

各位

会社名 株式会社インソース  
 代表者名 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之  
 (コード番号：6200 東証プライム)

### 2023年11月度 KPI（業績指標）進捗状況

～講師派遣型研修の実施回数は前年比 111.2%、公開講座受講者数は前年比 108.4%

DX 関連研修は講師派遣型研修で前年比 131.4%、公開講座で前年比 119.5%～

社会人向け教育サービスを提供する株式会社インソース（東京本部：東京都荒川区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200）は、2023年11月度 KPI（業績指標）進捗状況をお知らせします。

#### 1. 研修事業

2023年11月は、講師派遣型研修実施回数が前年比 111.2%の2,114回となりました。公開講座受講者数は前年比 108.4%の11,599人となりました。DX 関連研修は増加しており講師派遣型研修の実施回数は前年比 131.4%となり、公開講座の DX 関連研修受講者数は前年比 119.5%の1,446人となりました。DX 理解研修や、新規開発したベテラン世代向け Excel 研修の利用が増加しました。

#### (1) 講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2023年9月期				2024年9月期	
	6月	7月	8月	9月	10月	11月
実施回数 (前年比)	1,698 (111.3%)	1,791 (111.1%)	1,438 (111.8%)	1,810 (111.0%)	2,018 (111.6%)	2,114 (111.2%)
うち DX 関連研修※ (前年比)	118 (129.7%)	129 (114.2%)	81 (95.3%)	117 (117.0%)	164 (164.0%)	159 (131.4%)
うちオンライン研修 (構成比)	329 (19.4%)	500 (27.9%)	362 (25.2%)	451 (24.9%)	493 (24.4%)	561 (26.5%)

※連結子会社の実績も含む

※DX 関連研修：OA などを含む IT 系研修 2022年7月度より集計方法を変更し過去に遡り再計算しております。

#### (2) 公開講座受講者数（単位：人）

	2023年9月期				2024年9月期	
	6月	7月	8月	9月	10月	11月
受講者数 (前年比)	10,658 (119.9%)	10,503 (119.0%)	11,052 (118.5%)	11,995 (113.6%)	10,847 (108.8%)	11,599 (108.4%)
うち DX 関連研修 (前年比)	1,403 (153.5%)	1,179 (137.3%)	1,185 (83.3%)	1,462 (113.1%)	1,188 (114.3%)	1,446 (119.5%)
うちオンライン研修 (構成比)	8,110 (76.1%)	7,554 (71.9%)	8,190 (74.1%)	8,486 (70.7%)	7,332 (67.6%)	8,157 (70.3%)

※連結子会社の実績も含む

## 2. ITサービス事業

Leafの有料利用組織数は656組織（前年比120.4%）、アクティブユーザー数は3,030千人（前年比127.0%）と増加しました。ストレスチェック支援サービス納品先数は、期初来累計103件（前年比321.9%）です。

### (1) 「Leaf」を活用するサービス 有料利用組織数（単位：組織）、ユーザー数（単位：千人）、 「Leaf」カスタマイズ案件数（単位：件）

	2023年9月期				2024年9月期	
	6月末 時点	7月末 時点	8月末 時点	9月末 時点	10月末 時点	11月末 時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	612 (122.9%)	618 (122.6%)	625 (122.5%)	638 (122.2%)	646 (120.7%)	656 (120.4%)
アクティブユーザー数 (前年比)	2,722 (133.4%)	2,804 (134.9%)	2,863 (136.5%)	2,895 (137.1%)	2,938 (136.7%)	3,030 (127.0%)
カスタマイズ案件数 ※期初来累計 (前年比)	84 (76.4%)	88 (74.6%)	99 (78.6%)	122 (75.3%)	2 (100.0%)	6 (120.0%)

※カスタマイズ案件数とは、Leafを利用するにあたり、独自の機能を追加している案件数です

### (2) ストレスチェック支援サービス 納品先数（単位：組織）

	2023年9月期				2024年9月期	
	6月末 時点	7月末 時点	8月末 時点	9月末 時点	10月末 時点	11月末 時点
納品先数※当月	5	4	8	53	27	76
納品先数※期初来累計 (前年比)	431 (108.3%)	435 (108.2%)	443 (106.1%)	496 (106.0%)	27 (300.0%)	103 (321.9%)

※本サービスの売上計上は検収後であり、納品と若干ずれる場合があります ※例年、本サービスは3月に納品が集中いたします

## 3. eラーニング・動画事業

コンテンツ販売（買い切り）件数は前年比73.4%、レンタル受講者数は前年比123.4%となりました。また、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比223.3%となり、動画買い切りコンテンツをカスタマイズするニーズが増加しました。

### (1) eラーニング・動画 動画販売本数（単位：本）、動画レンタル受講者数（単位：人）、動画制作 案件数（単位：件）、STUDIO 定額制eラーニング利用者数（単位：アクティブ契約ID数）

	2023年9月期				2024年9月期	
	6月末 時点	7月末 時点	8月末 時点	9月末 時点	10月末 時点	11月末 時点
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	147 (153.1%)	128 (123.1%)	88 (81.5%)	129 (84.9%)	120 (76.4%)	102 (73.4%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	822 (43.1%)	1,440 (115.6%)	1,027 (168.1%)	1,075 (103.7%)	1,614 (106.6%)	1,111 (123.4%)
動画制作・カスタマイズ案件数 当月 (前年比)	8 (57.1%)	8 (66.7%)	6 (60.0%)	9 (42.9%)	4 (57.1%)	14 (223.3%)
STUDIO(定額制eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	82,200 (+211)	83,275 (+1,075)	84,232 (+957)	85,565 (+1,333)	85,092 (-473)	85,064 (-28)

#### 4. 顧客基盤

WEBinsource 新規登録先数は前月比+222 組織となり、累計 22,050 組織となりました。新規登録先数は営業活動の活発さを示す指標であり、年間 2,400 組織を目指し獲得を進めております。

##### (1) WEBinsource 登録先数(単位：組織)

	2023 年 9 月期				2024 年 9 月期	
	6 月末時点	7 月末時点	8 月末時点	9 月末時点	10 月末時点	11 月末時点
新規登録先	280	297	256	225	184	222
登録先累計	20,866	21,163	21,419	21,644	21,828	22,050
(新規登録先数に対する前年比：%)	(94.6%)	(120.7%)	(103.2%)	(110.3%)	(95.8%)	(108.3%)
(進捗率：%)	(91.5%)	(103.9%)	(114.6%)	(124.0%)	(7.7%)	(16.9%)

#### 5. コンテンツ開発

コンテンツ開発本数は、研修（講師派遣）が 30 本、e ラーニングが 18 本となりました。研修の今期の開発目標 360 本、e ラーニングの今期開発目標 250 本に向けて、いずれも着実に開発しています。

##### (1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2023 年 9 月期				2024 年 9 月期	
	6 月末時点	7 月末時点	8 月末時点	9 月末時点	10 月末時点	11 月末時点
研修（講師派遣）新規開発数	31	31	30	30	30	30
期初来累計	271	302	332	362	30	60
(進捗率：%)	(77.4%)	(86.3%)	(94.9%)	(103.4%)	(8.3%)	(16.7%)
e ラーニング新規開発数	20	20	17	18	17	18
期初来累計	155	175	192	210	17	35
(進捗率：%)	(73.8%)	(83.3%)	(91.4%)	(100.0%)	(6.8%)	(14.0%)

#### ご参考 KPI（業績指標）と業績対応表

対象となる業績	関連 KPI
月次業績	・ 講師派遣型研修の実施回数 (23 年 9 月期の売上構成比 48.9%) ・ 公開講座の受講者数 (同 24.3%) ・ 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の導入組織数・ユーザー数(同 12.1%) ・ e ラーニング・動画の販売本数 (同 14.7%)
数か月～半年後	・ WEBinsource 登録数 WEBinsource は、当社の新規顧客向けのエントリー商品であり、さまざまな当社のサービスを購入可能です。その新規登録数は営業活動の活発さを示す判断材料であり、3 か月後から半年後の業績先行指標となります。
半年から 2～3 年後	・ コンテンツ開発数 研修や e ラーニング・動画などのコンテンツ開発数の増加は長期的な収益拡大に寄与するものです。開発後すぐに大きな売上が実現されるものではなく、業績貢献は半年後から 2～3 年後です。

当社では今後とも、社会環境の変化に対応するため、オンライン研修や IT サービス、e ラーニング・動画など多様なサービスを提供し、事業の拡大を図ってまいります。

◇最新の KPI に関する Microsoft Excel データは以下のページからダウンロードください。

※2023 年 12 月 1 日 20 時（日本時間）より可能 (<https://www.insource.co.jp/ir/insmthdata.html>)

※Microsoft、Excel、Word、Windows、Teams は米国 Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標です

以 上

数値は速報値にて決算発表時の数値と異なる場合があります。細心の注意を払って掲載しておりますが、その正確性を完全に保証するものではありません。

【お問合せ先】株式会社インソース  
(取材・広報に関して)

<https://www.insource.co.jp/index.html>

社長室(井上・石渡)

TEL:03-5577-2283