

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)

### 2024年3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 114.1%、公開講座受講者数は前年比 110.3%  
 DX 関連研修は講師派遣型研修で前年比 159.6%、公開講座で前年比 133.5%～

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、2024年3月度 KPI（業績指標）進捗状況をお知らせします。

#### 1. 講師派遣型研修事業

講師派遣型研修実施回数は前年比 114.1%の 1,126 回となりました。うち民間企業向けは前年比 118.1%の 862 回、DX 関連は前年比 159.6%の 83 回となりました。民間企業向けでは評価やリスクマネジメント、コミュニケーション研修の開催が増加、DX 関連研修はプロジェクトマネジメントや ChatGPT 研修が増加しました。

3月は新人研修の準備と、下期の売上確保に向けた階層別研修提案を強化しています。また、当社の 25カ所目の拠点となる立川事業所を設立し、地域密着の営業活動を推進しています。

#### ■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2024年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
実施回数	2,018	2,114	1,435	1,190	1,524	1,126
(前年比)	(111.6%)	(111.2%)	(102.9%)	(110.6%)	(106.4%)	(114.1%)
うち民間企業研修※	1,285	1,337	960	764	1,038	862
(前年比)	(118.1%)	(110.5%)	(105.1%)	(114.7%)	(112.8%)	(118.1%)
うちDX関連研修※	164	159	109	104	133	83
(前年比)	(164.0%)	(131.4%)	(103.8%)	(150.7%)	(137.1%)	(159.6%)
うちオンライン研修	493	561	402	336	369	238
(構成比)	(24.4%)	(26.5%)	(28.0%)	(28.2%)	(24.2%)	(21.1%)

※連結子会社の実績も含む

## 2. 公開講座事業

公開講座受講者数は前年比 110.3%の 10,061 人となりました。DX 関連の受講者数は前年比 133.5%の 1,311 人でした。3 月の活動として、4 月の新人研修の準備と、都心の来場型会場を拡大しました。また個人のリスキング需要拡大に伴い、新サービス「ナイトセミナー」の 4 月以後の日程設定数を拡大しました。

### ■公開講座受講者数（単位：人）

	2024 年 9 月期					
	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
受講者数 (前年比)	10,847 (108.8%)	11,599 (108.4%)	10,461 (112.7%)	8,934 (117.7%)	10,371 (113.9%)	10,061 (110.3%)
うち DX 関連研修 (前年比)	1,188 (114.3%)	1,446 (119.5%)	1,514 (157.1%)	1,328 (158.7%)	1,346 (123.5%)	1,311 (133.5%)
うちオンライン研修 (構成比)	7,332 (67.6%)	8,157 (70.3%)	7,689 (73.5%)	6,603 (73.9%)	7,789 (75.1%)	7,445 (74.0%)

※連結子会社の実績も含む

## 3. 顧客基盤

WEBinsource 新規登録先数は新規顧客開拓の活発さを示す指標です。また、直接的には公開講座の売上拡大に寄与し、2023 年 9 月期は WEBinsource 1 件獲得につき、公開講座事業において 139 千円の増収効果がありました。3 月は前月比+299 組織となり、累計 23,043 組織となりました。月間 200 社の獲得を目標としています。

### ■WEBinsource 登録先数（単位：組織）

	2024 年 9 月期					
	10 月末時点	11 月末時点	12 月末時点	1 月末時点	2 月末時点	3 月末時点
新規登録先	184	222	214	230	250	299
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比：%) (進捗率：%)	21,828 (95.8%) (7.7%)	22,050 (108.3%) (16.9%)	22,264 (101.4%) (25.8%)	22,494 (101.8%) (35.4%)	22,744 (90.6%) (45.8%)	23,043 (96.8%) (58.3%)

## 4. IT サービス事業

Leaf の有料利用組織数は 676 組織（前年比 115.0%）、アクティブユーザー数は 3,216 千人（前年比 126.0%）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 461 件（前年比 110.3%）となりました。3 月は、4 月開始の文部科学省案件（全国の教員 90 万名、155 百万円）、厚生労働省案件（全国の介護支援専門員 49 万名、53 百万円）の開発を実施しました。

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

	2024 年 9 月期					
	10 月末時点	11 月末時点	12 月末時点	1 月末時点	2 月末時点	3 月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	646 (120.7%)	656 (120.4%)	662 (120.1%)	666 (118.9%)	670 (118.0%)	676 (115.0%)
アクティブユーザー数 (前年比)	2,938 (136.7%)	3,030 (127.0%)	3,060 (125.5%)	3,082 (124.9%)	3,130 (124.3%)	3,216 (126.0%)
カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比)	2 (100.0%)	6 (120.0%)	15 (136.4%)	18 (90.0%)	20 (74.1%)	54 (83.1%)

※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)

	2024年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
納品先数※当月	27	43	67	104	98	122
納品先数※期初来累計 (前年比)	27 (300.0%)	70 (218.8%)	137 (150.5%)	241 (150.6%)	399 (137.2%)	461 (110.3%)

※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

5. eラーニング・動画事業

動画コンテンツ販売（買い切り）件数は前年比 130.2%となりました。OA/IT スキル関連の高単価商品の売上が伸びました。動画制作・カスタマイズ案件数はハラスメント防止関連、情報セキュリティ関連が増え、前年比 325.0%となりました。

3月の活動として、DM等による販促活動や4月以後の組織改変や昇任者向けコンテンツの動画撮影、カスタマイズを実施しています。

■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)

	2024年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	120 (76.4%)	102 (73.4%)	225 (93.0%)	155 (133.6%)	170 (90.4%)	759 (130.2%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	4 (57.1%)	14 (223.3%)	22 (440.0%)	8 (133.3%)	13 (144.4%)	26 (325.0%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,614 (106.6%)	1,111 (123.4%)	1,185 (73.4%)	725 (116.9%)	1,498 (119.2%)	1,742 (107.8%)
STUDIO (定額制 eラーニング) 利用者 (ID) 数 (前月比)	85,092 (-473)	85,064 (-28)	86,480 (+1,416)	87,475 (+995)	88,245 (+770)	88,856 (+611)

6. お問い合わせ数

お問い合わせ数は前年比 119.6%の 507 件となりました。2023 年 9 月期はお問い合わせ 1 件獲得につき、277 千円の増収効果がありました。お問い合わせ数の更なる拡大に向け、ダイレクトマーケティングの担当者増員や Web ページの改修を継続して進めています。

■お問い合わせ数 (単位：本)

	2024年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
お問い合わせ数 (前年比：%)	518 (132.5%)	427 (98.2%)	464 (128.5%)	503 (112.3%)	588 (132.1%)	507 (119.6%)
期初来累計	518	945	1,409	1,912	2,500	3,007

※Web の問合せフォームやメール、電話で寄せられる商談、訪問、提案、見積、資料送付、システムデモ等当社売上増に繋がるお問い合わせを指します。24 年 9 月期第 1 四半期決算時より算出方法を変更しております

## 7. コンテンツ開発

コンテンツ開発本数は、研修（講師派遣）ではデジタルスキル分野の新作 12 本を含む 31 本となりました。引き続き、ニーズの高いデジタル分野の開発を強化しております。eラーニングではヘルスケア・労務管理分野 3 本、DX 概論・データ活用分野 3 本を含む 15 本となりました。今期の開発目標向けて、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)

	2024 年 9 月期					
	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
研修（講師派遣）新規開発数	30	30	31	32	33	31
期初来累計	30	60	91	123	156	187
(進捗率：%)	(8.3%)	(16.7%)	(25.3%)	(34.2%)	(43.3%)	(51.9%)
うち、デジタルスキル分野数	2	7	15	16	16	12
期初来累計	2	9	24	40	56	68
eラーニング新規開発数	17	18	24	29	20	15
期初来累計	17	35	59	88	108	123
(進捗率：%)	(6.8%)	(14.0%)	(23.6%)	(35.2%)	(43.2%)	(49.2%)

### 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%)
当月～3か月後	・ お問合せ数 商談、訪問、提案、見積、資料送付、価格の確認、スマートパック購入・追加、システムデモのご希望は、顧客のサービス検討段階の判断材料です。当月から3か月後の業績先行指標となります。
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、特に GB の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、民間企業の顧客セグメントを従業員規模で分類し、営業活動を行っております。

- ・ 大手企業、準大手（従業員規模 1,000 名～）：EB（エンタープライズビジネス）
- ・ 中堅企業（従業員規模～999 名）：MM（ミッドマーケットビジネス）
- ・ 中規模、成長企業（従業員規模～299 名）：GB（グロウビジネス）

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。

※2024 年 4 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 <https://www.insource.co.jp/index.html>

(取材・広報に関して) 社長室(井上・石渡)

TEL:03-5577-2283