

2025年5月1日

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)

2025年4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115.9%、講師派遣型DX関連の実施回数は前年比117.3%、
「Leaf」アクティブユーザー数は前年比121.1%、動画カスタマイズ案件数は前年比161.5%～

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、2025年4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115.9%の2,905回となりました。うち民間企業向けは前年比113.5%の2,122回、DX関連研修は前年比117.3%の237回となりました。4月は、新人研修の開催と、実施後のアフターセールスを強化いたしました。それに合わせて、複数商材の併売・クロスセルを進め、1社あたりの受注商材数の拡大を図っています。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

| | 2025年9月期 | | | | | |
|------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 |
| 実施回数 (前年比) | 2,502 (118.4%) | 1,812 (126.3%) | 1,593 (133.9%) | 1,713 (112.4%) | 1,271 (112.9%) | 2,905 (115.9%) |
| うち民間企業向け※ (前年比) | 1,573 (117.7%) | 1,198 (124.8%) | 1,020 (133.5%) | 1,182 (113.9%) | 975 (113.1%) | 2,122 (113.5%) |
| うち官公庁・行政組織向け※ (前年比) | 929 (119.6%) | 614 (129.3%) | 573 (134.5%) | 531 (109.3%) | 296 (112.1%) | 783 (122.9%) |
| うちDX関連研修※ (前年比) | 244 (133.3%) | 143 (114.4%) | 137 (108.7%) | 177 (125.5%) | 110 (115.8%) | 237 (117.3%) |
| うちオンライン研修 (構成比) | 519 (20.7%) | 338 (18.7%) | 341 (21.4%) | 291 (17.0%) | 225 (17.7%) | 181 (6.2%) |

※連結子会社の実績も含む

※2025年1月期より、DX関連研修実施回数の算出方法を修正しました。正確な前年比を開示するべく2023年10月度以降の実施回数も変更しています

2. 公開講座事業

公開講座受講者数は前年比 113.0%の 16,800 人で、DX 関連の受講者数は前年比 113.2%の 2,048 人となりました。4月は新人研修の来場型会場を拡大し、全国 17 エリア 41 会場で実施しました。新人研修では OA 関連研修や文書の書き方など、より実務に即した研修に多くご受講いただきました。

■公開講座受講者数（単位：人）

| | 2025 年 9 月期 | | | | | |
|---------------------|--------------------|--------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | 11 月 | 12 月 | 1 月 | 2 月 | 3 月 | 4 月 |
| 受講者数 (前年比) | 14,138 (121.9%) | 12,537 (119.8%) | 9,624 (107.7%) | 11,064 (106.7%) | 11,291 (112.2%) | 16,800 (113.0%) |
| うち DX 関連研修 (前年比) | 1,539 (106.4%) | 1,732 (114.4%) | 1,466 (110.4%) | 1,639 (121.8%) | 1,888 (144.0%) | 2,048 (113.2%) |
| うちオンライン研修 (構成比) | 8,845 (62.6%) | 8,558 (68.3%) | 6,496 (67.5%) | 7,557 (68.3%) | 7,994 (70.8%) | 5,638 (33.6%) |

※連結子会社の実績も含む

3. 顧客基盤

4 月の WEBinsource 獲得数は 195 件となりました。WEBinsource の獲得は、直接的には公開講座の売上拡大に寄与し、2024 年 9 月期は WEBinsource 1 件獲得につき、公開講座事業において 147 千円の增收効果がありました。

■WEBinsource 登録先数（単位：組織）

| | 2025 年 9 月期 | | | | | |
|--------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 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 | 4 月末時点 |
| 新規登録先 | 196 | 184 | 209 | 227 | 248 | 195 |
| 登録先累計 (新規登録先数に対する前年比) | 24,833 (88.3%) | 25,017 (86.0%) | 25,226 (90.9%) | 25,453 (90.8%) | 25,701 (82.9%) | 25,896 (79.6%) |
| （進捗率：%） | (16.6%) | (24.3%) | (33.0%) | (42.5%) | (52.8%) | (60.9%) |

4. IT サービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は 818 組織（前年比 118.6%）、アクティブラーザー数は 4,490 千人（前年比 121.1%）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 3 件（期初来累計前年比 113.7%）です。4 月は「Leaf」を利用開始する組織への導入を中心に活動を行っておりました。

（1）「Leaf」有料利用組織数（単位：組織）、アクティブラーザー数（単位：千人）、「Leaf」カスタマイズ案件数（単位：件）

| | 2025 年 9 月期 | | | | | |
|---------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 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 | 4 月末時点 |
| LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比) | 766 (116.8%) | 778 (117.5%) | 788 (118.3%) | 793 (118.4%) | 796 (117.8%) | 818 (118.6%) |
| アクティブラーザー数 (前年比) | 4,282 (141.3%) | 4,342 (141.9%) | 4,387 (142.3%) | 4,408 (140.8%) | 4,442 (138.1%) | 4,490 (121.1%) |
| カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比) | 11 (183.3%) | 17 (113.3%) | 20 (111.1%) | 31 (155.0%) | 75 (138.9%) | 83 (110.7%) |

※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)

| | 2025年9月期 | | | | | |
|---------------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 |
| 納品先数※当月 | 38 | 101 | 101 | 111 | 170 | 3 |
| 納品先数※期初来累計 (前年比) | 62 (88.6%) | 163 (119.0%) | 264 (109.5%) | 375 (110.6%) | 545 (114.0%) | 548 (113.7%) |

※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104件、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比161.5%の21件、動画レンタル受講者数は前年比154.7%の2,127人となりました。動画制作・カスタマイズ案件は、講師派遣型研修の実施後に動画教材に仕立て直す等のニーズがうまれ、引き続き増加傾向です。また、動画レンタル受講者数も伸びており、利便性とリーズナブルさが好評いただいている。

■e ラーニング・動画 動画販売本数（単位:本）、動画制作案件数（単位:件）、動画レンタル受講者数（単位:人）、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）

| | 2025年9月期 | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|---------------------|-------------------|---------------------|---------------------|
| | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 |
| 動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比) | 184 (180.4%) | 190 (84.4%) | 148 (95.5%) | 230 (135.3%) | 911 (120.0%) | 104 (52.0%) |
| 動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比) | 23 (164.3%) | 13 (59.1%) | 37 (462.5%) | 24 (184.6%) | 140 (538.5%) | 21 (161.5%) |
| 動画レンタル受講者数 当月 (前年比) | 1,276 (114.9%) | 1,514 (127.8%) | 936 (129.1%) | 1,743 (116.4%) | 2,636 (151.3%) | 2,127 (154.7%) |
| STUDIO(定額制 e ラーニング) 利用者 (ID) 数 (前月比) | 107,817 (+538) | 108,138 (+321) | 105,100 (-3,038) | 105,292 (+192) | 108,716 (+3,424) | 109,860 (+1,144) |

6. お問合せ数

4月のお問合せ数は502件となりました。お問合せ数は月間500件獲得を目指しております。2024年9月期はお問合せ1件獲得につき、329千円の增收効果がありました。引き続きWebページの改修やキャンペーン施策を実施しております。

■お問合せ数(単位:本)

| | 2025年9月期 | | | | | |
|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 |
| お問合せ数 (前年比) | 504 (117.9%) | 432 (93.0%) | 561 (111.4%) | 543 (92.3%) | 471 (92.9%) | 502 (93.5%) |
| 期初来累計 | 1,048 | 1,479 | 2,040 | 2,583 | 3,052 | 3,554 |

※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合せを指します。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）は30本、動画・e ラーニングは24本です。今月は就活ハラスメント防止や現代管理職のための DEI & B 推進研修など、注目を集めるキーワードを基にした新作研修を開発しています。また、DX リテラシー標準に準拠した研修の開発をすすめ、デジタル関連研修を17本作成しました。

(1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

| | 2025年9月期 | | | | | |
|-----------------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 |
| 研修（講師派遣）新規開発数 | 30 | 30 | 30 | 31 | 30 | 30 |
| 期初来累計 | 60 | 90 | 120 | 151 | 181 | 211 |
| (進捗率：%) | (16.7%) | (25.0%) | (33.3%) | (41.9%) | (50.3%) | (58.6%) |
| うち、デジタルスキル分野数 | 7 | 6 | 12 | 10 | 13 | 17 |
| 期初来累計 | 12 | 18 | 30 | 40 | 53 | 70 |
| 動画・e ラーニング新規開発数 | 25 | 27 | 23 | 19 | 26 | 24 |
| 期初来累計 | 45 | 72 | 95 | 114 | 140 | 164 |
| (進捗率：%) | (18.0%) | (28.8%) | (38.0%) | (45.6%) | (56.0%) | (65.6%) |

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 (24年9月期の売上構成比 47.2%) ・公開講座の受講者数 (同 24.5%) ・人事サポートシステム・LMS 「Leaf」 の導入組織数・ユーザー数(同 14.6%) |
| 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 2,000名～）：EB（エンタープライズビジネス）
- ・中堅企業（従業員規模 300～1,999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。

※2025年5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。