

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1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110.6%、公開講座受講者数は前年比117.7%

DX関連研修は講師派遣型研修で前年比150.7%、公開講座で前年比158.7%～

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1月度KPI（業績指標）進捗状況をお知らせします。

#### 1. 研修事業

2024年1月は、講師派遣型研修実施回数は前年比110.6%の1,190回となりました。うちDX関連は前年比150.7%の104回となりました。公開講座受講者数は講座設定内容および設定数を見直した結果、前年比117.7%の8,934人と大幅に増加いたしました。なお、DX関連研修受講者数は前年比158.7%の1,328人です。

#### (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			
	8月	9月	10月	11月	12月	1月
実施回数	1,438	1,810	2,018	2,114	1,435	1,190
(前年比)	(111.8%)	(111.0%)	(111.6%)	(111.2%)	(102.9%)	(110.6%)
うちDX関連研修※	81	117	164	159	109	104
(前年比)	(95.3%)	(117.0%)	(164.0%)	(131.4%)	(103.8%)	(150.7%)
うちオンライン研修	362	451	493	561	402	336
(構成比)	(25.2%)	(24.9%)	(24.4%)	(26.5%)	(28.0%)	(28.2%)

※連結子会社の実績も含む

#### (2) 公開講座受講者数（単位：人）

	2023年9月期		2024年9月期			
	8月	9月	10月	11月	12月	1月
受講者数	11,052	11,995	10,847	11,599	10,461	8,934
(前年比)	(118.5%)	(113.6%)	(108.8%)	(108.4%)	(112.7%)	(117.7%)
うちDX関連研修	1,185	1,462	1,188	1,446	1,514	1,328
(前年比)	(83.3%)	(113.1%)	(114.3%)	(119.5%)	(157.1%)	(158.7%)
うちオンライン研修	8,190	8,486	7,332	8,157	7,689	6,603
(構成比)	(74.1%)	(70.7%)	(67.6%)	(70.3%)	(73.5%)	(73.9%)

※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666組織（前年比118.9%）、アクティブユーザー数は3,082千人（前年比124.9%）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、民間企業の利用が増加したため期初来累計122件（前年比161.9%）となりました。

### (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）

	2023年9月期		2024年9月期			
	8月末 時点	9月末 時点	10月末 時点	11月末 時点	12月末 時点	1月末 時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	625 (122.5%)	638 (122.2%)	646 (120.7%)	656 (120.4%)	662 (120.1%)	666 (118.9%)
アクティブユーザー数 (前年比)	2,863 (136.5%)	2,895 (137.1%)	2,938 (136.7%)	3,030 (127.0%)	3,060 (125.5%)	3,082 (124.9%)
カスタマイズ案件数 ※期初来累計 (前年比)	99 (78.6%)	122 (75.3%)	2 (100.0%)	6 (120.0%)	15 (136.4%)	18 (90.0%)

※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			
	8月	9月	10月	11月	12月	1月
納品先数※当月	8	53	27	43	67	122
納品先数※期初来累計 (前年比)	443 (108.3%)	496 (106.0%)	27 (300.0%)	70 (218.8%)	137 (150.5%)	259 (161.9%)

※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

Web改修の結果、動画コンテンツ販売（買い切り）件数は前年比133.6%、レンタル受講者数は前年比116.9%と増加しました。また、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比133.3%となりました。

### (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			
	8月	9月	10月	11月	12月	1月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	88 (81.5%)	129 (84.9%)	120 (76.4%)	102 (73.4%)	225 (93.0%)	155 (133.6%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,027 (168.1%)	1,075 (103.7%)	1,614 (106.6%)	1,111 (123.4%)	1,185 (73.4%)	725 (116.9%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	6 (60.0%)	9 (42.9%)	4 (57.1%)	14 (223.3%)	22 (440.0%)	8 (133.3%)
STUDIO(定額制eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	84,232 (+957)	85,565 (+1,333)	85,092 (-473)	85,064 (-28)	86,480 (+1,416)	87,475 (+995)

#### 4. お問い合わせ数

お問い合わせ数は前年比 113.4% の、508 件となりました。お問い合わせ数は直接売上増に寄与するため、今後月次開示をまいります。

##### (1) お問い合わせ数(単位：本)

	2023 年 9 月期		2024 年 9 月期			
	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月
お問い合わせ数	504	437	518	427	464	508
(前年比：%)	(120.0%)	(110.6%)	(132.5%)	(98.2%)	(128.5%)	(113.4%)
期初来累計	4,649	5,086	518	945	1,409	1,917

※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

#### 5. 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、前月比+230 組織となり、累計 22,494 組織となりました。

##### (1) WEBinsource 登録先数(単位：組織)

	2023 年 9 月期		2024 年 9 月期			
	8 月末時点	9 月末時点	10 月末時点	11 月末時点	12 月末時点	1 月末時点
新規登録先	256	225	184	222	214	230
登録先累計	21,419	21,644	21,828	22,050	22,264	22,494
(新規登録先数に対する前年比：%)	(103.2%)	(110.3%)	(95.8%)	(108.3%)	(101.4%)	(101.8%)
(進捗率：%)	(114.6%)	(124.0%)	(7.7%)	(16.9%)	(25.8%)	(35.4%)

#### 6. 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 16 本を含む 32 本、e ラーニングではグローバル SDGs 分野 8 本、リスク管理分野 6 本を含む 29 本となりました。今期の開発目標に向けて、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			
	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月
研修（講師派遣）新規開発数	30	30	30	30	31	32
期初来累計	332	362	30	60	91	123
(進捗率：%)	(94.9%)	(103.4%)	(8.3%)	(16.7%)	(25.3%)	(34.2%)
e ラーニング新規開発数	17	18	17	18	24	29
期初来累計	192	210	17	35	59	88
(進捗率：%)	(91.4%)	(100.0%)	(6.8%)	(14.0%)	(23.6%)	(35.2%)

## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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%)</li> <li>・ 公開講座の受講者数 (同 24.3%)</li> <li>・ 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%)</li> <li>・ eラーニング・動画の販売本数 (同 14.7%)</li> </ul>
当月～3か月後	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 案件問合せ数</li> </ul> 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ WEBinsource 登録数</li> </ul> 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、特にグロービジネスの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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ コンテンツ開発数</li> </ul> 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。

※2024 年 2 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