

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)

2022年6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 126.7%、公開講座受講者数は前年比 124.8%、
 Leaf ユーザー数は 200 万人突破、講師派遣型 DX 関連研修が大幅増～

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、2022年6月度 KPI（業績指標）進捗状況をお知らせします。

1. 研修事業

2022年6月は、対面での教育ニーズが高まり、講師派遣型研修実施回数は前年比 126.7%の 1,525 回、うちオンライン研修は 467 回（構成比 30.6%）となりました。また、公開講座受講者数は前年比 124.8%の 8,887 人、うちオンライン研修は 7,113 人（構成比 80.0%）となりました。なお、DX 関連研修については、大型プロジェクト開始により講師派遣型研修実施回数が大きく増えております。

(1) 講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2022年9月期					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
実施回数	1,034	1,082	868	1,937	1,155	1,525
(前年比)	(+292)	(+104)	(▲25)	(+195)	(+290)	(+321)
	(139.4%)	(110.6%)	(97.2%)	(111.2%)	(133.5%)	(126.7%)
うちオンライン研修	565	760	473	538	385	467
(前年比)	(+126)	(+125)	(▲43)	(▲91)	(▲106)	(▲170)
(構成比)	(54.6%)	(70.2%)	(54.5%)	(27.8%)	(33.3%)	(30.6%)
うち DX 関連研修※	44	48	34	68	39	91
(前年比)	(+10)	(▲5)	(▲12)	(▲6)	(+1)	(+37)

※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

(2) 公開講座受講者数（単位：人）

	2022年9月期					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
受講者数	6,537	7,498	8,170	10,817	6,864	8,887
(前年比)	(+1,286)	(+1,018)	(+1,451)	(+984)	(+1,775)	(+1,768)
	(124.5%)	(115.7%)	(121.6%)	(110.0%)	(134.9%)	(124.8%)
うちオンライン研修	5,709	6,896	7,442	7,113	5,760	7,113
(前年比)	(+1,266)	(+1,198)	(+2,632)	(+579)	(+1,474)	(+1,155)
(構成比)	(87.3%)	(92.0%)	(91.1%)	(65.9%)	(83.9%)	(80.0%)
うち DX 関連研修	889	914	1,065	1,256	706	914
(前年比)	(+560)	(+455)	(+445)	(+312)	(+222)	(+217)

※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498組織（前月比+10組織）であり、ユーザー数は2,040千人（前月比+47千人）となり、200万人を突破しました。ストレスチェック支援サービスの納品先数は、期初来で398件（前年比+98件）となっております。

(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)

	2022年9月期					
	1月末時点	2月末時点	3月末時点	4月末時点	5月末時点	6月末時点
人事サポートシステム・LMS「Leaf」	442	450	470	482	488	498
(前月比)	(+10)	(+8)	(+20)	(+12)	(+6)	(+10)
(前期末比)	(+30)	(+38)	(+58)	(+70)	(+76)	(+86)
ユーザー数	1,873	1,914	1,932	1,978	1,993	2,040
カスタマイズ案件数※期初来累計	24	41	90	99	105	108
うち評価シートWEB化サービス	135	136	151	152	154	155
(前月比)	(+1)	(+1)	(+15)	(+1)	(+2)	(+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、受注先残数(単位：組織)

	2022年9月期					
	1月末時点	2月末時点	3月末時点	4月末時点	5月末時点	6月末時点
納品先数※当月	53	74	151	7	9	2
納品先数※期初来累計	155	229	380	387	396	398
(前年比)	(+55)	(+75)	(+93)	(+95)	(+98)	(+98)
受注先残数※月末時点	207	149	19	25	43	85
(前年比)	(+26)	(+13)	(+5)	(+3)	(+3)	(±0)

※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

※新規受注数については売上高との相関関係がみえにくいため、2021年10月より納品先数と受注先残数のみに変更しております

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、企業規模に関わらずハラスメント防止研修・メンタルヘルス関連研修を中心に増加しました。レンタル受講者数は、DX関連eラーニングの利用が増加したため、大きく増えております。

(1) eラーニング・動画 アクティブ契約ID数(単位：アクティブ契約ID)、販売本数(単位：本)

	2022年9月期					
	1月末時点	2月末時点	3月末時点	4月末時点	5月末時点	6月末時点
コンテンツ販売(買い切り)件数 当月	105	212	552	221	68	96
(前年比)	(131.3%)	(198.1%)	(227.2%)	(81.3%)	(87.2%)	(139.1%)
レンタル受講者数 当月	1,136	1,450	1,177	1,137	543	1,904
(前年比)	(422.3%)	(232.4%)	(119.5%)	(194.7%)	(62.9%)	(661.1%)
STUDIO(eラーニング)利用者数	58,584	60,791	61,115	62,823	64,370	66,652
(前月比)	(+499)	(+2,207)	(+324)	(+1,708)	(+1,547)	(+2,282)

※買い切り件数は2021年10月より算出しております

4. 顧客基盤

WEBinsource 累計登録先数は 17,971 組織（前月比+296 組織）と増加しております。今期目標の 2,400 件に向け着実に獲得しています。

(1) WEBinsource 登録先数(単位：組織)

	2022 年 9 月期					
	1 月末時点	2 月末時点	3 月末時点	4 月末時点	5 月末時点	6 月末時点
新規登録先	219	255	276	224	230	296
登録先累計 (進捗率：%)	16,690 (37.2%)	16,945 (47.8%)	17,221 (59.3%)	17,445 (68.6%)	17,675 (78.2%)	17,971 (90.5%)

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 37 本、e ラーニングが 16 本となりました。研修の今期開発目標 300 本、e ラーニングの今期開発目標 210 本に向けて、いずれも目標達成に向け着実に開発しています。

(1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2022 年 9 月期					
	1 月末時点	2 月末時点	3 月末時点	4 月末時点	5 月末時点	6 月末時点
研修（講師派遣）新規開発数	28	22	31	31	28	37
期初来累計 (進捗率：%)	109 (36.3%)	131 (43.7%)	162 (54.0%)	193 (64.3%)	221 (73.7%)	258 (86.0%)
e ラーニング新規開発数	19	30	17	16	16	16
期初来累計 (進捗率：%)	67 (31.9%)	97 (46.2%)	114 (54.3%)	130 (61.9%)	146 (69.5%)	162 (77.1%)

◇6月にリリースした新作研修 37 本

学生・内定者向け		管理職向け	
【内定者オンラインセミナー】考える力を養うロジカルシンキング（半日間） 他	4 本	変化に強い人材を育てるアンラーニング活用研修 他	3 本
コミュニケーション		部下指導・OJT 関連	
訊く力向上研修～ケーススタディで相手のニーズを引き出す力を身につける（半日間） 他	3 本	OJT トレーナー・トレーニー研修～対話を通して OJT 体制への共通認識を持つ 他	3 本
チームビルディング		新人・若手向け	
個人のビジョン探究研修～記事の創作を通じて自分とチームの未来を考える（半日間） 他	3 本	3 年目社員研修～相手との関係構築のためのコミュニケーションスキルを身につける 他	3 本
ファシリテーション		ハラスメント防止	
活発な議論に導く会議デザイン研修（半日間） 他	2 本	認知の違いから実感するハラスメント防止研修～認知のバイアスに気づき、よりよい職場を作る（半日間） 他	2 本
OA/IT スキル		経営戦略	
いまさら聞けない IT リテラシー研修 他	2 本	人的資本経営の進め方研修～経営戦略と連動した KPI 設定と施策	1 本

SDGs		ダイバーシティ推進	
SDGs 体感ワークショップ～2030SDGs カードでSDGsを自分ごと化する（半日間）	1本	男性の育休取得促進研修（半日間）	1本
グローバルマインド醸成		仕事の進め方	
世界で活躍するためのビジネスマインド醸成研修（半日間）	1本	業務シミュレーションを通して体感・実践するQCDSワークショップ～効率的で、成果の上がる仕事の仕方とチームワークを考える	1本
思考力		モチベーション向上	
デザイン思考を活用した事業アイデア発想研修～カスタマージャーニーマップから事業アイデアを模索する	1本	仕事の意欲向上研修～レゴブロックで自分の強みと組織での活かし方を考える（半日間）	1本
マーケティング		キャリア	
サブスクリプションマーケティング研修	1本	キャリアビジョン探求研修～レゴブロックを活用して理想の働き方を見つける	1本
問題解決		交渉力	
なぜなぜ分析研修～本質を理解し、不毛な「なぜなぜ」から脱却する（半日間）	1本	相手と対立しない交渉術（半日間）	1本
クレーム対応			
福祉・介護業界管理責任者向けハードクレーム対応研修	1本		

◇6月にリリースした新作動画教材 16本

管理職・マネジメント		業務改善	
チームビルディング講座～主体的な行動が生まれる組織づくり 他	3本	職場環境の改善・活性化講座～5S活用編 他	2本
評価・考課		考えるスキル	
目標管理講座 他	2本	読解力講座～意図を正しく理解し、次の行動を読み解く 他	2本
部下育成		ヘルスケア	
Z世代の育て方講座	1本	レジリエンスを鍛える3つのポイント～折れない心でストレスと向き合う	1本
リスク管理・コンプライアンス		調整力	
気をつけたいSNSの使い方	1本	ファシリテーション講座～議論を活性化し、合意に導く	1本
DX（データ分析/ITスキル）		マナー・仕事の基本	
（官公庁・自治体向け）DXの基礎理解	1本	メンティ～メンターとの関わり方を学び成長につなげる	1本
営業			
（営業向け）タイムマネジメント講座～プロセスマネジメントを意識した行動管理術	1本		

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">・ 講師派遣型研修の実施回数 (21年9月期の売上構成比 50.6%)・ 公開講座の受講者数 (同 24.4%)・ 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の導入組織数・ユーザー数(同 13.6%)・ eラーニング・動画の販売本数 (同 11.4%)
数か月～半年後	<ul style="list-style-type: none">・ 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、数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">・ 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 サービスや 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。

※2022年7月1日20時（日本時間）より可能

<https://www.insource.co.jp/ir/insmthdata.html>

※Microsoft、Excel、Windows 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(石渡・浅井)

TEL:03-5577-2283