

2026 年 1 月 5 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 12 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 105.2%、公開講座 DX 関連の受講者数は前年比 132.9%、
 「Leaf」アクティブユーザー数は前年比 119.9%、動画・カスタマイズ案件数は前年比 669.2%～

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 12 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 105.2%の 1,906 回となりました。うち民間企業向けは前年比 108.4%の 1,299 回、DX 関連研修は前年比 142.7%の 204 回となりました。12 月は、当社の売上基盤である階層別研修（特に中堅層～管理職層）が好調でした。生成 AI を活用した業務改善分野も引き続き伸びています。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2025 年 9 月期			2026 年 9 月期		
	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
実施回数 (前年比)	2,413 (117.6%)	1,775 (113.2%)	2,437 (126.6%)	2,721 (112.9%)	2,588 (103.4%)	1,906 (105.2%)
うち民間企業向け※ (前年比)	1,476 (115.7%)	1,016 (105.6%)	1,540 (127.7%)	1,621 (106.7%)	1,635 (103.9%)	1,299 (108.4%)
うち官公庁・行政組織向け※ (前年比)	937 (120.9%)	759 (125.2%)	897 (124.8%)	1,100 (123.5%)	953 (102.6%)	607 (98.9%)
うち DX 関連研修※ (前年比)	230 (125.7%)	169 (113.4%)	204 (125.9%)	227 (106.1%)	248 (101.6%)	204 (142.7%)
うちオンライン研修 (構成比)	464 (19.2%)	339 (19.1%)	427 (17.5%)	432 (15.9%)	472 (18.2%)	411 (21.6%)

※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 104.2%の 13,066 人で、DX 関連の受講者数は前年比 132.9%の 2,301 人となりました。12 月は、新作として AI0・LLM0 関連研修が初回開催され、DX 領域がテーマの研修実施数の強化を行っております。引き続き、新作研修の拡充と販促強化を推し進め、受講者数増加につなげてまいります。

■公開講座受講者数（単位：人）

	2025 年 9 月期			2026 年 9 月期		
	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
受講者数 (前年比)	16,413 (118.9%)	13,196 (105.0%)	14,922 (115.3%)	14,016 (103.0%)	13,495 (95.5%)	13,066 (104.2%)
うち DX 関連研修 (前年比)	2,510 (147.6%)	1,918 (124.5%)	2,031 (141.8%)	1,904 (134.2%)	2,013 (130.8%)	2,301 (132.9%)
うちオンライン研修 (構成比)	10,433 (63.6%)	8,349 (63.3%)	9,162 (61.4%)	7,718 (55.1%)	7,946 (58.9%)	8,425 (64.5%)

※連結子会社の実績も含む

3. 顧客基盤

12 月の WEBinsource 獲得数は 258 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、2025 年 9 月期は WEBinsource 1 件獲得につき、公開講座事業において 192 千円の増収効果がありました。

■WEBinsource 登録先数（単位：組織）

	2025 年 9 月期			2026 年 9 月期		
	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	12 月末時点
新規登録先	238	188	199	201	175	258
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比) (進捗率：%)	26,606 (90.5%) (90.5%)	26,794 (91.3%) (98.3%)	26,993 (103.1%) (106.6%)	27,194 (99.0%) (8.4%)	27,369 (89.3%) (15.7%)	27,627 (140.2%) (26.4%)

4. IT サービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は 873 組織（前年比 112.2%）、アクティブユーザー数は 5,206 千人（前年比 119.9%）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 90 件です。12 月は評価シート機能や各種アンケートとの連携等、「Leaf lightning」の機能強化を進めております。

(1) 「Leaf」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）

	2025 年 9 月期			2026 年 9 月期		
	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	12 月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	834 (115.7%)	845 (115.8%)	860 (116.1%)	865 (114.6%)	869 (113.4%)	873 (112.2%)
アクティブユーザー数 (前年比)	4,827 (122.0%)	4,991 (124.1%)	5,018 (123.3%)	5,137 (122.2%)	5,150 (120.3%)	5,206 (119.9%)
カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比)	100 (99.0%)	106 (98.1%)	133 (100.0%)	2 (40.0%)	8 (72.7%)	17 (100.0%)

※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)

	2025 年 9 月期			2026 年 9 月期		
	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
納品先数※当月	8	4	69	20	37	90
納品先数※期初来累計 (前年比)	562 (113.8%)	566 (112.5%)	708 (122.1%)	20 (83.3%)	57 (91.9%)	147 (90.2%)

※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 98.9%の 188 件、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比 669.2%の 87 件、動画レンタル受講者数は 181.8%の 2,753 人となりました。12 月は、年末駆け込みでのカスタマイズ制作案件が増加しました。行政機関等の入札案件や、民間企業の各部門のマニュアル・制度資料を制作する「Re・デザインサービス」など、多彩なソリューションを提供しました。テーマとしては、ハラスメントやダイバーシティへの対応が注目されました。

■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			2026 年 9 月期		
	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	143 (105.9%)	129 (127.7%)	273 (140.0%)	166 (105.7%)	154 (83.7%)	188 (98.9%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	37 (194.7%)	44 (118.9%)	39 (169.6%)	45 (642.9%)	55 (239.1%)	87 (669.2%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	2,164 (123.3%)	1,905 (104.6%)	2,075 (143.3%)	1,970 (147.3%)	1,776 (139.2%)	2,753 (181.8%)
STUDIO(定額制 e ラーニング) 利用者 (ID) 数 (前月比)	110,593 (-434)	105,093 (-5,500)	111,133 (+6,040)	111,347 (+214)	111,682 (+335)	111,633 (-49)

6. お問い合わせ数

お問い合わせ数は 526 件となりました。2025 年 9 月期はお問い合わせ 1 件獲得につき、364 千円の増収効果がありました。引き続き Web ページの改修やダイレクトマーケティング施策を実施しております。

■お問い合わせ数(単位：本)

	2025 年 9 月期			2026 年 9 月期		
	7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月
お問い合わせ数 (前年比)	548 (107.0%)	466 (90.1%)	519 (114.1%)	545 (100.2%)	438 (87.1%)	526 (122.0%)
期初来累計	5,201	5,667	6,186	545	983	1,509

※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19本です。研修では、DXリーダーを育成する研修や、AI時代の質問力向上研修などを開発いたしました。動画・eラーニングではエッセンシャルワーカー向けコンテンツを6本開発いたしました。

（1）新作コンテンツ開発数（単位：本）

	2025年9月期			2026年9月期		
	7月	8月	9月	10月	11月	12月
研修（講師派遣）新規開発数	30	30	30	30	30	30
期初来累計	301	331	361	30	60	90
（進捗率：％）	（83.6％）	（91.9％）	（100.3％）	（8.3％）	（16.7％）	（25.0％）
うち、デジタルスキル分野数	11	7	6	8	8	8
期初来累計	109	116	122	8	16	24
動画・eラーニング新規開発数	26	21	19	20	20	19
期初来累計	236	257	276	20	40	59
（進捗率：％）	（94.4％）	（102.8％）	（110.4％）	（8.0％）	（16.0％）	（23.6％）

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（25年9月期の売上構成比 47.7%） ・ 公開講座の受講者数（同 24.7%） ・ 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の導入組織数・ユーザー数（同 13.3%）
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に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。

※2026 年 1 月 5 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）

グループ経営管理・経理部（井上・下地）

TEL:03-5577-2283