

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)

2026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 97.2%、公開講座の受講者数は前年比 116.6%、
 公開講座 DX 関連の受講者数は前年比 116.2%、「Leaf」アクティブユーザー数は前年比 119.6%～

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（駿河台本社：東京都千代田区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200）は、2026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 97.2%の 1,235 回となりました。うち民間企業向けは前年比 97.1%の 947 回、DX 関連研修は前年比 97.3%の 107 回となりました。3月は、年度末に伴い、人事評価関連の研修需要が高まりました。また、生成 AI のビジネス活用や業務効率化に関する教育テーマについても、引き続き堅調に推移しています。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2026年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
実施回数	2,721	2,588	1,906	1,501	1,819	1,235
（前年比）	(112.9%)	(103.4%)	(105.2%)	(94.2%)	(106.2%)	(97.2%)
うち民間企業向け※	1,621	1,635	1,299	1,002	1,281	947
（前年比）	(106.7%)	(103.9%)	(108.4%)	(98.2%)	(108.4%)	(97.1%)
うち官公庁・行政組織向け※	1,100	953	607	499	538	288
（前年比）	(123.5%)	(102.6%)	(98.9%)	(87.1%)	(101.3%)	(97.3%)
うちDX関連研修※	227	248	204	173	201	107
（前年比）	(106.1%)	(101.6%)	(142.7%)	(126.3%)	(113.6%)	(97.3%)
うちオンライン研修	432	472	411	313	321	210
（構成比）	(15.9%)	(18.2%)	(21.6%)	(20.9%)	(17.6%)	(17.0%)

※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 116.6%の 13,165 人で、DX関連の受講者数は前年比 116.2%の 2,193 人となりました。年度末における組織変更を背景に、評価者研修や中途社員・職種転換者向けのビジネスマナー研修、管理職向けハラスメント防止研修などを中心に申込みが増加しています。また、2025 年 12 月より提供開始した、「開催お約束講座」についても、サービスとして着実に定着が進んでいます。今後も、新サービスの展開や分かりやすい情報提供を通じて、受講者数の拡大を図ってまいります。

■公開講座受講者数（単位：人）

	2026 年 9 月期					
	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
受講者数 (前年比)	14,016 (103.0%)	13,495 (95.5%)	13,066 (104.2%)	10,701 (111.2%)	11,982 (108.3%)	13,165 (116.6%)
うちDX関連研修 (前年比)	1,904 (134.2%)	2,013 (130.8%)	2,301 (132.9%)	1,849 (126.1%)	2,456 (149.8%)	2,193 (116.2%)
うちオンライン研修 (構成比)	7,718 (55.1%)	7,946 (58.9%)	8,425 (64.5%)	6,723 (62.8%)	7,723 (64.5%)	8,826 (67.0%)

※連結子会社の実績も含む

3. 顧客基盤

3 月の WEBinsource 獲得数は 286 件となり、月間目標の 200 件を達成しました。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）

	2026 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	201	175	258	224	265	286
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比)	27,194 (99.0%)	27,369 (89.3%)	27,627 (140.2%)	27,851 (107.2%)	28,116 (116.7%)	28,402 (115.3%)
(進捗率：%)	(8.4%)	(15.7%)	(26.4%)	(35.8%)	(46.8%)	(58.7%)

4. IT サービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は 887 組織（前年比 111.4%）、アクティブユーザー数は 5,311 千人（前年比 119.6%）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 196 件でした（期初来累計前年比 109.0%）。4 月の「Leaf」利用開始にあわせたカスタマイズ案件が増加しました。

(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）

	2026 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)	865 (114.6%)	869 (113.4%)	873 (112.2%)	877 (111.3%)	882 (111.2%)	887 (111.4%)
アクティブユーザー数 (前年比)	5,137 (122.2%)	5,150 (120.3%)	5,206 (119.9%)	5,239 (119.4%)	5,270 (119.6%)	5,311 (119.6%)
カスタマイズ案件数 ※期初来累計 (前年比)	2 (40.0%)	8 (72.7%)	17 (100.0%)	23 (115.0%)	35 (112.9%)	98 (130.7%)

※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)

	2026年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
納品先数※当月	20	37	132	105	104	196
納品先数※期初来累計 (前年比)	20 (83.3%)	57 (91.9%)	189 (116.0%)	294 (111.4%)	398 (106.1%)	594 (109.0%)

※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

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87.8%の800件、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比122.1%の171件、動画レンタル受講者数は123.3%の3,249人となりました。3月は、年度末の組織も多く定番であるDX関連やコンプライアンス関連に加え、階層別教育に対応したビジネススキル全般を体系的に整備する目的での購入が増加しました。

また、動画制作やコンテンツのカスタマイズを含め、eラーニングを活用した低コストかつ自社に最適化された教育体系の導入が広がっています。

■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)

	2026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)	166 (105.7%)	154 (83.7%)	188 (98.9%)	211 (142.6%)	274 (119.1%)	800 (87.8%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	45 (642.9%)	55 (239.1%)	87 (669.2%)	45 (121.6%)	27 (112.5%)	171 (122.1%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,970 (147.3%)	1,776 (139.2%)	2,753 (181.8%)	1,635 (174.7%)	2,666 (153.0%)	3,249 (123.3%)
STUDIO(定額制eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	111,347 (+214)	111,682 (+335)	111,633 (-49)	105,435 (-6,198)	112,701 (+7,266)	112,701 (0)

6. 提案金額

提案金額は3,750百万円となりました。年間目標50,000百万円として、営業活動に取り組んでまいります。

■提案金額(単位：百万円)

	2026年9月期			
	1Q	1月	2月	3月
提案金額	8,019	3,078	3,749	3,750
(目標進捗率)	(16.0%)	(22.2%)	(29.7%)	(37.2%)
期初来累計	8,019	11,097	14,846	18,596

※現在開示している提案金額には、「Leaf」をはじめとした一部商材は含まれておりません

7. お問い合わせ数

お問い合わせ数は525件となり、月間目標の500件を達成しました。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通じ、LLMO対策を強化いたします。

■お問い合わせ数(単位：本)

	2025年9月期					
	10月	11月	12月	1月	2月	3月
お問い合わせ数	545	438	526	539	570	525
(前年比)	(100.2%)	(87.1%)	(122.0%)	(96.3%)	(105.4%)	(111.5%)
期初来累計	545	983	1,509	2,048	2,618	3,143

※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。

8. 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。生成AIの普及により専門知識がコモディティ化する中、異分野の知識を組み合わせる価値を創出する「ネオゼネラリスト」の育成を目的に、構想力や合意形成力を強化する研修を開発しました。

あわせて、エッセンシャルワーカー向けの安全・衛生やハラスメントに関する動画4本と、生成AIの基礎習得者向けに業務自動化を学ぶ実践型の「AIエージェント基礎研修」を制作しました。

■新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2025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	30	30	30	30
期初来累計	30	60	90	120	150	180
(進捗率：%)	(8.3%)	(16.7%)	(25.0%)	(33.3%)	(41.7%)	(50.0%)
うち、デジタルスキル分野数	8	8	8	2	6	7
期初来累計	8	16	24	26	32	39
動画・eラーニング新規開発数	20	20	19	19	20	19
期初来累計	20	40	59	78	98	117
(進捗率：%)	(8.0%)	(16.0%)	(23.6%)	(31.2%)	(39.2%)	(46.8%)

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 (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	<ul style="list-style-type: none"> お問い合わせ数 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	<ul style="list-style-type: none"> 提案金額 提案金額は、将来の売上創出に向けた営業活動の活発さを示す判断材料であり、3か月後から半年以上先の業績先行指標となります。 <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、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。

※2026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) グループ経営管理・経理部(井上・小畑)

TEL:03-5577-2283