

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5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 100.7%、公開講座の受講者数は前年比 96.5%、  
 公開講座 DX 関連の受講者数は前年比 109.5%、「Leaf」アクティブユーザー数は前年比 118.5%～

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（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5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 100.7%の 1,786 回となりました。うち民間企業向けは前年比 102.0%の 1,068 回、DX 関連研修は前年比 115.3%の 203 回となりました。5月は、当社の売上基盤である管理職・中堅層向けの階層別教育やコミュニケーション教育が好調でした。また、既存研修の更なる成長に向け、DX・生成 AI 時代に対応した内容への刷新を進めています。

#### ■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2026年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
実施回数	1,906	1,501	1,819	1,235	3,166	1,786
(前年比)	(105.2%)	(94.2%)	(106.2%)	(97.2%)	(109.0%)	(100.7%)
うち民間企業向け※	1,299	1,002	1,281	947	2,197	1,068
(前年比)	(108.4%)	(98.2%)	(108.4%)	(97.1%)	(103.5%)	(102.0%)
うち官公庁・行政組織向け※	607	499	538	288	969	718
(前年比)	(98.9%)	(87.1%)	(101.3%)	(97.3%)	(123.8%)	(98.8%)
うちDX関連研修※	204	173	201	107	233	203
(前年比)	(142.7%)	(126.3%)	(113.6%)	(97.3%)	(98.3%)	(115.3%)
うちオンライン研修	411	313	321	210	169	228
(構成比)	(21.6%)	(20.9%)	(17.6%)	(17.0%)	(5.3%)	(12.8%)

※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 96.5%の 9,997 人で、このうちDX関連の受講者数は前年比 109.5%の 1,446 人となりました。5月は、生成AIによる業務効率化をテーマとする研修への申し込みが増加しました。生成AIの活用が実務段階へと進む中、関連研修の需要が広がっています。特に、当社でも全従業員の受講を推進している「AI エージェント基礎研修」については、生成AI活用を実践的に学べる研修として、今後の受講者数拡大を見込んでいます。

### ■公開講座受講者数（単位：人）

	2026年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
受講者数 (前年比)	13,066 (104.2%)	10,701 (111.2%)	11,982 (108.3%)	13,165 (116.6%)	18,362 (109.3%)	9,997 (96.5%)
うちDX関連研修 (前年比)	2,301 (132.9%)	1,849 (126.1%)	2,456 (149.8%)	2,193 (116.2%)	2,624 (128.1%)	1,446 (109.5%)
うちオンライン研修 (構成比)	8,425 (64.5%)	6,723 (62.8%)	7,723 (64.5%)	8,826 (67.0%)	5,378 (29.3%)	5,658 (56.6%)

※連結子会社の実績も含む

## 3. 顧客基盤

5月のWEBinsource獲得数は201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WEBinsource1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					
	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	5月末時点
新規登録先	258	224	265	286	202	201
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比)	27,627 (140.2%)	27,851 (107.2%)	28,116 (116.7%)	28,402 (115.3%)	28,604 (103.6%)	28,805 (85.5%)
(進捗率：%)	(26.4%)	(35.8%)	(46.8%)	(58.7%)	(67.1%)	(75.5%)

## 4. ITサービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は912組織（前年比110.1%）、アクティブユーザー数は5,381千人（前年比118.5%）と増加しました。5月は「Leaf」を新たに利用開始する組織が順調に増加しています。

### (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）

	2026年9月期					
	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	5月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	873 (112.2%)	877 (111.3%)	882 (111.2%)	887 (111.4%)	905 (110.6%)	912 (110.1%)
アクティブユーザー数 (前年比)	5,206 (119.9%)	5,239 (119.4%)	5,270 (119.6%)	5,311 (119.6%)	5,342 (119.0%)	5,381 (118.5%)
カスタマイズ案件数 ※期初来累計 (前年比)	17 (100.0%)	23 (115.0%)	35 (112.9%)	98 (130.7%)	101 (121.7%)	105 (123.5%)

※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					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
納品先数※当月	132	105	104	219	6	3
納品先数※期初来累計 (前年比)	189 (116.0%)	294 (111.4%)	398 (106.1%)	617 (113.2%)	623 (113.9%)	626 (113.4%)

※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

5月は、動画レンタル受講者数が211.7%の2,900名と大幅に増加した一方、動画コンテンツ販売件数は前年比59.2%の74件、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比72.0%の18件となりました。

動画関連サービスにおいては、単体のコンテンツ購入から、複数講座を柔軟に受講できるレンタルサービスへの需要がシフトしています。このような需要変化を背景に、当社パートナーシッププログラム「インソース ENERGY パートナー」の無料特典を活用した大規模受講や、複数講座を一括受講できる「セットプラン」の利用拡大し、動画レンタル受講者数は増加しています。

また、熱中症対策などヘルスケア領域の需要も高まっています。引き続き、需要変化を捉えたサービス提供により、販売拡大につなげてまいります。

### ■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					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	188 (98.9%)	211 (142.6%)	274 (119.1%)	800 (87.8%)	89 (85.6%)	74 (59.2%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	87 (669.2%)	45 (121.6%)	27 (112.5%)	171 (122.1%)	20 (95.2%)	18 (72.0%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	2,753 (181.8%)	1,635 (174.7%)	2,666 (153.0%)	3,249 (123.3%)	3,205 (150.7%)	2,900 (211.7%)
STUDIO(定額制eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	111,633 (-49)	105,435 (-6,198)	112,701 (+7,266)	112,701 (0)	105,251 (-7,450)	105,834 (+583)

## 6. 提案金額

5月の提案金額は2,630百万円でした。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	4月	5月
提案金額 (目標進捗率)	8,019 (16.0%)	3,078 (22.2%)	3,749 (29.7%)	3,750 (37.2%)	2,639 (42.5%)	2,630 (47.7%)
期初来累計	8,019	11,097	14,846	18,596	21,235	23,865

※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. お問合せ数

お問合せ数は517件となり、月間目標の500件を達成しました。2025年9月期はお問合せ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。

### ■お問合せ数(単位：本)

	2026年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
お問合せ数	526	539	570	525	502	517
(前年比)	(122.0%)	(96.3%)	(105.4%)	(111.5%)	(100.0%)	(92.8%)
期初来累計	1,509	2,048	2,618	3,143	3,645	4,162

※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。

## 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29本、動画・eラーニングは18本です。

人材の流動化や生成AI活用の進展を背景に、研修分野では、中途採用者の早期戦力化と職場適応を支援するオンボーディング研修シリーズを新たに開発するとともに、生成AIの実践活用とリスク管理の両面を支援する研修ラインナップを拡充しました。

また、動画コンテンツにおいては、お客さまの要望を踏まえ、「アグレッシブマインド研修」のeラーニング化を実施したほか、エッセンシャルワーカー向けシリーズを新たに3件開発しました。

### ■新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2026年9月期					
	12月	1月	2月	3月	4月	5月
研修(講師派遣)新規開発数	30	30	30	30	31	29
期初来累計	90	120	150	180	211	240
(進捗率：%)	(25.0%)	(33.3%)	(41.7%)	(50.0%)	(58.6%)	(66.7%)
うち、デジタルスキル分野数	8	2	6	7	10	8
期初来累計	24	26	32	39	49	57
動画・eラーニング新規開発数	19	19	20	19	22	18
期初来累計	59	78	98	117	138	157
(進捗率：%)	(23.6%)	(31.2%)	(39.2%)	(46.8%)	(55.6%)	(62.8%)

## 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"> <li>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%)</li> <li>公開講座の受講者数 (同 24.7%)</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 13.3%)</li> </ul>
当月～3か月後	<ul style="list-style-type: none"> <li>お問合せ数</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>提案金額</li> </ul> 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"> <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6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