

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 108.9%、うち DX 関連研修の実施回数は前年比 161.1%、
 「Leaf」アクティブユーザー数は前年比 119.3%、お問合せ数は前年比 120.2%～

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（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6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 108.9%の 2,232 回となりました。うち民間企業向けは前年比 109.9%の 1,427 回、DX 関連研修は前年比 161.1%の 298 回となりました。

6月は、新入社員向けのコミュニケーション研修やプレゼンテーション研修などの応用テーマが好調に推移しました。これは、4月に実施した新人研修からのクロスセルが寄与したものです。あわせて、5月に引き続き、当社の売上基盤である階層別研修も、若手・中堅向けが堅調に推移しました。

また、生成 AI 活用研修の受注拡大を背景に、DX 関連研修の実施回数は単月で過去最高を更新しており、今後もさらなる拡大を見込んでいます。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2026年9月期					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
実施回数	1,501	1,819	1,235	3,166	1,786	2,232
(前年比)	(94.2%)	(106.2%)	(97.2%)	(109.0%)	(100.7%)	(108.9%)
うち民間企業向け※	1,002	1,281	947	2,197	1,068	1,427
(前年比)	(98.2%)	(108.4%)	(97.1%)	(103.5%)	(102.0%)	(109.9%)
うち官公庁・行政組織向け※	499	538	288	969	718	805
(前年比)	(87.1%)	(101.3%)	(97.3%)	(123.8%)	(98.8%)	(107.2%)
うちDX関連研修※	173	201	107	233	203	298
(前年比)	(126.3%)	(113.6%)	(97.3%)	(98.3%)	(115.3%)	(161.1%)
うちオンライン研修	313	321	210	169	228	393
(構成比)	(20.9%)	(17.6%)	(17.0%)	(5.3%)	(12.8%)	(17.6%)

※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 94.4%の 14,519 人で、このうちDX関連の受講者数は前年比 108.2%の 2,257 人となりました。6月は、OA/ITスキルや営業スキルの研修テーマが伸長しました。今後は、オンライン型と来場型それぞれのニーズに応じた研修日程の拡充と特別対策チームによる販促活動の強化に取り組み、受講者数の増加につなげてまいります。

■公開講座受講者数（単位：人）

	2026年9月期					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
受講者数	10,701	11,982	13,165	18,362	9,997	14,519
(前年比)	(111.2%)	(108.3%)	(116.6%)	(109.3%)	(96.5%)	(94.4%)
うちDX関連研修	1,849	2,456	2,193	2,624	1,446	2,257
(前年比)	(126.1%)	(149.8%)	(116.2%)	(128.1%)	(109.5%)	(108.2%)
うちオンライン研修	6,723	7,723	8,826	5,378	5,658	8,885
(構成比)	(62.8%)	(64.5%)	(67.0%)	(29.3%)	(56.6%)	(61.2%)

※連結子会社の実績も含む

3. 顧客基盤

6月のWEBinsource獲得数は279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					
	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	224	265	286	202	201	279
登録先累計	27,851	28,116	28,402	28,604	28,805	29,084
(新規登録先数に対する前年比)	(107.2%)	(116.7%)	(115.3%)	(103.6%)	(85.5%)	(117.7%)
(進捗率：%)	(35.8%)	(46.8%)	(58.7%)	(67.1%)	(75.5%)	(87.1%)

4. ITサービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は919組織（前年比110.2%）、アクティブユーザー数は5,469千人（前年比119.3%）と増加しました。6月は行政組織へのプロポーザル提案準備を行いました。

(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					
	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
LMS「Leaf」有料利用組織数	877	882	887	905	912	919
(前年比)	(111.3%)	(111.2%)	(111.4%)	(110.6%)	(110.1%)	(110.2%)
アクティブユーザー数	5,239	5,270	5,311	5,342	5,381	5,469
(前年比)	(119.4%)	(119.6%)	(119.6%)	(119.0%)	(118.5%)	(119.3%)
カスタマイズ案件数	23	35	98	101	105	110
※期初来累計						
(前年比)	(115.0%)	(112.9%)	(130.7%)	(121.7%)	(123.5%)	(125.0%)

※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)

	2026年9月期					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
納品先数※当月	105	104	219	6	7	6
納品先数※期初来累計 (前年比)	294 (111.4%)	398 (106.1%)	617 (113.2%)	623 (113.9%)	630 (114.1%)	636 (114.8%)

※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件数は前年比 115.2% の 114 件、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比 152.0% の 38 件、動画レンタル受講者数は前年比 106.1% の 2,347 人となりました。

生成 AI をはじめとするデジタルスキル分野の伸長に加え、情報セキュリティリスクへの関心も高まっており、情報セキュリティリテラシー向上を目的とした需要が拡大しています。引き続き、関連コンテンツの拡充を進めてまいります。

また、メンタルヘルス対策やエンゲージメント向上への取り組みが進む中、管理職・リーダー層向けのマネジメント関連コンテンツへの引き合いが増加しました。

■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)

	2026年9月期					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	211 (142.6%)	274 (119.1%)	800 (87.8%)	89 (85.6%)	74 (59.2%)	114 (115.2%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	45 (121.6%)	27 (112.5%)	171 (122.1%)	20 (95.2%)	18 (72.0%)	38 (152.0%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,635 (174.7%)	2,666 (153.0%)	3,249 (123.3%)	3,205 (150.7%)	2,900 (211.7%)	2,347 (106.1%)
STUDIO(定額制 eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	105,435 (-6,198)	112,701 (+7,266)	112,701 (0)	105,251 (-7,450)	105,834 (+583)	105,770 (-64)

6. 提案金額

6月の提案金額は3,226百万円でした。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					
	1月	2月	3月	4月	5月	6月
提案金額 (目標進捗率)	3,078 (22.2%)	3,749 (29.7%)	3,750 (37.2%)	2,639 (42.5%)	2,630 (47.7%)	3,226 (54.2%)
期初来累計	11,097	14,846	18,596	21,235	23,865	27,091

※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

お問い合わせ数は過去最多の 654 件となりました。日々の営業活動に加え、25 年 10 月から継続している交通広告や生成 AI の推奨が寄与していると考えています。特にお問い合わせの多かったテーマは、ハラスメント、AI・DX 推進、管理職向けのマネジメント関連でした。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。引き続き営業と販促の両面からアプローチを強化いたします。

■お問い合わせ数(単位：本)

	2026 年 9 月期					
	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月
お問い合わせ数	539	570	525	502	517	654
(前年比)	(96.3%)	(105.4%)	(111.5%)	(100.0%)	(92.8%)	(120.2%)
期初来累計	2,048	2,618	3,143	3,645	4,162	4,816

※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）26 本、動画・eラーニング 24 本でした。

AI の実務活用と人にしかできない能力の強化を目的に、新作研修を拡充しました。Forward Deployed 型コンサルタント養成研修や、ミス報告を促す組織づくりをテーマとした上司・部下向け研修に加え、Copilot Studio や Claude を活用した実践的な AI 研修を新たに開発しています。また、動画コンテンツでは DX 関連講座 7 本、エッセンシャルワーカー向け講座 5 本をリリースし、幅広いニーズに対応するコンテンツ拡充を進めました。

■新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2026 年 9 月期					
	1 月	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月
研修（講師派遣）新規開発数	30	30	30	31	29	26
期初来累計	120	150	180	211	240	266
(進捗率：%)	(33.3%)	(41.7%)	(50.0%)	(58.6%)	(66.7%)	(73.9%)
うち、デジタルスキル分野数	2	6	7	10	8	7
期初来累計	26	32	39	49	57	64
動画・eラーニング新規開発数	19	20	19	22	18	24
期初来累計	78	98	117	138	157	181
(進捗率：%)	(31.2%)	(39.2%)	(46.8%)	(55.6%)	(62.8%)	(72.4%)

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7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