

2026 年 8 月 3 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)

2026 年 7 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 103.5%、うち DX 関連研修の実施回数は前年比 120.4%、
「Leaf」アクティブユーザー数は前年比 113.6%、お問合せ数は前年比 126.3%～

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 7 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 103.5%の 2,498 回となりました。うち民間企業向けは前年比 105.4%の 1,556 回、DX 関連研修は前年比 120.4%の 277 回となりました。

7 月は、引き続き当社の売上基盤である階層別研修において、若手・中堅向けが堅調に推移しました。また、問題解決・業務改善分野の研修も好調に推移しており、DX を活用した業務改善に対するニーズの拡大を背景に、実施回数が増加しています。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2026 年 9 月期					
	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月
実施回数 (前年比)	1,819 (106.2%)	1,235 (97.2%)	3,166 (109.0%)	1,786 (100.7%)	2,232 (108.9%)	2,498 (103.5%)
うち民間企業向け※ (前年比)	1,281 (108.4%)	947 (97.1%)	2,197 (103.5%)	1,068 (102.0%)	1,427 (109.9%)	1,556 (105.4%)
うち官公庁・行政組織向け※ (前年比)	538 (101.3%)	288 (97.3%)	969 (123.8%)	718 (98.8%)	805 (107.2%)	942 (100.5%)
うちDX関連研修※ (前年比)	201 (113.6%)	107 (97.3%)	233 (98.3%)	203 (115.3%)	298 (161.1%)	277 (120.4%)
うちオンライン研修 (構成比)	321 (17.6%)	210 (17.0%)	169 (5.3%)	228 (12.8%)	393 (17.6%)	452 (18.1%)

※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 15,486 人で、このうちDX関連の受講者数は前年比 97.7%の 2,453 人となりました。7月 は、生成AIの基礎研修の受講が一巡したことにより受講者数の伸びが鈍化しましたが、AIへの関心は引き続き高い状況です。特に、業務活用を見据えた実践的な研修ニーズは高まっており、応用研修の拡充を進めています。

8月 は生成AIを実務で使いこなす3日間の短期集中研修 全6コースを破格の29,800円（税込）で提供する「夏の自己研鑽キャンペーン」を通じて、さらなる受講需要の喚起に取り組んでまいります。

■公開講座受講者数（単位：人）

	2026年9月期					
	2月	3月	4月	5月	6月	7月
受講者数 (前年比)	11,982 (108.3%)	13,165 (116.6%)	18,362 (109.3%)	9,997 (96.5%)	14,519 (94.4%)	15,486 (94.4%)
うちDX関連研修 (前年比)	2,456 (149.8%)	2,193 (116.2%)	2,624 (128.1%)	1,446 (109.5%)	2,257 (108.2%)	2,453 (97.7%)
うちオンライン研修 (構成比)	7,723 (64.5%)	8,826 (67.0%)	5,378 (29.3%)	5,658 (56.6%)	8,885 (61.2%)	9,448 (61.0%)

※連結子会社の実績も含む

3. 顧客基盤

7月のWEBinsource獲得数は236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					
	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	7月末時点
新規登録先	265	286	202	201	279	236
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比) (進捗率：%)	28,116 (116.7%) (46.8%)	28,402 (115.3%) (58.7%)	28,604 (103.6%) (67.1%)	28,805 (85.5%) (75.5%)	29,084 (117.7%) (87.1%)	29,320 (99.2%) (97.0%)

4. ITサービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は923組織（前年比110.7%）、アクティブユーザー数は5,484千人（前年比113.6%）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、期初来累計641組織（前年比114.1%）となりました。

(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					
	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	7月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	882 (111.2%)	887 (111.4%)	905 (110.6%)	912 (110.1%)	919 (110.2%)	923 (110.7%)
アクティブユーザー数 (前年比)	5,270 (119.6%)	5,311 (119.6%)	5,342 (119.0%)	5,381 (118.5%)	5,469 (119.3%)	5,484 (113.6%)
カスタマイズ案件数 ※期初来累計 (前年比)	35 (112.9%)	98 (130.7%)	101 (121.7%)	105 (123.5%)	110 (125.0%)	116 (116.0%)

※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					
	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月
納品先数※当月	104	219	6	4	5	9
納品先数※期初来累計 (前年比)	398 (106.1%)	617 (113.2%)	623 (113.9%)	627 (113.6%)	632 (114.1%)	641 (114.1%)

※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 118.2%の 169 件、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比 102.7%の 38 件、動画レンタル受講者数は前年比 127.5%の 2,759 人となりました。

7 月は、コミュニケーションに関する課題を背景に、全社への教育浸透を目的としたコンテンツの導入が多く見られました。特に、部下・後輩への分かりやすい説明の仕方や指導方法に加え、受け手側の教わり方や相談・依頼の仕方など、双方向のコミュニケーションスキルに関するコンテンツのニーズが増加しました。また、その前段となる言語化力や思考力など、コンセプチュアルスキルに関する需要も堅調に推移しました。

■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					
	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	274 (119.1%)	800 (87.8%)	89 (85.6%)	74 (59.2%)	114 (115.2%)	169 (118.2%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	27 (112.5%)	171 (122.1%)	21 (100.0%)	18 (72.0%)	38 (152.0%)	38 (102.7%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	2,666 (153.0%)	3,249 (123.3%)	3,205 (150.7%)	2,900 (211.7%)	2,347 (106.1%)	2,759 (127.5%)
STUDIO (定額制 e ラーニング) 利用者 (ID) 数 (前月比)	112,701 (+7,266)	112,701 (0)	105,251 (-7,450)	105,834 (+583)	105,770 (-64)	105,215 (-555)

6. 提案金額

7 月の提案金額は 3,653 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					
	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月
提案金額 (目標進捗率)	3,749 (29.7%)	3,750 (37.2%)	2,639 (42.5%)	2,630 (47.7%)	3,226 (54.2%)	3,653 (61.5%)
期初来累計	14,846	18,596	21,235	23,865	27,091	30,744

※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 692 件となり、2 か月連続で過去最多を更新しました。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 A I の推奨などにより認知度が向上したことが、お問合せの増加につながったものと考えています。既存取引先や過去接点のある企業、中堅・中規模企業からのお問合せが増加しており、組織的・継続的な人材育成ニーズを持つ企業層への浸透が進んでいます。

■お問合せ数(単位：本)

	2026 年 9 月期					
	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月
お問合せ数	570	525	502	517	654	692
(前年比)	(105.4%)	(111.5%)	(100.0%)	(92.8%)	(120.2%)	(126.3%)
期初来累計	2,618	3,143	3,645	4,162	4,816	5,508

※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）34 本、動画・e ラーニング 21 本でした。

生成 A I の活用が個人業務から組織全体へと広がるなか、7 月は、自組織向けの A I 活用基盤を構築できる力を養う研修を拡充しました。Copilot Studio を活用した A I 窓口作成や、Copilot in Excel、業務改善アプリ開発などの実践講座に加え、営業力やマネジメント力を強化する新作研修も開発しています。また、動画コンテンツでは業界別カスタマーハラスメント 4 本、エッセンシャルワーカー向け 4 本を開発し、多様な現場ニーズに対応しました。

■新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2026 年 9 月期					
	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月
研修（講師派遣）新規開発数	30	30	31	29	26	34
期初来累計	150	180	211	240	266	300
(進捗率：%)	(41.7%)	(50.0%)	(58.6%)	(66.7%)	(73.9%)	(83.3%)
うち、デジタルスキル分野数	6	7	10	8	6	8
期初来累計	32	39	49	57	63	71
動画・e ラーニング新規開発数	20	19	22	18	24	21
期初来累計	98	117	139	157	181	202
(進捗率：%)	(39.2%)	(46.8%)	(55.6%)	(62.8%)	(72.4%)	(80.8%)

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	・ 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	・ 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 カ月後から半年以上先の業績先行指標となります。 ・ 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8月3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