2026 年 11 月２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 10 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 97.3%、公開講座の受講者数は前年比 97.8%、公開講座 DX 関連の受講者数は前年比 92.0%、「Leaf」アクティブユーザー数は前年比 107.9%～

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 10 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 97.3%の 2,647 回となりました。うち民間企業向けは前年比 98.0%の 1,588 回、ＤＸ関連研修は前年比 102.6%の 233 回となりました。

10 月は、コミュニケーション、接遇等の単価が低く差異化が難しいテーマで実施回数が前年を下回った一方、主力分野である階層別教育において、中堅層や新人向け研修を中心に、管理職から若手まで全階層で前年同月を上回りました。また、ＤＸ関連研修のうち、ＡＩ活用分野は９月に続き過去最多実施回数を更新しました。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2026 年９月期					2027 年９月期
	５月	６月	７月	８月	９月	10 月
実施回数	1,786	2,232	2,498	1,782	2,251	2,647
（前年比）	（100.7%）	（108.9%）	（103.5%）	（100.4%）	（92.4%）	（97.3%）
うち民間企業向け※	1,068	1,427	1,556	1,020	1,443	1,588
（前年比）	（102.0%）	（109.9%）	（105.4%）	（100.4%）	（93.7%）	（98.0%）
うち官公庁・行政組織向け※	718	805	942	762	808	1,059
（前年比）	（98.8%）	（107.2%）	（100.5%）	（100.4%）	（90.1%）	（96.3%）
うちＤＸ関連研修※	203	298	277	196	189	233
（前年比）	（115.3%）	（161.1%）	（120.4%）	（116.0%）	（92.6%）	（102.6%）
うちオンライン研修	228	393	452	286	387	417
（構成比）	（12.8%）	（17.6%）	（18.1%）	（16.0%）	（17.2%）	（15.8%）

※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 97.8%の 13,706 人で、このうちＤＸ関連の受講者数は前年比 92.0%の 1,752 人となりました。

10 月は、マネジメントや部下とのコミュニケーションに関する研修の受講者数が前年を下回った一方、ＯＡ・ＩＴスキルや業務改善、思考力、タイムマネジメント等の分野が伸長し、業務効率化や生産性向上への関心の高まりが見られました。

11 月は「新任昇格者スキルアップキャンペーン」を通じて管理職向け研修を訴求するとともに、夏に続き「秋・冬の生成 AI キャンペーン」を展開し、生成ＡＩ研修の受講促進を図ることで、受講者数の回復を目指します。

■公開講座受講者数（単位：人）

	2026 年９月期					2027 年９月期
	５月	６月	７月	８月	９月	10 月
受講者数	9,997	14,519	15,486	12,886	14,824	13,706
（前年比）	(96.5%)	(94.4%)	(94.4%)	(97.7%)	(99.3%)	(97.8%)
うちＤＸ関連研修	1,446	2,257	2,453	2,011	2,454	1,752
（前年比）	(109.5%)	(108.2%)	(97.7%)	(104.8%)	(120.8%)	(92.0%)
うちオンライン研修	5,658	8,885	9,448	8,027	9,270	7,267
（構成比）	(56.6%)	(61.2%)	(61.0%)	(62.3%)	(62.5%)	(53.0%)

※連結子会社の実績も含む

３．顧客基盤

10 月の WEBinsource 獲得数は 154 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、2026 年９月期は WEBinsource１件獲得につき、公開講座事業において 198 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					2027 年９月期
	５月末時点	６月末時点	７月末時点	８月末時点	９月末時点	10 月末時点
新規登録先	201	279	236	225	169	154
登録先累計	28,805	29,084	29,320	29,545	29,714	29,868
（新規登録先数に対する前年比）	(85.5%)	(117.7%)	(99.2%)	(119.7%)	(84.9%)	(76.6%)

４．IT サービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は 941 組織（前年比 108.8%）、アクティブユーザー数は 5,541 千人（前年比 107.9%）と増加しました。

■「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）

	2026 年９月期					2027 年９月期
	５月末時点	６月末時点	７月末時点	８月末時点	９月末時点	10 月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数	912	919	923	928	936	941
（前年比）	(110.1%)	(110.2%)	(110.7%)	(109.8%)	(108.8%)	(108.8%)
アクティブユーザー数	5,381	5,469	5,484	5,494	5,523	5,541
（前年比）	(118.5%)	(119.3%)	(113.6%)	(110.1%)	(110.1%)	(107.9%)

５．ｅラーニング・動画事業

動画コンテンツ販売件数（速報値）は前年比 53.6%の 89 件、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比 104.4%の 47 件、動画レンタル受講者数は前年比 160.3%の 3,158 人となりました。

10 月は、動画のカスタマイズ制作や、既存教材に簡易的なカスタマイズを加える「イージーオーダー」のニーズが高まりました。カスタマイズ事例として、カスタマーハラスメント対策では各業界の事例をアニメーション動画に反映し、生成ＡＩ・デジタルツールの活用では、各組織の利用ノウハウや運用ルールを教材に盛り込むなど、標準教材に独自の内容を加えた実践的なｅラーニングの活用が進んでいます。

■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					2027 年９月期
	５月	６月	７月	８月	９月	10 月
動画コンテンツ販売件数 当月	74	114	177	146	273	89
（前年比）	(59.2%)	(115.2%)	(123.8%)	(113.2%)	(100.0%)	(53.6%)
動画制作・カスタマイズ案件数	18	38	38	41	44	47
（前年比）	(72.0%)	(152.0%)	(102.7%)	(93.2%)	(112.8%)	(104.4%)
動画レンタル受講者数 当月	2,900	2,347	2,759	2,527	2,574	3,158
（前年比）	(211.7%)	(106.1%)	(127.5%)	(132.7%)	(124.0%)	(160.3%)
STUDIO(定額制ｅラーニング)	105,834	105,770	105,215	108,177	108,226	108,389
利用者（ID）数　（前月比）	(+583)	(-64)	(-555)	(+2,962)	(+49)	(+163)

６．お問合せ数

お問合せ数は前年比 113.4%の 618 件と好調に推移しました。

10 月は、法改正を背景としたカスハラ防止対策に関する問い合わせが増加しました。また、来期に向けた新人研修の相談に加え、地方自治体を中心とする行政組織から、次年度予算の確保に向けた研修費用の見積依頼が増加しています。

■お問合せ数(単位：本)

	2026 年９月期					2027 年９月期
	５月	６月	７月	８月	９月	10 月
お問合せ数	517	654	692	595	593	618
（前年比）	(92.8%)	(120.2%)	(126.3%)	(127.7%)	(114.3%)	(113.4%)
期初来累計	4,162	4,816	5,508	6,103	6,696	618

※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。

７．コンテンツ開発

コンテンツ開発本数は、研修（講師派遣）28 本、動画・e ラーニング 30 本でした。

10 月は、部下育成関連の需要拡大を踏まえ、ＡＩ活用の対象を個人の業務効率化からマネジメント・人材育成へと広げた研修を拡充しました。また、動画コンテンツでは、健康管理をテーマとした「健康ＳＯＳシリーズ」として、肝臓病・貧血の２講座を制作しました。

■新作コンテンツ開発数（単位：本）

	2026 年９月期					2027 年９月期
	５月	６月	７月	８月	９月	10 月
研修（講師派遣）新規開発数	29	26	34	31	32	28
期初来累計	240	266	300	331	363	28
（進捗率：%）	(66.7%)	(73.9%)	(83.3%)	(91.9%)	(100.8%)	(7.8%)
うち、デジタルスキル分野数	8	6	8	14	9	5
期初来累計	57	63	71	85	94	5
動画・e ラーニング新規開発数	18	24	21	38	20	30
期初来累計	157	181	202	240	260	30
（進捗率：%）	(62.8%)	(72.4%)	(80.8%)	(96.0%)	(104.0%)	(12.0%)

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　（26 年９月期の売上構成比　48.4%） ・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　12.9%）
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 11 月 2 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