

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)

### 2024年8月度KPI（業績指標）進捗状況

～「Leaf」アクティブユーザー数が400万人を突破、講師派遣型研修の実施回数は前年比109.0%、  
 公開講座受講者数は前年比113.7%、DX関連研修は講師派遣1.8倍、公開1.3倍と好調～

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（東京本部：東京都荒川区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200）は、2024年8月度KPI（業績指標）進捗状況をお知らせします。

なお、台風10号の影響による講師派遣型研修の日程変更等が行政機関を中心に55回分、公開講座の受講キャンセルが124人ありました（※）。これが業績に与える影響は軽微です。

（※8月26日～30日、5日間の講師派遣型研修の日程変更等の回数、公開講座の受講キャンセル人数）

#### 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109.0%の1,568回となりました。高採算の民間企業向けは前年比120.7%の962回、DX関連は前年比184.0%の149回と高い伸びになりました。8月は、期中の案件クロージングと、来期に向けた新規顧客の獲得に注力しました。

#### ■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2024年9月期					
	3月	4月	5月	6月	7月	8月
実施回数	1,126	2,507	1,484	1,654	2,051	1,568
（前年比）	(114.1%)	(114.4%)	(111.6%)	(97.4%)	(114.5%)	(109.0%)
うち民間企業研修※	862	1,870	897	1,069	1,276	962
（前年比）	(118.1%)	(113.3%)	(108.1%)	(108.5%)	(114.1%)	(120.7%)
うちDX関連研修※	83	183	122	141	183	149
（前年比）	(159.6%)	(123.6%)	(106.1%)	(119.5%)	(141.9%)	(184.0%)
うちオンライン研修	238	232	244	265	468	355
（構成比）	(21.1%)	(9.3%)	(16.4%)	(16.0%)	(22.8%)	(22.6%)

※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 113.7%の 12,564 人、DX 関連の受講者数は前年比 130.0%の 1,541 人となりました。8 月は ChatGPT プロンプトエンジニアリング研修に加えて、分かりやすい説明の仕方、交渉力等、相手の行動変容を促すスキル向上研修が伸長しました。また5月以後、新任管理職向け役割認識研修のお申込みが増加し、それにともない開催数を拡大しています。

### ■公開講座受講者数（単位：人）

	2024年9月期					
	3月	4月	5月	6月	7月	8月
受講者数 (前年比)	10,061 (110.3%)	14,861 (118.9%)	8,861 (112.9%)	12,206 (114.5%)	13,807 (131.5%)	12,564 (113.7%)
うちDX関連研修 (前年比)	1,311 (133.5%)	1,809 (136.3%)	1,222 (109.4%)	1,769 (126.1%)	1,700 (144.2%)	1,541 (130.0%)
うちオンライン研修 (構成比)	7,445 (74.0%)	5,251 (35.3%)	5,584 (63.0%)	8,501 (69.6%)	9,257 (67.0%)	8,854 (70.5%)

※連結子会社の実績も含む

## 3. 顧客基盤

WEBinsource は月間 200 社の獲得を目標としております。WEBinsource の獲得は、直接的には公開講座の売上拡大に寄与し、2023 年 9 月期は WEBinsource 1 件獲得につき、公開講座事業において 139 千円の増収効果がありました。8 月は前月比+206 組織となり、累計 24,241 組織となりました。

### ■WEBinsource 登録先数（単位：組織）

	2024年9月期					
	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	8月末時点
新規登録先	299	245	234	250	263	206
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比) (進捗率：%)	23,043 (96.8%) (58.3%)	23,288 (104.7%) (68.5%)	23,522 (88.6%) (78.3%)	23,772 (89.3%) (88.7%)	24,035 (88.6%) (99.6%)	24,241 (80.5%) (112.0%)

## 4. IT サービス事業

Leaf の有料利用組織数は 730 組織（前年比 116.8%）、アクティブユーザー数は 4,022 千人（前年比 140.5%）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 502 組織（前年比 113.3%）となりました。Leaf アクティブユーザー数は 400 万人を突破いたしました。

### (1) 「Leaf」を活用するサービス 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）

	2024年9月期					
	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	8月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	676 (115.0%)	690 (116.4%)	698 (115.8%)	710 (116.0%)	721 (116.7%)	730 (116.8%)
アクティブユーザー数 (前年比)	3,216 (126.0%)	3,709 (142.0%)	3,754 (141.7%)	3,826 (140.6%)	3,957 (141.1%)	4,022 (140.5%)
カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比)	54 (83.1%)	75 (102.7%)	85 (110.4%)	92 (109.5%)	101 (114.8%)	108 (109.1%)

※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)

	2024年9月期					
	3月	4月	5月	6月	7月	8月
納品先数※当月	139	4	4	6	2	8
納品先数※期初来累計 (前年比)	478 (114.4%)	482 (114.5%)	486 (114.1%)	492 (114.2%)	494 (113.6%)	502 (113.3%)

※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114.8%、動画レンタル受講者数は前年比177.4%となりました。動画カスタマイズ案件が好調です。過去動画購入先からオプションテストや追加スライド作成などの依頼が増加しております。

■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)

	2024年9月期					
	3月	4月	5月	6月	7月	8月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	759 (130.2%)	200 (215.1%)	96 (110.3%)	158 (107.5%)	135 (105.5%)	101 (114.8%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	26 (325.0%)	13 (325.0%)	13 (433.3%)	35 (437.5%)	19 (237.5%)	37 (616.7%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,742 (107.8%)	1,375 (84.4%)	1,558 (253.3%)	1,445 (175.8%)	1,755 (121.9%)	1,822 (177.4%)
STUDIO(定額制eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	88,856 (+611)	89,227 (+371)	89,405 (+178)	89,897 (+492)	90,447 (+550)	91,621 (+1,174)

6. お問い合わせ数

お問い合わせ数は月間500件獲得を目標にしております。2023年9月期はお問い合わせ1件獲得につき、277千円の増収効果がありました。8月のお問い合わせ数は前年比102.6%の517件となりました。引き続きWebページの改修やキャンペーン施策を実施しております。

■お問い合わせ数(単位：本)

	2024年9月期					
	3月	4月	5月	6月	7月	8月
お問い合わせ数 (前年比)	507 (119.6%)	537 (145.9%)	544 (145.1%)	480 (103.4%)	512 (118.0%)	517 (102.6%)
期初来累計	3,007	3,544	4,091	4,568	5,080	5,597

※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。24年9月期第1四半期決算時より算出方法を変更しております

## 7. コンテンツ開発

コンテンツ開発本数は、研修（講師派遣）は30本となりました。行政向け離職防止、中途採用フォローアップ研修など官公庁・行政機関向け研修を20本作成しております。eラーニングは21本を開発いたしました。教育機関からお問合せの多い保護者対応講座や、24年11月に施行されるフリーランス法に関する動画を新たに開発しました。今期の開発目標達成に向けて着実に開発しています。

### (1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2024年9月期					
	3月	4月	5月	6月	7月	8月
研修（講師派遣）新規開発数	31	29	30	30	30	30
期初来累計	187	216	246	276	306	336
(進捗率：%)	(51.9%)	(60.0%)	(68.3%)	(76.7%)	(85.0%)	(93.3%)
うち、デジタルスキル分野数	12	16	11	3	5	7
期初来累計	68	84	95	98	103	110
eラーニング新規開発数	15	19	22	25	24	21
期初来累計	123	142	164	189	213	234
(進捗率：%)	(49.2%)	(56.8%)	(65.6%)	(75.6%)	(85.2%)	(93.6%)

### 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 (23年9月期の売上構成比 48.9%) ・ 公開講座の受講者数 (同 24.3%) ・ 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の導入組織数・ユーザー数(同 12.1%) ・ eラーニング・動画の販売本数 (同 14.7%)
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1,000名～）：EB（エンタープライズビジネス）
- ・ 中堅企業（従業員規模～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。

※2024年9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) 社長室(井上・下地)

TEL:03-5577-2283