

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)

## 【訂正版】2024年4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 114.4%、公開講座受講者数は前年比 118.9%

動画コンテンツ販売件数は前年比 215.1%、動画制作・カスタマイズ数は前年比 325.0%～

株式会社インソースが2024年5月1日（水）12時10分に開示した内容に一部誤りがございました。訂正版を再度開示するとともに、関係者の皆様には深くお詫び申し上げます。なお、訂正箇所は講師派遣型研修実施回数のうち、実施回数および前年比、民間企業研修での実施回数および前年比です。

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4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 114.4%の2,507回となりました。うち民間企業向けは前年比 113.3%の1,870回、DX関連は前年比 123.6%の183回となりました。民間企業向けでは新人研修、昇任昇格者向け研修、資料・文書作成関連の研修が増加、また高単価のDX関連研修は新人・若手向けOA研修を中心に増加しました。

4月は新人研修の運営と、下期の売上確保に向けた階層別研修、DX関連研修の提案を強化しています。また、みなとみらい事業所を設立し地域密着の営業活動を拡大しています。

## ■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2024年9月期					
	11月	12月	1月	2月	3月	4月
実施回数	2,114	1,435	1,190	1,524	1,126	2,507
(前年比)	(111.2%)	(102.9%)	(110.6%)	(106.4%)	(114.1%)	(114.4%)
うち民間企業研修※	1,337	960	764	1,038	862	1,870
(前年比)	(110.5%)	(105.1%)	(114.7%)	(112.8%)	(118.1%)	(113.3%)
うちDX関連研修※	159	109	104	133	83	183
(前年比)	(131.4%)	(103.8%)	(150.7%)	(137.1%)	(159.6%)	(123.6%)
うちオンライン研修	561	402	336	369	238	224
(構成比)	(26.5%)	(28.0%)	(28.2%)	(24.2%)	(21.1%)	(9.3%)

※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 118.9%の 14,861 人となりました。DX 関連の受講者数は前年比 136.3%の 1,809 人でした。4 月は新人研修を実施、特に都心の来場型会場を拡大し実施いたしました。また、春の人事異動にともなう昇任・昇格者向け研修について、5 月以降の新規講座数を増やしました。

### ■公開講座受講者数（単位：人）

	2024 年 9 月期					
	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月	4 月
受講者数 (前年比)	11,599 (108.4%)	10,461 (112.7%)	8,934 (117.7%)	10,371 (113.9%)	10,061 (110.3%)	14,861 (118.9%)
うち DX 関連研修 (前年比)	1,446 (119.5%)	1,514 (157.1%)	1,328 (158.7%)	1,346 (123.5%)	1,311 (133.5%)	1,809 (136.3%)
うちオンライン研修 (構成比)	8,157 (70.3%)	7,689 (73.5%)	6,603 (73.9%)	7,789 (75.1%)	7,445 (74.0%)	5,251 (35.3%)

※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。4 月は前月比+245 組織となり、累計 23,288 組織となりました。

### ■WEBinsource 登録先数（単位：組織）

	2024 年 9 月期					
	11 月末時点	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
新規登録先	222	214	230	250	299	245
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比) (進捗率：%)	22,050 (108.3%) (16.9%)	22,264 (101.4%) (25.8%)	22,494 (101.8%) (35.4%)	22,744 (90.6%) (45.8%)	23,043 (96.8%) (58.3%)	23,288 (104.7%) (68.5%)

## 4. IT サービス事業

Leaf の有料利用組織数は 690 組織（前年比 116.4%）、アクティブユーザー数は 3,709 千人（前年比 142.0%）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 483 組織（前年比 114.7%）となりました。4 月は文部科学省で Leaf が稼働開始し、アクティブユーザー数が約 49 万 2 千人増加しました。また、ストレスチェック乗り換えキャンペーンを開始し、販促強化を行っております。

### (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					
	11 月末時点	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
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	656 (120.4%)	662 (120.1%)	666 (118.9%)	670 (118.0%)	676 (115.0%)	690 (116.4%)
アクティブユーザー数 (前年比)	3,030 (127.0%)	3,060 (125.5%)	3,082 (124.9%)	3,130 (124.3%)	3,216 (126.0%)	3,709 (142.0%)
カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比)	6 (120.0%)	15 (136.4%)	18 (90.0%)	20 (74.1%)	54 (83.1%)	75 (102.7%)

※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					
	11月	12月	1月	2月	3月	4月
納品先数※当月	43	67	104	98	139	5
納品先数※期初来累計 (前年比)	70 (218.8%)	137 (150.5%)	241 (150.6%)	399 (137.2%)	478 (114.4%)	483 (114.7%)

※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215.1%となりました。また、動画制作・カスタマイズ案件は、評価面談や部下・後輩育成関連の制作案件が増え、前年比325.0%となりました。

4月は、DM等による継続した販促活動と、ニーズが高い組織毎のシステム操作マニュアル動画の制作、資格取得希望者向けコンテンツの動画撮影、カスタマイズを実施しています。

### ■eラーニング・動画 動画販売本数(単位：本)、動画レンタル受講者数(単位：人)、動画制作案件数(単位：件)、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					
	11月	12月	1月	2月	3月	4月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	102 (73.4%)	225 (93.0%)	155 (133.6%)	170 (90.4%)	759 (130.2%)	200 (215.1%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	14 (223.3%)	22 (440.0%)	8 (133.3%)	13 (144.4%)	26 (325.0%)	13 (325.0%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,111 (123.4%)	1,185 (73.4%)	725 (116.9%)	1,498 (119.2%)	1,742 (107.8%)	1,375 (84.4%)
STUDIO(定額制eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	85,064 (-28)	86,480 (+1,416)	87,475 (+995)	88,245 (+770)	88,856 (+611)	89,227 (+371)

## 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。4月のお問い合わせ数は前年比145.9%の537件となりました。更なる拡大に向け、ダイレクトマーケティングの担当者増員やWebページの改修を継続して進めています。

### ■お問い合わせ数(単位：本)

	2024年9月期					
	11月	12月	1月	2月	3月	4月
お問い合わせ数 (前年比)	427 (98.2%)	464 (128.5%)	503 (112.3%)	588 (132.1%)	507 (119.6%)	537 (145.9%)
期初来累計	945	1,409	1,912	2,500	3,007	3,544

※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）ではデジタルスキル分野の新作 16 本を含む 29 本となりました。引き続き、ニーズの高いデジタル分野の開発を進めるとともに、業務改善研修をシリーズ化するなど拡充を図りました。eラーニングではDX概論・データ活用分野3本、交渉・合意形成力分野2本を含む19本となりました。今期の開発目標に向けて、いずれも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					
	11月	12月	1月	2月	3月	4月
研修（講師派遣）新規開発数	30	31	32	33	31	29
期初来累計	60	91	123	156	187	216
(進捗率：%)	(16.7%)	(25.3%)	(34.2%)	(43.3%)	(51.9%)	(60.0%)
うち、デジタルスキル分野数	7	15	16	16	12	16
期初来累計	9	24	40	56	68	84
eラーニング新規開発数	18	24	29	20	15	19
期初来累計	35	59	88	108	123	142
(進捗率：%)	(14.0%)	(23.6%)	(35.2%)	(43.2%)	(49.2%)	(56.8%)

### 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 (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 5 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) 社長室(井上・下地)

TEL:03-5577-2283