

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2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 106.2%、公開講座の受講者数は前年比 108.3%、
 公開講座 DX 関連の受講者数は前年比 149.8%、「Leaf」アクティブユーザー数は前年比 119.6%～

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2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 106.2%の 1,819 回となりました。うち民間企業向けは前年比 108.4%の 1,281 回、DX 関連研修は前年比 113.6%の 201 回となりました。2月は、管理職向けの人事評価やOJTなどの教育テーマが好調でした。順調に拡大を続ける生成 AI 分野では、ビジネススキルテーマとの統合など、生成 AI 時代を前提としたマインドセット教育が新たな成長軸となっています。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2025年9月期	2026年9月期				
	9月	10月	11月	12月	1月	2月
実施回数	2,437	2,721	2,588	1,906	1,501	1,819
(前年比)	(126.6%)	(112.9%)	(103.4%)	(105.2%)	(94.2%)	(106.2%)
うち民間企業向け※	1,540	1,621	1,635	1,299	1,002	1,281
(前年比)	(127.7%)	(106.7%)	(103.9%)	(108.4%)	(98.2%)	(108.4%)
うち官公庁・行政組織向け※	897	1,100	953	607	499	538
(前年比)	(124.8%)	(123.5%)	(102.6%)	(98.9%)	(87.1%)	(101.3%)
うちDX関連研修※	204	227	248	204	173	201
(前年比)	(125.9%)	(106.1%)	(101.6%)	(142.7%)	(126.3%)	(113.6%)
うちオンライン研修	427	432	472	411	313	321
(構成比)	(17.5%)	(15.9%)	(18.2%)	(21.6%)	(20.9%)	(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 108.3%の 11,982 人で、DX 関連の受講者数は前年比 149.8%の 2,456 人となりました。更なる受講者数拡大を目指し、新作研修の拡充を進めると共に、お客さまにとって利用しやすいWebサイトの構築に取り組んでいます。2月には、全テーマ・階層別に「ラインナップ/選び方」のWebページを作成し、既存顧客の利便性向上に加え、初めてご利用いただくお客さまにも分かりやすい情報提供を実現しました。新規受講者の獲得および受講機会の最大化を図ってまいります。

■公開講座受講者数（単位：人）

	2025年9月期	2026年9月期				
	9月	10月	11月	12月	1月	2月
受講者数 (前年比)	14,922 (115.3%)	14,016 (103.0%)	13,495 (95.5%)	13,066 (104.2%)	10,701 (111.2%)	11,982 (108.3%)
うちDX関連研修 (前年比)	2,031 (141.8%)	1,904 (134.2%)	2,013 (130.8%)	2,301 (132.9%)	1,849 (126.1%)	2,456 (149.8%)
うちオンライン研修 (構成比)	9,162 (61.4%)	7,718 (55.1%)	7,946 (58.9%)	8,425 (64.5%)	6,723 (62.8%)	7,723 (64.5%)

※連結子会社の実績も含む

3. 顧客基盤

2月のWEBinsource獲得数は265件となり、月間目標の200件を達成しました。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）

	2025年9月期	2026年9月期				
	9月末時点	10月末時点	11月末時点	12月末時点	1月末時点	2月末時点
新規登録先	199	201	175	258	224	265
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比) (進捗率：%)	26,993 (103.1%) (106.6%)	27,194 (99.0%) (8.4%)	27,369 (89.3%) (15.7%)	27,627 (140.2%) (26.4%)	27,851 (107.2%) (35.8%)	28,116 (116.7%) (46.8%)

4. ITサービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は882組織（前年比111.2%）、アクティブユーザー数は5,270千人（前年比119.6%）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103件でした。2月は「Leaf」を「人材育成プロセス全体を支援するAIプラットフォーム」としてさらに進化させるため、生成AIを活用した機能の開発を継続しています。

(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）

	2025年9月期	2026年9月期				
	9月末時点	10月末時点	11月末時点	12月末時点	1月末時点	2月末時点
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	860 (116.1%)	865 (114.6%)	869 (113.4%)	873 (112.2%)	877 (111.3%)	882 (111.2%)
アクティブユーザー数 (前年比)	5,018 (123.3%)	5,137 (122.2%)	5,150 (120.3%)	5,206 (119.9%)	5,239 (119.4%)	5,270 (119.6%)
カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比)	133 (100.0%)	2 (40.0%)	8 (72.7%)	17 (100.0%)	23 (115.0%)	35 (112.9%)

※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)

	2025年9月期	2026年9月期				
	9月	10月	11月	12月	1月	2月
納品先数※当月	69	20	37	132	105	103
納品先数※期初来累計 (前年比)	708 (122.1%)	20 (83.3%)	57 (91.9%)	189 (116.0%)	294 (111.4%)	397 (105.9%)

※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119.1%の274件、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比112.5%の27件、動画レンタル受講者数は153.0%の2,666人となりました。2月は、予算消化の需要も後押しし、買い切りプランや簡易カスタマイズ「イージーオーダー」を伴う、まとめ買い案件が好調でした。テーマは、定番のリスク管理系に加え、若手向けのトリプルシンキングやプレゼンテーション研修など、幅広い階層の方にお申込みいただきました。

■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)

	2025年9月期	2026年9月期				
	9月	10月	11月	12月	1月	2月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	166 (140.0%)	154 (105.7%)	188 (83.7%)	188 (98.9%)	211 (142.6%)	274 (119.1%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	39 (169.6%)	45 (642.9%)	55 (239.1%)	87 (669.2%)	45 (121.6%)	27 (112.5%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	2,075 (143.3%)	1,970 (147.3%)	1,776 (139.2%)	2,753 (181.8%)	1,635 (174.7%)	2,666 (153.0%)
STUDIO(定額制eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	111,133 (+6,040)	111,347 (+214)	111,682 (+335)	111,633 (-49)	105,435 (-6,198)	112,701 (+7,266)

6. 提案金額

提案金額は3,749百万円となりました。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		
	1Q	1月	2月
提案金額 (目標進捗率)	8,019 (16.0%)	3,078 (22.2%)	3,749 (29.7%)
期初来累計	8,019	11,097	14,846

※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 570 件となり、月間目標の 500 件を達成しました。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。2 月はお客さまが入力するお問い合わせフォーム内「お問い合わせのきっかけ」に「生成 AI に推奨された」を追加しました。引き続き Web ページの改修やダイレクトマーケティング施策を通じ、LLMO 対策を強化いたします。

■お問い合わせ数(単位：本)

	2025 年 9 月期	2026 年 9 月期				
	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月
お問い合わせ数	519	545	438	526	539	570
(前年比)	(114.1%)	(100.2%)	(87.1%)	(122.0%)	(96.3%)	(105.4%)
期初来累計	6,186	545	983	1,509	2,048	2,618

※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。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

8. 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、動画・e ラーニングは 20 本です。今月は生成 AI が普及した現代で成果を上げるためのスキル研修の開発に注力しました。生成 AI を使いこなすには、デジタルリテラシーだけでなく、どのような指示を与え、出力結果をどのように取舍選択するかを判断するビジネスリテラシーが欠かせません。生成 AI 活用の質を高め、個人・組織の成果を底上げするために、生成 AI が普及した現代に対応したビジネススキル研修を 4 本開発しました。

■新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2025 年 9 月期	2026 年 9 月期				
	9 月	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月
研修（講師派遣）新規開発数	30	30	30	30	30	30
期初来累計	361	30	60	90	120	150
(進捗率：%)	(100.3%)	(8.3%)	(16.7%)	(25.0%)	(33.3%)	(41.7%)
うち、デジタルスキル分野数	6	8	8	8	2	6
期初来累計	122	8	16	24	26	32
動画・e ラーニング新規開発数	19	20	20	19	19	20
期初来累計	276	20	40	59	78	98
(進捗率：%)	(110.4%)	(8.0%)	(16.0%)	(23.6%)	(31.2%)	(39.2%)

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3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・下地)

TEL:03-5577-2283