

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)

2025年8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113.2%、講師派遣型DX関連の実施回数は前年比113.4%、
 公開講座DX関連の受講者数は前年比124.5%、「Leaf」アクティブユーザー数は前年比124.1%～

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、2025年8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113.2%の1,775回となりました。うち民間企業向けは前年比105.6%の1,016回、DX関連研修は前年比113.4%の169回となりました。8月は、新人フォローアップ研修や、AI活用による業務改善研修が好調でした。また秋期の研修実施に向けた提案・準備を行っております。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2025年9月期					
	3月	4月	5月	6月	7月	8月
実施回数	1,271	2,905	1,774	2,049	2,413	1,775
(前年比)	(112.9%)	(115.9%)	(119.5%)	(123.9%)	(117.6%)	(113.2%)
うち民間企業向け※	975	2,122	1,047	1,298	1,476	1,016
(前年比)	(113.1%)	(113.5%)	(116.7%)	(121.4%)	(115.7%)	(105.6%)
うち官公庁・行政組織向け※	296	783	727	751	937	759
(前年比)	(112.1%)	(122.9%)	(123.9%)	(128.4%)	(120.9%)	(125.2%)
うちDX関連研修※	110	237	176	185	230	169
(前年比)	(115.8%)	(117.3%)	(134.4%)	(131.2%)	(125.7%)	(113.4%)
うちオンライン研修	225	181	258	328	464	339
(構成比)	(17.7%)	(6.2%)	(14.5%)	(16.0%)	(19.2%)	(19.1%)

※連結子会社の実績も含む

※2025年1月期より、DX関連研修実施回数の算出方法を修正しました。正確な前年比を開示するべく2023年10月度以降の実施回数も変更しています

2. 公開講座事業

公開講座受講者数は前年比 105.0%の 13,196 人で、DX 関連の受講者数は前年比 124.5%の 1,918 人となりました。8 月は、Excel、マクロ作成、ビジネス文書等、業務効率化に資する研修の受講者が増加しました。また日常業務との両立がしやすい半日研修も好評いただいています。

■公開講座受講者数（単位：人）

	2025 年 9 月期					
	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月
受講者数	11,291	16,800	10,361	15,380	16,413	13,196
(前年比)	(112.2%)	(113.0%)	(116.9%)	(126.0%)	(118.9%)	(105.0%)
うちDX関連研修	1,888	2,048	1,321	2,086	2,510	1,918
(前年比)	(144.0%)	(113.2%)	(108.1%)	(117.9%)	(147.6%)	(124.5%)
うちオンライン研修	7,994	5,638	6,355	10,446	10,433	8,349
(構成比)	(70.8%)	(33.6%)	(61.3%)	(67.9%)	(63.6%)	(63.3%)

※連結子会社の実績も含む

3. 顧客基盤

8 月の WEBinsource 獲得数は 188 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、2024 年 9 月期は WEBinsource 1 件獲得につき、公開講座事業において 147 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					
	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	248	195	235	237	238	188
登録先累計	25,701	25,896	26,131	26,368	26,606	26,794
(新規登録先数に対する前年比)	(82.9%)	(79.6%)	(100.4%)	(94.8%)	(90.5%)	(91.3%)
(進捗率：%)	(52.8%)	(60.9%)	(70.7%)	(80.6%)	(90.5%)	(98.3%)

4. IT サービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は 845 組織（前年比 115.8%）、アクティブユーザー数は 4,991 千人（前年比 124.1%）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 4 件（期初来累計前年比 112.5%）です。8 月より、来期以後のリプレイスに向けた民間企業への提案強化を行っております。

(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					
	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	796	818	828	834	834	845
(前年比)	(117.8%)	(118.6%)	(118.6%)	(117.5%)	(115.7%)	(115.8%)
アクティブユーザー数	4,442	4,490	4,539	4,585	4,827	4,991
(前年比)	(138.1%)	(121.1%)	(120.9%)	(119.8%)	(122.0%)	(124.1%)
カスタマイズ案件数※期初来累計	75	83	85	88	100	106
(前年比)	(138.9%)	(110.7%)	(100.0%)	(95.7%)	(99.0%)	(98.1%)

※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）

	2025年9月期					
	3月	4月	5月	6月	7月	8月
納品先数※当月	170	2	5	2	8	4
納品先数※期初来累計 (前年比)	545 (114.0%)	547 (113.5%)	552 (113.6%)	554 (112.6%)	562 (113.8%)	566 (112.5%)

※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127.7%の129件、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比118.9%の44件、動画レンタル受講者数は104.6%の1,905人、となりました。8月は、ハラスメント防止の課題に取り組む組織からのお申込みが増加し、特に「カスタマーハラスメント」関連動画の購入が目立ちました。動画制作・カスタマイズ案件は、実写映像やアニメーション制作など高単価サービスのご発注が増加しています。

■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）

	2025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)	911 (120.0%)	104 (52.0%)	125 (130.2%)	99 (62.7%)	143 (105.9%)	129 (127.7%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	140 (538.5%)	21 (161.5%)	25 (192.3%)	25 (71.4%)	37 (194.7%)	44 (118.9%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	2,636 (151.3%)	2,127 (154.7%)	1,370 (87.9%)	2,213 (153.1%)	2,164 (123.3%)	1,905 (104.6%)
STUDIO(定額制eラーニング) 利用者(ID)数 (前月比)	108,716 (+3,424)	109,860 (+1,144)	110,607 (+747)	111,027 (+420)	110,593 (-434)	105,093 (-5,500)

6. お問い合わせ数

8月のお問合せ数は466件となりました。2024年9月期はお問合せ1件獲得につき、329千円の増収効果がありました。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)

	2025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)	471 (92.9%)	502 (93.5%)	557 (102.4%)	545 (113.5%)	549 (107.1%)	466 (90.1%)
期初来累計	3,052	3,554	4,111	4,656	5,205	5,670

※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

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本です。動画・eラーニングは21本で今期目標の250本を達成しました。組織力強化を目的とした経営層向けOJT研修や、パワハラリスクを排除しつつ適切な厳しさのマネジメントを行い強い部下を育てるための部下指導研修を開発しました。また、コミュニケーション研修のラインナップを追加し、年代・国籍の多様なメンバーが互いのギャップを理解し、協働できるようになるための研修を開発しました。

(1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2025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	30	30	30	30	30	30
期初来累計	181	211	241	271	301	331
(進捗率：%)	(50.3%)	(58.6%)	(66.9%)	(75.3%)	(83.6%)	(91.9%)
うち、デジタルスキル分野数	13	17	17	11	11	7
期初来累計	53	70	87	98	109	116
動画・eラーニング新規開発数	26	24	20	26	26	21
期初来累計	140	164	184	210	236	257
(進捗率：%)	(56.0%)	(65.6%)	(73.6%)	(84.0%)	(94.4%)	(102.8%)

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	<ul style="list-style-type: none"> 講師派遣型研修の実施回数 (24年9月期の売上構成比 47.2%) 公開講座の受講者数 (同 24.5%) 人事サポートシステム・LMS「Leaf」の導入組織数・ユーザー数(同 14.6%)
当月～3か月後	<ul style="list-style-type: none"> 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	<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	<ul style="list-style-type: none"> 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。

※2025年9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)

グループ経営管理・経理部(癸生川・下地)

TEL:03-5577-2283