

2025 年 8 月 1 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)

2025 年 7 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 117.6%、講師派遣型 DX 関連の実施回数は前年比 125.7%、
公開講座受講者数は前年比 118.9%、「Leaf」アクティブユーザー数は前年比 122.0%～

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 7 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 117.6%の 2,413 回となりました。うち民間企業向けは前年比 115.7%の 1,476 回、DX 関連研修は前年比 125.7%の 230 回となりました。7 月は、民間企業向け階層別研修と、AI・DXを活用した業務改善研修が堅調でした。

■講師派遣型研修実施回数（単位：回）

	2025 年 9 月期					
	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月
実施回数 (前年比)	1,713 (112.4%)	1,271 (112.9%)	2,905 (115.9%)	1,774 (119.5%)	2,049 (123.9%)	2,413 (117.6%)
うち民間企業向け※ (前年比)	1,182 (113.9%)	975 (113.1%)	2,122 (113.5%)	1,047 (116.7%)	1,298 (121.4%)	1,476 (115.7%)
うち官公庁・行政組織向け※ (前年比)	531 (109.3%)	296 (112.1%)	783 (122.9%)	727 (123.9%)	751 (128.4%)	937 (120.9%)
うちDX関連研修※ (前年比)	177 (125.5%)	110 (115.8%)	237 (117.3%)	176 (134.4%)	185 (131.2%)	230 (125.7%)
うちオンライン研修 (構成比)	291 (17.0%)	225 (17.7%)	181 (6.2%)	258 (14.5%)	328 (16.0%)	464 (19.2%)

※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 118.9%の 16,413 人で、D×関連の受講者数は前年比 147.6%の 2,510 人となりました。7月はEB先を中心に生成AI関連研修の受講者が増加しました。業務効率化を個人でも進める目的で生成AIの活用基礎やExcel、マクロ作成研修に加え、ビジネス文書作成に活用する応用研修の需要が高まっています。

■公開講座受講者数（単位：人）

	2025年9月期					
	2月	3月	4月	5月	6月	7月
受講者数 (前年比)	11,064 (106.7%)	11,291 (112.2%)	16,800 (113.0%)	10,361 (116.9%)	15,380 (126.0%)	16,413 (118.9%)
うちD×関連研修 (前年比)	1,639 (121.8%)	1,888 (144.0%)	2,048 (113.2%)	1,321 (108.1%)	2,086 (117.9%)	2,510 (147.6%)
うちオンライン研修 (構成比)	7,557 (68.3%)	7,994 (70.8%)	5,638 (33.6%)	6,355 (61.3%)	10,446 (67.9%)	10,433 (63.6%)

※連結子会社の実績も含む

3. 顧客基盤

7月のWEBinsource獲得数は238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、2024年9月期はWEBinsource1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					
	2月末時点	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
新規登録先	227	248	195	235	237	238
登録先累計 (新規登録先数に対する前年比)	25,453 (90.8%)	25,701 (82.9%)	25,896 (79.6%)	26,131 (100.4%)	26,368 (94.8%)	26,606 (90.5%)
(進捗率：%)	(42.5%)	(52.8%)	(60.9%)	(70.7%)	(80.6%)	(90.5%)

4. ITサービス事業

「Leaf」の有料利用組織数は834組織（前年比115.7%）、アクティブユーザー数は4,827千人（前年比122.0%）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4件（期初来累計前年比113.0%）です。7月は年度内の獲得に向け、既存先へのオプション追加やカスタマイズ提案を強化しました。

(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					
	2月末時点	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
LMS「Leaf」有料利用組織数 (前年比)	793 (118.4%)	796 (117.8%)	818 (118.6%)	828 (118.6%)	834 (117.5%)	834 (115.7%)
アクティブユーザー数 (前年比)	4,408 (140.8%)	4,442 (138.1%)	4,490 (121.1%)	4,539 (120.9%)	4,585 (119.8%)	4,827 (122.0%)
カスタマイズ案件数※期初来累計 (前年比)	31 (155.0%)	75 (138.9%)	83 (110.7%)	85 (100.0%)	88 (95.7%)	100 (99.0%)

※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					
	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月
納品先数※当月	111	170	2	5	2	4
納品先数※期初来累計 (前年比)	375 (110.6%)	545 (114.0%)	547 (113.5%)	552 (113.6%)	554 (112.6%)	558 (113.0%)

※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 105.9%の 143 件、動画レンタル受講者数は前年比 123.3%の 2,164 人、動画制作・カスタマイズ案件数は前年比 194.7%の 37 件となりました。7 月は、特に EB 先にハラスメントやコンプライアンス、DX 関連のテーマを中心に買い切りプランの売上が伸びました。動画制作・カスタマイズ案件では、オンライン研修の録画配信・データ納品を行う「研修録画視聴プラン」のニーズが高まっています。

■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					
	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月
動画コンテンツ販売件数 当月 (前年比)	230 (135.3%)	911 (120.0%)	104 (52.0%)	125 (130.2%)	99 (62.7%)	143 (105.9%)
動画制作・カスタマイズ案件数 (前年比)	24 (184.6%)	140 (538.5%)	21 (161.5%)	25 (192.3%)	25 (71.4%)	37 (194.7%)
動画レンタル受講者数 当月 (前年比)	1,743 (116.4%)	2,636 (151.3%)	2,127 (154.7%)	1,370 (87.9%)	2,213 (153.1%)	2,164 (123.3%)
STUDIO(定額制 e ラーニング) 利用者 (ID) 数 (前月比)	105,292 (+192)	108,716 (+3,424)	109,860 (+1,144)	110,607 (+747)	111,027 (+420)	110,593 (-434)

6. お問合せ数

7 月のお問合せ数は 549 件となり、月間目標の 500 件を達成しました。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。

■お問合せ数(単位：本)

	2025 年 9 月期					
	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月
お問合せ数 (前年比)	541 (92.0%)	471 (92.9%)	502 (93.5%)	557 (102.4%)	545 (113.5%)	549 (107.1%)
期初来累計	2,581	3,052	3,554	4,111	4,665	5,205

※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、動画・e ラーニングは 26 本です。管理職向けに離職防止や若手の中長期的な能力開発を目的とした従業員エンゲージメント研修、組織力強化を目的とした人材配置に関する知識・スキルを学べる研修を開発しました。また、日本で働く外国人向けコンテンツを開発も拡充しました。

(1) 新作コンテンツ開発数(単位：本)

	2025 年 9 月期					
	2 月	3 月	4 月	5 月	6 月	7 月
研修（講師派遣）新規開発数	31	30	30	30	30	30
期初来累計	151	181	211	241	271	301
(進捗率：%)	(41.9%)	(50.3%)	(58.6%)	(66.9%)	(75.3%)	(83.6%)
うち、デジタルスキル分野数	10	13	17	17	11	11
期初来累計	40	53	70	87	98	109
動画・e ラーニング新規開発数	19	26	24	20	26	26
期初来累計	114	140	164	184	210	236
(進捗率：%)	(45.6%)	(56.0%)	(65.6%)	(73.6%)	(84.0%)	(94.4%)

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 (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	・ 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。

※2025 年 8 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