

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 東証第一部)

21年8月に新作研修27本、動画26本をリリースいたしました

～営業研修や行動経済学活用研修、(動画教材) 心理的安全性講座など

年間500本を目標に日々新作開発を行う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、以下「当社」)はこの度、2021年8月に新作研修を27本、動画を26本リリースしましたので、お知らせします。

21年8月末までの新作コンテンツ開発目標に対する進捗は、以下の通りです。

◇新作研修、動画(eラーニング)の開発本数

(単位：本)

| | 2020年 | | | 2021年 | | | | | | | | 期初 来 累計 | 目標に 対する 進捗率 | 21年9 月 期末 目標 |
|--------------|---------|---------|---------|-------|----|----|----|----|----|----|----|---------------|-------------------|-----------------------|
| | 10 月 | 11 月 | 12 月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | | | |
| 研修 (講師派遣) | 27 | 34 | 28 | 27 | 27 | 23 | 29 | 27 | 29 | 27 | 27 | 305 | 95.3% | 320 |
| 動画 | 15 | 13 | 26 | 19 | 22 | 22 | 38 | 10 | 24 | 20 | 26 | 215 | 107.5% | 200 |

◇8月にリリースした新作研修 27本

| | | | |
|--------------------------------------|----|---|----|
| 営業 | 8本 | マーケティング | 2本 |
| エースになるための営業力強化研修 | | 行動経済学(ナッジ理論)活用研修～お客さまの「買いたい」を引き出す仕掛けづくり | |
| 管理職向け | 5本 | 業種別 | 1本 |
| 管理職向け研修～部下の言語力と認知力に応じた指導編 | | 人材派遣業界向け面談力向上研修 | |
| 部下指導・OJT関連 | 2本 | ハラスメント防止 | 1本 |
| アセッサー派遣型研修～サーバント・リーダーシップで部下を育成・支援する編 | | ハラスメント防止研修～自身や職場に潜む決めつけや思い込みから考える | |
| 新人・若手向け | 2本 | コミュニケーション | 1本 |
| 2年目社員研修～オンラインビジネスゲームを通じて、仕事の進め方を学ぶ | | オンラインでのコミュニケーション研修 | |
| コンプライアンス | 2本 | 調整力 | 1本 |
| コンプライアンス研修～行動経済学を学び、ルールを守る職場をみんなで作る | | オンラインコミュニケーション版調整力発揮研修 | |
| ファシリテーション | 2本 | | |
| ファシリテーション研修～オンラインで職場の意見交換を活性化させる | | | |

■管理職向け研修～部下の言語力と認知力に応じた指導編

<https://www.insource.co.jp/kanrisyoku/cognition-speech.html>

本研修では「認知力」と「言語力」に着目し、一人ひとりにあわせた育成をするために必要な考え方や指導方法の習得を目指します。自分のものさしではなく部下の目線で能力やできる範囲をしっかりと見極め、誰でもできるようになる指導・育成を身につけてほしいとの思いから開発しました。

■行動経済学（ナッジ理論）活用研修～お客さまの「買いたい」を引き出す仕掛けづくり

<https://www.insource.co.jp/kenshu/behavioreconomy-nudge.html>

本研修では、行動経済学の理論を学び、顧客の消費行動や感情の動きを理解することで、お客さまの「買いたい！」を引き出す仕掛けづくりができるようになることを目指します。接客や営業、マーケティング、商品開発などに活用できる理論を数多く学ぶことができます。商品売ることに関わる方、顧客心理をより理解したいという方におすすめの研修です。

◇8月にリリースした新作動画教材 26本

| 営業 | | キャリア | |
|--|-----|---------------------------------------|----|
| 営業の仕事を知る～「営業なんて私には無理」とそう判断する前に 他 | 10本 | (AI音声動画で学ぶ)3年目フォローアップ研修 | 1本 |
| コミュニケーション | | DX(データ分析/ITスキル) | |
| 心理的安全性講座 他 | 3本 | (AI音声動画で学ぶ)システムトラブル対応講座～マニュアルの不完全さを補う | 1本 |
| リスク管理・コンプライアンス | | グローバル・ダイバーシティ | |
| パワーハラスメント防止研修 ※2021年度版(冊子教材・テスト付き) 他 | 2本 | ダイバーシティ&インクルージョン講座 | 1本 |
| 考えるスキル | | 書くスキル | |
| 創造力強化研修(冊子教材・テスト付き) 他 | 2本 | 12分でわかる相手にとって読みやすいEメールの書き方講座 | 1本 |
| 調整力 | | 評価・考課 | |
| チームビルディング講座～心理的安全性を意識して、成果を出せるチームをつくろう 他 | 2本 | 二次評価者研修～評価のすり合わせ編(冊子教材付き) | 1本 |
| CS/接客/クレーム対応 | | | |
| カスタマーハラスメントからの防衛術 他 | 2本 | | |

■心理的安全性講座～1人ひとりが自然体でいられる環境を作る4つのポイント

https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/psychological_safety.html

本動画は、「心理的安全性」に着目し、成果のあげられる職場づくりの考え方についてお伝えいたします。特に管理職、リーダーに求められる4つのポイントにお伝えし、職場の活性化とパフォーマンス向上のヒントをつかんでいただきます。

◇8月にリリースした新作研修27本 / 動画26本

https://www.insource.co.jp/kyoiku/newrelease_2109.html

以上

【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(浅井・石渡)

TEL:03-5577-2283

(サービス内容に関して) コンテンツ開発部(大畑・渡辺)

TEL:03-6902-0071