

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)

新作コア・ソリューションプラン リリースのお知らせ (2022年1月～3月分)

「働くを楽しくする」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、以下「当社」）は2022年、コア・ソリューションプランを11本リリースしましたのでお知らせします。

※コア・ソリューションプランリンク先 <https://www.insource.co.jp/package/index.html>

◇新作コア・ソリューションプラン計11本

ニーズ別プラン	2本	
<ul style="list-style-type: none"> ・不祥事を起こさない、内部統制が働く組織づくりプラン ・動画視聴と階層別研修受講で廉価にIT人材を増やすプラン 		
階層別プラン	1本	
<ul style="list-style-type: none"> ・環境変化に順応できる組織づくりを公開講座で学ぶプラン 		
業界別プラン	6本	
<ul style="list-style-type: none"> ・【ガソリンスタンド業界】お客さまに喜ばれる、活気あるSSを全員でつくるプラン ・【社会教育施設向け】知的好奇心をくすぐる！施設の魅力再開発と発信強化プラン ・【地銀・信金等の金融業界】定例訪問を活用し、実利ある提案機会を創出するプラン ・【証券・金融業界】お客さまに選ばれ、資産運用の真のパートナーとなるプラン ・【ビルメンテナンス業、清掃業界】現場スタッフのやる気を高めチーム連携を促進するプラン ・【電気・ガス・水道業界】検針業務の品質を高め、お客さま満足を獲得するプラン 		
組織課題別プラン		2本
<ul style="list-style-type: none"> ・キャリア採用人材とその周囲が即戦力化を一緒に目指すプラン ・「仕事がつまらない・辞めたい」を取り除く意欲向上プラン 		

◆動画視聴と階層別研修受講で廉価にIT人材を増やすプラン

https://www.insource.co.jp/package/dxjinzai_ikusei_lowcostplan.html

社員教育のための予算確保が難しいが、全社でDX推進を図るために組織内のITリテラシーを総体的に底上げしたいというご要望にお応えするパッケージングプランです。ITを現場で実践・活用する力を階層毎に鍛えます。基礎知識を動画教材で学ぶことで育成費用を少なく抑えられます。

そもそもIT化とは何か、なぜ自分たちもそれを推進するべきかというマインド醸成や、社会の流れ・基本的な前提知識、DX推進を図るうえでの注意点やAI導入のステップを知るプログラムのほか、ビッグデータを用いた分析までをeラーニングで全員が理解します。その後、IT化の実務を担う若手層・組織方針を踏まえて実務へと落とし込む中堅層・組織が向かうべき方向性を定めて実現可能な計画を練る管理職層の3階層ごとに、必要なスキルを身につける対面研修を実施します。

◆【証券・金融業界】お客さまに選ばれ、資産運用の真のパートナーとなるプラン

<https://www.insource.co.jp/package/securitiesfirm.html>

金融業で個人営業を担当する、主に若手の方を対象にした営業力強化プランです。インターネット証券など手数料の安い競合が増える中、既存顧客が奪われ、新規顧客の獲得数も伸び悩んでいるということに頭を抱えている組織を想定しています。行動経済学を応用し、競合他社を突き放すような感動体験を提供できる営業活動とはどのようなものかを、全3回の研修を通じて考えます。

1回目の研修ではお客さまのお困りごとを的確に受け止めて、そのお悩みを軽減・改善できるサービスを自組織の中でいかにして見つけるかを学びます。2回目の研修はソリューション営業の基礎を固めたうえで、お客さまが選びやすい・決めやすい・心地よいと感じる行動をとらえます。最後に感動体験を届けるために必要な5つの顧客体験価値をはじめ、観察力や想像力の磨き方、臨機応変な対応のポイントを学び、さらなる営業力のレベルアップを図ります。

◆【電気・ガス・水道業界】検針業務の品質を高め、お客さま満足を獲得するプラン

https://www.insource.co.jp/package/meter_reader.html

電気・ガス・熱供給・水道業などの生活インフラ事業を展開する組織で各戸を訪問する検針業務を担う方、検針員を管理する立場の方に向けた、ビジネスマナー習得と業務のノウハウ共有とリスク意識を高めるプランです。適切な報告や好ましいお客さま対応の基本を検針員が身につけておらず、そのことが大きなトラブルに発展することを抑制します。

検針員の皆さまにはお客さまを不快にさせないビジネスマナーと、リスクマネジメントを意識したホウ・レン・ソウの重要性を認識いただき、モチベーションや業務効率を向上させる方法を議論する機会を設定します。管理職の方は、年上の部下と信頼関係を築くためのコミュニケーション術や、日頃の業務指導スキルの向上を目指す研修を受講いただきます。

◆キャリア採用人材とその周囲が即戦力化を一緒に目指すプラン

<https://www.insource.co.jp/package/retention-management1.html>

コストをかけて採用した中途社員が、うまく組織になじむことができず、本人の実力も発揮できないまま早期退職してしまうという事態は、どの組織でも起こり得ます。本プランでは中途採用者・配属先の上席者や指導担当者、そして人事採用部門の3者がそれぞれ取り組むべきことやフォローアップの仕方を確認し、現場で実践できるようになることを目的としています。

即戦力として活躍できる人材としてのポテンシャルを有する中途採用者であったとしても、何も教えなくてもよいというわけではありません。本人が業務の勘所をつかむためには、丁寧な支援や周囲の協力が欠かせません。「効率よく」チームとチームの仕事に慣れるヒントを得るプログラムを受講いただきます。一方、管理監督者と人事採用部門の対象者には、離職防止研修を受講することで、それぞれが中途採用者にどのようなタイミングでコミュニケーションをとり、定着を促したらよいかを体得いただきます。

研修実施のみならず、人材育成に付随する様々なお困りごとをトータルサポートできるのが当社の強みです。今後も研修・人事ご担当者さまのお悩みに即したソリューションプランを提供してまいります。

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)	メディア事業部(小林)	TEL: 03-5834-2273