

2024年1月19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)

「業績向上のための仕組みづくり」無料セミナー開催のお知らせ
～6つの業種で売上をあげた経営のプロが、事例をもとに秘訣を解説

「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」）のグループ会社である、「組織課題を伴走しながら解決する」株式会社インソースコンサルティング（本社：東京都荒川区、代表取締役：舟橋孝之、以下「ICO」）はこの度、無料セミナー「6つの業種で売上をあげた経営のプロが語る“業績向上のための仕組みづくり”」を開催いたしますので、お知らせします。

組織の持続的成長の実現には、次世代リーダー育成と合わせて、業績を拡大していくための施策を取り続けることが求められます。しかし低成長、人口減少の時代において、業績を向上させることは簡単ではなく、効率的に売上と利益を伸ばすことが重要です。

本セミナーに登壇する井東昌樹は、当社の取締役・営業本部長として、また金融・アパレル・外食・経営コンサル・ホテルなどの業種で、企業再生や経営に参画し売上拡大を実現してきました。経営の鉄則である「売上を最大に、コストを最小に」、「経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）の適切な配分・活用」を実際に現場で実現していくための、売上拡大・業務遂行・人材育成・情報共有の仕組みづくりについて、具体的なエピソードやノウハウを交えながら解説します。

<概要>

名称	6つの業種で売上をあげた経営のプロが語る「業績向上のための仕組みづくり」 https://www.insource.co.jp/seminar/seminar_performancer_improvement.html
スピーカー	井東 昌樹 株式会社インソース エグゼクティブアドバイザー 株式会社インソースマーケティングデザイン（IMD） 専務取締役
日程	2024年2月8日（木）15:00～16:30 2024年3月7日（木）15:00～16:30
対象者	社長、経営層、管理職の方 特に以下のような悩み・課題をお持ちのトップ・経営層・管理職の方 ・売上は上がっているが、利益が上がらない ・会社の売上が上がらない、低迷している ・業績向上のための仕組みづくりができていない ・以前は業績が良かったが、近年、売上が低迷してしまい打ち手が思いつかない
内容	1. 講師略歴 2. 業績向上のポイント 3. インソース営業本部長として実施した事例 4. イタリア軒社長などで実施した事例 5. インソースの業績向上（拡大）コンサルティングのご紹介
参加方法	本セミナーはオンライン会議システム Zoom を使用いたします。 招待用 URL、パスワード等は開催前日までにメールにてご案内をお送りいたします。

	※Zoom および Zoom (ロゴ) は、Zoom Video Communications, Inc. の米国およびその他の国における登録商標または商標です。
参加費	無料
申込方法	本セミナーHP、またはWEBinsource よりお申込みください。 <ul style="list-style-type: none"> ・ セミナーHP https://www.insource.co.jp/seminar/seminar_performancer_improvement.html ・ かんたん研修申込システム「WEBinsource」 https://www.insource.co.jp/webins/index.html

ICO では今後も無料セミナーを通じて、次世代リーダー・経営幹部養成をはじめとしたお客さまの組織運営・人材育成の一助となる情報提供を行ってまいります。

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(井上・石渡) TEL: 03-5577-2283

(サービス内容に関して) インソースコンサルティング(小林・鈴木) TEL: 03-5604-5820