

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）

新サービス「作りこみ型研修」をリリース
～事前調査・分析により「勝ちパターン」を発掘し、研修効果を高める

「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（本社：東京都千代田区、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、この度新サービス「作りこみ型研修」をリリースしましたので、お知らせします。

人材育成について考えるとき、さまざまな組織で「リーダーシップ」「ロジカルシンキング」「CS(Customer Satisfaction: 顧客満足 の略)」などの抽象的な言葉が使われます。そして、これらをテーマとした研修を提供している会社も、インソースを含め多数あります。しかし、言葉の定義づけや解釈が曖昧になりがちで、結果として受講者が「考え方はわかったけれど、実務と結びつけにくい」「具体的に現場で活用するにはどうすればいいのか今ひとつ明瞭でない」といった感想を抱くことがあります。

そこでインソースは、研修の実効性をさらに高めるべく、「現場の成功事例をもとにした、現場で使える具体的なノウハウを伝える」ためのインソース独自の調査・分析プロセスを組み込んだ研修サービスを新たに開発いたしました。

<サービス概要>

サービス名称	作りこみ型研修
サービス概要	①事前調査・分析 お客さまの組織内に眠る、過去の成功事例・失敗事例をインソースのコンサルタントが収集・分析し、「勝ちパターン」にもっていくための一定の法則性を発掘 ②研修の実施 事前調査の内容をもとにした、一般的な解説＋自社での具体的な活用方法（＝勝ちパターン）が併記された資料を使用して研修を実施
想定テーマ例	①営業力強化 ②ロジカルシンキング ③次世代リーダー育成 ④問題解決力向上 ※上記テーマは一例です
想定される効果	<u>成果につながる思考の流れや行動を、具体例を通じて理解できる</u> 例①テーマが「営業力強化」の場合： 事前調査対象者を、経営陣や、過去に高い営業成績をあげた方とし、受注の決め手となった具体的な行動（顧客 HP からの情報収集の仕方、仮説の立て方と検証の仕方など）を収集。その内容を分析して講義・演習の題材として活用することで、自社において営業成績をあげるために必要なスキルを具体的に習得できる

	例②テーマが「ロジカルシンキング」の場合： 事前調査対象者を、経営陣や、受講対象者の職種において過去に高い成果をあげた方とし、成果につながった考え方（顧客が商品を使用する際のフローを、前後も含めた全体像で想定するなど）、失敗した時に不足していた考え方（想定される顧客トラブルを事前に洗い出し整理し、懸念点をつぶしておくなど）を収集。その内容を分析して講義・演習の題材として活用することで、自社において成果をあげるために必要なロジカルシンキングを具体的に習得できる
想定顧客	①研修内容が現場のニーズに合致していないとお考えのお客さま ②問題・課題は明確だが、解決策がみえないとお悩みのお客さま
サービス提供の流れ	STEP 1：現状ヒアリング 取り組むテーマについての現状やどのような点に問題意識をお持ちかを、当社コンサルタントがヒアリングいたします STEP 2：事前調査内容の確定 取り組むテーマについての調査内容（実施対象者と設問数、設問内容、調査方法）を、お客さまとお打合せのうえ当社コンサルタントが考案いたします STEP 3：事前調査の実施 STEP 2にて決定した調査を実施します ※インソースのコンサルタントによるインタビューや、アンケートの実施（人事サポートシステム「Leaf」もしくはExcel フォーマットにて回答）を想定しています STEP 4：調査内容の分析と研修内容の確定 調査結果を踏まえ、研修体系及び具体的な研修プログラムのご提案をいたします STEP 5：研修資料の作成 事前調査をもとに、「できる人」がやっている思考や行動の流れをわかりやすく演習題材や講義に盛り込み、受講者の理解を促します STEP 6：研修の実施 インソースのプロの講師による研修を実施いたします STEP 7：振り返り STEP 1～6の取り組み及び成果、今後の取り組みについてのご提案をいたします
お申込み方法	WEB ページよりお問合せください。専門のコンサルタントがお話を伺ったうえでご提案いたします https://secure.insource.co.jp/contact/?mlm=180115b

当サービスについて詳しくはこちらからご確認ください。

<https://www.insource.co.jp/consulting/manufacturing.html>

当社では今後とも、社会のニーズにマッチしたサービス・商品の開発を通じて、組織の成長を支援してまいります。

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（井上・阿部）	TEL:03-5259-0070
（研修・テキストに関して）	コンサルティング部（大畑・西）	TEL:03-5259-0070