

2020 年 6 月 26 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 東証第一部)

Web コンテンツ「全力ケーススタディ」1,000 件突破のお知らせ ～各業界・職種の現場を反映したリアルなケーススタディをご紹介

お客さま向けにカスタマイズした研修を多数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、自社コーポレートサイト内の Web コンテンツ「全力ケーススタディ」の掲載ケース数が 1,000 件を突破いたしましたので、お知らせします。

当社では、これまでに 31,883 社（※2003 年 6 月から 2020 年 3 月までの累計）の多種多様な業界・職種のお客さまとのお取引実績があります。個々の課題やご要望に沿ってオーダーメイドの研修の開発をしてまいりました。現場の生の声を反映した「リアル」なケーススタディを作り込んで、提供しています。

本 Web コンテンツでは、過去実施したケーススタディをテーマ別に掲載しており、この度、掲載ケース数が 1,000 件を突破いたしました。各ケース使用時のおすすめの研修カリキュラムもご案内しており、お客さまご自身でもお選びいただける内容になっております。新入社員の育成に向けた「OJT 研修」「メンター研修」など、豊富なテーマのケースを取り揃えております。

■全力ケーススタディページはこちら <https://www.insource.co.jp/case/index.html>

<研修テーマ別の掲載ケース一覧（計 1,080 件）>

コンプライアンス研修	150 件	交渉力研修（ネゴシエーション研修）	86 件
ハラスメント防止研修	68 件	OJT 研修	206 件
メンター研修	59 件	評価者研修	151 件
営業研修	73 件	クレーム対応研修	195 件
接遇研修	54 件	コールセンター部門向け研修	38 件

<ケース例>

■営業研修ケース例（サービス業（BtoC）での実施事例）

自動車販売店での営業。値引き交渉が予想されるお客さまへの対応。買取価格なども考慮しセールスを行う。

■コンプライアンス研修ケース例（人材・教育サービス・BPO業界での実施事例）

ウェブサイトに登録された個人情報、ネット上で閲覧可能になっていた事例。どのような問題につながるのかを考える。

当社では、引き続きお客さまの課題に寄り添い、解決するためのコンテンツ開発に取り組んでまいります。

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（稲田・西） TEL:03-5259-0070

(サービス内容に関して) コンテンツ開発部（矢野） TEL:092-435-0030

