

2020年12月25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)

**新作コア・ソリューションプラン リリースお知らせ (2020年10・11月分)
グローバル人材が輩出される組織づくりや組織的な財務の知識・スキル強化など10本のプランをリリース**

お客様のニーズにジャストフィット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、2020年10・11月にコア・ソリューションプランを10本リリースしましたので、お知らせします。

10・11月は、今後注目が高まりつつある、「財務数字を読む力」や「コールセンターへのリモートワーク導入」といった教育ニーズが高まっている分野・業種に関するプランを中心に開発いたしました。

◇新作コア・ソリューションプラン (2020年10・11月開発分) 計10本

組織づくり・コンサルティングプラン	2本
・将来のグローバル人材を輩出する組織づくりプラン ・DX推進で住民向けサービスの充実化を目指すプラン	
階層別育成プラン	2本
・企業活動を予測し、計画策定ができる人材を育成するプラン ・営業プロセス管理～3階層並行教育プラン	
業界・業種別プラン	4本
・リモートワークが可能なコールセンターシステム導入プラン ・AI／有人チャットボット導入とコールセンター教育プラン ・行政向け中小企業の「思いを繋ぐ」事業承継コンサルプラン ・コンサルタントのベースアップを図る仕組づくりプラン	
スキル強化プラン	2本
・企業活動をお金の流れで理解するプラン ・コロナ禍における新たな営業・接客方法を身につけるプラン	

1. 将来のグローバル人材を輩出する組織づくりプランを開発

ビジネスのグローバル化が進む現代においては、国外・国内にかかわらず外国人社員と働く機会が増加しています。本プランでは全社員を対象に異文化理解やアンコンシャス・バイアスについて学ぶことでグローバルマインドを醸成し、リーダー層以上には海外赴任時に必要となる心構えやスキルを習得させるためのプランを開発しました。これにより今後の海外への進出拡大を可能にするグローバル人材が養成できます。

■将来のグローバル人材を輩出する組織づくりプラン

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

▼本プランのポイント

- ・「グローバルマインド醸成」と「海外赴任者育成」の2軸で対象者と内容を分けて研修を実施
- ・受講対象者の多いプログラムについてはeラーニングを活用することで効率・コストを最適化

2. 企業活動を予測し、計画策定ができる人材を育成するプランを開発

新型コロナウイルスの感染拡大は世界経済や企業業績に大きな打撃を与えました。そのような中で、改めて財務の重要性は見直されており、財務の知識・ノウハウを持つことは、管理職として必須の能力と言っても過言ではありません。本プランでは経営計画における予算の重要性や予算管理の手法、中期経営計画の立て方を学ぶことで、企業活動の予測から経営計画の策定までのスキルを習得します。

■企業活動を予測し、計画策定ができる人材を育成するプラン

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

▼本プランのポイント

- ・損益分岐点分析や投資評価などの管理会計を学び、根拠となる数値やデータを活用する
- ・予算編成の精度の高め方や予実差異の分析・対策の仕方などについて学ぶ
- ・経営数字や環境分析をもとに組織の方針を明確にすることができるようになる

3. リモートワークが可能なコールセンターシステム導入プランを開発

新型コロナウイルス感染症拡大防止策として、在宅勤務といった新しい働き方が企業規模に関係なく早急な導入を求められています。そのためにオンプレミス型のシステムを使用しているコールセンターでもスムーズにリモートワークに移行するためのプランを開発しました。

■リモートワークが可能なコールセンターシステム導入プラン

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

▼本プランのポイント

- ・クラウド型コールセンターシステム「InfiniTalk（インフィニトーク）」の導入からサポート
- ・電話応対品質調査を行い、オペレーターの課題・レベルに合わせた研修を実施
- ・リモートワークにおける仕事の進め方、タスク管理、成果の見せ方を習得

4. 営業プロセス管理～3階層並行教育プランを開発

個人の感覚に頼った営業スタイルから、営業活動を数値で可視化しながら目標達成に導く、営業プロセス管理力の強化のニーズが高まっています。そこでマネージャー、リーダー、プレイヤーの3階層に対して「ソリューション提案力」と「営業マネジメント力」を徹底的に学び、新しい時代に合った営業スタイルへの転換を図るためのプランをご用意いたしました。

■営業プロセス管理～3階層並行教育プラン

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

▼本プランのポイント

- ・共通認識を持って営業活動を行うために、全階層で一貫した軸を元にした考え方・スキルを習得
- ・プレイヤー層は「ニーズの引き出し」「提案力」を中心に強化し、ソリューション営業力を強化
- ・自組織で管理すべき数字・指標が何かを考え、プロセス管理ができるリーダーを育成する

＜ご参考＞コア・ソリューションプランのリリース本数

(単位：本)

2020年										
1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
14	20	20	20	16	15	15	10	10	5	5

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（稻田・西）

TEL:03-5259-0070

(サービス内容に関して)

メディア事業部（金澤・勝又）

TEL:03-6902-0071