

IR NewsLetter

次世代人材育成

顧客起点で
価値を生み出す人材とは

 INEST



当社は、「自社の活動を通じて、市場を共創し続ける。」というビジョンのもと、事業を通じた価値創出に取り組んでいます。本レポートでは、当社の事業の動きや日々の取り組みを定期的にお伝えし、現在地と今後の方向性を共有していきます。当社は中期経営計画において、営業人材の育成と最適配置を通じた価値創出力の強化を掲げています。また組織再編を通じて、顧客を起点とした事業運営への転換を進めており、顧客接点を一体で捉え、継続的な関係構築につなげる体制の構築を進めています。今回は、当社副社長兼Renxaの代表取締役坂本が、外部企業主催の若手社員向け研修における経営者トークセッションに登壇し、お話した内容をご紹介します。本セッションでは、「仕事のやりがい」や「仕事と人生の関わり」などをテーマに、顧客起点で価値を生み出すための考え方や、成長に対するスタンスについて共有しました。これらは、こうした事業運営の転換を支える人材育成の考え方を示す内容です。

INEST株式会社取締役副社長 兼 Renxa株式会社代表取締役 坂本 幸司

保険代理店関連事業の上場企業で執行役員を経て、2018年にRenxa代表取締役に就任。組織運営と人材戦略の強化を通じ、事業成長の基盤構築を推進。



01. 顧客起点の理解が成果の再現性を生む

坂本は、新人時代について「当時は“やりがい”を考える余裕もなく、目の前の業務をやり切ることに必死だった」と振り返ります。その後、仕事への向き合い方が変わるきっかけとなったのが、お客様の声に向き合う姿勢でした。

「お客様の話をしっかり聞き、何を求めているのかを理解するようになってから、少しずつ手応えを感じるようになりました」また、保険営業時代には、自身が関わった顧客の給付実績を振り返り、実際どのような場面でサービスが利用されているのかを確認してきました。こうした経験が、顧客にとっての価値を捉える視点につながっています。

営業において重要なのは、自分が何を伝えるかではなく、相手が何を求めているのかを理解することです。この姿勢が、提案の質の向上や成果の再現性につながっていきます。

02.

経験と関係性の蓄積が 提供価値を高める



仕事と人生の関係については、切り分けるものではなく、相互に影響し合うものとして捉えています。

「人とのつながりやこれまでの経験が、そのまま仕事に生きることも多いです」

仕事を通じて得た考え方や価値観が日常にも影響し、逆に日常の経験が仕事に活かされる。その積み重ねが個人の成長だけでなく、提供価値の質にも影響していきます。

また、坂本は仕事の本質を「人の気持ちを理解すること」にあると捉えています。「この仕事は誰の役に立っているのか」と考えることで、単なる作業ではなく意味のある仕事として捉えられるようになります」この「誰のためか」という視点は、顧客だけでなく、社内外のステークホルダーとの関係性を意識することにもつながり、価値創出の前提となる考え方です。

03. 長期的な価値創出を支えるスタンス

新入社員からは、「社会人になるにあたって、変わるべきことと変わらず大切にすべきことは何か」という質問が挙がりました。

これに対し坂本は、無理に自分を変える必要はないとした上で、変わらず大切にすべきものについて言及しました。「変わらず大事にしてほしいのは、これまで築いてきた人間関係です。環境や立場が変化する中でも、人とのつながりを維持し続けることが、長期的な成長や価値創出の基盤になります。」と語りました。



04. スキルの拡張が成長機会と価値創出を広げる

若手社員へのメッセージとして強調されたのは、「できることを増やすこと」の重要性でした。

「できることが増えると、任される仕事の幅も広がり、周囲から頼られる機会も増えていきます」

その結果、周囲との協働機会が増え、より大きな仕事への挑戦につながっていきます。

また、外部に目を向けることの重要性についても強調しています。「環境を変えることで視点が広がり、新しい気づきにつながります」こうした経験の蓄積が、個人の成長だけでなく、組織全体の価値創出力の向上にも寄与していきます。

今後の取り組み

本トークセッションでは、顧客起点で価値を生み出すための考え方や、経験と関係性を通じた価値創出のあり方を若手社員に対して示しました。

当社の事業は顧客起点で成り立っており、人材育成においてもその考え方を重視しています。Renxaは、金融商品のコールセンター業界で培われた対話スキル、苦情管理体制といった強みを有しており、これらは、人材の育成や現場での運用を通じて、日々磨き上げられてきたものです。これらの強みは、人材一人ひとりの対応力や判断力によって支えられており、当社ではそれらを価値創出の基盤と捉えています。今後は、こうした基盤に加え、今回のような人材育成の取り組みを通じて、提案品質の向上や生産性の改善、さらには新たな事業機会の創出といった変化につなげていくことを目指しています。

pickup News

2026年3月16日～2026年4月5日までに配信したニュース

新年度を迎え、当社では「健康経営優良法人2026(中小規模法人部門)」に認定されるなど、社員一人ひとりがいきいきと働ける環境づくりを推進しています。

1. 「健康経営優良法人2026(中小規模法人部門)」に認定されました。

健康経営優良法人とは、従業員の健康管理を経営課題として捉え、優れた取り組みを行う企業を国が認定する制度です。

当社子会社Renxa株式会社は「健康経営優良法人2026」に認定され、女性活躍推進やメンタルヘルス対策、不妊治療支援など、多様な取り組みが評価されました。今後も、従業員の健康と働きやすさの向上を通じて、顧客価値の創出および事業成長につながる好循環の実現を目指してまいります。



[詳細はこちら](#)

ご案内

問い合わせ先のご案内

IRに関するお問い合わせはコーポレートサイトより受け付けております。
当社のIRに関するご質問やご意見を、以下より是非お寄せください。

当社HP

<https://inest-inc.co.jp/contact>



株主様アンケートのお願い

当社では、株主・投資家の皆さまとより良い対話を実現するため、IR活動の改善と情報発信の充実に継続的に取り組んでいます。

その一環として、今後のIR施策や経営方針の検討に役立てる目的で、株主・投資家の皆さまを対象にアンケートを実施しております。お寄せいただいたご質問の一部は、FAQとして公開中です。

3分程度で回答が可能ですので、当社やIR活動へのご期待、ご意見をぜひお聞かせください。

<https://forms.office.com/r/dQcx02zKC8>

