

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)

### 新作コア・ソリューションプラン リリースのお知らせ (2022年7月～9月分)

「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」)は、本年7月から9月にかけてコア・ソリューションプランを新たに9本リリースしましたのでお知らせします。

※コア・ソリューションプランリンク先

<https://www.insource.co.jp/package/index.html>

#### ◇新作コア・ソリューションプラン計9本

テーマ別	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・【新規事業開発】【ミテモ】SDGsとデザインを軸にビジネスを創るプラン</li> <li>・【組織改革】組織を巻き込み半年で変革を実現させるワークアウトプラン</li> <li>・【ダイバーシティ】現場でのダイバーシティ&amp;インクルージョン実現プラン</li> <li>・【採用活動改善】要件を見直して自組織にマッチする人材を獲得するプラン</li> </ul>	4本
階層別	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・【部署・部門のNo.2】上席者の意図を汲んでメンバーを動かす参謀になるプラン</li> <li>・【若手・中堅・管理職】コスト意識を高め自分ができる改善に取り組む階層別プラン</li> </ul>	2本
業界別	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・【派遣業】求職者とお客さまをつなぎ、両者との関係を深めるプラン</li> <li>・【介護・福祉業】ストレスに負けない心とコミュニケーション力を養うプラン</li> <li>・【倉庫業】作業量UPを肯定的にとらえ、職種間の連携を深めるプラン</li> </ul>	3本

#### ◆【ミテモ】SDGsとデザインを軸にビジネスを創るプラン

[https://www.insource.co.jp/package/businessplan\\_sdgs\\_design.html](https://www.insource.co.jp/package/businessplan_sdgs_design.html)

自社内発の新規事業に行き詰まりを感じている組織向けに提案した、ビジネスデザインのプロが伴走支援するプランです。持続的でスケールの大きな成長機会を探索できるSDGsの観点でテーマを決め、経営層へのプレゼンテーションを経て事業化・本開発を目指します。

仮プロジェクトを実際にチームで走らせ、デザインファシリテーターのフォローアップを受けながら企画・プロダクト開発に取り組むことで、これまでの活動の不足点や問題点に気づけます。

#### ◆現場でのダイバーシティ&インクルージョン実現プラン

<https://www.insource.co.jp/package/inclusive-leadership.html>

組織全体でダイバーシティを推し進めていく必要がある、というのはなんとなく認識できてはいるものの、自分が所属している部署や現場でそれが叶えられているか、実践できているかという残念ながらそうではないという声は少なくありません。

このプランは働くことに制約があるメンバーの活かし方や個性を受容するコミュニケーションの取り方を、インクルーシブ・リーダーシップの考え方に則って身につけることをねらいとしています。個人のやりがいや心理的安全性を生み出す職場づくりのノウハウを得て確実に定着させる、研修と動画視聴のペアリング構成です。

#### ◆コスト意識を高め自分ができる改善に取り組む階層別プラン

<https://www.insource.co.jp/package/costreduction.html>

特に若手のコスト意識が低く、管理職層も来期の予算取りには執着するが投下資源に見合った結果を残せているかの検証が甘いことに課題を感じている組織におすすめの階層別プランです。

若手層には毎月の給与を社員に支払うためにどれだけの売上が必要かを認識させ、中堅層には費用対効果を鑑みた業務改善への取り組みを考えてもらいます。管理職層メンバーには損益表に基づいた取引継続の可否判断、DX推進や業務廃止などの大胆なコストカット施策の検討方法をお伝えします。

#### ◆求職者とお客さまをつなぎ、両者との関係を深めるプラン

<https://www.insource.co.jp/package/dispatch.html>

いまだ完全な収束には至らないコロナ禍ですが、多くの産業で経済活動が再開しています。人余りから一転して人材不足となり、人事派遣業・紹介業の取引数も徐々に増えている傾向にあるかと存じます。

本プランでは、法人営業職向けに競合他社に負けないソリューション提案やリレーション構築の秘訣を学ぶプログラム、アドバイザー向けに派遣スタッフとの面談スキルを高める研修を受講いただきます。インソースなら派遣スタッフ向けの教育プラットフォームの乗り換え・導入も併せてご支援可能です。

#### ◆作業量UPを肯定的にとらえ、職種間の連携を深めるプラン

<https://www.insource.co.jp/package/warehouse.html>

運輸業の中でも倉庫事業を展開している組織のお悩みを解決するプランです。荷主のご要望で指示を出す営業職、日々の倉庫内での受け入れ・積み出しを調整している事務職、現場で荷を動かしている技術職の3者間のコミュニケーション不足を解消して、連携を深めることを目的としています。

自分たちの毎日の活動が組織に利益を生み出していることをゲームで体感したうえで、相手を敬いつつも依頼を聞いてもらうにはどうしたらよいか、ミスなく指示を伝えるうえでの注意点を習得します。研修慣れしていない方にも、楽しく「会社の数字」「ミスコミュニケーション削減のコツ」を学んでいただける組み合わせです。

研修のみならず、人材育成に付随する様々なお困りごとをトータルサポートできるのが当社グループの強みです。今後も社員教育・人事ご担当者さまのお悩みに即したソリューションプランを提供してまいります。

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(浅井・石渡)

TEL: 03-5577-2283

(サービス内容に関して)

メディア事業部(小林)

TEL: 03-5834-2273