

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「全カケーススタディ」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します**

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「全カケーススタディ」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。

■全カ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
接客研修	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