

## 株式会社電通国際情報サービス

新入社員時代から、自律して自分を伸ばせる  
ビジネスパーソンへ成長してほしい

ビジネスマナーから提案活動までを経験できる、総合シミュレーション研修

# iSiD



株式会社電通国際情報サービス社(通称iSiD)は、電通とGEのジョイントベンチャーとして設立されて以来、先進的な情報技術をベースに、アイデアとクリエイティビティを掛け合わせたユニークなIT専門家集団として成長。日本トップクラスの企業へ、事業環境の変化に呼応する先進的なITソリューションを提供しています。常に時代の一步先を見据え、企業や社会の課題を解決する新たな価値を生み出すために、IoT・ビッグデータ・AI・ロボティクス等の先進テクノロジーなど、様々な研究開発に取り組んでいらっしゃいます。

### お客様紹介

## 株式会社電通国際情報サービス

商 号	: 株式会社電通国際情報サービス	資 本 金	: 81億8,050万円
業 務 内 容	: コンサルティングサービス・受託システム開発・ソフトウェア製品(自社開発ソフトウェア)の販売/サポート・ソフトウェア商品(国内外ベンダーのソフトウェア)の販売/サポート・アウトソーシング・運用保守サービス・情報機器販売・その他	連 結 従 業 員 数	: 2,879名(2019年12月末時点)
		U R L	: <a href="https://www.isid.co.jp/">https://www.isid.co.jp/</a>

事例はこちら

採 用

株式会社電通国際情報サービス 様

事 例

新入社員研修 ビジネススキル研修  
(ビジネスシミュレーション/トランジション/提案活動総合演習)

## 新入社員時代から、自律して自分を伸ばせる ビジネスパーソンへ成長させたい

ビジネスマナーから提案活動まで経験できる、総合シミュレーション研修

トレノケートは2012年から8年間、電通国際情報サービス様の新入社員研修のビジネススキル関連研修をご提供しています。  
株式会社電通国際情報サービス 人事部 人材開発グループの溝上様、飯島様にお話を伺いました。

### 今回お話を伺ったのは



人事部 人材開発グループ  
溝上 周太 様



人事部 人材開発グループ  
飯島 仁 様

### 背景と課題

新入社員にも、早いうちから自律し現場で活躍してほしい

### 貴部門のミッションについて教えてください。

**溝上様:** 弊社は、常に時代の一步先を見据え、新しい技術の潮流に挑戦するという社内風土が醸成されており、AI・FinTech・デジタルマーケティング・ものづくり革新などの分野で、企業や社会の課題を解決する新たな価値の創出を推進しています。私たち人材開発グループのミッションは「人と組織の能力が最大限に発揮されるための支援を提供する」ことです。個人を尊重し、社員相互に成長を支援し、能力を発揮していける組織作りが目標です。そのために、新入社員だけでなく全社に向けて、ビジネススキルから最新技術に関するものやキャリア開発を思考するもの、更には組織開発を促す取組みなど、社員と組織の能力開発を支援する多彩な教育プログラムを用意しています。

**飯島様:** 現場で輝き活躍している社員は、会社任せでなく自分で目標を決め、自律してキャリアを切り開いています。自発的に動けないと埋もれてしまいがちです。人材開発グループでは、「自律」を重要視しており、新入社員時代から常々働きかけています。研修受講中でも、積極的にトライアンドエラーを繰り返して成長してほしいと伝えています。



## 選定の理由

ITとビジネス、両方の分野に強みのある「研修のプロ」をお願いしたかった

### トレノケートの選定ポイントは？

**溝上様：**弊社はITソリューションを提供している企業なので、IT実務の知見がある研修会社がよいと考えました。トレノケートはビジネスとIT両分野に強みのある「研修のプロ」。それが大きな選定の理由のひとつです。また、実際の業務をシミュレーションしているような「実践型」なカリキュラムであったこともポイントです。

## 実施後の効果

現場に入ってから、研修での経験が役立っていることを実感

### カリキュラムで良かったのはどのような点ですか？



**溝上様：**3つのカリキュラムを互いに連動させて実施することで、より理解を深められるように設計されている点です。実践的で高品質なカリキュラムであり、申し分ない内容だと思います。トレノケートにこの研修を依頼する前は、例えば「プレゼンテーション」だけなど項目ごとに単発で研修していました。しかし「個々の内容は理解できるけど、実践の場で生かす応用の仕方がピンと来ない」という声が出ていたのです。

ビジネスマナー、客先訪問、リーダーシップ、提案書・議事録の作成、提案プレゼンテーションなどを、実務に近い演習で「経験」させることで、よりクリアに現場がイメージできるようになったと思います。

**飯島様：**新入社員研修は、ベーススキルを身につける場となっていたと実感しています。私は実際にトレノケートの新入社員研修を受講していますが、配属された現場ですぐにプロジェクトマネージャに近い業務を行いました。ヒアリング、要件定義、名刺交換、議事録などです。中でも電話応対が多く、演習での経験が役に立ちました。

特に研修時に提案の練習ができていたのは良かったです。配属直後はお客様への提案資料の作成やプレゼンテーションをする機会がなく、現場で実際に使うまで1年くらい経っていましたが、その時の経験が役に立ち、研修でやっておいてよかったと思いました。

### 2020年はオンライン実施を急遽決断されましたが、実施の感想はいかがでしょう？

**溝上様：**数日間全編にわたりオンラインで実施するというのが初めてだったこともあり「成功するのか？」という不安は大きかったですね。しかし、事前の入念な準備のおかげで、集合研修と遜色ないレベル感で実施できたと感じています。新入社員は在宅という条件下でしたが、オンライン上でのグループワークが進むにつれ、その環境にはすぐに順応していたように思います。そこはデジタルネイティブ世代の強みでしょうか。また研修担当者の立場としては、オンライン実施によるメリットとデメリットが明確になったことも収穫でした。例えば、オンラインだと引込み思案な人も自信をもって話せるように感じました。一方、発表の際に原稿を棒読みしてしまうような場面も見受けられましたので、今後はオンラインでももっと臨場感が感じられる施策を検討したいですね。

### 講師品質や報告書はいかがでしょう？

**溝上様：**報告書だけでなく、「ビジネスカルテ」で受講者個人を非常に細かく、チェックしてもらえるのが助かっています。人事担当者1人が見ても気づかない、新人の傾向なども確認でき、配属を決める際の参考資料の一つにしています。

**飯島様：**講師品質も良かったです。研修内容以外にも、アイスブレイクの一環として、一社会人としてのいろいろな経験談やアドバイスなどをお話しいただいたことも印象に残っています。

## トレノケートへの評価と今後の期待

今でも講師の名前を憶えている新人がいる、これはすごいこと

### トレノケートへの評価について教えてください。

**溝上様：**数年経っても研修当時の講師の名前を憶えている新人がいる、これはすごいことだと思います。何年も継続してほしいのですが、単に同じ内容をリピートするのではなく、こちらの意図や追加の要望を上手に汲み取ってカリキュラムに落とし込み、年々ブラッシュアップしています。講師品質も高く、「研修のプロ」だと思います。

### 今後トレノケートに期待することについて教えてください。

**溝上様：**コロナ禍で社会が急激に変化し、在宅ワークが働き方のいちスタイルとして当たり前になるなど、数年先だと思っていた世界が一足飛びに来てしまいました。オンライン会議が増えるなど、ビジネスの進め方も変わっています。そのようななかで、研修のスタイルにもオンラインの良さを積極的に取り込んでいきたいと思っています。ぜひ時代の変化を先取りした研修プランを、今後も一緒に考えてもらえるよう期待しています。

— 貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。



## 研修プログラム

ビジネスマナーの実践から訪問・提案活動、リーダーシップなど一連の流れを経験できる、三部構成の充実のカリキュラムです。

	研修概要	日数
1	<b>「ビジネスシミュレーション」</b> ビジネスマナーの実践・提案の一連の流れを体験 計画・報連相・電話・敬語・身だしなみ・名刺交換・報告書作成 チームでアポ・訪問・議事録作成・提案書作成・レビュー・リハーサル・プレゼンテーション 振り返り（撮影したDVDを視聴）	5日間
2	<b>「トランジション研修」</b> リーダーシップ行動とは何か、新入社員に必要な主体性を知る 前半の経験のふりかえり・整理、自分の行動傾向を知る リーダーシップとは何かを理解する 後半の「総合提案演習」で自分がどのように行動するのかを設定する	1日間
3	<b>「総合提案演習」</b> チームでリーダーシップ行動を発揮し、顧客の要望を捉えた提案を行う ロジックツリー・ピラミッドストラクチャー・損益計算の基礎 問題分析と訪問準備・情報収集と仮設立案 顧客訪問・提案プレゼンテーション演習（訪問演習3回）	4日間

### 「ビジネススキルカルテ」で個人評価も詳しくレポート

挨拶、電話対応、身だしなみ、名刺交換、コミュニケーション、プレゼンテーション、チームワーク、ヒアリング、提案スキル、提案資料・文章作成・電子メール・議事録など多くの項目において、演習中の個人の行動傾向や達成度合いを数値化したレポートをご提供しました。

研修中新入社員個人の振り返りとスキル向上のために使用しますが、  
考査資料の一つとしても活用することができます。

事例カリキュラムは2019年当時のものです。最新情報に関しては、お問い合わせください。

新入社員研修のご案内はこちら

<https://www.trainocate.co.jp/newtrain/index.html>

お問い合わせ先

## トレノケート株式会社



〒163-6019  
東京都新宿区西新宿6丁目8番1号  
住友不動産新宿オークタワー 19～20階  
TEL:03-3347-9686(代)

一社向け研修や新入社員研修、eラーニング導入などのご相談・ご質問を広く承っております。  
お気軽にご連絡ください。

トレノケートでは、1500以上の研修ラインナップをご用意しています。詳しくはホームページをご覧ください。

<https://www.trainocate.co.jp/>

最新カタログ(PDF)は、Webからダウンロード可能です。

※本誌例中の社名、製品名は、各社の商標、または登録商標です。  
※本誌例に掲載された内容の無断転用は禁じます。  
※本誌の内容は当時の情報に基づいています。  
Copyright 2020 Trainocate Japan, Ltd. All Right Reserved.