

定額制研修サービスエンカレッジを有効活用し、 高い成果につながられている企業を表彰！

－ エンカレッジ 感謝祭 開催 －

人材採用・入社後活躍のエン・ジャパン株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：鈴木孝二、以下「エン・ジャパン」）は、定額制研修サービス「エンカレッジ」の会員企業が一同に会する「エンカレッジ 感謝祭」を11月21日(木)に開催いたしました。会員企業の中でも特にエンカレッジを有効に活用し、高い成果につながられている企業を「エンカレッジアワード 2013」として表彰いたしました。

今年で4回目となる「エンカレッジアワード 2013」では、会員企業の皆さんにご参加いただき交流を図っていただくとともに、各社の「エンカレッジ」の活用方法を共有していただく場となりました。今回は、「実効シート活用賞」として2社、「3Eサイクル賞」として2社を選出しました。次ページ以降にて、表彰された各企業の取り組みと成果をご紹介します。

エンカレッジアワード 2013 受賞企業

■ 実効シート活用賞

実効シートを有効に活用し、社員の行動変容、さらに組織変革や業績向上などの成果を出された企業

株式会社ハナワトランスポート

目標管理と実効シートを絡め業務効率改善に成功！
定刻出発率（重要指標）が19%⇒100%へ改善！

ピンゴルフジャパン株式会社

実効シートからセールスの商品知識の一般化に成功！
担当エリアにおいて昨対比・売上120%へ！

■ 3Eサイクル賞

エン・ジャパンの目指す3Eメソッド(※)である、採用・教育・評価の好循環を実現している企業

株式会社エー・アンド・ディ

目標制度・評価制度と絡め、現場改善が続々と成功！
未経験者の採用定着率100%、売上110%を実現！

株式会社 テクネット（※2014年1月よりユナイトアンドグロウ株式会社へ社名変更）

3Eテストとエンカレッジを連動！
開始1年目で一人あたりの利益率が昨対比120%！さらに、2年目は125%へ！

※3Eメソッド： 求める人材を採用、そして教育し、納得性の高い評価システムで処遇することで、人と組織の活性化と業績の向上をはかる。

■実効シート活用賞 <株式会社ハナワトランスポート>

**目標管理と実効シートを絡め業務効率改善に成功！
定刻出発率（重要指標）が19%⇒100%へ改善！**

成果につながったポイント！

- 導入から段階を追って、自社にあった運用方法を構築&浸透！
- 所長、上司が実効シートにコメント付きでフィードバック！
- 目標シートを活用！実効シートを振り返り、良いアイデアは上司から働きかけ組織全体を巻き込んで改善へ

■エンカレッジを導入した背景：

- ・お客様の要望にさらに応えるために、社員教育の重要性を感じエンカレッジを導入。

■エンカレッジの活用方法：

- ・目標シートを使い、受けっ放しにしないように受講後にしっかりと振り返りを実施。
- ・実効シートに営業所の所長と上司2名がコメントをつけてフィードバックを実施。

⇒学びを業務に活かそうという意識が、現場社員に芽生えるようになった。

■実際の取り組み：

- ・入社2年目の社員が「タイムマネジメント」の講座を受講後、実効シートに「現場の搬出作業の効率化を考え、定刻出発率の向上をしたい」と記載。

⇒受講後、上司と振り返りを行い「定刻出発率」は重要な指標と捉え、発案者を中心にサービスセンター全体を巻き込んだプロジェクトへ発展。

■成果：

- ・定刻出発率が、3カ月の間に19%から100%に！

⇒取引先からは、安定したパフォーマンスを出すと好評を得ており、今後の取引拡大について話が進み、今期の売上は昨対比105%へ向上した。

- ・業務効率の改善により、残業時間の削減にも成功！

⇒1日1人あたり30分の時間削減につながり、社員満足度も向上。



■実効シート活用賞 <ピン ゴルフジャパン株式会社>

実効シートからセールスの商品知識の一般化に成功！ 担当エリアにおいて昨対比・売上120%へ！

成果につながったポイント！

- 「忙しい」を言い訳にさせず年4回必須受講
- 評価タイミングで上長と受講計画を一緒に立てることで社員の受講意識向上に成功！
- 面談やアウトプットの間など、受けっぱなしにしない仕組みを作る

■エンカレッジの運用方法：

- ・年間4回/人は必須受講にし、そのうち2講座は上司と相談して講座の種類を決定。残りの2講座は社員自身の課題に合わせて受講。
- ⇒会社側が身につけさせたいスキルを講座を通じて取得できることに加え、自分で受けたい講座を選べるので、自己研鑽だけでなく、リフレッシュ効果や視野を広げる場になっている。
- ・受講後、上司に実効シートを提出し振り返り面談を実施。面談後、人事責任者に提出。
- ⇒人事責任者は受講や面談の進捗を全体に共有し、促進させている。

■実際の取り組み：

- ・組織の中核であるセールス担当の社員が「提案営業の基本」と「条件交渉の基本」を受講した際、『売り込みに必要なセールストークを身に付けるために、ロールプレイングをしてアプローチの練習をしたい。そうすることで、取引先との商談もスムーズに行うことができる。』と実効シートに改善提案を記載。
- ⇒全セールスが一定レベルのスキルを持てるよう、勉強会を実施。実際に営業がお客様役になり、どのように商材をアピールすれば販売につながるかを共有。これにより、商品知識や販売ノウハウ、経験が一般化されるようになった。

■成果：

- ・「商品の魅力を本当に理解し、購入してもらえるようになった」と、営業自信がやりがいを一層感じるようになった。勉強会を通じて営業同士の交流が深まり、組織が活性化。
- ⇒ロールプレイングを提案した社員の担当店舗の総売上が昨年対比で120%を達成。
- ⇒セールスがしっかり販売店に商品の魅力を伝えたことにより、エンドユーザーが最も評価し購入したクラブを表彰する、「ゴルフダイジェストアワード ドライバー部門」を受賞！



■ 3Eサイクル賞 <株式会社エー・アンド・ディ>

目標制度・評価制度と絡め、現場改善が続々と成功！ 未経験者の定着率100%、売上110%を実現！

成果につながったポイント！

- 社員が学んだことを活かせるように段階を踏んで、
自社にあった受講ルール、実効シートの運用方法を構築
- 社長自ら実効シートを読み、現場の意見を重要視！
- 目標制度・評価制度とエンカレッジを連動させ、賞与に反映！

■ エンカレッジの活用方法：

・開始当初は必須講座を組み、入社1～2年目の若手、主任、課長クラスに分けて受ける講座を決定。エンカレッジは基礎知識を身につける場として考え、知識を実践で使えるようになるために個別に社内研修を開いたり、サポートや指導を実施。

⇒期初の目標設定により、受講講座を決定。受講後は「①受講すること ②実施したことの振り返り ③成果が出ているかどうか」という観点で評価をし、賞与にも反映。

⇒社長がすべての実効シートを確認し、良い提案は取り入れるよう指示。

■ 実際の取り組み：

・「アクティブリスニング」講座を受講した社員の实効シートから『もっと若手が言いたいことを言える環境を作った方がよい』という指摘があり、チームミーティングの運用方法を変更。

⇒ミーティングが業務報告の場から、様々なアイデアを議論したり、プレゼンテーションやブレストをしたりする場に変化。社員が主体的に組織を良くしていく風土が構築された。

・「条件交渉の基本」講座を受講した社員が、『各現場の付加価値に関する分析が足りない。利益以外に将来発展する技術を身に付けられるのであれば、長期的な観点では利益率につながるのだから、各現場の付加価値分析をすればいいのではないか。』と提案。

⇒既存顧客に対して、システムの状況を無料で診断するサービスを開始。
新たな案件の獲得に成功し、数百万円の売上につながった。

■ 成果：

・未経験者採用で入社した社員の定着率が大幅に改善。

⇒今までは3年で8割退職していたところ、直近3年では入社した15名の定着率は100%に！

・社員がエンカレッジを通じて学んだことを仕事に活かし、成果につなげていくことで成長実感を持ち、我が社で働く動機づけまでに発展。

⇒売上も昨対比110%を実現！若手リーダーも台頭し始めている。



- 3Eサイクル賞 <株式会社 テクネット> ☆2年連続の受賞！
(※2014年1月よりユナイトアンドグロウ株式会社へ社名変更)

3Eテストとエンカレッジを連動！
開始1年目で一人あたりの利益率が昨対比120%！
さらに、2年目は125%へ！

成果につながったポイント！

- 3Eテストから自社で活躍する社員の傾向を明確化！
- 社員の「強み・弱み」を主体的に伸ばす仕掛けづくりに成功！
- 自社の人事制度とエンカレッジを連動させ、
社員の成長に必要な考え方・スキルの習得をスピードアップ！

■ 前回の受賞を踏まえた新たな取り組み：

- ・ これまでは、人事制度とエンカレッジを連動させる取り組みを実施。
さらに「社員力」を高めてもらうために、社員に求める力を「レンタル社員力」「ビジネススキル」「ITスキル」に分類。
- ・ エンカレッジを通じてこれらのスキルを高めるとともに、エン・ジャパンの3Eテストを導入。
⇒3Eテストを使って、売上を上げている「エクセレント社員」と既存社員の傾向を比較分析。
エクセレント社員と社員の強み弱みを明確化し、個人の成長を加速させるようにした。

■ 社員の「強み・弱み」を伸ばすための取り組み：

- ・ 全社員に3E テストを受講させ、自分自身の強み・弱みを自己認知させる。
 - ・ エクセレント社員に共通して高かった主体性を高める取り組みを実施。
- ⇒一人ひとりが自分の強み・弱みを把握したうえで、主体的にエンカレッジの受講講座を選ぶようになった。

■ 成果：

- ・ お客様先で自ら提案資料を作成し、意図的に自らコミュニケーションをとれる社員が増加。
- ⇒新規案件獲得数とリピート率の向上。
社員1人当たりの利益率が、エンカレッジを開始した1年目に昨対比120%。
顧客満足度90%と高いレベルをキープ。



社員が変わる。現場が変わる。定額制研修【エンカレッジ】

「エンカレッジ」は、2010年1月からスタートした中小企業向けの定額制研修サービスです。これまでに約900社の企業、84,000名を超える方にご活用いただいております。バラエティに富んだ150種類以上の講座をラインアップし、毎日多くの会員企業の社員の方が受講されています。

「エンカレッジ」の大きな特長は、『その場限りの教育で終わらせるのではなく、その後の社員の行動変容、そして会社の活性化・業績向上といった成果につながる教育』を行っていることです。エン・ジャパンが独自に考案した教育効果を測る概念により、企業に自社の段階を把握してもらい、段階に応じた研修の活用を促しています。

【エンカレッジ感謝祭2013 当日の様子】



受賞企業には、当社より記念の楯が贈呈されました。
受賞企業発表後、会員企業同士が情報交換できるよう懇親会が行われました。

エンカレッジでは、今後も教育のための教育に終わらせることなく、受講後の一人ひとりの行動変容、そして会社の活性化、業績向上につながるような教育支援に取り組んでまいります。

本ニュースリリースに関する問合せ先

広報担当：大原 <http://corp.en-japan.com/>

エン・ジャパン株式会社

〒163-1335 新宿区西新宿6-5-1 新宿アイランドタワー35階
TEL : 03-3342-4506 FAX : 03-3342-4507 MAIL : en-press@en-japan.com