

「社員定着率、売り上げ、クライアントリピート率を向上」 社員に対する教育投資の成果を発表 －エンカレッジ成果事例共有会－

人材総合サービス企業のエン・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」を通じて業績向上を実現された会員企業の経営者をお招きし、活用ノウハウとその成果をお話いただく「エンカレッジ成果事例共有会」を7月3日(水)に開催いたしました。

■ case:1 <株式会社クリナム>

**エンカレッジを導入後、新卒の定着率が50%から90%に改善。
新卒が90%定着したことにより、稼働率が前年に比べ向上。
売上が8,400万円/年アップ！**

■エンカレッジを導入した背景：

- ・新入社員の半数が3年以内に退職。
- ・社員に対して体系立てた研修を実施していなかった。
- ⇒社員から自分を磨くために「ビジネススキルの研修をしてほしい」という要望があったこと、若手社員のキャリアビジョンを会社として描かなければ退職につながるのではないかと考え、エンカレッジを導入。

■エンカレッジの活用方法：

1：育成計画シート、研修報告書を作成し上司へ提出。

4月に育成計画シートを作成し、上長との面談の中で、エンカレッジで受講する講座を決定。アウトプット力の向上のため、「実効シート」(※)と合わせて「研修報告書」の提出を義務化。

2：エンカレッジを受けっぱなしにしないために、受講後3カ月後に振り返りを実施。

エンカレッジの受講から3カ月後に「研修振り返り報告書」を提出するようルール化。「研修報告書」の記載内容が実行できているか、3カ月経って気付いたことなどを振り返る時間を設定。

■成果：

管理職を巻き込みながら若手社員の育成をフォローすることで、早期退職を防ぐことに成功。これまで50%程度だった新卒の定着率が、直近3年間では90%と大幅に改善。定着率が上がった事により、エンジニアの稼働率も上昇。翌年の売上見込みが8400万円/年もアップした。また、「研修報告書」の徹底によりアウトプット力の向上、「研修振り返り報告書」により、行動計画を振り返り、実行する、というサイクルを社員が回せるようになった。

※実効シート…エンカレッジでは、講座で学んだ事を仕事に活かす観点で受講直後に行動計画をシートに記入を行います。このシートが「実効シート」です。記入した内容を定着するまで職場で実行し、この実効シートで振り返ることで、学びの定着と仕事への実践が可能になります。



■ case:2 <株式会社アドヴァンスト・ソフト・エンジニアリング>

**お客様先からの評価アップでリピート率が8割に向上。
社員の提案力が向上し、売上16%アップ・利益率が2.2%アップ！
さらに残業代の時間削減で約1000万円/年の経費削減に成功！**

■エンカレッジを導入した背景：

- ・これまで教育体制が整っておらず、個々の能力にばらつきがあった。
- ・経営理念である「顧客満足」「社員満足」を向上させたいと考えていた。
⇒顧客満足を上げるには、顧客の要求や背景を理解することが必要。そのためのコミュニケーション力、業務遂行能力、人間性といった能力を伸ばすために、エンカレッジを利用することに至った。

■エンカレッジの活用方法：

1：エンカレッジと人事評価を連動。

エンカレッジを人事評価に取り入れ、賞与に反映。評価面談時に使用する評価シートに、「顧客満足」向上のための行動やスキルを項目ごとに明記。自主的に不足しているスキルを伸ばすために講座に参加し、学んだことを意欲的に現場や業務で活かすこと、活かそうと行動していることを評価するようにした。

2：「実効シート」をもとに社長自ら面談し、社員にアドバイス。

評価面談時、「実効シート」をもとに、社長自ら全社員と面談を実施。「実効シート」をもとに「何を学んでいるか」「受講した内容をどう業務で活かすか」を話すようにした。また、保有している資格や、過去のプロジェクトの経歴、エンカレッジやその他の外部研修など過去受講した研修履歴を記録している「技術者カルテ」をふまえて、「こういった講座に参加して〇〇を学んでみたら？」といったアドバイスを行うようにした。

■成果：

エンカレッジと評価を連動させることにより、主体的に学ぶ風土の醸成が加速。社長や上司が社員の成長を応援しているということがわかるようになり、仕事に対するモチベーションや自己研鑽への意欲がアップ。

その結果、ねらいとしていた顧客満足が向上。お客様からの評価が高まりリピート率が8割に。また、社員の提案力が上がったことで単金交渉が有利になり、売上は16%、利益率は2.2%アップした。さらに、社員が効率の良い業務遂行能力を身につけ、無駄な会議や残業が減り、約1000万円/年の経費削減に成功した。



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

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800社の企業、74,000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。

【エンカレッジ成果事例共有会 当日の様子】



成果事例共有会では、各社エンカレッジをさらに活用していくために、積極的に質問をしている姿が見られました。

成果事例共有会後は、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