

2023年3月29日

各 位

会社名 株式会社ニーズウェル
代表者名 代表取締役社長 船津 浩三
(コード番号:3992 東証プライム市場)

課題解決型人材の育成に向けて、社員教育制度を拡充

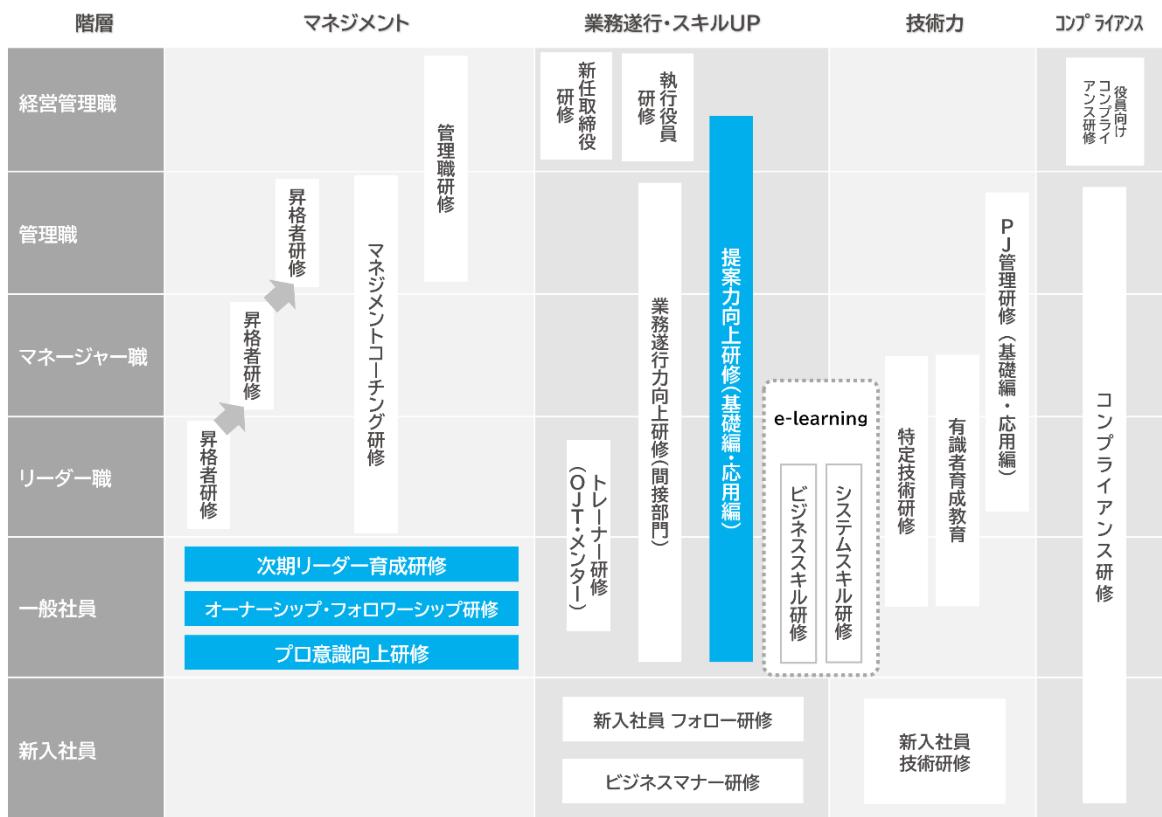
株式会社ニーズウェル(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 船津 浩三)は課題解決型人材の育成に向けて2023年4月より社員教育制度を拡充することいたしました。

1. 育成研修の拡充

当社は、攻めの姿勢でお客様のニーズや課題を解決するシステムやソリューション製品を提供する「課題解決型ビジネス」の強化を目指し、新入社員から取締役・監査役までを対象に、入社年次・スキル・役職に応じた研修を実施しております。

2023年4月からは、今後の事業拡大に向けて、若手社員の早期リーダー育成や社員のエンゲージメント向上に焦点をあて、研修メニューを拡充いたしました。

【教育体系図】



2. 新設研修の概要

① プロ意識向上研修

対象:新卒入社2年目社員

概要:「主体性」を持ち、業務・チーム内での自分の役割の領域を拡大することを意識付ける。

プロとしての意識を持ち、自立型人材に成長するための考え方・ノウハウを学ぶ。

同期社員と入社後1年間を振り返り、現状の課題や目標などの意見共有を通じ、互いのモチベーションアップへ繋げ、同期同士の絆を深める。

② オーナーシップ・フォロワーシップ研修

対象:新卒入社3年目社員

概要:オーナーシップ(組織を自分事として捉える当事者意識)を学ぶ。自分やチームにある課題やミッションの達成に向けて当事者意識を持って取り組む能力を向上させるとともに、フォロワーシップ(上司の支援とメンバーのサポート)を学び、リーダーの支援方法や後輩指導の能力を向上させる。

③ 次期リーダー育成研修

対象:これまで対象としていた新卒入社4年目社員に加え、リーダー候補社員(キャリア入社社員、入社4年目以上の新卒者)に対象者を拡充

概要:中堅社員として次世代の「リーダー」に必要とされる役割期待を見据えて視座を高くし、自分の枠を超えて、組織的に活躍するための4SHIP(オーナーシップ、リーダーシップ、フォロワーシップ、コ・オペレーションシップ)を習得する。

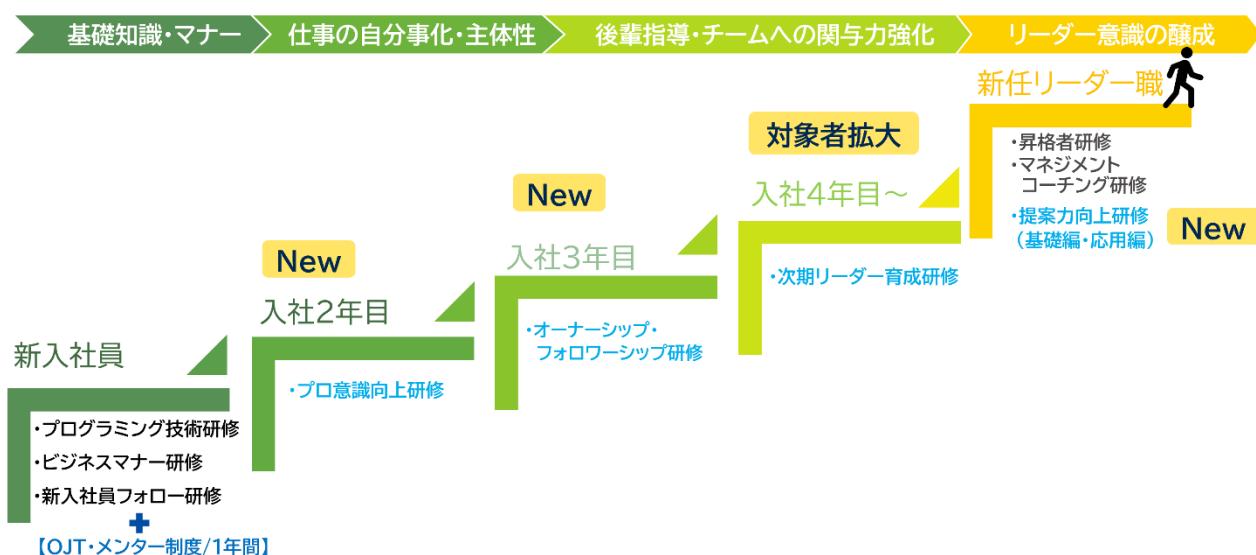
④ 提案力向上研修(基礎編・応用編)

対象:システム事業部 役職者、営業部全社員、本社部門対象社員

概要:【基礎編】社内外の提案・交渉の場で重要な「提案力」を向上させるため資料の作成方法の基本から相手の印象に残るパワーポイントの作成方法を学ぶ。

【応用編】ホスピタリティ精神を基本として持ち、相手の潜在ニーズを正しく引き出すためのヒアリング方法や、ロジカルに提案・説明する方法を学ぶ。

3. キャリアアップ計画



【参考】新入社員(入社1年目)の教育体制について

► <https://ssl4.eir-parts.net/doc/3992/tdnet/2240502/00.pdf>

4. 会社概要

社名	株式会社ニーズウェル https://www.needswell.com/		
本社所在地:	東京都千代田区紀尾井町 4-1 ニューオータニ ガーデンコート 13 階		
代表者:	代表取締役社長 船津 浩三	設立:	1986年10月
社員数:	570名 (2022年9月末日)	資本金:	9億8百万円 (2022年9月末日)
事業内容:	ソフトウェアの開発・運用・保守、ソリューション製品の開発・販売・運用・保守		
お問い合わせ:	ニュースリリースについて CC室 新井 TEL:050-5357-8346(直) E-mail: ir-contact@needswell.com		

以上