

経営顧問の紹介サービス「i-common (アイコモン)」 培われた「経験」をもとに、「人」の成長を創りだす “人材開発支援サービス”をスタート

総合人材サービス、パーソルグループの株式会社インテリジェンス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：峯尾太郎、以下インテリジェンス）が提供する経営顧問の紹介サービス「i-common (アイコモン)」
[<https://i-common.jp/>](https://i-common.jp/)は、シニアエグゼクティブやスペシャリスト約8,000名を、人材育成・研修講師として紹介する“人材開発支援サービス”を、2017年4月3日（月）より開始します。

■「人」の成長を創りだす“人材開発支援サービス”をスタート

近年、経済のグローバル化や企業間競争が激化する中で、人材育成のための、“研修サービス”の導入を検討する企業が増加しています（参考：株式会社矢野経済研究所「2016 企業向け研修サービス市場の実態と展望」）。

一方で、講師の不足、目の前にある問題や課題に対して即効性が期待できるような研修プログラム・研修後の効果測定ができるサービスなどが十分に整備されておらず、“研修サービス”の導入を検討する企業の要望が満たされていない状況となっています。

そこでi-common (アイコモン) は、“人材開発支援サービス”をスタートし、約8,000名のシニアエグゼクティブ・スペシャリストを研修講師として紹介し、現場の第一線で培われてきた知見・ノウハウ・経験を伝授することで、実際の仕事の中で起きている問題や課題に即効性のある“実務型の研修プログラム”を提供します。さらに研修後も、受講者や組織が持続的に成長できるよう、研修講師を顧問として継続活用でき、顧問が間に入り研修後の定点観測、進捗管理、レポートを行うことが可能となります。

■サービス概要

「人」に対する課題を保有している企業の経営者や人事担当者の方へ、当社のコンサルタントが課題のヒアリングを行います。その上で、大手企業を定年退職した元役員・上級役職者など経験豊富なシニアエグゼクティブや専門性を有したスペシャリスト約8,000名の登録者の中から、課題解決につながるスキルや経験を持つ講師を選定。講師と共に課題解決に必要なプログラムを提案します。

講師となる顧問はi-common (アイコモン) 登録時に面談を実施しています。現在登録数は約8,000名を超え、経営・技術・営業・企画、その他バックオフィス分野など幅広い分野のプロフェッショナルとなります。そのため、企業は、課題の種類に合わせて、適切な講師やプログラムを選択することが可能です。

i-common (アイコモン) は、今後も、シニア層の多様な働き方の提供とともに、企業の人材開発支援を通して、人と組織の成長につながる最適なソリューションの提供を目指してまいります。

■i-common (アイコモン) について < <https://i-common.jp/> >

「i-common (アイコモン)」は、中小企業向けに、大手企業を定年退職した元役員、上級役職者を経営顧問として紹介する経営顧問サービスとして2011年にサービスを開始いたしました。企業の経営課題を、経験豊富なシニアエグゼクティブや専門性を有したスペシャリストの知見・ノウハウ・人脈によって解決する新しい形の経営支援サービスです。経営・事業・営業・企画、その他バックオフィス分野に至るまで、幅広い分野のプロフェッショナルを「経営顧問」「アドバイザー」「監査役」「取締役」としてご紹介。企業が抱える課題に対して「実行型」の経営支援を行います。

問い合わせ先

<http://inte.co.jp/contact/pr/>

■ 『人材開発支援サービス』の4つの特徴

1. 約8,000名の講師ネットワークを活用し、企業にマッチした講師・プログラムを紹介

幅広い分野のプロフェッショナルがいるため、企業にマッチした講師・プログラムの提案が可能となります。

2. プロフェッショナルによる実務型の研修を提供

業界に特化し、かつ、現場の第一線で活躍してきた経験を伝授し、実務で活かせる研修を提供できます。

3. リーズナブルなコスト

各業界・分野のプロフェッショナルである実績ある講師を、リーズナブルな価格でご紹介できます。

※価格の目安は、下記「導入事例」をご覧ください。

4. 実施後の社員の行動変容/投資対効果の可視化が可能

研修講師を、研修後も顧問として継続活用することにより、実施後の定点観測や進捗管理、レポートニングが可能となり、研修効果が持続します。

■ 講師例

主な経歴/得意領域

出身業界	年齢	主な経歴	得意領域
IT×人事	50代	元大手IT企業 役員	大手IT企業にて人材育成/研修プログラムの開発責任者兼講師を経験。独立し次世代人材育成講師に従事中。
IT×経営	60代	元コンサルティング会社 役員	MBAプログラム立ち上げに参画。現在は経営、マーケティングの経験を活かし、企業の経営コンサルや社員育成講師を実施中。
サービス×人事	40代	元外食企業 役員	日本法人責任者とし、MVV/理念構築～浸透を行い日本展開を成功へと導いた。店舗開発、店舗運営、人材開発責任者として1店舗目から500店舗目まで最前線で活躍。
サービス×財務	60代	元大手アパレル会社 役員	財務・経理機能の立ち上げ、仕組み作り。また国内外におけるMA案件の先方株主及びCEOとの交渉、DD、契約締結、PMI等を多数経験。
製造×技術	50代	元大手製造メーカー 技術責任者	研究開発、資材調達、生産管理、品質管理等の一連のフローを経験。その後、技術を軸に後継者育成に注力中。
製造×物流	60代	元大手自動車メーカー 物流責任者	物流事業の営業責任者として内外の企業における受発注～物流業務最適化の仕組みを構築。現在はパートナー企業への物流指導や後継者育成に従事中。
総合×海外	60代	元コンサルティング会社 海外担当役員	現地調査と情報収集、海外事業計画策定、進出の仕方の方法策定とスケジュール策定、契約周りのFMT作成、現地責任者の選定と育成を得意とする。
総合×新規事業	30代	元IT企業 役員	日本やシリコンバレーのベンチャーキャピタルやスタートアップに出資をしながら数十社程度のアドバイザー（不定期含む）を務めつつ、経営支援や事業サポートを手掛ける。

問い合わせ先

<http://inte.co.jp/contact/pr/>

■ 導入事例
事例①：IT技術者（PM）育成を目的としたOJT型研修プログラム

企業概要	IT系中小企業
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 受託開発事業が拡大中だが、IT技術者の経験・技術不足でクレームが多発。 ・ 早急に未経験者に対する育成/教育制度の設計が必要。
紹介講師	同業界の大手IT企業 元業務改革推進責任者
金額/期間	月額50万円/8ヵ月
研修対象	入社1年以内のメンバー約40名
研修内容	ステップ1：エンジニアリング研修・リーダーシップ研修・プロジェクト遂行研修 ステップ2：要素技術研修・設計開発基礎研修・運用保守管理研修 ステップ3：品質・リスクマネジメント・プロジェクト管理・コミュニケーション研修

事例②：グローバル営業力の強化を目的としたプログラム

企業概要	大手外資系製薬企業
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業社員は語学堪能であるが、英語での企画書作成・プレゼン・交渉力が弱い。そのため、グローバル企業への深耕営業ができていない状況。 ・ 本社（米国）との交渉ができず、言われるままになっている。 ・ 早急に営業社員に実業務に生きる英語を習得させることが必要。
紹介講師	大手グローバルIT企業 元現地法人副社長
金額/期間	月額40万円/3ヵ月
研修対象	営業社員15名
研修内容	ステップ1：文化・商習慣の違いを理解、企画書の作成 ステップ2：シャドープレゼン、マイク・ホワイトボード・小道具の活用方法 ステップ3：リラックス手法、挨拶と掴み、スムーズな繋ぎ、ロジック&ファクト

事例③：企業幹部の方々への経営スキル習得を目的とした社内オリジナルMBAスクールの開講

企業概要	急成長中の外食企業
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・ IPOを検討中。ボードメンバーの上場企業役員としての成長が必要。 ・ ボードメンバーの大半が現場（店長）出身者。大半が経営スキル/ノウハウがない状況。 ・ 早急にボードメンバーに経営スキルを習得させることが必要。
紹介講師	大手東証一部上場IT企業 元常務執行役員
金額/期間	月額35万円/1年
対象	ボードメンバー8名
研修内容	ステップ1：リーダーシップ研修/アカウンティング研修/ロジカルシンキング研修 ステップ2：ファシリテーション研修/ファイナンス研修/ネゴシエーション研修 ステップ3：経営戦略・戦術設計/新規事業案創出/プレゼンテーション

問い合わせ先
<http://inte.co.jp/contact/pr/>

■「株式会社インテリジェンス」について < <http://www.inte.co.jp/> >

総合人材サービスの株式会社インテリジェンスは、ブランドスローガン「はたらくを楽しもう (TM)」のもと、誰もが前向きに仕事と向き合える社会の実現を目指し、求職者と企業に向けた幅広いサービスを提供しています。

【提供サービス : 正社員領域・アルバイト・パート領域の求人メディアの運営、人材紹介サービス、人材派遣、アウトソーシングサービス、新卒採用支援、教育研修サービス、人材育成、組織・人事コンサルティングサービス、再就職支援サービス、システムインテグレーションサービス など】

■「PERSOL (パーソル)」について < <https://www.persol-group.co.jp/> >

パーソルは、2016年7月に誕生した新たなブランドです。ブランド名の由来は、「人は仕事を通じて成長し (PERSON)、社会の課題を解決していく (SOLUTION)」。働く人の成長を支援し、輝く未来を目指したいという思いが込められています。

パーソルグループは、人材派遣のTempスタッフ、人材紹介や求人広告のインテリジェンスをはじめとし、ITアウトソーシング、設計開発にいたるまで、国内外90社を超える幅広い企業群で構成されています。グループのビジョンである「人と組織の成長創造インフラへ」を実現するために、労働・雇用の課題の解決に総合的に取り組んでいます。

問い合わせ先

<http://inte.co.jp/contact/pr/>