



あなたの未来へ、まっすぐ。

SOMPOビジネスソリューションズ

会社案内資料



Index

01	私たちについて	03
02	事業紹介	06
	専門代理店向けサービス	08
	自動車関連代理店向けサービス	18
	ディーラー・企業代理店向けサービス	23
	SOMPOグループ社員向けサービス	27
03	会社概要	31

About

01 | 私たちについて



あなたの未来へ、 まっすぐ。

保険代理店の皆さまや
SOMPOグループの社員、
一人ひとりの成長と成功が、
当社が目指す「未来」です。
「未来」の実現に向け、
お客さまに「まっすぐ」に寄り添い、
歩み続けます。

専門性×知見で あなたの未来へ寄り添い続ける

当社に在籍する中小企業診断士や社会保険
労務士などの専門人財が持つ深い専門ノウ
ハウと、過去の支援実績から得られた知見を
融合させ、お客さまの課題解決に真に貢献
する「プロフェッショナルな存在」であること。

単なる一過性のサービス提供に留まらず、あ
らゆる接点でお客さまに「身近で頼りになる
存在」として伴走し、共に未来を築くことを目
指します。

■ 私たちの強み

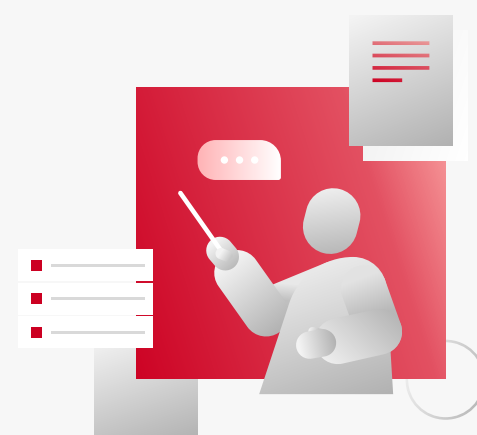
損保ジャパングループの一員として 確かな実績と専門ノウハウで経営の課題を解決へ導く

01 プロ人材による深い専門ノウハウ

専門資格を保有したプロが 代理店の皆さまの課題解決を サポート

当社は、損保ジャパンで豊富な経験を積んだ出向社員と、高度な専門技術を持つプロパー社員で構成されています。営業担当者（プロパー社員）だけでなく、中小企業診断士、社会保険労務士、自動車整備士といった国家資格・専門資格を保持するスペシャリストが多数在籍しています。

- 中小企業診断士
- 社会保険労務士
- 一級自動車整備士
- キャリアコンサルタント
など



02 親身な対応と充実したサポート体制

同じ目線で寄り添う 伴走型のサポートで 成長をバックアップ

一般的な損保営業では対応が難しい、代理店経営の根幹に関わる課題解決を得意としています。また、単なる知識の提供にとどまらず、「親身な対応」と「充実したサポート体制」が最大の特長です。代理店さまと同じ目線に立ち、課題解決まで徹底して寄り添う姿勢が、多くのお客さまから高い評価をいただいています。

年間支援実績
2,000回以上

年間研修受講者数
20,000名以上

Service

02 | 事業紹介



■ SOMPOビジネスサービスの事業

保険代理店やSOMPOグループの皆さま向けに 研修メニューや経営コンサルティングを提供

代理店向け



専業代理店向け サービス

■ 専業代理店が目指す将来像の実現に向けて、品質向上と持続的成長をサポートする様々な支援策をご用意しています。



自動車関連代理店向け サービス

■ 多くの実績を積んだ研修講師やコンサルタントが、代理店の皆さまの身近な相談相手として経営全般をサポートします。



ディーラー・企業代理店向け サービス

■ 重要な経営課題である「人づくり」・「組織づくり」に対応する様々な研修メニューを提供しています。

SOMPOグループ社員向け



SOMPOグループ社員向け サービス

■ SOMPOグループ社員向けに、人財育成・組織開発を中心とした様々な研修を実施しています。

● 専門代理店向け サービス

● 専門代理店が目指す将来像の実現に向けて、
品質向上と持続的成長をサポートする
様々な支援策をご用意しています

● 高い専門性と豊富な支援実績に基づき、専門代理店のみなさまの
実態に応じた柔軟なご支援が可能です。自社の課題解決にぜひ弊
社の支援策をご活用ください。



■ 主な支援策

3つのステップで 課題解決・改善・継続を支援

STEP 01

課題明確化支援

経営分析・診断

STEP 02

STEP01で明確化された
課題解決にむけた支援策を提供

経営基盤強化

組織体制強化

人材育成

生保販売

法人開拓

STEP 03

継続的改善体制の
確立を支援

継続的改善・予防

STEP 01 課題明確化支援

経営分析・診断

代理店経営に関して
取り組むべき課題を共に考え、
解決へ向けたサポートを行います

貴社の保有契約データ・財務諸表等进行分析し、強み・弱みを可視化することで、**優先的に取り組むべき経営課題を明確**にします。
そのうえで**具体的な施策を策定し、実行まで伴走**することで、成長を後押しします。



— 主な効果

- 代理店経営における課題や、自社の強み・弱みが「見える化」されるため、対応策を明確にできます。
- 体制整備・品質向上に取り組む意識改革を引き出し、**代理店経営基盤の強化**に繋がります。
- 自社のデータ分析を行うことで、代理店経営の気づきとなり、**品質向上や持続的成長へ向けての契機**となります。

— 概要 5つの視点と4つの手法による分析を行います

■ **5つの視点** 次の視点から多角的に分析・提案を行います

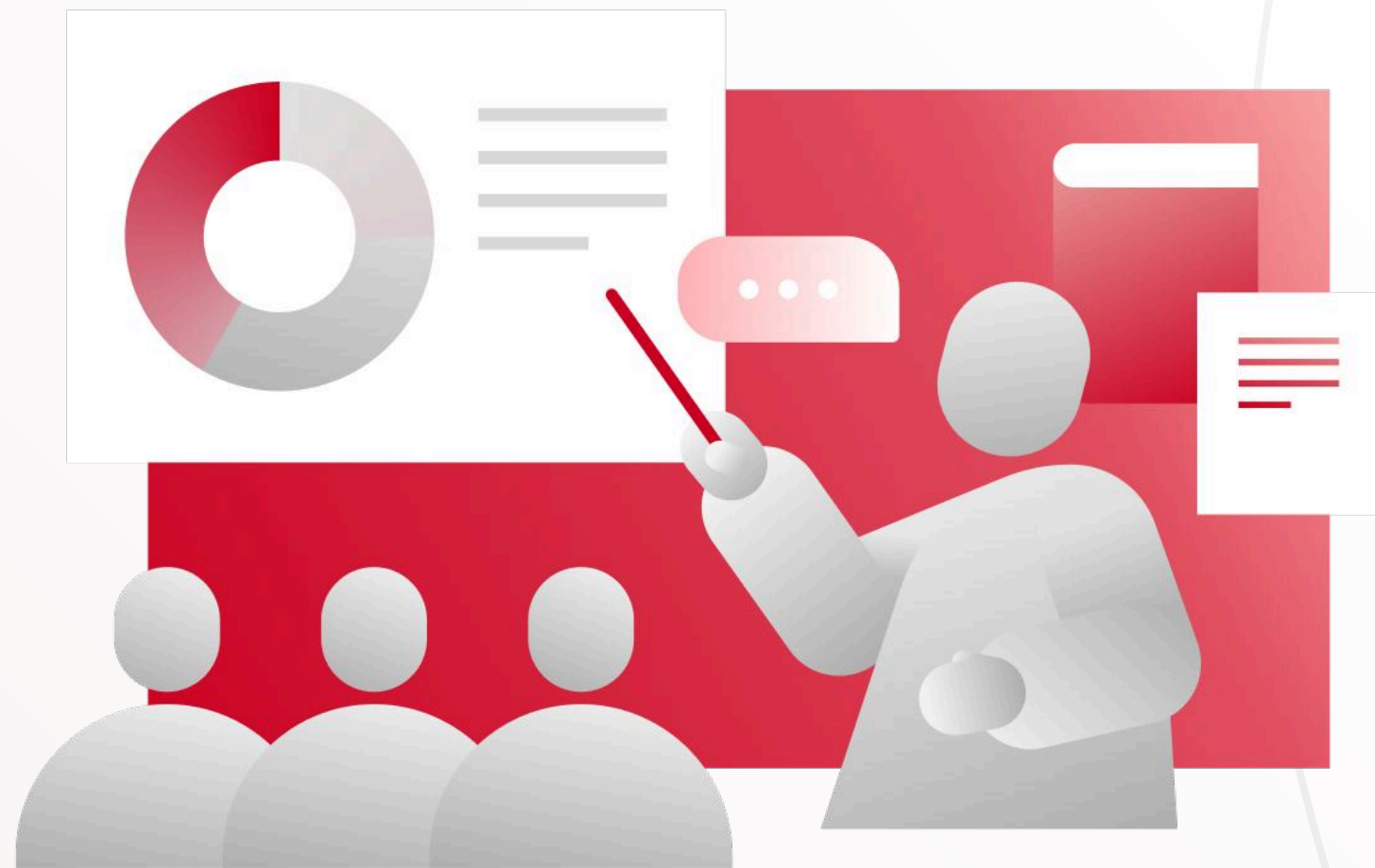
 <p>01 経営ビジョン・計画</p> <ul style="list-style-type: none">▪ 経営理念▪ 経営計画▪ 将来構想	
 <p>02 マーケット・顧客</p> <ul style="list-style-type: none">▪ 地域戦略▪ 顧客基盤▪ 顧客管理	 <p>03 セールス・サービス</p> <ul style="list-style-type: none">▪ 販売手法▪ 新規開拓▪ 多種目（生保）販売▪ 満期・事故対応
 <p>04 人・組織・環境整備</p> <ul style="list-style-type: none">▪ 体制整備▪ 採用育成▪ 後継者対策▪ 合併対応▪ 店舗戦略	 <p>05 経營業績・財務</p> <ul style="list-style-type: none">▪ 経営体質▪ 収支管理▪ 財務課題▪ 投資

■ **4つの分析手法** 次の分析手法により組織の現状を明らかにし、“気づき”の機会を提供します

 <p>01 事前ヒアリング</p>	事前にご提出いただいたヒアリングシートに基づき、5つの視点ごとに、強み・弱みを分析します。
 <p>02 経営分析 (指標分析、財務分析)</p>	成長性、生産性、効率性、安定性、収益性の5つの観点に基づく各種指標(数値データ)に関し、他店との比較を通じ、強み・弱みを分析します。
 <p>03 顧客分析 (マーケット分析)</p>	顧客データをもとに、地域分布・年齢分布・多種目販売・生保販売状況等、貴店の保有マーケットに関する強み・弱みを分析します。
 <p>04 自己分析</p>	事前にご提出いただいた診断シートをもとに、店主と従業員の認識や取り組みの一致・不一致を検証し、強み・弱みを分析します。

STEP 02

課題解決にむけた 支援策を提供



経営基盤強化

組織の一体感を高める「経営ビジョン策定」

- 経営者の思い・考えを投影した「経営理念」を基に、「何のために、この会社で、この仕事をしているのか」といった価値観を社内
内で共有して、すべての事業活動のベースを再構築します。
- プロ代理店を取り巻く環境変化を踏まえ、**経営者が5~10年後の自社のありたい姿(ビジョン)**を描き、**役職員と共有**できるよう支援します。
- 実質法制化されたFD宣言について、経営理念に基づいた「**お客さま本位の業務運営方針と具体的な取組KPI**」が設定できるよう支援します。

組織体制強化

内務体制を起点とした組織の課題解決&生産性向上(バックオフィス)

- 保険代理店の根幹業務である**内務事務オペレーション課題**を、**ヒアリングやディスカッション**を通じて洗い出します。
- コンサルタントが課題を整理し、優先的な取り組み事項とその具体的な取り組み方法を提案します。
- 課題解決策を実行に移すための**取り組みルールを全員で検討、実践**し、フォローアップ期間を経て**定性・定量の両面から効果検証**を実施します。

人材育成

「代理店内部監査実務を担う人材」の育成

- 保険代理店では、三線防衛の観点から、内部監査体制を構築することが求められています。内部監査を実際に担当する人材を育てることを目的としたプログラムです。
- 専門会社とタイアップし、最新の法規制等に則した監査体制構築を支援します。
- 代理店内部監査体制構築支援は、業界の先駆けとなる取り組みです。マーケットに信頼される代理店としてのプレゼンスアップを支援します。

生保販売

「“ねんきん定期便”から民間保険のご提案」に繋げる話法研修

- 公的保険制度の知識を習得したうえで、ねんきん定期便と試算ツールを使って、公的年金の受取額などを情報提供するための話法を身に付けることができます。
- ロープレ実践トレーニングにより、お客さまへの提案力と対応力の向上を図り、民間保険の提案のきっかけづくりができるよう支援します。
- 2021年改正の金融庁監督指針にある“顧客に対して公的保険制度に関する適切な情報提供を行うこと”が実現できるようになります。



法人開拓

法人(中小企業)開拓 エキスパート研修

営業部門の中堅社員向けに

労務リスクの知識や 提案手法をレクチャー

法人(中小企業)の労務リスクに関して専門的な知識を有し、お客さまへ分かりやすくかつ正確な提案ができるエキスパートの輩出を目的とした保険代理店さま向け研修です。

対象者層

営業部門中堅社員(法人対応経験をお持ちの方)

研修プログラム

研修はセールスプロセスにあわせて、複数回実施します。

各回の研修では、講師が受講者一人一人とのロープレを行いながら進行します。

受講者の話法を講師が具体的に診断し、修正点をフィードバックします。

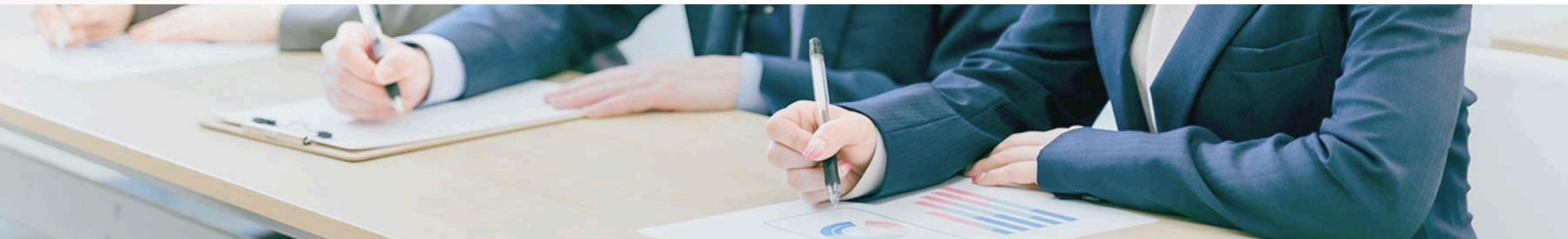
また各研修間にトークの反復練習や企業訪問を実践することで、実力を身につけます。

概要

法人(中小企業)の労務リスクにおける潜在的なリスク認識を顕在化するための話法や、お客さまが納得して購買行動を起こすまでの提案手法をOJTと組み合わせながら習得いただきます。

プログラム事例

- 第1回:業種別知識とニーズ喚起トーク(0.5日)
- 第2回:自社商品知識と説明トーク(0.5日)
- 第3回:類似商品知識と設計に向けたトーク(0.5日)
- 第4回:設計プレゼンとクロージングトーク(0.5日)



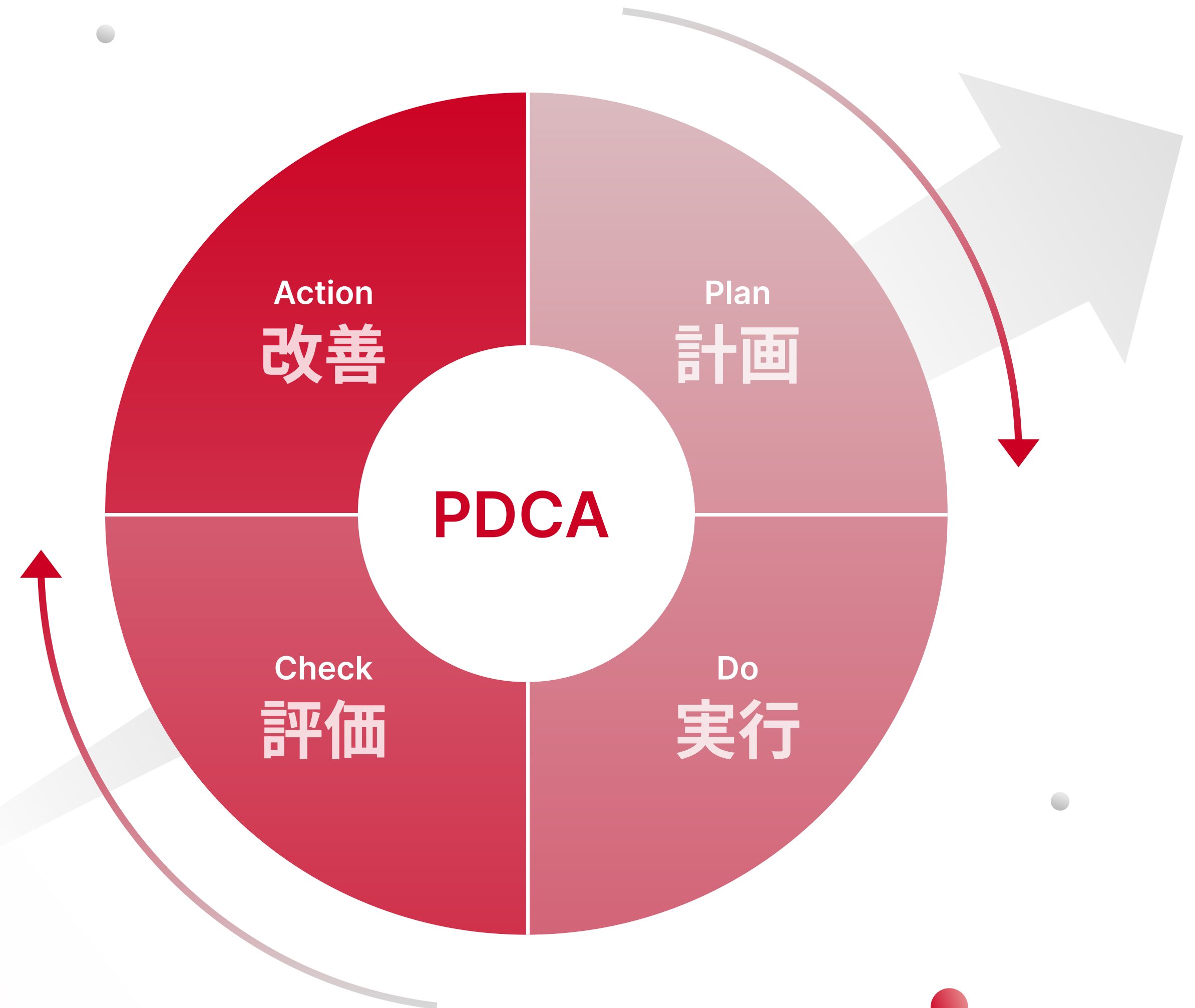
STEP 03 継続的改善体制の確立を支援

ISO9001の活用による PDCAサイクルの 定着と経営品質の向上

— 「ISO9001」とは

「ISO9001」とは、「顧客や社会が求めている品質を備えた製品・サービスを常に提供するための仕組み」について、「国際標準化機構 (ISO)」が定めた国際規格です。

その仕組みを継続的に改善し、顧客満足度の向上を目指すにはどのような組織にしたらよいか、役割分担をどうしたらよいか、どのような方法で仕事をすればよいかなどを定めています。



— 顧客(お客さま)本位の業務運営とISO9001

「ISO9001」とは、「顧客や社会が求めている品質を備えた製品・サービスを常に提供するための仕組み」であり、保険代理店が目指す「顧客(お客さま)本位の業務運営」と、非常に親和性が高い仕組みとなります。「ISO9001」に取り組むことで「**お客さま本位の業務運営**」の考え方も**自然と定着する**と言われてしています。

— 「ISO9001」認証取得による保険代理店のメリット

<ul style="list-style-type: none">国際規格「ISO9001」認証取得に裏付けられた優れた経営品質をアピールすることにより他代理店との差別化が図れます。[*]	<ul style="list-style-type: none">高度な品質管理体制の確立により、各種ヒューマンエラーやクレームが低減し提供サービスの品質が一層向上します。
<ul style="list-style-type: none">従業員の皆さま、組織内において、「継続的改善意識」(PDCAサイクル)が定着します。	<ul style="list-style-type: none">「お客さま本位の業務運営方針の徹底」や「体制整備充実」に向けて、極めて有効な取り組み(システム)です。
<ul style="list-style-type: none">製造業だけでなく、品質を重視する保険代理店業やサービス業等で認証取得が進み、認知度は向上傾向にあります。	

^{*} 「ISO 9001」認証取得企業は約22,168社。(2025年11月現在。日本適合性認定協会資料から)法人顧客へのプレゼンスアップにも繋がります。

「**顧客本位の業務運営**」の目指すものは？



顧客の最善の利益の追求

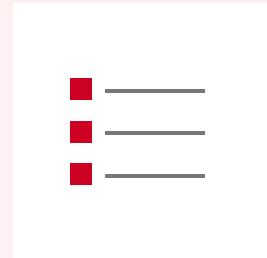


「**ISO9001品質マネジメントシステム**」とは？



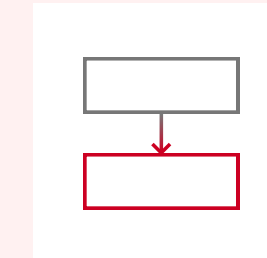
お客さまが求める製品・サービスを提供し、顧客満足度を向上させる仕組み

— ISO9001認証取得に向けた取り組みの抜粋 (PDCAサイクル)



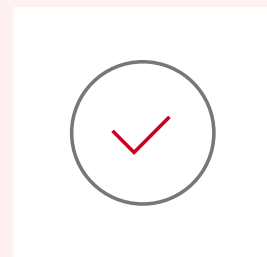
計画
Plan

- 販売品質向上、顧客満足度向上を図るために、「品質目標」を設定する。
- 品質目標を達成するための具体的な活動を計画する。
- 販売品質・顧客満足度向上に必要な仕事の手順、仕組み、教育・訓練や資格取得などを計画する。



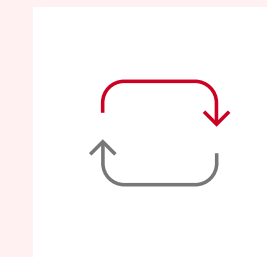
実行
Do

- 品質目標を達成するために計画した取り組みを実行する。
- 計画した仕事の手順、仕組み、教育訓練などを実施する。



評価
Check

- 品質目標の進捗状況・達成状況を確認し、進捗が不十分な場合には原因分析、対策を講じる。
- 提供したサービスをお客さまがどのように受け止めているかを評価し対策を講じる。
- 苦情や品質改善事案などの発生を監視し、原因分析、対策を講じる。
- 発生した「不備等」について、原因分析、是正処置、再発防止を実施する。



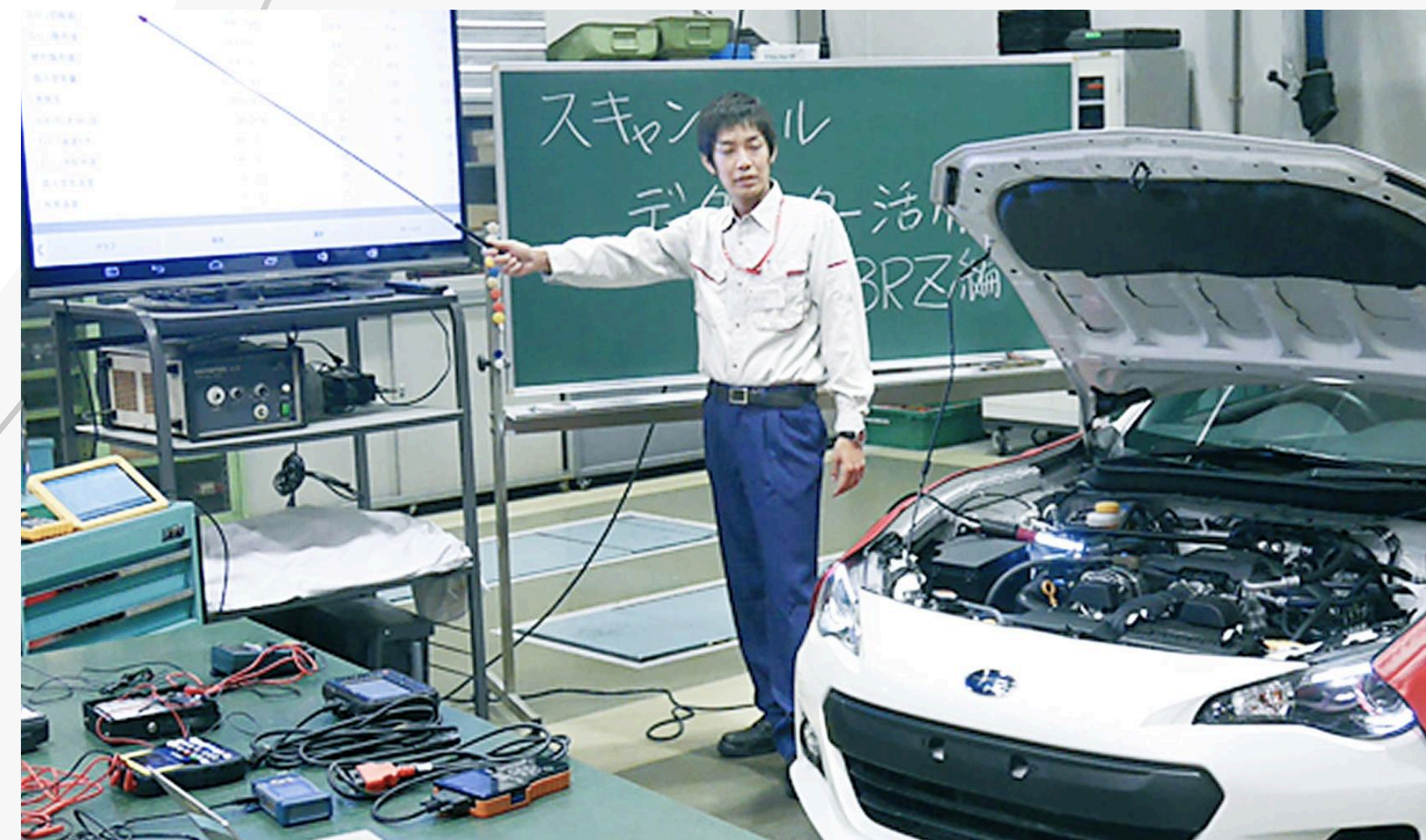
改善
Act

- 年度末(半期単位・四半期単位)に品質マネジメントシステムの有効性を評価し、課題確認と改善策を立てる。

自動車関連代理店向け サービス

多くの実績を積んだ研修講師やコンサルタントが、
代理店の皆さまの身近な相談相手として
経営全般をサポートします

当社には国家資格の保有者や経営コンサルティングを通じて実績
を積んだコンサルタント、数多くの経験を積んだ研修講師が数多く
在籍しており、このようなスペシャリストが全国の代理店の皆さまの
経営全般をサポートします。



■ 研修・支援策

多彩なプログラムで 幅広いニーズにお応え

経営者の方から新人メカニックに至るまで、様々な研修プログラムをご用意しています。また、最新技術の習得に向けた研修や各種セミナー、個別のコンサルティングなど多種多彩なプログラムもご用意しています。

研修は貴社工場に講師がお邪魔して実施する「講師派遣型」研修と、設備が充実した弊社の研修施設等で実施する「施設集合型」研修をご用意しています。



■ AIRオートクラブ

AIRオートクラブの 本部事務局を運営

主な業務内容

- 各種会議の企画、立案、運営
- 会員向け支援策・ツールの作成・提供
- 会員専用ウェブサイトの運営
- 会員向け情報誌『AIRオートMAIL』の発行



AIRオートクラブとは

AIRオートクラブは、自動車整備業界最大規模の自動車関連代理店組織です。自動車関連事業および保険代理業務を主要業務と位置づけ、お客さま本位のサービスを提供し、

お客さまに選ばれ続ける企業・組織を目指しています。また、全国ネットワークを活用し、業態の垣根を越えた様々な情報提供や情報交換、交流を行っています。

- | | |
|--------|---------------------|
| ■ 組織名称 | A I Rオートクラブ |
| ■ 会員数 | 約3,500名（2026年2月末現在） |
| ■ URL | air-autoclub.jp |

■ AIRオートクラブ会員限定メニュー

エア21車検・ エアeショップ21

air21.gr.jp



— エア21車検

「ひとつ上の安心カーライフ」をご提供する
自動車整備事業者のボランタリーチェーン

全店で車検業務において、ISO9001の認証取得をしています。ISO9001とは、品質を常に維持向上させるなど、お客さま満足度を向上させるための仕組みについて「国際標準化機構 (ISO)」が定めた国際規格です。作業の標準化や顧客対応力のレベルアップなど継続的な改善の取り組みにより、お客さまに高品質なサービスを提供し、満足度向上による収益アップを目指します。



— エアeショップ21

環境に配慮した事業活動を行う
自動車整備事業者のボランタリーチェーン

グループ全体で環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001の認証を取得しています。環境に配慮した事業活動を通じて、「地域社会から信頼され」「長期的に発展する」企業を目指し、お客さまに選ばれる整備工場づくりを自動車整備業界に特化した豊富なノウハウでしっかりサポートします。



■ AIRオートクラブ会員限定メニュー

整備技術ホットライン

自動車の様々なトラブルを
解決するまでサポートします！



故障診断の際に「アドバイスがあれば助かるな」と思いませんか？

最新技術への対応や情報に不安はありませんか？

忙しくて故障診断をしている時間がないのでは？

20年以上にわたり蓄積した故障事例は **26万件以上!**

自動車の様々なトラブルを解決するまでサポートいたします。

実際の故障事例に基づいた的確なアドバイスが強みです。

もう一人のメカニックとして利用し、時間の有効活用をしましょう。

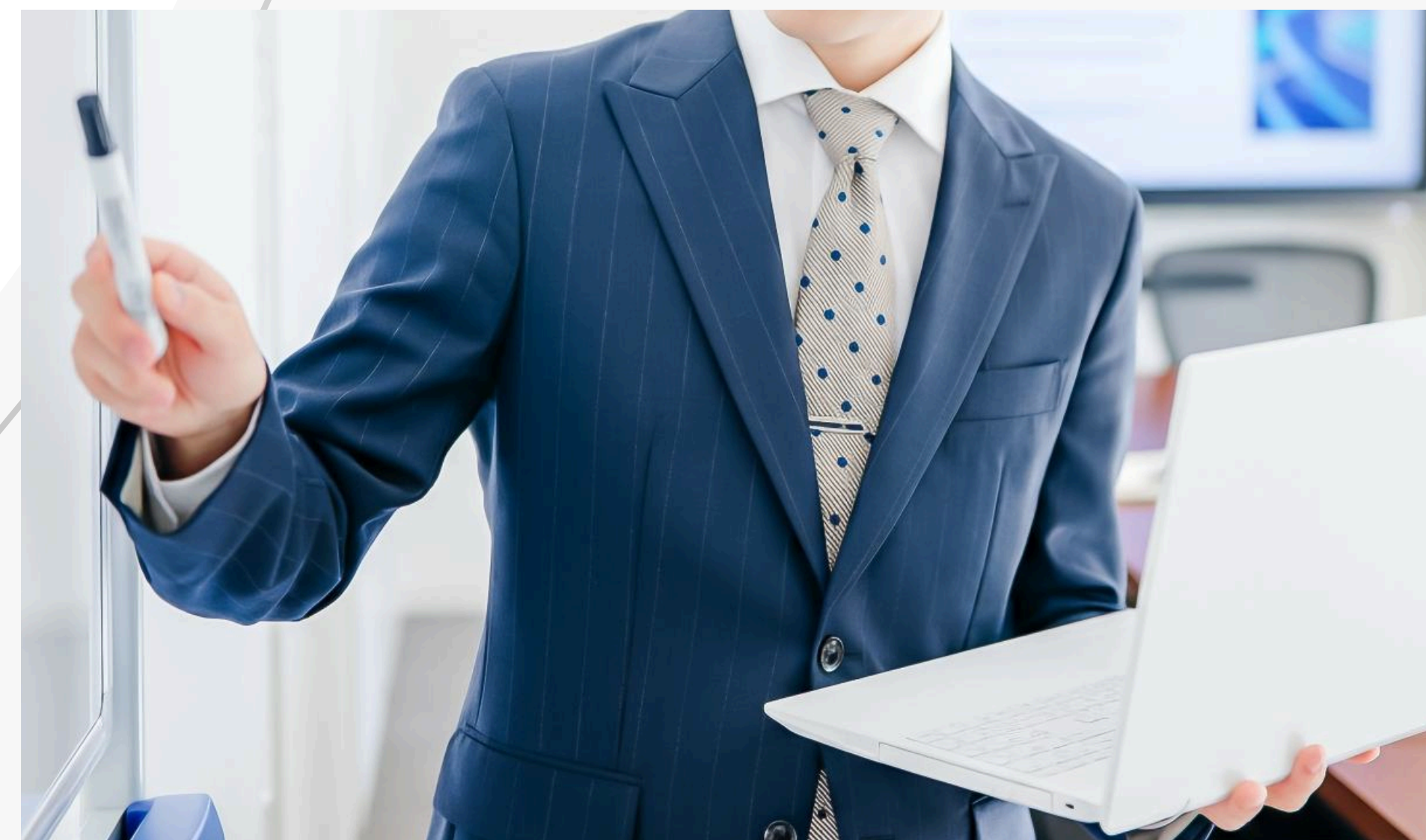
メカニックの成長支援として、

実践的な知識を学ぶ教育ツールとしてもご活用ください。

ディーラー・企業代理店向け サービス

人的資本経営に必要な
支援策をご用意しています

重要な経営課題である「人づくり」・「組織づくり」に対応する様々な
研修メニューを提供しています。



■ 人づくり研修メニュー

組織風土を 醸成する 5つのメニュー

MENU 03

■ 所要時間 2.5~3時間

成功する 組織づくり研修



ゲームの中で起こる失敗や成功は、あなたの職場の縮図です。普段は見えにくい「連携の壁」や「意識のズレ」を、ゲーム体験を通じて可視化します。なぜコミュニケーションが必要なのかを理屈抜きで腹落ちできます。座学では得られない深い気づきが、組織の成長エンジンとなる「活力ある職場風土」を生み出します。

MENU 01

■ 所要時間 7~8時間

活力ある 組織づくりセミナー



「指示待ちばかりで活気がない」「人が辞めていく」。それは、組織の風土の問題かもしれません。本セミナーでは、社員が自律的に動き出し、やりがいを感じられる職場風土づくりの極意を伝授します。目指すのは、従業員満足(ES)が自然と顧客満足(CS)を生み出す好循環。停滞した空気を一掃し、再び成長軌道に乗せるための具体的な組織改革を始めませんか。

MENU 02

■ 所要時間 7~8時間

未来を創る リーダーシップセミナー

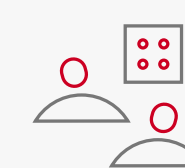


リーダーシップは、方法論ではありません。様々な課題に対し「自らの心をどう整えるか」を問い続けることで磨かれます。このセミナーでは、多くの事例映像を視聴し、徹底したディスカッションで成功や失敗の疑似体験を通じて、現状の課題(できていない自分)に気づき、組織の未来を切り拓くために必要な「あなただけのリーダー像」を確立します。

MENU 04

■ 所要時間 2~2.5時間

ゲーム「金の糸」で学ぶ コミュニケーション研修

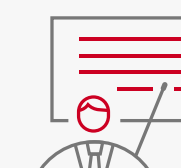


「あの人のこと、本当は何も知らなかった。」その気づきが、組織の絆を劇的に変えます。業務連絡、表面的な会話...それだけで、真の信頼関係を築けるでしょうか?本研修は、ゲームを通じて自己開示と傾聴を自然な形で実践し、メンバーの価値観を共有する研修です。楽しみながら互いの背景にある想いに触れたとき、組織の心理的安全性は驚くほど高まります。

MENU 05

■ 所要時間 2~4時間

ハラスメント研修



ハラスメント対策を「やってはいけないこと」の理解で終わらせていませんか? 真の目的は、社員一人ひとりが安心して能力を発揮できる環境をつくることです。本研修では、三大ハラスメントに加え、職場環境を悪化させる様々な要因を事例とともに解説します。「どうコミュニケーションをとるべきか」を学び、心理的安全性の高い、強い組織を目指します。

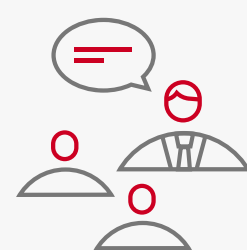
■ 人づくり研修メニュー

人材を育てる8つのメニュー

MENU 01

■ 所要時間 4時間×4セッション

リーダーシップ 実践プログラム



マネジメント層の皆さまを対象に、組織を導くうえで不可欠である「リーダーシップ」と「コーチング」のスキルを体系的に習得し、学習と実践のサイクルで「行動変容」をサポートします。

「対話」と「支援」を軸とした実践的なアプローチにより、メンバーの主体性を引き出し、組織全体のパフォーマンス向上と望ましい職場風土の醸成につなげます。

知識の習得にとどまらず、現場で活用できる具体的なスキルの習得に焦点を当てた、全4回構成の「伴走型」実践プログラムです。

※各セッションの間に1～1.5ヶ月の実践期間を設けます

MENU 02

■ 所要時間 6時間

「私らしく働く」女性の ためのキャリア研修



女性活躍推進が重要とされる現代において、自身のキャリアを主体的に考え、自分らしい働き方を見つけることを目的とした、女性従業員向けのキャリア研修です。

課題に応じたワークを通して、周囲の環境や社会の期待に流されることなく、自分自身の価値観や強みを再認識し、楽しみながら自己理解を深めます。

研修では参加者同士の対話やグループワークの時間を設け、ゲームを活用したコミュニケーションの活性化を図りながら、女性従業員同士の絆づくりを支援します。

少し先の「未来を想像する時間」を創出することで、モチベーション向上を図ります。

MENU 03

■ 所要時間 2~3時間

アンガーマネジメント& アサーション研修



アンガーマネジメントとは怒りの感情と上手に付き合うためのものです。アサーションとは自分も相手も尊重するコミュニケーションのことです。

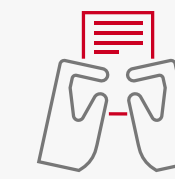
これらにより、職場やお客さま対応、夫婦や親子関係などのあらゆる場面で、良好な人間関係・信頼関係を築き自分の可能性を広げることを目指します。

特に職場では組織の活性化や生産性の向上につなげることができるでしょう。

MENU 04

■ 所要時間 3時間または6時間

心づかいが伝わる ビジネスマナー研修



- ベーシックコース：3時間
- ステップアップコース：6時間

なぜ、そのマナーが必要なのか？相手の立場に立つとは、具体的にどう動くことなのか？

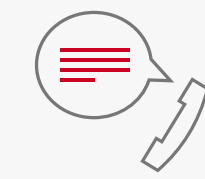
本研修では、表面的なスキルの習得だけでなく、「相手を慮るマインド」から行動を変えていきます。

ロールプレイングや電話対応ワークを通じ、相手の立場に立った対応やコミュニケーションを体得し、「あなたにお願いしてよかった」と言われる、信頼関係を築ける人財を育てます。

MENU 05

■ 所要時間 3時間または6時間

課題解決型 電話対応研修



- ベーシックコース：3時間
- ステップアップコース：6時間

ベーシックコースでは基本の組み立てを習得します。

ロールプレイングにより体感しながらすすめることで、参加者が楽しみながら実践的な電話対応を身につけます。

また「てるコーチ(録音付機材)」を用いて実際に自分の声を聴いていただき振り返ることで、電話対応力の向上に繋がります。

ステップアップコースではロールプレイングではクレーム対応の組み立てを習得します。

事前にヒアリングした課題を題材にロールプレイングを実施し、学んだスキルを活用して課題の改善を図ります。

MENU 06

■ 所要時間 2時間

テキスト コミュニケーション研修



要件も気持ちも伝わるテキスト(LINE、チャット)でのコミュニケーションについて学びます。電話とは異なるテキストコミュニケーションの特徴を理解し、実践ケーススタディを通じて文字で「伝わる」コミュニケーション力を身に付けます。

MENU 07

■ 所要時間 7~8時間

STEP-EX研修



営業活動のプロセスと、各プロセスを効率的に進めるための営業の基本スキルを習得します。

MENU 08

■ 所要時間 4時間

対話支援(1on1)研修

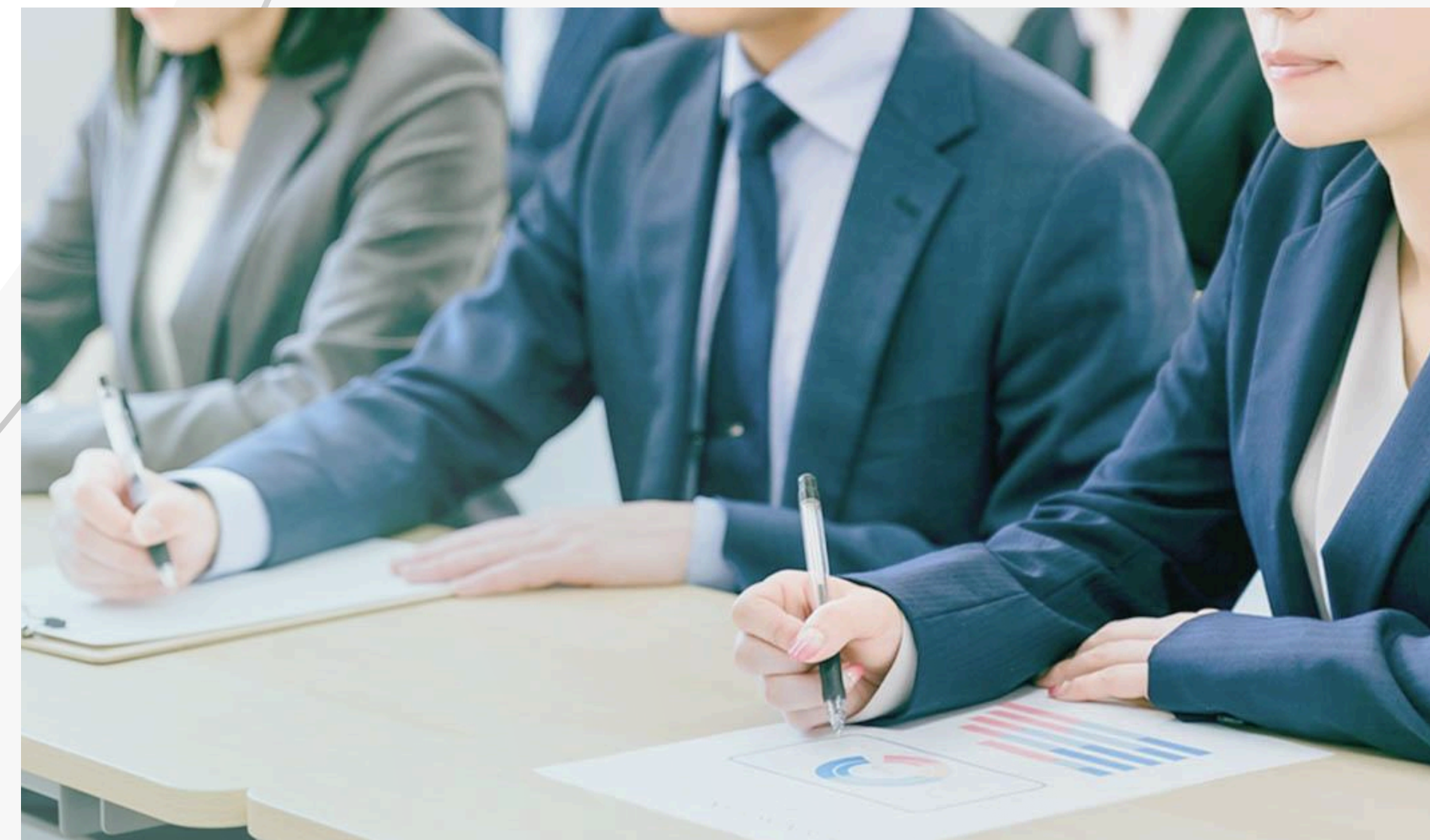


対話(1on1)に必要な知識とスキル習得を支援する研修です。コーチングやフィードバックを活用した手法で、スタッフの成長を促し組織のパフォーマンス向上を実現します。

SOMPOグループ社員向け サービス

当社の高い専門性と豊富な経験を活かして
さまざまな研修を実施

SOMPOグループ社員向けに、人財育成・組織開発を中心とした
様々な研修を実施しています。研修内容については、知識やスキル
を習得するカリキュラムに加えて、社員自ら考え実践できる力を養う
ことを目的に、ロールプレイングやグループ討議を積極的に取り入
れたカリキュラムを提供しています。



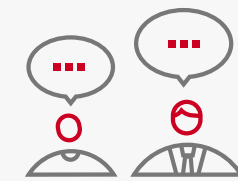
■ 人づくり研修メニュー

人材を育てる6つのメニュー

MENU 01

■ 所要時間 3~4時間

1on1導入プログラム



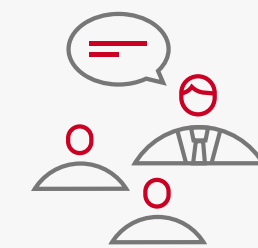
経験豊富な1on1トレーナーによるトレーニングを中心に、
導入研修、フォローアップ研修を通じて、
リーダー（チームリーダー）が1on1を実践できるようになることを目指したプログラムです。

※一連の導入プログラムの対応は、BSS社の1on1専任トレーナーが担当します。

MENU 02

■ 所要時間 3~6時間

対話支援型 マネジメント研修



対話支援型のマネジメントを習得、実践することによって、
メンバーの成長を支援し、組織のパフォーマンスを向上させます。

リーダーシップとコーチングのマインドとスキルを学び実践して「わかる」から「できる」ように導きます。

個人ワークやグループ討議、ロープレが中心の参加型研修です。

MENU 03

■ 所要時間 3~4時間

キャリア開発研修



人生100年時代となり、価値観の多様化と社会情勢の急激な変化に対応するためには、社員ひとり一人が自身のキャリア(ワーク&ライフ)を自律的に形成することが必要となってきました。この研修では社員のキャリア自律を促し、個人のパフォーマンスとワーク・エンゲージメントの向上を目指します。

MENU 04

■ 所要時間 2~3時間

アンガーマネジメント&アサーション研修

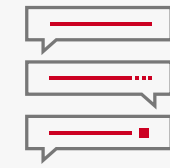


アンガーマネジメントとは怒りの感情と上手に付き合うためのものです。アサーションとは自分も相手も尊重するコミュニケーションのことです。これらにより、職場やお客さま対応、夫婦や親子関係などのあらゆる場面で、良好な人間関係・信頼関係を築き自分の可能性を広げることを目指します。特に職場では組織の活性化や生産性の向上につなげることができるでしょう。

MENU 05

■ 所要時間 2時間

テキストコミュニケーション研修

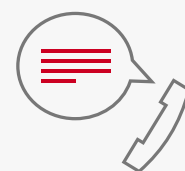


要件も気持ちも伝わるテキスト(LINE、チャット)でのコミュニケーションについて学びます。電話とは異なるテキストコミュニケーションの特徴を理解し、実践ケーススタディを通じて文字で「伝わる」コミュニケーション力を身に付けます。

MENU 06

電話対応研修

■ 所要時間 2~2.5時間



年代、受ける側、かける側を問わず、電話が苦手という方が増えています。テキストコミュニケーション(LINEやチャットなど)が増加するほど、人によるコミュニケーション手段としての電話対応力は価値が高まっています。この研修では「聴く力」と「伝える力」を身につけ、お客さまにとって納得感のある対応を目指します。

実施例

- 基本電話対応研修(対象者によって内容は変わります)
- 苦情電話対応研修(上席対応含)
- インプロビゼーション電話対応研修

※ インプロビゼーション: 臨機応変に対応する力

■ 人づくり研修メニュー

組織風土を育む3つのメニュー

MENU 01

■ 所要時間 7~8時間

活力ある 組織づくりセミナー



「指示待ちばかりで活気がない」「人が辞めていく」。それは、組織の風土の問題かもしれません。

本セミナーでは、社員が自律的に動き出し、やりがいを感じられる職場風土づくりの極意を伝授します。

目指すのは、従業員満足 (ES) が自然と顧客満足 (CS) を生み出す好循環。停滞した空気を一掃し、再び成長軌道に乗せるための具体的な組織改革を始めませんか。

MENU 02

■ 所要時間 2.5~3時間

成功する組織づくり研修



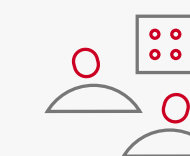
ゲームの中で起こる失敗や成功は、あなたの職場の縮図です。普段は見えにくい「連携の壁」や「意識のズレ」を、ゲーム体験を通じて可視化します。なぜコミュニケーションが必要なのかを理屈抜きで腹落ちできます。

座学では得られない深い気づきが、組織の成長エンジンとなる「活力ある職場風土」を生み出します。

MENU 03

■ 所要時間 2~2.5時間

ゲーム「金の糸」で学ぶ コミュニケーション研修



「あの人のこと、本当は何も知らなかった。」

その気づきが、組織の絆を劇的に変えます。業務連絡、表面的な会話・・・それだけで、真の信頼関係を築けるでしょうか？

本研修は、ゲームを通じて自己開示と傾聴を自然な形で実践し、メンバーの価値観を共有する研修です。楽しみながら互いの背景にある想いに触れたとき、組織の心理的安全性は驚くほど高まります。

Company Overview

03 | 会社概要



会社概要

- 会社名 SOMPOビジネスソリューションズ株式会社 sompo-bss.com
- 設立 1990年2月
- 資本金 5,000万円
- 主な事業 教育研修事業・代理店経営コンサルティング・代理店経営に関する情報提供など
- 社員数 222名（2026年4月現在）
- 株主 損害保険ジャパン株式会社
- 本社 東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル24階
- 大阪事業所 大阪府大阪市住之江区南港南2-4-7 損保ジャパン大阪自動車研究所内
- 守谷事業所 茨城県守谷市松前台5-3 損保ジャパン守谷総合研修センター内



SOMPOビジネスソリューションズ

sampo-bss.com