

2021年2月24日

各位

会社名 株式会社インソース  
代表者名 代表取締役 執行役員社長 舟橋 孝之  
(コード番号：6200 東証第一部)

## ビジネスでの活用が注目される「行動経済学（ナッジ理論）」について学ぶ eラーニングや行動経済学を活用した部下指導研修を開発

「教育」と「IT」の力で組織の課題解決を支援する株式会社インソース（本社：東京都千代田区、代表取締役執行役員社長：舟橋孝之、証券コード：6200、以下「当社」）はこの度、行動経済学（ナッジ理論）のeラーニングや研修を開発しましたので、お知らせします。

行動経済学は伝統的な経済学とは異なり、「人は感情で動く」という前提に立って、人の行動を分析します。行動経済学の観点から人を動かすための仕掛けを作り、ビジネスに応用した事例も増えてきており、注目が集まっています。

インソースでは、行動経済学の概要について短時間で学ぶことのできるeラーニングや、行動経済学の観点から人の行動を促すポイントを学ぶ研修を開発いたしました。

### ■eラーニング 行動経済学（ナッジ理論）活用講座

[https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/behavioral\\_economics\\_katsuyou.html](https://www.insource.co.jp/dougahyakkaten/behavioral_economics_katsuyou.html)

行動経済学やナッジ理論の基本的な知識を身につけたうえで、具体的な活用事例について学ぶことのできる動画教材・eラーニングです。「行動経済学の概要についてまずは知りたい」「研修前に行動経済学の知識をインプットすることで、研修効果を高めたい」という場合におすすめです。



#### 【提供方法】

- ・コンテンツ購入プラン（買い取りプラン）
- ・1週間レンタルプラン（期間限定視聴プラン）

【価格（税込）】

- ・コンテンツ購入プラン：198,000 円／本
- ・1週間レンタルプラン：1,870 円／人

■行動経済学を活用して、主体的に行動できる部下を育成する

- ・行動経済学を活用した部下指導研修～EASTで部下の主体性を引き出す

[https://www.insource.co.jp/bup/bup\\_behavioral\\_economics\\_development.html](https://www.insource.co.jp/bup/bup_behavioral_economics_development.html)

「指示待ち・受け身の姿勢から部下が脱却してくれない」と、部下の主体性を引き出すことを課題ととらえる育成担当者の方が多くいらっしゃいます。本研修では、人を動かすための手段として注目の集まる行動経済学を活用して、どのように部下指導を行えばよいのか、お伝えします。行動経済学のEASTのフレームワークにしたがって、部下の主体性発揮を促すポイントを学びます。

<部下の主体性を引き出す4つのポイント>

Easy：行動のハードルを下げる

Attractive：目的意識を持たせる

Social：周囲の期待を伝える

Timely：適切なタイミングで介入する

上司向けの研修に加え、受け身の姿勢からの脱却が求められる若手を対象にした研修もございます。

- ・（若手向け）主体性発揮研修～行動経済学を活用し、主体的に行動できるようになる

<https://www.insource.co.jp/wakate/nudge-independence.html>

■工場のメンバーに対して、ルールを周知徹底させる

- ・（製造業向け）ルール順守徹底研修～行動経済学を活用しルール定着を図る

<https://www.insource.co.jp/kenshu/rule-thorough.html>

「工場における作業手順や安全上のルールなどをメンバーに周知徹底するのが難しい。強制的にはではなく、自然とメンバーがルールを守れるような仕組みを作りたい」との現場での声を受け、開発いたしました。本研修では、メンバーがなぜルールを守れないのかを行動経済学の観点から分析し、対応策を検討します。

当社では、ニーズを先取りする最新のテーマの研修を今後も開発してまいります。

以 上

---

【お問合せ先】株式会社インソース

<https://www.insource.co.jp/index.html>

（取材・広報に関して）

社長室（安藤・西）

TEL:03-5259-0070

（サービス内容に関して）

コンテンツ開発部（大畑）

TEL:03-6902-0071