

## 法人向けeラーニングで提携 教育のグローバル対応も強化

——レビックグローバル

人材育成のレビックグローバル(東京都豊島区、川口泰司社長)は、人材開発支援のサイバックス(東京都千代田区、片岡明彦社長)との法人向けeラーニング事業分野での提携を発表した。

事業提携は、大企業を顧客とするレビックグローバルと中堅企業を顧客とするサイバックスが教材開発やマーケティングを共同で行うことで、より広範な顧客に対して提案力を高めることが狙い。内定者から経営者の階層別教育、スキル・専門教育のニーズに応え、eラーニングや映像教材などの教育メディアの効果的な活用を提案していく。また、日本国内だけでなく、中国、ASEAN地域でもサービスを提供する。

同社は、社員の学習と自律的成長の環境をワールドワイドに構築するために、総合支援サービス「SmartSkill(スマートスキル)」の提案を強化して

いる。グローバル化を進める企業には、グローバルリーダーとグローバルタレントの育成、ナショナルスタッフ教育、赴任者教育の多彩なコンテンツを、日本語、英語、中国語で提供する。

川口同社社長は、「グローバルな視点での人材育成が、日本企業の大きな課題です。当社が提案する「SmartSkill」では教育プログラムの提供に加え、人事情報としてスキルや能力の管理を1つのシステムで行えることも特徴です。社員が自律的に学習することを、インセンティブや会社へのロイヤリティ醸成のために上手く位置づけている欧米企業に比べて、日本企業では個人任せ、現場任せになっていることが多い。個人のキャリアステップや能力開発要件を明確にして、組織の競争力アップにつなげるための学習環境やシステムの整備が急務です」と話している。

## 無料で専用研修ポータル構築 200のeラーニング講座を提供

——デジタル・ナレッジ

eラーニングのデジタル・ナレッジ(東京都千代田区、埜弘明社長)は、企業が無料で専用研修ポータルサイトを構築することができる「オリジナル研修ポータルサービス」を開始した。

同サービスでは、企業ごとに専用の研修ポータルサイトを設置し、社員研修向け講座や基礎知識取得のための講座などのeラーニング教材を提供する。社員が講座を受講した際に費用が発生する仕組みで、ポータルサイトの構築費用は無料となっている。

社員研修を検討する中で、まずは費用を抑えて手軽にスタートしたい企業に対して、社員に研修教材を個別に配信するという人事担当者の負担をなくし、社員は自身のスキルに合った講座を選んで利用できるというメリットを提案する。ポータルサイトの設置は、人事担当者が管理画面で必要な項目を設定するだけで完了する。

会社がスタッフ向けの教育サービスとして利用したり、構築した研修ポータルサイトを一般に公開して運営することも可能となっている。

「ITスキル」「ビジネスリテラシー」「プログラミング」「資格」「経営・マネジメント」「法務」の200以上の講座は、同社が提携する50を超える専門スクールが提供する。セミナーを生中継する「ライブセミナー」では、受講者が、その場で質問することもできる。

野口保之同社取締役は、「eラーニングを導入したいという企業は多いのですが、企業規模や使い方によって、システム構築に大きな金額を掛けることは難しい場合があります。学ぶ機会やツールを社員に与え、社員自身が学ぶべき講座を自主的に受講するという考え方も増えていますので、初期費用が不要な当社サービスの導入を検討していただければ」と話している。

## 社内講師でコスト抑制 内定者向けビジネスゲーム

——毎日コミュニケーションズ

総合人材サービスの毎日コミュニケーションズ(東京都千代田区、中川信行社長)は、企業の内定者を対象とした研修用ビジネスゲームプログラム「アルティメットチョイス」を、研修内製化支援のカレイドソリューションズ(東京都新宿区、高橋興史代表)と共同開発し、提供を開始した。

今年の内定者教育のニーズについて、同社研修企画部の佐藤大輔課長は、「利益やコストの感覚、制約のある状況下での意思決定など、仕事を進める上で不可欠となる考え方を早い段階から養えるようなプログラムのご相談が増えています。また、費用対効果を見定めて、内定者を集める機会を限定する傾向にあります」と話す。

同プログラムでは、参加者が協力して「会社の利益」の目標達成を目指すと同時に、「個人の評価」を高めるために自身が有利になる行動を選択しなければならないという仕掛けになっている。ゲームを2回行って行動の変化

を振り返ることで、会社員として必要な意識に気づき、学ぶことを狙いとする。

会社の利益と個人の評価が矛盾するような状況も意図的に設定され、常に悩ましい状況の中での決断を迫られるため、「指示待ち」「受身」といわれる世代に、ビジネスシーンにおける自己決定の醍醐味が体感できるという。

「プログラムは、社内講師で実施することを前提に開発していますので、講師の力量に左右されないで研修効果が見込めるコンテンツになっています。一度購入いただければ、経年・複数回の実施が可能のため、講師派遣型のビジネスゲーム研修に比べてコストを抑えることができます」と(佐藤氏)

同プログラムは1セット49万8千円。1セット当たりの最大参加人数は24人(実施可能な最少人数は5人)で、標準実施時間は3時間程度となっている。同社では、初年度の売り上げとして、20法人1000万円を目指す。

## 中小企業向け会員制教育サービスを開始

——エン・ジャパン

エン・ジャパン(東京都新宿区、鈴木孝二社長)は、入会金と月会費だけで希望する講座を受けることができる、従業員300人以下の企業を対象にした会員制教育サービス「[en] カレッジ」を開始した。10月からプレ開講として無料体験セミナーを開催しており、本格開講は2010年1月から。

企業ニーズの高い「マネジメント」「リーダーシップ」「コミュニケーション」をテーマとした講座を充実させる予定。

サービスの利用料金は、入会金が10万5000円で、月会費は従業員数に応じて31,500円からの設定となっている。

## 「MSN」とアルバイト求人情報提供で独占提携

——インテリジェンス

インテリジェンス(東京都千代田区、高橋敏敏社長)が運営する求人情報サービス「an」は、マイクロソフトが運営するポータルサイト「MSN」とアルバイト求人情報提供で独占提携

したと発表した。

「MSN」は30代前半の利用者が多く、現状、若年層の利用者が多くを占めている「an」では提携により、社会人経験者層の利用促進を図る。

## 産学協同のビジネススクール、新年度の参加者募集

——日本生産性本部 経営アカデミー

財団法人日本生産性本部(谷口恒明理事長)の経営アカデミー(野中郁

2010年度の開講コース

トップマネジメントコース