

* * * * * 株式会社 様

2020年度 Web/分散型セミナー

企画書

(株)MCシステム研究所
内山 力

目次

1. 実施環境	1
2. ネットワークイメージ	3
3. セミナー・コンテンツ構成	4
4. 実施フロー&スケジュール	6
別添1 Webサイトのサンプル	9
別添2 ナレッジSEL2020の概要	11
別添3 テキスト構成	18
補足資料	19

1. 実施環境

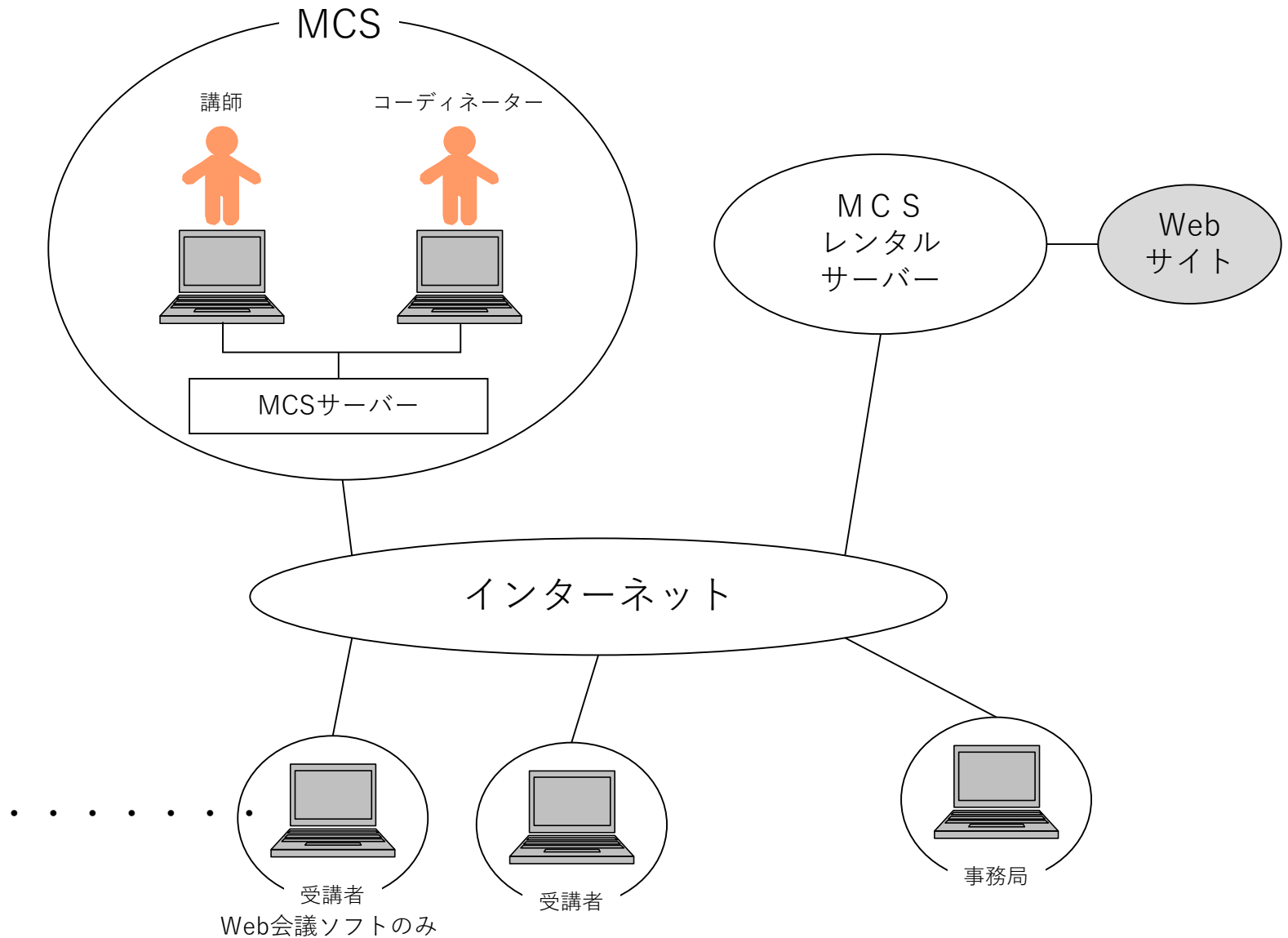
- コンテンツの配信元はMCシステム研究所（以下MCSと略す）。
- セミナーオペレーションは講師（内山力）とコーディネーターにて実施。
- 受講者（および事務局）はインターネット常時接続環境にあり、音声入出力が可能なパソコン（タブレットでも可）があればOK。
- WebサイトはMCS契約のレンタルサーバーに置く。
- Webサイト作成はmoodle（CMS*¹）を使用。
⇒Webサイトのイメージは別添1サンプル参照。
- Web会議ソフトはzoom*²を想定。
- レクチャーはWebカメラ撮影のライブ配信&Web会議ソフトを使用。
- ディスカッションはグループ・ディスカッション（1チーム4~5名）およびクラス・ディスカッション（講師、受講者全員）の2パターンを用意。ともにWeb会議ソフト（口頭で話す）、Webサイト（結果を書く）を使用。（現在のセミナーのディスカッションスタイルとほぼ同じ）

- テキストはすべてWebサイトより受講者がダウンロードする。
⇒個人向け使用に限り、自らでのプリントも可とする。
- レポートはすべてWebサイトに受講者がアップロード。
- フィードバックコメントは、MCSが各受講者向けにアップロード、受講者はダウンロード、事務局は参照可能。

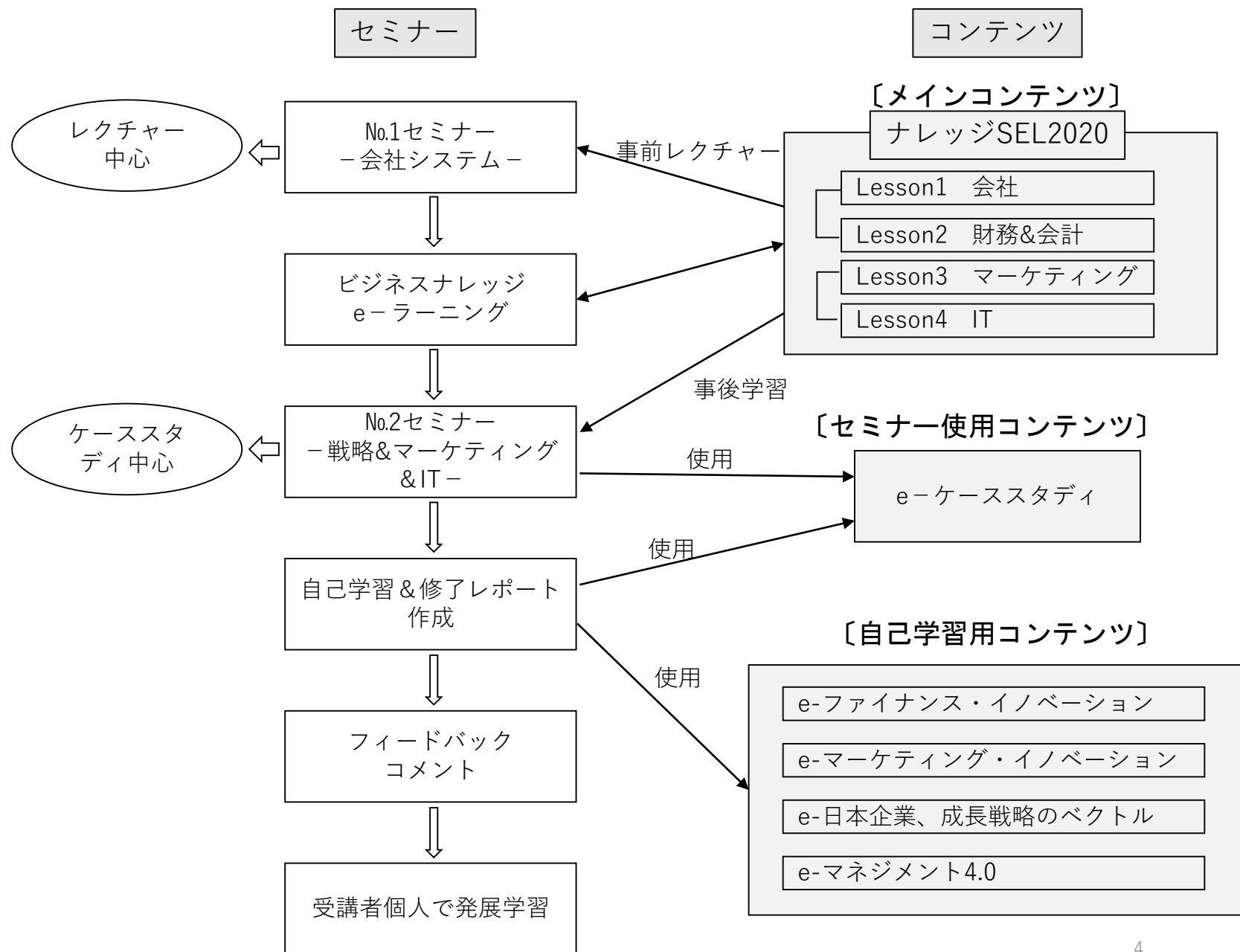
*1 CMS（Contents Management System）とはWebサイト、Webコンテンツを作るためのソフト。
moodleは貴社のeラーニング（数字・データリテラシー強化セミナー）でも使用したCMS。

*2 受講者にはzoomの無料ソフトをダウンロードしてもらう。Microsoft Teamsでも可能ではあるが、ゼミナールオペレーションの面からzoomを希望

2. ネットワークイメージ



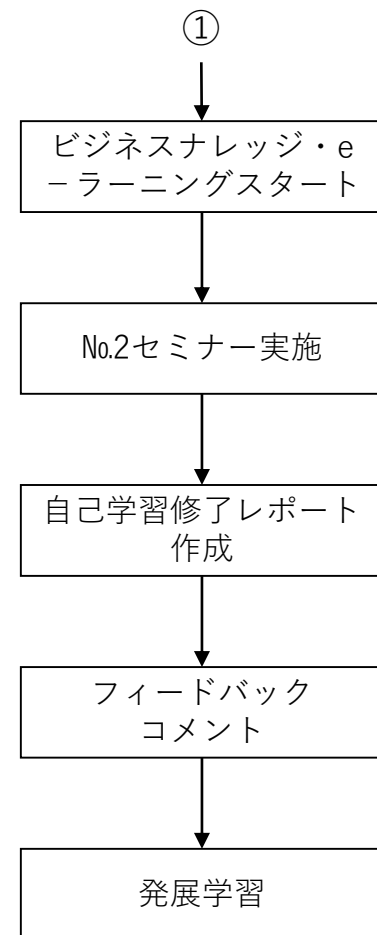
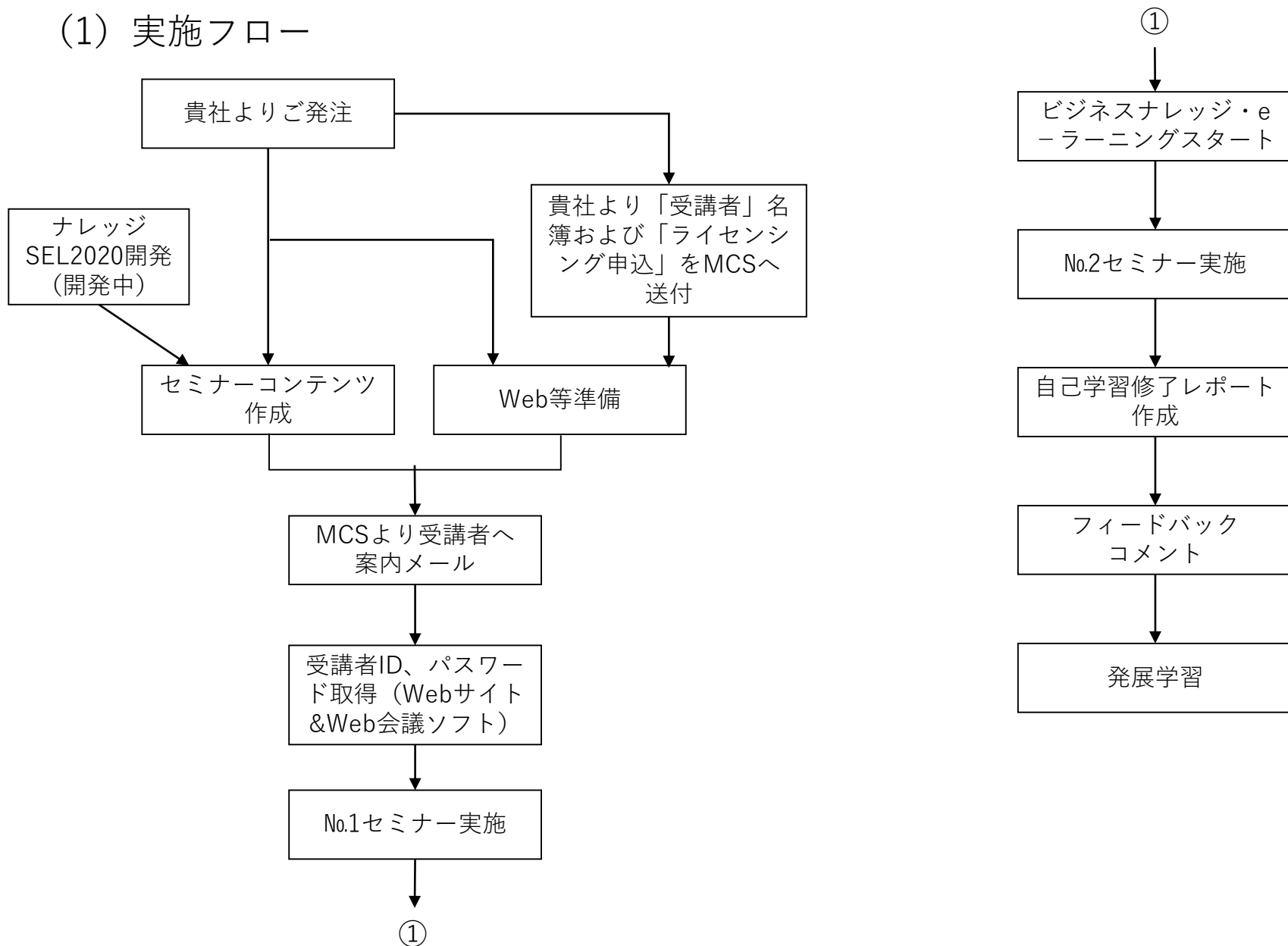
3. セミナー・コンテンツ構成



- 本セミナーのメインコンテンツはナレッジSEL2020（別添2参照）。
- No.1セミナーは「Lesson1 会社、Lesson2 財務&会計」のわかりづらい所をレクチャー。
- ビジネスナレッジ・eラーニングはLesson1～Lesson4を対象とするが、メインはLesson1、Lesson2。昨年度までの通信教育同様に添削・合否判定型で行う。
- No.2セミナーはLesson1の一部（戦略）、Lesson3「マーケティング」、Lesson4「IT」のナレッジを用いてケーススタディを行う。
- 自己学習は前ページの4テキストを使用。
- 修了レポートは主にNo.2セミナーの理解度をチェックすることが目的。
- フィードバックコメントは従来の能力評価よりも、セミナーの「CHECK&ACTION」を中心として、今後の能力開発テーマ、学習アドバイスなどを行う。
- 発展学習については別添3のテキスト（別途購入）を提案。

4. 実施フロー&スケジュール

(1) 実施フロー



(2) スケジュール

項目	1か月目	2ヶ月目	3か月目	4か月目	5か月目	6ヵ月目	7ヵ月目	8ヵ月目
貴社よりご発注								
セミナーコンテンツ作成								
ナレッジSEL2020開発								
受講者名簿受領								
Web等準備								
MCSより受講案内メール								
受講者ID&パスワード取得								
No.1セミナー実施								
ビジネスナレッジ・eラーニング								
No.2セミナー実施								
修了レポート								
フィードバックコメント								

- ご発注をいただいてからMCS側の作業を開始する（除くナレッジSEL2020の開発）。
- ご発注いただいて3か月後にNo.1セミナー実施可（6月初旬発注→9月初旬実施が最短）。
- No.1セミナーとNo.2セミナーの間は2ヶ月。
- eラーニングの期間はNo.1レポート提出まで1.5ヵ月。その後No.2レポート、No.3レポートは半月単位。
- 自己学習・修了レポート作成の期間は1.5ヵ月。
- フィードバックコメントは修了レポート締切から1ヶ月間。
- ご発注から終了まで、ネット7ヵ月半（6月初旬ご発注→2021年1月終了）。

別添1 Webサイトのサンプル

Home ▶ コース ▶ learning-Web ▶ マネジャー2018

編集モードの開始

ナビゲーション

- Home
 - マイホーム
 - サイトページ
 - マイプロフィール
 - 現在のコース
 - マネジャー2018
 - 参加者
 - バッジ
 - このサイトについて
 - 集合研修
 - 自己学習
 - テキスト
 - ダウンロードサイト
 - アップロードサイト
 - マイコース

管理

- コース管理
 - 編集モードの開始
 - 設定を編集する
 - ユーザ
 - フィルタ
 - レポート
 - 評価
 - バッジ
 - バックアップ
 - リストア
 - インポート
 - 公開
 - リセット
 - 問題バンク
- ロールを切り替える ...

このサイトについて

- このサイトの使い方
- 全体スケジュール
- お知らせ
- 広場

講師へのすべての質問は、こちらにお寄せください。受講生同士の情報交換にもご使用ください。

提出状況確認

集合研修

- No1セミナー
- No2セミナー
- No3セミナー

自己学習

- 通信教育
- e-learning

セミナー、締切などのイベントがあると色が変わる

通信教育のサイトに行く

eラーニングのサイトに行く

フォーラムを検索する

検索オプション ?

Go

カレンダー

2018年 05月

日	火	水	木	金	土	日
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

イベントキー

- グローバルイベントを隠す
- コースイベントを隠す
- グループイベントを隠す
- ユーザーイベントを隠す

最新ニュース

トピックを追加する...
(新しいニュースはありません)

直近イベント

直近のイベントはありません。
カレンダーへ移動する...
新しいイベント...

最近の活動

2018年 05月 26日(土曜日) 11:55 以
上の活動

ダウンロードサイト

 講師からのコンテンツ

講師からの
情報提供

 e-まわりから「仕事ができるね」と言われたい

ダウンロードし
て使うテキスト

 ナレッジSEL

 アンケート回答用紙

 事後および修了レポート用紙

 通信教育課題

ポテンシャル能
力評価の結果

 フィードバックコメント

フィードバックコメントはここに、アップロードされます。

 マネジャー診断

アップロードサイト

ここにレポート
などを出す

 No1アンケート提出

 No2アンケート提出

 No3アンケート提出

 事後レポートNo1(仕事力自己評価表)提出

 事後レポートNo2提出

 修了レポート提出

 通信教育課題提出

〔ナレッジSEL2020の生い立ち〕

このナレッジSELの前身は「ビジネスマンのナレッジ（基本編、専門編）」という市販本です。

この本の「はじめに」で次のようなことを書いています。

ービジネスマンのナレッジー“はじめに”

ビジネス知識はいつ身につければいい？

世にビジネス学というものはありません。だからビジネス全体を体系的に整理した学者はいません。

多くの人が学校を出て、会社に入って仕事をするのに、その会社の仕事について、その全体を“学ぶ本”がありません。仕方がないので、とりあえず新入社員は仕事のマナー（やってはいけない事）だけを学び、あとは担当する仕事をやりながら先輩たちから教育されていきます。

そのため営業部門の人は営業のことしか、工場部門の人は工場のことしか、経理部門の人は経理のことしかわからず、互いに協力して仕事することさえもできません。このそれぞれが分担している仕事をよく現場と表現します。まさにぴったりの表現です。

彼らも20年くらいして現場から管理職になるのですが、その時ふと気づきます。

「そういえば入社以来営業のことしか知らないで来てしまった」

そして管理職の大切な仕事として「他部門との調整を図る」ということがあるのに気づき、悩みます。隣の部門は何をやっているのか、何を考えているかわからないからです。それを隣へ聞きに行っても、言葉さえ通じません。「これが同じ会社の人間か」と思うほどです。

会社を引退して行く人に「今考えてみればビジネスの知識はいつどうやって身につけたらよかったと思いますか？」と聞けば、ほとんどの人が「できるだけ若い時に、きちんと幅広く勉強しておけばよかった」と言うでしょう。

ビジネスに関する知識は、会社という組織に勤めている人にとっては共通性の高いものが多くあり、それらを一気に短期間で体系的に学んでしまうべきです。

本書の成り立ち

そんな思いから私は2005年にナレッジシリーズという8冊の本を書きました。ビジネスの分野を会社、経理、マーケティング、IT、流通、生産、経済、法律の8分野に分けて、体系的に知識、ノウハウを整理したものです。この体系化された知識、ノウハウをナレッジとよんでいます。

おかげさまで多くの人に読んでいただき、各冊とも重版（本が売れて足りなくなったので刷り増しすること）となりました。

しかし読者の方から「なぜ8冊に分けるのか」「本がつながっていないので読みづらい」「各冊に重複している部分がある」…といったご指摘を受けました。ナレッジシリーズでは「8冊まとめて読む」というスタイルよりも、読者の方の知識状況に合わせて、「必要な部分を読む」というスタイルをとったため、8冊すべてを読んでいただいた方にとっては使い勝手が悪く、少し割高になっていたかもしれません。そして8冊すべてを読んでいただいた方が極めて多いこともわかりました。

そこでこのナレッジシリーズ8冊を「ビジネスマンのナレッジ基本編、専門編」という2冊にまとめて、より体系化し、ナレッジもリアルタイムなものを追加し、パワーアップすることとしました。

基本編はすべてのビジネスマンに共通するテーマとして会社、財務&会計（経理という言葉あまり使わないというご意見が多いので、こう表現しました）、マーケティングという3分野とし、専門編はIT、流通、生産、法律という4分野としました。ナレッジシリーズにあった「経済に関するナレッジ」は各所に必要に応じて入れていくこととしました（法律についても随所に入れ、専門編の最後でまとめました）。

「ビジネスマンのナレッジ」は、新人から社長まで会社に勤めるすべてのビジネスマンが、ビジネス知識、ノウハウを学習するための教科書です。

〔ナレッジSEL2020の特徴〕

ナレッジSEL2020の特徴は以下のとおりです。

1. 電子書籍

(1) ライセンシング型

ライセンシング型の電子書籍です。ライセンシングを受けた個人（法人はライセンシングできません）のみが使用できます。PDFが読めればパソコンはもちろんのこと、スマホ、タブレットでも学習できます。

(2) 機能

ナレッジSELは以下のような機能を持っています。

- ・ ページジャンプ機能

⇒ × × × ページと書いてある部分をクリックすれば該当ページへ飛びます。

- ・ キーワード検索

⇒ キーワード表にあるキーワードをクリックすると該当ページ（これを説明している部分）へ飛びます。

⇒ 検索できるキーワードは本文中で赤字になっています。

- ・ フリーワード検索

⇒ PDFの閲覧ソフトの機能を使ってください。

(3) 構成

- ・スタンダード、オプション、オリジナルがあります。
- ・スタンダードは会社、財務&会計、マーケティング、ITという4つのLessonから成り立っています。
- ・オプションは流通、生産、ビジネス法の3つが用意されていて、スタンダードに付加することができます。なおビジネス法は別途オンライン型のeラーニングとしても提供しています。
- ・オリジナルは企業などのリクエストに応じて付加することができるものです。

2.eラーニングテキスト

- ・ナレッジSEL2020はその名のとおりeラーニングのためのテキストです。SELのSであるstand-aloneとは、テキストをダウンロードして（オフライン＝インターネットにつながないで）学習するスタイルです。このダウンロードしたデータはプリントすることも可能です。（無論、著作物ですので著作権法に基づいてライセンスを受けた個人以外はプリントすること、そのプリントを見ることができません）
- ・各Lessonごとに自己確認テストが付いています。選択式の問題ですので自らでチャレンジしてください。採点は自動的にされますが、解説は設問をクリックするとナレッジSEL2020でそれを説明している該当箇所にジャンプします。

Lesson1 会社

会社とは不思議な言葉であり、その言葉の意味さえも理解している人は少ないと言えます。そして会社に勤めていてもその仕組みを理解できていない人がほとんどです。ここではまず、この会社について学習します。

学習する重要キーワード

コーポレート・ガバナンス、上場、IPO、ディスクロージャー、インサイダー取引、エクイティ・ファイナンス、日本的経営、サイレント・パートナー、アクティビスト、株の持ち合い、持株会社、委員会設置会社、監査等委員会設置会社、執行役員、コーポレート・ガバナンス・コード、CSR、PR、SDGs、ミッション、ビジョン、権限委譲、PDCA、管理範囲、ライン&スタッフ組織、事業部、SBU、ダイバーシティ、エンゲージメント、人事制度、目標管理、コーポレートブランド、M&A、株式交換、経営統合

Lesson 2 財務&会計

カネに関するナレッジは苦手意識を持つ人が多い分野です。その原因はこの分野が言葉の定義がしっかりできておらず、そのうえ経理関係者だけが使う業界用語のようなものが使われているからです。

ここでは財務と会計というナレッジを一般ビジネスマン向けにすっきりと整理してみましょう。終わってみれば「なんだこんな簡単な事だったのか」と思うはずです。

学習する重要キーワード

財務（ファイナンス）、会計（アカウンティング）、キャッシュフロー、資金、資本、資産、回転、エクイティ・ファイナンス、デット・ファイナンス、B/S、P/L、アカウント、与信、担保、のれん、純資産、自己資本、株主資本、コントロール、減価償却、IFRS、ROI、ROE、キャッシュフロー計算書、営業キャッシュフロー、投資キャッシュフロー（投資額）、財務キャッシュフロー、DCF、IRR、企業価値、限界利益、予算、CVP分析

Lesson 3 マーケティング

マーケティングは、従来はプロ（マーケター）のノウハウ、スキルのようなイメージがあって、一般ビジネスには遠い世界でした。しかし現代の日本企業では、これが働く人の仕事を考える上でのインフラとなりつつあります。つまりビジネスマンの共通言語です。

ただ残念ながらマーケティングにはさまざまな考え方があり、ナレッジとしては必ずしも体系化されていません。そのため「そういう考え方もあるのか」という形で学習し、自社のマーケティングを考えるようにしてください。

学習する重要キーワード

競争マーケティング、カスタマー・マーケティング、アンゾフモデル、CS、CRM、LTV、ブランド、ブランド・エクイティ、コーポレート・ブランド、VMS、JIT、囚人のジレンマ、協力ゲーム、ゼロサムゲーム、パワー・マーケティング、ブルーオーシャン戦略、アライアンス・マーケティング、エリア・マーケティング、パイ顕在率、ロイヤルティ・マーケティング、ロイヤルカスタマー、囲い込み、バリューチェーン、日本型 VMS、サプライチェーン、ストックビジネス、フロービジネス、フロー思考

Lesson 4 I T

IT は今やビジネスのインフラともいえる分野です。そして日々進化しています。

IT の世界では次から次へとファジーなアルファベットの略語（IT もそうですが）が生まれ、整理されていません。

ここでは IT に関するナレッジを、そのスタートラインから順を追って体系化していきたいと思います。

学習する重要キーワード

レガシーシステム、データベース、ERP パッケージ、インターネットワーキング、WWW、SNS、CMS、Web サイト、Web／分散型情報システム、ポジショニングマップ、レーダーチャート、プロット図、正規分布、回帰分析、シミュレーション、OR、DX、デジタル・トランスフォーメーション、デジタルライゼーション、IoT、産業用ロボット、RPA、RFID、5G、AI、ディープ・ラーニング、スマートロボット、セキュリティ

別添3 テキスト構成

⇒ハーフトーンの部分が今回のテキスト教材

⇒残りの教材はMCSのWebサイトで中身を見ることができます（ダウンロードは不可）

ナレッジSEL2020 スタンダード

会社

財務&会計

マーケティング

IT

ナレッジSEL2020 オプション

生産

流通

ビジネス法

発展学習用教材

【組織】

マネジメント4.0

+

ワーキング・イノベーション

+

組織を変革する手順

【変革ケーススタディ】

コーポレート・
イノベーション

+

イノベーション
リーダー

+

その場しのぎの会社
がなぜ変わったのか

【企業価値・ファイナンス】

ファイナンス・イノベーション

【ジャパニーズマーケティング】

マーケティング・イノベーション

【ITの使い方】

プロコンサルタントの最強エクセル術

eラーニング「数字活用力向上講座」

eラーニング「ビジネス法ナレッジ」

日本企業、
成長戦略のベクトル

〔補足資料〕

① ＊ ＊社のケースについて

⇒Web上でディスクローズされた内容のみで＊ ＊社のケースを作る（と言うよりも、これまでの＊ ＊社の歴史、などを共有するケースを作る）。

②海外インフラ部門への提案について

以下の点を教えて頂ければMCSより提案します。

- ・ 受講対象者（研修受講の有無を含めて）
- ・ 実施のねらい
- ・ ボリューム感（セミナー並、・・・）

⇒他社でやっている事業開発セミナーをベースとし、これを「分散型・eラーニング」にチェンジして提案。

⇒ワークアウト型セミナー（グループワークなどでの最終成果物をプレゼンテーション）を想定。

セミナーコンテンツとしては「戦略」、「マーケティング」、「事業開発」、「投資&回収」あたりを中心とする。学習スタイルはケースワーク、グループワーク。「事業戦略」「事業開発戦略」等をアウトプットし、経営サイドにプレゼンテーションする。