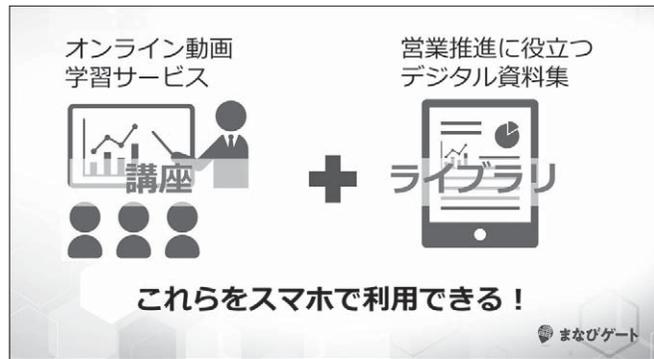


図表1 まなびゲートの全体像



図表2 まなびゲートの「講座」画面



図表3 「講座」の確認テストの概要



このように動画を中心とする「講座」、資料を中心とする「ライブラリ」の両面で、皆さんの営業をサポートするまなびゲート。現在は、個人契約と法人契約の場合同じで視聴できる。一方「ライブラリ」は月額500円で、すべてのコンテンツが見放題と

料を幅広いジャンルから集めて、話題のテーマも動画を作成する。2020年度中には7講座（動画70本）を追加する計画だ。

営業現場での話法等が充実した「ライブラリ」

一方の「ライブラリ」は、営業活動に役立つコンテンツ・資料を幅広いジャンルから集めて掲載したもの（図表4）。スマホで必要なときに必要な知識・ノウハウを確認できるツールという位置付けで、こちらもマイクロラーニングのコンセプトを踏襲している。

現在、「ライブラリ」には38カテゴリ・216のコンテンツを搭載。幅広いジャンル・資料から自身が閲覧したいコンテンツを探し出せるよう検索機能も充実しており、キーワードはもちろん、テーマ・カテゴリ・タグといった形で検索が可能となっている。

「ライブラリ」で特に注目したのが、そのまま使えるセールストーク・展開話法に関するコンテンツが充実しているということ。例えば、融資先の製造業を訪れたとき、どんな話題が適しているのか、どうすれば資金ニーズを喚起できるのか——その会話例を紹介するコンテンツがある。製造業を訪問する直前にスマホで見れば、必ず役に立つだろう。もちろん、「講座」と同様、「ライブラリ」のコンテンツも順次拡大。今年度中に50のコンテンツを追加する予定だ。



金融機関向けマイクロラーニング型オンライン学習システム「まなびゲート」。セミナー第3部では「まなびゲートのシステム概要と活用法」について、近代セールス社デジタル事業推進室より説明がなされた。まなびゲートとはどんなシステムなのか、以下で紹介していこう。

近代セールス社が開発した、金融機関向けマイクロラーニング型オンライン学習システム「まなびゲート」は、「マイクロラーニングを活用して、自ら学ぶ金融機関を実現する」というコンセプトの下、2つのサービスを柱とする学習システムである。

1つ目がオンライン動画学習サービス「講座」。もう1つが営業推進に役立つデジタル資料集「ライブラリ」である（図表1）。

まずは「講座」について。こちらは1テーマあたり10本の動画で構成されており、1本あたりの視聴時間は3〜5分。空いた時間に気軽に視聴することができ、もちろん視聴する順番にも制限はない。マイクロラーニングと呼ぶにふさわしい設計となっている。



説明を行う近代セールス社デジタル事業推進室・相蘇翔太郎

動画はナレーション付きの図解で構成（図表2）。講師が話す形で進められるが、この講師の説明は、テキストとしてダウンロードも可能。音声が出せない・聞けないようなシーンでも学べる工夫がなされている。受講した動画の内容をきちんと理解できたかチェックできるように、各動画には確認テストもついている（図表3）。加えて、1テーマあたり10本ある動画の確認テストにすべて合格すると、修了テストが受験可能

図表5 法人契約専用「管理画面」と特徴

詳細をクリックすると下記の画面へ

- 各受講生の受講状況が確認できる
→「だれが」「いつ」「どの講座を」受講したかがわかる
→AD2000形式で出力も可能
- 受講フォローのメールが送信できる
→受講ID・PASSの配布
→進捗が遅れている人にメールで受講を促す
→よく使う文面はテンプレートにできる

るコンテンツを多数ご用意しているが、これに加えて金融機関の中には「当行ではこんな動画についてもぜひ見せたい」「当金庫のこのマニュアルをスマホでも見られるようにしたい」といった要望を持つこともあるだろう。

そこで、金融機関オリジナルの動画作成を近代セールス社が請け負ってまなびゲートに搭載したり、自庫のマニュアルをマイクロコンテンツ化して「ライブラリ」に掲載したりすることもできる（もちろん閲覧できるのもその金融機関に限られる）。各金融機関の教育体系に合わせたまなびゲートをつくることもできるので、興味があればお問合せいただきたい。

金融機関を対象としたマイクロラーニングとしては業界初となる『まなびゲート』は、金融の現場で働く皆さんを強力にサポートするツールとなる。

図表4 ライブラリの概要

者の数等を踏まえて応相談となるが、人事研修担当者の方にぜひ注目していただきたい、個人契約にはないメリットを1つご紹介したい。まなびゲートの法人契約専用「管理画面」である（図表5）。

これは、「自庫のだれが」「まなびゲートのどの講座を」「いつ受講したのか」がまとめられた画面。自庫の各受講者はどの講座を選択しており、どこまで視聴を進めているのか、管理画面を開けば即座に把握することができるとだ。

進んでいない。受講を促すメールを送ろう」と思ったら、受講者の隣にあるメール送信ボタンをクリック、そこに「受講は進んでいますか？」といった本文を入力して送信すればよい。メールにはテンプレート保存機能が用意されているので、よく使う文言はテンプレートとして保存しておく、毎回、本文を入力する手間を省ける。

また受講者ごとにメール送信ボタンが設けられているので、受講者の名前や会員番号なども自動的に入力されたうえで、本文も表示される。多くの受講者を管理する担当者の手間を減らせるよう、様々な工夫がなされているのだ。

法人契約の場合、料金は受講にも対応しており、大手3社の携帯電話に加入している方は、通信料金と一緒に支払いいただける。

法人契約で利用した場合専用の管理画面が活用可

「この人はあまり講座の受講が

そのほか、各講座については、自庫における「修了率（受講者のうち何人が修了テストに合格したのか）」「修了テストの得点率」といったデータも表示可能。ここでは「他行平均得点率」という表示も用意され

利用金融機関に合わせたカスタマイズも想定

以上、金融機関向けオンライン学習システム『まなびゲート』の特徴を見てきたが、最後に「まなびゲートのカスタマイズ」についてもご紹介したい。

まなびゲートには「講座」「ライブラリ」両面で注目され