



Eラーニングで効率的な社員教育システムを確立

社員研修の仕組みに
セキュリティの向上と利便性を
求めていた。

Webやメールを活用した
Eラーニング形式で課題解決。
社員教育を実施後、社員の意識も向上。

Before

After

株式会社アヴァンティスタッフ様

■ URL <http://www.avantistaff.com/>

④アヴァンティスタッフ

■ 利用用途 社員教育メール配信、社員教育テスト

■ 申込から導入まで 約4週間

きっかけは個人情報保護の社員教育ツールとして

みずほ銀行・丸紅が出資する総合人材サービス会社、株式会社アヴァンティスタッフ。全国に8つの拠点を持ち、85,000人もの登録スタッフを抱える同社は、2002年にプライバシーマークを取得している。

同社のコンプライアンス関連の社員教育等を担当しているコンプライアンス部洞田（ほらだ）氏にお話を伺うと、「個人情報保護マネジメントシステムの要求事項である『社員への個人情報保護に関する教育』を行う中で、当時使用していたシステムのセキュリティに不安な部分があり、効率的に行えるツールを探していました」と、語ってくれた。同社では2008年12月よりスパイラルを導入し、メールとWebを活用したEラーニングで社員教育を行っている。

導入のきっかけは個人情報保護の教育支援ツールとしてだが、今では更に、スパイラルの活用シーンは広がりを見せている。「Webフォームでテストができることもあり、現在はコンプライアンスなどの社員研修用のツールとしても利用しています」と同氏は語る。

最近実施したコンプライアンス研修では、まず最初に全50回の教育メールを毎日配信し、知識を身につける。その後2週間の期間を置いた後に、理解度を確認するテストをWebフォームで実施するという流れだ。「教育内容をメール文面に掲載して送るという形式が、社員に受け入れられるかどうか不安はありました。が、始めてみると意外と皆熱心にメールを確認してくれているようで安心しました」という。



株式会社アヴァンティスタッフ
コンプライアンス部
課長代理 洞田 邦彦 氏

研修スタイルの定着と学習意欲の向上を実感

コンプライアンス研修は、従来、各拠点から社員を集めて行う講義形式のものが中心で、短時間に詰め込む講義形式では知識がなかなか定着しないという課題があった。メールでの教育であれば好きな時に自分のペースで学習できるため、社員の取り組みへの意識も高まってきたようだ。「テストの前に『間違えてメールを削除してしまったので再送して欲しい』という問合せを受ける事もあり、社員に学習の習慣が根付いてきたことを感じましたね」と、洞田氏。

スパイラルの活用の幅を積極的に広げられている洞田氏に今後の展開を聞いてみると、「教育ツールとしての利用を高め、様々な研修を実施したいですね」と語ってくれた。管理職の社員には、一般社員とは異なる内容の研修と理解度チェックの実施も検討しているという。スパイラルのデータベースの自動集計機能などもフルに活用いただけそうだ。また、「フォーム機能を用いて、コンプライアンスに関する声・要望・提案箱のようなものを社内のポータルサイトに設置したり、ガジェットの投票機能を利用して社内向けのアンケートも行ってみたいですね」と意欲的だ。

「まだ一部の機能しか使いこなせていない」と語る同氏だが、スパイラルの汎用性を生かして、社員の育成や社内制度の改善に力を入れていきたいという意欲が、言葉の端々からにじみ出していた。

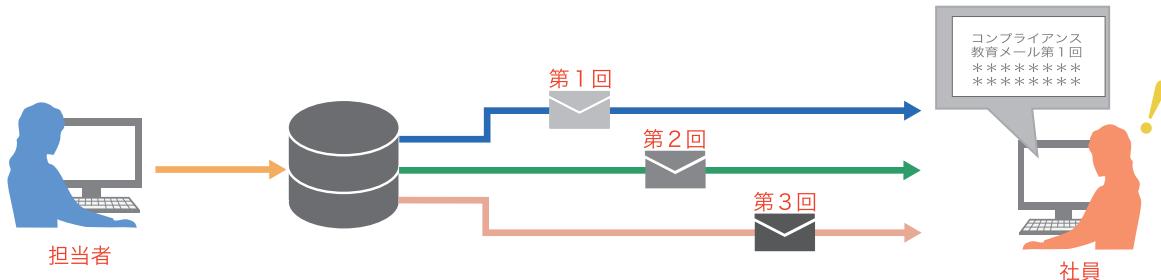
アヴァンティスタッフ様 社員教育システム運用図

Mechanism

定期的な研修メール配信と、その後に行う理解度チェックテストの2ステップにより、効率的に教育内容の定着をはかる。

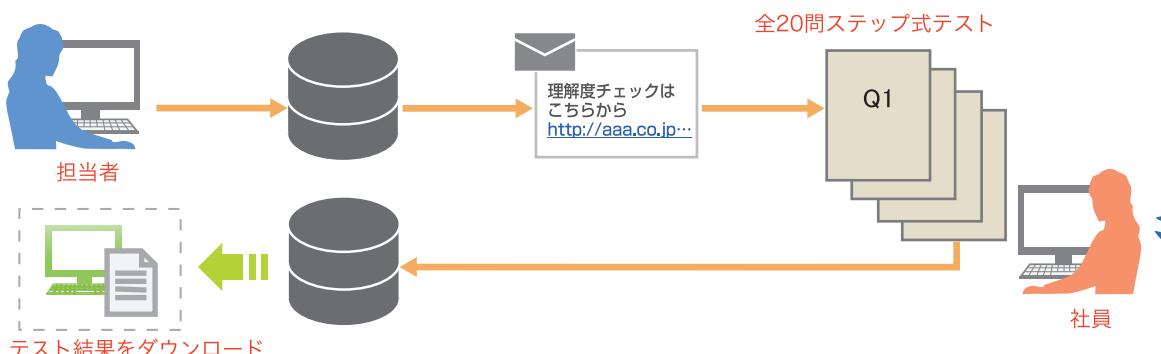
STEP1 研修メール配信

担当者は毎日、定時に、社員に向けてコンプライアンスに関するメールを自動配信。
社員は受け取ったメールを確認し、各自のペースで学習する。



STEP2 理解度チェックテスト

メール配信を終えた2週間後に、理解度をチェックするために、一問一答式の全20問のステップ式のテストを実施。
回答は自動的に回答データベースに蓄積され、データをダウンロードして結果の確認を行う。



Voice

導入前に利用シーンをイメージして頂けました。 弊社営業担当

当初から、セキュリティと利便性の両方を向上したいという明確な目的をお持ちでした。導入時は他社とも比較されていたそうですが、ご担当者様の普段の業務をお伺いし、運用に合ったご提案をさせて頂いたことで、スパイラルをお選びいただけたのだと思います。

大変意欲的なご担当者様なので、現状の運用の他にも利用できないか常に考えていらっしゃいます。いつでも担当者様のご期待に沿えるよう、今後も良いご提案をしていきたいと思います。