

A world map is centered on the page, with a horizontal purple band across the middle. The background features a grid pattern and bokeh light effects in shades of blue and orange.

インバウンド事業を成功させる人材育成のための 定額制eラーニング

株式会社MostfunCare

計画的な人材育成は企業の持続可能な経営を支えます

企業が安定した経営を続けるためには、従業員が長期にわたって活躍できる環境を整え、計画的な人材育成に取り組むことが重要です。

企業が積極的に人材育成を行うことで、従業員のスキルが向上し、生産性や労働環境が改善されます。これが企業経営の安定化を促し、企業のイメージアップにも繋がり、就職希望者の増加といった良い循環が生まれます。

では、企業はどのような人材を育てるべきでしょうか？その答えは、企業が目指す事業展開を支えられる人材です。

このためには、新規事業の立ち上げなど事業の成長に合わせて、従業員に新しい分野での知識やスキルを習得させるための訓練を計画的に行う必要があります。

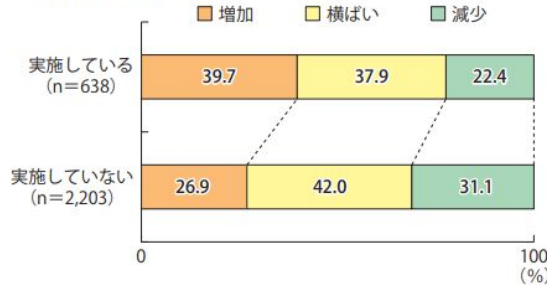
国内人口の減少や少子高齢化による市場の変化、そしてグローバル化による国際競争の激化により、経営環境は大きく変化しています。こうした中で企業が成長を続けるには、既存事業に固執せず、時代の変化に柔軟に対応し、新市場の開拓や新たな事業展開に積極的に挑む姿勢が求められます。

また、円安やインバウンド需要の影響を受ける企業で働く従業員が活躍できるスキルを身につけることで、従業員のキャリアアップが進み、ひいては失業率の低下にも寄与することが期待されます。

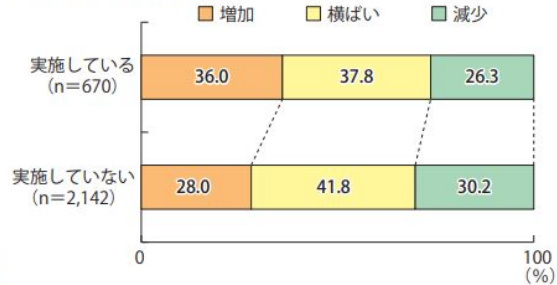
経常利益率の変化

第2-3-2図 新事業展開の取組別に見た、経常利益率の傾向

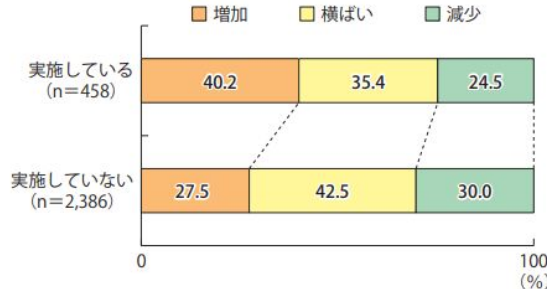
(1) 新市場開拓戦略



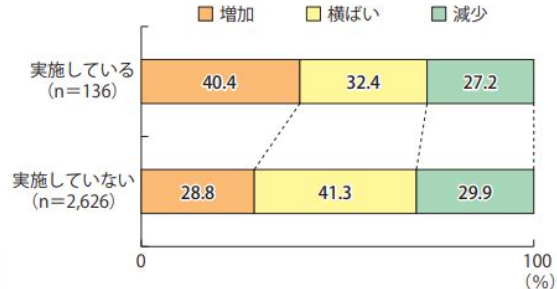
(2) 新製品開発戦略



(3) 多角化戦略

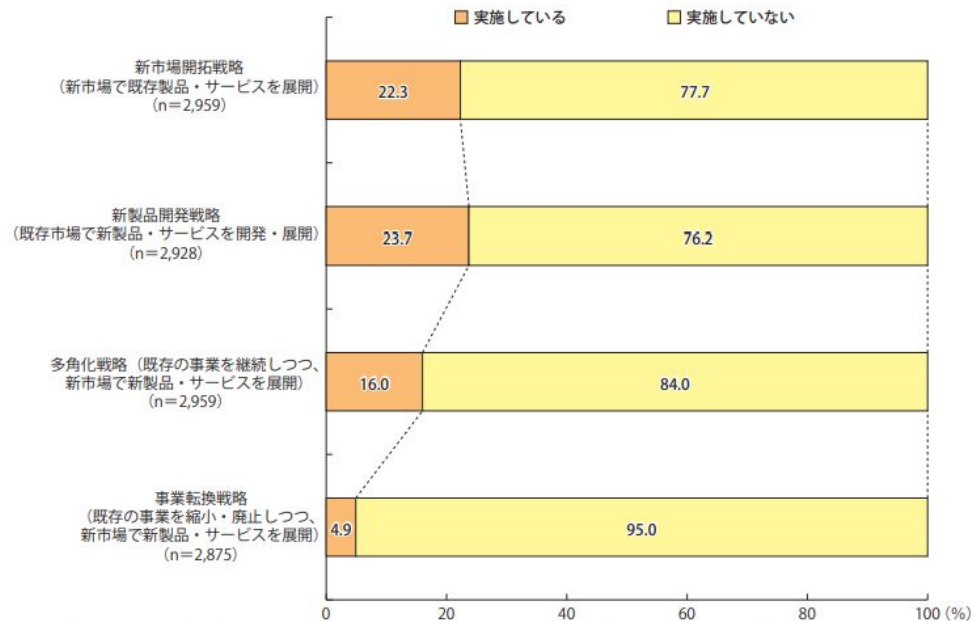


(4) 事業転換戦略



資料：中小企業庁委託「中小企業の成長に向けた事業戦略等に関する調査」（2016年11月、(株)野村総合研究所）

第2-3-3図 新事業展開の実施状況



資料：中小企業庁委託「中小企業の成長に向けた事業戦略等に関する調査」(2016年11月、(株)野村総合研究所)

日本では少子高齢化に伴う人手不足や円安・金利動向などの影響を受け、外国人観光客や海外企業との取引が、企業にとって無視できない重要な事業分野となっています。本講座は、インバウンド市場の成長や海外貿易の機会を活用し、企業が効果的に事業を展開できるよう、従業員全体が必要な知識とスキルを習得することを目的としています。訪日外国人の増加や円安の影響を背景に、インバウンド需要への対応のみならず、自社製品の輸出や海外からの仕入れなどを活用し、新たなビジネスチャンスを掴むための実践的なスキルを提供します。

特に、全従業員が携わる業務の基礎知識から、インバウンド対応の顧客サービス、海外向けマーケティング、物流管理、税務対策まで幅広くカバーし、組織全体で一貫性のある対応ができるようサポートします。このプログラムを通じ、従業員はインバウンドや海外取引の基本概念を理解し、多言語対応やホスピタリティ、オンラインでのプロモーション戦略の要点を学ぶことができます。また、輸出入に伴うリスク管理や税務対応に関する知識も習得し、企業の成長を支える基盤を築くことができます。これにより、企業全体でグローバルビジネスに対応し、事業展開の成功を後押しします。

さらに、米中貿易摩擦や各国の関税政策の変動を踏まえ、企業が国際競争力を維持・向上させるには従業員のスキルアップが欠かせません。特に、日本の関税面での優位性や輸出先の関税制度の正確な把握は、新たな事業展開やビジネスモデルの進化に貢献します。従業員が関税や貿易ルールを体系的に学び、企業の戦略に直結するスキルを磨くことで、企業はグローバル市場での優位性を確保し、リスキリングを通じて生産性を向上させることで、事業展開の推進に繋がります。

全従業員が対象の充実した学習内容

本プログラムは、専門職に限らず全従業員が活用できるよう設計されています。多岐にわたる業務を支援するため、インバウンド市場や輸出入取引の基礎知識に加え、インバウンドへの接客、カスタマーサポート、営業、マーケティング、税務・物流管理など、各部門の従業員が業務に即した知識を学び、すぐに実務で活用できる構成になっています。

インバウンド市場と海外輸出入業務の両方に対応

本プログラムは、訪日外国人観光客へのサービスと海外輸出入業務に関わる全従業員の知識を総合的に提供し、観光業だけでなく製造業や小売業など多岐にわたる業種において、国内外での事業拡大を支援します。特に、ターゲット市場の選定や多言語対応、文化理解を深め、訪日外国人に対する丁寧な対応が可能となります。

実践的なスキルを重視した学び

このプログラムでは、理論だけでなく実務に直結するスキルも学べます。例えば、インバウンド向けマーケティングやSNSを用いた集客、外国人顧客へのホスピタリティ、多言語対応、海外向けオンライン販売の手法など、事業拡大に必要な実践的内容を提供します。また、輸出入業務では書類作成、物流管理、税務リスク管理などの知識を習得し、コスト管理や業務の効率化に役立つ学びを提供します。

成長機会の創出と競争力の強化

本プログラムを通じて、全従業員がグローバル市場での成長機会を捉え、顧客満足度向上のためのサービス改善やマーケティング戦略の実践が可能になります。従業員が自身のスキルを高めることで、企業全体でインバウンドや輸出入分野の競争力を強化し、さらなる発展の基盤を構築します。

学習管理が行えるLMS環境

本講座ではGoogle社のLMS機能により受講者の学習管理ができる環境をご用意します。

Step1: 当社が御社専用のLMS環境を構築します

Step2: 受講者に無料のGmailなどGoogleベースでのメールアドレスで受講登録して頂きます

Step3: 受講者は契約期間中いつでも全てのeラーニング動画を視聴し学習することができます

Step4: 受講者は学習が完了したらLMS上から完了報告を提出をします

Step5: 実施責任者は全員の受講状況を確認することができます

The screenshot displays an LMS interface with a sidebar on the left and a main content area. The sidebar contains several filter options:

- すべての生徒 (All students)
- ステータスで並べ替... (Sort by status...)
- 提出済み (Submitted)
- [Profile icon] [Redacted name]

The main content area shows a redacted name and the text "提出済み (履歴を表示)" (Submitted (Show history)). A modal popup window is open, titled "さんの履歴" (History of [Redacted name]). It contains a table with the following data:

ステータス	日時	名前
提出済み	10月10日 15:25	[Redacted name]

A "閉じる" (Close) button is located at the bottom right of the popup.

1. インバウンド市場の理解と成長機会の活用

インバウンド市場の成長背景を理解し、訪日外国人観光客のニーズに応えるための基礎知識を提供します。市場の現状や消費者の特性を把握し、地域資源や観光ビジネスの活用方法を学び、インバウンド需要を効果的に取り入れ、企業の成長機会を最大限に活用します。

学習動画

- ・インバウンド市場の現状と成長の展望
インバウンド市場の成長背景と最新の動向を理解し、訪日外国人観光客が増加する中でのビジネスチャンスを把握する。
 - ・ターゲット市場の特定と消費者ニーズ分析
国籍や年齢、嗜好の違いを基にターゲット市場を特定し、外国人観光客が求める商品やサービスを分析する。
 - ・地域資源の活用と観光ビジネスの展開
地域の文化や観光資源を活用し、訪日外国人向けに地域密着型のビジネスを展開する方法を学ぶ。
 - ・外国人観光客への価値提供と体験設計
外国人観光客に対して価値ある体験を提供し、顧客満足度を高めるためのサービスデザインを学ぶ。
- (標準学習時間:32分51秒)

確認テスト20問(標準学習時間:10分0秒)※オプション

2. 多言語対応とカスタマーサービスの向上

外国人観光客への多言語対応や文化的背景への理解を通じて、顧客満足度を向上させるための基礎知識を提供します。顧客との円滑なコミュニケーションを実現し、フィードバックを活用したサービス改善の手法を学ぶことで、リピーターの獲得やブランド向上に繋がります。

学習動画

- 多言語コミュニケーションの心構え
訪日外国人とのコミュニケーションを円滑に行うために身につけておくべき心構えを学ぶ。
- 多言語対応ウェブサイトやアプリの活用
多言語対応のウェブサイトやアプリを活用して、外国人顧客に対して情報を適切に提供する方法を学ぶ。
- 文化背景に基づくホスピタリティ
異文化背景を理解し、文化的な違いに配慮したサービス提供スキルを学び、顧客満足度を向上させる。
- フィードバックの収集とサービス改善
外国人観光客からのフィードバックを活かし、サービスを改善し、リピーターを増やす方法を習得する。

(標準学習時間:31分47秒)

確認テスト20問(標準学習時間:10分0秒)※オプション

3. インバウンドマーケティングとプロモーション

インバウンドの需要を活かして、マーケティングやSNSを活用し、外国人観光客を効果的に集客するためのプロモーション戦略を学びます。キャンペーン企画、OTA(オンライン旅行代理店)との連携、インフルエンサーの活用など、インバウンドビジネスでの集客力を高める実践的な手法を提供します。

学習動画

- デジタルマーケティングとSNSの活用
海外向けのデジタルマーケティングやSNSを活用し、外国人観光客を集客するための効果的な戦略を学ぶ。
 - 外国人観光客向けキャンペーンとプロモーション
訪日外国人向けに特化したキャンペーンを企画し、プロモーション活動を通じて売上を向上させる方法を学ぶ。
 - オンライン旅行代理店(OTA)との連携
オンライン旅行代理店(OTA)を活用して、外国人観光客にアプローチし、予約率を向上させる戦略を学ぶ。
 - 現地メディアやインフルエンサーの活用
現地のメディアやインフルエンサーを活用し、インバウンドプロモーションを効果的に実施する方法を学ぶ。
- (標準学習時間:32分01秒)

確認テスト20問(標準学習時間:10分0秒)※オプション

4. 外国人観光客向け支払いシステムとインバウンドに関する税務対応

多通過を使用する外国人観光客に対する支払いシステムの利便性向上を図り、キャッシュレス決済や免税手続きの知識を提供します。また、消費税還付制度や支払いリスク管理の基礎を学び、顧客トラブルを未然に防ぎ、スムーズな取引と税務管理を実現するための知識を習得します。

学習動画

- キャッシュレス決済の導入と対応
外国人観光客の利便性を向上させるためのキャッシュレス決済や多通貨対応のシステム導入を学ぶ。
- 免税手続きとインバウンドの消費税還付制度の理解
外国人観光客向けの免税手続きやインバウンドに関連する消費税還付制度を理解し、スムーズな取引を実現する方法を学ぶ。
- 支払いリスク管理とトラブル対応
外国人観光客との支払いトラブルを防ぎ、リスクを最小化するための対策と対応方法を学ぶ。
- 外国人向けクーポンや特典の活用
クーポンや特典を活用して外国人観光客の消費意欲を引き出し、売上を促進する方法を学ぶ。

(標準学習時間:32分03秒)

確認テスト20問(標準学習時間:10分0秒)※オプション

5. 海外輸出入の基礎知識と準備

海外市場との輸出入業務の基本的な流れを理解し、国際取引におけるリスク管理や文化的背景を踏まえたコミュニケーションの基礎を学びます。輸出入に必要な取引書類の作成や管理方法を習得し、円滑な国際取引を実現するための実務スキルを提供します。

学習動画

- 輸出入の基本的なプロセスの理解
海外との輸出入業務の基本的なプロセスを理解し、取引全体の流れを把握する。
- 基本的な取引書類の作成と管理
輸出入に必要な書類(インボイス、輸出許可書など)の基本的な作成方法と管理方法を学ぶ。
- 輸出入リスクの認識と対応策
輸送中のリスクや為替変動リスクなど、輸出入取引に伴うリスクの認識と対応策を学ぶ。
- 文化や商習慣の違いを理解し円滑な取引を実現
海外市場での文化や商習慣の違いを理解し、輸出入時における適切なコミュニケーションを通じてスムーズな取引を実現する。
(標準学習時間:33分19秒)

確認テスト20問(標準学習時間:10分0秒)※オプション

6. 自社商品の販売チャネルとブランディングの強化

海外市場での自社商品の販売チャネルの最適化と国際基準でも負けないブランディング戦略を学びます。現地の消費者ニーズに合わせた外国人のニーズを反映した商品展開や、パートナー企業との連携、オンライン販売を通じて、ブランド価値を高め、越境ECなどを活用した売上拡大に向けた具体的な手法を提供します。

学習動画

- 販売チャネルの最適化とパートナーシップの形成
海外市場向けの効果的な販売チャネルの選定方法や、現地パートナーとの連携強化を学ぶ。
- ブランド適応と現地市場でのブランディング戦略
自社ブランドを現地市場に適応させ、競争力を高めるためのブランディング手法を学ぶ。
- 海外に向けたオンライン販売
ECサイトやオンラインマーケットプレイスを活用した海外向けのオンライン販売手法を学ぶ。
- プロモーション活動と現地でのイベント運営
海外市場におけるプロモーション活動の企画・運営や、現地でのイベントを活用した販促手法を学ぶ。

(標準学習時間:32分14秒)

確認テスト20問(標準学習時間:10分0秒)※オプション

7. 輸出入時の税制とコスト管理の基礎知識

輸出入業務における税制や関税の基本を理解し、コスト管理の重要性を学びます。多通過を扱うことから必然的に生じる為替リスクや税務リスクに対する対応策を理解し、物流コストの効率化や消費税還付の活用方法を通じて、実務で活かせるコスト管理スキルを提供します。

学習動画

- 輸出入に伴う税制の基本とコスト管理
輸出入に関連する税制や関税、輸送コストの基本的な考え方を理解し、コスト管理の重要性を学ぶ。
- 消費税還付と税務リスクの管理
輸出入に伴う消費税還付の仕組みや、税務リスクを最小限に抑えるための管理方法を学ぶ。
- 為替変動による影響と対策
為替レートの変動が取引コストに与える影響を理解し、適切な為替リスク管理方法を習得する。
- 物流コストの削減と効率化の方法
輸出入業務における物流コストの削減方法と、効率的な物流管理の手法を学ぶ。

(標準学習時間:34分13秒)

確認テスト20問(標準学習時間:10分0秒)※オプション

8. ロジスティクスと輸送の最適化

輸送手段の選定から物流プロセスの効率化、在庫管理、通関手続きまで、輸出入に伴う物流業務の最適化を目指した知識を提供します。貿易保険や物流リスクの管理を含む総合的なロジスティクス戦略を学び、コスト削減や効率的な業務運営を実現します。

学習動画

- 輸送手段の選定と物流プロセスの最適化
海上輸送や航空輸送など、最適な輸送手段を選定し、物流プロセスを効率化する方法を学ぶ。
- 貿易保険と物流リスクの管理
貿易における物流リスクを最小化するために、貿易保険やリスク管理の基本を理解する。
- 在庫管理と倉庫運営の最適化
海外向けの在庫管理や倉庫管理の最適化方法を学び、効率的な物流運営を実現する。
- 通関手続きの理解と実務対応
通関手続きの基本的な流れを理解し、輸出入取引における実務対応をスムーズに進めるための知識を習得する。
(標準学習時間:33分33秒)

確認テスト20問(標準学習時間:10分0秒)※オプション

9. 国際関税戦略の理解と実践

従業員が国際貿易における関税政策の変動や貿易戦争の影響を理解し、企業の国際競争力を高めるための実践的なスキルを身につけます。それぞれの業務において自社の貿易戦略に貢献できる基礎知識を習得し、企業全体での成長を支援します。

学習動画

- 日本に関税政策と優遇措置の基礎
日本が締結しているFTAやEPAの基礎を学び、自社の輸出入業務に貢献できる知識を習得します。
- 米中貿易戦争の影響とリスク管理
取引先や市場選択におけるリスクを管理し、新規市場の開拓をサポートするスキルを学びます。
- 関税メリットを活かした市場戦略
国ごとの関税制度の優位性を活かし、特定の商品やサービスを競争力のある形で展開できる実践的な知識を学びます。
- グローバル貿易における日本の優位性分析
日本が関税面で優位に立つ商品やサービスを特定し、従業員がそれらを活用して会社の国際市場での競争力を高めるための分析スキルを学びます。

(標準学習時間:32分49秒)

確認テスト20問(標準学習時間:10分0秒)※オプション

10. 規制対応と貿易リスクマネジメントの強化

全ての従業員が国際貿易における規制やリスクを理解し、法的対応力を強化することで、企業が安心して新たな市場に展開できるようにサポートします。リスク管理を徹底することで、企業全体の安定した成長を促進し事業展開を成功へと導きます

学習動画

- 国際貿易における法的リスクと規制対応
従業員がそれぞれの業務で国際規制に対応できるように、具体的な対応手法を学びます。
- 関税回避と税関手続きの実践
国際取引における税関手続きや関税回避の方法を習得し、従業員が会社の競争力向上に貢献できる知識を提供します。
- 関税変動に応じた業態変革シミュレーション
関税政策の変動がビジネスに与える影響を従業員が理解し、それに対応した業態変革のシミュレーションを行います
- 貿易スキル開発と新規ビジネスの展開
貿易に関わる新しいルールや政策変化に対応できるスキルを従業員が習得し、企業全体の成長と新たなビジネス展開をサポートできるように学習します

(標準学習時間:32分23秒)

確認テスト20問(標準学習時間:10分0秒)※オプション

11.既存事業を活かしてインバウンドに特化した新しい業態の店舗を店舗展開していく新規事業の計画的な展開方法

既存事業を基盤に、インバウンド市場に特化した新しい業態の店舗展開を成功に導くための具体的なノウハウを提供しています。既存の資源や強みを活かしながら、観光客の多様なニーズに応えるサービス設計やマーケティング戦略を分かりやすく解説しています。ターゲット市場の選定から文化的な配慮を盛り込んだ商品・サービスの企画、多言語対応、柔軟な店舗運営の方法まで、新規事業の成功に必要な実際の現場に即した具体的なスキルや知識を網羅しています。

また、既存事業の強みを活かしつつ、新業態をスムーズに新規展開させるための従業員のスキルアップの重要性や、事業展開に適したツールを活用した集客・顧客対応の手法も詳細に説明。さらに、成功事例を交えた具体的なアプローチが盛り込まれており、即実践可能な内容となっています。

インバウンド市場での競争力を高め、既存事業を持続可能な形で進化させ新しい業態での新規事業を成功させたい企業に最適な内容です。

(標準学習時間:67分54秒)

12.旅行代理店や地域観光業と連携して旅行客のプランに組み込む体験型プログラムを提供する新規事業の計画的な展開方法

旅行代理店や地域観光業と連携し、自社で作成した体験型サービスを旅行客のプランそのものに組み込んで新サービスとして展開する新規事業を成功させるための、具体的なノウハウを提供しています。地域の特色をどのようにプログラム設計に活かすのかなど、多様な観光客ニーズに対応する柔軟なサービス運営方法を具体的に徹底解説。地域資源を活用したアクティビティの企画、季節やイベントに応じた内容の工夫、地元住民との交流を促進する方法など、実践的なアイデアが豊富に盛り込まれています。

さらに、旅行代理店との連携を強化していくための提案資料作成や販売促進の手法、収益モデルの構築を詳しく説明。地域観光業者や自治体との協力を通じたプロモーション展開や助成金活用の実例も含まれており、持続可能な観光モデルを構築するための戦略が具体的に示されています。この動画は、旅行代理店や地域観光業と協力し、新しい観光体験を新規事業として展開したい企業にとって欠かせない実践的なリソースです。

(標準学習時間:69分49秒)

13.国内で人気の高い商品を各国のニーズに合わせて海外顧客に対して輸出し販売していく新規事業の計画的な展開方法

輸出事業を新しく立ち上げる企業が直面する市場調査、規制対応、物流戦略、価格設定といった課題に体系的に取り組む手順を示し、計画性を重視した事業展開を支援します。

まず、事業計画の初期段階に必要な、各国市場の消費者ニーズ、購買習慣、トレンドを徹底的に調査する方法を、実際に事業を行なっていく点にフォーカスして解説します。これにより、現地市場での競争力を高める商品の設計やカスタマイズを行う基盤を構築します。

事業開始後の運用を想定した具体的な販売戦略やプロモーション活動の実例を交え、計画性を持って事業を拡大するためのステップを明示しています。

この動画は、新規事業の計画段階から実行、そして成長までを支援する内容で、海外市場での競争力を確保し、事業成功の可能性を大幅に高めます。

(標準学習時間:69分0秒)

14.海外在住の外国人向けに日本国内で培ったノウハウをオンラインでレクチャーする新規事業の計画的な展開方法

市場調査やターゲットの明確化を通じて、海外の受講者が求める知識やスキルを的確に把握する方法を提示します。現地文化やニーズに合わせた講座内容の設計や、ローカライズの手法が詳細に解説されています。特に、日本国内で培った専門知識をどう独自性のあるカリキュラムとして海外の受講者に喜ばれながら提供するかが中心的なテーマとなっています。

さらに、オンラインレクチャーを成功させるために必要なプラットフォームの選定やコンテンツ制作のポイントも具体的に解説。高品質な動画制作、受講者が直感的に利用できるシステム設計、そして顧客満足度を高めるためのマーケティング戦略についても触れています。特に、現地語対応や文化的背景を考慮したローカライズ手法により、海外受講者にとって価値のある体験を提供する方法を提案する事で、新規事業を成功に導くために必要な知識とスキルが学べます。

(標準学習時間:65分32秒)

15.日本国内では仕入れることが難しい商品を輸入し日本在住の外国人に対して販売する新規事業の計画的な展開方法

本新規事業の成功のために、まず日本在住の外国人コミュニティが持つニーズを分析し、どのような商品が求められているかを明確化する方法を示しています。その上で、ターゲット市場に適した商品を選定し、海外の信頼できるサプライヤーを見つけるための具体的な手法を紹介します。さらに、輸入商品の品質と安全性を確保し、物流の効率化やコスト削減のための戦略が、新しい事業を計画的に成功に導く方法と共に学べます。

また、輸入商品の魅力を最大限に引き出すため、日本市場に適したローカライズ方法や、日本在住の外国人消費者に対して特に効果的なプロモーション戦略も取り上げています。

日本在住の外国人に特化した希少性の高い商品を輸入してサービス展開する新規事業に挑戦する企業が市場での競争力を高め、持続可能な成長を実現するための必須ツールとして、新規事業を計画的かつ確実に成功へ導くためにご活用ください。

(標準学習時間:69分41秒)

定額コース料金	確認テスト無し		確認テストあり	
	毎月払い	一括払い	毎月払い	一括払い
動画視聴	契約期間中は見放題		契約期間中は見放題	
確認テスト	無し		有り	
LMS環境	当社にて構築		当社にて構築	
修了証	当社にて発行		当社にて発行	
3ヶ月コース (1アカウント)	月額45,000円 (税込49,500円)	約11%お得 1人月額40,405円 (税込44,445円)	月額54,000円 (税込59,400円)	約15%お得 1人月額45,455円 (税込50,001円)
6ヶ月コース (1アカウント)	月額36,000円 (税込39,600円)	約11%お得 1人月額32,234円 (税込35,556円)	月額45,000円 (税込49,500円)	約15%お得 1人月額37,880円 (税込41,668円)
12ヶ月コース (1アカウント)	月額27,000円 (税込29,700円)	約11%お得 1人月額24,243円 (税込26,667円)	月額36,000円 (税込39,600円)	約15%お得 1人月額30,304円 (税込33,334円)

Q:定額コースは解約できますか？

A:毎月払いの場合は事前に申し出る事で可能ですが一括払いの場合は不可能です。

Q:毎月払いの場合の月単位はどのように計算されますか？

A:視聴開始日は毎月1日とするため毎月末日が1ヶ月の終わりとなります。

Q:毎月払いの場合で解約した場合は日割り計算されますか？

A:いいえ、されません。月単位となります。

Q:一括払いの場合は返金がありますか？

A:いいえ、ありません。

Q:支払い時期を教えてください。

A:毎月払いの場合は前月末日までにお支払いください。一括払いの場合は視聴開始日までにお支払いください。

Q:一括払いの場合メリットはなんですか？

A:先払いしていただく事で月額換算した場合の金額がお得になります。

Q:料金は1人につき月額でかかりますか？

A:はい、かかります。ただし、人数のカウントではなく受講登録するメールアドレス単位で一つのアカウントとみなします。企業様は必要なアカウント数を指定し申し込みしてください。

Q:アカウントを共有することは出来ますか？

A:いいえ、1人につき対応する1アカウントでのご利用をお願いしており、そのアカウントに対して学習進捗の管理や修了証の発行などを行うことができます。

Q:アカウントを割り当てられた従業員が辞めた場合はどうなりますか？

A:その場合は、その方のメールアドレスを削除申請していただく事で、1アカウント分が復活しますので、そのアカウントを利用して、新たにメールアドレスを登録しなおす事で、別の方が受講をする事ができるようになります。その場合でも、辞めた方の受講履歴データは保存する事が可能です。

Q:アカウント数を途中で変更することは出来ますか？

A:毎月払いの場合は事前に申し出る事で可能ですが一括払いの場合は不可能です。

Q:申し込めるアカウント数に制限はありますか？

A:特にありませんが、リスキリングを望む従業員の総数をお申し込みされるのが良いと思います。

Q:動画の品質は高いですか？

A:株式上場時に自身の会社の事業展開を何度も成し遂げた創業者を初め、国内外で社内外の事業展開を次々と成功させた経験豊富な経営者経営者などが、制作や監修を行っております。そのため、このプログラムでは、全ての従業員が事業展開に必要な知識とスキルを理解し習得できるようになることを目的としています。

Q:動画は見放題ですか？

A:はい、契約期間中はどの動画でも見放題です。期間内にコンテンツが追加された場合は、追加動画も含め全て見放題でいつでもご覧いただけます。

Q:動画はスマートフォンでも見れますか？

A:はい、PCでもスマートフォンでも視聴可能です。ただし、本コースは企業内の従業員の皆様が自身の職務に関する知識や技能を向上させる事を目的としていますので、企業の訓練担当者様が立てた方針や計画などがあれば、それに従って視聴を行うようにしましょう。

Q:従業員の学習管理は出来ますか？

A:はい、Google社のLMS機能を活用して専用のLMS環境を構築いたしますので、どなたがいつどのeラーニング学習が完了したかを一人一人確認することができます。

会社名	株式会社MostfunCare
住所	神奈川県横浜市港北区新横浜一丁目11番地4室 ハマダビル402号
電話番号	080-1652-9934
会社HP	https://care.mostfun.jp/
主な事業	グループホーム運営を中心とした福祉事業 人材研修事業