労働集約ビジネスからの脱却！

～e-ラーニング事業による安定収益化の成功ポイント～

概要

１　労働集約ビジネスが弊社にもたらした課題

２　e-ラーニング事業が5年で12倍になった成功要因

３　e-ラーニング事業により顧客接点を広げた他社事例

労働集約ビジネスが弊社にもたらした課題

FCE

Future Created by Entrepreneurs

FCE Training Company

会社案内

Purpose

チャレンジ
あふれる
未来をつくる

Mission

「人」×「Tech」で
人的資本の最大化に貢献する

Human Capital Maximizer

DX推進事業　教育研修事業

©FCE Inc. All rights reserved.

FCEの事業ポートフォリオ

DX推進コンサルティング事業　人財育成コンサルティング事業　出版事業

トレーニング・カンパニー事業本部

DX

RPA Robo-Pat DX

HR DX

Smart Boarding

HR

xDrive

Axis　7つの習慣® Business Ownership

Education DX

アクティブラーナーの資質を引き出す

フォーサイト

Education

アクティブラーナー育成授業

7つの習慣J.

wonder CODE

Publishing

7 SALON

7つの習慣 Official Book サロン

プロセス＆
テクノロジー事業本部

エデュケーション事業本部

パブリッシング事業本部

法人向け人財育成・研修事業(トレーニング・カンパニー事業本部)

TC事業本部Purpose

働くをもっと
おもしろくする

TC事業本部Mission

人が持つ力・チームが持つ力
を最大化する

Human Capital Maximizer

DX推進事業　**教育研修事業**

©FCE Inc. All rights reserved.

事業について

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

労働集約的なビジネスモデルのみの経営

Customized training

FCE
Future Created by Entrepreneurs

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

抱えていた課題

■コンサルタントの数で売上の上限が決まる

■採用や育成が難しく、事業拡大に時間がかかる

■外的要因によって売上の上下が発生しやすいリスクがある

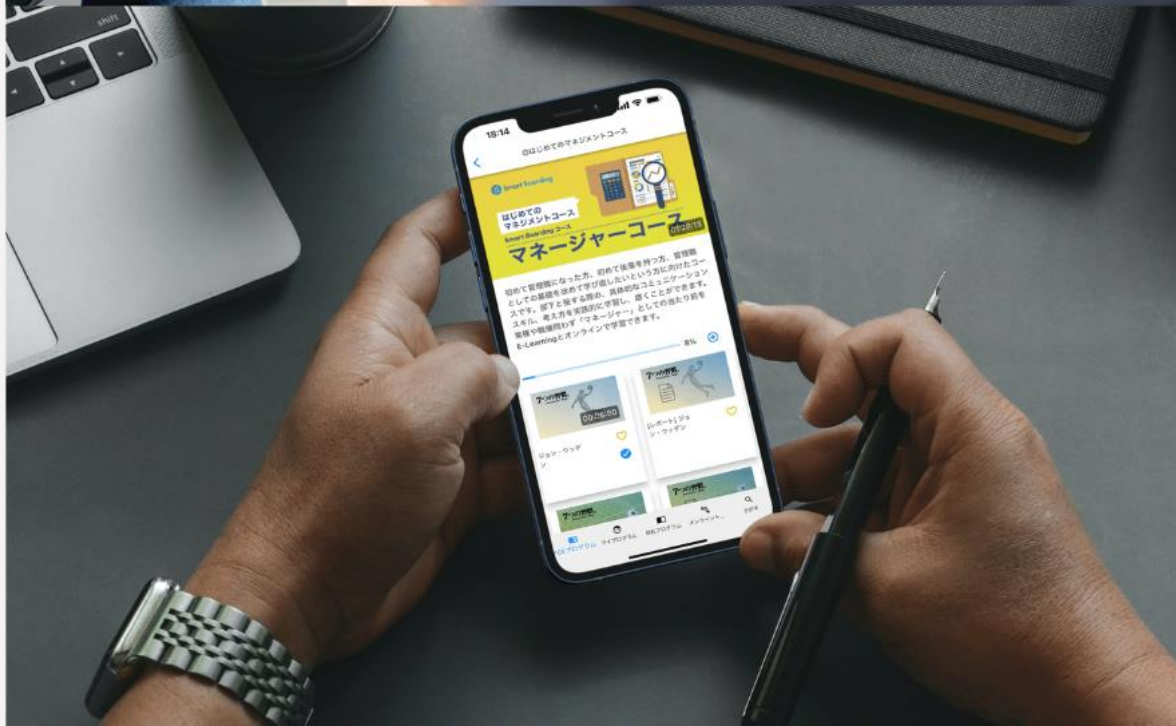
FCE
Future Created by Entrepreneurs

社員教育プラットフォーム

OJTも研修もE-ラーニングも「社員教育」をこの一つで！

Smart Boarding

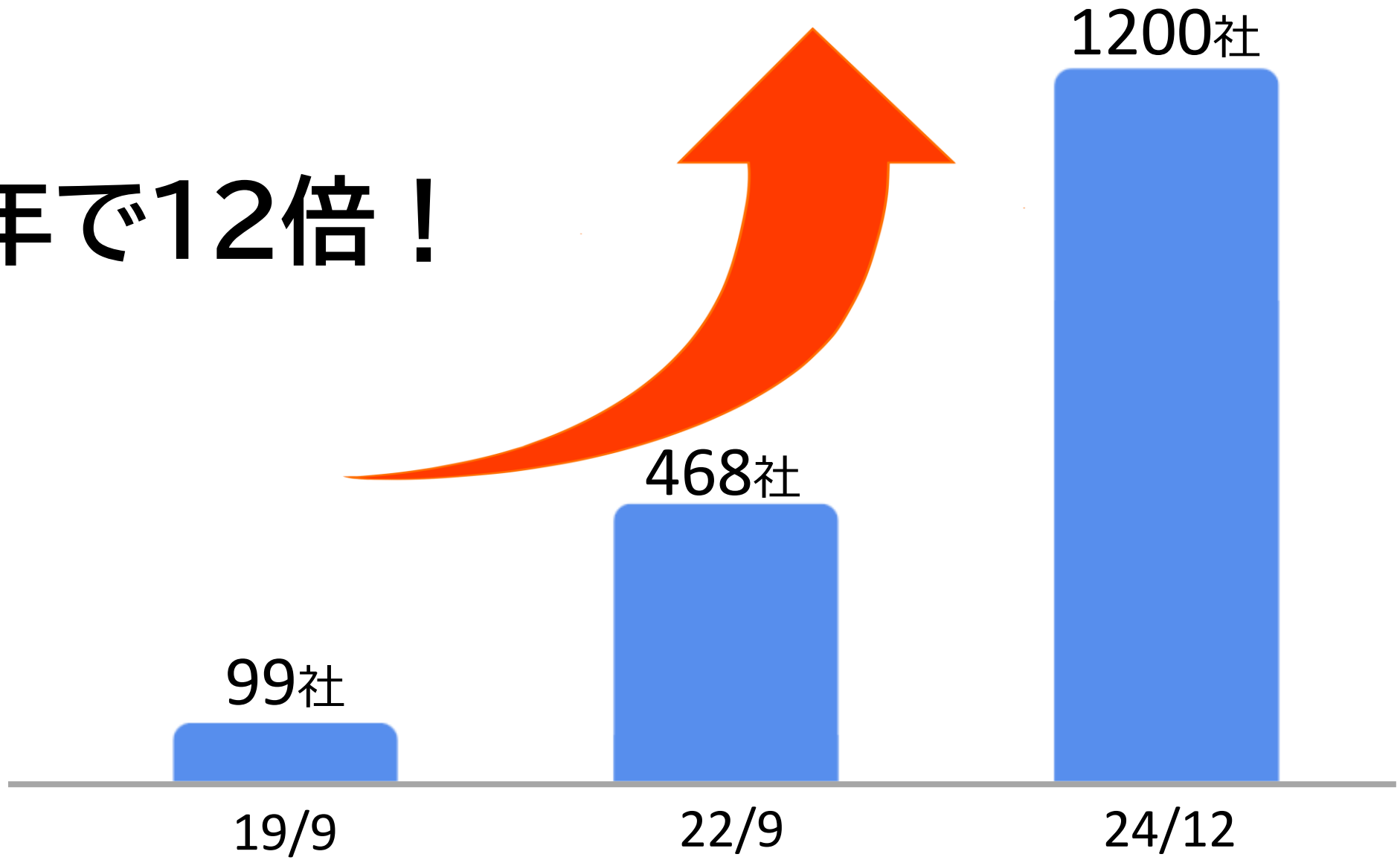
株式会社FCEトレーニング・カンパニー



Smart Boarding導入実績

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

5年で12倍！



FCE
Future Created by Entrepreneurs

事業による効果

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

■環境に影響されにくいストック型の事業

■若手でも成果を出しやすいSaaSプロダクトの完成

■顧客構造の変化

FCE
Future Created by Entrepreneurs

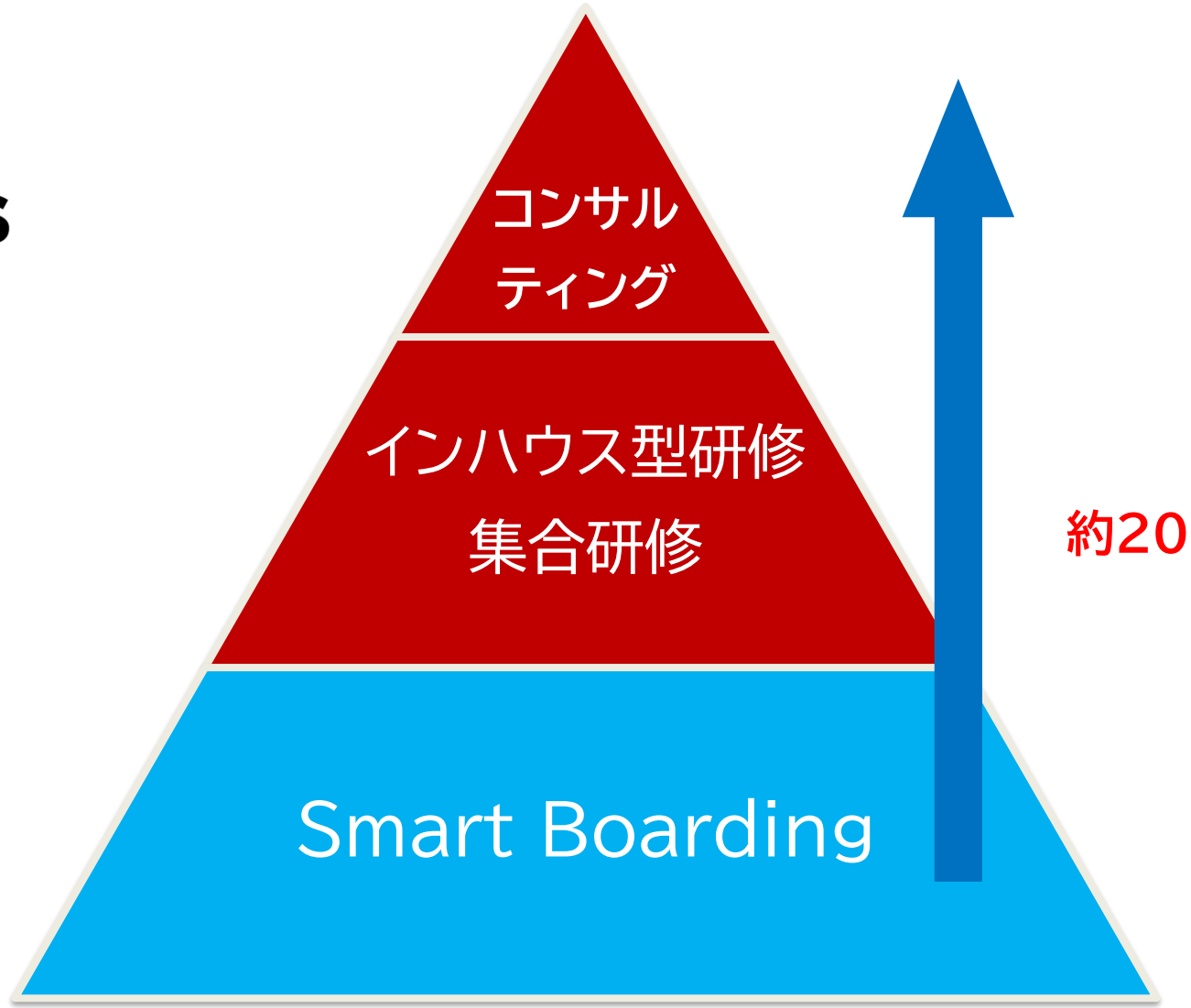
顧客構造の変化

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

xDrive Axis

7つの習慣® 研修
Business Ownership

Smart Boarding



約20%がクロスセル！

FCE
Future Created by Entrepreneurs

e-ラーニング事業が
5年で12倍になった成功要因

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

成功要因

■自社の目指す姿の体現にこだわったこと

■自社の強みを入れ込んだこと

FCE
Future Created by Entrepreneurs

目指す姿

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

「知っている」を「できる」に
「できる」を「成果が出せる」に

FCE
Future Created by Entrepreneurs

強み

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

教育・研修会社だからこそ
持っている知見やノウハウ

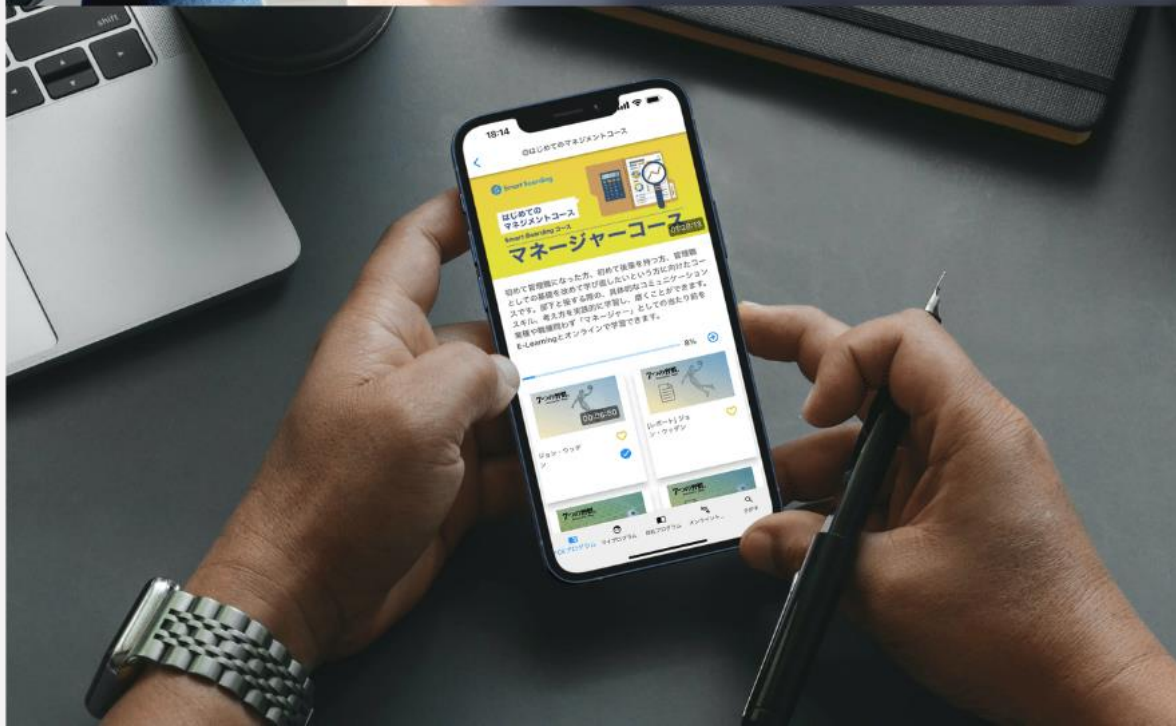
FCE
Future Created by Entrepreneurs

社員教育プラットフォーム

OJTも研修もE-ラーニングも「社員教育」をこの一つで！

Smart Boarding

株式会社FCEトレーニング・カンパニー



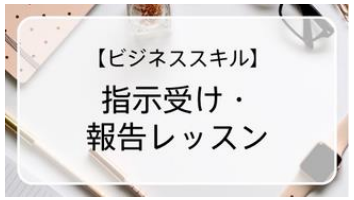
身に付くまでアウトプットできる『動画×トレーニング』

INPUT

動画

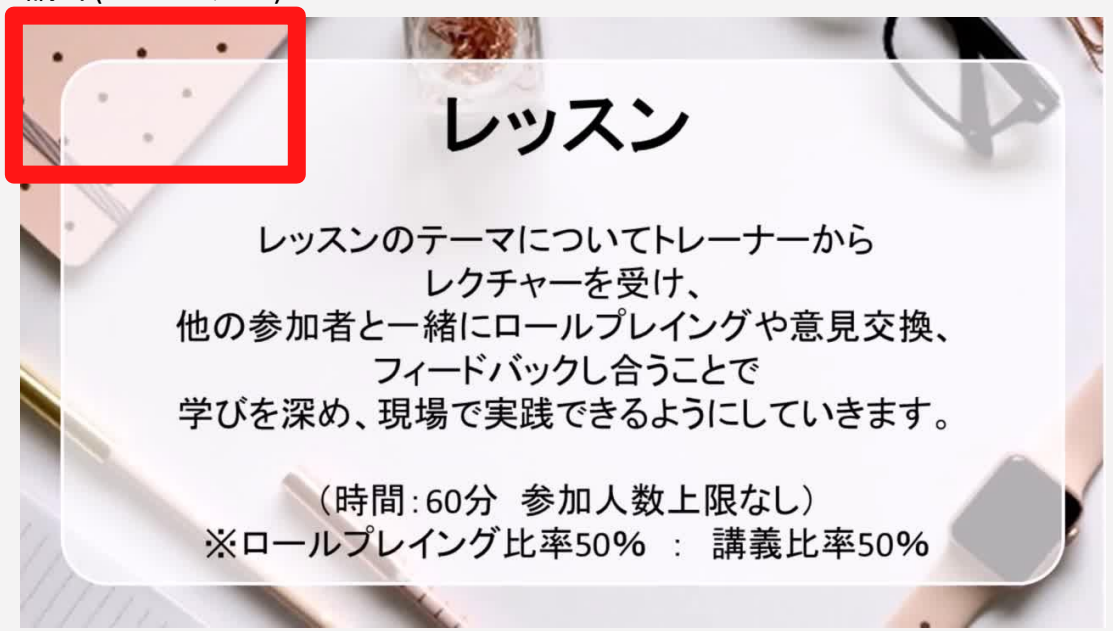
OUTPUT

他社の方と
トレーニング



オンライン
トレーニング

講師(トレーナー)

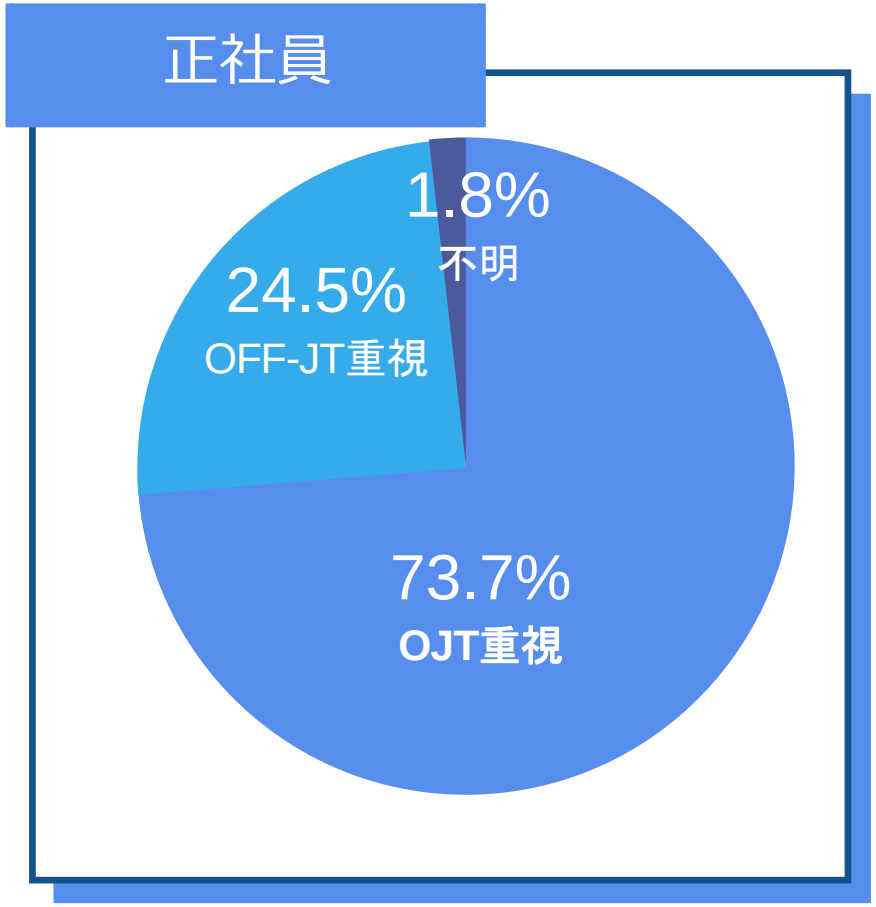


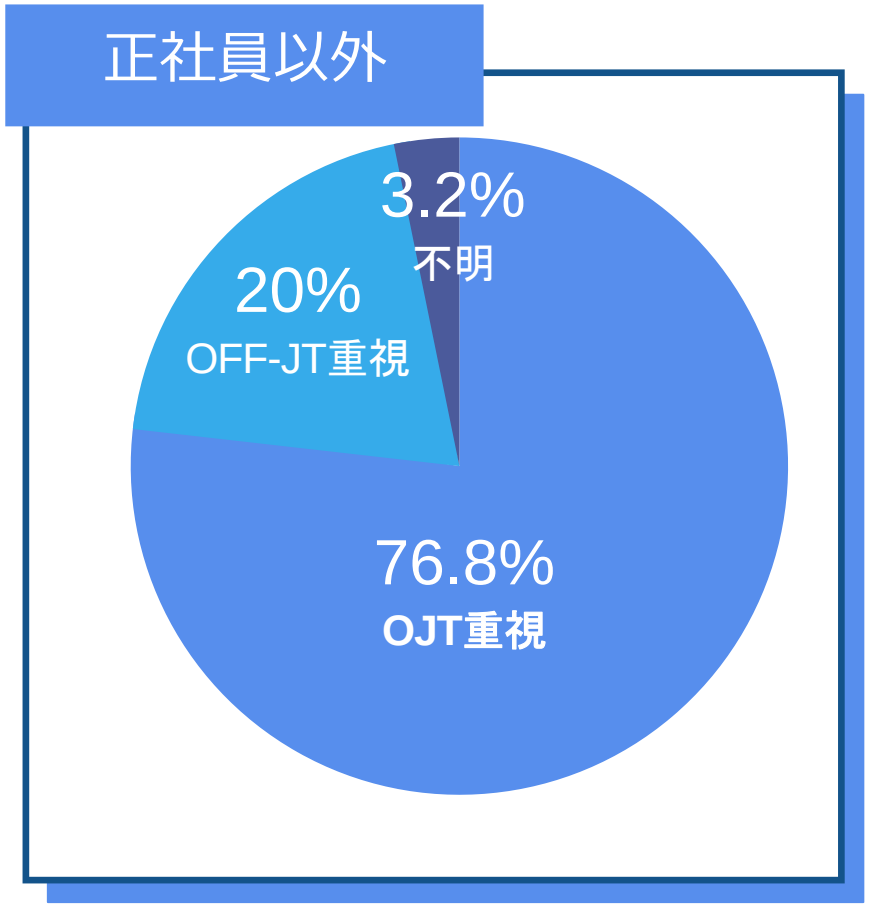
×

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

重視されているOJT

厚労省のデータでは、7割以上の企業がOJTを重視するとデータがでています。





（出所）厚生労働省「平成30年度能力開発基本調査（企業調査）」

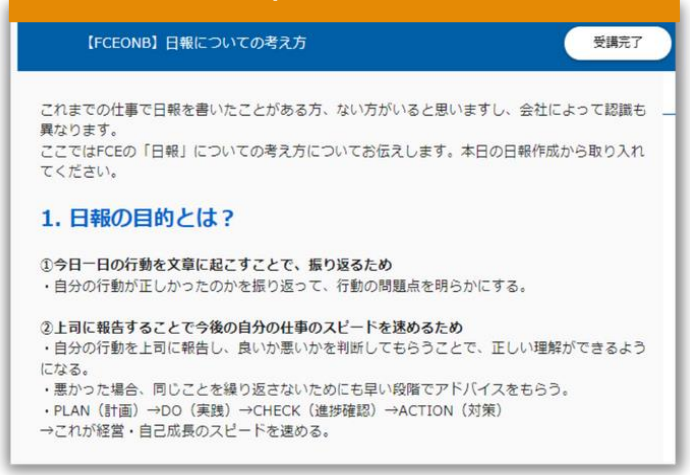
OJT教育の負担軽減

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

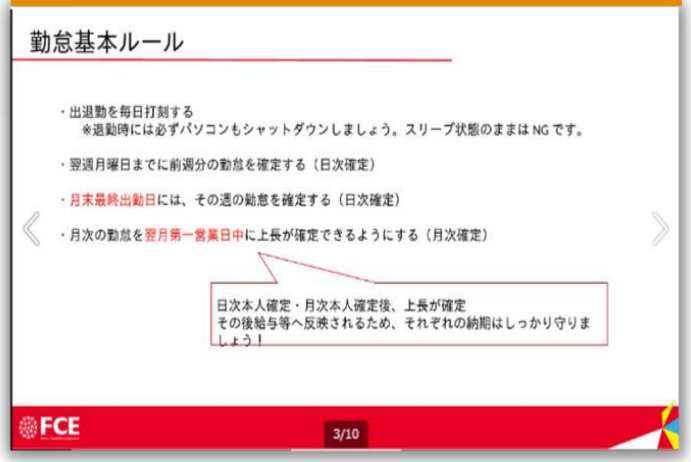
「入社研修」で何度も繰り返し伝えている内容

ウイルスソフト設定

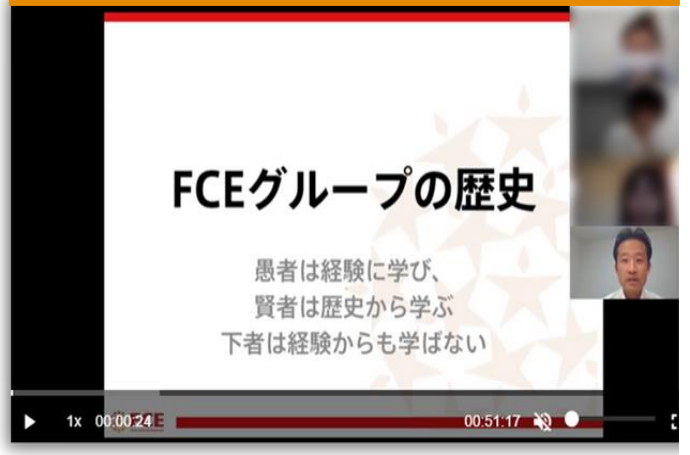
日報について



勤怠基本ルール



会社の歴史



動画を作る事で教える負担を軽減

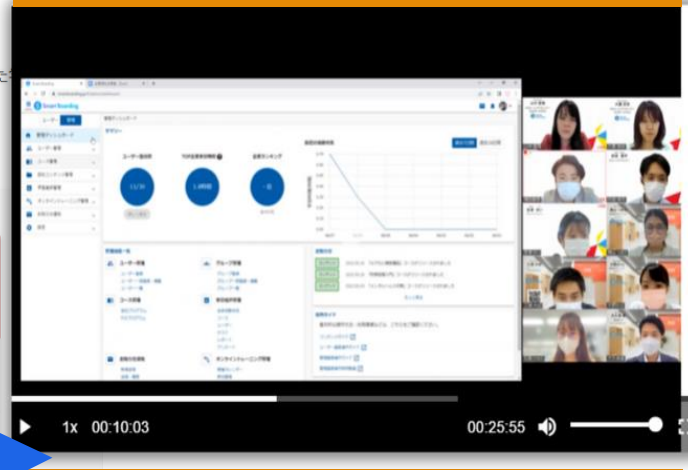
OJT教育の負担軽減

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

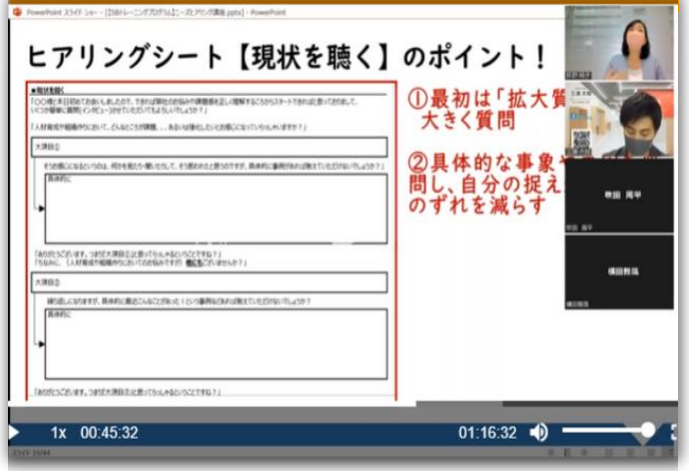
「営業現場」で繰り返し指導している内容

ZoomなどのWEB MTGの録画を
教育プログラムへ

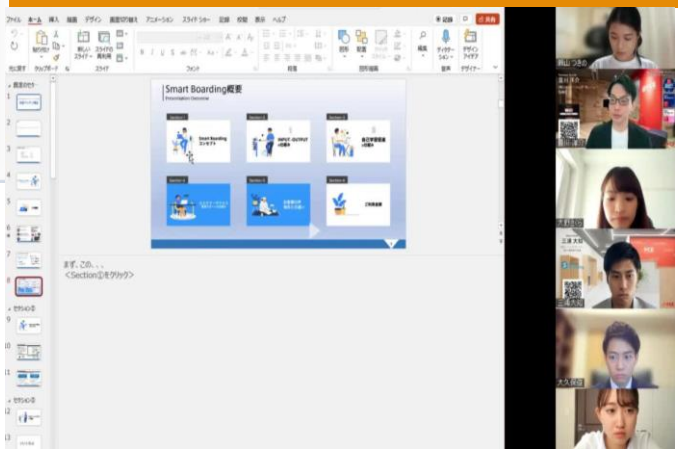
システムの操作方法



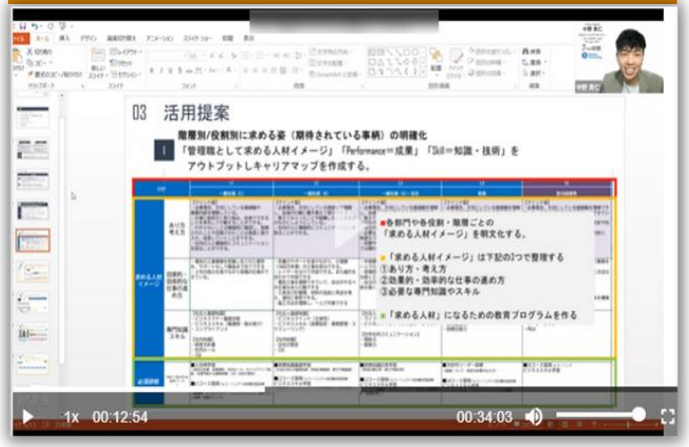
ヒアリングのやり方



商品プレゼンのやり方



成功商談事例の共有



目指す姿と教育プログラムの連動

キャリアステップ

STEP1　STEP2　STEP3　STEP4　STEP5　STEP6　STEP7　STEP8

求める人材像

クラス		Basic			Middle (M)			Executive (M)	
STEP	区分	STEP1	STEP2	STEP3	STEP4	STEP5	STEP6	STEP7	STEP8
想定人財イメージ（マネジメント）		上司から指導を受けながら、自身でPDCAサイクルを回し「個人として求められている基礎力の向上」を目的としたプレーヤーである。	上司から指導を受けながら、自身でPDCAサイクルを回し「個人として求められている応用力」を目的としたプレーヤーである。	自部門、カテゴリの目標達成の為に、自身でPDCAサイクルを回し「個人として求められている応用力」を目的としたプレーヤーである。	自分のチームを持ち、事業部門内の一つの機能を担当し、その目標達成に向けてもなプレイングマネージャーである。 ※チームメイバリゴロバンド一般社団法人の資格を取得することを目的に行動する。	複数のプレイヤーをマネジメントし、管理という役割を担いつつも、必要に応じてプレイングマネージャーとしても機能できる。 ※事業サイバリゴロバンド一般社団法人の資格を取得することを目的に行動する。	自部門もしくは事業全体への貢献を目的とし、中長期的に成長し続けられるよう、全体に対してプレイングマネージャーとしても、必要な役割を担うことも、必要に応じてマネジメントに徹することも機能できる。 ※事業サイバリゴロバンド一般社団法人の資格を取得することを目的に行動する。	グループの組織における自部門の目標達成のために、自身の中長期的な成長を目的とし、プレイングマネージャーとしても、マネジメントに徹することも機能できる。	グループの組織における自部門の目標達成のために、自身の中長期的な成長を目的とし、プレイングマネージャーとしても、マネジメントに徹することも機能できる。
コミット目標達成	S	期における会社のコミットを達成している。 ※自部組織未達成の場合には自部門長補佐以上の責任を負う。	期における会社のコミットを達成している。 ※自部組織未達成の場合には自部門長補佐以上の責任を負う。	期における会社のコミットを達成している。 ※自部組織未達成の場合には自部門長補佐以上の責任を負う。	期における会社のコミットを達成している。 ※自部組織未達成の場合には自部門長補佐以上の責任を負う。	期における会社のコミットを達成している。 ※自部組織未達成の場合には自部門長補佐以上の責任を負う。	期における会社のコミットを達成している。 ※自部組織未達成の場合には自部門長補佐以上の責任を負う。	期における会社のコミットを達成している。 ※自部組織未達成の場合には自部門長補佐以上の責任を負う。	期における会社のコミットを達成している。 ※自部組織未達成の場合には自部門長補佐以上の責任を負う。
法令遵守	A	コンプライアンスに関する知識や心構えを身につけている。	コンプライアンスに関する知識や心構えを身につけている。	コンプライアンスに関する知識や心構えを身につけている。	コンプライアンスについて、自チームのメンバーに指導でき、遵守させることができる。	コンプライアンスについて、自部門のメンバーに講義を実施でき、指導し、遵守させることができる。	コンプライアンスについて、自部門内の安全のガバナンスに講義を実施でき、指導し、遵守させることができる。	コンプライアンスについて、グループ内の安全のガバナンスに関する講義を実施でき、指導し、遵守させることができる。	コンプライアンスについて、グループ全体において、安全に遵守され、その体制を整える予防措置ができている。
規程遵守	A	基本のビジネスマナーが実践できている。 社内規程・社内のルールを守ることができている。	コンプライアンスマナーにおいて重要な指導の確認などが指導できる。 社内規程・社内のルールを守ることができている。	事故重過を発生させない PDI指導などで、社内規程・社内のルールを完全に守ることができている。	自チームのメンバーが社内規程・社内のルールを完全に守れるよう指導、環境整備ができている。	自部門のメンバーが社内規程・社内のルールを完全に守れるよう指導、環境整備ができている。	自部門のメンバーが社内規程・社内のルールを完全に守れるよう指導、環境整備ができている。	重要するその部門内のメンバーが社内規程・社内のルールを完全に守れるよう指導、環境整備ができている。	グループ全体で、全メンバーが社内規程・社内のルールを完全に守れるよう指導、環境整備ができている。
共通の価値観の体現 企業文化の醸成	A	PCEグループの約2割・考え方の土台である「7つの習慣」「PCEVALUE」を理解し、自身の思考・行動において実践することで、周囲	PCEグループの約2割・考え方の土台である「7つの習慣」「PCEVALUE」を理解し、自身の思考・行動において実践することで、周囲	PCEグループの約2割・考え方の土台である「7つの習慣」「PCEVALUE」を理解し、自身の思考・行動において実践することで、周囲	PCEグループの約2割・考え方の土台である「7つの習慣」「PCEVALUE」を理解し、自チームに「企業の価値観」として、自部門	PCEグループの約2割・考え方の土台である「7つの習慣」「PCEVALUE」を理解し、自部門に「企業の価値観」として、自部門	PCEグループの約2割・考え方の土台である「7つの習慣」「PCEVALUE」を理解し、自部門に「企業の価値観」として、自部門	PCEグループの約2割・考え方の土台である「7つの習慣」「PCEVALUE」を理解し、グループ全体に「企業の価値観」として、グループ	PCEグループの約2割・考え方の土台である「7つの習慣」「PCEVALUE」を理解し、グループ全体に「企業の価値観」として、グループ

階層ごとの具体的なキャリアマップ

キャリアマップと教育制度の”紐づけ”が重要

教育制度

【メンバー階層コース】

★必須
■ビジネスマナー■仕事の仕方■PDCAサイクル
■ロジカルシンキング
■「7つの習慣を動画で学べるコース　私的成功」
■成果を出すために大切なこと
☆推奨
■乱世を生き抜くコミュニケーション講座（Basic新兵コース）
■「儲け方改革Howto編」

【管理職階層コース】

★必須
■管理者研修■7つのマネジメントスキル
■最強組織の作り方講座
■「7つの習慣を動画で学べるコース　公的成功」
■財務経理入門
■マーケティング入門
☆推奨
■乱世を生き抜くコミュニケーション講座
（Management千人将コース）

【経営層コース】

☆必須
■戦略的中期経営計画
■ビジネスプラン（新規事業）
■事業戦略　■経営戦略
☆推奨
■乱世を生き抜くコミュニケーション講座
（Leadership大将軍コース）

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

継続率99%へ

FCE
Future Created by Entrepreneurs

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

成功要因

■自社の目指す姿の体現にこだわったこと

■自社の強みを入れ込んだこと

e-ラーニング事業により
顧客接点を広げた他社事例

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

OEM制度

弊社『Smart Boarding』のコンテンツ・機能はそのままで、貴社ブランドで販売が可能な制度です。貴社ならではの付加価値も加えることができます。

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

OEM制度

『Smart Boarding』に貴社オリジナルで下記機能を追加できます。

貴社オリジナル
コンテンツ

貴社独自の動画・スライドなどのコンテンツを追加してe-ラーニングとして配信することができます。

貴社オリジナル
オンライン研修

貴社独自のオンライン研修の実施が可能です。
お申込み管理もOEM上でできるようになっております。

FCE
Future Created by Entrepreneurs

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

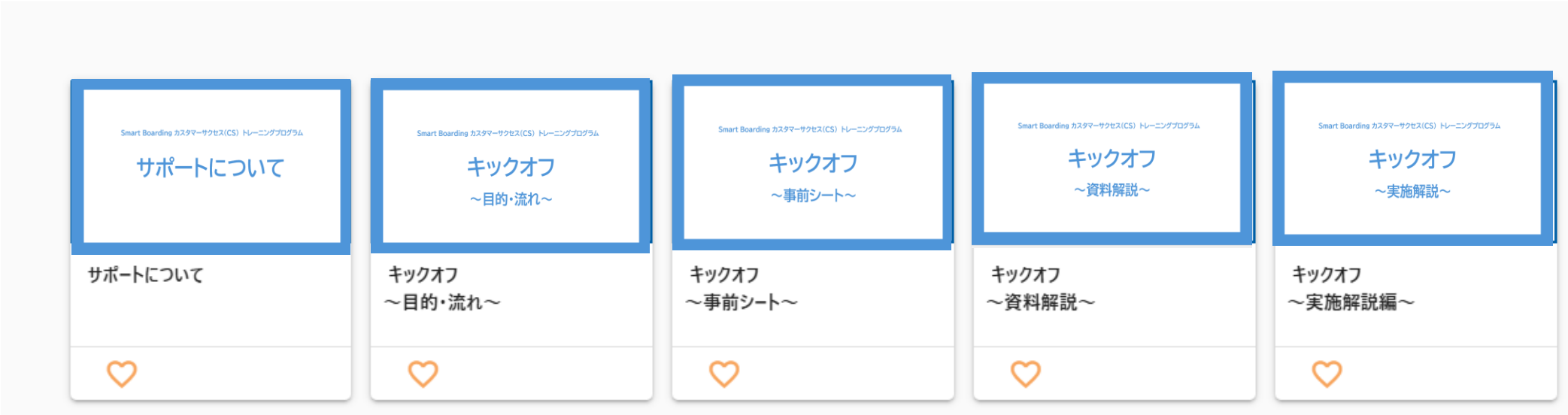
OEM制度

専任サポート制。CSや営業を育成するためのサポートコンテンツでノウハウをお伝え。

Smart Boarding

カスタマーサクセス（CS）
トレーニングプログラム

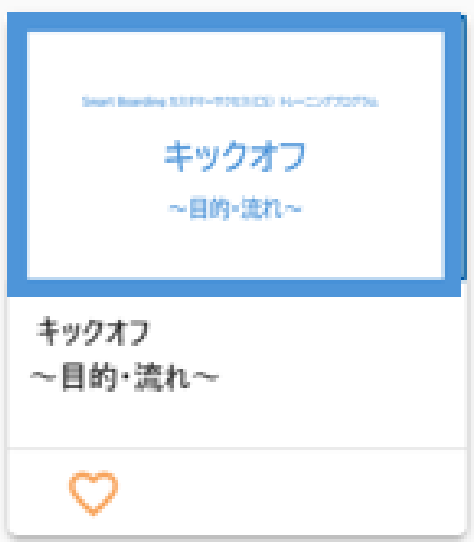
CSトレーニングプログラム



FCE
Future Created by Entrepreneurs

OEM制度

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡



OEM制度

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

オンボーディング プログラム

目的:顧客を獲得した後のONBを自身でできる。

コンテンツ	内容	学習方法
インプットするもの		
CSサポート全体像について	CSについての全体像の確認＋理解。ONB等で何をするか知ってもらう。	動画でINPUT
操作説明～目的･流れ編～	ONBの操作説明において何をしているかを知ってもらう。	動画でINPUT
操作説明～実施編～	実際にどのように操作説明をしているかを理解してもらう。	動画でINPUT
自身でマニュアルを読んで操作	OEMで実際にどんなことができるのかを知ってもらう＋説明できるようにする。	マニュアルで実際に手を動かす。押さえておくべき項目も見ておく。
操作説明ロープレ	初回の操作説明についてのアウトプット実施	大崎ロープレ実施
キックオフ～目的･流れ～	キックオフをなぜしているのか目的の理解	動画でINPUT
キックオフ～事前シート～	キックオフ事前シートの活用や目的の理解	動画でINPUT
キックオフ～資料解説編～	キックオフ時の資料についてポイントや意図を理解	動画でINPUT
キックオフ～実施解説編～	実際のキックオフを理解する	動画でINPUT
キックオフロープレ	キックオフについてのアウトプット実施	大崎ロープレ実施

FCE Future Created by Entrepreneurs

OEM制度

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

コンサルティング・M&A会社様の活用事例紹介

会社概要

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

業種：
コンサルティング・M&A

事業内容：
医療・介護・福祉業界に特化した経営支援
薬局M＆A事業、薬局開業支援、人事制度の構築支援
60名ほどの規模

FCE
Future Created by Entrepreneurs

導入背景

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

■高単価商材のため、受注の難易度が高い

■OEMを通じて他サービスの受注を促進したい

■ストック型の売上や利益を作りたい

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

導入後

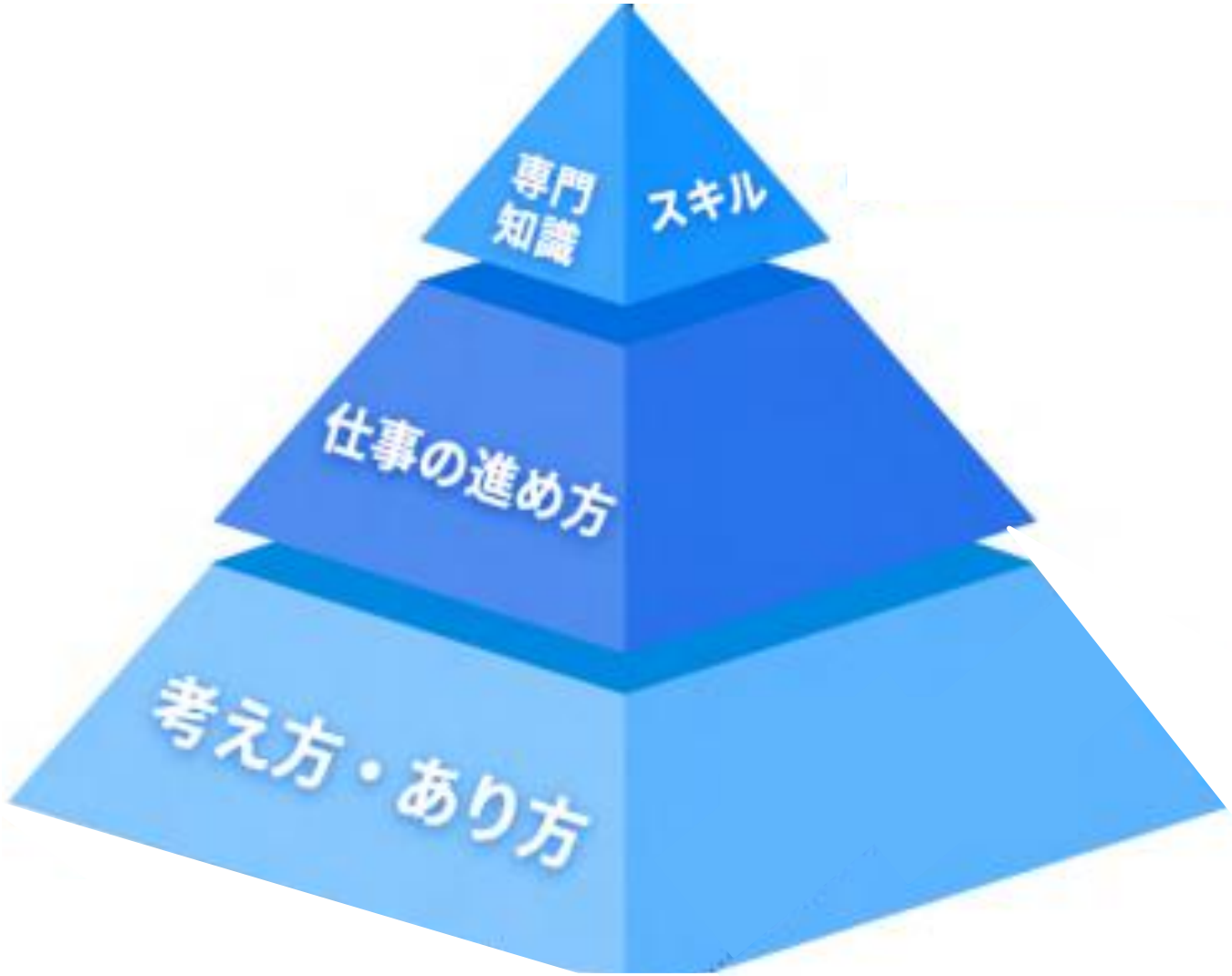
■導入ハードルが下がり新たな顧客接点が持てた

■コンサルティング契約に繋がった

■公的組織への導入で、信用力が大きく向上

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

お客様が人材育成に成功する理由



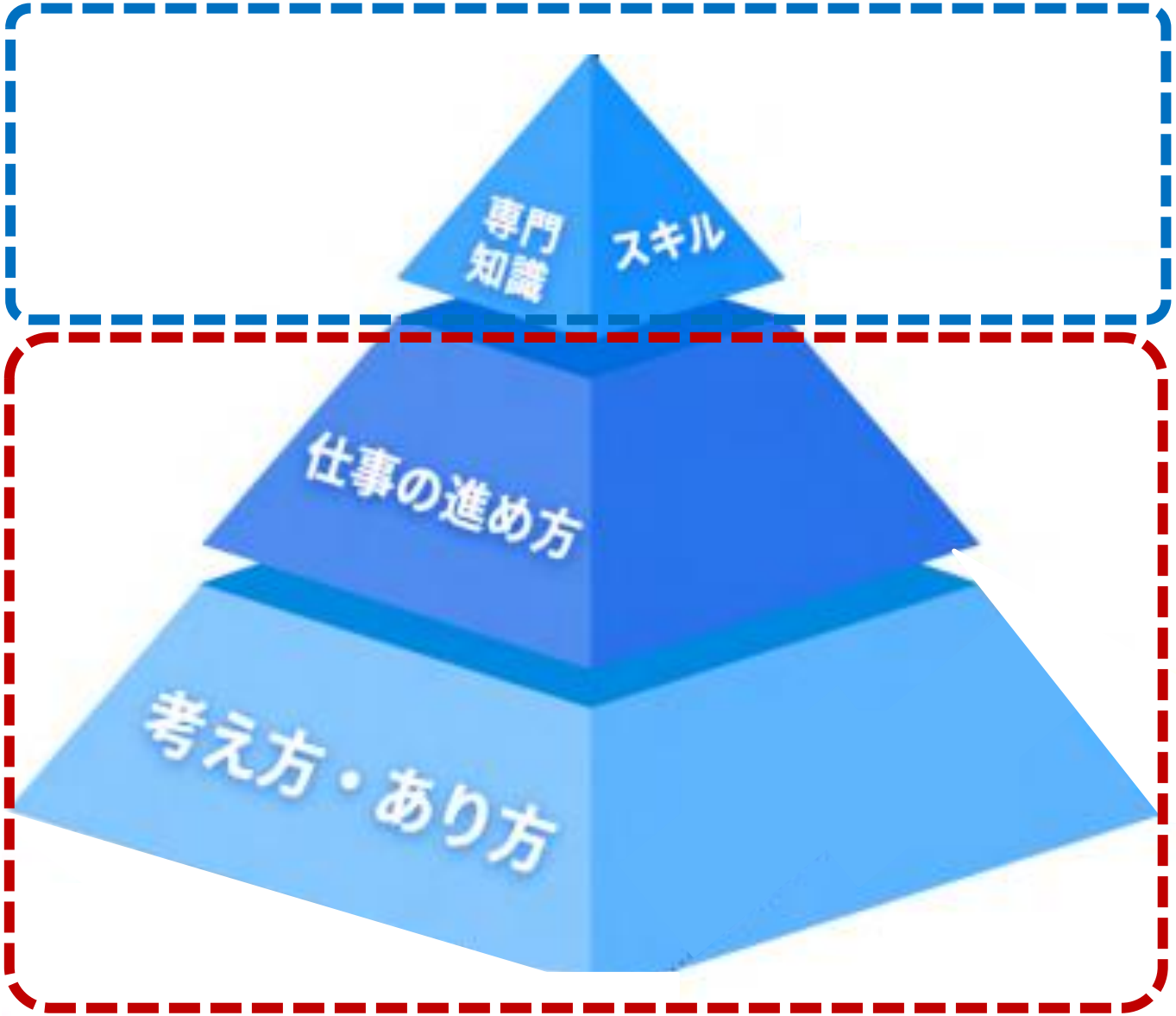
どんな知識・技術を
身につけている人か？

どのように、仕事を
進めていく人か？

どんなあり方・考え方で
仕事をする人か？

セミナー資料をご送付いたします！
アンケートご回答はこちら➡

お客様が人材育成に成功する理由



パートナー様→薬局経営

FCE得意分野