

もっと自由に、もっと手軽に、最適なカリキュラムを

「定額制×一社独占×ライブ型」オンライン研修

ナレキャン

KNOWLEDGE CAMPUS



KNOWLEDGE
CAMPUS



「1社独占」 × 「定額制」 × 「ライブ型」 の オンライン研修です

だから、できる！

- ✓ 月々定額で、月2回の研修機会を設定
- ✓ 社内スケジュールにあわせて、好きな日時を選択できる
- ✓ 社員は、誰でも参加対象
- ✓ ニーズや改善テーマに合わせて、好きなカリキュラムを選択可能

ナレキャン Knowledge Campus の由来

「ナレキャン」とは、KNOWLEDGE（ナレッジ）×CAMPUS（キャンパス）の造語です。



“共に分かち合う新しい学びの場”という想いを込めて

私たちが考える理想の「**共育**」とは、
ひとりひとりが時に先生であり、時に生徒となる、共に学び育ちあうプロセスそのものです。
知識を多く持っている人から学ぶ「教育」から、**実践や経験を分かち合い共に高め合う「共育」**へ。
“共に分かち合う新しい学びの場”という想いを込めて、「ナレキャン」と名付けました。

■ 御社の社員育成のお悩みを“ナレキャン”が解決

よくお聞きするお悩み ☹️

社内の教育制度が充実していない…
中途採用者の教育プログラムがない…

人材教育を行う時間がない…

教育費が高い…

eラーニングは続かないし
効果がないと感じる…

公開セミナーを効果的に使えていない
日程の都合があわない…
契約したのに誰も参加しない…

ナレキャンなら、解決できる！ 😊

階層別・テーマ別に
カリキュラムを多数ご用意

2時間のオンラインセミナーだから
通常業務の合間に受講できる

定額制で各95人まで受講可能
圧倒的コストパフォーマンス
※ただし、1社につき月のご利用は2回まで

オンラインでもLIVE感を大切に、
また受けたくなる”おもしろさ”は
社内教育では得られない経験

貴社の状況、現場のニーズにあわせて
好きなカリキュラムをご希望の日時で設定
タイムリーに受講可能

ナレキャン 3つの特徴

01

一社独占だから、

When (いつ)

Whom (誰を)

What (何を) **を**

自由に設定

カスタマイズも可能



ナレキャン Knowledge Campus 3つの特徴

一社独占だから、When（いつ） Whom（誰を） What（何を）を
自由に設定・カスタマイズも可能

企業の悩みは100社あれば100通り。御社の状況や現場のニーズにあわせて、

- ・ **ご希望の日時で、**
- ・ 対象は自社の**社員であればどなたでも**（もちろん、アルバイト・パート社員、インターン生、内定者も含みます）、
- ・ 階層別・テーマ別に多数あるカリキュラムから**好きなものを選んで、**

御社の社内教育機会を設定することができます。

さらには、一社独占だからこそ、
御社の**リクエストにあわせて簡単なカスタマイズ**が可能です。

例えば...

- 企業理念や社内方針をプログラムに組み込む
- より社員に伝わりやすくする言葉選びや社内用語の活用
- 気づきや学びの効果が高まるグループワークのチーム分け など

プログラムや受講対象者について、
講師と事前に打ち合わせをしてから、研修当日を迎えることができます。

02

動画視聴型の
eラーニングとは、
圧倒的な効果の違い
心・体・頭を揺さぶる
感動体験型プログラム



動画視聴型のeラーニングとは圧倒的な効果の違い 心・体・頭を揺さぶる感動体験型プログラム

動画視聴研修にありがちな、
「聞くだけ」「居るだけ」「視聴するだけ」の一方的な講義ではありません。
講師がオンタイムで研修をする「**ライブ型のオンライン研修**」です。

だから！

- 講師に**その場で直接質問**ができる！
- 講師は、受講者と**対話のキャッチボール**をしながら、**タイプ特性や理解度に応じて、伝え方を変える**など分かりやすくお届け！
- **グループワークやディスカッション、個人ワーク**など、楽しく且つ、受講者が**明日から実践できる具体的なアクションプラン**まで落とし込む仕掛けがある！

過去の受講者さまからは “数多あるeラーニングやオンラインセミナーとは全く違う！” などの声を頂いています。

03

受けっぱなしで
終わらない

経営者
人事ご担当者さま

×

講師との
コンサルティング



ナレキャン Knowledge Campus 3つの特徴

受けっぱなしで終わらない 「経営者・人事ご担当者さま×講師」とのコンサルティングサービス

導入企業様には、月に一回、
講師による経営者・人事ご担当者さまとのコンサルティング機会がついてきます。
研修の実地後、講師がキャッチアップした情報をもとに、
様々な角度から経営課題に直結するテーマで議論するコンサルティングサービスです
(定額プランに含まれているので、追加費用はかかりません)

コンサルティング
テーマ例

受講者の所感（成長課題）、組織風土、カリキュラムの浸透度合い、
受講後に必要な教育方法、研修を受講していない社員の教育のありかた、
今後のカリキュラムや受講対象者の選定 など

もちろん、ガイアシステム社内の専任講師・コンサルタントが
「事前打ち合わせ～研修～コンサルティング」まで、一貫して担当します。
研修会社によくありがちな営業担当と外部提携講師との連携不足から
研修のミスマッチがうまれることはありません。

「ナレキャン」と「一般的な公開型研修」との違い

	一般的な公開型定額制研修	ナレキャン
参加企業	様々な企業が受講する	自社の社員だけ
日時	研修会社が設定した 開催スケジュールに合わせる	好きな日程で開催
カリキュラム	開催されるカリキュラムの中から 選ぶしかない	好きなカリキュラムを 選択できる
参加者	人数課金制の為、受講者選定が必要 限定した社員にしか教育が届かない	1名～95名まで定額
カスタマイズ	できない	できる
フィードバック	なし	あり
料金	平均5万～30万と様々	月額30万円

ナレキャンは、「御社だけに開催する」定額制オンライン研修！

ナレキャン カリキュラム例

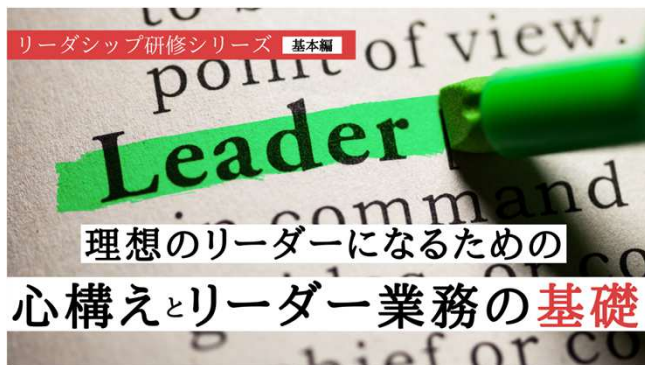
ナレキャン カリキュラム例

新人・若手・一般社員向け 中堅・管理職・次世代リーダー向け	基本ビジネススキル	スタートアップ ビジネスマナー	成長の基盤づくり 9つの基本行動	仕事の流儀① 報連相・時間管理	目標設定	仕事の流儀② 会議参加・コスト	キャリア採用向け 入社研修	内定者向け 入社前研修
		外国人材向け ビジネススキル研修			文章作成力			
	ヒューマンスキル (対人関係能力)	コミュニケーション 基礎基本	コミュニケーション 傾聴力	セルフコントロール (前編)	オンライン 商談力	セルフコントロール (後編)	プレゼンテーション (応用)	ハラスメント 防止・対策
		コミュニケーション 雑談力	ロジカルシンキング コミュニケーション	コミュニケーション 質問力	レジリエンス	プレゼンテーション (基本)	アングラー マネジメント	コンプライアンス 基礎
	チームビルディング	[体験型ワーク] 価値観の摺合せ [体験型ワーク] 課題解決						
	リーダーシップ	リーダーの 心構え・業務	部下の目標策定 進捗管理	OJTトレーナー育成 (後編)	リモートワーク マネジメント	面談（基礎） 種類・手法・スキル	会議進行（基礎）	部下教育 (成長課題)
			OJTトレーナー育成 (前編)	組織づくりの基本	ブレイン マネージャー	面談（応用） 指導と本音引き出し	会議進行（応用） 事前準備・テクニック	ジョブアサイン
	CS・接客	電話応対	接客接遇の基礎	接客指導法 (基本)	クレーム対応 (基本)	クレーム対応 (応用)		
		来客応対	オンライン接客 基礎		接客指導法 (応用)			
	人事採用	新卒採用 戦略の基本	インターンシップ 企画構築	面接力向上 アルバイト採用	面接力向上 社員採用	リクルーター育成 (基本)	リクルーター育成 (応用)	
			会社説明会 企画構築					

※2022.4.1時点での一覧です。変更となる場合がございます

ナレキャン カリキュラム例

カリキュラムの一例です。カリキュラムは、随時追加されます。



ナレキャン活用術のご紹介

ナレキャン活用事例

管理職育成の強化に活用 ＜製造メーカーO社様の場合＞

☹️ 現管理職向けに、3年前からA社の定額制の公開型研修を会社として契約。会社の教育制度として、マネジメント力を高める目的で受講を促しているが、業務状況と希望カリキュラムの日程が合わないことや、手挙げ式のため、意識の高い方や新任の方は受講しているが、本来特に受けてもらいたいと思っている方が受講していない様子。せっかく教育予算を組んで導入したにも関わらず、受講人数も学びの機会も活かしきれていないと感じていました…。

😊 ナレキャンで解決！

POINT

昨今必須となる、オンラインやリモートワークに関わるカリキュラムも網羅。

POINT

部署内の会議をより効果的にできるようにファシリテーション力を高めるカリキュラムを選定。

月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
カリキュラム	①リーダーの心構え	③目標設定	⑤面談力(基礎)	⑦オンライン商談力	⑨会議進行(基礎)	⑪プレゼン(基本)
	②社会人としての基盤	④部下の目標策定と管理	⑥面談力(応用)	⑧リモートワークマネジメント	⑩会議進行(応用)	⑫プレゼン(応用)

POINT

現行の1on1ミーティングや人事考課面談の質向上を目的に選定。社内のアクションプランシートをカリキュラム内で活用。

POINT

役職が上がると社内企画プレゼンの機会が増えるためカリキュラムを選定。

■導入を検討されたい企業さまへ

「ナレキャン」オンライン個別相談会

「どの階層に、どんなカリキュラムを受講させたらよいか分からない...」

御社での効果的な活用方法をサポートします。

☎ 078-360-3307

✉ human@gaiasystem.co.jp

ナレキャン活用事例 MODEL. 1

新入社員のフォローアップ教育の強化に活用

☹️ 毎年4月に実施している集合型新入社員研修が、今年度はコロナの影響により実施できず...。社会人としての基礎学習は、8名の新入社員それぞれに任せ、入社後すぐに配属。全国（東京、埼玉、大阪、福岡）の拠点責任者に、仕事を通して教育するように指示。しかしながら、各拠点の責任者によって指導する内容も異なり、基礎ビジネスマナーが身に付いていないのではと危惧していました...

😊 ナレキャンで解決！

POINT 新人だけでなく若手社員にも効果的だと思い、翌月は同カリキュラムを先輩社員が受講。

POINT 二年目に向けて再度目標設定を受講。

月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
カリキュラム	①スタートアップ研修	③仕事の流儀（前編）	⑤仕事の流儀（後編）	⑦コミュニケーションスキル“傾聴力”	⑨コミュニケーションスキル“傾聴力”	⑪目標設定
	②社会人としての基盤	④目標設定	⑥文章力	⑧オンライン商談力	⑩オンライン商談力	⑫スタートアップ研修

POINT オンラインなので、全国の各拠点から参加が可能。前半はビジネスマナーの基礎、後半はより営業や実務に活かせるカリキュラムを選択。

POINT 早期育成を期待して、入社前の内定者研修として活用。

ナレキャン活用事例

MODEL. 2

従来の定額制公開型研修を効果的に活用できていなかったため切り替え

☹️ 多店舗展開により、アルバイト・パート社員含め社員数が増えたため、3年前からA社の定額制の公開型研修を会社として契約。会社の教育制度として、全社員に受講を促しているが、シフトと希望カリキュラムの日程が合わないことや、せっかく受講しても大勢の受講者の中で受け身になってしまっている様子。せっかく教育予算を組んで導入したにも関わらず、受講人数も学びの機会も活かしきれていないと感じていました…。

😊 ナレキャンで解決！

POINT

学んだ接客接遇の各店舗定着化を促すため、店長対象に接客指導の方法や教育のしくみを受講。

月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
カリキュラム	①接客接遇	③接客接遇	⑤接客接遇	⑦接客指導	⑨接客教育のしくみ	⑪電話応対
	②接客接遇	④接客接遇	⑥接客接遇	⑧接客指導	⑩接客教育のしくみ	⑫クレーム対応力

POINT

受講希望者を募って、より発展的な内容を受講。

POINT

エリアマネージャー・店長、社員、アルバイト・パート社員と対象を3つに分けて接客接遇研修を実施。スマホ参加可能なので、アルバイト・パート社員教育も実現。さらに、企業理念や接客方針・マニュアルをもとに、事前に講師と打ち合わせしているので研修内容が理解しやすい。

料金システム & 導入フロー

■ ご利用料金システム

ー シンプルでわかりやすい定額制 ー

1回あたりの 受講人数	月額利用費 ＜月2回のセミナー設定＞	初期費用
1－95名まで	300,000円 (税別)	300,000円 (税別)

- 頻度：月に2回の研修実施が可能
- 受講人数：一度に95名様まで受講可能
- 研修時間：約120分 ※カリキュラムにより異なります
- ご契約：6ヶ月契約から～

「どんな研修かわからないし…」と不安を感じられる企業さまへ

大切な社員教育の機会を外部に依頼するにあたり、その不安は当たり前のことだと思います。だからこそ、**1回目の研修受講後、研修にご満足されない場合には「研修費用を全額返金」「解約可能」とさせていただきます。**ご安心して、ご検討くださいませ。

1 お申し込み



2 スタートアップ 事前お打合せ

- ・ご要望のヒアリング
- ・研修目的、目標の明確化
- ・受講対象、カリキュラムの選定



3 ナレキャン活用スタート 研修の実施 コンサルティング

- 毎月実施
- ・2回のオンライン研修
 - ・1回のコンサルティング



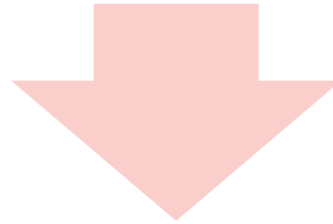
ナレキャンは、こんなことができます

■ナレキャンなら！こんなことができます（１）

CASE1



大卒新入社員向けや新任役職者向けの研修は開催していたが、
ちょうどその中間にあたる階層の研修は実施していなかった...



ANSER！

既に年間教育計画が決まっている大卒新入社員研修などは、そのままに。
これまで**教育研修の機会が少なかった階層**、例えば...中途入社社員、高卒新入社員などを対象に**ナレキャンを併用していただくこと**で、御社の**社員教育の対象と機会を増やす**ことが可能となります。

■ナレキャンなら！こんなことができます（２）

CASE3



本来であれば、OJTで手取り足取り教育してあげたい社員がいるが、十分な教育機会を取ることができていない...



ANSER !

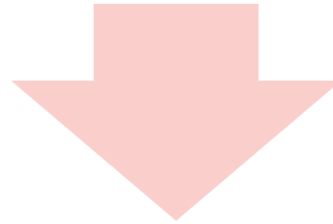
ナレキャンなら1名からの受講も可能です。複数名で受ける研修だけではなく、**教育を強化されたい社員お一人を対象にした「個別指導研修」**としてもご活用いただけます。たった一人に合わせた**個別指導は、集合型研修以上の効果が期待**できます。

■ナレキャンなら！こんなことができます（３）

CASE2



部下が自主的に行動できるように、指導や面談の機会を取り入れたいが、なかなか実現していない...



ANSER！

ナレキャンは「月２回／２時間の研修パッケージ」です。そのしくみを転用して、今注目されている１on１ミーティングとしてもご活用いただけます。例えば、育成したい社員様を４名選出いただき、おひとりずつ１時間「弊社講師との１on１ミーティング」を実施することも可能です。

■ナレキャンはこんなお声からうまれました

お客様のニーズにお応えし、
弊社の強みを最大限に活かすことができる新サービスにー。

2020年、新型コロナウイルスという未曾有の危機が世界を襲いました。
この影響により、生活面・働き方など、様々な場所で変化が求められ続けています。

私どもも、教育研修事業をおこなう中で「**集合型研修が実施できない…**」「**売上減の兼ね合いで、教育の機会を持てなくなった…**」等、お困りの声・ご相談をたくさん頂いてきました。
コロナ禍における経済の停滞は多くの企業へ大打撃を与えており、もちろん弊社自身も大きな影響がある中ではありましたが。

それでも、日頃お世話になっている**お客様のお役に少しでも立ちたい。**と、開始したのが「無料オンラインセミナー」です。
時間こそ90分と圧縮しましたが、カリキュラムは、有料版と同様に出し惜しみせず、明日から活かせるをモットーに、弊社の教育メソッドを含むセミナーを多数開催して参りました。

無料オンラインセミナーの受講者が増える中、「**もっとたくさんのカリキュラムから、自由に選択したい。**」「**自社の社員にも受講してもらいたい。**」「**参加したいが開催日が合わない。どうにかならないか？**」という、本当にありがたいリクエストのお声をいただくようになりました。

私どもは、**お客様のニーズ・課題に合わせ、カリキュラムを完全カスタマイズ・オーダーメイドして実施する研修スタイルに強み**を持っています。そこで、お客様のニーズにお応えし、弊社の強みを最大限に活かすことができる新サービスの開発に勤しみ、そしてうまれたのがこの「**ナレキャン**」です。

コンセプトは、**もっと自由に、もっと手軽に、誰にでも。最適なカリキュラムを！**です。

これからも社員の皆様が成長できる環境づくりをわたしたちにお手伝いさせてください。

■ ご利用にあたって Zoom利用の諸注意

- 本研修は、Web会議システム「Zoom」を使用します。
- 研修の効果をより高めるにあたって、受講者おひとりにつき一端末（パソコンもしくはスマホ）からの参加をお勧めします。
- 研修実地前日までに、研修参加URLと資料（※カリキュラムによって資料の有無は異なります）を事務局からメールにてお送り致します。受講者様へご案内をお願い致します。
- 受講される方は、研修開始時間の30分から遅くとも5分前までには、研修参加URLにアクセスし、動作確認を済ませていただくようお願い致します。
- 本研修はインタラクティブな対話形式で進行します。受講者様は**カメラはオンに、音声は必要に応じてオンとミュートを切り替えて参加いただきます。**
※ミュートやミュート解除については講師から適時ご案内いたします。
- 研修の録音と画面撮影はお控えいただくようお願い致します。
※当社の記録用にレコーディングをしています。
- Zoomのご利用がはじめて、もしくはご利用に不安の企業様には、受講がスムーズにできるよう**事前オリエンテーションも可能**です。

ガイアシステムについて

■ 会社概要

私たちガイアシステムは、社員一人ひとりの心の幸福を追求し、「人づくり」企業として将来世代に渡り、自発的・自立的人物を育む。さらに一人ひとりが意義ある人生を送ることができる、持続可能な循環型の環境社会、幸福社会を創造し、「人類」「社会」そして「地球」に貢献することを最大の目標としています。

株式会社ガイアシステム

- － 設立 : 1990年7月11日
- － 代表取締役会長 : 渕上 智信
- － 代表取締役社長 : 上本 修二
- － 資本金 : 4000万円
- － 従業員数 : 約50名
- － 事業拠点 : 神戸本社、東京、大阪、福岡、宮城
研修センターJua（兵庫県丹波市）
- － 関連会社 : 株式会社ガイアサイン
NPO法人ユナイテッド・アース



■ 事業紹介

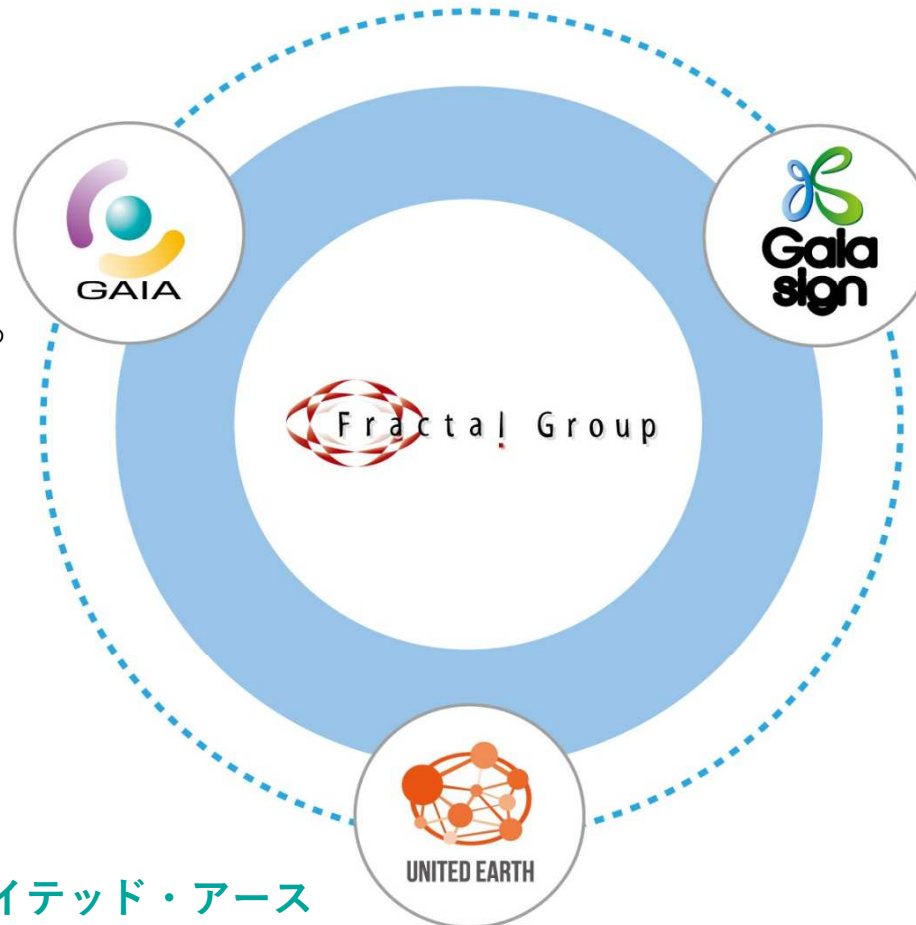
フラクタルグループ3社のシナジー効果によって、
「ビジネスで社会課題を解決する」ための様々なサービスを提供しています。

株式会社ガイアシステム

●教育事業

- 組織と個人の可能性を引き出す
成長・自立支援サポート
- 年間8,000人の成長機会に携わる

- ・階層別研修
- ・接客接遇研修
- ・チームビルディング
- ・組織診断
- ・採用コンサルティング など



株式会社ガイアサイン

●人材派遣紹介事業

- 美容アパレルに特化した人材派遣
とコンサルティング支援
- ・全国の主要百貨店を中心に、
世界的なブランド企業への紹介
実績多数

NPO法人ユナイテッド・アース

●多種多様な社会貢献活動 ●企業のCSRプロデュース

- 参加者のべ5万人、10年以上に渡る継続した活動
- ・海外自立支援事業 ・国内災害復興支援事業 ・ソーシャルイノベーター育成 など

■わたしたちの想い

MISSION

出会うすべての人に、しあわせになるための成長の種を提供する。

出会うすべての組織に、数多ある教育方法から最も適したカリキュラムにカスタマイズし、成長としあわせを導く。

社員の可能性は、組織の可能性。

個々が持つポテンシャルを最大限に発揮できる環境づくり。
それができる組織が、強い組織だと考えます。

社員の可能性を最大限発揮するための「きっかけづくり」
それがわたしたちの役割です。

弊社が提供する的是研修コンテンツではありません。

わたしたちは、人に企業に、寄り添い、共に考えぬく
真のパートナーであることを目指し、
社員の皆様が成長できる環境づくりを共に構築していきます。

■ 共に分かち合う新しい学び

STANCE

私たちガイアシステムが考える理想の「共育」とは、
ひとりひとりが時に先生であり、時に生徒となる、
共に学び育ちあうプロセスそのものです。

共に問題に直面している一人の実践者として、
対話を通して学び高めあう。

知識を多く持っている人から学ぶ「教育」から、
実践や経験を分かち合い共に高め合う「共育」へ。

貴社の組織課題や目指すべき未来から最適なソリューションを

人材開発

完全オーダーメイド研修

理想のビジョンを実現していくことを念頭に、スキルとマインドの両面を高め、明日から使える具体的なアクションにまで落とし込む教育カリキュラムをプランニングします。

新入社員研修、ビジョン浸透研修、課題解決研修、階層別研修、テーマ別研修など

組織開発

コンサルティングサービス

企業理念を体現し組織風土を高めるための育成や採用のしくみを共に構築します。多様な個が活躍できる強い組織創りを支援します。

企業理念浸透コンサルティング、育成体系構築コンサルティング、採用戦略コンサルティングなど

Knowledge Campus ナレキャン

定額制 一社独占型オンライン社員教育サービス

ガイアシステムのオンライン研修を、**一社独占**で受講できる社員教育サービス。
初期費用0円・月々定額制で、好きなカリキュラムを、受けさせたい社員に、いつでも受講させることができます。**月に2回の研修**を御社が**自由に設定**することが可能です。

Good Growth, Good Innovation

今、世界は急速に変革しようとしています。

これからの時代は、今まで以上に新しい技術が生まれることでしょう。

社会のあり方、働き方が変わりはじめています。

人々の価値観、意識が変わりはじめています。

人生の生き方、あり方が変わりはじめています。

ひとりの成長が、組織の未来を創造する。

そして、世界を変革させる。

社員の人生がより輝く。そのお手伝いを私たちにさせてください。

■ 会社概要

MISSION

出会うすべての人に、
しあわせになるための成長の種を提供する。

出会うすべての組織に、
数多ある教育方法から最も適したカリキュラムを
カスタマイズし、提供する。
そして、成長としあわせを導く。

CONCEPT

知識を多く持っている人から学ぶ「教育」から、
実践や経験を分かち合い共に高め合う「共育」へ。

弊社が提供するの研修コンテンツではありません。

わたしたちは、人に企業に、寄り添い、
共に考えぬく真のパートナーであることを目指し、
社員の皆様が成長できる環境づくりを共に構築していきます。

COMPANY

会社名： 株式会社ガイアシステム
代表者： 代表取締役会長 淵上智信
代表取締役社長 上本修二

設立： 1990年7月11日
資本金： 4000万円
本社： 〒650-0044 神戸市中央区東川崎町
1-7-4ダイヤニッセイビル21階
関連会社： 株式会社ガイアサイン
NPO法人ユナイテッド・アース

<研修に関するお問合せについて>

TEL 0120-117-450

MAIL human@gaiasystem.co.jp

WEB <https://www.gaiasystem.co.jp/human/>

contact <https://form.k3r.jp/gaiasystem/contact>

CAMPANY

株式会社ガイアシステム
GAIASYSTEM Co.,Ltd.

〒650-0044
神戸市中央区東川崎町1-7-4
ハーバーランドダイヤニッセイビル21階

TEL 078-360-3307

MAIL human@gaiasystem.co.jp



Good Growth, Good Innovation

ひとりの成長が、組織の未来を創造する