



LinkedIn Learning スタートガイド

LinkedInラーニングを開始し、最大限の成果を得るために

LinkedInラーニング へようこそ

LinkedInラーニングは貴社の社員の成長を支援するオンライン学習コースです。

さまざまなビジネストピックをカバーするLinkedInラーニングでは、専門の講師による高品質なコースとLinkedInネットワークから収集可能な独自のデータで、社員ひとりひとりに個別化した学習を支援します。

このガイドでは、LinkedInラーニングを開始する方法やサービスを最大限に活用するにあたって役立つヒントやベストプラクティスをご紹介します。

さあ、開始しましょう。
LinkedInラーニングチーム

目次

04

LinkedInラーニングとその利点

05

開始にあたっての3つのステップ

ステップ1: 受講者を追加する

ステップ2: コンテンツを提案する

ステップ3: 活用率とエンゲージメントをチェックする

12

テンプレート

16

その他のリソース



LinkedInラーニング

LinkedInラーニングは次のような特長があります。



ヒント: このページを使って本製品の利点と特長を社員に知ってもらいましょう。詳しくは本ガイドの13ページをご覧ください。



豊富なコース

- エキスパートによる高品質なコース
- ビジネス、テクノロジー、クリエイティブなど幅広いトピックをカバー
- 毎週25以上のコースが新しく追加



コースの提案

- 社員ひとりひとりに個別化したコースを提案
- 世界最大のプロフェッショナルネットワークを基におすすめのコースを提案
- 受講者の能力と職務に応じたラーニングパス



オンデマンドで学習

- デスクトップまたはモバイルで学習可能
- LinkedIn.com経由で学習コースを紹介
- 統計データとレポートで学習効果を確認

開始にあたっての3つのステップ

1

受講者の追加

- ・ 受講者を追加する
- ・ グループを作成する

2

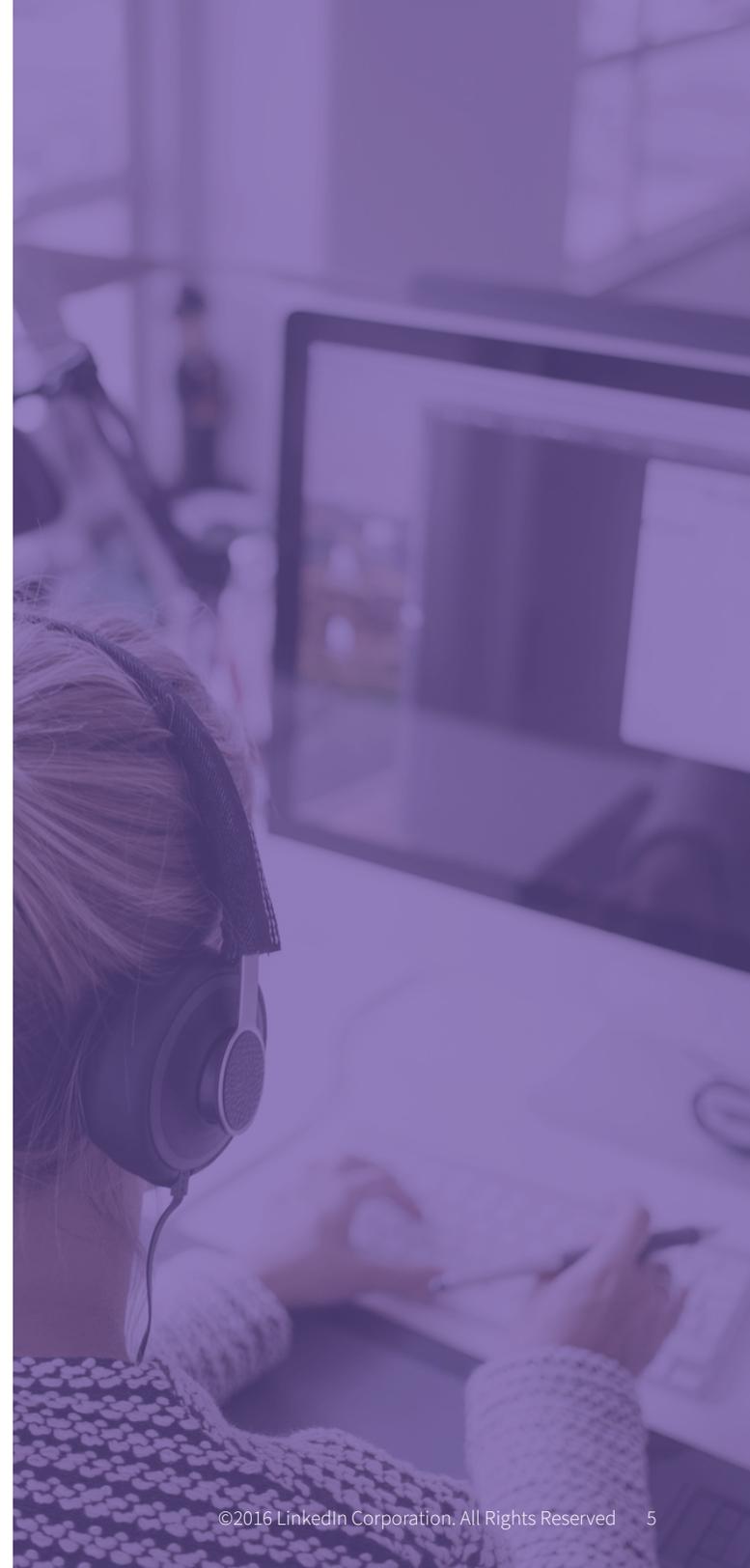
コンテンツの提案

- ・ 提案するコンテンツを探す
- ・ ラーニングパスを作成する
- ・ 提案コースの視聴率を確認する

3

データの確認

- ・ 統計データをチェックする
- ・ レポートをダウンロードする



受講者の追加



ヒント: 受講者を追加する前に、受講者にメールを送信してコースの概要とメリットを伝えましょう。メールの文例については14ページ、15ページをご覧ください。

受講者を追加する

- **1名ずつ追加:** 受講者名とメールアドレスを入力して受講者を追加します。ここでは受講者に役割 (管理者または受講者) を割り当てることもできます。
- **CSVによる一括アップロード:** 複数の受講者を手早く一度に追加または編集します。詳細については、「[CSVファイルを使った受講者のアップロード](#)」をご覧ください。
- **シングルサインオン:** サードパーティ製IDプロバイダー (Oktaなど) をご利用の場合は、受講者向けにシングルサインオン (SSO) を設定できます。シングルサインオンの設定するには、**[設定]** タブをクリックします。

アカウントセンター

ホーム ユーザー コンテンツ レポート 設定

受講者 グループ

絞り込み

受講者のステータス

- アクティブ
- 招待済み
- 未割当

すべての受講者 [+ 受講者を追加または編集](#)

すべて選択

受講者の詳細	グループ	ステータス
<input type="checkbox"/> 清水 あけみ 管理者	会計	アクティブ
<input type="checkbox"/> 高橋 佳菜子 Product Marketing Manager	マーケティング 全社員 (For All Members) 販売	アクティブ
<input type="checkbox"/> 佐藤 勇 Recruiting Specialist	全社員 (For All Members)	アクティブ
<input type="checkbox"/> 鈴木 太郎 Human Resources Manager	全社員 (For All Members) 販売	アクティブ
<input type="checkbox"/> 小熊 奈美 Associate Product Manager	全社員 (For All Members)	アクティブ

受講者の管理

グループを作成する

受講者をグループにまとめると、関連するコンテンツを複数の受講者に一度に提案できるためとても便利です。

グループを作成する

- ナビゲーションバーの[ユーザー]を選択します。
- [グループ]タブを選択します。
- [新規グループを作成する]を選択します。

受講者をグループに追加する

- [受講者]タブで追加する受講者を選択します。次に、[...]を選択し、[グループに追加する]を選択します。
- [グループ]タブで[...]を選択し、[受講者を追加]を選択します。受講者名を入力し、その受講者をグループに追加します。
- CSVによるアップロードまたはシングルサインオンを利用すると、受講者を特定のグループに自動的に追加することができます。



ヒント: グループは、目的別にコースを提案する場合に役立ちます。提案したコースを確認するには、グループを選択し、[提案済みのコース]タブをクリックしてください。

The screenshot shows the LinkedIn Account Center interface. At the top, there's a navigation bar with 'アカウントセンター' and tabs for 'ホーム', 'ユーザー', 'コンテンツ', 'レポート', and '設定'. Below this, the '受講者' (Learners) section is active, and the 'グループ' (Groups) tab is selected. The main content area displays a grid of group cards. Each card has a checkbox, a group name, a group icon, and a member count. The groups shown are: 'Webチーム' (0 members), 'Webデザイン' (3 members), 'プロジェクトマネージャー' (0 members), 'マーケティング' (2 members), '会計' (1 member), '全社員 (For All Members)' (11 members), and '販売' (2 members). A search bar and a 'すべて選択' (Select all) checkbox are also visible.

コンテンツの提案

トピックやスキルでコンテンツを検索する



ヒント: コースの提案には当該チームのマネージャーの意見を取り入れましょう。受講者はLinkedInのつながりとコースをシェアすることもできます。

[検索] タブを使うと、関心のあるトピック、スキルからコースや動画を見つけることができます。

検索するには、検索バーにお探しのトピックを入力します。検索結果は、コンテンツカテゴリー、人気のコース、レベルなどで絞り込むことができます。

The screenshot shows the LinkedIn Account Center interface. At the top, there's a navigation bar with 'ホーム', 'ユーザー', 'コンテンツ', 'レポート', and '設定'. Below this, there are tabs for '検索', '提案履歴', and 'ラーニングパス'. The '検索' tab is active, showing a search bar with the placeholder text 'トピック、スキル、コース、動画を検索'. To the left of the search bar is a '戻る' button, and to the right is a 'トピック' icon. Below the search bar, there are three filter sections: '絞り込み' (Refine) with a 'タイプ' (Type) dropdown menu showing 'すべて' (All), 'コース' (Courses), '動画' (Videos), and 'ラーニングパス' (Learning Paths); '並び替え' (Sort) with radio buttons for '関連性' (Relevance), '人気' (Popularity), and '最新' (Latest); and 'レベル' (Level) with radio buttons for 'すべて' (All), '初級レベル' (Beginner), '中級レベル' (Intermediate), and '上級レベル' (Advanced). The search results are displayed as a list of cards. The first card is for a course titled 'Photoshop フィルター・エフェクト活用講座' (4時間30分) with a thumbnail of sunflowers. The second card is for a course titled 'Photoshop 一歩進んだ切り抜きワークショップ' (6時間35分) with a thumbnail of a person cutting out an image. The third card is for a course titled 'レディ・イン・ブラック' (2時間19分) with a thumbnail of a woman in a black dress. Each card has a 'コース' (Course) label below the thumbnail.

コンテンツの提案

ラーニングパスを編集および提案する



ヒント: コースを提案する際は、カスタマイズしたメッセージを含めたり、期限を割り当てたりすることができます。

ラーニングパスとは、特定の職務に必要な新しいスキルを身に付けたり、現在お持ちのスキルのレベルアップを支援する一連のコースです。

LinkedInラーニングでは、弊社のコンテンツチームが選抜した職務に基づくラーニングパスを提供しています。ラーニングパスは、[検索] タブの下部に表示されます。

既存のラーニングパスを編集する

- ナビゲーションバーの [コンテンツ] を選択します。
- [検索] タブを選択します。
- ページ下部のラーニングパスのいずれかをクリックします。
- [複製] を選択します。

新規のラーニングパスを作成する

- ナビゲーションバーの [コンテンツ] を選択します。
- [ラーニングパス] タブを選択します。
- [新規ラーニングパスを作成] を選択します。
- [コースを追加] を選択し、興味のあるコースを探します。

The screenshot shows the LinkedIn Learning 'Account Center' interface. The top navigation bar includes 'ホーム', 'ユーザー', 'コンテンツ', 'レポート', and '設定'. Below this, there are tabs for '検索', '提案履歴', and 'ラーニングパス'. The main content area displays a course proposal for 'マーケティング (Marketing)'. It includes a '戻る' button, a 'LMSパッケージをダウンロード' button, and options for '提案', '編集', and 'その他'. The course description reads: 'WebやSNSを活用したマーケティングを基礎から学びましょう。 11コース・1日6時間'.

ラーニングパスのコンテンツ

マーケティング活動 1 (Marketing Activity 1) 4件のコース

1

コース・1時間26分
SEOツールの基礎
GoogleやYahooなどの検索結果に自分のサイトを上位表示させるための対策のことをSEO（サーチエンジン最適化）と言います。検索順位が高ければ当然サイトへのアクセスが増加し、ビジネスにもつながります。このコースではそのようなSEO対策に役立つさまざまなツールを紹介し、その活用方法について解説します。

コース・1時間58分
コンテンツマーケティングの基礎
コンテンツマーケティングに取り組む企業が増えています。自社サイトを広告媒体とだけ捉えずに、そこに役立つ記事を投稿し続けることで親密度の高いユーザーの獲得につなげるのです。このコースでは運用体制の構築やコンテンツの作り方など基本的な運用のノウハウからビジネスにつながるコンテンツ制作の工夫まで、多くの企業のコンテンツサイト運用に関わった経験をもとにお伝えします。

コンテンツの提案

提案したコースの動きを把握する



ヒント: 受講者にコースについて知ってもらうことにより、エンゲージメント率をアップすることができます。コミュニケーションの例については、18ページをご覧ください。

コンテンツの提案後、**[提案履歴]** タブを使用して、どの程度の受講者がコンテンツに取り組んでいるかどうかを確認します。

[受講者数合計] をクリックすると、コースを完了した受講者や未開始の受講者をさらに詳しく表示できます。

アカウントセンター		ホーム	ユーザー	コンテンツ	レポート	設定					
検索		提案履歴	ラーニングパス								
提案済みのコンテンツ	受講者数合計	視聴済み	視聴中	未開始	視聴完了マーク済み						
 <p>コース LinkedInのスポンサードコンテンツを活用しよう 1時間4分 提案者: 清水 あけみ 提案日: 2017年2月3日 2017年2月27日 変更/削除</p>	2 人の受講者	0% 0人の受講者	0% 0人の受講者	100% 2人の受講者	0% 0人の受講者	...					
 <p>コース はじめてのHTML&CSS入門 3時間35分 提案者: 田中 恵子 提案日: 2017年1月31日 有効期限を追加</p>	2 人の受講者	0% 0人の受講者	50% 1人の受講者	50% 1人の受講者	0% 0人の受講者	...					
 <p>コース ウィークリーWebデザインシリーズ 49分11秒 提案者: 田中 恵子 提案日: 2017年1月26日 有効期限を追加</p>	3 人の受講者	100% 3人の受講者	0% 0人の受講者	0% 0人の受講者	0% 0人の受講者	...					

活用率とエンゲージメントの確認



ヒント: LinkedInラーニングを開始する前に、明確な目標を定めましょう。LinkedInラーニングのプランについては、17ページをご覧ください。

[レポート] タブで受講者の取り組みをチェック

- 見やすい分析で、受け入れと取り組みの傾向をすばやく確認します。フィルター機能を使用して、特定の時期のデータを表示します。
- レポートをダウンロードして、詳細情報をMicrosoft Excelにエクスポートすれば、主な関係者とレポートデータを簡単に共有できます。



A photograph of a person's hands typing on a laptop keyboard, overlaid with a semi-transparent red filter. The person is wearing a watch on their left wrist. The laptop screen shows a document with text and a 'New Message' window. The overall scene is dimly lit, focusing on the hands and the laptop.

テンプレート

LinkedInラーニング

LinkedInラーニングは次のような特長があります。



豊富なコース

- エキスパートによる高品質なコース
- ビジネス、テクノロジー、クリエイティブなど幅広いトピックをカバー
- 毎週25以上のコースが新しく追加



おすすめのコース

- 社員ひとりひとりに個別化したコースを提案
- 世界最大のプロフェッショナルネットワークを基におすすめのコースを提案
- 受講者の能力と職務に応じたラーニングパス



オンデマンドで学習

- デスクトップまたはモバイルで学習可能
- LinkedIn.com経由で学習コースを紹介
- 統計データとレポートで学習効果を確認

サービス開始前に送信するメール

件名

<会社名>があなたのキャリアを応援します

メッセージ本文

近々LinkedInラーニングのライセンスがあなたのアカウントに割り当てられることになりました。LinkedInラーニングとは、さまざまなスキルを学べるオンデマンドプラットフォームです。

ライセンスの割り当てが完了し次第、LinkedInよりその旨がメールで通知されます。

メールをお受け取りになったら、LinkedIn.comのアカウント情報を使ってラーニングコースにログインしてください。

LinkedInラーニングでは次を利用できます。

- **コースへの無制限アクセス:** ビジネス、デザイン、テクノロジーなど、幅広いジャンルのコースにリミットなしでアクセスできます。
- **バックグラウンドに合ったコースを提案:** あなたの仕事に関連するコースを提案してもらったり、今人気のスキルを学ぶことができます。
- **各業界のエキスパートが伝授:** 各分野のエキスパートに教えてもらえます。
- **スケジュールに合わせて学習可能:** 通勤中や休憩時間など各自のスケジュールに合わせて受講できます。デスクトップまたはモバイル端末からアクセス可能です。
- **演習問題で実力をチェック:** コースには、学んだことを確認できるクイズや受講しながら試すことができるクイズやプロジェクトファイルが含まれています。

本件について質問等ございましたらメールにてお知らせください。LinkedInラーニングを活用し、スキルを向上しましょう。

よろしくお願いいたします。

<送信主の名前>

必要な情報とヒント

- ✓ メッセージは、部門の責任者など、主なインフルエンサーから得たターゲット配布リストに送信します。
- ✓ 必要に応じて、送信者に合わせてメッセージのトーンやスタイルをカスタマイズします。
- ✓ 社員の関心を高めるため、サービス開始日の約1週間前に送信します。

サービス開始後に送信するお知らせメール

件名

[オプション1] LinkedInラーニングのライセンスがあなたのアカウントに割り当てられました。

[オプション2] LinkedInラーニングで、今日からプロフェッショナルスキルの確立を始めましょう

メッセージ本文

以前にお伝えしたように、<会社名>では社員の皆さんにLinkedInラーニングのサービスを提供します。このサービスは、新たなスキルの獲得とキャリアアップに役立てるためのオンデマンドのラーニングソリューションです。

今すぐLinkedInラーニングから送信されている招待メールをご確認ください。メールにはアカウントを有効にするためのリンクが含まれています。LinkedInラーニングの概要については、[LinkedInラーニングコースの使用法](#)をご覧ください。

よろしくお願いたします。

<送信主の名前>

必要な情報とヒント

- ✓ メッセージは、部門の責任者など、主なインフルエンサーから得たターゲット配布リストに送信します。
- ✓ 必要に応じて、送信者に合わせてメッセージのトーンやスタイルをカスタマイズします。
- ✓ サービスの正式開始日に送信することで、社員はLinkedInからのメールを見て、学習用アカウントを有効化します。

A photograph of a man and a woman sitting at a table in a meeting room, looking at documents. The man is on the left, wearing glasses and a dark shirt, with his hand on his chin. The woman is on the right, wearing a dark blazer over a teal top, looking down at a document. The background shows other people in a blurred office setting. The entire image has a warm, orange-toned overlay.

その他のリソース

LinkedInラーニングプラン

目的: LinkedInラーニングを導入し、受講者が自主的に学習できるようサポートします



目標

1. 20% = 40名の社員が3月1日までにサインアップする。
2. 受講者がサイトに再度アクセスするように働きかける。ユーザーの約40%を毎月の目標とする。
3. 4月1日にすべての有効ユーザーを対象に効果の調査を実施し、質的フィードバックと受講者の成功事例を集める。



方法

- 継続的なサービス開始キャンペーンを計画し、社員が学習を常に意識し、コースを受講するよう働きかける。
- 注目を集める、指導力の高い関係者またはインフルエンサーをサポート支援者として特定する。
- 毎月のコミュニケーションプランを実施して、定期的にリマインダーを送る。
- LinkedInラーニングのコンテンツを、研修カリキュラムまたは業績に関わる取り組みと連携させる。
- 5月に有効なユーザーに対して効果の調査を計画・実施し、質的フィードバックを集める。



評価基準

- 毎月のサインアップ率と、新規ユーザーと有効ユーザーのログインを確認する。
- 四半期ごとに戦略的計画を立案するセッションを開く。
- コミュニケーションのプランに対するサインアップ率とアクティビティレベルを確認する。
- コースの上位ランキングと、推薦されたコースのランキングを確認する。
- 社内でリソースを確認し、特定の目標および評価基準に寄与するのは誰かを判断する。

マーケティングプラン

	開始 1~3週間前	開始後 第1週	開始後 継続
メール			
ポスター& フライヤー			
イントラネット&LMS			
ラーニングパス			
対面&ウェビナー			
ファンクショナル リーダーセッション			
コンペ			
チャンピオン& パワーユーザー			