

キャリア・ラーニングのポータル

「Connecting the dots」

操作マニュアル



目次

タイトル	ページ
1. キャリア・ラーニングのポータル「Connecting the dots」	P.3
2. 「Connecting the dots」コンセプト	P.4～5
3. なぜ“学習”が必要なのか	P.6～7
4. ログインメール&初期設定	P.8～10
5. 各機能の説明	P.11～17
6. Q&A	P.19
7. 問い合わせ先	P.20

1. キャリア・ラーニングのポータル「Connecting the dots」

対象者：SOMK/SRSJ本籍の20代社員（GSM在籍除く）：グロービス永年会員対象者
開始：10月15日（木）オープン

ポータル設置の目的：「職場での経験の質」を高めるための学習支援。キャリア形成の支援。

- 1. ラーニング：個人別に最適なコンテンツをレコメンド。「先輩コメント」で知識を実務に結び付ける形で学習が可能。
- 2. キャリア：色々な場所に点在しているキャリア情報をまとめることにより、「線」でキャリアを考えやすくする。



学習：視覚的にもわかりやすい形でコンテンツをレコメンド

キャリア：点在しているキャリア情報をまとめた
→将来のキャリアを描くための流れをつくれる

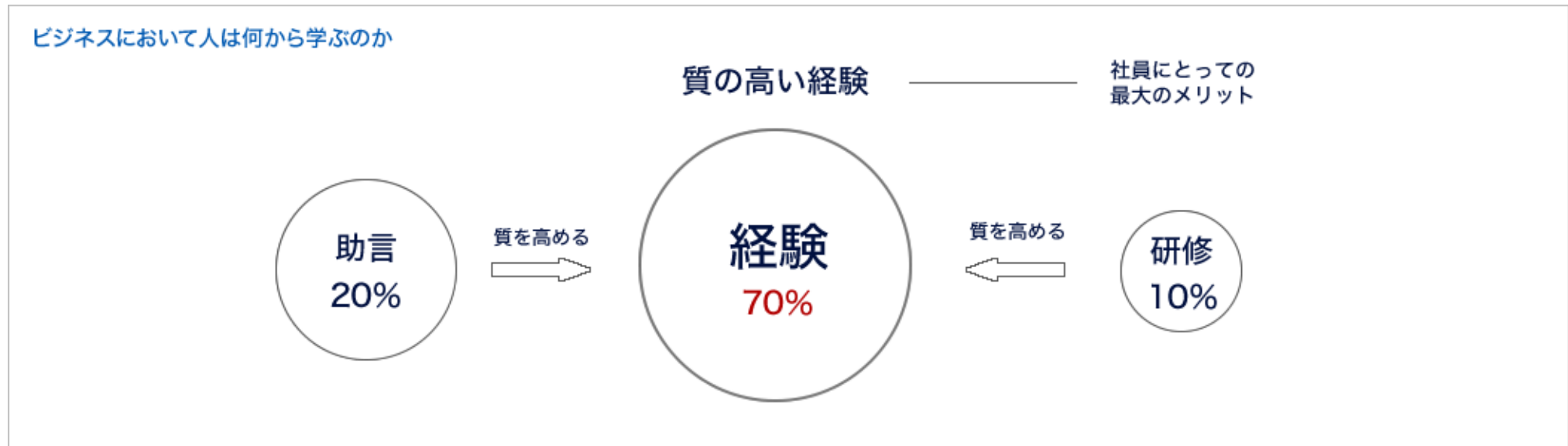
2. 「Connecting the dots」コンセプト

ソニーには、「自分のキャリアは自分で築く」という社員の自主性を重んじる風土があります。

「Connecting the dots」は、自発的に学び、積極的にキャリアを築こうとする社員に対し、職場での「経験の質を高める」ような学習コンテンツの提供や職種情報などキャリア形成に役立つ情報の開示を通して、**学習とキャリアにおける「Connecting the dots」（点を線にする）の実現**をサポートするためのツールです。

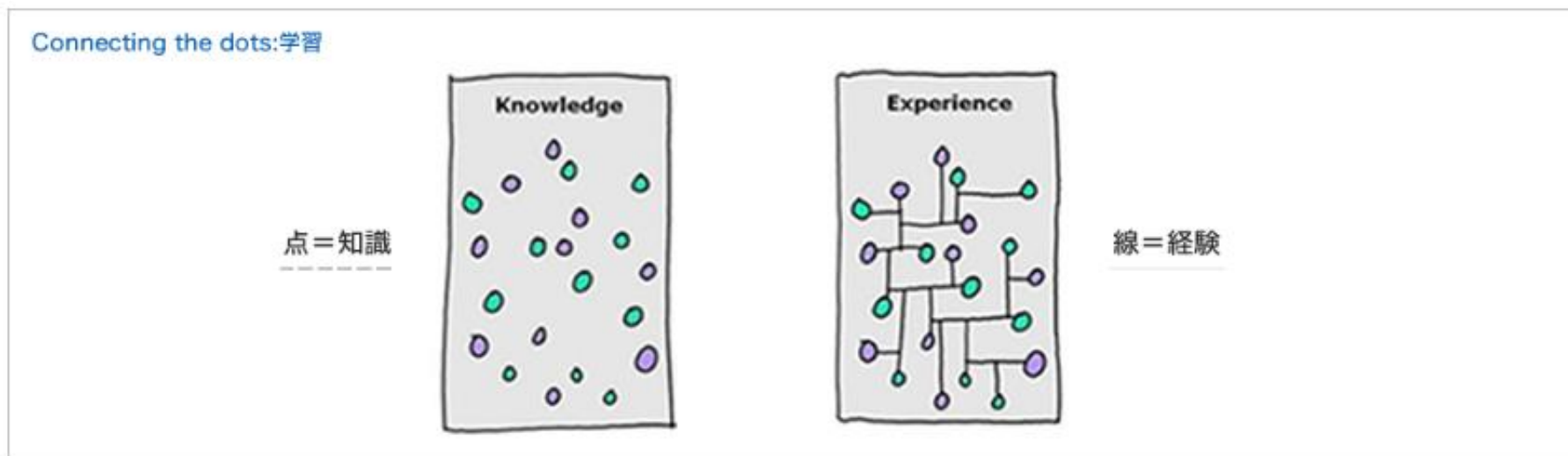
学びの70%を占める実務での「経験」において、「質の高い経験」が出来る事が、社員にとって最大のベネフィットだと考えます。「研修（コンテンツ）」・「助言」を「経験」につなげ、職場での「質の高い経験」を実現します。

各職場で「質の高い経験」を積みあげることが、最終的に充実したキャリアの形成につながると考えています。



2. 「Connecting the dots」コンセプト: 学習とキャリア

知識は「点」にすぎず、それだけでは役に立ちません。経験を経て「線」にすることにより、有益なものを生み出すことができます。



キャリアも「点」ではなく、「線」で考え、なりたい姿から逆算。その実現のために、計画的に「スキル」を身に付けていくことが大事です。

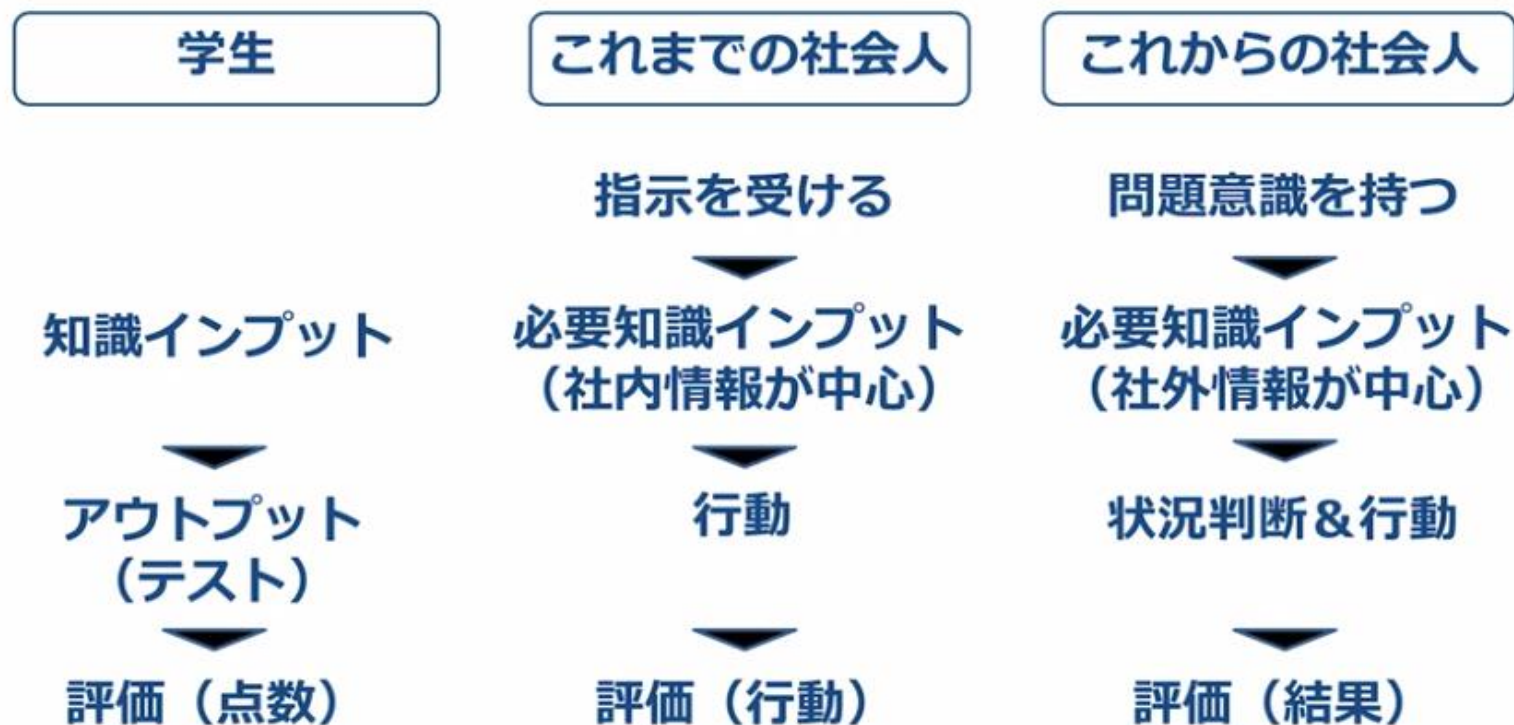


3. なぜ“学習”が必要なのか

現代の変動が激しい社会では、自ら問題意識を持ち、社内・外の情報をインプットし、不確実な状況でも判断・行動し、結果を残せる人材が求められています。



学校教育と社会人教育の違い

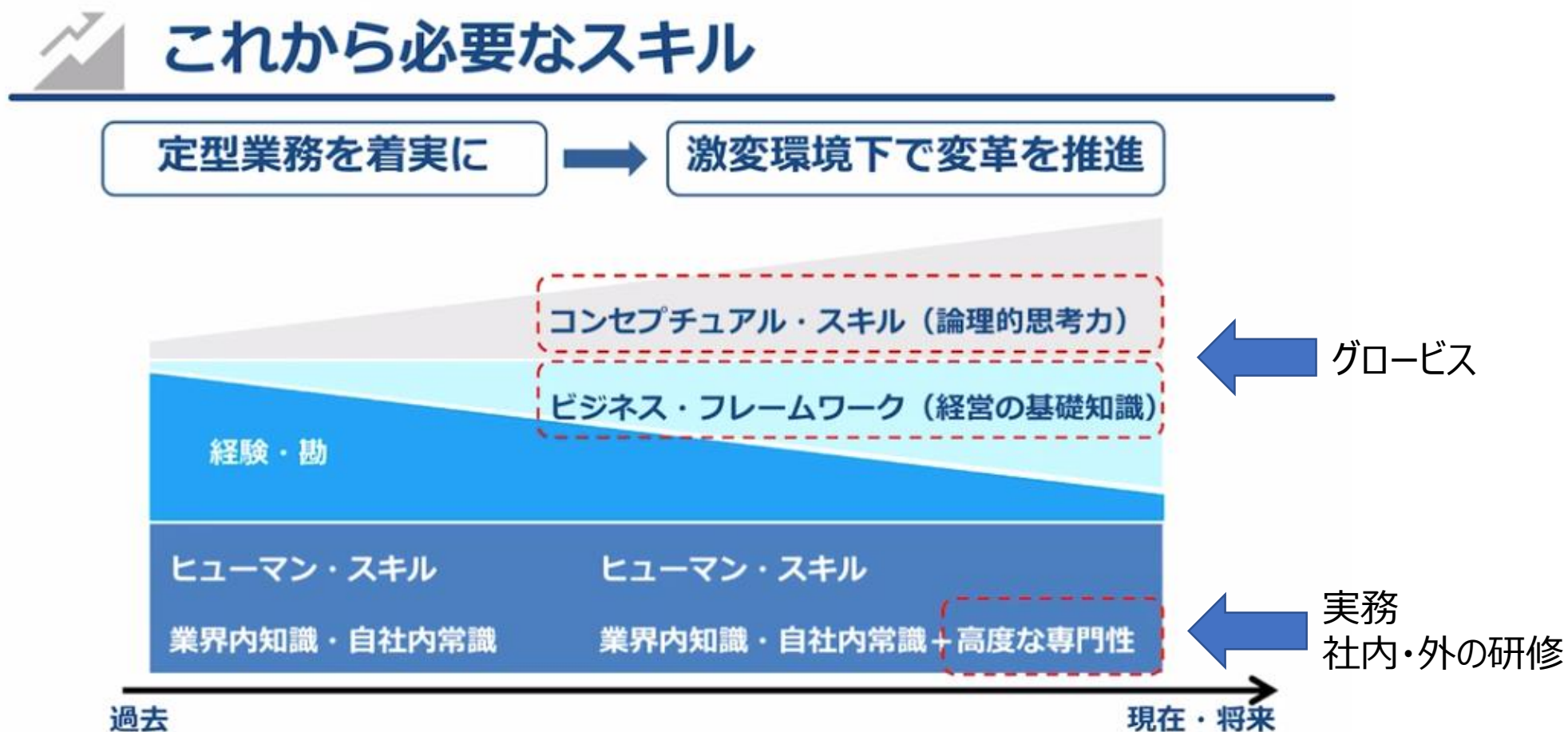


詳細は、「グロービス学び放題」のコンテンツ「Learn How to Learn ～自分にあった学習法を見つけるための4つのステップ～」(Section3) を視聴してください。

3. なぜ“学習”が必要なのか

変化の激しい環境の中で、「変革を推進する力」が求められています。そのために、下記の知識・能力を身に付けることが必要です。

- ・**ビジネスフレームワーク（経営の基礎知識）**：環境の大きな変化の中でも、ビジネスに必要な基礎知識に変化は無く、有効
 - ・**コンセプチュアル・スキル（論理的思考力）**：状況変化の中で、物事を正しくとらえ論理的・効率的に意思決定するために必要
- これらは、**実務のみで身に付けることが難しいため、意識的に“学習”し、実践することが重要です。**



4. ログインメール & 初期設定①

1. サイトオープン日（10月15日）、**会社メールアドレス**に下記のようなログインメールが届きます。

ログインメール ■ タイトル

キャリア・ラーニングのポータル「Connecting the dots」オープンのお知らせ

■ 送信者名 <送信元アドレス>

smoj-kenshu@jp.sony.com

2. 下記のログイン用アドレスをクリックすると、自動でログイン、初回のみ「設定変更」ページに進みます。
次ページを参考に初期設定を行ってください。

■ 「Connecting the dots」ログイン用アドレス

<https://somklearning.sony.co.jp/>

*** SEN環境内でのみアクセスが可能です。**

■ 利用可能ブラウザー

・[Edge/Chrome](#)を使用してください。

（Internet Exploreでは正しく表示されません。）

- 設定変更 -

氏名 検索

嶋谷 康太郎

所属部署 検索

人事総務部人材開発課

部・課レベルで記入してください
長い場合は略称でも構いません

職種 検索

☐ 営業・商談・販売推進

☐ マーケティング・広告宣伝

☐ ビジネスプラン・経営管理・経理

☐ 経営企画

☐ ISS・ビジオペ

☐ CS

☐ リーガル

☒ 人事

☐ その他

現在の職種にもっとも近いものを選択してください
コンテンツのレコメンドに使用します

保存

「設定変更」画面

4. ログインメール & 初期設定②

3. **氏名・所属部署**を入力し、必ず**職種**を選択して「保存」してください。

※それぞれの項目は、後から変更が可能です。ページ上部の「設定変更」から変更をしてください。

異動により、職種が変更になった際は、必ず職種を変更してください。

設定変更

氏名 必須

テスト

太郎

所属部署 必須

人事総務部人材開発課

部・課レベルで記入してください
長い場合は略称でも構いません

職種 必須

☐ 営業・商談・販売推進

☐ マーケティング・広告宣伝

☐ ビジネスプラン・経営管理・経理

☐ 経営企画

☐ ISS・ビジオペ

☐ CS

☐ リーガル

☒ 人事

☐ その他

現在の職種にもっとも近いものを選択してください
コンテンツのレコメンドに使用します

保存

受講状況 今年度 0 コース 0 時間

ようこそ テスト 太郎さん

履歴

累計 0 コース 0 時間

設定変更

職種情報

先輩に相談

お知らせ

ページ上部の「設定変更」から変更が可能

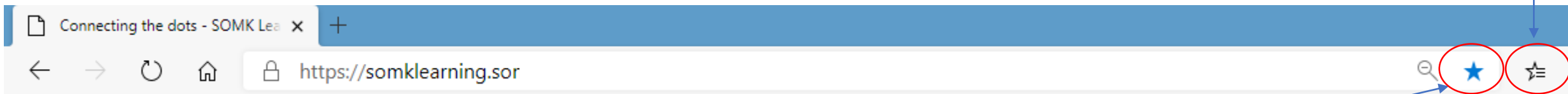
※ 職種は、
コンテンツのレコメンドに使用いたします。

設定変更ページ

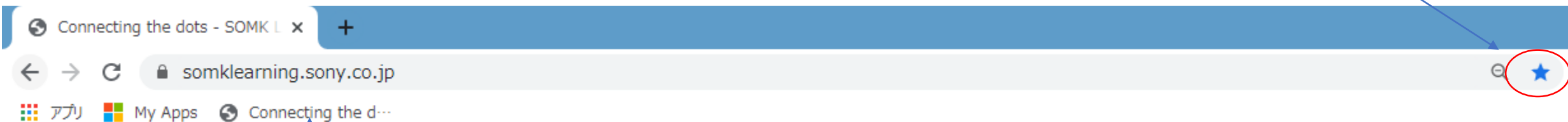
4. ログインメール & 初期設定③

4. 「Connecting the dots」のTopページが表示されたら、
まず最初に、ブラウザーの★マークをクリックして、ブックマーク/お気に入り登録をしてください。
*ブラウザーは、Edge/Chromeのみ使用可能です。
ここから毎日アクセスし、学習をする習慣を是非身につけてください。

【Edgeの場合】



【Chrome の場合】



ブックマーク表示

5. 各機能の説明:学習履歴表示機能

学習履歴表示機能：今年度/累計で何コース、何時間学習したかを表示します。

年間の学習計画（目標時間）をたて、継続的に学習をする習慣を身につけてください。

学習した
コンテンツが
閲覧可能

受講状況	今年度	0 コース	0 時間	ようこそ テスト 太郎さん
	累計	0 コース	0 時間	設定変更
履歴				
職種情報 先輩に相談 お知らせ				

ページ上部

【IBMの事例】

「教育に飽和点はない」IBM創始者トーマス・ワトソン・シニア氏の言葉です。

IBMでは、1911年に創業されて以来、社員のスキル育成、学習機会提供について経営陣がコミットし、社内に学び続ける文化、互いに学び合う文化の醸成に尽力してきました。現IBM会長のロメティ氏は2013年に「THINK40」を提唱し、**全IBM社員が年間最低でも40時間を自らスキル開発に充てること**を薦め、2019年には**日本IBM社員の平均学習時間は100時間に達しています**。2020年4月に社長に就任したクリシュナ氏も、全社員向けの就任挨拶で、「**学習は一時的なものでなく継続的なプロセスであり、常に成長のためのGrowth Mindsetを持つことが重要**」と述べています。

21世紀になってビジネス環境は目まぐるしく変わり、お客様の状況は日々変化しています。テクノロジーの進化に伴い、製品・サービスも絶え間なく進化を続けており、**今やスキルの半減期は5年以下**であると言われています。このような環境下において、世の中で変わりゆく**需要の高いスキル**を見極め、**学習し、そして習得し続けることが求められる**のではないのでしょうか。しかしながら、**市場に即した最適なスキルは、一朝一夕で身につけることはできません**。そのため、忙しい毎日の中で**学習時間を継続的に確保できるよう、自ら学びを習慣化すること**が大切です。

5. 各機能の説明:コンテンツレコメンド機能

コンテンツレコメンド機能：2種類のロジックで、あなたに最適なコンテンツをレコメンド。

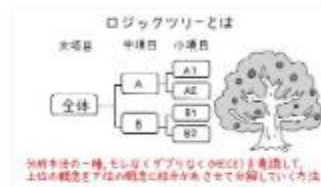
おすすめコンテンツを一覧で閲覧・受講
することができます。

－ 現在の職場での「経験の質」を高めるために、今あなたにおすすめのコンテンツ －

👁️ 一覧を見る

セールス・マーケティング機能会社で働く上で、必須の基礎知識・フレームワークを中心としたコンテンツです。現在の職務に適したものを推薦します。

「このコンテンツの内容が実務の中で、どのように役立つか」を記載した、先輩の「推薦コメント」もぜひ参照してください。



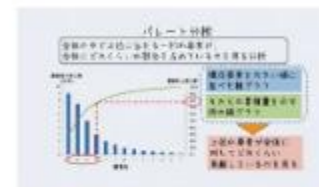
ロジックツリー



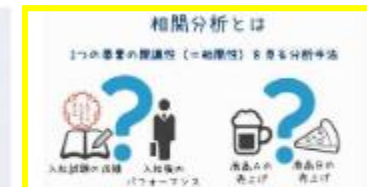
ピラミッド構造



MECE



パレート分析



相関分析

－ あなたと「興味」がにている人はこんなコンテンツを最近みています －

あなたと「興味」がにている人がみた、コンテンツを推薦しています。興味の深掘り・新たな発見につながる



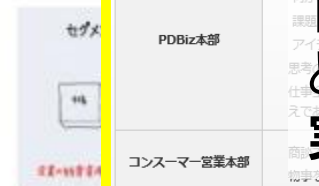
非エンジニアが持つべき発注者視点



コンフリクトのマネジメント



ダイバーシティマネジメント



セグメンテーション

クリック

👁️ 一覧を見る

活用想定： **個人別に最適化されたレコメンドを定期的に受けることができます。**（2週間に1回程度更新予定）

隙間時間等を利用し、**セールス・マーケティング機能会社で働く上で、必須のフレームワーク等を学べます。**

150名の先輩が記載してくださった【先輩コメント】を参考に、知識を実務に結び付け、実践で活用してください。

（例：AIDMAで販売成功事例を説明）

注意:「グロービス学び放題」に進んだら必ず最初にログインしてください

「グロービス学び放題」ページに進んだら必ず最初にログインしてから、コンテンツを受講してください。

* ログインしなくて一部Sectionが視聴可能ですが、受講履歴に反映されません。

グロービス学び放題 カリキュラム カテゴリ プラン よくある質問 法人向け

ホーム > 思考 > ロジックツリー

初級

ロジックツリー

ものごとを把握する上で欠かせない「分解」の基礎となる思考ツールを身につける

🕒 00:07:01 🎬 0/7

視聴ページへ



ログインしなくてもデモ動画は表示される（受講履歴にカウントされない）

ログイン

7日間の無料体験を始める

ログイン

メールアドレス

メールアドレスを入力

パスワード

パスワードをお忘れの方はこちら

パスワードを入力

☐ ログインしたままにする

ログイン

5. 各機能の説明: キャリア①あなたのキャリア 自身のキャリアの確認

Workdayの「職務履歴」のパートを表示。過去の「所属部署、職責、結果」を一覧で確認可能。

– あなたのキャリア –

- 今後のキャリアを考えるにあたって、まず過去に自分がどのような部署で、どのような経験をしてきたかを振り返りましょう。
- 「あなたのキャリア」には、Workday の「職務履歴」パートが表示されています。Workday の「プロフィールの表示」から、「キャリア」に進み「職務履歴」を記入してください。月末に「あなたのキャリア」に反映されます。

[Workday ログイン](#) [「職務履歴」入力方法](#)

店舗セールス（名古屋東営業所）	ソニーマーケティング 2005 年 6 月 - 2007 年 8 月 2 年 2 ヶ月間	責務： ・ヤマダ電機、ケースデンキ（SA強化店舗担当）、ソニーショップ担当 ・法人キャンペーンの企画担当 ・カテゴリー推進担当 ・VOM担当 業績： 支店の売上げの達成に寄与 販売成功事例を作成しナレッジをシェア、ホームカテゴリー全体の売上げの底上げ
ディスプレイ商品担当	ソニーマーケティング 2007 年 8 月 - 2009 年 3 月 1 年 7 ヶ月間	責務： ディスプレイ商品担当（J1/M1、J5/V5シリーズ） 販促物・カタログ担当 CEATEC、9コース担当 デモ機材担当 業績： 商品（M/J1シリーズ）のローンチ・導入の成功

活用想定： **将来のキャリアを想定するにあたって、まず、自分の過去の「所属部署、職責、結果」を振り返ってください。**キャリア面談では、上長と一緒に確認しながら、今までのキャリアを理解してもらうことにも活用してください。

5. 各機能の説明:キャリア②職種図鑑(社員編) 職務事例の公開

職務事例を経験職種「MK課（商品担当）」等で絞り込みが可能。検索性が向上。

— 先輩の職務事例 職種図鑑：社員編 —

先輩たちの多様で専門的な職務経験を紹介します。
先輩の事例を参考にして、あなたの理想のキャリアを実現するためには、どのようなキャリアルートを進めば良いか、逆算して考えてみましょう。
先輩の職務事例は、興味のある職種で絞ることができます。

興味のある職種に絞る ← 興味のある職種に絞る

国内: SMOJ 営業系・MK→事業部MK



常に自分事化を意識し、将来は販社を経営するリーダーを目指す
木村 陽介
Sony Europe Limited TV PPM



1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	6 年目	7 年目	8 年目	9 年目	10 年目	11 年目	12 年目	13 年目	14 年目	15 年目
SMOJ 国内セールス 店舗担当		SMOJ 営業企画 販促推進、協業推進			SMOJ DIMK デジカメ商品担当			SVPエリアマ ーケティング TVビジネスマネジ メント						

活用想定：職種図鑑（社員編）の絞り込み機能で、自分の興味がある職種に**先輩のキャリア**を絞り込み、**どの部署でどういう経験を積んでいたかを確認してください。**

→**将来成りたい自分になるための、キャリアルートをおおまかに逆算で設定**してみてください。

5. 各機能の説明:キャリア③職種図鑑(仕事編) 職種情報の公開

「MK課（商品担当）」のように各職種や組織ごとに、目次を設定。クリックするとその部署のスライドまでスクロール。

一 職種情報 一 | 職種図鑑：仕事編 |

例：「MK課（商品担当）」

| 目次：仕事編 | 組織図 | 組織連携図 |
| 支社 |
| 国内：店舗営業（量販担当） | 国内：店舗営業（ショップ担当） | 国内：営業推進課 |
| 事業部MK |
| 事業部MK（マーケティングコミュニケーション） | 事業部MK（エリアマーケティング） |
| 海外販売会社 |
| 海外：PM（プロダクツマーケティング） | 海外：BA（ブランドアクティベーション） | 海外：Sales Head（セールスヘッド） |
| プロダクツビジネス本部 | クリック
| 国内：MK課（商品担当） | 国内：MK課（ビジネスプランニング） | 国内：統合コミュニケーション1課&2課 |
| 国内：プラットフォーム&メディア企画管理課 | オウンドメディア課 |
| 国内：ショッパーマーケティングラボ |
| 国内：商談課 | 国内：販売推進部 組織連携図 | 国内：営業開発課 | 国内：プロダクツ推進課 | 国内：量販推進課 | 国内：販売推進課 |
| 国内：ソニーショールームセンター | 国内：特約店情報センター |

スクロール

国内:MK課（商品担当） 「商品愛」と「ロジック」で強い商品を生み出す商品の司令塔 32

【業務】 (協力：MEPDMK課、辻本さん、小佐々さん、前川さん、嶋谷)

・マーケットに即した強い商品を事業部にリクエスト
・リサーチ（業界・競合・顧客プロフィールなど）
・商品・マーケティング戦略の立案（商品資料作成等）

活用想定：社員編で設定したキャリアルートの各職種の「業務・積むことができる経験」等を確認し、職種のイメージを持ってください。また、「身につく実務能力一覧」で将来経験したい職種に必要な能力を調べ、どの能力を逆算して身に付けるか考えてください。希望が叶わない場合の、代替ルートも想定しておくの良いです。P12-14の振り返りを通じて、自身のキャリアを考察し、上司とのキャリア面談にも活用してください。

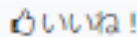
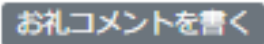
身につく実務能力

事業部MK（対海外）		海外販売会社		
マーケティング コミュニケーション	エリアマーケティング	プロダクツマーケティング	ブランドアクティベーション	セールスヘッド
コミュニケーション戦略立案	製販	マネジメント (MKメンバー)	マネジメント	マネジメント
調査企画/実行	マーケット分析&予測 (価格、シェア、台数)	製販	調査設計・分析 (傾向行動)	製販
ウェブ制作・分析	プライシング&アクション	ビジネスプランニング	広告戦略策定	プライシング&アクション
映像制作指揮	商品戦略立案	マーケット分析&予測 (価格、シェア、台数)	クリエイティブコンテンツ制作 (ATL)	マーケット分析&予測 (価格、シェア、台数)
CM・広告制作意思決定	店頭強化 (プロモーター育成・展示)	市場調査	カタログ・WEB・販促物・セールストーク制作 (BTL)	市場調査
オンライン顧客インサイト分析	言語能力	販社・組織運営	店頭強化 (プロモーター育成・展示)	店頭強化 (プロモーター育成・展示)
顧客起点商品開発プロセス立案		商談&レンジング管理	商品導入イベント	商談&レンジング管理
情報収集 (シェア・他社状況)		情報収集/危機管理 (シェア・他社状況/業界・環境)	情報収集 (他社状況)	情報収集 (シェア・他社状況)
グローバル広報戦略立案・実行		商品リクエスト (対事業部)	スケジュール・予算管理 (費用対効果の最大化)	言語能力
言語能力		言語能力	言語能力	

身につく実務能力一覧

5. 各機能の説明: キャリア④先輩に相談 相談可能な先輩の情報の公開

- ・職種図鑑（社員編）掲載者を中心に「相談可能な先輩」として公開。「キャリア」を中心に相談を受けて頂くことが可能です。相談を受けて頂いた場合には、必ず「お礼コメント」を記入してください。また、「いいね！」も出来ます。

畑中 駿佑	
所属部署	SOMK・Corp・人事総務部人材開発課
メールアドレス	Shunsuke.Hatanaka@sony.com
経験した職種	店舗営業、法人営業
お礼コメント	・ とても丁寧に職種の説明やキャリアの相談にのって頂き、ありがとうございました! 人事総務部人材開発課所属 

ここをクリックして、お礼のコメントを記入

（相談を受ける側のモチベーションになります）

* 記入し、一定時間がたつとサイト上に公開されます。

初期設定で設定した「部署名」が表示されます。

* 名前は表示されません。

活用想定：キャリアの方向性が決まったら、「先輩に相談」で検索し、キャリアの相談が可能です。

「職種図鑑」（社員編）の先輩のスライドを読みこんでから、メールで連絡を取ってください。

OKを頂いたら、Teams等で、相談してください。相談を受けて頂いたら「お礼コメント」を必ず記入してください。

Q & A

6. Q&A

Q：レコメンドが表示されません。

A：「興味」が似ている人がみているコンテンツのレコメンドに関しては、いくつかのコンテンツ完全に受講し、「修了」させないと表示されません。「経験の質」を高めるコンテンツに関しては、推薦対象のコンテンツをすべて受講している場合は、表示されません。

Q：どのくらいの頻度で、レコメンドコンテンツは、更新されますか。

A：2020年10月15日から年末までは、1週間おきに更新されます。その後は、利用頻度を考慮して、更新頻度を決定いたします。

Q：異動してもポータルサイトは利用可能ですか。

A：SMOJ+コーポレート圏内の異動であれば、利用可能です。

Q：ポータルサイトは、携帯での閲覧にも対応していますか。

A：対応していません。PCでの利用を想定しています。

7. 問い合わせ先

ポータルサイト「Connecting the dots」に関して、不明な点や機能の不具合等、何か質問や連絡事項がありましたら、下記メールアドレスまでご連絡ください。

【ポータルサイト「Connecting the dots」に関するお問い合わせ】

Learning Academy 事務局

smoj-kenshu@jp.sony.com

【「グロービス学び放題」に関するお問合せ：操作方法、システム、動作不具合に関するお問い合わせ】

「グロービス学び放題」のサイト内で受講者の皆様が操作などに関して不明な点がある場合は、FAQを活用いただくか、無料のお問い合わせ窓口にご直接ご連絡ください。



グロービスオンラインFAQ（よくある質問）

<https://globis.zendesk.com/hc/ja>

グロービスの専門チームによるお問い合わせ対応

<https://globis.zendesk.com/hc/ja/requests/new>

電話 03-5275-3646

月～金 10:00～21:00（土日、祝祭日、年末年始を除く）

*** ポータルサイト「Connecting the dots」上のことは、smoj-kenshu@jp.sony.comにお問い合わせください。
グロービス側には、「グロービス学び放題」のサービス内の案件のみ問い合わせが可能です。**

SONY

SONY is a registered trademark of Sony Corporation.

Names of Sony products and services are the registered trademarks and/or trademarks of Sony Corporation or its Group companies.

Other company names and product names are registered trademarks and/or trademarks of the respective companies.