

修士論文

ストーリーによる意欲向上を意図した社会人向け オンライン語学学習の設計と開発

社会文化科学研究科 教授システム学専攻 修士課程

064-G8101

宇 野 令一郎

指導： 高橋 幸 准教授

江川 良裕 准教授

喜多 敏博 准教授

2008 年 3 月

目 次

1. はじめに	3
1.1. 学習者の立場から見た本研究の背景と動機	3
1.2. 教材提供者の立場から見た本研究の背景と動機	4
2. 関連研究の整理	6
2.1. インストラクショナルデザイン分野	6
2.1.1. ゴールベースド・シナリオ (GBS)	6
2.1.2 ストーリーセンタード・カリキュラム (SCC)	7
2.2. 言語教育分野	9
2.3. ケースメソッド・問題解決学習	10
3. 設計	11
3.1. ストーリーセンタードカリキュラムの考え方に基づく設計プロセス	11
3.1.1. Step0. ターゲット学習者の設定学習者分析	11
3.1.2. Step1. 学習目標と前提条件の設定	12
3.1.3. Step2.学習者が目標とする人物像の生活の中で経験する activities(活動)の整理	16
3.1.4. Step3.活動を行う過程で出来事(events)の整理	16
3.1.5. Step4. Step1-3 が適用できるストーリーを作る	17
3.1.5.1. ストーリーの舞台と登場人物	17
3.1.5.2. ストーリーの内容	19
3.1.5.3. 各回ごとの構成	20
3.1.6. Step5.ストーリーに無いが、学習者が知っておいたほうが良い事項の整理	21
4. 開発	22
4.1. LMS の検討	22
4.2. JoomlaLMS について	23
4.3. Joomla と JoomlaLMS との連携と学習効果	24
4.4. JoomlaLMS での開発過程	25
5. 評価	27
5.1. 1 対 1 評価 (1)	27
5.2. 1 対 1 評価 (2)	28
5.2.1. SCC のコンセプトの評価	29
5.2.2. カバーストーリーの評価	29
5.2.3. ミッションの評価	30
5.2.4. リソースボックスの評価	30
5.2.5. メインストーリーの評価	31

5.2.6. 同期型の評価	31
5.2.7. 小テスト機能の評価	31
5.2.8. その他のコメント	32
6. 改善	33
6.1. 見栄えの改善	33
6.2. 外部リンクの一部内製化、及び方法論の工夫	33
6.3. 学習したい項目別でも学習できるインターフェースの構築	33
6.4. 学習者が日々サイトを訪れ学習を継続する為の試み	34
6.5. フォーラムおよび SNS 的機能の設置	34
7. 今後の展望	35
参考文献	36
付録 1. 教材設計書	37
付録 2. 1 対 1 評価観察用紙（教材の「独り立ち」確認用）	43
付録 3. 1 対 1 評価アンケート用紙	44
付録 4. ストーリー設計書	50
付録 5. Psylo（サイロ）スタートマニュアル	86
付録 6. Psylo ウェブ会議システムマニュアル	96

1. はじめに

観念的に言えば、人間は論理を理解するようにできていない。
人間は物語を理解するようにできているのだ - Roger C. Schank

1.1. 学習者の立場から見た本研究の背景と動機

人は、自分の役に立たないことや興味を感じない事柄については、単位取得や出世等、何らかの強制が無い限り継続的に学習することは難しい。この傾向は、社会人が実学分野を学ぶ場合に、より顕著である。まず、学習の果実として単位取得や卒業という事象があるわけではないので、趣味として好きで学習するのではない限り、実務上役に立たないのであれば、自己実現に繋がらないから学習しない。社会人になってからの資格取得や単位取得へ向けての学習があったとしても、その先には自己実現に繋がるキャリアゴールがある。従って、社会人としての自己実現のため、実務上有益かどうかという要素が、学習姿勢に大きく関わってくることとなる。さらに学習を開始しても、それがストレスを伴う場合は、日中でもストレス負荷がかかっていることもあり、続かなくなりやすい。

この「実務上役に立つかどうか」「学習にストレスがないかどうか」が重要であるというポイントは、試験に合格しない限り単位を与えず、卒業させないという、学習への強制力を持たせることが可能な学校教育とは大きく異なる点である。無論、社会人教育でも強制力のある教育体系は社内教育において存在するが、一部である。「如何に自発的に学習を継続させるか」を重視したインストラクショナルデザイン（以下、「ID」）は、対象学習者が誰であれ、教材設計において必要な視点だが、とりわけ学習への強制力が殆ど無い社会人を対象学習者とした場合は、不可欠な要素といえる。

それでは、本質的に社会人が「役に立つ」「ストレス無く続けられる」と実感できる教材をどうデザインすべきであろうか。

この考察にあたり、まず、学習の提供手段としてパソコンを利用した e ラーニングを選択した。e ラーニングという提供手段は、多忙な社会人のニーズに、潜在的には非常に合致すると考える為である。学習の提供手段としては、このほか、教室授業とのブレンディッドラーニング、携帯電話や iPod を利用したモバイルラーニングの可能性もあわせて検討した。しかし、前者については、移動時間と学習時間の制約を伴う教室授業よりも、パソコン上で同期型の学習環境の提供を研究するほうが、時間的制約性の高い社会人のニーズにより近いと考えたため、今回の研究対象からはずした。またモバイルラーニングに関しては、技術的に研

究コストがかかると考えられたことから、モバイル分野も研究対象から外した。本研究では、モバイル分野や教室授業との組み合わせの問題以前に、最初にコンテンツ、即ち ID に基づく教授内容のクオリティが重要な研究対象であるとの前提に立っている。つまり、本研究が一定の成果を残した場合、パソコン上での学習以外の手段によって、同じコンテンツを応用した研究を行いたいと考えている。

次に教材設計であるが、R.C.Schank が提唱するストーリーセンタード・カリキュラム (STORY-CENTERED CURRICULUM、以下「SCC」) の考え方に注目した。SCC については詳細を後述するが、数ある ID 理論の中で SCC に着目した理由は、社会人を対象とした場合に最も適する手法を提示していると考えたからである。講義形式の教室授業のような、伝統的な情報伝達型の教授法は、効率よく知識をインプットする上では適する ID かもしれないが、学習内容を現実社会でアウトプットする際に効率よくアウトプットされているかどうかは課題が残る。現実社会での適用を効率よく実現する ID を模索する中、今回は SCC を使用することとした。また、SCC は、欧米でも先行事例がいくつかしかないが、本邦では本格的な事例は無く、研究の意義も高いと考えた。本研究では、この事例の少ないこの手法を用いて、e ラーニング形態で実践するにあたり、どのような点が鍵になるか考察していく。

最後に、学習分野であるが、今回はビジネス英語学習プログラムを設計対象として取り上げることとした。英語学習分野は、社会人学習者の間で e ラーニング化のニーズが非常に高い。e ラーニング白書 2007 年/2008 年版¹によれば、「個人」が「今後、e ラーニングを導入してほしい分野」と考える第 1 位 (39%) で、2 位の「ビジネス (28%)」を大きく引き離している。世の中においてニーズの高い分野の e ラーニングコンテンツを研究対象とすることは意義が大きいと考えた。

1.2. 教材提供者の立場から見た本研究の背景と動機

次に、教材提供者の立場に立って、本研究に取り組む動機を述べたい。当方自身はかつて教材提供者に立場に立ったことはないが、教材提供者の背後にいる者として、長らく「e ラーニングを事業として行う提供者は、どのようにすれば事業として浮上するのか」を問題意識としてきた。インターネットを利用したサービスのうち、e コマース分野、コミュニケーション分野、エンターテインメント分野の企業には、一定の成功事例が出ている。本質的に e ラーニング事業は、音楽・映像といった、同じく著作権の発生するエンターテインメントコンテンツ分野に比べ、予測可能な事業といえる。然しながら、e ラーニング分野においては、

¹ 経済産業省商務情報制作局情報処理振興課(2007) e ラーニング白書 2007/2008 年版 東京電機大学出版局 P45

米国、韓国といった海外では成功企業があり、市場規模も大きいものの、日本では確たる成功事例がまだ見られずないどころか、撤退している企業も多く、市場規模も GDP ベースで換算すると、海外より小さい。

本専攻の「4 つの I」の柱の一つには、インストラクショナル・マネジメント（以下「IM」）というものがある。ここで、IM を「教育分野における経営管理」と仮に定義する。ゴーイングコンサーンとして、永続しうる IN の Key Success Factor は、どのような点にあるかを考える上で、まずは自ら e ラーニングコンテンツを設計開発してみなければ始まらないと考えた。

IN に限らず、マネジメントを行ううえで鍵となる一つは「売上を極大化」し、「コストを極小化」し、「参入障壁を築き競合を排除しつつ成長し続ける」ことである。今回の研究で、「売上の極大化」を対象にすることは出来ないが、コストを極小化した状態でどこまで何が作れるか、を追求することは出来ると考えた。また、「参入障壁を築く」ベースを ID に求め、その中でも SCC に着目した。SCC は、後述するがコストがかかりすぎたことを一因として広まらずにいるゴールベースドシナリオ（GBS）の教訓を生かしたコンセプトとして有用であろうとも思われた。

今回、「ビジネスパーソン向け英語」を教材として選定した理由は、この IM の観点も関連する。すなわち、今回学習の提供手段として選択した e ラーニングのコスト構造を、設計開発時・教育実施前に発生するイニシャルコストと、教育実施・運用中に発生するランニングコストの 2 つに分類し、教室研修や、紙ベースでの従来型研修と比較すると、一般的には従来型研修とくらべ、e ラーニングでの教育提供は、イニシャルコストが大きく、ランニングコストが小さい。つまり、学習者が少ない場合は、イニシャルコストが（学習者ではなく）学習提供者にとって e ラーニングでの提供の動機付けの障害になる。逆に、学習者が多ければ多いほど、e ラーニングは IM の観点からは合理的な学習提供手法となる。

学習対象者が少ないが、学習者が遠隔地に点在し、教室授業が逆に学習者のニーズに沿わない場合は、無論 e ラーニングはありえる。但しその場合は、IM の観点からは高い授業料を学習者に払ってもらうか、または教育提供者側にとって意義が見込める場合に限られるだろう。

かかる IM 面を考慮した結果、本研究では、「教育提供者にとっても持続可能な e ラーニングの提供」の観点から、e ラーニングにおけるコスト構造を勘案し、なるべく潜在的な対象学習者が多い分野を選択することとし、その結果、英語学習プログラムを選択することとなった。

本研究の骨子は、あくまで SCC に基づく社会人向けオンライン学習教材の開発であり、IM の領域まで結論で踏み込むことは無いが、研究の背景として、以上付記する。

2. 関連研究の整理

2.1. インストラクショナルデザイン分野

2.1.1. ゴールベースド・シナリオ (GBS)

ストーリーを用いた学習法に関する海外の実践例としては、先述した Schank によるゴールベースド・シナリオ (GOAL-BASED SCENARIO、以下「GBS」と、ストーリーセンタード・カリキュラム (STORY-CENTERED CURRICULUM、以下「SCC」)がある。

GBS は現実的なシナリオを用意し、シナリオ上で能動的に行動し、失敗も経験させながら学習させるモデルである。具体的には、GBS では「ゴール」「ミッション」「カバーストーリー」「役割」「シナリオ操作」「情報源」「フィードバック」の7つの構成要素を必要とする。

7つの構成要素のうち、まず学習目標、即ち「ゴール」を決定する。このゴールを達成するための手段として、「カバーストーリー」において学習者に現実的な場面と背景を説明し、ストーリーの中で学習者が演ずるべき「役割」を提示し、その役を演ずる学習者が学習目標を達成するための「ミッション」を与える。その後、ミッションを遂行する過程で、いくつかのシナリオが示され（「シナリオ操作」）、適宜判断が求められる。誤った判断を行った場合は即時「フィードバック」が提供される。この過程で、擬似的な、「失敗からの学習」を経験することになる。また学習の過程で、学習者がスムーズに学習を遂行できるよう、ミッションを遂行するための情報が提供される（「情報源」）。情報収集の時点では、失敗や躓くことなく収集できるよう配慮するが、その上で行った判断に失敗があった場合に、学習効果を持たせている点に特徴がある。

なぜこの7つの要素が必要かという点、GBSの根本思想に「Authenticity(真性性)」「Learning by doing(行うことで学ぶ)」「Learning from Mistakes(失敗から学ぶ)」があり、学習内容にリアリティを持たせることが学習の動機付けに繋がること、また現実世界では「失敗から学ぶ」ことが多い点に着目しているためである。また、いまひとつの特徴として、GBSには多肢選択式、記述式といった形式に関わらず、いわゆる「テスト」が存在しない。これは現実世界にテストはなくミッションのみがあるからという考えに基づいており、あえて言えばミッションそのものがテストである。従って、仮にGBSを、採点の必要とする学校教育に適用しようとした場合、採点を自動化することはできない。

GBSは、アンダーセンコンサルティング、IBM、GEといった錚々たる大企業に導入された点からも、その真性原則からくる実務上の学習効果の期待が実業界から非常に高かったであろうことが窺える。また、ハーバード大学やコロンビ

ア大学でも GBS を用いた学習教材が製作され、アカデミックの分野でも歓迎されたモデルといえる。

しかしながら、GBS は、リアリティを保ちつつも、一旦実施されたときには人の手を介さずコンピュータシミュレーションで全自動化することをコンセプトに作られていた。たとえば、フィードバックにおいても、全自動化するため、予め誤ったシナリオ操作の選択肢ごとに、専門家のフィードバックコメントのビデオ映像を準備している。また、失敗からの学習を骨子にすえているため、シナリオ操作として常に複数の失敗事例を考え、失敗事例のストーリーとフィードバックも設計する必要がある（結果的に決して選択されず、視聴されることのないシナリオもコストをかけて製作する必要がある）。このようなシナリオ分岐や、リアリティを高めるための工夫から、制作期間と費用が嵩みがちになるという課題がある²。

実際、かつて GBS を採用した企業のうち、アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア)では、少なくとも日本法人に関する限り、GBS は現在採用されていない。また、Schank 自身がファウンダーとして関与し、数十億円もの資金調達を行った Cognitive Arts 社は、既に資金を使い果たし身売りしている。この理論をベースにした日本の教材開発事例には、松村（2004）、根本・鈴木（2004）、古賀他（2006）等がある。例えば松村の先行事例からは、GBS には意義があるとする一定の結果が得られており、ID の観点からは魅力的ではあるが、IM の観点からは、教育提供者から見た場合に、主にコスト面において持続性に難のあったモデルと言えるのではないだろうか。

2.1.2 ストーリーセンタード・カリキュラム (SCC)

SCC は、GBS に見られた以下の 3 つの欠点のある程度解消する手法として開発された：

- ・ 多額の予算を必要とする、
- ・ 開発に時間がかかる、
- ・ コースコンテンツの内容に変更が出た場合に対応しづらい、

SCC は、実践例も少なく提唱されてからまだ数年と歴史も浅いこともあり、SCC の定義は未だ明瞭ではない。ここでいくつかの論文や資料より、SCC とは何かを整理してみたい。

まず、SCC の基本論文としては Schank によるものがあるが³、これによると、

² オンラインニュースメディア Wired の 2000 年 8 月 17 日付記事でも Schank のアプローチには肯定的であるものの、“開発コストは法外に高くこのような出費に耐えられる学校は少ない”、“ユーザーごとにカスタマイズしづらい”といった指摘がなされている。

<http://www.wired.com/culture/lifestyle/news/2000/08/38169>

³ <http://www.engines4ed.org/about/SCCwhitepaper.pdf>

SCCは、「良いストーリーこそ人の意識に長く留まるものである」という Artificial Intelligence の大家であった彼の考えに基づいており、現実感のあるストーリーが教授法の骨子となった、「Goal-based」「Activity-based」な教授法であると述べている。

Schank がファウンダーとなっている Socratic Arts 社のサイト内”What is a Story-Centered Curriculum⁴”では、SCC は、学習者を学ぶべきスキルを使わざるを得ない状況におき、必要に応じ指導できる指導者を置く状況でこそ学習を最大化できる、という考えに基づいており、そのために、学習者が能動的に学習したくなる現実的なストーリーを用意する、と述べている。

また、SCC の実践で知られる DeAnza College のウェブサイト⁵では、その特徴について、SCC にはクラス授業も講義も更にはテストも無く、学習者は与えられた現実的な複雑な課題をチームで解決することで学習する、その上で、現実的なストーリーを用いることが学習者の動機付けに繋がる、としている。これだといわゆる Problem-based Learning（問題解決学習、以下「PBL」）と変わらないようにも見えるが、違いとして以下の4点を指摘している。

- ・ 学習者は一つの一貫したフレームワークの中で学習する。
- ・ 学習の順序が難易度順である PBL と異なり、SCC は前回のタスクの続きとしてタスクが設定される。
- ・ PBL は問題解決の分析と改善案の提示が主眼だが、SCC は実際に実行まで行い、その結果を確認するところまでカバーする、
- ・ SCC は書籍、記事、専門家との接触といったリソースに容易に接することができるように設計されるが、PBL はかかるリソースの検索も含めて自ら能動的に行わなければならない、

次に、GBS と SCC の比較であるが、SCC は、現実的なストーリーと共に学生にタスク・役割を与える点では GBS を踏襲している。しかしながら、主に3点ほど、大きな違いがある。

- ・ コストのかかる映像の多用よりも、テキストベースの説明で現実感を醸成するようにしていること。
 - GBS では 3DCG も使用したリッチコンテンツが多用された。
 - 一方 SCC では、例えばカーネギーメロン大学西校のケースでは、カバーストーリーは「上司から部下（学習者の役柄）への e メール」といった形で、現実感を損なわない一方低コストな設計がされている。
- ・ 学習リソースとして外部コンテンツ（Web サイトや記事、書籍）も有効活用すること。

⁴ <http://www.engines4ed.org/about/scc.cfm>

⁵ http://elc.fhda.edu/dev_workshop/docs/theoretical_justif.doc

- GBS では、学習リソースも内製化し、それがゆえに製作コストがかかっていた。
- SCC では、外部ウェブサイトのリンクや、外部の参考記事を提示している。この手法は、リンク切れや、外部情報の陳腐化に注意する手間はかかるが、優れた外部リソースが豊富にある分野（例えば it プログラミングなど）では有用である。
- ・ シナリオ操作が無い代わりに教員（または TA）のアドバイスやサポートが入ること。
- 既述のとおり、複数の選択肢を与え人為的に失敗させ、かつフィードバックに至るまで自動化する GBS のモデルは、教育効果はあろうが開発時点でのイニシャルコストがかかる。
- SCC では、このイニシャルコストを捨象し、代わりに、現実性の付与やフィードバックの部分で、教員または TA が介入する。GBS はより労働集約的なモデルに見えるが、イニシャルコスト減らしランニングコストに転化したモデルとも言える。これは、学校組織にせよ、会社組織にせよ、イニシャルコストが多額にかかるよりはランニングコストにかかるほうが、導入に当たっての意思決定がなされやすい戦略的な意味合いもある。

以上、GBS と比較した SCC について考察した。SCC を利用した代表的事例は、SCC の最後の C「カリキュラム」が示すとおり、カーネギーメロン大学西校(以下「CMW」)の修士課程のカリキュラムで採用された(Schank 2005)。CMW では、「ラーニングサイエンス」、「e ビジネス」、「ソフトウェアエンジニアリング」の各専攻で SCC が採用された。

なお SCC ではないが、ストーリーを用いた教材開発の主な日本の先行研究としては、千葉（2003）、向後（2005）、高井他（2007）があり、教材にストーリーを入れることの効果を実証が行われている。本研究では、これらの取り組みでは考察されていない SCC をベースとし、かつ、ターゲット学習者が（学習への強制力が無い）社会人である場合について検討するという点で、先行研究とは異なる。

2.2. 言語教育分野

言語教育分野ではとりわけ ESP（English for Specific purposes）と CBI（Content-Based Instruction）の考え方を参考にした。ESP は、政治・経済・ビジネス・法律・医学といった特定領域で使用する英語教授法を指す。従来型英語教授法と大きく異なる点として、学習者ニーズ分析→目標設定→設計・開発→評価（形成的評価・総括的評価）のプロセスを踏むことを重視しており、インス

トラクショナルデザインの考え方と類似している。海外では実践事例が見られるが、クリティカルシンキングを英語で教授する等、実学と語学を結びつけようとする試みが多い。

CBI は、ある内容（Content）を理解したり解決する上で外国語を使用することにより、結果的に語学も学習するという教授法である。この理論は Theme-Based Instruction(トピックを与え、トピックの理解を深める過程で語学を学ぶ)、Sheltered（平易な言葉を使用した外国語で、ある教科の授業を行う）、といった方法論に細分される。

CBI、ESP とともに、実践例の文献の数の少なさから言語教育分野では広く普及していないと見受けられるが、本研究での実践は、この普及への障壁を探る一助にもなりうると考える。

2.3. ケースメソッド・問題解決学習

ケースメソッドはロースクールやビジネススクールで、問題解決学習は医学教育で広く採用されているメソッドである。問題解決学習は、現実に関係する課題を提示し、学習者が能動的に分析し解決案を提示する学習方法である。一方ケースメソッドでは課題を提示し分析させる点では同じだが、課題は過去実際に生じたケースを使用することが多い。また、教授側に予め一つの回答案があるわけではなく、無数の解決案の中からより良い意思決定をさせることに教育効果があるとされる。これは、ビジネススクールを例にとると現実世界の経営意思決定にそもそも一つの決まった正解があるわけではない、という点に即した教授法といえる。

なお、ケースメソッドも問題解決学習も、本質的にいかなる学問にも適用しうると考えるが、法学・医学・経営といった実学において極めて発達しているという状況は興味深い。本研究では、記述のとおり社会人を対象とした実学としての英語教授法の研究である。従って、問題解決学習やケースメソッドに近いストーリーセンタードカリキュラムの考え方に基づく教授法を採用することは他分野の実践例を勘案しても合理性があるものと考えられる。

3. 設計

3.1. ストーリーセンタードカリキュラムの考え方に基づく設計プロセス

R.C.Schank⁶によれば、SCC の設計開発には以下の 5 つのステップを経る：

- ・ Step1.学習者のキャリアゴールを設定する
- ・ Step2.学習者が目標とする人物像の生活の中で経験する活動(activities)を整理する
- ・ Step3.活動を行う過程で出来事(events)を整理する
- ・ Step4.Step1-3 が適用できるストーリーを作る
- ・ Step5.ストーリーに無いが、学習者が知っておいたほうが良い事項を整理する。

Step2 と Step3 に関連して補足すると、Step2 の activities とは、例えば「新しい事業プランを実施する」「新しい技術を導入する」といったものであり、Step3 の events とは、activities の最中に、「(新事業をしていたら)競合企業が登場する」「(新技術を導入したら)裁判で訴えられる」といった、妨げとなったり議論を必要とするような事象を指す。Step3 は、学習にリアリティを与え学習者に適度な緊張を与える事象が望ましい。なお、SCC の実践校の米サンフランシスコのコミュニティカレッジ De Anza College のウェブサイト⁷においても、SCC の設計開発に関する詳細な説明頁があるが、本研究では主に Schank の上記 5 ステップを参照することとした。以下の通り、Schank の 5 ステップに加え、Step0 として、「ターゲット学習者の設定と学習者分析」から設計をはじめた。

3.1.1. Step0. ターゲット学習者の設定学習者分析

まず、学習目標を設定する前に、今回開発する教材のターゲット学習者を整理する。

今回は、「年齢が 20 代半ばから 30 代の、仕事上語学の必要性を感じるが多忙等様々な理由で中々学習が続かない、語学初中級レベルの社会人」を学習者像として設定した。この世代を設定した理由は、今回の題材である語学学習のニーズが最も高い層と考えるためである。この層は、経済成長やバブル経済の謳歌を経験しておらず、生き残りには自己啓発が必要、と漠とは感じている層である。また、「必要なときに必要なことだけ学びたいと考える」「学習過程でオンライン上

⁶ Schank, R.C. (2005) Every Curriculum Tells a Story. from <http://www.engines4ed.org/about/SCCwhitepaper.pdf>

⁷ http://elc.fhda.edu/dev_workshop/

から知識を得ることが日常化している」「e ラーニングは経験があるが、つまらないと感じている」といった特徴がある。

3.1.2. Step1. 学習目標と前提条件の設定

学習目標を、「語学力初中級レベルの社会人が、現実の職場環境において、英語で情報収集、eメール、口語コミュニケーションができるようになり、能動的に学習する態度が身につくこと」に設定した。

この学習目標の補足的な特徴としては、まず第一に、文法的に正確なコミュニケーションができることよりも、「意味を通じさせることができる」ことを重視している。これは、本件の対象学習者が 20-30 歳代の若手～中堅の社会人を対象にしており、正確性の高いことよりも、実務上のコミュニケーションスピードの方がより重要であると考えたためである。仮に対象学習者が経営者層であるならば、学習目標も「より正確な言葉遣い」を意識したものとなる。

第二の特徴としては、学習目標に多くの一般的な英語教材にあるような「リスニング」「スピーキング」「文法」といった技能別の区分けの観点を入れていない点である。仮に TOEIC で高得点を得ることが学習目標であれば、ID の観点からは、TOEIC の形式に合わせて技能別の設計をすることとなる。しかし今回の学習目標は、「現実の職場環境で使えること」であり、職場環境では技能別に切り分けた場面は生じにくい。

この上位目標にあわせ下位目標として必要な文法、フレーズを検討し、以下の表 1、表 2 の通り、リスト化した。但し、これらのリストは、後述のストーリー作成のときに参考リストであり、この下位目標を全て満たす為のストーリー変更はしていない。

ところで、ストーリーを用いた教材を設計するにあたり問題となるのは、「これら下位目標の各項目をどの順番で学ばせるか」という課題分析である。しかし、本設計では、まずは魅力あるストーリーとなることを優先し、難解な単語や項目が出た場合には、解説を付記することで対処することとした。

なお本件学習にあたっての前提条件は「大学卒業程度の英語力」「初級程度の会話力を有すること」の 2 点である。当初、前提条件は「大学卒業程度の英語力」のみとしていた。ミッションを遂行する上での学習時間は、例え英語会話の初心者であっても、リソースボックスで練習機会を与えることと、学習時間を制限しないことでカバーできると考えたからである。

しかしながら、後述の通り、1 対 1 評価の際に、一流大学卒業だが英会話の学習は未経験の評価者より、「会話部分はついていくのが難しい」との評価があった為、その後の評価において評価者を募集した際には「初級程度の会話力を有すること」も前提条件に加えた。そこで当初評価協力希望はあったが「超初心者」

と自己申告のあった方は本件学習者の対象外となっている。なお、前提条件を確認する為の前提テスト、および、学習前の学力を確認する為の事前テストは今回作成していない。

表 1 . Grammar targets

Grammar targets	E,g, phrases
Modals	can/could, may/might, must/have to, should/had better
Conditionals	If I did-, I wish-
Past tense/present perfect	You've been asleep for almost 10 hours now.
Relative clauses	That/which, who/whose/whom
Comparison	They are bigger than me.
Have/got + O + p.p/ing	I had your car fixed./I got my computer working at last. You got your homework finished? Have+O+do/let+O+do
Reported speech	She said that-
S + V + Indirect/ S+V+ direct object	Where do you work? I work in an ad agency. They work hard. / We made mistakes. What do you like? I like sweets.
S+V+ Indirect O+ Direct O/ S+V+DO+to+IO	I brought/got him a sample. /He showed them to me.
S+V+DO+Complement of direct object	You let me down. She made me happy. He kept them waiting. I had my car repaired,
S+V+O+C	keep+O+C, get+O+C, make+O+C, leave+O+...ing/have+O+C/ call+O+C
Others	Have nothing to do with/much to do with/be supposed to/ask if.../as long as.../It seems.../It takes (time) to...

表 2 . Functional targets and key phrases

Functional targets	E,g, phrases
Using the telephone	This is he/he's not in right now/he'll be back in a few minutes/May I ask who's calling?/May I leave a message?
Expressing opinions	I believe/I think/I would/you could/I'm afraid/I'd rather/are you sure../what I'm trying to say is... /I'd say.../I'll bet.../It doesn't matter/I don't care/I have no idea. /it depends
Agree/Disagree	That's fine with me/probably not/don't count on it./That may require a little more study / I'm not sure about it./I need more time to consider/That's not an option
Introducing yourself	I've been manager of ...dept since.../I specialized in.../I'm responsible for...
Brainstorming/suggestions	I just thought of this/Suppose.../What if.../What about.../What other ideas do you have?/What else?/Pros and Cons...Why don't we/you...?/ If you ask me, .../Don't ask me
Confirmation	Sorry?/I beg your pardon?/Would you mind being a little more specific?/In other words.../Am I making sense?/...you know?/You mean...?/I'm not saying that.../You said...
Apology	Please forgive me/my..., I apologize for.../ I'm sorry...
Email conversation	Inquiry -> Offer ->Counter offer -> Acceptance, Claims & adjustments, Sending a meeting agenda
Email phrases	Regarding.../We would be very pleased if.../I am looking forward to hearing from you / Best regards
Writing a letter	Letterhand /Date / Inside address/Salutation /Body
Checking Resume	(Typical English resume format)
Giving orders	Would you please.../You should.../ I'd appreciate if you.../You need to...
Presentation	First, let me explain.../Mr. B will explain.../Let's take a look at.../Nevertheless.../Compared with...
Suggestions/discussing ideas	What about ...?/don't you think?/What else?/Any other suggestions?/I suggest we.../How about.../What if we...,/Let's ...
Negotiation	May I..?/...will be fine/ I understand., but.../unfortunately/
Interviewing	Could you give us a brief overview of ...?/What's this...?/Why do you think...?/How do you...?
Using charts	Solid line/Dotted line/Points/Increase/Decrease /
Numbers	Read e.g.US\$ 200,000, JPY5,345,254,
Bye-bye	Say hi to your mom for me/ I gotta go.
Other useful phrases	Comparing apples and oranges/...is nothing like.../early/late on.../...is not the case/subject to...

3.1.3. Step2. 学習者が目標とする人物像の生活の中で経験する activities(活動)の整理

さて、営業系の人間の活動と、技術系の人間の活動にさほど類似性はないように、社会人が仕事の過程で英語が必要となる場面は、産業や職種によって大きく異なることから、この activities の整理は容易ではない。但し、以下の activities は、凡そいずれの産業や職種であっても現れる活動であり、かつ英語を使用する場面があり得ると考えられる。なお、() 内に、リスニング、スピーキング、リーディング、ライティングの 4 技能のうち、主に使用する技能を、それぞれ頭文字 L,S,R,W で示す。

- ・ 自己紹介(L,S)
- ・ 面接(L,S)
- ・ 電話での意志伝達(L,S)
- ・ スケジューリング(L,S,R,W)
- ・ e-mail(W)
- ・ インターネットでの情報収集(R)
- ・ ミーティング(L,S)
- ・ 交渉(L,S,R,W)
- ・ 仕事と無関係のスモールトーク(L,S)
- ・ 目標・計画の策定(L,S,R,W)

また、以下の活動も、必ずではないが、英語を使う場面が考えられる。

- ・ 海外出張(L,S,R,W)
- ・ プレゼンテーション(S)

通常、殆どの語学教材では、上記の「activities 別」か、「文法別」か、「リスニング、スピーキング、リーディング、ライティングの 4 技能別」で設計されている。また、順序も難易度順であることが多い。一方 SCC では、以上のリストを、ストーリー作成時には参考とするが、必ず全ての要素を盛り込むことよりも、ストーリーの現実性を優先する。

3.1.4. Step3. 活動を行う過程で出来事(events)の整理

前述の通り、events とは、各 activities を実行する上で発生する事象を指す。例えば電話での意志伝達において、相手が不在といった event、計画の策定にあたり、実施資金が不足するといった event である。これら event は、ストーリー作成上現実的なもので、学習者の興味を引く内容であることが望まれる。ストーリー作成前に、以下の通り整理した。

- ・ 自己紹介(L,S) : 新メンバーが加入

- ・ 面接(L,S) : 圧迫面接がある
- ・ 電話での意志伝達(L,S) : 相手不在
- ・ スケジューリング(L,S,R,W) : 各々の予定があわない
- ・ e-mail(W) : メールの返事が無い
- ・ インターネットでの情報収集(R) : 良い情報が中々でない
- ・ ミーティング(L,S) : 反論・異論が出る
- ・ 交渉(L,S,R,W) : 金額交渉
- ・ スモールトーク(L,S) : きつい一言を言われる
- ・ 目標・計画の策定(L,S,R,W) : 目標の実行手段が不足

このリストも、Step1,2 で作成したリスト同様に、Step4 でのストーリー設計時の参考となるものである。

なおこの Step2,3 は、伝統的なインストラクショナルデザイン(ID)における「課題分析」に類似するといえる。その意味では、SCC も、形を変えてはいるが、まず学習者学習目標を設定して、課題分析を行うという点において伝統的な ID の枠から出ているわけではない。ただし SCC の実務上この課題分析は、現実的なストーリー作成の為に整理リスト的な位置づけにある点、まず課題分析がありきで設計を行う伝統的 ID とは多少アプローチが異なる。

3.1.5. Step4. Step1-3 が適用できるストーリーを作る

3.1.5.1. ストーリーの舞台と登場人物

ストーリーは、ターゲット学習者にとって現実的かつ面白みのあるものとする必要がある。このためには、インストラクショナルデザイナーは学習目標を達成してであろう複数の人物からヒアリングをしてストーリーを構築するという手法が考えられる。この作業は、仮に対象学習者が「海外工場へ赴任予定の自動車メーカーの技術者」であれば、対象学習者が十分絞られているので、ストーリー作成はさほど困難ではない。しかしながら、対象学習者を「20代-30代の社会人」と広く設定した今回のケースでは、誰もが興味を持てるストーリーの構築は難しい。

この問題の対処の為に、今回ストーリーは、「新事業の事業計画書を立案する」という内容にすることにした。事業計画書の立案には、マーケティング、ファイナンス、オペレーションといった各分野の組み合わせである。従って各分野の専門家でも一度は関係のある分野に触れることができる。かつ、対象学習者は経営に多少触れ始める世代の為に、学習者の最大公約数ニーズに応えることができると考えた。

まず、ストーリーの舞台を業績不振の中堅商社とし、この企業の中で成績の悪い30歳前後の個性的な3名が、できなければ解雇という状況の下、新規事業を立ち上げる、その過程でさまざまな奮闘がある、という骨子を決定した。また、登場人物のキャラクター設定も、平面的なキャラクターではなく、身近にいそうだが、各々特徴のあるキャラクター設定とした。学習者は、同世代であるこの3キャラクターの役割を、各話毎に演じることとなる。

SCCでは、通常キャラクター1人について演じるが、今回3キャラクターとした。これは、語学学習という特質上、学習者にとっての現実性を勘案して性別を固定したくなかったことと、各キャラクターの専門分野をそれぞれ体験してもらう意図がある。



QP

年齢: 29歳
所属: ムース社事業開発部(Business Development Division)マネジャー
技能: IT分野全般
性格: 怠け者、時間を守らない、心が広い、ウィットがある、楽観的、
外見: 昔は筋肉質だったが今は小太り、自称格好いい



Emi

年齢: 28歳
所属: ムース社事業開発部(Business Development Division)マネジャー
技能: セールス・マーケティング
性格: クリエイティブ、率直、独立心あり、少し自己中心的、短期、
外見: 可愛い(自称)



Butch

年齢: 30歳
所属: ムース社事業開発部(Business Development Division)マネジャー
技能: ファイナンス・アカウンティング
性格: がんこ、オタクキー、温和、数字に強い、思慮深い、えり好みする、
外見: やせている、格好いい(自称)

この主役3名に加え、登場人物として、以下の2名の上司として設定した。うち1名のpinkoについては彼らと同世代の女性であり、ストーリー途中で上司として新規加入するという、ストーリー上緊張感を持たせるeventを入れ込むことを想定して設定した。



Daisuke

年齢: 42歳
所属: ムース社日本統括ディレクター
技能: マネジメント
性格: 知的、厳しい、押しが強い、
外見: マッチョ系



Pinko

年齢: 29歳
所属: ムース社事業開発部ジェネラルマネジャー
技能: IT分野全般
性格: 合理的、競争心が強い、要求が多い
外見: ゴージャス

3.1.5.2. ストーリーの内容

ここでは Step1 から 3 までの内容を、ストーリーに織り込んでいく。既述の通り、ストーリー作成にあたり、Step2,3 の課題分析を最重視した場合、設計の過程で現実性を維持する流れが損なわれる恐れがある。むしろここで、現実的な場面やストーリーを作成する過程で、ストーリーのドラフトを課題分析の結果を見つつ行ううちに、学問上は必要とされるところと思われた項目（文法や単語）の優先度が低まり、学問上は軽視されてきた部分の優先度が高まるということが作業中生じた。この場合は本件学習目標である「現実のコミュニケーション場面」でいずれが適切かを勘案して判断した。

つまり、本プロジェクトの学習目標自体が、語学の理論的正しさを最優先しておらず、「実務上使えて問題ないか」にあることから、現実的な場面のストーリーがまずあり、同時に課題分析を行うことで発見された論点をストーリーに埋め込む作業を行っていくことになった。

今回、ストーリーは、学習目標を達成する上で最低限必要な、全 9 回とした。トピックは以下のとおり。この順序は、通常のテキストであるような難易度順ではなく、事業計画を策定する典型的なビジネス会話テキストでは、自己紹介から始まることが多いが、本件では、ストーリーにあわせ自己紹介は後半で学習する。

- 第 1 回：会社の悪い状況を説明する。
- 第 2 回：新しいプロジェクトの市場分析。
- 第 3 回：ブレインストーミングを行う。
- 第 4 回：ビジネスモデルを組み立てる。

- 第 5 回：マーケティングプランを考える。
- 第 6 回：人的役割分担を語り合う。
- 第 7 回：新しいマネジャーに自己紹介する。
- 第 8 回：電話でスケジュールを確認する。
- 第 9 回：財務計画を説明する。

3.1.5.3. 各回ごとの構成

通常の SCC においては、同期型の学習機会は設けられることがあるが、必ずしも重要な一部を構成しているわけではない。しかしながら、Step2、Step3 の分析から、スピーキング練習が必要であることから、Step1 の本件の学習目標を達成するには、同期型の学習機会を設けることがより望ましいと判断した。そこから引き出された 1 単元の構成は以下の通りである。

- ①カバーストーリー：場面状況の説明。切実な問題が発生する。
会話を聞き、確認小テストがある。
- ②ミッション：ストーリーの中の 1 人の役と、課題の提示。
- ③リソースボックス：学習時に必要なリソースを提供する。
確認小テストがある。
- ④メインストーリー：ミッションをどのように解決するかモデル会話聞く。
確認小テストがある。
- ⑤同期型学習：インストラクターに対し、ミッションを実演する。
評価とフィードバックが示される。

①から④は非同期型だが、⑤は同期型なので、後述の通り開発フェーズでは非同期型学習環境と同期型の学習環境のスムーズな設置が課題となった。所要時間は、非同期型は学習多忙な社会人を対象とするため同期型は 15 分を目処とする。また非同期型の時間は 30 分-1 時間を目処とするが、制限を設けない。学習の達成スピードは人それぞれであり、納得がいくまでの学習を可能とするためである。

なお、「①カバーストーリー」と「④メインストーリー」のスク립ト全文については、付録 4 に添付した。ストーリーのスク립トは、まず第一ドラフトを当方で作成した。当方はネイティブスピーカーではないので、このドラフトを 2 名のネイティブスピーカーに加筆訂正してもらった。

スク립トの完了後、カバーストーリーとメインストーリーの音声の吹き込みは、プロのスタジオで、ネイティブスピーカー 4 名、日本人バイリンガル 1 名を使用し録音した。SCC の考え方から、想定する場面をより現実近づける為、教材用としてではなく、自然体の発話スピードとなるようにしている。また、リソースボックス用のコンテンツも同様に当方にて作成し、ネイティブスピーカー

にチェックしてもらった。

3.1.6. Step5. ストーリーに無いが、学習者が知っておいたほうが良い事項の整理

最後に、表 1、2 のリストにはあがったが、ストーリーに項目を織り込めなかった内容を整理した。これらは、項目の 2 割以下に留まったが、無理して挿入することはせず、予定される「続編」で使用する事とした。なお、今回のストーリーで登場しなかった「仮定法過去完了」は、現実の場面でもあまり使われたことはないとの議論がネイティブスピーカー間であった。学習目標が「文法学習」「TOEIC 点数アップ」ではなく、あくまで現実世界でのコミュニケーション能力においてる本件の場合、今回採用されなかったこのような項目を「続編」で採用するかどうかは更なる議論が必要と考える。

4. 開発

4.1. LMS の検討

予算の制約上、LMS（Learning Management System）をフリーまたは極力安価のものから選択する必要がある。設計段階での結論として、学習目標の達成の為には非同期型に加え、同期型の e ラーニング環境が必要であると判断された。その他本研究に適した LMS に必要とされる条件は以下の通りとなった：

- 1) 音声教材を作りやすいこと：語学がテーマである以上必須。
- 2) 同期型のウェブ会議システム的なものがあること：今回のコンテンツ構成上必須。
- 3) 費用は無料または極力安価であること。
- 4) テスト機能があること。
- 5) 固い印象を与えない構成であること。

以上から、

- (1) Moodle(非同期用)+Skype または Red5(同期用)の実装、
- (2) ブログ(非同期用)+Skype(同期用)、
- (3) JoomlaLMS、

の選択肢を検討した。

(1)は、日本でもユーザー数は多く、フォーラムも充実しており、実践例も多数あることから最も安定感がある。しかし同期用のウェブ会議システムが無いことから、Skype 等で同期型環境を代替しなければならず、学習者にとっての使いやすさには課題が残る。

一方、Moodle に限らず、LMS は教材作成者の立場に立つと、それなりに操作に慣れを必要とする。別途操作をしてくれる TA やインストラクショナルデザイナーが存在する場合は問題ないが、自ら操作をする場合、慣れなければ非常に時間がかかるが、慣れれば数分の一の時間で教材作成が可能となる。本専攻で半年以上にわたり Moodle に習熟してきたこともあり、Moodle 以外を利用すると、再び慣れるまで苦勞することが予想された。したがって、本研究を本格化した 2007 年 4 月以降、9 月までは Moodle が本命の選択肢であった。

(2)のブログは、川原他（2006）の報告にもあるとおり、指導者から見て LMS

よりも導入が容易で無料、また学習者からみても使い勝手が良いインフラとして、注目に値する。LMS は、その豊富な機能ゆえ、指導者のみならず学習者にも操作方法への慣れを要求する点、社会人に適さない面がある。この点ブログは指導者、学習者とも学習目的以外でも使用したことはあり、如何なるものかを既に理解している場合が多い。またポッドキャスト機能を標準設置したブログはケロログなど複数あり、音声や映像を利用した学習も行いやすい。但しテスト機能は無い為、別途テスト機能の作成には手間をかける必要がある。また、本研究で必須と考える同期型環境の実現には(1)と同じ制約がある。

(3)は、(1)(2)を検討する中で、全てを満たす LMS は無いか研究する過程で出てきた選択肢である。Joomla というオープンソースの CMS(Content Management System)をベースにした LMS であり、2007 年にリリースされた。従ってこれを利用した実践例は世界でもほぼ無いという欠点はある。アクティブメンバーも世界中で現時点で 360 人程度しかおらず、本格的に LMS として使用された実績が無いという問題がある。

一方で、今回の必須ニーズであるウェブ会議システムが標準装備されている点、固い印象を与えないユーザーインターフェースである点で、今回の研究には非常に親和性があると思われた。そこで今回は JoomlaLMS を選択することにした。

4.2. JoomlaLMS について

JoomlaLMS は、2007 年 1 月 24 日にデンマークの ElearningForce 社によりリリースされた商用の LMS である。これは、その名のとおり、オープンソースの CMS(ここでは”Content Management System”)であり、日本では知名度が低いが世界的には著名な Joomla をベースに作られた LMS である。なお既述の通り、JoomlaLMS 自体はリリースされたばかりで

主な特徴は以下のとおりである。

- ・ 役割別のアクセス許可機能
 - 管理者(Administrator)、教師(Teacher)、学生(Student)、CEO(親)の 4 種類別に、アクセスを許可する。Moodle では、教師モードと学生モードが簡単に変換できるが、JoomlaLMS では、一旦ログアウトしなければならない不便さはある。一方、CEO(親)のアクセス権限設定は、Moodle にはない。
- ・ 個人学習だけでなくグループ学習可能。
 - いずれのモードとするかを教師は選択できる。
- ・ 多国語対応
 - 2007 年 11 月より日本語にも対応した。現在各国語へのローカライズが進んでおり、10 カ国程度が対応している。

- ・ 宿題管理・進捗管理機能。
- ・ クイズ作成機能（数種類）
- ・ Blackboard や Moodle からの Import 機能
 - この機能により、Blackboard や Moodle からの移行が容易となっている。
- ・ E ポートフォリオ
 - アドオンで付設が可能。
- ・ マニュアル、チュートリアル
 - 詳細なマニュアルが英語である。また JoomlaLMS ウェブサイト上には映像と音声のマニュアルもある。
- ・ 金額は U\$299 より。
 - 営利企業によるものなので、Moodle のように無料ではない。しかし LMS ユーザー 100 人以下なら U\$299、1000 人以下で U\$499、10,000 人以上で U\$999 と、Blackboard と比較し非常に安価である。
- ・ サポート
 - JoomlaLMS ウェブサイトのフォーラム上で質問すれば、現状即日か 1 営業日以内に ElearningForce スタッフより回答が来る。別途個別でメールをしても同様。但し同社はデンマークにあるため、日本時間の昼間に返事がくることはない。
 - Moodle のような日本語のフォーラムは存在しない。
- ・ ウェブ会議機能あり（オプション使用料が必要）

4.3. Joomla と JoomlaLMS との連携と学習効果

Joomla とは、オープンソースのコンテンツ・マネジメント・システム(CMS)である。プログラミング言語、データベースは PHP,MySQL で、GNU General Public License ベースで配布されている。日本においては Xoops が代表的な CMS として認知度が高いが、Joomla は 2006 年の Open Source CMS Award では 1 位を獲得、2007 年でも 2 位を獲得している⁸、世界的には広く利用されている CMS である。

日本語化も進んでおり、日本人向けのウェブサイトも複数存在している為、基本機能の利用に関しては不安は少ない。但し、海外では付設するモジュールが有償・無償含め多数開発されているが、Joomla の日本での利用者が少ないこともあり、これらのローカライズはされていないものが多い。

Joomla をベースにした JoomlaLMS を利用することの利点は以下の 3 点である。

- ・ Joomla の付設モジュールを多数付設で利用できるであるフォーラム機能、SNS 機能を容易に付設できる。

⁸ <http://www.packtpub.com/award/>

- インストラクショナルデザインの過程で、教師-学習者間、または学習者同士で質問やディスカッションを必要とした場合がある。Joomlaには **Community Builder** という SNS 的なモジュール、および **Fireboard** というフォーラム的なモジュールが無償ベースで存在し、かかるニーズに適したサイトを構築できる。
- 今回のような語学学習コンテンツでは、オンライン辞書で有名な **Babylon** が Joomla のモジュールとして無償であるため、フロントページに設置し、学習者の利便性を高めている。

・ ユーザーインターフェース

- 対象となる学習者が興味を惹くようにサイトの見栄えを工夫することは学習者の動機付け喚起の点で無視できない。そしてこの見栄えは、学習者がビジネスパーソンか、学生か、子供か、男性中心か女性中心かなどの属性により、大きく変わるべきものである。**Blackboard** や **Moodle** でも、ユーザーインターフェースをテンプレートによりある程度変更可能であるが、一層のカスタマイズには **HTML** の知識を必要とする。
- 一方で、Joomla はおよそ 1500 以上もの無償テンプレートが世界中で配布されており、どのような学習者が対象でも、自らカスタマイズせずとも満足できるテンプレートを見つけることが凡そできる。このような利便性は、IT スキルに長けたスタッフが少ないが、限られた時間を教材開発になるべく充てたい状況の教授者には有用である。

4.4. JoomlaLMS での開発過程

以上の検討により、最終的に JoomlaLMS を使用する決断を 9 月に行い、開発を開始した。然しながら、いざ設計した内容を JoomlaLMS 上に載せていくと、ボタン動作が正常でない、ウェブ会議システムが正常に動作しないなど、バグが多数発見された。一見活発に思えたユーザーフォーラムも、このような報告で活発であったという側面もあった。

これらは JoomlaLMS に限らず、初期にリリースされたソフトウェアでは避けられないという割り切り、および、一度開発を始めると、今度は Moodle に戻るのも容易でないということもあり、ElearningForce 社側とメールを 20 往復ほどし、最終的には同社側に当方のサイトの中に入って手を入れてもらう等して、開発を進めていった。

特に、重視した機能の一つである Flash Media Server をベースとしたウェブ会議機能も、サポートしているはずの日本のホスティング会社での度重なる動作ミスもあり、一時は使用が危ぶまれた。結局、ElearningForce 社に依頼することで解決する等、想定外の事態も多く発生することとなった。

一方で、先方はデンマーク人であり、Eメールの英文も文法・語法に誤りが多数あるものであったが、コミュニケーション自体に困ることは全く無かった。これは、今回のコンテンツの特徴である、「実践の場で外国語を使う上で、意思が通じたかが最も重要な評価基準であり、言語の活用の正確性を一番の評価基準にしていない」という考えをある程度支持したものともいえよう。

一方で、教材開発にあたり、実績の無いものを使用した場合には、リスクが大きいという点は、今後の教訓である。今回の開発も、バグの連絡と修正の作業により、およそ 1 ヶ月以上にわたり想定よりも作業が遅延する事態を招いた。

5. 評価

5.1. 1 対 1 評価（1）

12 月 8 日に、非同期型部分に関し、「教材が独り立ちしているか」の観点から 1 対 1 評価を実施した。評価者は、IT プログラミングに詳しい協力者である。同期型部分についてはウェブ会議システムの動作確認を行った。使用した用紙は、付録 2 に添付した。

この結果、

1. 文字が小さい
2. ウェブブラウザの Firefox と IE 7 では動作確認ができたが、IE6 では画面のループが止まらないなど、不具合がでるときがある（同じ場所でも不具合がないときもある）
3. 一度学習した部分を復習するには、全ユニットを終了してからでなければもどれない、
4. スタートボタン、Next ボタンの位置がずれることがある、
5. ウェブ会議システムは、動作するときとしないときがある、
といった事象が発生した。

1 については、協力者に文字を大きく修正をしてもらったが、その後、ウェブサイトテンプレートを変えると文字が元に戻ることが判明し、テンプレートに依存する事項として、やむを得ず小さい文字のままとしている。

2 については、IE7 の環境で開発を行っていた為発見できなかった点であり、ElearningForce 社に連絡し、バグであるとして修正をしてもらった。

3 は、すなわち本コンテンツの構成である「カバーストーリー」「ミッション」「リソースボックス」「メインストーリー」を順番に学習する過程で、元に戻って学習したい場合でも容易に戻れないという問題である。一気に 1 ユニットを終えることができる時間に余裕のある学習者であれば問題はないが、細切れ時間で学習する社会人向けには致命的な欠点であると思われた。これも ElearningForce 社に修正を依頼したが、今回のバージョンでは修正不可能で、次期バージョンでの修正を検討するとの返事であった。このように、e ラーニングのインストラクショナルデザインは、時として LMS の構成や思想に支配されることがある、という点は今後の教訓といえる。自らのデザインを 100% 満たすには、極端に言えば LMS さえ自作しなければならない。

4 については、同じブラウザのバージョンでも、WindowsXP か WindowsVista かの違いで発生したと見受けられ、これもバグとして ElearningForce 社に連絡し、修正をかけた。

5.は、既述の通り、本研究で利用している heteml サーバーの運営会社であるペーパーボーイ社に複数回クレームしたが、直らなかったため、elearningforce 社のシステムに鞍替えすることを余儀なくされた。

ここでの修正を元に、12月16日より、第2回の1対1評価を実施した。ここでは、2名に対し非同期型のみならず同期型も含めたレッスンを、前半部分のUnit1から3にかけて依頼した。目的は、同期型を含めた教材の独り立ちの確認、1Unitだけで無く複数Unitを通したレッスンの独り立ちを確認することであった。いくつかインストラクションの不明瞭な点の指摘があり、改善を行った。

さて依頼した2名のうち1名は英語を職業として教えている教師、もう1名は職業柄英語を使用している1名である。このタイミングで比較的英語に慣れている方に依頼したのは、来るべき1対1評価の前に、数々のコンテンツに触れている方の意見を併せて伺いたかったからであるが、逆に、「本コンテンツのターゲット層の初中級者用には結構内容が重いかもしれない」との意見が出た。

この段階では修正はもうきかないので、このまま評価を続けるしかないが、反省点としてはUnit1から9まで設計開発する前に、1から3のみ開発した時点で一旦形成的評価を行うべきであった。

5.2. 1対1評価(2)

12月22日に、評価協力者3名に評価を依頼した。3名の協力者の属性は以下のとおりである。

対象学習者の属性	
Aさん 英語の学力：TOEIC、TOEFL 職業・職種 業務上英語を使用するか 想定する英語使用場面 英語学習の必要性・興味 過去の英語学習履歴	TOEIC920点(2003年)、810点(95年) 商社勤務 現在は使用しないが前業務ではあり。 国際電話対応。英文契約書作成、交渉、 email、米国出張時日常生活全般。 今のところは無いが興味は無くも無い。 学校教育、通信教育(アルクTOEIC860点コース)、 学び st(電話英会話学校)。
Bさん 英語の学力：TOEIC、TOEFL 職業・職種	TOEIC700点(2007年)だが英会話未経験 金融機関勤務 使用しない。

業務上英語を使用するか 想定する英語使用場面 英語学習の必要性・興味 過去の英語学習履歴	ない。ただし海外案件が出れば必要 非常にあり。 学校教育のみ。
Cさん 英語の学力：TOEIC、 TOEFL 職業・職種 業務上英語を使用するか 想定する英語使用場面 英語学習の必要性・興味 過去の英語学習履歴	米国公認会計士だが英会話未経験 教育関連会社勤務 毎日。 英文教材の和訳。 非常にあり。 米国会計以外は学校教育のみ。

各評価者には各項目の評価を5(とてもよい)から1(とても悪い)までの5段階評価でつけてもらった。評価にあたっては、コメントを詳細に取るため、口頭にてインタビューを行った。インタビューの結果得た内容は、添付付録4に詳細を記載しているのでご参照いただきたいが、特徴として見られた点は以下のとおりである。

5.2.1. SCCのコンセプトの評価

非常に評価した人（B、C）と、評価はするがより簡略化した形態を求める人に分かれた。自分自身はビジネスに関わらない人は全く興味を持たないであろうというコメントも見られた。これは、対象学習者を明確化したうえで、その対象が現実感を持てるようなストーリーを設計するSCCの特徴を現すといえる。

「学習者に現実感を与えるストーリー設計は難しい」と改めて実感させるコメントも出た。日系企業出身者からは、「外資系企業っぽく違和感あり」といったコメントがあった。また「数字の話題が多い」というコメントがあった。新事業を企画するというストーリーの骨子の元、数字の話は避けられないが、当方自身が無意識的に自身の属する業界の考え方でストーリーを構築していたとも思われる。

5.2.2. カバーストーリーの評価

ここからミッションにいたるまでを「長い」と感じた人が1名いた。カバーストーリーは、ストーリーに横たわる状況を把握させるだけでなく、語学のリスニング学習も兼ねている。しかしリスニングだけで1-2分程度聞き、その後3問の

テストを受ける構成の下、「これだけで結構疲れる」とのことであった。

また、リスニングにあたっては、最初に何も見ずに聞き、分からなければ単語リストを見つつ聞く、といった学習法を説明文で推奨したが、その説明が読みにくい、または読んでいない、というコメントがあった。

5.2.3. ミッションの評価

一般的な語学教材よりはストレスを感じるものが3名全員、ただしうち2名は「チャレンジのしがいを感じる」とのコメントも残した。カバーストーリーで疲れを感じた1名は、更にここで「おなか一杯」となったとコメントしている。少なくとも、当方の意図に反し、気軽にできないコンテンツとなってしまったことが窺える。

教授側からすると、そもそもミッションはチャレンジのしがいがあるような内容を与えている一方、次のリソースボックスで、ストレスが無いようにミッション達成に必要な付録を提供しているという考えである。但し、「目の前に先生がいないので突き放され感もある」というコメントに代表されるとおり、この時点で全員が一定のストレスを感じたという点、この時点で学習同期低下に繋がる恐れがあり、今後ミッションの見せ方に工夫が必要と思われる。

例えば、ミッションにおいては学習者に役割を与えるが、評価者コメントにもあるとおり、役割を与える意味を最初に学習者へ説明をしたほうが良いと思われる。以上の通りミッションと役割を単に与えるだけで学習者に楽しさを伝えるのは難しいという結果となった。

5.2.4. リソースボックスの評価

リソースボックスの評価は総じて高かった。ただし、リソースボックスにある情報を学べばミッションができるという設計にもなっておらず、ミッションやストーリーとの連動性に改善が必要とのコメントがあった。このコメントは、リソースボックスのコンセプト作りが最後まで遅れたことと、課題分析が甘かったことに起因する。評価前からある程度予想していたもので、時間はかかるが重大な要改善点といえる。

SCC で特徴となっている、外部リンクの使用については、以前プログラミング学習のコンテンツを設計した際に、有用な外部サイトが多数あり、ユーザーとして学習効果が高かったことから積極的に導入した。主に英文法の説明について、自作せず外部リンクを頼ることとしたのだが、3人とも評価は低かった。但しこれは、外部リンクそのものの効果の否定というよりも、日本語で書かれた質の高いサイトはあまり無く、このことが満足度を低めた一因と思われる。

事実、後述の通り、改善の際に、英文法の外部リンク使用をやめ、外部のストーリーミングビデオを使用したところ、これには高い評価があった。

また、その他の部分と同様、サイト全体や文字の見にくさの指摘は多く、ここでもデザインを改定する必要がある。

5.2.5. メインストーリーの評価

同期型のライブレッスン前のリハーサル効果として、高い評価が得られた。また同時に「自然スピード」にこだわったリスニングスピードについては、「実際に外国人と話すときはもっと早いので、これで良い」とのコメントで、否定的なコメントは無かった。本研究では結論が出ないが、世の中に出ている教材の音声スピードは、殆どのケースにおいて本教材より遅い為、学習効果の点ではどちらが高いのか、興味深い論点といえる。

また、メインストーリーと同期型のレッスンの間に「纏めのページ」を入れているが、見栄えの改善の指摘がある一方、このページの存在は評価が高かった。

5.2.6. 同期型の評価

ウェブ会議システムを使用した、ネイティブスピーカー教師との同期型レッスンは、その存在自体には高評価が得られたが、リソースボックスの不満足な出来もあってか、「非同期型で学習しても、話すのは結構大変」とのコメントがあった。

SCC の構成要素の一つである、学習者へのフィードバックはこのレッスンの最後に行われるが、「今回のフィードバックの質は良かったが、異なる教師でも同様の満足度を得られるか不安」といったコメントがあった。このことは、全自動化を目指した GBS と異なり人を利用した SCC においては、TA ないしインストラクターのクオリティが全体の満足度を左右するということを示唆している。

また、「フィードバックを口頭だけでなく後でメールで来るともっと有難い」というコメントもあった。これは、通常の E メールでなくとも、そのような機能は JoomlaLMS 上に装備されており、学習効果向上にも資すると思われることから、今後の導入を前向きに検討したい。

5.2.7. 小テスト機能の評価

既述の通り SCC では現実性を重視するため所謂テストを通常設置しない。しかし今回はこれに反し、カバーストーリー後にリスニングテスト(多肢選択3問)、各ユニットの3つのリソースボックスごとに小テスト(3問 x 3)、メインストーリー

リー後にリスニングテスト(多肢選択3問)と、多数の小テストを設置している。この設置自体には評価者から「テストがあるとやる気が出る」「達成感を確認できる」といった高い評価を得られた。

しかし一方、「リスニングができなくても常識で解ける問題がある」とのコメントが出るなど、テストのクオリティに関する評価は厳しいものとなった。

テストについては、これを導入すると決定した時点で、知識の確認としてというだけでなく、学習効果を持たせていきたいと、テスト作成法に関する調査も行った。その結果、リソースボックスのテストはアウトプットをさせるという意味で穴埋め形式、リスニングのテストは多肢選択としたが、今回のコンテンツのテストが、内容、形式、及び精度への信頼性を持たせうるものできたかどうかは疑問が残り、今後の課題である。

5.2.8. その他のコメント

その他の主だったコメントとしては、「レベルをより落とした内容を希望」という声があった。これは、やはりある程度語学学習においてレベル分けの発想は必要であることを示唆している。

また、今回のコンテンツが気軽に取り組めるものではないという点は評価者全員のコメントであったが「良い意味で週末集中してできそうだし良い」というポジティブな反応と、「毎日少しずつやりたいのにできない」というネガティブな反応に分かれた。但し、これは改善により今後両方に対応できうと考える。

更に評価者3名に、リスニング中心、ビジネス場面別中心といった、多くの従来型の英語教材の構成との比較をたずねたところ、「例えば明日海外に電話をしなければいけない場合に練習できるジョブエイド的な使い方があっても良い」「TOEIC 前日など、集中特訓の意味でリスニングだけ使いたいかもしれない」といった、必ずしも否定するわけではないコメントが出た。これは、特に大きな作業をすることなく JoomlaLMS では対応可能であるので、かかる機能も後に付加することとした。

6. 改善

以上の評価を受け、若干の改善を行った。主な内容は以下の通り。

6.1. 見栄えの改善

JoomlaLMS では、ワードを扱うように影付文字、色付き文字、強調文字を使用できる。これらを利用し、平面的であった内容をより分かりやすく改善した。

6.2. 外部リンクの一部内製化、及び方法論の工夫

英文法に関する外部リンクは評判が悪かった為、これを一部内製化した。但し、外部リンクの有効利用自体には意味があると考え、「英語で面談を受ける」学習項目のところで、外部のインタビュービデオを参考コンテンツとして使用した。これについては、形成的評価に参加した3名にその後見せたところ3名とも、ポジティブな評価を下している。

6.3. 学習したい項目別でも学習できるインターフェースの構築

既述の通り、「リスニング中心」「ビジネス場面別」といったジョブエイドとしてのビジネス場面別の学習項目構成のニーズもでたことから、かかる学習者ニーズの対応を検討した。確かに SCC では、じっくり学習を行っていくコンテンツとしては適しているが、目の前の現実へのソリューションには、そのままではなり難い。

しかしながら、JoomlaLMS では、その構成上、課題分析を行った課題項目ごとに、解説文と練習問題が一つのチャンクとして構成されている。例えば「カバーストーリー」「メインストーリー」はリスニング音声と3問の小テストが一つのチャンクで、リスニングコンテンツ単体としても使用できる。また、リソースボックスは各ユニットに3チャンクあるが、これらは大きく「文法を学ぶチャンク」と「ビジネス場面毎のフレーズを学ぶチャンク」に大別される。各チャンクとも説明文と小テストで成り立っており、単体でも学習が成立しうる。

従って、これらのチャンクを並べ替えることで、「リスニング教材」「文法教材」「ビジネス場面別教材」が出来る。

更に、今後の展開として、続編や、類似のコンテンツを制作する場合、これらのチャンクを使いまわすことも出来、コンテンツ開発の手間が省ける利点が展望しうる。

6.4. 学習者が日々サイトを訪れ学習を継続する為の試み

今回、評価者のコメントの中で最も考えさせられたコメントの一つに、「SCC のコンセプトは理解したが、これだけで動機付けの弱いユーザーも含めて学習継続を引っ張っていくのは難しいだろう」というものがある。これを、今回開発したコンテンツのクオリティが悪いことに起因せしめることも出来るが、元々オンラインでの学習は同期付けが難しいといわれる中、オンラインだからこそ動機付けられる何かが出来ないかを模索するきっかけとなった。その試みとして、1月後半より対象学習者が興味を惹きそうなニュースや話題を毎日アップすることとした。この評価は本件の研究対象外であるが、今後継続していく研究の中で、成果を見て行きたい。

6.5. フォーラムおよび SNS 的機能の設置

既述の通り、元々 SCC の要素には、学習者間での学びあいも構成要素として含まれている。しかしながら今回は、フォーラム機能の日本語化が研究開始当初はできていなかったこともあり、フォーラムは無しのインストラクショナルデザインとなった。しかしながら、11月から12月にかけて、Joomla を利用したフォーラムおよび SNS 機能の日本語化がなされた為、ウェブサイト上にはインフラだけは設置している。これも、今後、SCC を補完した学習者の学習継続のモチベーションに資するものとして、利用の検討を進めていきたい。

7. 今後の展望

本研究では、SCC に基づく社会人向け英語 e ラーニングコンテンツを開発した。本研究では、1 対 1 評価に留まっていることから、今後も断続的に 1 対 1 評価、小集団評価を行い、内容改善を繰り返し、引き続き今回開発したコンテンツの学習効果の可能性を探っていきたい。なお SCC の特徴である外部リンクの使用については、今後著作権処理に関する検討もあわせて行っていききたい。

また、既述の通り、Joomla および JoomlaLMS では、フォーラムや SNS の機能が利用可能である。SCC は、学習者間同士での学びも重要な要素となっているが、今回は、インフラとしてフォーラムと SNS は設置したものの、学習者が有効利用するには至っていない。今後、SCC と SNS を融合したインストラクショナルデザインを追求していく予定である。

本研究コンテンツが一定の完成を見た後には、SCC の英語以外での適用可能性を探りたい。そもそも本研究は、本専攻の 1 科目である「e ラーニング実践演習」において、Moodle ベースで当方にて SCC に基づいた IT プログラミング分野での設計・開発を行った内容を参考として行われたものである。引き続き、他の教育分野でも適用可能かどうかを検討し、学習者にとっての学習効果と、教授側にとって持続可能なものであるかの両面を探って参りたい。

参考文献

Schank, R.C. (2005) Every Curriculum Tells a Story. from <http://www.engines4ed.org/about/SCCwhitepaper.pdf>

古賀暁彦・松本馨・松本 雅明・川口 啓 (2006) ゴールベースドシナリオを用いた e ラーニング教材開発. 教育システム情報学会第 31 回全国大会論文集: 27-28.

向後千春 (2005) ストーリーベースの Web 教材を使った入門統計学の e ラーニングコース. 日本計算機統計学会大会論文集, No.19 (20050520): 169-174.

高井久美子・佐々木茂・渡辺博芳・荒井正之・武井恵雄 (2007) 「物語」導入型教材コンテンツを活用したセルフラーニング型授業. 教育システム情報学会誌, Vol.24, No.2 2007: 106-116.

千葉純子 (2003) ストーリーを導入したコンピュータウイルス対処法を学ぶ教材の開発. 岩手県立大学ソフトウェア情報学部卒業論文.

根本淳子・鈴木克明 (2004) GBS を用いた e ラーニングマネジメント講座シナリオ作成. 日本教育メディア学会第 11 回全国大会発表論文集: 107-108.

松村美雪 (2004) GBS に基づいたコンピュータウイルス対処法を学ぶ教材の改善. 岩手県立大学ソフトウェア情報学部卒業論文.

川原真生・志田晃一郎・横山孝典・吉田国子 (2006) 教材発信の場としての blog の活用. 武蔵工業大学 環境情報学部 情報メディアセンタージャナル 2006.4 第 7 号

付録 1. 教材設計書

第 1 回：（プロローグ）会社の悪い状況を説明する “The Moose musketeers”	
カバーストーリー	<p>カナダ本社の CEO から日本法人責任者の Daisuke に Email が来る。メールの内容は、日本法人の度重なる失策の為、3 人ほど人員削減するか、さもなければ Daisuke を首にする、というもの。迷わず自分以外の 3 人を首候補にした Daisuke であった。</p> <p>日本では簡単には人員を首にできないので、不可能なミッションを与え、できないことを理由に 3 ヶ月後に首にしたらどうかというサジェスションどおり、行動に移ろうとする。</p>
ミッション	プロローグの為割愛
リソースボックス	プロローグの為割愛
メインストーリー	Daisuke は選んだ 3 人組 QP、Butcher、Emi の 3 人を呼び出し、瀕死の日本法人の現状を説明、3 人が新事業を 3 ヶ月以内に立ち上げなければ首にすると宣告する。日本法人の不振は Daisuke の失策のせいだと非難されるが、意に介さない。
第 2 回：新しいプロジェクトの市場分析 “A small piece of a large cake or large piece of a small cake”	
カバーストーリー	<p>Butch の誕生日を QP はすっかり忘れる。Emi はバースデーケーキを買うが、一緒に 10 人の同僚も誘ったので、Butch の食べるケーキ 1 切れはとても少なくなってしまった。一方 Emi は飼い犬 Akoako にも犬用ケーキを買ってきたが、これを独占できる Akoako を見て、Butch はうらやましく思う。Emi はそこからヒントを得て、「新事業を探すなら大きい市場規模でも競争が多いビジネスより、市場規模は小さくても競争がない分野を選ぶべき」と考える。Butch は Akoako を見てペット産業のニッチ分野を探そうと提案する。</p>
ミッション	ペット産業の特徴、市場規模、成長率を説明する。
リソースボックス	<p>1. (文法) 数の数え方 – 外部リンク使用</p> <p>2. (文法) 比較級、最上級 – 外部リンク使用</p> <p>3. (場面別) ペット市場のオンライン英文資料 – 外部リンク使用</p>
メインストーリー	Butch は調査に基づきペット市場が 1.2 兆円と大きいこと、犬が猫や他の動物よりも人気があること、小さい犬のほう

	<p>が大きい犬より人気があること、最近ではより多くの人が犬を家族とみなすこと、犬の世界も健康志向になっていることなどを話す。これらを聞いて、Emi は、さらにオンラインでペット関連グッズを購入する人の割合をたずね、あることを思い付き、2 人をレストランに誘う。</p>
<p>第 3 回：ブレインストーミングを行う</p> <p>“Macrobiotic Restaurant - Brainstorming business ideas-”</p>	
カバーストーリー	<p>Emi は 2 人をオーガニックフード中心のマクロビオティックレストランなところへ連れて行く。そこで、「ナチュラル」「オーガニック」をキーワードにしたビジネスアイデアをレストランのナプキンに書き始める。</p>
ミッション	<p>ナチュラルでオーガニックなペット用グッズを販売するオンラインサイトのビジネスアイデアについて、①市場性はあるか、 ②競争状況はどうか、 ③長所と欠点はなにか ブレインストーミングする。</p>
リソースボックス	<p>1. (文法)「～なさい」「～したらいいのでは」(have to, should, had better, may want to) 2. (文法) 計算の表現 – 外部リンク使用 3. (場面別) 質問したいときの表現</p>
メインストーリー	<p>ナプキンに書かれた Emi のアイデアはヘルスコンシャスな飼い主を対象にした、ペット関連商品を販売するオンラインポータルサイトを開くというものだった。3 人はこのアイデアについて、事業として成り立ちそうか、利点と欠点は何か、といったことを自由に話し合う。結果、この事業を進めることで合意する。QP と Butch はマクロビオティックレストラン自体には辟易し内緒でラーメン屋に行くこととする。</p>
<p>第 4 回：ビジネスモデルを組み立てる</p> <p>“The elevator test- explaining your project on a short elevator ride between floors”</p>	
カバーストーリー	<p>10 時に会社に遅刻した QP は運の悪いことに上司の Daisuke にエレベータホールでばったり出会ってしまう。間を持たす為に事業アイデアをエレベータ内で話す、考えがまとまっておらず、「さっぱり分からない」といわれてしまう。この出来事を Emi と Butch に話すと、それはエレベータに</p>

	乗っている間でも相手に簡潔に説明させる所謂「エレベータテスト」だったのだろうと言われ、失敗をなじられる。
ミッション	Unit2,Unit3 の内容を簡潔に上司に説明してみよう。 Daisuke はこんな質問をしてくると思います。 1. 最初に 15 秒程度で概要を説明してほしい 2. ターゲット顧客は誰か？ 3. マーケット調査の結果はどうだったか？ 4. 競合他社は？ 5. 他社との違いは何か？
リソースボックス	1. (文法)関係代名詞の用法 2. (文法)接続詞の that の用法 3. (文法)By の表現
メインストーリー	Daisuke に対して改めて QP が事業の説明をする。今度は質問に次々と答えられるが、最後に「で、どうやってマーケティングして、どうやって売っていくのか。」の質問には何も答えられなかった。
第 5 回：マーケティングプランを考える “Marketing, Developing Brand Recognition”	
カバーストーリー	マーケティングプランを全く考えていなかった 3 人は、電通の提唱する AISAS マトリクスに従って議論を始めようとする。
ミッション	マーケティングの AISAS マトリクスの考え方を理解し、それに従ってマーケティング戦略を考えよう。 Attention – 如何に潜在顧客の注意を惹くか Interest – 注意を惹いた人に如何に興味を持たすか Search – オンライン検索でどう引っ掛けるか Action – 如何に購入に至らせるか Share – 購入客に如何に口コミさせるか
リソースボックス	1. (場面別) マーケティング関連用語 2. (文法) 提案表現「～はどう？」 3. (文法) 例を挙げる表現「例えば～」
メインストーリー	Attention (注意喚起) -TV や電車広告は高すぎるので、健康好きの飼い主が集まるイベントやドッグランで集中的に広告する。 Interest(興味) – 健康好きな人に響くキーワードを広告に入れ込む

	<p>Search（検索） - サイトに顧客コメントや便利な機能を含める</p> <p>Action（購入行動） - 「送料無料」などで買う気を一押しする。</p> <p>Share（口コミ） - カリスマブリーダーとコネクションを持ち、彼らから口コミを仕向ける。</p>
<p>第 6 回：人的役割分担を語り合う</p> <p>“Management Team”</p>	
カバーストーリー	<p>競馬場で上司の Daisuke と 3 人組が競馬を楽しんでいる。</p> <p>Daisuke は、競馬の騎手は経営陣であり、馬はビジネスモデルであり、この両方がそろっていなければ、競馬で勝利しないのと同様、事業は前に進まないものだ話す。その上で、今後の 3 人のチームとしての役割分担を促す。</p>
ミッション	3 人の性格や特徴を
リソースボックス	<p>（場面別）人の性格を現す表現</p> <p>（場面別）マネジメントスキル表現</p> <p>（場面別）I think など意見を述べる表現</p>
メインストーリー	<p>各々が相手について語り合う</p> <p>QP - ジョークがつまらない。言うだけで行動しない。IT に強い。マイペース。遅刻がち。</p> <p>Emi - アイデアパーソン。マーケティングとセールスが得意。外出前の化粧の準備が長い。短気。</p> <p>Butch - アニメオタク。数字に強い。論理的。時々頑固。少し視野が狭い。</p> <p>最後に、Daisuke は CEO には 3 人ではなく新しい人間を候補にすると述べる。3 人はショックを受ける。</p>
<p>第 7 回：新しいマネジャーに自己紹介する</p> <p>a.m. PM - Introducing yourself -</p>	
カバーストーリー	<p>新しいマネジャー Pinko Matsui が 3 人に挨拶する。QP は緊張してどもる。これを 2 人がからかう。Pinko は早速 3 人に後で 1 人ずつと話をしたいと話す。</p>
ミッション	<p>Emi として、Emi の履歴書に基づいて自己紹介をしてください。こんなことが聞かれるかもしれません。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 今の部署での仕事はなにか。 2. その前には何をしていたのか。 3. 転職をしているが、何年前か、

	<p>4. 前の会社では何をしていたのか</p> <p>5. なぜ前の会社を辞めたのか</p> <p>6. 依然いたセールスの部署で貴方は成績が良くなかったが、なぜか。</p> <p>7. 学生時代は何をしていたのか。</p>
リソースボックス	<p>1. (場面別) 自己紹介ビデオ - 外部リソース</p> <p>2. (文法) 現在完了形</p> <p>3. (場面別) 自分の経歴を語る</p>
メインストーリー	<p>Pinko に Emi は質問事項に応じて自分の経歴を語っていく。 最後に Pinko と同い年だと知ってむかつき感じる。</p>
<p>第 8 回：電話でスケジュールを確認する</p> <p>“Making an appointment”</p>	
カバーストーリー	<p>QP は Pinko から、カナダ本社経営陣に対してペット事業の計画をプレゼンすることが決まったと聞かされる。同時に、カナダ本社の CEO ジョン、Daisuke、Emi、Butch のスケジュールを確認し、全員が OK な時間帯をセットするように命じられる。</p> <p>クリースに電話をするはずだった QP は、時間にまたも寝坊する。</p>
ミッション	<p>Emi、Butch にスケジュールを確認してください。</p> <p>Daisuke と CEO ジョンには電話でスケジュールを確認してください。</p> <p>その上で、ミーティングの為に全員がそろそろ日時を決めてください。</p>
リソースボックス	<p>1. (場面別) 電話の英語ビデオ - 外部リソース</p> <p>2. (場面別) 電話の会話パターン</p>
メインストーリー	<p>CEO クリースに直接電話した QP は、クリースと日程の最終決定をする。当初はカナダに出張できると期待していたが、ウェブ会議で行うこととなる。</p>
<p>第 9 回：財務計画を説明する</p> <p>“Cash is king”</p>	
カバーストーリー	<p>事業計画の数値面の責任を持つ Butch は、一旦財務セクションに提出した数値が「もっと予算をカットするように」という指示とともに戻ってきてしまい困っている。QP と Emi と相談し、QP は IT 部分を外注せず全て自分で、Emi がマーケティングを工夫することで予算をカットすることとし</p>

	た。さらにカットしなければいけない分は、自らの発案で、「自分たち 3 人も事業に出資してはどうか」と 2 人に提案する。
ミッション	事業計画の数値を見ながら、事業計画の説明と、修正した予算について話してください。
リソースボックス	(場面別) 財務・会計関連用語 (文法) be going to の用法
メインストーリー	3 人は Daisuke に修正した予算について説明する。最後に、修正しきれなかった 10 百万円分は、自分たちで 3.3 百万円ずつ拠出したいと申し入れる。Daisuke は返事を留保する。

付録 2. 1 対 1 評価観察用紙（教材の「独り立ち」確認用）

対象学習者の属性		
英語の学力：TOEIC、TOEFL 職業・職種 業務上英語を使用するか 英語学習の必要性・興味 過去の英語学習履歴		
SCC の設計について		
カバーストーリーで戸惑うことは無かったか。		
ミッションで戸惑うことは無かったか。		
リソースボックスで戸惑うことは無かったか。		
メインストーリーで戸惑うことは無かったか。		
同期型学習で戸惑うことは無かったか。		
全体的に使いづらかった点は無いか。		
オンライン環境について		
ユーザー登録で戸惑うことは無かったか。		
学習中の頁選択などで戸惑うことは無かったか。		
ウェブ会議システムで戸惑うことは無かったか。		

付録 3. 1 対 1 評価アンケート用紙

下記には評価者 3 名のコメントも記載している。

対象学習者の属性	
A さん 英語の学力：TOEIC、TOEFL 職業・職種 業務上英語を使用するか 想定する英語使用場面 英語学習の必要性・興味 過去の英語学習履歴	TOEIC920 点(2003 年)、810 点(95 年) 商社勤務 現在は使用しないが前業務ではあり。 国際電話対応。英文契約書作成、交渉、 email、米国出張時日常生活全般。 今のところは無いが興味は無くも無い。 学校教育、通信教育(アルク TOEIC860 点コース)、
B さん 英語の学力：TOEIC、TOEFL 職業・職種 業務上英語を使用するか 想定する英語使用場面 英語学習の必要性・興味 過去の英語学習履歴	TOEIC700 点(2007 年) 金融機関勤務 使用しない。 ない。ただし海外案件が出れば必要 非常にあり。 学校教育のみ。
C さん 英語の学力：TOEIC、TOEFL 職業・職種 業務上英語を使用するか 想定する英語使用場面 英語学習の必要性・興味 過去の英語学習履歴	米国公認会計士だが英語会話力は初級。 教育関連会社勤務 毎日。 英文教材の和訳。 非常にあり。 米国会計以外は学校教育のみ。

SCC の設計について	5 段階評価：5 が「本教材を最もポジティブに評価」1 が「最もネガティブに評価。」および各協力者のコメントを記載	
カバーストーリーは興味をひく内容だったか。	A:4 B:4 C:4	A:単語やストーリーが外資系企業にターゲットが絞られている感あり。 B:よい。ただ数字の話が多い気がする。 C:ビジネスに興味のある人であれば良いが普通の人は興味を持たないだろう。
カバーストーリーで戸惑うことは無かったか。	A:3 B:4	A:キャラクターの性別が分からない。 A:男性声優 3 名の声質が似ており、キャラクターの

たか。	C:4	<p>区別がつきにくい。</p> <p>B:画面に1枚あるとそのまま単語リストまで読んでしまうので、最初は単語リスト無しでリスニングする意図通りには進まない。</p> <p>B:ページが違うほうがよい。音声スタートボタンがどこかがわかりづらい。</p> <p>C:行間や段落に要工夫。3段階の指示がわかりにくい。</p>
カバーストーリーのリスニングテストは設置の意味はあったか。	<p>A:5</p> <p>B:5</p> <p>C:5</p>	<p>A:小さな成果の積み重ねの確認では意味があるがやるならきちんとしたテストにして欲しい。答えがリスニングに基づかず、常識で解けるものや紛らわしいものはやり終わった後に不快感があるため再考。</p> <p>A:達成感を考えれば何度もやり直しが出来てもいい。</p> <p>A:あるとテストの結果にとられるが無九手もよいかも。但し無いならリスニングに集中させる小技が別途必要。例えば難しい単語やフレーズのリピート練習とか。読むだけだと、分かったつもりで終わる可能性がある。</p> <p>A:知識のテストかリスニングのテストか不透明な部分あり。</p> <p>B:リスニングテストは意味あり。無いとだめ。</p> <p>C:自分が本当に理解しているかを試す手段は必要。</p>
カバーストーリーの和訳は無かったが良いか。	<p>A:4</p> <p>B:4</p> <p>C:3</p>	<p>A:和訳はあっても無くても良い。</p> <p>B:学習者のレベルによる。</p> <p>C:和訳はあったらベター。単語リストだけでは不安を感じる人はいるはず。</p>
単語リストはあってよかったか。意味があったか。	<p>A:5</p> <p>B:5</p> <p>C:5</p>	<p>A:単語リストだけでなく、音でも事前学習ができるともっとよいかもしれない。</p> <p>B:必要。</p> <p>C:短い単語やセンテンスの音声もあるとなお良い。</p>
その他カバーストーリーの改善点。		<p>A:日本語の説明部分をもう少し分かりやすくして欲しい。何をして欲しいのかの指示が曖昧。重要部分は強調するなど。</p> <p>A:文字の行間がもっとあったほうが良い。お金を払</p>

		<p>うと読む気がしない。</p> <p>A:左側に時計があるのは良い。</p>
ミッションは「やってみたい」と思えるものだったか。	<p>A:4</p> <p>B:4</p> <p>C:4</p>	<p>A:日本語を短く。実務経験の下地が必要ではないか。</p> <p>A:ちょっと重い感じがした。ずっと入り難い。一度初級編で似たようなものをやるならよい。また学んだことが応用できるなら良い。マーケティングの4Pとは何か、といった初級編がいる。</p> <p>B:英語の学習の観点からやってみたほうがよいと思ったがハードルが高いと感じた。</p> <p>C:難しそう、と感じたが、自分の英語学習の為には必要と思えた。</p>
役割を与えられることは学習動機向上に繋がったか。	<p>A:3</p> <p>B:5</p> <p>C:4</p>	<p>A:役割を与える意味を最初に学習者へ説明をしたほうが良い。目の前に先生がいないので突き放され感もある。役割を与えるだけで学習者に楽しさを伝えるのは相当難しい。</p> <p>B:ロールプレイ的な考えでありだと思う。</p> <p>C:役割を与えられることで主体的に行動できそう。</p>
その他、ミッションで戸惑うことは無かったか。		ABC:特になし
その他ミッションの改善点。		<p>A:それが動機に繋がるには3人のキャラのうち誰になりたいか選べたほうが良い。あなたはButchではなく、まりこととして入るほうが良い。</p> <p>A:カバーストーリーがあってそれを理解したうえでミッションがあるのはおなか一杯過ぎる。カバーストーリーで1つ、メインで1つでも良い。最初に衝撃を与えて早くてびっくりなら。</p> <p>A:カバーとメインで2単元のほうが良い。</p> <p>A:リピーティングとか。日本語英語レポートとか。</p> <p>B:特に無い。</p>
リソースボックスにはミッションを遂行する手助けとなる情報があったか。	<p>A:5</p> <p>B:5</p> <p>C:5</p>	<p>A:リソースボックスは面白い。よりストーリー内容と連動しているほうが分かりやすい。</p> <p>B:意味はあり。学生以来久しぶりに学ぶ内容で思い出させられる。</p> <p>C:便利。</p>

リソースボックスで外部リンクの使用はどうか。	A:3 B:4 C:2	B: 外部リンクを押すのは URL 表示ではない工夫がほしい。 B: 飛ばしてしまいそうな感じがする。 C:そんなに必要ではなさそうな気がした。
リソースボックスで戸惑うことは無かったか。	A:3 B:3 C:4	A:リソースボックスの試験の存在が分かり難い。 B:クイズが不安。586 円 = () yen とあって指示が「ローマ字小文字で記入」だけだと何をすればよいか若干不安。
リソースボックスの確認テストは設置の意味があったか。	A:4 B:5 C:3	A:簡単なテストが多くあるのは意味がある。 B:確認テストの意味はある。2 分では時間が足りない。 B: () () が 2 つあっても、2 単語を入れることがわかりにくい。 B: () () で問うている部分の日本語には下線を引いてほしい。 C:確認テスト自体は絶対あったほうがよいが、正解とフィードバックが無かった。
その他リソースボックスの改善点。		A:特に無し。解説のクオリティに左右される。 B:U2-RB3 参考英文記事があるが、これをどのようにミッションとつながっているか、同期型につなげるかのガイダンスがほしい。 C:確認テストの前段階の練習があっても良い。
メインストーリーは同期型プログラム前のリハーサルとして役に立ったか。	A:5 B:5 C:5	A:これは良かった。 B:意味がある。無いとできない。 C:非常に役に立つ。
メインストーリーで戸惑うことは無かったか。	A:4 B:5	A:これはないだろうと思われるストーリーが現実的でない点があると戸惑う。現実で使う場面がありそうなフレーズや状況が欲しい。 B:特に無い C:特に無い
メインストーリーの確認テストは設置の意味があったか。	A:5 B:5 C:5	A:あっても良いがテストのクオリティは高めて欲しい。 B: 意味あり。 B:非常にある。
メインストーリーの	A:4	A:あっても無くても。

和訳は必要か。	B:5 C:3	B:レベルしだい。 C:あったほうが良い。
カバーストーリー、メインストーリーのリスニングスピードはどうか。	A:5 B:5 C:5	A:特に意見は無い。 B:丁度いい。ナチュラルスピードはもっと早いがこのくらいでいい。 C:速い。ただ自分の学習のためにはこれでよいと思う。
その他メインストーリーの改善点。		A:本番のリハーサルとしての意味はあった。 B:リスニングのボタンを2度押さないと始まらない。 B:最後のスクリプト画面の指示が無い。 C:これは難しいので自分のレベルにあった教材があればよいと感じる。
同期型前のまとめは意味があったか。	A:4 B:5 C:4	B:復習とこれからは始める同期型の準備として重要。 C:もう少し見やすく。
同期型学習ではミッションを遂行する内容として満足したか。	A:5 B:5 C:3	A:よい。 B:メインストーリーの流れと少し異なる質問のされ方もあり、難しいが良い。 C:非同期型で学習しても、話すのは結構大変という印象。
同期型学習のインストラクターの指示は適切だったか。	A:4 B:4 C:4	A:適切。 B:特に問題ない。 B:良い。
同期型学習のインストラクターのフィードバックは適切だったか。	A:4 B:4 C:4	A:今回はフィードバックは良かったが異なる教師でも同様の結果となる質は必要。 B:フィードバック口頭だけでなく後でメールで来るともっと有難い。 C:このフィードバックに基づく練習の機会があるともっと良い。
その他同期型学習の改善点。		ABC:特に無し。
ストーリーを通して興味を持てる内容だったか。	A:4 B:5 C:4	A:ダイアログはそれなりに興味を持てたか。 B:興味を持てた。 C:ちょっと難しい。
どのようなストーリ		A:現実的なもの。

一で学習したいか。		<p>B:実際に使うシチュエーションとよく使う会話。本コンテンツは適用されていたと思う。</p> <p>C:ビジネスシーンであってももう少し簡単な「eメールを打ってくれ」「この資料をA社に送ってくれ」といった、ビジネスシーンの中の日常会話のコースを先に受けてみたい。</p>
続けて学習してみたいと感じたか。それは何故か。	<p>A:4</p> <p>B:5</p> <p>C:5</p>	<p>A:1日に1単元全部やるのは気が重い。気軽に1日15分ずつやりたいという学習者のニーズにはあっていない。</p> <p>B: Yes</p> <p>C:思った。しかし1ユニットを1週間の平日5日間で少しずつこなせる提案もあってよいかも。5日やって2日復習にあてるイメージもあり得る。</p>
今後学習を継続すれば満足感・自信が得られそうか。それは何故か。	<p>A:4</p> <p>B:5</p> <p>C:5</p>	<p>A:</p> <p>B:Yes</p> <p>C:よい。</p>
自分が今まで使用してきた語学学習教材と比較してどうか。	B:5	<p>A:難しい。</p> <p>B:実用的でこういうことを勉強しなければいけないと感じた。</p> <p>C:同期型の前に練習する機会が十分ある点など、1ユニットの構成が良くできている。</p>
本教材に値段をつけるとして、1ユニットにつき「非同期」「同期」に幾らの価値を払えるか。		<p>A:2900円。</p> <p>B:3500円</p> <p>C:2500円。レベルがあってれば3000円。</p>
その他、本教材をよりよくする為の改善点やアイデアがあれば		<p>A:内容が濃すぎる。もう少し内容が薄くて値段が安いほうがよい。</p> <p>B:実際にビジネスをやるときはこれくらい必要なので、これくらいやらないといけないと感じるものだった。自分が日常会話してないことを実感。レベルは中級と上級の間。上級の人にとっては易しいのでは。</p> <p>C:各種の確認テストの形式をTOEICの形式に似せると対象学習者の市場が広がるのでは？</p>

付録 4. ストーリー設計書

Topic 1: The Moose musketeers?

<Model Dialogue 1B>

DAISUKE: The reason I wanted to talk to you guys is ...well... its the final year of our “3 year IPO Plan” to turn us into a public company. We’re supposed to IPO next year.

EMI: What’s wrong?

DAISUKE: Well, we moved our headquarters from Saitama to Minami-Aoyama and rented this really nice office. And our “New Business Development Dept.” started our print promotion business.

BUTCH: Yeah, the office is great ... but you said we lost customers when we changed our print production to China and told them it was “made in Japan”...

DAISUKE: ...Right, well that’s one reason why I’m here.

QP: Uh Daisuke, I have a question. I went to the bank at lunch and, well... my salary was not put into my account.

DAISUKE: Yes, well... that’s the other reason why I’m here. We’re going through a cash flow problem. You see, the bank refused to lend us money.

QP: What!?

DAISUKE: Yeah, they lend you an umbrella when it’s sunny and ask for it back when it’s raining.

BUTCH: So, what now? ... are we finished?

DAISUKE: No ... I’m trying to keep you guys here ... but the management wants to restructure and I’m not sure how I can keep you when your results are ... not great. Actually I think if I don’t make cutbacks, I’m gonna get fired.

QP: What?! Wait a minute, the print production business... that's what's costing the company so much. That was your idea. And the company's impossible "IPO Plan" was the president's decision. It's not our fault.

DAISUKE: Listen, I'm gonna give you guys a chance. I'm gonna put you on a new project. I'm giving you 3 months to make a profit." One of our clients will be a partner on the project.

BUTCH: What are we supposed to do?

DAISUKE: Turn a profit in 3 months.

BUTCH: What's our budget?

DAISUKE: 3 million, from the company. After you plan your project, you'll have to convince management to approve it. If you need more money, you have to find another investor to put in the money. Your salary will be paid for another 3 months starting next week.

QP: Jeez, 3 months to turn a profit. Are you doing this so you'll have an excuse to fire us in 3 months?

DAISUKE: [Sigh] No. You'll have a new office space and a new name, and you'll be taking care of my dog, akoako-poon. Today is the first day of "The Moose Musketeers Group". I'll appoint a group director to lead the project. All of you are now managers. Congratulations.

BUTCH: A dog?

Title No.2: a small piece of a large cake or large piece of a small cake

Subtitle - Market research

<Cover story 2A>

(M3 Team Room. QP and Butch are in the room.)

BUTCH: Are you going home now...on this special day?

QP: What's so special about today?

BUTCH: You don't know what today is?

QP: ...Ah well, its a special day for me today cause I'm gonna go home and cut my nails.

BUTCH: Jeez, it's my birthday and you didn't remember.

QP: Oh, is it? How old are you?

BUTCH: Thirty.

QP: Welcome to the 30's. I turned thirty last month.. Its all bad from here

BUTCH: (Angrily) I know! The three of us celebrated your birthday and I planned everything!

(Door opens and Emi comes in.)

EMI: Surprise! Happy birthday Butch! I got you a little birthday cake. Hope you like it! And for you Akoako, I got a little dog cake.

BUTCH: Thanks, wow it's SO HUGE. I love cake. Let's eat it now!

EMI: Actually, I also called a few of the girls in from next door. Hey girls!

Girls: Happy Birthday Butch! Congratulations!

BUTCH: Holy, I'm glad all 8... 9... 10 of you came. I hope none of you are hungry! Hey Akoako ... do you mind sharing some of your cake?

AkoAko: ...(grrrrr)

QP: Lucky you, Akoako, You get all of your cake 'cause you're the only one eating it.

EMI: That's kind of like us, isn't it...

BUTCH: Huh? What do you mean?

EMI: Think of our project market. The other day we talked about our potential market. But there are so many competitors out there and we have to share our market with other competitors, like your cake.

BUTCH: So what are you saying?

EMI: First you think the birthday cake looks attractive.

BUTCH: Because it's Big.

EMI: But now you think it's not attractive and envy akoako.

BUTCH: Yeah because you invited so many friends to share my cake! On the other hand akoako gets hers all to herself.

EMI: We should apply this to our business project; basically we should go for a market with a large customer market size.

QP: OK.

EMI: If there's no competitor that's fantastic. But typically a large market has lots of competitors, like Butch's birthday cake. Then the market is not as attractive as you first think.

QP: Soooo... If we find a small market with few competitors or no competitors, like Akoako's cake, that would be a better option.

EMI: That's right! So we should fight for a large piece of small pie with few competitors.

BUTCH: Thanks Akoako...you taught us something! Wait a second... why don't we do some research on the pet market. The total market size seems large but we could find a small but delicious cake with few competitors inside it. Dammit... my cake...(He drops his cake on the ground)

AkoAko: woof, woof. (Akoako eats the cake)

BUTCH: Jeez! Akoako's eating it...

EMI: Ha ha, "first come, first served." We'd better hurry. Competition is going to be fast.

BUTCH: You're right. Guys, I'll do a little research on the pet industry this afternoon...to make up for the damn cake.

<Main Story 2B>

BUTCH: I checked the market size of the pet industry. Look at this, the size of the industry is 1.2 trillion yen! That's large enough of a market to make money, isn't it?

EMI: Ah, 1.2 trillion is too large to analyze. Do you have a breakdown of the industry?

BUTCH: Uh-huh. "pet sales" 0.1 trillion, "food" 0.2 trillion, "medical" 0.4 trillion, "grooming" 0.2 trillion, and "toys" 0.3 trillion. Any one of those segments is large enough to start in.

EMI: Can we break this down a bit more? Like for dogs, cats, rabbits...

BUTCH: The most common pets are dogs, followed by cats. Also, smaller dogs are more popular than large dogs. And pedigree dogs are more popular than mixed breed dogs.

EMI: Do you have any research to back this up or is this just an observation?

BUTCH: I found a survey conducted by the Japan Pet Food Manufacturers Association, more than 60% of pet owners in Japan keep their pets indoors, including you, Emi.

EMI: When I was looking for a new condo, I found more and more allowing small dogs. What about the growth potential of the industry these days?

BUTCH: A Yano Research paper reported that the Japanese pet industry grew by 3.3% from 2001 to 2002, and it was continuing to grow at a 2.7% rate in 2003. In fact, the pet industry in Japan has shown steady growth every year since 1991.

EMI: That's probably why I find a lot of pet shops and dog cafes around here these days. It's easier to find places I can take my dog with than I found before.

BUTCH: And the newspaper says that more and more Japanese think of pets as a member of their family, not just animals. You know in Japan the shift to a nuclear family is also reducing the number of family members. Many old people are living alone and often have pets as friends... professional couples may prefer to have pets rather than children. Couples that choose not to have children often have pets instead.

EMI: Okay, so it may be that owners tend to treat pets as kids. If they like designer clothes they may dress their dogs in designer clothes. If they prefer health food they are more likely to do the same for their dogs, I guess..

BUTCH: That's right..

EMI: Hmmm, I have an idea! B, what percentage of people buy pet products online?

BUTCH: I don't find an exact number for that.

EMI: Give me a ballpark.

BUTCH: I found an article saying approximately 20% and this figure has been growing recently.

EMI: And how many of those owners buy organic foods online?

BUTCH: I have no clue.

EMI: Okay, ...guys why don't we get some food? I'm hungry. I'll tell you my idea in the restaurant.

Topic no.3: Macrobiotic Restaurant

Purpose: Brainstorming business ideas

<Cover Story 3A>

QP: Vegetarian food? What am I a rabbit?

EMI: It's not a just a vegetarian restaurant. It's a Macrobiotic restaurant.

QP: What's Macrobiotic?

EMI: It's hard to define, but Macrobiotics is a new form of diet to help us live a healthier life. People eat mainly grains and vegetables.

BUTCH: I think I've heard of it. It's kind of popular abroad as well. Isn't it originally from Japan?

EMI: Yeah, it's not well known here, though. Fifty years ago or so a Japanese guy started it in the States by fusing Japanese food and Western food. Many famous celebrities love it. Madonna, Tom Cruise...

QP: Really!?

EMI: I'm now really into it.

Waiter: Your order please?

EMI: Yes, I'll have the vegetable croquette and Soymilk risotto.

QP: I'll have the same.

BUTCH: What do you recommend?

Waiter: I recommend the deep-fried vegetables and tempeh with rice.

BUTCH: Okay, I'll have that.

Waiter: Of course.

QP: So tell us about your idea. Why did you bring us here?

EMI: What about targeting pet food and pet goods that are "natural", and "organic"? This market still seems fresh and has not been exploited quite yet.

BUTCH: But there're many products whose sales point is to be health conscious, aren't there? Every product says "it's healthy".

QP: So your idea is opening an organic pet food shop or pet restaurant?

EMI: No, what I have in mind is opening a portal site for the health conscious pet owner?

BUTCH: "Portal site?"

EMI: Do you have a pen? I'll write it down on a napkin.

<Main Story 3B>

(still at the restaurant. Butch and QP are looking at what Emi wrote on the napkin.)

BUTCH: Okay, so this is what you had in mind?

EMI: Yeah, are you hungry? Should I tell you my idea after we eat?

BUTCH: No, I don't want to wait. Go ahead.

EMI: Okay, what made me think about this idea was...as you know I have a lot of make-up.

QP: Yeah I can tell. Isn't it a bit much?

BUTCH: Actually, you look great with or without it.

EMI: Thanks Butch, I'll buy you dinner tonight, and QP, you should pick up my check. Anyway, recently organic cosmetics and natural foods are booming here in Japan.

BUTCH: Yeah, more and more people are realizing that some cosmetics and food are bad for your health.

EMI: Right, So my idea is, if pet owner's are the same, why not do the same thing with pets? What if we open up a pet portal site for health conscious owners.

QP: Hmmm, makes sense. How about opening a real shop that's combined with an online portal?

EMI: We could try that, but maybe later. I think it's too costly to do a real shop for now.

BUTCH: Wait wait, isn't that like comparing apples to oranges? You know, pets are pets. What affects people doesn't necessarily affect pets.

QP: No, I like Emi's idea. Don't be so conservative. Let's see if the market Emi found has potential, first.

BUTCH: Okay, is your market large or small? What's the total size of the target market?

EMI: Like you said the size of the pet industry is 1.2 trillion. And you said 20% buy online but you don't know how much sales are organic products. Right?

BUTCH: yeah,

EMI: 1.2 times 20%?

BUTCH: 240 billion.

EMI: And let's say 10% of owners are health conscious about pet products. What's 10% of 240 billion.

BUTCH: 24 billion yen.

EMI: Right, if we get only 1% of the market share in the first year, we will still earn 240 million yen. That's not too bad.

BUTCH: Are there any competitors?

EMI: There are many in the overall market, but consumers want one stop shopping.

BUTCH: What are the pros and cons?

EMI: One of the biggest advantages is that we can minimize our start-up cost because it's an online business. Plus there're fewer competitors online.

BUTCH: what about the cons?

EMI: we lack market experience.

QP: But the position of this business is more like an online business than a pet business, isn't it? I think I could use the experience from my previous job. Alright E, let's do it.

EMI: What about you, Butch?

BUTCH: Count me in. I still think we ought to plan our strategy in detail before we see Daisuke again. But I'm beginning to think it may work out....

QP: Okay then, let's toast our new project!

EMI: And Butch's birthday!

BEQ: Cheers!

(QP whispers to Butch)

QP: Hey Butch, you wanna go to the ramen shop later? The food here doesn't really do the trick for me.

BUTCH: For sure.

NO.4 The elevator test- explaining your project on a short elevator ride between floors

Purpose - SWOT and positioning a business

<Cover story 4A>

(Its 10 a.m. QP has just arrived in the lobby. He meets up with Daisuke in front of the elevator.)

QP: Morning.

DAISUKE: Good morning. I'm surprised to see you this early in the morning

QP: ...Uh yeah... I've got work to do... Actually, I wanted to talk to you about our project. We're almost finished our ... uh ... planning.

(Elevator door opens.)

DAISUKE: I'm listening. Get in.

QP: Well, ah...we have been researching the pet industry and we found some interesting trends. You know, more people have pets now and the pet industry is growing and ah, according a research paper we found, the market size is 1.2 trillion.

And people are also health conscious these days. We think these people are...well, would also care about their pets' health....and....(he rambles on senselessly.)

DAISUKE: So?

QP: So we came up with an idea for pet owners, which is ...

(Elevator reaches the 15th floor and the door opens.)

DAISUKE: Oh, we're here. I have to go, QP, I still don't understand what you guys are doing. Have you heard of an elevator pitch, QP? You have to get your point across to your audience in 15 seconds. Unfortunately, I am your audience and I still have no idea what you're talking about or what you want you want to tell me. Good luck with your project though.

QP: Uhhh yeah. Thanks...

(In the room)

QP: Hey guys, I tried to tell Daisuke about our plan, but he told me to explain our project in 15 seconds in the elevator. I kind of messed up.

BUTCH: You failed the "elevator pitch" You're supposed to explain your presentation or idea in 15 seconds to capture the audience's attention, say, during an elevator ride. Script writers do elevator pitches to producers entrepreneurs do it to investors

QP: Really, that was tough!

EMI: That's great QP. you might have completely lost the project for us now. Why did you even try to sell something that you don't understand?

QP: Sorry I couldn't do it. But we should all learn to explain our project properly. We need to explain what we want to do to management anyway, right?

<Main Story 4B>

In Daisuke's room QP tries to explain their business again.

DAISUKE: What's your idea?

QP: Our project idea is a portal site offering natural foods and products for pet owners who are concerned about their pets' health. Unlike other online pet sites, we offer one stop shopping. And unlike other one stop portal site such as Bakuten and Wahoo, we differentiate products by breed.

DAISUKE: Hmmm...sounds interesting. So the target customer is health conscious pet owners, and pet owners who purchase online.

QP: Exactly.

DAISUKE: Now, I don't have a pet. So tell me, What things do people buy for pets online?

QP: We don't have all the data, but like other online products, younger people tend to buy stuff online and the trend is growing and a lot of young families own pets.

DAISUKE: Have you done any market research?

QP: The market size is 1.2 trillion yen. And the market is growing at about 3% annually.

DAISUKE: The market seems large, which is good. But it's too large for you guys to tackle. And 3% growth rate is not really attractive. But there must be some segments with a high market potential in there. How have you segmented the market?

QP: We segmented the pet industry into offline/online and health conscious or not. We estimate that 20% buy online and 10% of owners are health conscious pet on Ssumers. So the size of our target segment is around 24 billion yen.

DAISUKE: What about the growth?

QP: Both segments, health conscious and online shopping, are growing by around 15%

or so. This figure is 5 times larger than the average growth rate of 3% for the industry overall .

DAISUKE: Who are your competitors?

QP: Well, we see our biggest competitors as being portal sites such as Bakuten pets or Wahoo pets?

DAISUKE: Are you sure you can beat giants like Bakuten or Wahoo pets?

QP: No, we obviously can't compete with them. We're going to compete alongside them. As you know, in real life, we sometimes shop at large shopping malls and sometimes go to boutiques.

DAISUKE: Let me google the keywords "portal" and "pet"...[PAUSE] Look at this... I found 4 or 5 pet portal sites. Aren't you guys too late?

QP: That's why we positioned ours as a portal site for health conscious owners. And another difference is, we offer products by breed.

DAISUKE: But what's the value add to consumers?

QP: Well, almost all portal sites offers products by type; such as food, dog clothes, toys, carry bags...but what owner really want to know is "what do other owners that nave my breed of dog, buy?". For example, good toys for Italian Greyhounds & Whippets; dogs that are very active and love running or clothes for Maltese; a dog that's quiet and that owners want to show off.

DAISUKE: Okay. I understand the concept. Now where will you market your site?

QP: Well....that's still under review.

No.5:

Purpose: Marketing, Developing Brand Recognition

<cover story 5A>

QP returns from his meeting with Daisuke and talks with Butch and Emi.

QP: Jeez, I couldn't answer when he asked "Where will you market your site?" I mean, nobody knows about our site or our name. What should we do?

BUTCH: Yeah... I figured people would just visit the site and we'd make money.

EMI: Relax guys. I read an article about a marketing theory called AISAS that describes how to create an online marketing strategy.

<Main Story 5B>

QP: So. How do we capture our users Attention? I think a combination of TV ads, train ads, fliers...

BUTCH: That's not really practical

EMI: Our target customers are health conscious people who shop online. We should advertise where they tend to gather.

QP: Such as?

EMI: Suppose we distribute fliers at dog shows or at dog-parks in big cities putting advertisements in pet magazines or health-care magazines, and using online ads.

QP: Alright, what about creating "Interest". How are we gonna get customers attention and get them interested in our site?

BUTCH: Yeah, right. I usually forget what TV commercial I saw 5 seconds earlier. Just getting their attention is not enough.

QP: What about using a famous actress? I'd never forget a commercial with Angelina Jolie

BUTCH: That would be possible if we had money, but we don't.

QP: Come on, don't be such a cheap skate.

EMI: Why don't we use a few popular keywords that health conscious people look for in their searches online? Like "macrobiotics" or "organic" to get their interest.

QP: What about the "Search" part? How will they search for us on the net? In my experience, creating a friendly user interface is one thing. For example the "customer who bought this also bought XYZ" button and "customer comments" should be on our site so they can surf through our site.

EMI: Good idea. We could also attach a secret password on fliers.

QP: What do you mean?

EMI: You know people usually throw fliers into the garbage and forget about it, but if they log in using a password and have a chance to get a discount, they might take it home.

QP: The next part is "Action". How do we get them to buy from our site? What's the hook?

EMI: The simplest way is using a "BUY" button that's easy to find. We could provide coupons. Plus "Free Shipping" could be a good hook.

QP: As an IT guy, I can take care of that. What about shops interested in selling their products via our portal site?

EMI: That's also simple. We'll display our call center phone number and a "Request Information" button on the site.

QP: Finally, the, "Share" section. How can we share our current customers' experience with potential customers and create word-of-mouth.

EMI: What about finding a few charismatic breeders that breed specific kinds of pets

and having them participate in our site as opinion leaders?

BUTCH: What do you mean?

EMI: If breeders like our services they're going to spread our information to other owners.

QP: We could also create a community site by breed and let them share their pets' pictures and videos online.

Topic No.6

Management Team

<Cover story 6A>

(D takes the 3 members of Moose to a horse race)

QP: Dammit! I lost again. Why did Kiss Me Kiss Me slow down at the finish. I can't believe the jockey lost with such a great horse.

DAISUKE: I bet on the dark horse! I won 10 thousand yen!

BUTCH: Jeez, you've won three times in a row now. You wanna give me some tips?

DAISUKE: You guys pay too much attention to the horse. I bet on an experienced jockey and not just the horse.

QP: I usually just look at the horse's name.

DAISUKE: You guys need to look at both. Even if the horse is great he won't win if he has a rookie riding him and vice versa. That's part of the reason why I brought you

guys here.

EMI: What do you mean?

DAISUKE: A business plan is like a horse. It's the foundation for your business. But who executes the business plan?

EMI: Management

DAISUKE: Right, And the management team is like a jockey. I'm beginning to think your business plan may be feasible if you have a good manager.

EMI: You mean, you want to put someone else in to manage this project? It's the three of us, isn't it?

DAISUKE: I don't see you guys share responsibilities. We need to determine who's gonna do what in the team. What do you think?

QP: Well.... We're pretty disorganized.

DAISUKE: Let's talk about who's good at what, and who'll be responsible for what.

<main story 6B>

DAISUKE: OK guys, I want to find out what you are like. QP. Tell me about how you see yourself? What are your strong points?

QP: Well, I think I'm positive, calm, and a good leader. My weak point is...I'm not sure.

EMI: I'll tell you. QP tries to make the work environment light with his jokes, which is good, but most of his jokes are not funny. And he speaks his mind, which is good, but he never takes action on his ideas.

QP: (sarcastically) Thank you.

DAISUKE: On the business side what are you good at?

QP: On the business side, I've dealt with IT and programming. I try to keep up with the newest trends in programming languages and designs

BUTCH: Yeah, he's actually great! I've always wanted to watch the old Japanese anime "Sakura-chan". Yesterday He downloaded it for me because I couldn't find it. He's really great at finding stuff from weird geek sites...oops.

QP: Hey are you guys talking about my good points or are you trying to get me fired?

DAISUKE: I believe you tend to work at your own pace, which is sometimes good and at other times bad. One thing you need to work on is showing up on time. I feel you need to pay more attention to time management. OK, Emi, tell me about yourself?

EMI: I guess I'm good at marketing and sales as you know. I like talking with people and I enjoy brainstorming on how to market things.

BUTCH: She's an ideas person. It's her who came up with the idea of a portal site for health-conscious pet owners.

DAISUKE: What are her weak points?

QP: Uh, she spends at least 30 minutes on her makeup before going anywhere in or out of the office. It gets kind of annoying.

EMI: You don't understand how important appearance is when you sell to clients.

BUTCH: And she tends to be a little impatient, especially with QP's jokes

EMI: Hey I get a lot done, it's called multi-tasking.

DAISUKE: Okay, your turn, Butch.

BUTCH: I would say I'm good at numbers and I think I'm pretty logical.

EMI: I admit he's really sharp when talking about numbers. Today he was great at

horse racing among the three of us, but sometimes he is stubborn.

DAISUKE: I think you should try to broaden your perspective because sometimes you tend to be narrow-minded. Okay now let me tell you about the management team. In general you need at least four people to make a company work; a CEO, CFO, CMO, and a CTO.

EMI: What do those stand for?

DAISUKE: Chief Executive Officer, Chief Financial Officer, Chief Marketing Officer..... and Chief technology officer.

EMI: So what's your plan?

DAISUKE: Emi, you would be best suited for CMO. Butch, you should be CFO and QP,

QP: CEO, right?

DAISUKE: To be a CEO you need more experience and leadership skills. Since you're good at IT I'm putting you in as CTO.

QP: Oh, then who's going to be the CEO?

DAISUKE: Have you guys ever heard the name Pamela Martin?

QP: I've never heard of her. Who is she?

EMI: Yeah, I've read about her in an article. She seems pretty uptight But I'm not sure of much else.

BUTCH: I heard a rumor she just left Yotsubishi Company...Why do you ask, Daisuke?

DAISUKE: Because I'm bringing her on as your CEO.

BEQ: What!? Huh?

No. 7 a.m. PM

Introducing yourself

<Cover Story 7A>

DAISUKE: ...Q, Butch, Emi. I'd like to introduce you to Ms. Martin, the new project manager at Moose.

PAM: Hello. I'm Pamela Martin. Please call me Pam.

QP: Uh... Hi. I'm QP manager. Err... my name's IT... I mean, manager. Ahem... I'm the IT of the management team. Uh... Nice to meet you.

BUTCH: What he means is, he's the manager of the IT team - his name is QP.

EMI: Oh don't worry about him. He's always nervous when he first meets people he doesn't like. I'm Emi, it's a pleasure to meet you. I work with QP and Butch here.

QP: ... I am not nervous. My words just didn't come out right.

BUTCH: How do you do. I'm Nathan Butcher. My friends call me "Butch". I look after the money - and Q, when he misbehaves. I look forward to working with you.

QP: Hah hah hah... very funny. [to Pam] I am also looking forward to working with you, Pam. How long were you managing things at Yotsubishi?

PAM: For about 5 years. I previously worked as an IT Project Manager before moving into finance. And what about all of you? I understand that this project has not done well. I'd like to meet with all of you this afternoon so you can brief me.

BUTCH: Of course. I'll put together revenue/ loss statements for the past quarter and

projected revenue for next quarter.

EMI: And I'll present a list of clients and leads for the project. Would you like information on customers we're targeting?

PAM: Yes. Whatever you think will help us plan and organize this project better.

[Pam walks out with Daisuke]

EMI: I see she won't make life easy.

<Main Story 7B>

(Knock, Knock)

PAM: Come in...sit down.

EMI: Okay.

PAM: I understand you're responsible for marketing on your team, right.

EMI: Yes.

PAM: Are you happy with it?

EMI: Yes. Marketing is exactly what I want to do.

PAM: Good! What did you do before coming to Biz Dev?

EMI: Before that I did research on new organic food businesses. Daisuke was responsible for the project. Based on my research, I suggested that Japanese consumers have a tendency to buy only "made in Japan" but he wanted to maximize revenue by importing non-Japanese products.

PAM: And that ruined our reputation because the tagline said "made in Japan" even

though some of it was actually made in other parts of Asia.

EMI: Exactly, the media call it the "Lying Moose Case".

PAM: Now let's see...I have your resume here...you haven't been in a marketing position before, have you?

EMI: Well, no I haven't. But I've had a lot of experience in Sales before moving to Biz Dev. You know, sales is similar to marketing, in a way.

PAM: I...think they're quite different.

EMI: I mean in the sense that both marketers and sales people consider customers' wants and needs. And before Moose, I was at Lish doing marketing research.

PAM: Oh, how many years ago was that? Let's see...

EMI: In...2003, so four years ago.

PAM: I understand. Was it a computer-based research position?

EMI: Oh no, I spent most of my time in the field. I was responsible for cosmetic industry trends. I also published monthly write-ups and statistics for clients.

PAM: Why did you leave Lish?

EMI: Because I've always wanted to do marketing, not just research. When I had an interview with Moose, the interviewer was Daisuke. I was asked to plan a marketing strategy for new anti-aging food and cosmetics. But for some reason he put me in Sales.

PAM: I heard you performed well there, but Daisuke is worried because you were underperforming prior to this project? Why is that?

EMI: In 2004 I got the "No.1 sales award" and was promoted. I had three people working under me. If I had known how to manage people better, then it might not have turned out the way it did.

PAM: Why do you say that?

EMI: Well...I tried to be friendly with them, so I took them drinking and socializing, you know.

PAM: You used a Japanese style of managing people.

EMI: Yeah, because all of my staff were Japanese.

PAM: How often did you take them out?

EMI: Twice a week.

PAM: Really? That's a bit much, isn't it?

EMI: You think so?...I guess you're right. I didn't notice but it seems these days younger Japanese men really don't like drinking with colleagues.

PAM: I see.

EMI: They also said I change quite a bit when I drink. I guess I become kind of preachy and pushy when I drink. 2 of them quit because of it.

PAM: I see...if this new project is successful you're going to be managing people as the CMO. Are you comfortable with that?

EMI: Sure. Now I understand how a manager's job differs from an employee's and I've learned what a manager should do.

PAM: And I see here that you graduated from Hongo University six years ago. What did you study?

EMI: I studied marketing. I've been wanting to work in marketing ever since...

PAM: I hope you can do what you are interested in with this position. I wanted to make sure you are the right person to do this project. Daisuke said the project itself

sounds promising and now he needs to make sure it will be successful.

EMI: It's just the three of us, right?

PAM: That's not been decided yet. You can always be transferred to a different position. You're young. You have to keep your options open.

EMI: I'm not young. I'm 28.

PAM: No kidding? I'm the same age as you! Listen, I'm afraid I have to go now. I have a board meeting in a few minutes. Thanks Emi. I will talk to you again later.

EMI: Thank you.

(Emi walks to the door (sound) Door opens and closes (sound))

EMI: I am not going to like her.

No.8 Making an appointment

Telephone and email

<Cover story 8A>

(QP receives an email from Pam)

PAM: Good morning. You're late. Would you do me a favor?

QP: What is it?

PAM: I talked with Daisuke and Mr.Klees, the CEO of Moose Inc, early this the morning on the phone. He was at the Montreal head office and we had a long discussion until 4am this morning. There's good news and bad news. Which do you want to hear first?

QP: uhhh ...the bad news?

PAM: They said you guys have to be in the black within three years no matter what. You need to redo your financial projections for the new budget. And the report is due this Friday.

QP: Okay. I'll let Butch know.

PAM: Also we need to finalize who will be in what position.

QP: Okay. What's the good news?

PAM: The investment committee meeting date for the project has been set. You guys are going to present to the board of directors for final approval for the project.

QP: Wow that's great! Thank you!

PAM: And chances are that we might be going to Montreal for a meeting with them soon.

QP: Terrific!

PAM: So would you do me a favor?

QP: Sure what do you need?

PAM: They said they'll be available from the 17th to the end of next month. So could you confirm Butch and Emi's schedule along with Mr. Klees ASAP. I'm available anytime from the 17th to the 30th. I need to step out for a bit.

QP: No problem. Would it be alright if I called Daisuke myself?

PAM: I'm not sure he's available. You'd better call his secretary first and find out his schedule.

QP: Okay. Oh and what about Mr. Klees? Should I call his secretary as well?

PAM: Actually you can call him direct. He's in Montreal all week. But remember,

there's a 14 hour time difference between here and Montreal. Make sure to call him in the early afternoon. He's not a morning person, so check the time first.

QP: Will do.

PAM: And Could you do me one more favor?

QP: Sure.

PAM: Please ask Emi to update me in two hours when I get out of the gym.

QP: Gym? Don't you need to sleep?

BREAK

QP: Hey Butch, Emi. what's your schedule from the 17th to the end of this month?

BUTCH: I have some meetings with the finance guys on the 21st, 26th and 27th because of an investment meeting on the 28th. I probably have to stay here on the 28th as well... I have a social event with Emi's friend on the 25th."

EMI: Well, I just have an appointment with a market research company on the 21st.

QP: Got it.

EMI: And if possible I want to keep my Wednesday open because I have a Yoga class. I also have an external meeting on the 26th.

QP: Oh... ok. Thanks for letting me know

EMI: and I have a date on the 21st , and the 28th.and I'm also going to a party with Butch's friend on the 25th.

QP: Why am I not invited?

Mission2. D の Secretary に TEL したらいませんでした。Message をのこそう。かんがえてみて、Sample をきこう。

Daisuke's secretary's voicemail: Hello, you have reached Daisuke's voice mail. I'm unavailable to take your call right now. Please leave a message after the tone. (beep)

QP: This is QP from Business Development. I need to schedule a meeting with you for a meeting in Montreal sometime between the 17th and 31st of this month. Could you call me back and let me know your schedule? Thanks.”

リピートしよう。

Mission3. D の Secretary から Voicemail がはいていた。きいてみて、Calendar に○、x、△をいれよう。

Secretary: Hello, QP. I received your message for Daisuke. He'll be busy on the 17th and 18th. On the 20th there's a management meeting from 9 to noon. Other than that he's available after the 20th.

Mission4. 。 Informal なはなしかたで OK !

Woman: Pamela Martin's desk.

QP: Hi, it's QP. Is Pam there?

Woman: She's on another line. Can I take a message?

QP: That's okay, I'll call her back later.

Woman: Pamela Martin's desk.

QP: Is she available to speak now?

Woman: Sorry, she was called into a meeting. Shall I have her call you back?

あなたのところ「いや、メッセージをのこそう」

QP: Can I leave a message?

Woman: Of course.

QP: I wanted to let her know the staff schedule. Could you let her know that I have it updated.

Woman: Okay, I'll let her know.

Mission5. Montreal Head Office に TEL しよう。Formal なはなしかたをしよう。

Woman: Moose Incorporated. How may I help you?"

あなたのところ「まず自分のなまえをいって C さんとはなしたいと言おう？」

Task: まずじぶんで言ったあと、Sample Answer をきいてみましょう。

QP: This is QP calling from Moose in Tokyo. Could I speak with Mr. Klees?

Woman: Just a moment please.....I'm afraid he is not in at the moment.”

あなたのところ「いつかえってくるのかなあ？きいてみよう。」

QP: Okay, Do you know when he'll be back?

Woman: He should be back after 3:30“

By 3:30 ってこっちの Midnight だね。確認。」

QP: Do you mean, 3:30 pm, Montreal time?”

Woman: Yes, that is correct. May I ask what this is regarding?”

あなたのところ「えっとミーティングをしたいんだよな。このひとかれのよてい
しってるかな？」

QP: We are planning to have a meeting with Mr. Klees for a proposal presentation
sometime next week, so I was wondering if you could tell me what his schedule is next
week?

Woman: Let me see... He's not available on the 18th, 25th, or 26th. But you need to
call back to confirm his availability.

Q Okay I'll call him back at around 3:30. Thank you.”

Next Morning あさ7じ「しまった！ねぼうした！あ、Voicemail がはいってる

QP: Oh no, I overslept! And there's a voicemail.

(Voicemail from Moose in Montreal) This is John from Moose in Montreal. I received
your message and was expecting your call this afternoon. I will be in the office until
7pm so could you please give me a call? Thanks

TEL しなきゃ！

<Main Story 8B>

KLEES: Hello.

QP: Hi, could I talk to Mr. Klees, please.

KLEES: Speaking.

QP: Hi this is Ken Nishimura.

KLEES: Nishi...Who?

QP: Ken Nishimura, you might know me as QP from Moose in Tokyo.

KLEES: Oh, you're with Daisuke?

QP: That's right!

KLEES: Oh, yes yes. You left a message to call me back and didn't.

QP: That's...right. Sorry, I usually try to be pretty punctual but this evening I...ah

KLEES: You slept.

QP: Yes ... sorry about that. Daisuke asked me to call you to arrange a time for the presentation of our pet e-commerce site.

KLEES: Okay, hold on a minute. Let me get my blackberry...hmm, I could make some time around lunch time on the 24th, that's about it.

QP: Actually, the 24th would be perfect for all of us, if that's okay?

KLEES: Then let's make it the 24th. Are you planning to do the presentation here or from Tokyo?

QP: Oh, we were planning to go to your office in Montreal.

KLEES: Well, I have to be in London on the 24th. So I'll attend via web-conference. Most of the staff should be here in Montreal. Can we start from noon, London time?

QP: That's fine. So, 12pm to 1pm? It shouldn't take more than an hour.

KLEES: I can give you 45 minutes. I have to leave before 1. Please email the other board members and inform them about the conference time and agenda, and make sure they are available at that time....

QP: Could I ask who I should email?

KLEES: Graeme Chapmann in Finance, Terri Jones in Operations, Michael Paylinn in HR, and Eric Aidell in Marketing...Oh and I forgot, Terry Gillium in IT. Some of them may be unavailable though.

QP: What if some of them can't make it, then?

KLEES: That's fine. just send them an email. After you get a response from them email me and let me know who will be there. And please forward the agenda for the conference. Oh and don't forget to copy my secretary, Carol, when you send it to me.

QP: Fine. So I'll speak to you on 24th then.

No.9: Finance

<Cover story 9A>

BUTCH: Guys, you got a minute?

QP: Sure,

BUTCH: I'm making a financial spreadsheet for the project.

QP: I thought you'd finished it. Weren't we supposed to submit it last week?

BUTCH: I handed it in last Friday But Daisuke emailed it back to me this morning.

EMI: How come?

BUTCH: He questioned some of the projections, and it's now over-budget.

QP: The budget is still 40 million right?

BUTCH: We had 21 million for salaries, 10 million for the system, and 9 million for marketing.

EMI: How much is our company willing put up?

BUTCH: He didn't say exactly. But I was told to cut it by at least 20 million.

QP: You're kidding!

EMI: That's impossible. How are we supposed to do anything with that?

BUTCH: That's what we need to figure out. We need to make a decision. Do we go on or quit.

EMI: We have to make this project work.

QP: Absolutely.

BUTCH: Then how do we cut the budget in half.

EMI: Well...we should drop the marketing expenses. But I don't really want to. It's already so low we'll barely get enough viewers to reach our sales targets..

QP: We could start smaller. Change the model a bit.

BUTCH: How?

QP: From a portal site that sells everything to a wholesaler that deals with specific products. Here look at this.

BUTCH: We have 10 million in outsourcing costs for the system. That's one of our biggest costs in the first year.

QP: If we give up services like pet insurance and grooming, and limit the types of pets we cater to like no rabbits, ferrets or hamsters, and focus on dogs and cats, we could cut costs quite a bit.

BUTCH: Then who'll program site?

QP: I can take care of it.

EMI: Really?

QP: Sure I won't be getting any sleep for the next few months but I can do it.

BUTCH: Okay thanks, but we still need to cut about 10 million...our salaries are about 21 million. would it be too rough to take a 20 to 30% salary cut?

EMI: A salary cut? That's not an option. I'll quit before I do that.

QP: But wait, the figures still don't add up. To cut another 10 million we need to cut our salary in half.

BUTCH: So, there's nothing we can do?

QP: Come on finance guy. You must have some idea.

BUTCH: Hmmm...what if instead of cutting our salary, each of us contributes 3.3 million to the project? How does that sound?

QP: And become shareholders?

<main story 9B>

DAISUKE: How much are the sales figures for the first three years?

BUTCH: The 1st year we expect 36 million, The 2nd year 100 million, and the 3rd year 300million.

DAISUKE: How did you come up with these figures?

BUTCH: I calculated the average purchase amount per customer at 5000yen. And I estimate 20 customers per day, which is 100,000 per day or 3,000,000 a month, which equals 36 million a year.

DAISUKE: how will you get 20 customers per day?

EMI: In the 1st year we expect 1000 visits per day. I calculated 20% will be interested in buying something. And 10% of those 200 will actually purchase.

DAISUKE: What are the marketing costs?

EMI: SEO 400,000 yen per month, listing ads 300,000 per month, and magazine ads 300,000 month. So starting from the 6th month, it would cost 1.5M a month or 9M per year. We changed our pet focus to only dogs and cats and health conscious consumers, so this amount for marketing should be sufficient.

DAISUKE: Ok, what' your profit margin.

BUTCH: The gross profit margin is 20%, so total gross profit in the 1st year will be 7M. But with salary being 18 million, marketing 9 million and depreciation 1 million, the loss in the 1st year will actually be around 18 million. But in the second year we'll turn a profit of 1 million . In the 3rd year gross profit will rise to 60M. In that year we'll need to hire 2 more staff. So personnel costs will go up to 26M per year in total. We also need to revise the system which will bring operating costs up to 10M. But we will turn an operating profit of 13million.

DAISUKE: Alright, that sounds reasonable. The difficult part is that you need to be in the "black by the 3rd year". What about the budget? Were you able to cut it to 20 million.

BUTCH: We will able cut IT costs from 10 to zero.

DAISUKE: How did you do that?

QP: I will take care of IT personally.

DAISUKE: OK what else?

BUTCH: we can't cut the marketing budget because we need to attract potential customers to reach our sales targets.

DAISUKE: Okay but we still need to cut 10M.

BUTCH: We have a proposal for you.

DAISUKE: What is it?

BUTCH: We initially thought about taking a 50% salary cut. Instead we propose to contribute 3.3 million each, 10 million in total and become shareholders in the project. It'll be tough for us to put in over 3 million. but it'll keep us motivated. Once the company has turned a profit in the 3rd year, we'll get dividends as shareholders. This will offer each of us incentives to make sure the project does not fail.

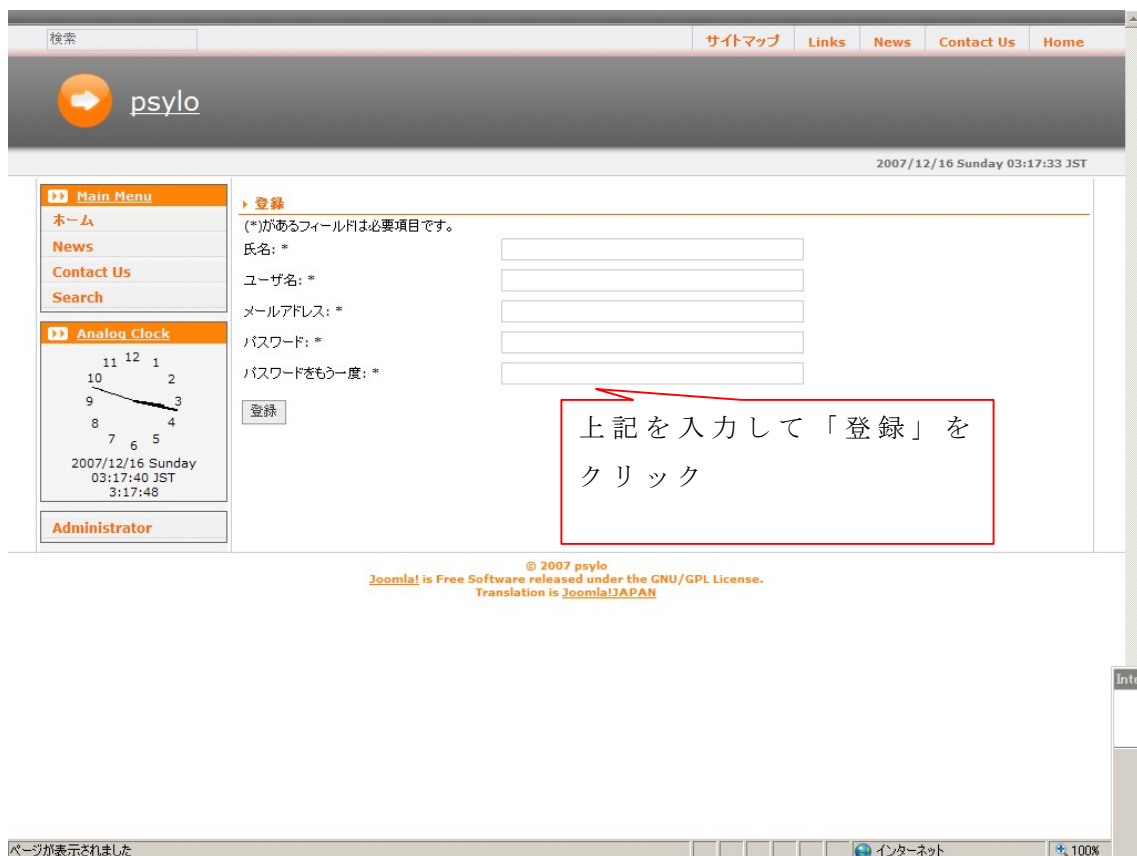
DAISUKE: Interesting, Okay, let me think it over and get back to you.

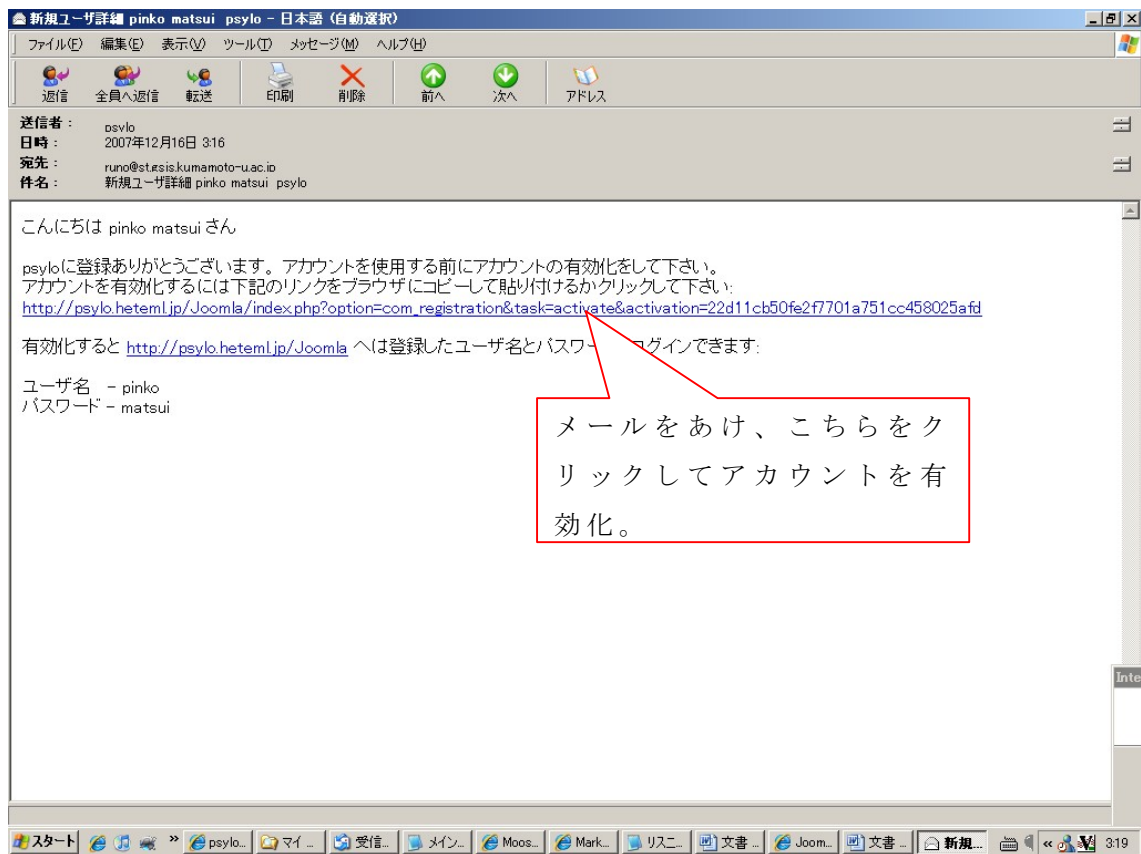
付録 5 . Psylo（サイロ）スタートマニュアル

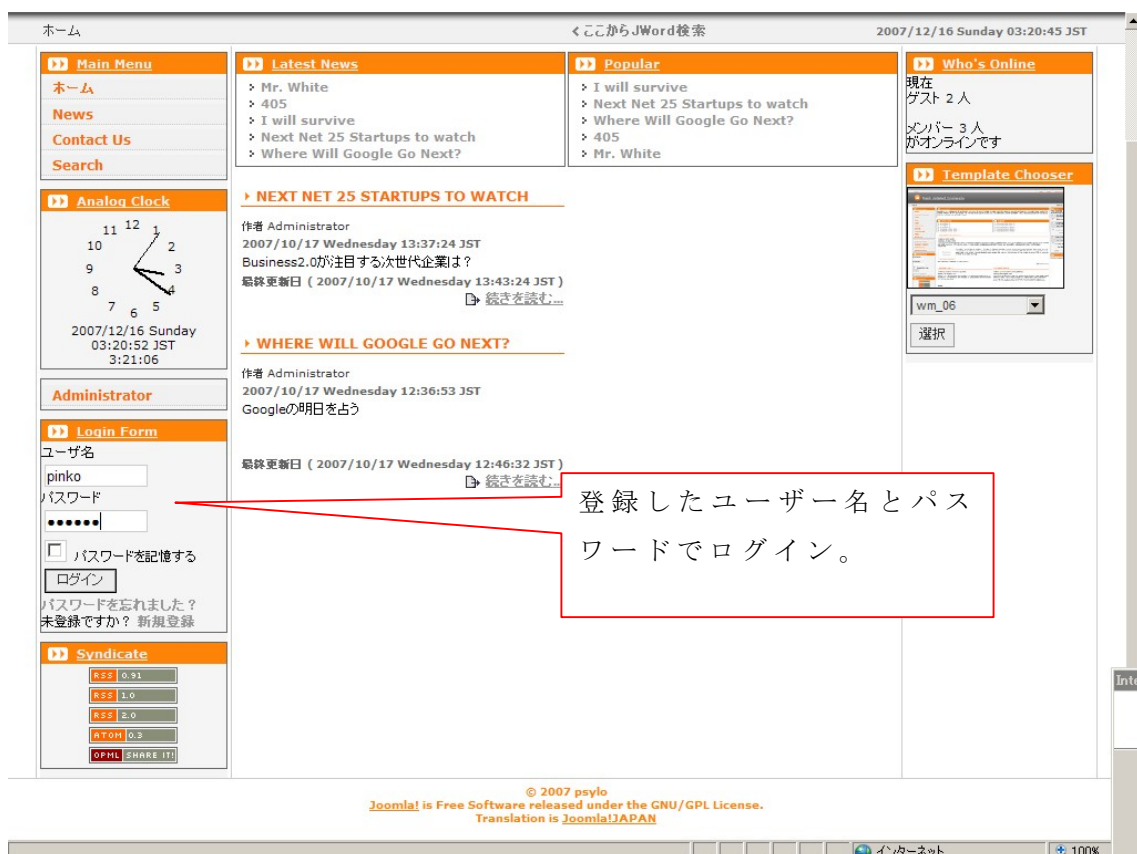
1. まず↓をクリックして Psylo のホームページへ。

<http://psylo.heteml.jp/Joomla/>









検索 <ここからJWord検索 サイトマップ Links News Contact Us Home

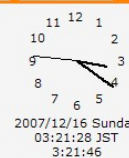
psylo

ホーム
2007/12/16 Sunday 03:21:21 JST

Main Menu

- ホーム
- News
- Contact Us
- Search
- Psylo Members**

Analog Clock



2007/12/16 Sunday
03:21:28 JST
3:21:46

User Menu

- Your Details
- ビジネス英語 2.0
- Short Short!
- フォーラム
- Logout

Administrator

Login Form

こんにちは, pinko matsui

ログアウト

Syndicate

Latest News

- > Mr. White
- > 405
- > I will survive
- > Next Net 25 Startups to watch
- > Where Will Google Go Next?


Popular

- > I will survive
- > Next Net 25 Startups to watch
- > Where Will Google Go Next?
- > 405
- > Mr. White

Who's Online

現在
ゲスト 1 人
メンバー 4 人
がオンラインです

Template Chooser



wm_06

選択

NEXT NET 25 STARTUPS TO WATCH

作者 Administrator
2007/10/17 Wednesday 13:37:24 JST
Business2.0 注目する次世代企業は？
最終更新日 (2007/10/17 Wednesday 13:43:24 JST)
[続きを読む...](#)

WHERE WILL GOOGLE GO NEXT?

作者 Administrator
2007/10/17 Wednesday 12:36:53 JST
Googleの明日を占う
最終更新日 (2007/10/17 Wednesday 12:46:32 JST)
[続きを読む...](#)

「Psylo Members」をクリ
ック。

ページが表示されました
インターネット 100%

検索

サイトマップ Links News Contact Us Home

psylo

ホーム → Psylo Members → コース 2007/12/16 03:23:17 JST

Main Menu
 ホーム
 News
 Contact Us
 Search
 Psylo Members

Analog Clock
 2007/12/16 Sunday
 03:23:23 JST
 3:23:49

User Menu
 Your Details
 ビジネス英語 2.0
 Short Short!
 フォーラム
 Logout
 Administrator

JOOMLALMS PRO
 コースリスト

Display # 50 フィルター: すべてのコース コースカテゴリ: すべてのカテゴリ

#	コース名	カテゴリ	料金システム:
1	Moose Inc. 作者 forum	test category	無料

<< First < Prev 1 Next > End >>

名簿に登録
 名簿に登録
 - 予約済み.
 - このコースの予約方法はここをクリックして.
 - マイコース.

「Moose Inc.」のボックスにチェックして、緑色の☑ボタンをクリック。

© 2007 psylo
 Joomla! is Free Software released under the GNU/GPL License.
 Translation is Joomla!JAPAN

javascript:submitButton('enroll'); インターネット 100%

検索

サイトマップ Links News Contact Us Home

psylo

ホーム → Psylo Members → 予約 2007/12/16 03:24:07 JST

Main Menu
 ホーム
 News
 Contact Us
 Search
 Psylo Members

Analog Clock
 2007/12/16 Sunday
 03:24:14 JST
 3:24:24

User Menu
 Your Details
 ビジネス英語 2.0
 Short Short!
 フォーラム
 Logout
 Administrator

JOOMLALMS PRO
 予約

コース名 料金システム:
 Moose Inc. 無料

☐ Terms and conditions agreement on subscription checkout.
 予約する

ボックスをチェックして、緑色の☑ボタンをクリック。

© 2007 psylo
 Joomla! is Free Software released under the GNU/GPL License.
 Translation is Joomla!JAPAN

ページが表示されました インターネット 100%

検索

[サイトマップ](#)
[Links](#)
[News](#)
[Contact Us](#)
[Home](#)



psylo

[ホーム](#)
[Psylo Members](#)
[Course Home](#)

2007/12/16 Sunday 03:24:38 JST

Main Menu

[ホーム](#)
[News](#)
[Contact Us](#)
[Search](#)
[Psylo Members](#)

Analog Clock



2007/12/16 Sunday
03:24:46 JST
3:25:12

User Menu

[Your Details](#)
[ビジネス英語 2.0](#)
[Short Short!](#)
[フォーラム](#)
[Logout](#)

Administrator

JOOMLALMS PRO - MOOSE INC.



COURSE DETAILS

Current course: [Moose Inc.](#)

Thank you for enrolling for Moose Inc..

HOMEWORK

ANNOUNCEMENTS

DROPBOX (0 / 0)

No homework for today

No announcements for today

No new items in Digital DropBox

このコースでは、会社を首になりそうな3人組が新事業を立ち上げていくストーリーを通して、英語を学習します。

舞台は東京にある外資系中堅商社である「株式会社ムース」。こんな会社です。

本社 カナダ
公用言語 マネジャー以上は英語
売上 200億円
取扱分野 消費者向け商品全般

この会社、最近不穏な動きがあるようで、ひとと波乱ありそうです。

そんなムース社の内部に入り込んでみる？

[入りこんでみる!](#)

ところであなたが学習を通じて演じるキャラクターはこんな人たちです。
各キャラクターの性格は、Unit6でも出てきますので、ここでよく見ておいてください。



QP

年齢: 29歳
所属: ムース社事業開発部(Business Development Division)マネジャー
技能: IT分野全般
性格: 忘れず、時間を守らない、心がない、ウィットがある、楽観的、
外見: 昔は筋肉質だったが今は小太り、自称格好いい

この頁をよく読んで「入り込んでみる！」をクリック。

ページが表示されました

インターネット

100%

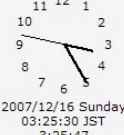
検索

サイトマップ Links News Contact Us Home

psylo

ホーム → Psylo Members → Learning Paths 2007/12/16 Sunday 03:25:23 JST

Main Menu
 ホーム
 News
 Contact Us
 Search
 Psylo Members

Analog Clock

 2007/12/16 Sunday
 03:25:30 JST
 3:25:47

User Menu
 Your Details
 ビジネス英語 2.0
 Short Short!
 フォーラム
 Logout
 Administrator

JOOMLALMS PRO - MOOSE INC.

COURSE LEARNING PATHS

Learning Paths
 Current course: (Moose Inc.)

#	NAME	START	END	DESCRIPTION
1	Unit 1 Prologue	-	-	
2	Unit 2 A Small Piece of a Large Cake or Large Piece of a Small Cake? - Market Analysis	-	-	
3	Unit 3 Macrobiotic Restaurant? - Segmentation and Positioning	-	-	
4	Unit 4 The Elevator Test- Explaining Your Project on a Scale Between Floors	-	-	
5	Unit 5 AISAS?? - Talking about Marketing	-	-	
6	Unit 6 Business and a Horse Racing- Management	-	-	
7	Unit 7 a.m. PM - Introducing Yourself	-	-	
8	Unit 8 Making an Appointment - Telephoning	-	-	
9	Unit 9 Show me the money - Financing Project	-	-	
10	Unit 10 Judgement Day - Giving Presentations	-	-	

まずは Unit1 のリーディング 1 つとリスニング 1 つでウォームアップしてください。次に Unit 2 以降へ。

© 2007 psylo
 Joomla! is Free Software released under the GNU/GPL License.
 Translation is Joomla!JAPAN

インターネット 100%

検索

サイトマップ Links News Contact Us Home

psylo

ホーム → Psylo Members → Learning Paths 2007/12/16 Sunday 03:26:12 JST

Main Menu
 ホーム
 News
 Contact Us
 Search
 Psylo Members

Analog Clock

 2007/12/16 Sunday
 03:26:19 JST
 3:26:41

User Menu
 Your Details
 ビジネス英語 2.0
 Short Short!
 フォーラム
 Logout
 Administrator

JOOMLALMS PRO - MOOSE INC.

UNIT 2 A SMALL PIECE OF A LARGE CAKE OR LARGE PIECE OF A SMALL CAKE? - MARKET ANALYSIS

Learning Paths
 Current course: (Moose Inc.)

このUnitでは、以下を学びます。

<ビジネス>

- ・マーケット分析(市場規模や市場の将来性)についてディスカッションをする。
- ・ヒントは"A small piece of a large cake or large piece of a small cake?".大きいケーキの小さい1切れと、小さいケーキの大きい1切れ、どちらが得なんでしょうね?

<英語>

- ・マーケット分析をディスカッションするために必要な英単語、英語表現、関連して、
- ・数字の覚え方(158億円って英語ですぐ言えますか? 1USD=100円)
- ・比較級/最上級(more/mostなど)の表現(Aの市場はBの市場より魅力)
- ・表やグラフに関する表現
- ・他、「〜の資料によれば」といった表現

Unit2 をクリックしたときの画面。どのユニットも基本は読んだら右上のボタン「Start」「Next」「Prev」を押しながら学習する。

© 2007 psylo
 Joomla! is Free Software released under the GNU/GPL License.
 Translation is Joomla!JAPAN

ページが表示されました

インターネット 100%

[サイトマップ](#)
[Links](#)
[News](#)
[Contact Us](#)
[Home](#)

[ホーム](#)
[Psylo Members](#)
[Learning Paths](#)

2007/12/16 Sunday 03:26:12 JST

Main Menu

[ホーム](#)
[News](#)
[Contact Us](#)
[Search](#)
[Psylo Members](#)

Analog Clock

2007/12/16 Sunday
03:26:19 JST
3:27:29

User Menu

[Your Details](#)
[ビジネス英語 2.0](#)
[Short Short!](#)
[フォーラム](#)
[Logout](#)

Administrator

JOOMLALMS PRO - MOOSE INC.

Learning Paths

Current course: [Moose Inc.](#)

COVER STORY

[Next](#)
[Contents](#)

- 1 Cover Story
- 2 Unit 2 - Cover Story Quiz
- 3 Unit 2 Cover Story Script
- 4 Mission
- 5 Resource Box
- 6 Unit 2 - Resource Box 1 Counting Numbers/数の数え方
- 7 Unit 2 - Resource Box 2 Comparatives/比較級、最上級の表現
- 8 U2-RB3 ペット市場を語るときにのネタ帳
- 9 Main Story
- 10 Unit 2 - Main Story Quiz
- 11 Unit 2 Main Story Script
- 12 ディスカッション前の総復習ページ
- 13 Go to webconferencing

Unit 1で、いきなりクビの危機になったQP、Butch、Ecoの3人組。

10週間以内に、会社を復活させられるような新事業のビジネスプランを立てなければいけません。

各 Unit 内のコンテンツ、および進捗状況は、「Contents」ボタンをクリックすれば見ることもできるし、戻って学習できます。

インターネット

100%

検索

サイトマップ Links News Contact Us Home

psylo

ホーム → Psylo Members → Learning Paths 2007/12/16 Sunday 03:26:12 JST

Main Menu
 ホーム
 News
 Contact Us
 Search
 Psylo Members

Analog Clock

 2007/12/16 Sunday
 03:26:19 JST
 3:26:46

User Menu
 Your Details
 ビジネス英語 2.0
 Short Short!
 フォーラム
 Logout
 Administrator

JOOMLALMS PRO - MOOSE INC.

Learning Paths
 Current course: Moose Inc.

UNIT 2 - COVER STORY QUIZ

Prev Next Contents



ここではまずダイアログを聞いて、このUnitで貴方に与えられる場面を状況と把握。

1. まずはダイアログを聞いてみてください。

2. 聞いてみて一発で内容を理解できた方は、そのままクイズをやってみましょう。

3. 一度聞いて「???」だった場合、それはリスニングの問題ではなく、ビジネスで使われる単語や表現のクイズです。わからなければ、何度聞いても構いません。まず下の単語熟語リストを眺めて、全部知っている方は、リスニング力の問題ですので、リスニングを何度も繰り返してください。

cut my nails 爪を切る
 30's 三十代
 celebrate 祝う
 surprise! サプライズ!(サプライズパーティのときの掛け声)
 dog cake 読んで字のごとく、犬用のケーキ(というのがあるんですけど...)
 huge 大きい

リスニングはこの左端の▲を押して(2回押してください)スタートしてください。

インターネット 100%

では Unit1 でウォームアップ後、Unit2 以降に進んでください。
 なお学習前に、次頁以降をご一読ください。

付録 6. Psylo ウェブ会議システムマニュアル

まず、ヘッドセットか、ウェブでの会話を聞き取れるウェブカメラを準備し、備え付けてください。その後以下をスタートしてください。この後の過程でご不明点がありましたら、Skype 名 **akoakorachel** か、**080-5457-8131(宇野)**にご連絡ください。

The screenshot shows the Psylo web interface. The top navigation bar includes links for 'サイトマップ', 'Links', 'News', 'Contact Us', and 'Home'. The main content area is titled 'JoomlaLMS PRO - MOOSE INC.' and displays 'COURSE DETAILS'. The course is 'Moose Inc.' and the current course is 'Moose Inc.'. The details section includes 'HOMEWORK', 'ANNOUNCEMENTS', and 'DROPBOX' sections. A red box highlights the 'conference' button in the bottom right corner. A red circle highlights a globe icon in the top right corner of the course details section. The text '右から3番目の青い地球儀マーク「conference」をク' is overlaid on the red box.

検索

サイトマップ Links News Contact Us Home

psylo

ホーム → Psylo Members → Course Home 2007/12/16 Sunday 14:58:45 JST

Main Menu

- ホーム
- News
- Contact Us
- Search
- Psylo Members

Analog Clock

2007/12/16 Sunday 14:58:53 JST 14:59:09

User Menu

- Your Details
- ビジネス英語 2.0
- Short Short!
- フォーラム
- Logout
- Administrator

JoomlaLMS PRO - MOOSE INC.

COURSE DETAILS

Current course: Moose Inc.

HOMEWORK	ANNOUNCEMENTS	DROPBOX (0 / 0)
No homework for today	No announcements for today	No new items in Digital Drop Box

このコースでは、会社を首になりそうな3人組が新事業を立ち上げていくストーリーを通して、英語を学習します。

舞台は東京にある外資系中堅商社である「株式会社ムース」。こんな会社です。

本社 カナダ
公用言語 マネジャー以上は英語
売上 200億円
取扱分野 消費者向け商品全般

この会社、最近不穏な動きがあるようで、ひと波乱ありそうです。

そんなムース社の内情にコ入り込んでみる？

入りにてみる!

ところであなたが学習を通じて知るキャラクターはこんな人たちです。
各キャラクターの性格は、Unit6でも出てきますので、ここでよく見ておいてください。

右から3番目の青い地球儀
マーク「conference」をク

Emi

インターネット 100%

検索

サイトマップ Links News Contact Us Home

psylo

ホーム → Psycho Members 2007/12/16 Sunday 15:01:46 JST

Main Menu
ホーム
News
Contact Us
Search
Psylo Members


Analog Clock
11 12 1 2
10 9 8 7 6 5 4 3
2007/12/16 Sunday
15:01:54 JST
15:02:03

User Menu
Your Details
ビジネス英語 2.0
Short Short!
フォーラム
Logout
Administrator

JOOMLALMS PRO - MOOSE INC.

CONFERENCE
Conference
Current course: Moose Inc.
Archive

WELCOME TO CONFERENCE

Server state: 
Clients:
Total clients: 1 / 10
Teacher: forum


Requirements to use Conferencing
PC : Pentium III or equivalent, 128 mb RAM
OS : Windows 9x/ME/NT/2000/XP, Linux, Mac OS X
Internet Connection : ADSL or + internet connections

 **Headphones and Voice support**
 **Webcam (not necessary)**

Server State が赤色から緑色に変わることを確認して「enter」をクリック

© 2007 psylo
Joomla! is Free Software released under the GNU/GPL License.
Translation is Joomla!JAPAN

ページが表示されました インターネット 100%

