

デジタル。
ナレッジの
新学

グリーンブック



目次

私たちの使命	03	私たちは「学びの架け橋」	09
イメージ	04	私たちは「イネーブラー」	10
教育分野での活動の必要性	05	教育研修機関は「パートナー」	11
教育分野での私たちの目的	06	私たちは「ワンストップベンダー」	12
教育産業の近代化を推し進める	07	私たちは最良の学びをナビゲート	13
教育分野での6つの戦略	08	架け橋に多くのビジネスが派生	14

1 私たちの使命

知識が、よりわかりやすく効果的に、より自由に地域や時間の制限無く、人から人へ流れる知識流通を実現し、知的で豊かな知識流通社会を構築する。
(to e-Knowhow)

基本的な考え方

-  デジタル・ナレッジはインターネットというものを、“知識流通の基盤”とする視点で考えている。
-  私たちはテクノロジーカンパニーであり、役に立つ画期的な技術を価値の基盤に置く。

to e-Knowhow

私たちデジタル・ナレッジは情報流通の

次のステップ、知識／知恵を流通できたら、と考えています。個人の知識や知恵が表層化し電子化され、第三者に伝承／流通する世界、私たちはこの世界を e-Knowhow と名付けました。知識／知恵が誰でも「簡単に」発信でき、それが「わかりやすく」伝わったら…私たちデジタル・ナレッジは e-Knowhow の実現のためのインフラテクノロジーを提供します。



会社名がデジタル・ラーニングではない理由は、この知識流通という使命からきています。

背景として、電子化できるようになった情報の変遷は、数値から始まり、文字、絵、写真、音声、動画と進んでいます。この先には、知識やノウハウが電子化されるようになっていきます。

2 イメージ



私たちは、多くの人が実際に会えなくとも深い知識を共有している未来をイメージしています。

ここに、難しい学習内容 / 業務知識や部門ビジョン / 技術の解説や設計のコツ / 商品のお奨めポイントなどの、知識やノウハウ、伝えたい想いがあります。これを、自由自在な表現で、想いをこめて、世界中の同僚、組織、お客様、友達など多くの人にやさしくわかりやすく伝える。

たとえば学習・・・

会った事もない大学生の家庭教師と高校生の生徒が、遠隔で充実した家庭学習をして、様々に語り合い、見事合格して、志望校のキャンパスではじめて会う事もあるでしょう。

たとえばeコマース・・・

店長さんが自分の想いを込めて商品を説明し、購入したお客さまは想いを感じて利用する。たとえ買わなくてもウィンドウショッピングはずっと楽しいものになるでしょう。

たとえば社内・・・

営業本部長とは一度しか会っていないけれども、いつも営業方針を共有している。離れている全国の営業マンが同じ方向を向いて活動している。

ときには会ったこともない人に自分の想いが伝わり、その人と初めて出会った時には、想いが共有できていることもあるでしょう。

知識を伝えることに場所と時間の制限がなくなる。高度な伝達というものが、ごく簡単になった世界。我々の住む知識社会で、知識が自由に飛び交い仕事の成果、速度、自由度が飛躍的に高まる。

これが私たちの目指す知識流通を実現した社会です。



知識流通で貢献できる分野には、販売活動、業務活動、サポートなど種々ありますが、私たちは知識流通自身がわかりやすく価値をもつ「教育」の分野から活動します。

3 教育分野での活動の必要性

世 界では1億人を超える子どもたちが初等教育を受けられていない。

教 育は生きるのに必要な希望と活力を与え、尊厳を満たす、人間にとって必須のもの。

日 本でも良い教育が都会にしかないため若者が都会に行き、産業に地域格差が発生している。

少 子高齢化の中でも、一人ひとりが学びたい時に学び希望と活力をもてば、国力は向上する。

グ ローバル企業の海外展開でも人材育成が障害となり、その展開にブレーキがかかっている。



この日本でさえまだまだ教育をより良くする必要性があります。例えば、高卒で大学へ通うために地元を離れる常識は将来、非常識になるでしょう。私たちはお客様と出会うと教室を見せて頂くようにしていますが、そこにいる受講者は、目を輝かせた方々が多いことを実感します。

4 教育分野での 私たちの目的

IT を活用して教育を流通する
「学びの架け橋」を作り、
一人ひとりが学びたい時に学べ、
希望と活力で満たされた社会を実現する。

～ 育つ喜びを、すべての人へ。～

自動車会社は、庶民に夢を与えた。

電器会社も庶民に夢を与えた。

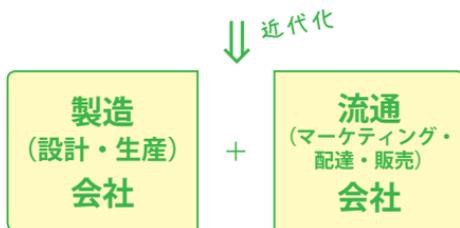
私たちも、一人ひとりに希望と活力を与える。



eラーニングは便利でクールなものだけではなく、とても熱い教育が行えるものです。メディア論でも言われているように、情報量が少ないラジオの方がテレビよりもホットで心を動かされるのです。eラーニングで通学制より熱い友情と学びが実現する。こういう例が生まれています。

5 教育産業の近代化を 推し進める

1社で製造販売



どの業界でも経済の変遷は、製造と流通の分業が進み、次第に製造から流通へ価値がシフトしてきました。

教育業界は、教育内容とその流通が分業した、近代化に向かっていきます。私たちは、教育の流通を担うことで、先頭に立って近代化を推し進めます。

私たちはeラーニングテクノロジーを、製造ツールではなく「教育を運ぶ」流通ツールであるとみなします。我々は商品（教育）そのものも「運ぶこと」ができる点が強みです。私たちはITを活用することで、教育を運ぶ、流通の役割を果たしています。どこへでも教育を運んでいます。

私たちは自ら教育機関にならず、流通業として架け橋を作ることに徹するべきです。



一つの例としては「おにぎり」があります。工場で新商品開発が行われ、コンビニでは販売戦略を実施し、近代化・分業が進んでいます。これを支えたのは流通技術です。教育を流通することができるになれば産業として近代化します。教育業界は「教える」プロが「募集」もしているのが現状です。おにぎりのように近代化した時、私たちは流通を担い、教育機関様はより良い教育内容を高めていく姿です。

教育分野での6つの戦略

めざすものは…

私たちは
「学びの架け橋」

私たちは
「イネーブラー」

そのためには…

教育研修機関は
「パートナー」

私たちは
「ワンストップベ
ンダー」

それができると…

私たちは
最良の学びを
ナビゲート

架け橋に
多くのビジネス
が派生

戦略
その1

私たちは 「学びの架け橋」

教育者と受講者の間を結ぶ、架け橋の役割を担います。



教育したい人から、教育を求める人に、流通します。

戦略 その2

私たちは 「イネーブラー」

学びをもっと可能にする
「イネーブラー（可能にする人）」としての役割を担います。

私たちはLMSを提供しているだけでも、
運用を代行しているだけでもありません。
私たちが提供しているのは、
学びをもっと“可能にする”ことです。

学ぶことを可能に。
教えることを可能に。
教育ビジネスを可能に。



八洲学園大学様の設置の際には、高知県の主婦の方から「高校卒業してすぐに結婚、子育てしているので大学は無理だと思っていた。ありがとう。」と手紙をいただきました。まさに「学ぶことを可能にした」例です。多様化の時代、求める教育もどんどん細分化、そして個別化していきます。教える立場からすれば、これはリアルな観点での対応は難しく、eラーニングを活用することで教育ビジネスが可能になります。

戦略 その3

教育研修機関は 「パートナー」

自身が教育者にならず、
既存の教育研修機関と
パートナーシップを結ぶ。

eラーニング普及の為には、多くの良い教育が提供されることが必要です。
教育機関がないと教育を提供できないので、教育機関は私たち自身の目的を実現するための必須のパートナーです。



私たちだけでは教育を提供
できない。お客様と想いを共
有し一緒に実現していく。



私たちは教育コンテンツ自身を持つ他社とは異なり、教育コンテンツを自社で直接保有・提供しません。すべての人に育つ喜びを提供するためには、教育内容が大切で、そのためには既存の実績のある教育研修機関に架け橋に乗って頂いたほうが良い教育を提供できるからです。

戦略 その4

私たちは 「ワンストップベンダー」

教育研修機関の立場にたてば、欲しいのはシステムとか単品ではなく「成功」することだけ。その為に必要なシステム、教材、運用、プロモーションまで、私たちがワンストップ提供します。



教育機関様は明示・暗黙で個々の特徴を持っています。例えば資格取得の学校では熱気あふれる狭めの会場で横の人が熱心に筆記していて誰もが「負けれない!」と思うように来ています。CGの学校ではヒーローを引っ張って、クラスメイトはこの人を目指すようになります。この個々の特徴をシステムでも実現していく必要があり、そのために暗黙でも特徴を聞き出し、議論し、明らかにしていくことが欠かせないのです。

戦略 その5

私たちは最良の学びを ナビゲート

受講者の立場にたてば、欲しいのは自分に最適な教育。多くの教育研修機関を支えている私たちならば、最良の学びをナビゲートできます。さらに受講者を誘客する力を付けて学校を支援します。

最良の学びを
ナビゲート



数多くの教育研修機関が乗っている架け橋として学習履歴をもとに受講者にナビゲートできる立場となっています。

戦略 その6

架け橋に多くの ビジネスが派生

ITも教育もインフラなので、将来、架け橋の周辺に多くのビジネスが派生します。

このとき、私たちは学校にとって欠かすことのできない存在になります。



将来、多くの事業部や関連会社のグループ企業となり、成長したスタッフが、それぞれを経営しています。

ものがたり 育つ喜びを、全ての人へ

その国の国王は悩んでいました。民の数が減っている。みな暗い顔をして経済も縮んでいいる。なんとか民を幸せにできないものか。

そんな折に国の権威ある研究機関が、人が学んで気付いてHeeiと言っている数が多いと、活き活きしていることを発表しました。年をとってもHeeiと言っている人は若々しいし、Heeiな人は異性にもモテるそうです。仕事が出来る人もHeeiが多く、Heeiな人が多い会社は伸びているそうです。或る国では民のHeeiが急速に減った結果、国が減んでしまった例まであるそうです。

人によつては自分だけでHeeiできる人もいます。本やネットでひとりHeeiするらしいのです。でも多くの民は他の人から教えてもらったり後押ししてもらわなくてはHeeiし続けることができないことが多いものでした。

だからその時代の人は、Heeiを得るために、学校に通つていました。でも仕事をもっている民は学校へ通う時間がなく、Heeiを得るために逆に忙しい生活をしている人や、Heeiすることを諦めてしまう人が多かったのです。その時DKは発見しました。ネット上でHeeiを受け渡し出来る方法を。

Heeiを伝えたい先生と呼ばれる人と、Heeiが欲しい人がDKに集いました。DKを介して多くの民がHeeiをやりとりしました。DK自身は先生とならず、全てのHeeiを持つている先生にこの方法を使えるようにしたことで広く受け入れられたのです。学校でも、家庭でもDKを介して気軽にHeeiを受け渡すようになりました。仕事のやり方もHeeiを受渡しになりました。他の国に居ながらこの方法でその国に留学した人は、その後その国との友好に大きく貢献したそうです。

その時DKは言っています。この国は民の数が減っている。そんな中でもこの国を活気あふれる幸せな国にできる。それは、「ひとり一人のHeeiを増やすことなんだ!」と。

その国には急速にHeeiがあふれ、国民が活き活きと平和に暮らし、経済も活性化し、世界で一番幸せと言われる国になりました。喜んだ国王は言ったそうです。戦国時代は塀を競って作ったが、平和の時代はHeeiを増やすことが大切なんだ。とぞ。



この日本でも、高校を卒業したら働き、数年間の転職推奨期間を経て、自分のやりたい仕事を見つけてから、ネットで大学に通い、有意義な学びをして社会に貢献する。こんな社会も実現可能です。一人ひとりが活躍することで、少子化のこの国も発展していけるでしょう。

株式会社デジタル・ナレッジ

www.digital-knowledge.co.jp

東京都台東区上野 5-3-4 e ラーニング・ラボ秋葉原
TEL : 03-5846-2131 FAX : 03-5846-2132

2016.4