

デジタル・
ナレッジの



導入事例
1500

eラーニング

導入事例

インタビューブック

vol.2.1

- 外食業界
- 医薬品業界
- 医療機器業界
- スクール
- 大学

「はじめて」
「リプレイス」
ヒント満載

“学びの架け橋” デジタル・ナレッジ



教育に関する夢と想いを共有しながら、
私たちが“学びの架け橋”となり、
学習環境を創造します。

デジタル・ナレッジの使命は、教育機関や研修部門にある「知識（ナレッジ）」をより効率的・効果的に流通させて受講者に届けること、そしてより良い知識社会の実現に貢献することです。

これが日本で初めてのeラーニング専門ソリューションベンダーである私たちの責任と考えています。

私たちは教育機関様・研修部門様と同じ視点に立ちながら、ITを活用したより良い教育を実現致します。

会社名	株式会社デジタル・ナレッジ (Digital Knowledge Co.,Ltd.)
設立年月日	1995年12月20日
資本金	40,450,000円
代表	代表取締役社長 はが弘明 / 代表取締役COO 吉田自由児
従業員数	約120名(臨時・関連会社含)
事業内容	eラーニング専門のソリューション事業 ・eラーニング専用のプロダクツ(製品) ・eラーニングシステムカスタマイズ(構築) ・eラーニングサーバ運用(ホスティング) ・コンテンツ制作・販売(教材) ・受講者募集支援(プロモーション) ・運用アウトソース(運用) ・教育、IT教材(教育IT)
所在地	《本社》 〒110-0005 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 《西日本支社》 〒550-0002 大阪府大阪市西区江戸堀1-12-8 明治安田生命肥後橋ビル1階 Tel : 06-6444-4901 Fax : 06-6444-4902 《九州支店》 〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2丁目5-1 アーバンネット博多ビル4階 Tel / Fax : 092-475-9277

デジタル・ナレッジの eラーニング 導入事例 インタビューブック



デジタル・ナレッジの製品・ソリューション・サービスは、1995年の創業より、1500事例を超える導入事例があります。業種も実に様々です。デジタル・ナレッジでは、導入いただいた企業（団体）様にご許可をいただき、Webサイト等でその一部をご紹介しますが、ご好評をいただいておりますインタビューについてその一部を本冊子にてご紹介いたします。これからのeラーニング導入やバージョンアップのご検討にお役立ていただけましたら幸いです。

本冊子に掲載されているコンテンツは、現在デジタル・ナレッジのWebサイトで公開しているコンテンツをそのまま転載しております。掲載開始時期と現在では内容に差が生じていることがありますことをあらかじめご了承ください。

INDEX

研修 < 外食業界 >	株式会社松屋フーズ 様	04
研修 < 医薬品業界 >	杏林製薬株式会社 様	08
研修 < 医療機器業界 >	日本光電工業株式会社 様	11
研修 < 医薬品業界 >	共和クリティケア株式会社 様	15
スクール	株式会社総合資格 様	17
大学	慶應義塾大学 様	20

店舗の教育を“見える化”！

外食・小売に効く新システム導入、その効果とは

株式会社松屋フーズ様

株式会社松屋フーズ

採用教育部 採用教育グループ

チーフマネジャー

富澤 秀樹 様



アルバイトの採用難や人件費の高騰、外国人スタッフの教育といった課題が山積する外食産業。店舗スタッフの教育をいかに行うかは、各社共通の悩みといえるでしょう。そんななか、牛めしの「松屋」などを展開する松屋フーズでは今、新たなシステムを導入されようとしています。キーワードは「店舗教育の見える化」と「教育の徹底を仕組み化」。一体どのような内容なのか、早速お話を伺いました。

——この度、新機能が実装される「松屋eラーニングシステム（通称MELS）」ですが、どういった部分が新しいのでしょうか？

アルバイトスタッフがタブレットで映像教材を見たり理解度テストを受けたりするだけでなく、その進み具合を細かく記録し、店長が確認したり、本当にできるか見極めたりできる機能を搭載しました。本部で全店舗の教育進捗を確認でき、必要に応じて教育の徹底などを直接指導できる仕組みです。



MELSの管理画面

——そもそも以前の教育にどのような問題があったのでしょうか。

アルバイト教育の進捗管理や徹底が思うようにできていませんでした。紙のテキスト（手順書）を使って教育を実施していたのですが、十分にテキストが活用されておらず、OJTの見極めが不徹底でありました。

——テキストはどんな内容でしたか？

項目別に「自分でできる」「空いている時間帯／ピークの時間帯にできる」「確認」などのチェック欄があり、段階的にレベルアップしていける内容になっていました。入社初期は使用していますが、店舗責任者が兼任している場合もありチェックが不十分となっております。

——本来は店長や社員スタッフがチェックすべきところがチェックをされずに、アルバイトの教育やスキルの把握が曖昧になってしまっていたということでしょうか。

そうです。誰がいつ何をどのようにして教育し、アルバイトはどこまで習得できたのかも分からない状態でした。教育ツールがテキスト、マニュアル、理解度テスト、映像教材とバラバラで体系化されていなかった

たことも一因だと思います。教育ツールはちゃんとあるのに十分に使われていないのは非常にもったいないこと。適切な教育を受けられていないアルバイトもいるかもしれません。この状況を何とかしなければと思いました。



——一つひとつの教育ツールとしては完成されたものがあつたが、それをいかに現場でやり切ってもらうか、徹底してもらうかが課題だったわけですね。どのように解決の糸口をみつけられたのでしょうか？

最初はeラーニングを使うという発想はまったくありませんでした。Excelをクラウド上に置いて教育進捗を一元管理するという案も出ましたが、全員の教育進捗を手入力するのは不可能です。ではこれをなにかシステム化できないか？という話になったとき、eラーニングシステム

店舗名	売上高	売上	売上	売上	売上	売上	売上	売上	売上	売上
店舗1	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
店舗2	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
店舗3	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
店舗4	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
店舗5	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
店舗6	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
店舗7	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
店舗8	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
店舗9	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
店舗10	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

店舗別集計機能。店舗やエリア毎の集計値もすべて可視化。

実施済	できる	実施済	実施済	実施済
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

テキストはすべてデータ化。コストカットにもつながっている。

が使えるのではと意見が出て、当時からお付き合いのあったデジタル・ナレッジ社の営業担当の方に相談したのが最初です。以来、9ヶ月かけてデジタルナレッジ社と我々と一緒に作り上げてきました。

——もっとも注力された点は？

なんとといっても「店舗別集計機能」です。

全国の店舗でどのくらい教育が進んでいるかを、我々管理者がオンラインでチェックできる仕組みです。一人ひとりの教育進捗はもちろん、店舗やエリアごとの集計値もすべて「見える化」しました。

——この機能でどんなことが可能になりますか？

東京の本部にしながら各店の教育進捗を確認し、「Aさんはこの職位なのに△△ができていない」「△△の項目をちゃんと教育してください」といった具合に指導ができます。すべての項目を完了済みでも店長が教育に一度も関わっていなかったり、見極めをしないまま確認印を押してしまったりという場合も、本部で

チェックし現場指導することができます。この流れを実現できたのは、大きかったです。

——教育の徹底を、システムを使って仕組み化されたわけですね。教育の徹底という意味では、同様の悩みを抱えている組織も多いかと思いますが？

外部研修で他社さんの話を聞く機会がありますが、やはり皆さん悩まれていました。外食や小売の教育マニュアルって各社各様にあります。しかしどこか”徹底出来ていない面”があるのではないのでしょうか。多店舗経営になれば尚更です。どんな素晴らしいアイデアも、どんなにすぐれた教育マニュアルも、徹底させなければ意味がありません。

——eラーニングシステムを活用されたのも新しいケースだと思います。

何万人という従業員に徹底するとなるとマンパワーでは難しく、ある種システムチックなものが必要でした。弊社でもここを何とか解決したいと試行錯誤し、やっと「eラーニングを活用した店舗別集計機能」に行き着くことができました。これこ

そが外食や小売が抱える教育の課題に一石投じることができる仕組みではないかと期待しています。

——店舗側、アルバイト側にはどのようなメリットがありますか？

アルバイトスタッフは、自分が次に何を覚えなければならないのか、何をすれば時給が上がるのかがわかりますし、教える側のスタッフも何を教えなければならないのかが明確になります。店長は自分のお店と他のお店との比較もできるようになります。

——すでに先行仕様にて運用がスタートしていますが、何か変化はありましたか？

紙のテキストはすべて撤廃し電子テキストに切り替えました。実は、弊社のもうひとつの課題として、マニュアルやルールの改定が頻繁でテキストのアップデートが追い付かないという問題がありました。それから、紙のコストも相当高いですよ。電子テキスト化によりPCひとつで改定が素早くでき、コストカットにもつながっています。

——まもなく本格的な運用スタートとなりますが、どのような効果を見込まれていますか？

地域ごとに教育の傾向が似通ってくるのではと考えています。たとえば、接客が弱いとか衛生面について不安があるとかです。傾向が見えてきたら、次はその分野に強い店の教育をそっくりそのまま持ってくるのが可能ではないかと。

お客様はある店舗で良いサービスを受ければそれがスタンダードになります。そのご期待に応えるためにも、データに基づき、優良店舗の教育ノウハウを他店舗展開することで、全店の運営力を高いレベルで均一化できればと期待しています。

——松屋フーズ様が考えるeラーニングのメリットとは何でしょうか。

教育の記録が取れるところです。それを活用すれば、ひとつは先ほどお話した教育の徹底化ができます。

もうひとつは、今、外食や小売でも人件費が非常に上がっていて、かつ離職率の高さが問題になっています。離職されるとそれまで教育した時間が無駄になってしまいます。重要なのは、できる部分とまだできていない部分を振り分け、後者をきちんと教育すること。アルバイトを放置しないで適切な知識を付けてあげることによって教育の生産性を上げると共に、彼らのモチベーションも高まり、離職率を下げることもつながるのではないのでしょうか。

——eラーニングはアルバイトスタッフのみが対象ですか？

全従業員が対象です。トラブル対応など、社員向けの特殊事例教育にも使用しています。店舗としては牛

めしの「松屋」、とんかつの「松のや」、中華食堂の「松軒」で導入済みで他業態にも展開予定です。

いま、弊社では外国人のアルバイトスタッフが急増しています。一番多いのはベトナム人、次いで中国人です。それにあわせてeラーニングも日本語、英語、中国語、ベトナム語と多言語化しています。

——外国人アルバイトの急増でなにか変化はありましたか？

よく言われることですが、外国人と日本人では価値観がまったく違います。日本は「察する文化」ですが、外国では「伝える文化」、つまりはっきり言わないと伝わりません。その為、今まで日本人同士があうんの呼吸でやってこれたことも、これからは明文化していかなければなりません。この観点からも、新しいeラーニングで実現できた教育の明確化、明文化、それをチェックできる仕組みが非常に有効だと考えています。



——松屋フーズ様が人材育成で大事にされていることは何ですか？

私が営業にいた頃のアルバイトの方が某都市銀行に就職され、だいぶ後になって取引先として再会したとき、「バイト時代にこういうことを教えてもらった」という話をしてくれて大変嬉しかった覚えがあります。アルバイトの方にも「単なるバイトだから」ではなく、「松屋に入って

こんなことができるようになった」と思ってもらえるようにしたい。時給だけでなく、教育面でもっと差別化していければというのは日々、考えています。働く楽しさ、仕事の面白さ、心が満たされる働き方を伝えていければいいですね。

——現在ご興味をお持ちの教育に関するテーマなどがあれば、ぜひお聞かせください。

ここまでお話ししたことと相反するような内容ですが……、“教育不要なもの”ができたという思いがあります。

といいますのも、いま、日本語をある程度話せる外国人留学生は非常に少なく、日本人を採用するよりも大変な状況です。一方で、あまり日本語を話せない留学生は働き口を見つけられず困っています。そういった人達に対し、「松屋に入れば言葉の心配なくアルバイトができる」といった仕組みを作れないかと。具体的には、自動翻訳機や何らかの形でコミュニケーションを取れるものでしょうか。言葉の壁をなくすことができれば教育の幅も広がりますし、外食産業で問題となっている人件費の高騰などの問題も解決の糸口が見えてくるかもしれません。

——「松屋 eラーニングシステム」はこれからどのように発展していきそうですか？改めて今後の展望をお聞かせください。

現時点では教育項目とチェック欄のみ紐づいている形ですが、そこから関連マニュアルや映像教材などに直接ジャンプできるよう、すべての教育ツールを連動させていきたいと思っています。すでにマニュアルも電子化していますから、あとは組み込むだけ。完成すれば結構いいものになると思いますよ。

今回の新しい仕組みは、「松屋 eラーニングシステム」のスタート地点になったといってもいいくらい。ここからが本当のスタートだと思っています。使っていく上で、さらにやりたいことが広がってくるとは思いますが、そのときはまた、営業担当の方に相談させていただきますね。

お客様のニーズ

- ・店舗のアルバイト教育の進捗管理を可視化したい。
- ・教育の徹底力を上げたい。

導入前の課題

- ・紙のテキスト（手順書）で店舗のアルバイト教育を実施・管理していたが、その使用が徹底されていなかった。
- ・教紙のテキストは更新性が悪く、全国配送の手間もあり、コストが高かついていた。
- ・全店舗の教育進捗をデータで記録・可視化し、徹底を促す仕組みを eラーニングシステムで実現したい。

導入前の成果

- ・本部にしながら全店舗の教育進捗をチェックし、指導できる仕組みを eラーニングシステムで構築。
- ・一人ひとりの教育進捗をデータで細かく記録すると共に、全店舗の教育進捗がひと目でわかる「店舗別集計機能」を開発、導入。「教育の徹底」の仕組み化を実現。
- ・今後、優良店舗の教育ノウハウを他店舗に展開することで、運営力の向上と均一化を目指す。
- ・紙テキストをデータ化することで頻繁にあるマニュアルやルールの改定にも素早く対応でき、コストカットにもつながっている。

～創意工夫のサーバ負荷対策で「一斉テスト」と「eラーニング」を同システムで実現、運用コストの削減も～

杏林製薬株式会社様

杏林製薬株式会社
 医薬営業本部 学術部
 情報管理グループ
 課長
嶋崎 修様

星野 正人様
 (左から順に)



独自カスタマイズが多く盛り込まれたeラーニングシステムで営業向け教育を行っていた杏林製薬株式会社様。2004年導入の同システムは細かい要望に応えられるシステムでしたが、時代の流れと共にコストの高額化など様々な問題が表面化していました。さらに、別のシステムで実施していた「一斉テスト」にも大きな課題を抱えていたといいます。山積する問題を専用サーバなしで“劇的に改善”された経緯、そして今後の展望についてもお聞きしました。

— 以前のeラーニングにどのような課題をお持ちでしたか。

嶋崎様：以前のeラーニングシステムは弊社の要望の多くをカスタマイズし、2004年に導入したのですが、動きのないスライド型コンテンツが主だったため、ポイントが分かりづらく、理解し難いという問題を抱えていました。また、仕組みが複雑で管理運営を内製化できていませんでした。たとえば、コンテンツは社内で作成していましたが、それを外部業者に依頼し公開するまでに2週間もかかり、当然コストも非常に高額化していました。そこで、2016年4月にMRの教育システム全体を変更することになった際、eラーニングについても抜本的に見直すことにしました。

— eラーニングの見直しにあたり、とくに重視されたポイントは？

嶋崎様：集合教育を補完する自己学習システムとして、タイムリー且つ、理解し易い情報発信、管理運営の利便性向上、維持費の低コスト化が必要不可欠でしたが、さらに大きな課題として「一斉テスト」の問題がありました。

— 「一斉テスト」とはどのようなものですか？

嶋崎様：弊社では毎年、約900名の営業関係者が同時にテストを受ける「一斉テスト」を実施しています。eラーニングとは別のテストシステムを使っていましたが、システムが不安定で数百名分のデータを同時に送信するとエラーが発生したり、画面が消えたり様々なことが起こっていました。テスト当日は朝から問い合わせが殺到し、テストを受ける方も我々も非常に大変でした。これを何とか双方ともストレスなく実施できるようにするのが最大の課題でした。

— 様々な課題があるなかで、弊社のeラーニングシステムを導入された理由をお聞かせください。

嶋崎様：御社のシステムが我々のニーズに合った内容でパッケージ化されており、カスタマイズなしでそのまま導入できるのが魅力でした。何しろ少々時間がなく、御社に決定したのが2月、公開まで2ヶ月弱というスケジュールでした。また、ハード・ソフト両面のメンテナンスをフリーにしたいという希望がありましたので、ご提案頂いたクラウド面の仕様が我々のニーズに合致してい

ました。

星野様：従来のeラーニングシステム、そしてテストシステム共に非常にカスタマイズを行っており、弊社オリジナルのシステムを作り上げていた状態でしたので、今後は極力、カスタマイズをしないで運用できるもの、且つeラーニングと一斉テストの2つのシステムをどうにかして1つにできないかという希望を満たしてくれたのが、御社のKnowledgeDeliverでした。

— それでは、導入後のお話をお聞きしていきたいと思います。まずは最大の課題であった「一斉テスト」についてです。弊社のeラーニングシステムを導入されてから先日初めて一斉テストを行われたということですが、結果はいかがでしたか？

星野様：これは非常に驚いたのですが、期待した以上の結果でした。これまでは、一斉テストの日は30～40件も電話がかかってきてこちらが休む間もなく電話を取るといった状況でした。ところが、今回かかってきた電話はたった3件。システムトラブルに関わるものはほぼゼロでした。

嶋崎様：我々が新しいシステムを導入する上で一番危惧していたのが、この一斉テストでした。導入前に色々な業者に話を聞いたところ、やはり費用さえかければ「専用サーバを立てますから大丈夫ですよ」というところは多かったです。しかし御社の場合は、我々が望むコストの中でやり方を工夫して頂いた。そして実際にやってみて、これはもう問題なかったと言っていいと思います。安定したシステムが手に入ったこと、非常に感謝しております。

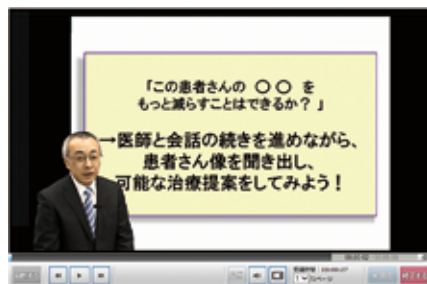
— eラーニングに関しては迅速な情報公開などを目指しておられますが、何か変化はありましたか？

星野様：お陰様で、今まで2週間かかっていたコンテンツ公開が2日に短縮できました。公開までの時間を大きく短縮できたことで、受講者側の学習時間を長く取れるようになりましたし、作成者側もコンテンツ作りに余裕が持てるようになりました。

嶋崎様：以前は一度作ったコンテンツを何度も使い回していましたが、今は時代の流れが非常に早く、1年前に作った内容は現場では通用しません。ですから可能な限り、タイムリーに情報発信をして学習をせよ。という意味でも、このKnowledgeDeliverがマッチしていました。

— 以前は外注されていた管理運営についてはいかがでしょうか。

嶋崎様：KnowledgeDeliverの管理機能がしっかりしているため、ほぼ内製化ができました。受講率などは以前のシステムでも上長が見てはいましたが、以前よりも管理し易くなった分、より熱心にまた手間なく



クロマキー編集した動画配信

フォローや集計などができています。

— コストカットについては数値化できる成果は出ていますか？

星野様：この部分も劇的に改善されてきて、ランニングコストが以前のシステムと比べて3分の1以下になりました。

— 受講者の皆様の反応はいかがですか。

星野様：新しいシステムでは動画配信ができるようになり、視覚・聴覚に訴えかけるコンテンツが使えるようになったことで、受講者アンケートでも「ポイントが分かり易くなった」「理解しやすい」という評価を頂いています。

— コンテンツについては以前から内製化をされているということですが、分かり易いコンテンツ作りのためにどのような工夫をされていますか？

星野様：作成者側としては、伝えたい内容が多いため、どうしてもスライドいっぱい文字を書いてしまいがちです。そこで一枚のスライドに書く文字数の目安や文字の大きさ、ポイントとなる部分にはマーキングしてメリハリを付けましょうなど、作成担当者に対して、依頼したりしています。また、コンテンツは大体5分前後に収めるようにしてい



一斉テスト結果画面にてレベルの判定や順位、分野別集計を表示

ます。

嶋崎様：受講者アンケートで評価が高く我々が見ても分かり易いコンテンツは、作成者側にも見てもらい工夫を共有してもらえるようにしています。

星野様：最近ではドラマ仕立てといますか、講師が2名登場し1人はドクター役、1人はMR役で掛け合いをすることで模範例をわかりやすく伝えるコンテンツなども出てきています。

— 学習履歴の活用といったことが企業教育分野でも注目をされていますが、どのように捉えていらっしゃいますか？

嶋崎様：現時点ではeラーニングと集合教育の学習履歴は別々に管理していますが、今後は集合教育の受講履歴も含めた様々なデータをeラーニングシステムの中に一元化、データベース化し、将来的には人材マネジメント等へ活用していければ良いと考えています。

— そのほかにご興味をお持ちの分野や今後の展望についてお聞かせください。

嶋崎様：実のところ、本社発信のやり方には限界を感じています。なぜなら、一番ノウハウを持っているのは医療現場でドクターに接している営業のメンバーだからです。仲間同士、MR間でもっとリアルに相互発信していける時代なので、ただ教えられるのではなく、みんなで教え合い、自ら学ぶ仕組みを作らないと、これからの医療業界の環境変化についていけないのではないのでしょうか。

——「教えられる」から「学ぶ」への転換、ということですね。

嶋崎様：“自ら学習する組織”になっていかなければという思いを強く持っています。今回、新しいeラーニングシステムでそういったことが可能な環境を作っていただいたので、すから、もっともっと活用できる風土を作っていきたいですね。

■ お客様のニーズ

- ・ 営業（MR）向け一斉テストをトラブルなく、スムーズに実施したい。
- ・ eラーニングシステムを一新し、迅速な情報発信、理解度・教育効果の向上、管理運営の利便性向上、維持運用費の低コスト化を実現したい。

■ 導入後の成果

- ・ eラーニングと一斉テストを1つのシステムで対応可能なクラウド型eラーニングシステムを導入。
- ・ 以前は30～40件あった一斉テスト当日のシステムトラブルがほぼゼロに。専用サーバを立てることなく、数百名規模のテストをスムーズに実施できる体制作り成功。
- ・ コンテンツ作成から公開までの期間を2週間から2日に短縮。
- ・ 管理運営を内製化し、利便性向上を実現。
- ・ ランニングコストを3分の1以下に削減。

～導入3年目のブレイク！Web上でカンタン“教材内製”、海外拠点でもeラーニングを定着化～

日本光電工業株式会社様

日本光電工業株式会社
フェニックス・アカデミー
人財開発センタ
技術教育グループ
チーフマネージャ
小山 武彦 様 (右)
技術教育グループ
eラーニング推進担当
岩本 卓 様 (左)



「eラーニング導入時にもっとも重視したのは、簡単に教材を内製化できるLMSであることでした」そう語るのは、日本光電工業株式会社 人財開発センタの岩本様です。今では専門知識を持つ約200名のスタッフがそれぞれeラーニング教材を作成、英語・中国語のコンテンツも充実し、海外拠点も含めた同社の人材育成を力強く支えています。とはいえ、導入当初からすべてが順風満帆だったわけではないようです。導入3年目にして受講率90%以上を達成された、その経緯や工夫をお聞きしました。

— 以前の教育研修にどのような課題をお持ちでしたか。

岩本様：弊社は医療用電子機器 (Medical Engineering) を開発・製造・販売するメーカーであり、その社員には、一般的な汎用知識や社会人マナー等に加え、電子機器設計のための工学や医学、医療、関連法を含めた非常に多くの知識が要求されます。そのため、各研修において時間が絶対的に足りない状況でした。

— 以前は集合教育がメインでしたか？

岩本様：主に集合教育と現場でのOJTです。

小山様：専門的な内容については、本社から各販売拠点に向いて教育を行うことも多々ありました。

— 販売拠点は国内、海外も含め多岐展開されていますよね。

小山様：国内は北海道から九州まで11拠点、海外は北アメリカ、南アメリカ、中国、東南アジア、韓国、インド、中東、ヨーロッパ、さらに生産工場が中国、開発拠点が中国とアメリカにあります。海外にも年に数回は出向き、専門教育を行って

ました。他の案件とセットで行くことが多かったとはいえ、大きなコストがかかっていましたし、それ以上の教育はできていなかったというのが実情でした。

— そこでeラーニングの導入を検討されたわけですね。弊社のシステムを採用された経緯をお聞かせください。

岩本様：まず6社のシステムを検討し、コンペで3社に絞り、社内16名で構成される選定委員会にて32項目にわたる比較検討の結果、総合得点の最も高かったデジタル・ナレッジ社の KnowledgeDeliver (ナレッジデリバー) を選定させていただきました。

— 選定時にとくに重視された点は？

小山様：医学系のコンテンツや専門性の高い教材はなかなか市販されていけませんので、社内で作る必要があります。そのため、教材の内製、オーサリングが簡単にできることが最重要項目でした。

岩本様：必要な教科数だけでもざっと3,000以上あり、仮に一人で

作成した場合、80年かかるという計算ですので、とても間に合いません。そのため、KnowledgeDeliverのように、各専門知識を持つ多くの社内メンバーが簡単に教材作成できるツールが必要不可欠でした。

— 他社のシステムでは教材の内製化は難しかったのですか？

岩本様：料金を払って作ってもらう、あるいは別途、有償のプログラムをインストールする必要があるシステムがほとんどで、KnowledgeDeliverのようにWeb上で教材作成が可能なシステムは他にはありませんでした。

— ほかに重視された点は？

岩本様：すきま時間をうまく活用したかったため、スマホ対応についても重視しました。

— 実際にeラーニングを導入されてみて、どのような変化がありましたか？

岩本様：あらゆる研修にeラーニングを組み込むことで、集合研修を効率化できました。たとえば、マネージャー研修は、これまで集まってから座学を行っていた部分をe



表1

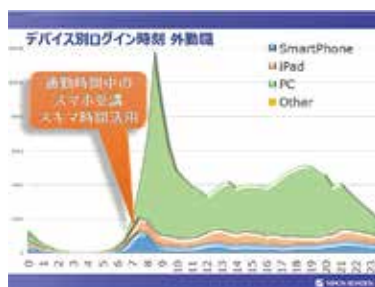


表2



表3

ラーニング化することで、集合研修をディスカッションなどのアウトプットや実務的な内容に充てることができるようになりました。また、以前は年6回実施していた中途採用者研修を、eラーニングの導入により年3回に減らすことに成功し、研修費用も半分に削減できました。

— 海外でもとくに問題なく受講されていますか？

小山様：海外でも問題なくeラーニングを活用しています。これまでは、新製品が出るたびに担当者が世界中の拠点を回って教育をしていましたが、eラーニング化により海外出張費が大幅に削減できました。コンテンツを作成しeラーニングに載せれば、ほぼ同時に全世界配信ができるのがいいですね。

岩本様：また、当初の狙い通り、「すきま時間」にeラーニングで学習できるようになったことで、学習の絶対時間は間違いなく増加しています。

— スマホでの受講率はどれくらいなのでしょう？

岩本様：これは職種別のeラーニングログインデータ（表1）です。緑がPC、青がスマホ、オレンジがiPadです。PCの使用がメインですが、営業では3割以上がスマホとiPadで受講しています。海外でも

15%くらいがモバイルデバイスでアクセスしていますね。これはログイン時間のデータですのでどうしてもPCが多くはなりますが、スマホで見ているという声をよく聞きますし、実際はもう少しスマホ受講が多いのではないかと思います。デバイス別ログイン時刻データ（表2）を見ると、通勤時間中にモバイルデバイスでアクセスしている人が多いことが読み取れます。

— 通勤中や、出勤してまずはeラーニングにログインするという人がこんなにいらっしゃるんですね。

岩本様：ログインすると今自分が受講すべきクラスが一覧表示されます。これが浸透していますので、自主的にeラーニングを開いて受講をするというのがようやく習慣付いてきました。

— eラーニングの受講率は上がっていますか？

岩本様：こちらがクラス数と受講者数の推移データ（表3）です。2014年にeラーニングを正式にスタートし、2016年には142クラスを実施、のべ約3万4,000人が受講しました。これは2015年の3倍です。導入前に、KnowledgeDeliverの先行事例として某商社様をご紹介いただいた際、先方の担当者の方が「導入当初は数クラスしかなかったが、3年目から一気に増えた」とおっ

しゃっていました。まさに弊社でもその通りになりました。

— 受講率が伸びた要因として考えられることは？

岩本様：「第2種ME」という資格試験（※1）がありまして、弊社でも毎年数百人が受験するのですが、この対策コンテンツを作って実装したのが大きかったと思います。過去10年分の1,200問を網羅し、分野別にカテゴリ化して詳しい解説も入れました。これが非常に好評で、社内合格者の声を見ると、「eラーニングを繰り返しやりました」「eラーニングの全単元を最低1周はやりました」など、ほとんどの方が「eラーニング」という言葉を使っており、非常に有効活用されている様子がお分かりいただけると思います。

小山様：今では多くのクラスで受講率90%を超えているんですよ。

（※1）第2種ME技術実力検定試験

「ME機器・システムの安全管理を中心とした医用生体工学に関する知識をもち、適切な指導のもとで、それを実際に医療に応用しうる資質」を検定するもの。合格者は日本生体医学学会から合格証明証が交付され、「第2種ME技術者」の呼称が使用できる。

——受講率90%以上を達成するために、なにか工夫されていることはありますか？

岩本様：教材作成時のポリシーとして、「なるべく短く、PPTで5枚以内にする」「単元は長くても5分以内にする」と定めています。これにより、すきま時間での学習を促進しています。また、システム上は各部門で自由にクラスを作ることができるのですが、敢えてクラス作成権限をシステム管理者のみとし、申請が必要な形にしています。とかく、どの部門でも「うちの部の内容は全社員に学習させたい」と考えるものですが、これを許すとクラスが乱立してしまいます。受講者のモチベーションを維持するためにも、同時期に受講するクラス数を多くても5つ程度になるようにコントロールしています。これらの工夫により、多くのクラスで受講率90%以上を達成しています。

——動画作成ツール「Video+」の使い勝手はいかがですか？

岩本様：教材作成者は何でもかんでも動画教材にしてしまうんです。ということは、使い勝手は非常に良いのだと思います。一例として、海外向けに機械の修理方法を動画コンテンツで配信していますが、非常にわかり易いと好評です。実は動画教材が増えすぎてしまい、今は私がOKを出したもののみ、動画教材を作成しているという状況ですが、本当に必要な部分で大変効果的に動画コンテンツを活用できていると思います。



eラーニング「PASCAL」ホーム画面



英語版のコンテンツも充実



英語版の動画教材
海外へのタイムリーな情報発信に役立っている。



中国語版のコンテンツ
中国は国土が広大でさまざまな地域に拠点があるため、「以前からこういうeラーニングが欲しかった」と現地スタッフにも好評だという。

— 今後の展望をお聞かせください。

岩本様 : コンテンツをさらに充実させ、希望者が自由に受講できる仕組みを実現したいと考えています。具体的には、受講者が受講申請をして承認されれば学習ができる「承認機能」の実装を目指しています。研修時間は限られていますから、やみくもに多くの学習を課しても効果は上がりません。でも、自ら求めるものについては学習者もより意欲的に学習できるでしょうし、習得度も違ってくるのではと期待しています。

小山様 : キャリアを積んで大学病院を担当するようになったり、あるいは所長クラスになりますと、より一層深い知識が要求されます。なかには「一から勉強したい」という意欲を持つ人もいます。ところが、集合研修で若いスタッフと一緒にゼロから学ぶとなると、なかなかハードルが高い。本当は勉強したいのに手を上げづらく、第一歩が踏み出せないということがありました。その点、eラーニングならこっそり勉強できますし、手を上げやすい。そういったeラーニングの利点をさらに拡大していければと考えています。

お客様のニーズ

- ・研修項目が多岐にわたるため、研修時間が絶対的に不足している。これを補う新たな教育の仕組みとしてeラーニングを導入したい。
- ・動画を含むeラーニングコンテンツを簡単に内製化できるLMSが必要不可欠。
- ・すきま学習の実現のため、スマホ対応も重要。
- ・海外の社員も対象となるため、少なくとも英語対応が必要。

導入後の成果

- ・ Web 上で簡単に教材作成が可能な LMS の導入により、社内 eラーニング「PASCAL (*2)」を構築。
- ・ すべての教材を約 200 名の社内担当者がスムーズに内製化。英語版、中国語版のコンテンツも充実し世界中の海外拠点にも対応。
- ・ 導入 3 年目には受講者数が前年比 3 倍、ほぼすべてのクラスで受講率 90%以上を達成するなど eラーニングが定着化。
- ・ あらゆる研修に eラーニングを組み込むブレンデッドラーニングで、集合研修を効率化。
- ・ 集合研修費や海外出張費の大幅カットを実現。
- ・ スマホ対応によりすきま学習を定着させ、総研修時間の増加を実現。

(※2) PASCAL

Phoenix Academy Self-regulated
Computer Assisted Learning system

不安もあった“eラーニング初導入”、
シンプルでわかりやすいシステムだからうまくいきました。

共和クリティケア株式会社様

社内MR（医薬情報担当者）向け研修にeラーニングを導入された共和クリティケア株式会社様。集合研修に“ある課題”を抱えていた同社ではこれまでeラーニング導入を検討しながらもなかなか一歩を踏み出せなかったといいます。そんな同社において導入の決め手となったのは？eラーニング導入のビフォー・アフターを伺いました。

— 御社ではもともとどのような研修を実施されていましたか？

弊社には約30名のMRが在籍しており、そのMR向けに集合教育を行っていました。毎月、東京にMR全員を一斉に集め、丸一日かけて研修を行うというスタイルでした。

— その集合研修にどのような課題があったのでしょうか？

月一でMR全員が集まるとなると、どうしても交通費・宿泊費等の負担が大きくなってしまいます。北は北海道から南は沖縄まで全国展開している都合上、遠方のMRは前日入りする必要があり、その間営業業務が滞ることもネックでした。集合研修の日程はこちらで決めますので、お客様とのスケジュール調整などの面でMRの負担となっていた部分は否めません。そこで以前からeラーニングの導入を検討していましたが、なかなか実現できませんでした。

— eラーニング導入に踏み切れなかったのはなぜですか？

eラーニングの導入は初めてでしたので、どのくらいの時間を要するのか、どのような準備を行えばよいのかなどが想定しづらく、最初の一步を踏み出すのに躊躇してしまった部分がありました。

— 弊社のeラーニングを知った経緯をお聞かせいただけますか。

「eラーニング」で検索したところデジタル・ナレッジさんのサイトが上位に出てきたのが最初だったと記憶しています。同業種である製薬会社さんや病院などの豊富な事例

ページが目にとまり、じっくりと読ませていただきました。その後、数社から資料を取り寄せ、デモンストレーションを行っていただいた結果、デジタル・ナレッジさんのASPサービス「ナレッジデリ」を導入することに決めました。

— 導入の決め手は？

他社のシステムは最初から過度な機能が付きすぎていて割高であり、私どもには使いこなせないのではないかと懸念がありました。その点、デジタル・ナレッジのシステムは基本的な機能が充実していて分かりやすく、無理なく使いこなせそうな印象でした。学習履歴が取得可能であること、既存のパワーポイント資料をそのままeラーニング教材化できる点も心強く、費用面も含め気軽に始められると判断しました。

— 学習履歴を重視された理由についてお聞かせください。

MRの認定資格は継続教育が必須であり、年間の教育時間が定められています。教育実績データは会社側で保管しておく必要があり、システム上で学習履歴を取得、管理できれば大変便利になります。学習履歴はこの業界では必須であり、重視すべきポイントのひとつでした。

— 実際にeラーニングを導入された印象はいかがでしたか？

弊社のMRは平均年齢が50代とやや高く、eラーニングを使いこなせるかどうか正直不安もありました。ですが、ふたを開けてみると、操作についての質問もほとんどなく、非

常にスムーズに導入できました。やはり受講者側、管理者側の双方にとって大変シンプルでわかりやすいシステムなのが良かったと思います。もっと手間や時間がかかるのではと構えていましたが取り越し苦労でした。

— 現在、eラーニング研修はどのように行われていますか？

毎月エリアごとにMRを集めて営業会議を行っていますが、そこでeラーニングを使った研修を実施しています。MRは一人一台のPCを持っていますので、それでeラーニングを受講し、エリア統括長より補足説明が行われるといった形です。これにより、今まで東京で行っていた集合研修がエリアごとに実施可能となりました。

— ほかにどのような変化がありましたか？

集合研修ではこちらから一方的に説明するだけで終わってしまい、ロールプレイングやプレゼンといったMR一人ひとりのアウトプットに割く時間がなかなかとれないのが悩みでした。eラーニング研修なら各自空き時間に受講してもらうことが可能ですので、たとえば、エリア会議の研修の時間を丸ごとアウトプット研修に充てたり、eラーニング研修とその他の研修を半々にしたりといったことがエリア長の判断でできるようになりました。これは非常に大きな変化でした。

— 管理面での使い勝手はいかがですか？

これまでは学習履歴（集合研修の出席簿）を一枚一枚手作業で管理していましたが、システム上で一括管理できるようになりました。また研修だけではなく、情報共有ツールとしても活用しています。今まで連絡事項はメールで送っていましたが、ちゃんと読まれたかどうか分かりませんでした。eラーニング上で配信すれば読まれたかどうかまで、すべて管理画面で把握可能で便利です。

— eラーニングの導入で数値化できるような成果は上がっていますか？

数値化するまでには至っていませんが、集合研修と比べて大幅にコストカットできています。また、集合研修への参加・移動時間がなくなった分、MRが本来の営業活動に使える時間が増えたことも大きな成果でした。

— eラーニング教材はすべて社内で作成されているということですが、どのような教材を作成・使用されていますか。

パワーポイントの資料にメモや音声を追加したものやスライド形式のテストなどです。先ほどもお話ししましたが、デジタル・ナレッジさんのサイトにあった他社事例を参考にし、一つひとつのコンテンツを細分化したり、導入部分を易しく段階的に深い内容へシフトさせるなど、わかりやすく飽きさせない工夫をしています。

— 今後の展望をお聞かせください。

個人的には動画教材に関心を持っています。動画を活用した、よりわかりやすく理解しやすい教材を作り、さらにeラーニングを活用していければと考えています。

■ お客様のニーズ

- ・月に一度、社内 MR（医療情報担当者）を一斉に集め集合教育を行っているが、全国展開しているため MR の移動や営業活動への負担が大きい。
- ・ eラーニングは初導入であり、手間や時間をかけずにスムーズに導入したい。

■ 導入後の成果

- ・ MR 向け研修に eラーニングを導入。
- ・ 研修費の大幅削減を実現。
- ・ MR が本来の営業活動に充てる時間が増加。
- ・ これまで手作業で管理していた学習履歴をシステム上で管理可能に。
- ・ ロールプレイングやプレゼンなど MR 一人ひとりのアウトプットに割く時間が増え、教育研修の質の向上に貢献。
- ・ 情報共有ツールとしても活用。社内情報共有の体制強化へ。

日本最大の「一級建築士」輩出校が映像配信を導入！
 広がる波及効果と今後の展望

株式会社総合資格（総合資格学院）様

株式会社総合資格
 教務指導管理部
 次長
別所 努 様
 映像課
小山 大輔 様
 (左から順に)



日本で最も多くの一級建築士を輩出し続けている学校といえば、今回ご紹介する総合資格学院様です。一級建築士試験の平成29年度合格者占有率は全国No.1(63.7%)、学科・設計製図試験ストレート合格者のうち約7割(70.7%)を同学院の受講生が占めています。この高い合格実績はいかにして生み出されているのでしょうか？インタビューではその秘訣に加え、新たに導入された「オンデマンド映像配信システム」の活用状況と効果、今後の展望をお聞きすることができました。

— 以前から一級建築士試験などで高い合格実績を誇っておられる総合資格学院様が、なぜ今回「オンデマンド映像配信システム」の導入を検討されたのでしょうか？

1つはもともと使っていたeラーニングの問題です。開発のスピードが遅く、マルチデバイスにも未対応、さらにPCやスマートフォンをバージョンアップすると動画が視聴できなくなるといった症状に悩まされていました。

もう1つはDVD教材の問題です。当学院の特長は先生方によるライブ授業ですが、自習や補講、一部の講座における映像授業にDVD教材を使用していました。DVDは1000タイトル以上ありますが我々はそれを社内で作成しており、しかも毎年作り直していたため、莫大な費用が掛かっていました。

— 1000タイトル以上のDVD教材を毎年作り直されていたのですか？

私たちの扱っている資格試験では災害や法改正、新技術といった時事的な内容がすぐに試験問題に反映されます。そのため、前年と同じ教材は使わないというポリシー、常に修正編さんしていく姿勢が根付いています。DVDの制作費・発送費、管

理の手間は膨大なものでしたが、それ以上にネックだったのが制作スピードです。時間がかかり直前の変更にもフレキシブルに対応できないDVD制作は、時代の流れと共にデメリットが大きくなっていました。こうした課題を一気に解決できる「オンデマンド映像配信システム」の導入が必要不可欠だったのです。

— 導入の際、とくに重視されたポイントは何か？

受講生にとっての利便性です。各校には個別ブースとよばれるスペースがあり、受講生にDVDを貸し出して補講や自習をして頂いていました。ただ、個別ブースやDVDの数には限りがあり、教室によっては見たいときに席が空いていない、DVDが足りないという問題がありました。そもそも職員を呼んでDVDを借りる手続きをしたり、見終わったら次のDVDを借りにまた受付に行ったりというのは受講生にとって余計な手間です。当学院の受講生の皆さんは非常に意欲が高い方ばかりですから、そのやる気を削がない仕組みをつくりたい。これが最大の目的でした。

— では、導入後の変化についてお聞かせください。

まず、DVD制作に掛かっていたコスト、スピード、それから各教室でDVDを管理していたスペースと労力、これらが劇的に改善されました。その分、受講生への対応に時間を割けるようになったことも大きなメリットでした。ブースが足りないという問題に対しては、タブレットを貸し出すことで受講生一人ひとりが自分用の映像授業を大教室などで視聴できるよう改善しました。映像配信によって不可能だったことが可能になり当初の課題が解決できましたが、意外だったのはその効果が他にも波及したことでした。

— くわしくお聞かせください。

当学院では専門の先生方を外部からお招きしておりますが、全教室全講座、同品質の授業をご提供するため、先生方には分厚いマニュアルと共に映像授業を視聴して頂いております。映像をお見せするとそれ以上の授業を先生方はやって下さるからです。その映像をこれまではDVDでお渡ししていましたが、こちらも映像配信に切り替えることになりました。ただ、映像配信には通信料が掛かります。通信料を別途先生方に

お支払いするべきか悩んでいたとき、デジタル・ナレッジさんが解決策を提案して下さいました。

それが「ダウンロード機能」です。専用アプリ内に映像をダウンロードしてオフラインで視聴できるというものです。ダウンロード先も視聴するのもアプリ内限定のため、セキュリティの心配もありません。これは優れたものですよ。今では営業スタッフの間でも効果的に使われています。

— 営業職ではどのように活用されていますか？

ダウンロード機能を使うことで、“どんな授業を行っているのか”など営業マンにとって重要なより詳しい商品知識を手軽に得やすくなりました。お客様にも映像をお見せしながら説明すれば理解度が違います。よくナレッジ共有といわれますが、そういったツールとしても随分活躍しています。

— eラーニング自体についてはいかがですか？

映像が見られないという事態がほぼなくなり、土台が安定しました。何より有難かったのはデータ連携を実現して頂いたことです。当学院では受講生の成績や受講状況をデータベース化していましたが、教室で受講された場合にしか対応できていませんでした。それをeラーニングで受講された場合でもデータベースにデータが戻るようにしていただき、教室受講データとの連携、一元管理化を実現できました。

— 授業を欠席された場合はeラーニングで勉強される受講生が多いですか？それとも補講や自習をしに来校される方が多いのでしょうか？

来校される方のほうが多いです。来校せずに100%家で勉強するだけでは難関国家資格に合格することは難しいと思いますし、やはり仲間やスタッフから刺激や激励叱咤を受けられる学校という空間が必要だというのが当学院の考えです。

そこで、同じeラーニング上でも自宅（教室以外）でログインした場合は視聴できるコンテンツが一部に限られる「内外判定」という仕組みを構築していただきました。オンデマンド化することで何もかもがオープンになってしまうのはいかがなものかという懸念もありましたので、**視聴場所によってすみ分けができるのは大変すばらしく、来校第一という当学院の方針にも合致した秀逸な仕組みだ**と思います。

— 導入されて丸1年になりますが、数値的な成果は上がってきていますか？

コストという点では、以前はDVD制作費に加えeラーニングのランニングコストが掛かっていました。今回の導入でそれが一本化され、年間コストが大幅に下がりました。初期投資費用は2年で回収でき3年目からは利益貢献が大きくなる計算です。社内でもこの結果は高く評価されており、効果的なICT活用をさらに進めていく考えです。

— 総合資格学院様では、一級建築士試験において平成29年度合格者占有率が63.7%で全国No.1、学科・設計製図試験ストレート合格者のうちおよそ7割(70.7%)を占めるなど非常に高い結果を出し続けられています。この秘訣はどこにあるのでしょうか？

教材やマニュアルの改定を毎年欠かさず行っていることでしょうか。幸い弊社は良い先生方に恵まれ英知が集まりやすい環境ですので、情報収集をきちっと行い、出題される可能性を十分に分析しています。分析には数ヶ月をかけています。そして完成した教材を使って、全国の講師研修を昨年実績で約80回行っています。私たちのような学校が合格実績を出すためには、教材を一生懸命考えて作り、いい先生方を採用して育成する、それ以上の王道はないのではないのでしょうか。

ちなみにテキスト教材が完成してから映像教材を撮影しますので、DVD制作は時間に追われて本当に大変でした。そういった意味では**我々の教材作りへのこだわりによる大きな影響を与え、品質確保の一助となっているのがこの「オンデマンド映像配信システム」**なんです。当初の目的であったDVD制作に関するさまざまな課題解決、受講生の利便性向上だけでなく、講師研修や社員教育など多方面にニーズや効果が波及している——これはDVDを使い続けていたら絶対に起こり得なかった変化だと思います。

— 今後、eラーニングやICTを使って解決したい課題、活用をお考えの分野などはありますか？

弊社には何万人という方たちの成績や受講データといった膨大なビッグデータがありますが、有効活用されていないのが現状です。分析データに基づいて受講生一人ひとりに最適な教育をご提供するなど、ビッグデータの分析や活用法を確立していければと考えています。

デジタル・ナレッジの Web サイトに公開されているコンテンツを掲載しています。

URL : <https://www.digital-knowledge.co.jp/archives/14940/>

公開日：2018.01.31



豊富なオリジナルテキストは毎年改定されている



学習画面

—最後に、今後の展望をお聞かせください。

VRやARなどが注目されていますが、当学院としてもビジュアルに訴えかけるもの、立体空間的に体験できるような映像やコンテンツがこれからは必要だと考えています。映像配信の仕組みは整いましたから、今後はさらに中身にこだわっていきたい。今回の効果に満足せず、更なる成長を目指して新しい教育スタイル、仕組みに挑戦していきたいですね。

お客様のニーズ

- ・「eラーニング」+「DVD教材による映像視聴」を一本化した「オンデマンド映像配信システム」を導入したい。
- ・最大の目的は受講生の利便性向上。

導入前の課題

- ・もともと使っていたeラーニングシステムが時代にマッチしていない。
(マルチデバイス未対応、バージョンアップしたデバイスでは動画が視聴できない等)
- ・DVD教材の制作コスト、管理の手間が大きい。それ以上に制作スピードの問題を解決したい。
- ・DVD不足、個別ブース不足により受講生が自習・補講できないケースがある。

導入後の成果

- ・eラーニングシステム「KnowledgeDeliver」によるオンデマンド映像配信システムを導入。
- ・マルチデバイス対応の安定した学習環境を実現。
- ・教室授業とeラーニングの受講成績データの一元管理化を実現。
- ・同一eラーニング上でありながら自宅視聴できるコンテンツを制限することで、当学院の“来校第一”の理念に沿った、受講生に来校を促す仕組みを構築。
- ・DVD→映像配信への切り替えで受講生の利便性向上、大幅なコスト削減を実現。
- ・映像ダウンロード機能により講師・営業スタッフに対するナレッジ共有・教育研修ツールとしても活用。

“学習に限定しないeラーニング”、大学の3大ニーズに効果
～シングルサインオン認証事例～

慶應義塾大学様



慶應義塾
インフォメーションテクノロジーセンター (ITC) 本部

塩田利尚様 (右)

竹内連様 (左)

医学部の学生向けにスポット導入されたeラーニングの利用が拡大し、今や全10学部の学生や教職員向けにも活用されているという慶應義塾大学様。そこには、塾内に多い“3つのニーズ”がeラーニングの要件にぴったりと合致したという背景がありました。「eラーニングの機能をうまく活用すれば学習目的以外のさまざまな課題解決にも使えます」と語るIT部門のご担当者に、詳しいお話を伺いました。

— 弊社のeラーニングシステムを導入されることになったきっかけは何でしたか？

医学部より「学生が冊子を読んだかどうか理解度テストを行いたい」と要望を受けたのが最初のきっかけです。医学部では、今後医療に携わっていく際に必要な心構えをまとめた冊子を作り学生全員に配布していますが、ちゃんと読まれたか確認する術がありませんでした。当初は専用のシステムを開発しようという話でしたが、汎用eラーニングで実現できることがわかりその導入を目指すことになりました。

— システムの選定時にとくに重視されたのはどのような点でしたか？

スピード（納期）と見やすさです。この話が持ち上がったのは2014年の年末でしたが、翌年3月には形にしたいという要望でした。そのため、ごく短期間で実現できる会社が必須条件でした。また、マニュアルや手順書がなくても直感的に操作できるインターフェースを重視しました。

— 見やすさを重視されたのはなぜですか？

大学には毎年新しい学生が入学してきます。同一ユーザーが長年使う

のではなく、毎年毎年新規のユーザーが生まれるという運用形態において「見やすさ」や「とっつきやすさ」は重要な要素であると考えました。

— そういった点からみて「Knowledge Deliver (以下、KD)」はいかがでしたか？

一般的に汎用パッケージには不要な機能が多く、画面上には使わない機能を使うためのメニューがあふれている、ということが起こりがちです。ですが、KDは画面上のほぼすべての項目について管理側で「表示する／表示しない」の制御が可能で、一番シンプルなケースだと「コンテンツを選ぶ」という項目しかないところまで絞り込むことができます。不要なものをいかにきれいに排除できるか、ここができないシステムが多いなか、KDはかゆいところに手が届くという印象でした。結果的にシステムや使い方に関する問い合わせもほとんどなく、見やすさに主眼をおいて導入したのは正解だったかなと思っています。

— 認証の部分でもご要望をいただきました。

塾内での共通認証基盤がありまして、KDも今後利用が拡大していく

かもしれないと考えたとき、セキュアなシングルサインオンの仕組みがどうしても必要でしたので、その部分のカスタマイズをお願いしました。

— その後、動画作成配信サービス「Video+」を導入されました。動画の活用は増えてきていますか？

増えてきていますね。実は動画を使いたいというニーズは以前からあったのですが、ストリーミングサービスの導入には積極的ではありませんでした。塾内のネットワークのトラフィックに対する影響が懸念されたからです。かといって外部のサービスを使うとセキュリティの問題がありました。

— それをどのように解決されたのですか？

KDを入口としてVideo+にセキュアにつなぎ、ストリーミング動画配信サービスとして使用しています。そうすることによりシングルサインオンを介して、特定の対象者だけに動画を見せることが可能となりました。もちろんバックヤードは外部サーバですから、塾内のネットワークに影響なく動画を活用したいという要望をクリアできています。eラーニング本来の使い方とは違うかもし

デジタル・ナレッジの Web サイトに公開されているコンテンツを掲載しています。

URL : <https://www.digital-knowledge.co.jp/archives/14322/>

公開日 : 2017.11.08



目次画面



学習画面

れませんが、我々にとってはデータ共有の方法として非常にメリットが大きいです。

— 教職員の方向けにもご活用いただいているそうですね。

教職員向けのナレッジ共有ツールとしても一部使用しています。塾内にはいわゆるイントラネットの掲示板のようなものもありますが、情報の周知徹底を考えたとき、その機能は十分ではありません。情報が本当に届いたのかどうか分からないからです。KDなら対象者を絞って情報を発信し、さらにちゃんと情報が届いたかどうかその理解度チェックまで容易に行えます。

— 学生向けの一般的なeラーニングとしての使い方にとらわれず、さまざまな用途にご活用いただいているんですね。

我々IT部門に寄せられるニーズとしてよくあるのが「特定の対象者にのみコンテンツを見せたい」「誰が見たか把握したい」「ちゃんと理解できたか確認したい」……まさにeラーニングの得意分野ですよね。こうしたニーズを形にしようとするとうeラーニングの要件とかがちり合致するんです。つまりeラーニングシステムの持つ機能をうまく活用すれば、それが学習目的でなかったとしてもいろいろな課題が解決できます。

— これからも利用は広がりそうですか？

全10学部の学生が履修者となり得るコンテンツを運用するなど、その利用は少しずつ増えています。もちろん単位も出ます。とくに宣伝はしていないのですが、評判を聞いて「うちでもこんなことができないか？」といった問い合わせもありますので、将来的には塾内に多数あるeラーニング系サービスの一本化ができれば良いですね。

— 今後の展望をお聞かせください。

大学全体としてはいわゆる“eラーニング”の占める割合は大きくありません。ただ先ほどもお話しした通り、日々の業務において「これはeラーニングの仕組みで解決できるな」と感じる場面が本当に多いんです。これからも従来のeラーニングの枠にとらわれず、いろいろな使い方をしていきたいですね。

お客様のニーズ

- ・ 学生向けに理解度テストを行いたい。
- ・ 導入にあたって重視するのはスピード（納期）と見やすさ。
- ・ 塾内の共通認証基盤とのシングルサインオンは必須。
- ・ サーバやセキュリティの問題があり、効果的な動画活用ができていない。
- ・ 「対象者を絞ってコンテンツを見せたい」「誰が見たか把握したい」「理解できたか確認したい」といった塾内で多い3つのニーズに対応したい。
- ・ 乱立するeラーニング系サービスを将来的には統一したい。

導入後の成果

- ・ 汎用パッケージでありながら不要な機能・項目を管理画面上で制御できる自由度の高いeラーニングシステム「KnowledgeDeliver」をご提供。
- ・ レスポンシブデザイン(※1)も採用し「見やすく使いやすい」eラーニングを実現。
- ・ SAML 2.0によるセキュアなシングルサインオン認証(※2)を短期間で構築。
- ・ 動画作成配信サービス「Video+」をご提供、サーバの負担やセキュリティの問題をクリアにした動画ストリーミングサービスを実現。
- ・ 動画データの共有ツールとしても定着。
- ・ 学生向けのeラーニングや理解度テストだけでなく、教職員向けの“ナレッジ共有ツール”としても活用。
- ・ 学習に限らず、学校運営上・業務上のさまざまな課題解決にフレキシブルに対応可能な仕組みを構築。

(※1) レスポンシブデザイン

複数の異なる画面サイズを考慮しページレイアウト・デザインを最適化する手法。PC、タブレット、スマートフォンなどいずれの端末でも同じユーザーインターフェースで学習が可能となる。

(※2) SAML 2.0によるシングルサインオン認証

SAML (Security Assertion Markup Language) は、OASISによって策定された異なるインターネットドメイン間でユーザー認証を行うためのXMLをベースにした標準規格。最新バージョンは2.0。SAMLの利用により、認証サーバに1回ログインするだけで複数のクラウドサービスやWebアプリケーションをシームレスに利用できる。



製品 products

- LMS
- 学習プラットフォーム
- 教材作成ツール
- 学習履歴管理
- Live 配信
- スマホアプリ



構築 solution

- カスタマイズ
- システム連携
- 独自システム開発
- スマホアプリ開発



クラウド cloud

- クラウド・ASP
- 動画配信・CDN

デジタル・ナレッジのワンストップメニュー



教育の現場で、いつも求められる「質の高い製品・サービス」を――

eラーニングに関わる“すべて”を提供するデジタル・ナレッジは、教育機関や企業の研修部門など1500を超える、あらゆる教育現場への導入実績をもつeラーニング・教育ICTのスペシャリストとして、教育の最前線で活躍されるお客様と実現したい夢や想い共有しながら、教育現場をより豊かにする最良で、質の高い製品・サービスを追求し、常に新しい技術の開発に挑戦し続けます。



教材 courseware

- 教材制作
- スタジオ収録
- インストラクショナルデザイン



教育 IT educational IT

- 教育環境のIT化
- クリッカー (ARS)
- タブレット



運用 operation

- 運用設計
- 業務委託
- 支援スタッフ派遣



募集 promotion

- 受講者募集
- リアルwebプロモーション

eラーニング戦略研究所

e-Learning Strategies Institute



eラーニング調査報告書無料ダウンロード実施中！

https://www.digital-knowledge.co.jp/report_dl/



お問い合わせ

eラーニングに関するご質問や弊社製品、サービスにつきましてお問い合わせなどございましたら、お気軽にご連絡ください。



日本初のeラーニング専門ソリューションベンダー
株式会社 デジタル・ナレッジ
www.digital-knowledge.co.jp

お電話でのお問い合わせ

☎ 050-3628-9240

www.digital-knowledge.co.jp

Webフォームでの
お問い合わせ



感動する eラーニングは 私たちが支えています。

日本初 eラーニング専門企業

 **デジタル・ナレッジ**

導入企業 (一部)

■企業・官公庁

朝日航洋株式会社 様
穴吹興産株式会社 様
出光興産株式会社 様
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 様
株式会社イマジカ・ロボット ホールディングス 様
大塚製薬株式会社 様
社会福祉法人 恩賜財団 済生会熊本病院 様
海上自衛隊 様
鹿島建設株式会社 様
キャノンマーケティングジャパン株式会社 様
協和発酵キリン株式会社 様
近畿日本ツーリスト株式会社 様
株式会社KDDI エボルバ 様
シグマベイスキャピタル株式会社 様
順天堂大学医学部附属浦安病院 様
株式会社すかいらーく 様
株式会社ドミノ・ピザ ジャパン 様
株式会社日立総合経営研修所 様
株式会社フォーシーズ 様
プラス株式会社ジョイントテックスカンパニー 様
ミニストップ株式会社 様 等

■教育ビジネス

株式会社市進ホールディングス 様
株式会社 N-Academy 様
株式会社 NTT データ・アイ 様
株式会社学研メディカルサポート 様
株式会社近代セールス社 様
株式会社時事通信出版局 様
株式会社セガ 様
TAC 株式会社 様
中央出版株式会社 様
デジタルハリウッド株式会社 様
東京書籍株式会社 様
日本マイクロソフト株式会社
(ICT 推進プログラム協議会) 様
株式会社明光ネットワークジャパン 様
株式会社平山 様
一般社団法人 不動産証券化協会 様
株式会社ベネッセコーポレーション 様
ヤマハ株式会社 様 等

■学校法人分野

SBI 大学院大学 様
大阪あべの辻製菓専門学校 様
公立大学法人 大阪府立大学 様
大阪教育大学付属 池田小学校 様
学校法人 大手前学園 大手前大学 様
学校法人 志学学園 眼鏡医療技術専門学校 様
学校法人 神奈川大学 様
独立行政法人 国立高等専門学校機構
国立米子工業高等専門学校 様
中部学院大学 様
学校法人 電子学園 日本電子専門学校 様
国立大学法人 東北大学 様
徳島県立総合教育センター 様
学校法人 西野学園 札幌医学技術福祉歯科専門学校 様
国立大学法人 広島大学 様
学校法人 明治大学 様
学校法人 八洲学園 八洲学園大学 様 等