

先進的IoTプロジェクト支援事業

アクティブ・ラーニング型授業を定量評価する
議論評価サービスの開発と市場開拓

2018年1月31日

ハイラブル株式会社

目次

1. 背景・目的
2. プロジェクト概要
3. 実施内容
4. プロジェクト成果
5. 事業化に向けた課題・展望

背景・目的

背景

- 知識基盤社会化によって要請される能力が知識量から”新たな能力”へ変化
- この新たな能力を養成するための教育を

主体的、対話的で深い学び

と定義し、新たな学習指導要領が策定され、教育現場に
アクティブ・ラーニングが普及しつつある。

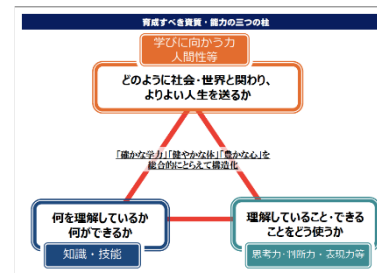
課題

- アクティブ・ラーニングの評価方法が確立していない。

目的

1. 議論評価サービスを教育機関に導入し、以下の活動を行う。
 - 現場教員からのフィードバックに基づく技術・サービスを改善
 - 市場開拓・ビジネスモデルの構築
2. これによって、アクティブ・ラーニングの評価事業の事業化のための活動を行う。

キー・コンピテンシー
21世紀型スキル
などと呼ばれる。



主体的・対話的で深い学びで
目指す資質・能力

プロジェクト概要

実証する製品「議論評価サービス」の概要

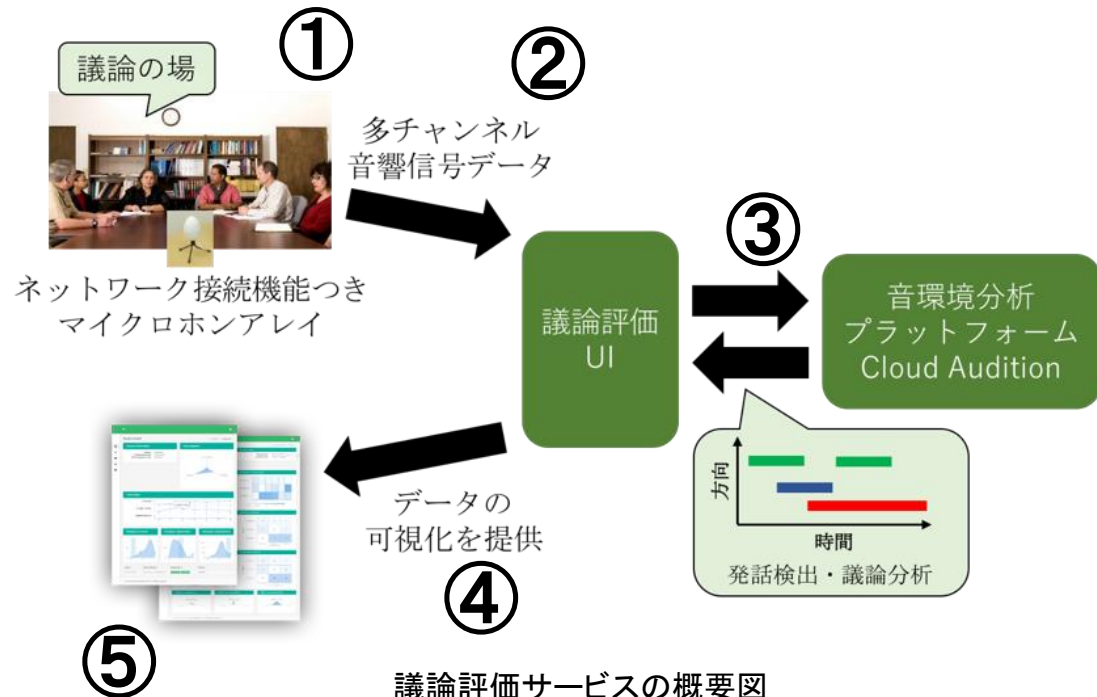
■ 使用するフロー

- ① ユーザはマイクロホンアレイで議論を録音
- ② 議論評価 UI へアップロード
- ③ 分析プラットフォームで音環境分析・議論分析
- ④ 議論評価UI が分析結果を可視化
- ⑤ ユーザは可視化結果を閲覧

自動

■ ユーザのメリット

- ✓ アクティブ・ラーニングのプロセスを直接評価可能
- ✓ 録音するだけで自動で分析される



議論評価サービスの概要図

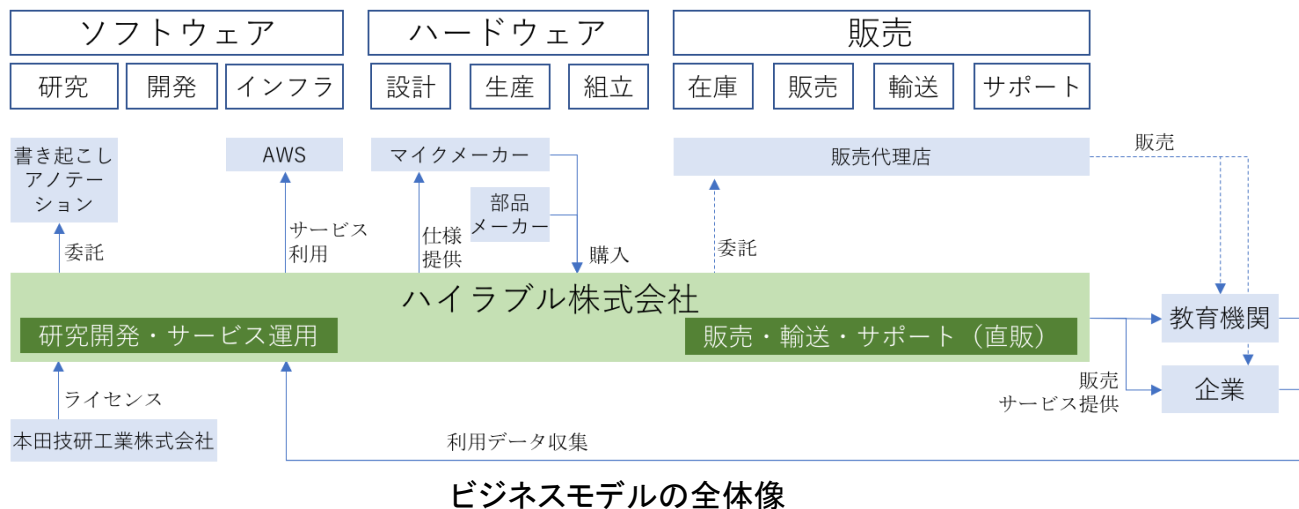
プロジェクト概要

実証する製品の強化・改善

- 議論評価サービスの導入実証を通して、次の2点を改善
 1. 分析技術を強化 → 価値の向上
 2. サービスを改善 → ユーザ体験の向上

ビジネスモデルの構築・運用・有効性検証

- ビジネスモデルを構築し、顧客アプローチや導入実証による運用を通して有効性を検証

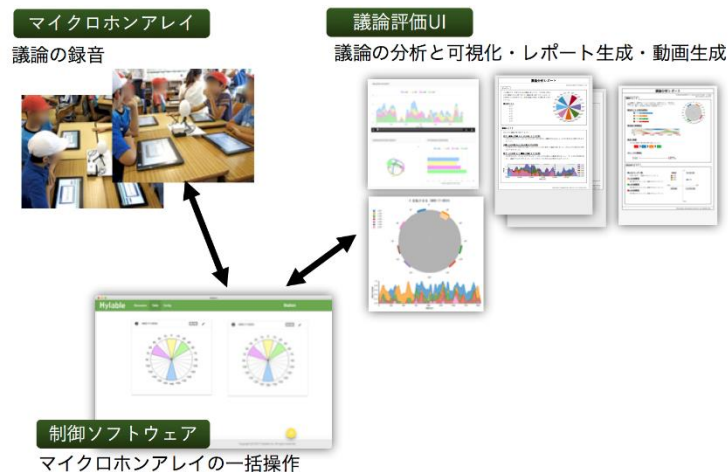


実施内容

価値提供検証

- 議論評価サービスの強化
性能を向上させるための
音環境分析・議論分析技術を強化
- 価値提供の評価および議論評価サービスの改善
議論評価サービスの各部の改善や、
分析ノウハウの蓄積、特許出願

- 議論評価サービスの利用者獲得
説明会や打ち合わせ、
デモンストレーションの実施
- 価値提供実績の収集
導入実証、実証先からの
フィードバック収集を実施



強化・改善した議論評価サービスの全体像



導入実証の様子

左:小学校、右:小中学生教育プログラム

実施内容

ビジネスモデルの構築・運用・有効性検証

■ 構築

ビジネスモデルを具体化し、体制整備や商材制作を実施

■ 運用

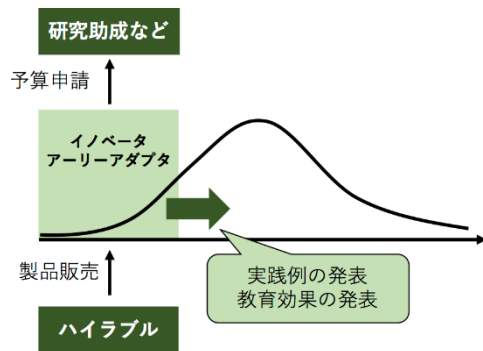
営業活動や導入活動を実施



プロモーション・営業活動
展示会出展の様子

■ 有効性検証

運用で得たフィードバックを元に検証



販売拡大の概要図

プロジェクト成果

価値提供検証

■ 定性的な目標

ヒアリングによって本サービスの実際の声を収集

■ 実績

■ **4件**のヒアリングを実施し、具体的な本サービスの利点を収集。

1. アクティブ・ラーニングの振り返り
2. アクティブ・ラーニングの可視化
3. 子ども自身の振り返り

} ユースケース設計に利用

■ 定量的な目標

アンケートを実施し、教育効果が期待できると答える回答者が70%以上

■ 実績

アクティブ・ラーニングを既に取り入れている、またはその予定である教員の**72%**が期待できると回答。

プロジェクト成果

ビジネスモデルの構築・運用・有効性検証

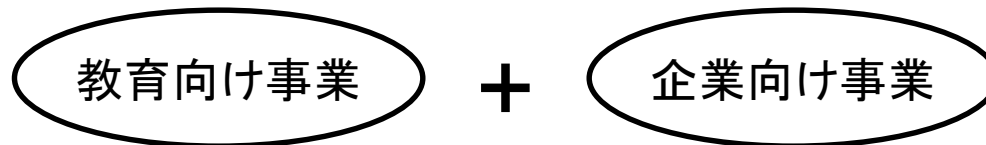
- 導入事例獲得
- 顧客アプローチ

目標達成状況

カテゴリ	目標数	実績
導入事例獲得	2件	8件
顧客アプローチ	商談 6件	商談 20件
	基本合意 1件	契約成立 2件

- 事業計画の作成

ビジネスモデルの運用を通して**有効性検証済みの事業計画を立案**



検証済ビジネスモデルの全体像

事業化に向けた課題・展望

議論評価サービスについて

- 利便性向上
 - 操作に慣れないユーザが使いやすいように
- 分析機能の向上
 - 時間情報以外の音の情報(声の種類・発話者など)を抽出できるように
- 教育研究との統合
 - 販売拡大のための実績や教育効果の蓄積

ビジネスモデルの構築・運用・有効性検証

- 営業力
 - 当社は研究開発が主で営業力が不足
 - パートナー企業との協力で販売
- 2つの事業
 - 教育向け事業だけでは売上が、企業向け事業だけでは知見が不足
 - 2つを並行して事業を進める。