

現場の学び 「インフォーマルラーニング」の 機会を広げるモバイルラーニング

システム構築不要の SaaS 型 e ラーニングパッケージサービスとして、シェア No.1 の座を維持し続けている東芝ソリューションの『Generalist』。このほど、いつでもどこでも学習できるモバイル対応が新たにオプションで追加され、注目を集めている。そこで今回、同社の三田村氏、戸花氏に、企業のモバイルラーニングの状況と『Generalist』の活用方法について、お話を伺った。



三田村律子氏

製造・産業・社会インフラソリューション事業部
業務ソリューション技術部
HRM ソリューション技術担当
主務



戸花康博氏

製造・産業・社会インフラソリューション事業部
業務ソリューション技術部
HRM ソリューション技術担当

ビジネス教育の モバイル化が加速

ビジネスシーンでモバイル端末を活用するビジネスパーソンが急増している。その背景にあるのがスマートフォンの加速度的な普及だ。2010 年度まで携帯電話の 1 / 4 程度だったスマートフォンの出荷台数は 2011 年度に急増して携帯電話を超え、今後はさらに携帯電話からスマートフォンへの買い替えが増加すると見られている。そして、スマートフォンユーザーの年代別の割合は、25 歳～44 歳までが全体 55% と過半数を占める。つまり、働き盛りの年代が、スマートフォン導入に積極的だということだ。スマート

フォンの邦人向け契約は 2010 年度ではまだ 33 万件程度だが、携帯端末メーカーがコスト抑制の為スマートフォンに注力していること、セキュリティサービスが拡大していることなどから、2015 年度には 800 万件を超えると見込まれている。

こうした背景から、多くのビジネスパーソンがスマートフォンを手にし、メールやスケジュールの管理、ナレッジの共有はもちろん、e ラーニングのモバイル化など、教育展開を含めてビジネスに活用する動きが加速している。

東芝ソリューションの戸花氏は、こうした状況を次のように説明する。

「スマートフォンだけでなく、タブレットなどモバイル端末が普及することで、それらを教育に活用できないかという企業の声が多くなっています。特に、多店舗展開しているような流通小売業や外食産業など、サービス向上やコンプライアンスの面から従業員教育に力を入れたい一方で、集合研修ではビジネスロスが大きく、店舗の PC 端末では従業員全員に十分な教育が難しいといった業種から、大きな期待が寄せられています」

同社の三田村氏は、モバイルラーニングに対する企業の期待について、次のように述べる。

「流通小売業や外食産業以外にも、例えば製薬メーカーからは、外勤の

MR に新商品の把握や MR 資格継続のための教育を、移動時間などを活用する形で教育したいという要望が上がっています。また、保険業のお客様からも、代理店や社員向け教育に活用できないかと打診がありました。さらに、業種に関わらず、簿記や宅建、医療事務、TOEIC などの資格取得や社員のスキル向上を目指す企業にとっては、少ない時間を利用した学習の仕組みとして、モバイルラーニングへの期待が高まっています」

経済環境やビジネス環境が大きく変化する中で、ビジネスパーソンの業務は多忙になる一方だ。しかし、そうした中でも学びを深めていかなければ個人も企業も競争力が低下してしまう。業務と学びを両立させなければならぬ状況で、モバイルラーニングへの期待が高まっているのは、当然だともいえる。

こうした状況を受けて、東芝ソリューションは、トップシェアを誇る同社の eラーニングサービスにモバイルラーニング機能を追加したのである。

**管理者にも優しい
『Generalist / LM』**

東芝ソリューションは、人事給与・就業管理や人材評価・目標管理、そして教育管理・人材育成まで、IT化したシステムで総合的な人財管理を実現するソリューション『Generalist』を提供している。『Generalist』は、国産パッケージとしては1300社を超える実績を誇り、特に従業員数1万人以上の企業

モバイルラーニングの活用事例

活用例 業種 : 外勤者への教育 : 製薬

OMRの資格継続のための教育

○新商品の把握

移動中や空時間を利用し必要な教育を効率的に受講

新商品の把握

では実に25%が活用しているという実績がある。

その中でeラーニングの作成、実施、受講管理、効果測定、集合研修との連動などがシステム構築不要で実現できるソリューションが『Generalist / LM』である。『Generalist / LM』はSaaS型のサービスで、インターネットの接続環境さえあれば簡単に導入が可能だ。初期投資が不要で、システムの監視も不要、固定資産とせずに部署としての経費でも導入できるなど、人財育成をトータルでサポートするソリューションとしては驚くべき手軽さで導入できる点が魅力であり、SaaS型のLMS市場では何年もトップシェアの座を維持している。この『Generalist / LM』に、モバイルラーニング機能が追加されたのだから、企業からの注目が集まるのも当然だといえるだろう。

モバイルラーニング『Generalist / LM』では、いつでもどこでも学

習できる受講者本人はもちろん、教育主催者や管理者にとっても導入のメリットは大きい。例えば、教育主催者は、PCとモバイルでコンテンツを分ける必要がない。1コンテンツで複数キャリア対応が可能なので、端末を意識せずにコンテンツを作成することができる。作成期間や作成コストが大幅に削減できることは間違いない。

また、PC、モバイルどちらの端末から受講しても履歴は一元管理できる点は、管理者にとって嬉しいポイントである。もともと『Generalist / LM』は、受講登録や進捗管理、お知らせメールなどの進捗フォローや、テストやアンケートなどの実施・確認・分析が容易であるなど、管理者にやさしいシステム。eラーニングをモバイル化する際にも、PC・モバイルの一元管理が出来て余計な手間が増えないことは、多忙な管理者にとっては大きなメリットである。

ラーニングシステムの ビジネス活用

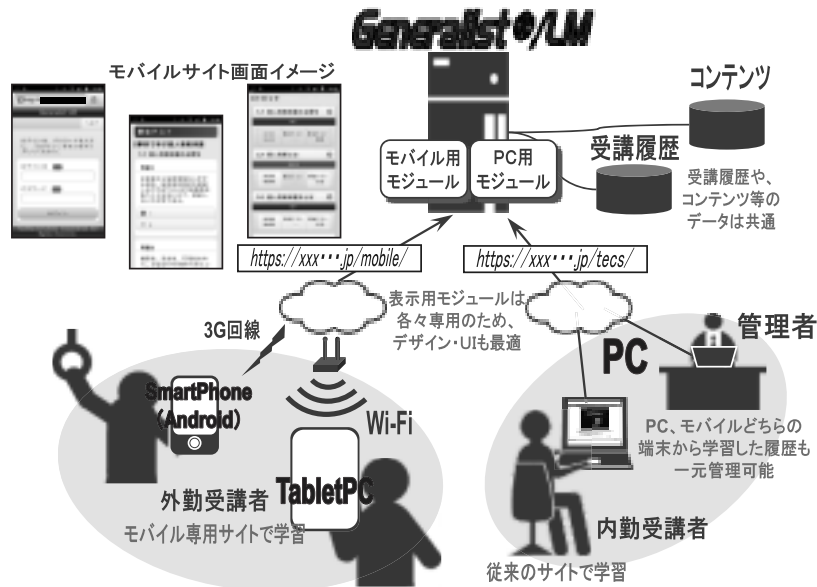
eラーニングシステムのモバイル化を推進すると、実は教育以外のビジネスの現場にも活用例が広がっていく。モバイル化の推進によって、業務の効率化はもちろん、会社から提供される教育機会（フォーマルラーニング）以外にも、日々の仕事の中のなかで学びを深めること（インフォーマルラーニング）が可能になるのだ。

例えば、保守点検業務の支援だ。マニュアルを電子化してモバイル端末で持ち歩けば、分厚い紙のマニュアルを現場に持ち込み、都度該当箇所を探し当てる手間から解放される。点検チェックリストをモバイル化することで、より確実な点検と実施記録の保持が可能になる。

商品開発や営業支援に活用することもできる。新商品の開発から販売までは、開発会議、顧客や消費者からの意見収集、商品化、営業活動、客先でのプレゼンテーション、結果の報告など、数多くの過程がある。モバイル端末で試作品情報や商品ライブラリを持ち歩き、アンケートでの意見収集を容易にし、顧客評価を情報の抜け・漏れなく共有することができる。

「営業担当は試作段階のものを含めて詳細な商品情報を持ち歩くことが可能になりますし、営業担当がお客様から直接聞いた最前線の意見を、商品開発にダイレクトに反映させることが出来ます。実は、我々自身がモバイルシステムの開発段階で、そ

モバイルラーニング Generalist/LM



うした活用の仕方を実践しているのです」(戸花氏)

モバイル化したシステムを導入すると、こうしたビジネスでの展開と、従来イメージされた教育での活用が、境目なく連動することも日常的に行われるはずだ。

「例えば、モバイル端末で商品情報や顧客情報を持って、営業に行ったりします。商談がうまくいかなかった帰りの電車の中で、会話を思い出しながらeラーニングでコーチングの学習をすることも可能です。“なぜ”という疑問や学習意欲の高まりを逃さず、実務と連動させながら、いつでもどこでもすぐに学習できれば、学習効果も高まるのではないのでしょうか」(三田村氏)

グローバル化にも対応

『Generalist / LM』は、モバイル機能だけではなく、オプションでグローバル機能も追加された。これに

より、海外も含めたグループ内の全従業員に経営方針を徹底することや、日本国内と同じ教育を同じシステムで受講（表示言語は選択）、一元で受講管理を行うといったことが可能になった。多くのグローバル企業が抱える悩みを、解消することが出来る。

「『Generalist / LM』の特徴は、拡張性、柔軟性、利便性に富むところ。これからも、お客様の声を伺いながら発展させていきたいと考えています」(三田村氏)

モバイル化、グローバル化と、企業のニーズに応える形で進化を続ける『Generalist / LM』。企業からの高い支持を受けてトップシェアを誇る状況は、まだまだ続きそうだ。

●お問い合わせ先
東芝ソリューション株式会社
〒183-8512
東京都府中市片町 3-22
TEL : 042-340-6750
E-mail : Generalist@toshiba-sol.co.jp
URL : http://Generalist.toshiba-sol.co.jp