


- 3. アカデミアシステムズ株式会社の開発した

インターネットを利用したサイバーラーニングシステムの市場性調査

Merchantability investigation of a cyber learning system using the Internet

 キーワード	遠隔教育, 遠隔会議, 多人数参加型コミュニケーション環境
Key Words	e-learning, e-conference, communications environment for communities

1. 調査の目的

本調査は、独立行政法人 中小企業基盤整備機構の行う創業・経営革新支援事業(ビジネスアイデア支援モデル事業)の対象として選定された、アカデミアシステムズ社の開発した遠隔教育/会議システム AKADEMIA の市場性を調査することを目的とする。

2. 調査研究成果概要

(1) 調査の構造

調査は 市場動向調査と ユーザニーズ調査の2つから構成される。 と の結果より、AKADEMIA が狙うべき分野や営業戦略、事業展開に関する提案を行なった。

(2) 調査の内容

市場動向調査

AKADEMIA に類似する遠隔教育/会議システムについて、文献調査により概況を把握した。

ユーザニーズ調査

AKADEMIA の利用ニーズを、システムを利用して運用する側(オーナー)と、システムを利用してサービスを受ける側(エンドユーザ)の双方の側から調査した。調査対象としたのは、有望分野として想定される3つの分野、 . 海外子女教育分野、 . 学術・研究分野、 . 教育・研修サービス分野、である。

. 海外子女教育分野におけるニーズ調査

教育を主目的とする AKADEMIA 利用のうち、最もニーズが高いと想定される海外子女教育分野におけるユーザニーズを調査した。ここでは同分野に詳しいアドバイザーの助言のもとで、まずビジネスモデルを仮設定し、そこに関与するそれぞれのプレイヤーに対して仮説検証型調査を行なった。

. 学術・研究分野におけるニーズ調査

技術者や研究者、専門家等がコミュニケーションを主目的に AKADEMIA を使用する場合のニーズを明らかにするために、学術コミュニティに対するアンケート調査およびインタビュー調査を行ない、ニーズを検討すると共にツールとしての評価も得た。

. 教育・研修サービス分野におけるニーズ調査

web 調査により、学校や企業における教育や研修、およびこれらに関するサービス事業に従事する関係者の意識を調査し、市場性を探った。

(3) 主な成果

有望市場における市場性を検討・評価できたこと

当初想定していた有望分野におけるビジネスモデルを検討していく過程で、事業展開における問題点や課題が明確になり、それらを回避するためのポイントが把握できた。

隣接分野により大きなニーズを見いだせたこと

期待していた有望市場に隣接する分野に、より大きなニーズを見出すことができ、事業展開のための大まかな道筋が見えた。

実際のユーザを確認でき、実験へとつなげられたこと

有望なユーザ候補として調査した対象が、自らモニター実験を希望し、実践できた。また、その成果を基に AKADEMIA の活用を次年度の活動計画に組み込み、準備に入っている。

取り組むべき課題が明らかになり、更なる技術開発の方向性や営業戦略を提案できたこと

web 調査やインタビュー調査を通して、類似システムやサービスとの差別化方法や更なる開発・強化の必要な機能の明確化、適切なサービス価格帯や提供方法、狙いやすい対象・分野等の詳細を把握でき、これらのデータを基に事業展開方法を提案できた。