

松岡 秀紀 (マツオカ ヒデノリ)

株式会社システム・テクノロジー・アイ社長



Real E-Learning時代の実現を目指して

◆ベンダー系資格試験市場に注力

当社は、Real (真の) E-Learningの実現ということで、いつでもどこでも自由に学べる、より良い学び環境を提供し、企業・個人のスキルアップに貢献していきたいと考えている。

当社は、平成9年6月に、(株)オープンシステム研究所とインドKumaran Systems Inc.とのジョイントでスタートした。オープンシステム研究所は、日本オラクル(株)が日本国内でビジネスを展開すると同時に出来上がった会社でオラクルテクノロジーの教育を行っていた。平成11年にはKumaran社との資本提携を解消して現社名となり、いち早くE-Learning事業に参入した。平成12年にはオープンシステム研究所を吸収合併し、同社が持っていた教室型の教育と当社が始めたE-Learningをミックスした事業を広く展開。平成13年6月に、WebベースのE-Learning「@iStudy」を開始し、平成14年12月には、ブロードバンド対応のiStudy BBシリーズを発表した。

当社の事業は、大きく三つに分けて展開している。iLearning事業は、インターネットを使った自己学習 (E-Learning) である。教室型の教育事業としては、Learning事業があり、オラクル、IBMを中心とする認定研修ビジネスを行っている。そして、オラクル関連製品の提供とマイグレーションおよびプロフェッショナルサービスの提供を行っているのがP&S事業である。

平成14年6月期の売上高は9億54百万円で、営業利益は1億円である。事業別の売上構成比は、iLearning事業が50%、Learning事業が31%、P&S事業が19%となっている。

日本でのE-Learning市場は、2006年には1,900億円以上になると見られている。NTTデータ経営研究所の発表では、2005年の国内潜在市場は、総計約1兆円という数字が出ている。

当社は、E-Learning事業の中でも、特にIT資格試験市場に焦点を絞って展開してきた。人材の流動化やJOBポジションのチェンジ、IT化の推進によって、ITエンジニアの不足を補い、スキルアップを図るのである。IT資格試験は、大きく二つに分かれている。一つは経済産業省が行っている情報処理試験を代表とするもので、もう一つはオラクル、マイクロソフト、IBM等のベンダーが主催する資格試験である。このベンダー系資格試験市場は、現在急成長しており、当社はここに注力している。2001年度には、年間33万回のテストが実施されている。年成長率は50%で、2002年度は60万回のテストが実施されると予測している。

◆幅広い製品ラインアップ

当社が販売しているiStudyシリーズは、全19シリーズ、パッケージ製品は75、Webベースまで入れると合計190製品(9月末現在)となる。技術者は、データベース、ネットワーク、オペレーションというすべての技術が求められる。そういった意味で、当社の製品は、単にオラクルやマイクロソフトだけではなく、技術者に必要なあらゆるテクノロジーの幅をカバーするラインアップとなっている。学ぶスタイルも多岐にわたっており、これらを同時に展開しているのが当社の特徴となっている。今後は、ブロードバンドへの対応やリモート・ラボも可能になってくる。

iStudyのコンセプトは、「iStudy Anywhere」で、いつでもどこでも自由に学べるということである。販売チャンネルも多様化しており、昨年9月末現在で、59社の販売パートナーを持っている。大型書店やPCショップへの流通は全体の15%にすぎず、一番比率が高いのは教育事業会社で、全体の30%である。また、当社のウェブサイトを通じての販売も25%となっている。顧客については、個人が60%、企業が40%である。

iLearning事業の製品販売数は、2002年第4四半期より、限定されたiStudyを書籍にバンドルしたものを含め、平成14年9月末現在で、累計16万4,392ライセンスである。当社のユーザーは9月末現在で2万2,109名(当社へユーザー登録をされた方)、「@iStudy」という会員向けウェブサイトでの会員数は、ユーザーを含めて5

万7,977名となっている。ユーザーのほとんどがITエンジニアであり、国内では最大級の会員数である。会員数は順調に伸びており、月間で3,000から4,000名の増加となっている。

◆ユーザーのニーズに合わせたiStudy

現在、企業がE-Learningに求めているのは、トータルな教育のサポート、教育コストの削減、計画的な教育、その効果の把握である。一方、個人のユーザーは、会社から求められているものと自分の求めているものが違うのではないかと考え、自己投資してスキルアップを図り、その時間も自分で作り出している。昨年11月に実施したアンケートによると、79%が学習の場所として自宅を挙げている。彼らが求めているのは、より安く、購入や導入が簡単で、スキルアップに効果があり、次へつながるものである。これらをカバーできるのが当社のiStudyシリーズである。

企業が求めている、トータルコストの削減や予算を計画的に使っていく部分においては、E-Learningの総合ライセンスである「iStudy Enterprise License」を昨年8月に発表し、サービスを開始している。導入方法がユニット単位で、プリペイによって購入した範囲内で自由に使うことができるというものである。年間での契約となるため、継続的なビジネスが見込める。これは業界初の試みであり、当社はリーディング・カンパニーとして、企業とのパイプラインを増やしていこうと考えている。

E-Learningプロバイダのタイプはプラットフォーム・プロバイダ、コンテンツ・プロバイダ、サービス・プロバイダ、システム・プロバイダの四つと考えている。その中でも当社はコンテンツ中心型で、常により良いコンテンツをプラットフォーム・プロバイダやサービス・プロバイダに提供している。当社のコンテンツは、海外コンテンツ、国内コンテンツ、自社開発コンテンツの三つに分かれている。それらをすべて、当社のコンテンツデータベースで管理し、他の教育事業会社に提供している。

◆ブロードバンド時代への取り組み

昨年12月、当社は、さらにステップアップするため、「iStudy BBシリーズ」の発表を行った。ブロードバンド時代のE-Learningへの取り組みである。iStudyシリーズは、ナローバンドでも使える「Test」コンテンツを中心に展開してきたが、ブロードバンドで、よりリッチなユーザー・インターフェースやコンテンツを提供することにより、新たに「Study」と呼ばれる部分をカバーしていく。「Test」と「Study」のスパイラルを形成することが、Real（真の）E-Learningの学習スタイルだと考えており、そこにメンタリングや教室型教育を加えて強化していくことが、当社の取り組みである。特に、「Study」の部分では、ブロードバンドをサポートした次世代E-Learning学習ソフトを作り上げている。

現在、ブロードバンドを利用しているのは、個人ユーザーでは約半数、企業でもまだ限られた数である。当社のiStudy BBシリーズは、ナローバンドでもブロードバンドと同等レベルの学習効果を出すことを可能にしている。実際に回線が繋がっていなくても、学習できるというのが大きな特徴である。

iStudy BBシリーズとして、1月17日に、「Javaプログラミング基礎」、1月30日には「Javaサーバサイドプログラミング」をリリースする。また、技術者のスキルとしては、コミュニケーションやビジネスマナー等も必要とされており、ヒューマンスキル系コンテンツもリリースしていく。3月末までに、BBシリーズとして10タイトルをリリースする予定である。

ITからトータルな教育へ、当社のコンテンツは拡大している。コンピュータやネットワークの基礎といった、新入社員や内定者が必要とするITスキルに関する教材を1月末から順次発売していく。3月までに、第1弾として11コンテンツのリリースを予定している。

Learning事業については、オラクル、IBMの認定研修を行っている。恵比寿、銀座で合わせて7教室の事業を展開しており、オラクル社内の実績では、当社は昨年度、国内第2位となっている。

今後の事業戦略としては、さらなるコンテンツの充実、総合的な企業教育の提供を行っていく。E-Learningと教室での学習をうまく組み合わせ、教育ソリューションを提供していくのが当社に求められていることだと考えている。

(平成15年1月15日・東京)