

## 第4話

破壊的イノベーションと  
eラーニング推進ランチョンセミナー  
登壇者募集の  
お知らせ

- 破壊的イノベーションとは、「無消費」の真空領域に放たれる短期的には製品の性能を引き下げる効果をもつ破壊的技術。クリステンセンが命名
  - 「破壊的イノベーション」の普及プロセス・eラーニング普及への適用
- 米国での事例：アラビア語を学びたい高校生。学校にはその授業はないが、オンラインならできる。何もないよりはマシなのでオンラインプログラムの質に対する期待値は低い。そのように開始されたオンラインプログラムは質を高め、やがて教室学習と同じ（あるいはそれを上回る）レベルに到達し、教室での学習を駆逐するライバルとなり教育に革命をもたらす。
- 熊大での応用として、通常の正規科目を地道にeラーニング化することの他にも着眼点があるのではないか？たとえば、
  - 誰もやりたくない高校復習科目を全面eラーニングで始める？
  - 非正規科目（公開講座など）のeラーニング化？
  - 多クラス基礎科目の平準化狙い（「情報基礎」のような応用？）
- 横道：ブルーオーシャン戦略（vsレッドオーシャン）と似ている？



# 「破壊的イノベーション」の普及プロセス

## 例1: 大型計算機vsパソコン

- イノベーションの性能改良は顧客のニーズを上回るペースで進む
- 「持続的イノベーション」は確立した市場での性能改良を追及する一方で、「破壊的イノベーション」は無消費を市場化する(例: 子供向けコンピュータ)
- 「破壊的」は既存技術に比べてコスト安だが最初は性能が劣っており、顧客のニーズを満たすことができず、また収益性も低い
- 既存技術の成功企業は、「持続的」を追及する
- 「破壊的」は徐々に改良され市場ニーズを満たすようになる
- 既存成功企業が新技術への転回に失敗することが多いのは以上の理由による

これをeラーニングに当てはめると・・・



# 「破壊的イノベーション」の普及プロセス

## 例2: 教育におけるeラーニング

- 教育の手法改良ペースは生徒や保護者のニーズを上回る
- 「持続的イノベーション」はすべての生徒に同じ教え方を用いることを前提にしている(一枚岩的教育)一方で、「破壊的イノベーション」は一人ひとりが異なる学び方をする(教育の個別化)を前提とする
- eラーニングは最初は既存の教育ニーズを十分満たせない
- 既存の教育関係者は、一枚岩的教育の改善を優先し、eラーニングを補助的にしか取り入れようとしない
- 「破壊的」は徐々に改良され市場ニーズを満たすようになる(潜在的能力が大きい)
- コンピュータ利用の教育がその力を発揮させるためには、まず教育の個別化という「無消費」への対応として活用すべき
- eラーニングを既存の教育システムと分離して導入すべき

# 「無消費」の真空領域

- 破壊的イノベーションを成功させるには、公立学校が自ら教えたいと望んでいる課程を狙わないことが肝要だ。むしろ、公立学校が教える必要性を感じているが、教えずにすんでよかったと安堵するような課程に焦点を当てるべきなのだ。だが、もし官僚がコンピュータベースの課程を必修科目にぶつけるようなことがあれば、教員組合の激しい反発を招くことは目に見えている
  - クリステンセン「教育×破壊的イノベーション:教育現場を抜本的に改革する」(邦訳2008年11月翔泳社)p.107
  - [内容紹介](#)・[原著の内容紹介\(日本語による\)](#)・[関連書籍](#)

# クリステンセン待望の新刊! 破壊的イノベーションが教育産業にメスを入れる!!

- 本書は「破壊的イノベーションを起爆剤として、学校教育を抜本的に変えていこう」という、意欲的な問題提起の書である。学校教育をめぐるさまざまな問題、満たされないニーズ、局所的に起こっているイノベーション、それらをすべて「破壊的イノベーション理論」で見事に体系づけ、説得力のある説明を与える、まさにクリステンセン・マジック!
- 日本では学校教育とは離れたオンライン・ラーニングが万人の手の届くものになり、当然IT企業もそうした動向を十分に承知している。本書の意義は教育+IT市場全体を俯瞰し、体系づけるレンズを与えてくれることにある。そしてそこに大きなビジネスチャンスを見出す関係者も少なくない。『イノベーションのジレンマ』が問題を枠づけするための「共通の言語」となったように、本書も教育とITをとりまく問題に共通の言語や枠組みを提供する一冊となる。(内容紹介: amazon.co.jpより引用)
- 【原題】Disrupting Class: How Disruptive Innovation Will Change the Way the World Learns

<http://www.amazon.co.jp/%E6%95%99%E8%82%B2%C3%97%E7%A0%B4%E5%A3%8A%E7%9A%84%E3%82%A4%E3%83%8E%E3%83%99%E3%83%BC%E3%82%B7%E3%83%A7%E3%83%B3%E6%95%99%E8%82%B2%E7%8F%BE%E5%A0%B4%E3%82%92%E6%8A%9C%E6%9C%AC%E7%9A%84%E3%81%AB%E5%A4%89%E9%9D%A9%E3%81%99%E3%82%8B%E3%82%AF%E3%83%AC%E3%82%A4%E3%83%88%E3%83%B3%E3%83%BB%E3%82%AF%E3%83%AA%E3%82%B9%E3%83%86%E3%83%B3%E3%82%BB%E3%83%B3/dp/4798117730>

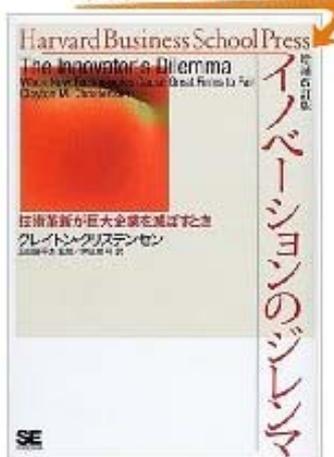
# 破壊的イノベーションを教育に!

ベストセラー「イノベーションのジレンマ」の著者  
クリステンセンが贈るイノベーター必読の書!

- 近年のニューロサイエンスの研究によると、我々が学ぶ事実は、これまで教えられてきたことと必ずしも合致していないことがある。もし我々が学術、経済そしてテクノロジーの分野で競争力を維持したいのであれば、知性について考え直し、教育システムを再構築し、学習への態度を再び活性化しなければならない。言い換えれば教育の現場で「破壊的イノベーション」を行うということだ。
- 本書を通して新しいアイデアや、既存の枠を超えた戦略を習得し、最優秀のサクセスストーリーに触れることができるだろう。
  - カスタマイズされた学習で多くの学生が成功する
  - 学生中心の授業で新たなテクノロジーの導入がより必要になる
  - コンピューターは個々の学生がさらに使用できるように、教室に革新的に配備される
  - 破壊的イノベーションは、学校改革を阻害する障害物を巧みに回避することができる
  - グローバルな教室で競い、グローバルなマーケットで成功する

[http://www.amazon.co.jp/Disrupting-Class-Disruptive-Innovation-Change/dp/0071592067/ref=pd\\_sim\\_b\\_3](http://www.amazon.co.jp/Disrupting-Class-Disruptive-Innovation-Change/dp/0071592067/ref=pd_sim_b_3)

クリック なか見! 検索



## 関連書籍



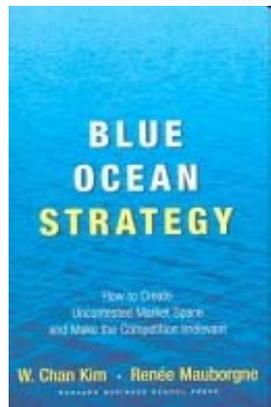
クリック なか見! 検索



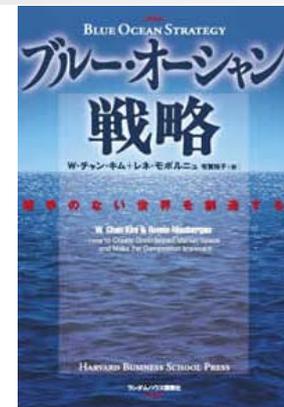
クリック なか見! 検索



- イノベーションのジレンマ—技術革新が巨大企業を滅ぼすとき (Harvard business school press) 翔泳社; 増補改訂版 (2001/07)
- 明日は誰のものか イノベーションの最終解 ランダムハウス講談社 (2005/9/16)  
原著 Seeing What's Next: Using the Theories of Innovation to Predict Industry Change Harvard Business School Pr (2004/09)
- イノベーションへの解 収益ある成長に向けて (Harvard business school press) 翔泳社 (2003/12/13)
- イノベーションへの解 実践編 (ハーバード・ビジネス・セレクション) 翔泳社 (2008/9/19)
- ポケット図解 クレイトン・クリステンセンの「破壊的イノベーション論」がわかる本 秀和システム (2008/04)
- 仲林清(2008)「イノベーションのジレンマ」(巻頭言)教育システム情報学会誌 25(3), 269-271



# 「ブルーオーシャン戦略： — 競争のない世界を創造する —」



- 「レッド・オーシャン」: 企業どうしが血みどろの競争をくり広げる市場空間
- 「ブルー・オーシャン」: 競争のない新たな市場空間。
- ブルー・オーシャンを築くことこそが新たな戦略の成功条件である
- 成功する戦略の打ち手はみな、競争を無意味なものにし、無限の可能性を秘めた新たな需要を創造している。「競争をやめることこそが勝利への道である」
- 多くの企業は、「レッド・オーシャン」の中で、いかに競合他社を押さえて成功を収めるかということばかりに注目している。ライバルより優位に立つため、市場シェアを獲得するため、そして差別化をはかるために、企業はもがき、苦闘をつづけてきた。しかし、レッド・オーシャンでは各産業の境界はすでに引かれており、価格競争は熾烈の度を極め、競争のルールは広く知れわたっています。競争相手が増えるにつれて、利益や成長の見通しは厳しくなっていく
- 著者インタビュー(訳書の出版社:ランダムハウス講談社が提供)
  - <http://www.randomhouse-kodansha.co.jp/blueocean/qa.html>

Chan Kim and Renee Mauborgne *Blue Ocean Strategy: How To Create Uncontested Market Space And Make The Competition Irrelevant* Harvard Business School Pr (2005/2/28) 37カ国語に翻訳!

©2009 鈴木克明

eラーニング推進機構 eラーニング授業設計支援室  
ランチョンセミナー

 Kumamoto University

 教授システム学専攻



# ランチョンセミナー登壇者募集のお知らせ

- 資格: 誰でも(資料と録画が公開されることに合意できる人)
- 話題: eラーニング推進機構の業務やIDに関係すること
  - かなり広い意味で、です。
- 報酬: 賞賛と鋭い質問+タダメシにありつけるかも
  - あなたの業績一覧に書くこともできます(誰も評価しないでしょうが)
- 形式: ランチョンセミナープレゼンスタイルに従うこと
  - 1枚目にリンク付の要約を用意する。
  - リンク: 2枚目以降へのリンクと外部資料へのリンクを含められる。
  - 発表者は1枚目を5-10分程度で話す。
  - 2枚目以降には補足資料を用意する。
  - 2枚目以降は参加者の求めがあった場合に限り、求めに応じて表示することができる。