

# 学校法人河合塾 (新教育事業推進室) 様

これから英語を本格的に学習する生徒向けのeラーニングを実証実験



1対1の対面で  
生徒の様子を見ながら学習指導

ID・パスワードの入力が不要で  
小学生も使いこなせるコミュニケーションツール

スピーキングの口の動きも  
しっかりわかる高画質な画面

VV V-CUBE セールス&サポート

学校法人河合塾 新教育事業推進室が採用した「V-CUBE セールス&サポート」とは？  
映像や音声を共有して1対1のe-ラーニングや手書き入力ができる、教育・学習支援サポートサービス

## Corporate Data

学校法人河合塾 新教育事業推進室

知識偏重ではない「未来型人材」育成のために、2019年4月に新しい中高一貫校開校を計画するなど、従来の大学受験予備校とは異なる新規事業の企画・運営を行う。

### ■事業内容

集合型授業の進学塾・予備校、映像授業+個別指導型の進学塾、学習参考書の出版、模擬試験など。

### ■URL

<http://www.kawai-juku.ac.jp/>

## 小学生向けeラーニングの効果測定

学校法人河合塾では、新たな教育を実践する場として、「未来型人材の育成」を目的とする中高一貫校の開校を計画している。今後、小学校でも本格的に英語の授業が行われるが、英会話塾などに通うケースなども考慮すると、入学する生徒の英語力にはばらつきがある。そこで、入学後、同じレベルからスタートできるよう、入学までに個々の能力にあわせた英語指導を行うeラーニングの指導方法の一つとして、「V-CUBE セールス&サポート」を使った実証実験を行った。

## 小学生向けeラーニングの課題

### 1 一方通行では 生徒が離脱

一方通行のeラーニングでは、生徒がカリキュラムをきちんとこなしているかが分からず、結果として生徒が脱落してしまうリスクがある。

### 2 個々の生徒の 習熟度が不明

テストなどを行っても、一方通行のeラーニングでは、生徒が本当に学習できているかが把握できない。

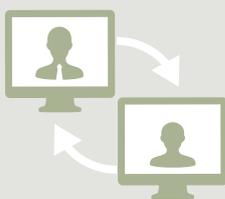
### 3 無料サービスは運用が煩雑 セキュリティに不安

Skypeなどの無料サービスは、個人アカウント登録などの準備や、セキュリティ、安定性、サポートの面で不安がある。

## V-CUBE セールス&サポートでこう解決!!

### 対面学習なので 欠席しにくい

1対1での対面学習なので、決められた時間に生徒がきちんとアクセスしてくる。都合が悪くなっても別な日時への振替も可能。



あらかじめ決められた曜日の時間になると、生徒がパソコンに向かい先生とコミュニケーションするため、カリキュラムに沿って授業を行える。1年間で相当数の課題があったが、途中での離脱者は1名もでなかった。

### 1対1だから個別指導できる

パソコンを通じ、生徒と講師が1対1での対面学習を行うため、生徒の習熟度にあわせた個別指導が可能。



生徒の理解度を毎回先生が把握し、習熟度にあわせた指導が行える。音声や画像を通じて発音などをチェックし、必要に応じてペンタブレットによる書き込みを行うなど、その時に最適な指導が可能になった。

### ID・PWの入力が不要

ID・PWの入力が必要ないため、アカウント管理の必要がない上、パソコンに詳しくない小学生でも使いこなせる。



生徒ごとにアカウントを持たせる必要がないため、アカウント共有の手間も不要。P2Pではないため、セキュリティ面や回線負荷の心配もいらない。

## Point of Selection

# V-CUBE セールス&サポート選定のポイントは？

### 1対1に特化したサービスであるか？

個々の生徒の習熟度にあわせた指導を行うために、1対1での対面指導が実現できること。



最新のテクノロジーを用いて教育を受ける体験とともに、講師との交流を通して、様々な形で英語を活用する楽しさを学ばせることができる。

### 英語の発音の口の動きまで確認できる高画質であるか？

安定した高画質や高音質により、実際に対面で行う授業同様に、適切な英語指導が実現できること。



家庭のインターネット環境がブロードバンドでなく、デザリング接続であっても、安定した画質・音質で提供できる。

### ペンタイプのタブレットデバイスが使えるか？

手書き入力による指導を行いたいという、講師からの要望に対応できること。



「V-CUBE セールス&サポート」のホワイトボード機能と、Wacomのペンタブレットとの組み合わせで手書き入力による指導を実現。

### 資産を持たずにすむクラウドサービスであるか？

実証実験であるため、新たな資産導入を行わずにeラーニングが実現できること。



「V-CUBE セールス&サポート」はブラウザ上で使い、維持費がかからず、専門で保守するスタッフも不要。システム要員がいなくても管理しやすい。

## Users Voice

# 「未来型人材」育成のための学校開設に向けたトライアル

河合塾の新教育事業推進室では、現在、知識偏重ではない「未来型人材」育成のための中高一貫校開校を計画しています。現在、少しずつ優秀な方々が大学の学部から、海外のトップレベルの大学を目指すという国際化、グローバル化が進んでいます。ここでは、異文化を体験し、国際的な人脈も作れるというメリットがありますが、単なる語学力や知識だけでなく、コミュニケーション能力なども求められるようになります。

この新しい中高一貫校で懸念するひとつが、入学時の英語の習熟度のばらつきです。現在、小学校でも英語の授業はありますが、学校の授業だけを受けた層と、それ以外の英語教育に触れた経験のある層では、英語力に差があり、同じレベルからのスタートが難しくなることが想定されます。

そのため、入学前に英語の個別指導を行うことの効果を測定するために、小4～小6の生徒を対象にeラーニングを実験的に行ったのです。

学校法人河合塾 新教育事業推進室室長 **櫻井淳二氏**



櫻井氏(右)と宗重氏(左)

いくつかの遠隔コミュニケーションのツールを比較しましたが、実は「V-CUBE セールス&サポート」という名称からeラーニングのイメージがなかったこともあり、当初は選定対象には入っていませんでした。また、ダボス会議のような国際的な活用事例もある

ということで、当初はオーバースペックという印象を持っていました。しかし、1対1のコミュニケーションに特化していること、ログインなどの負荷がないこと、手書き入力による指導ができることなど、要件に合致していたことから、最終的には「V-CUBE セールス&サポート」を選定しました。

学校法人河合塾 新教育事業推進室アドバイザー **宗重隆氏**

# 学校法人河合塾 新教育事業推進室における V-CUBE セールス&サポートの活用法

## 小学生向けeラーニングの実証実験

### 実証実験の目的

小学校高学年向けに、Moodle(ムードル)と「V-CUBE セールス&サポート」を組み合わせた英語のeラーニングを実施。2019年4月に開校を計画している中高一貫校の入学予定者に対して遠隔で入学前教育を実施するとした場合の教育手法や費用対効果、メリット、課題などを検証。

### 実証実験のKPI

英語をはじめて学ぶ生徒にも、1年程度履修させることによって、入学後、同じようにスタートできるレベルにすることを学習ゴールとした。

### 実証実験の具体的な内容

生徒は事前にMoodleによるWEB学習を受ける。



決められた曜日の決められた時間に「V-CUBE セールス&サポート」にアクセスする。



コミュニケーションツールを使った先生との交流を通して、学ぶことの楽しさや面白さを実感させる。



### 実証実験の結果

KPIとして設定していたレベルには、全生徒が到達。1日15分×週6日の学習パターンは、日々の学習習慣をつけさせる「仕掛け」として機能したことから、途中で脱落する生徒はいなかった。

遠隔教育の効果としては成功と言える内容であったが、一方で全入学予定者を対象とした規模での個別対応が可能か、といった課題も見えた。



V-CUBE

株式会社バイキューブ

〒153-0051 東京都目黒区上目黒2-1-1 中目黒GTタワー20F

URL: <https://jp.vcube.com> Tel.03-5768-3307

※「V-CUBE」は株式会社バイキューブの登録商標です。

※その他、本カタログに記載されている商品名、製品名は各社の商標または登録商標です。

P2016H-1000