

日本エイサー、Google OS を搭載したノート PC Chromebook の
文教市場への導入事例を公開
～野田学園中学高等学校の取り組みに見る教育現場の最前線～



日本エイサー株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:ボブ・セン)は、本日2020年12月7日、文教市場へのChromebook導入事例を一般に公開しました。

今回公開した導入事例は、山口県山口市の野田学園中学高等学校との共同開発によるものです。同校には現在、高等学校の1・2年で約600台のChromebookが導入されており、生徒一人1台のChromebookを活用した授業を行っています。また来年2021年度の弊社Chromebookの導入も決定しております。

事例紹介ビデオでは、今回のChromebook導入背景や、新型コロナウイルス感染症の拡大が続く中で学校および生徒が教育の新しい形を模索する様子、さらに、学校生活でのChromebookの具体的な活用状況をご案内しています。

日本エイサーでは、Chromebookなど「GIGAスクール構想」における学習者用端末の標準仕様に準拠した製品を取り扱っています。すでにChromebookなど学習者用端末を導入済みの全国の学校様や、今後導入を検討される学校様にもご覧いただけるよう、ウェブサイトおよびYouTube上に動画をご用意しています。

【事例詳細】

WEB サイト: <https://www.biz-dna.jp/showcase/education/nodagakuen.html>

YouTube 動画: https://www.youtube.com/watch?v=utdi_dE-0gg&t=11s

【協力】

野田学園中学高等学校

所在地: 〒753-0094 山口県山口市野田 56

公式サイト: <http://www.nodagakuen.ed.jp/>



プレスリリースページ

<https://acerjapan.com/news/2020/04B005>

Acer について

1976年の創業以来、Acerはハードウェア+ソフトウェア+サービスカンパニーとして、人々の生活を豊かにする革新的な製品の研究、デザイン、マーケティングおよび販売とサポートを行っています。パソコン、ディスプレイ、プロジェクター、サーバー(国内未発表)、タブレット、スマートフォン、ウェアラブル(国内未発表)に至る幅広いレンジの製品を提供するとともに、IoT (Internet of Things) に向けたクラウドソリューションの開発も推進しています。Acerは現在、全世界で約7,000人の従業員を数え、160以上の国と地域で展開しています。

詳細は www.acer-group.com (英語版)をご覧ください。

日本エイサー株式会社について

社名: 日本エイサー株式会社

所在地: 東京都新宿区西新宿 6-24-1 西新宿三井ビルディング 18F

代表者: 代表取締役社長 詹 國良 (ポプ・セン)

公式サイト: <https://acerjapan.com>

公式 facebook: <https://www.facebook.com/AcerJapan>

公式 Twitter: <https://www.twitter.com/AcerJapan>、Gaming 公式 Twitter: <https://twitter.com/PredatorJPN>

公式 Instagram: https://www.instagram.com/acer_japan/

公式 YouTube: <https://www.youtube.com/user/AcerJapanChannel>

© 2020 Acer Inc. All rights reserved. Acer と Acer ロゴは Acer Inc. の登録商標です。その他商標、登録商標、サービスマーク等の著作物の著作権は、帰属表明の有無に関わらず、それぞれの権利者に帰属します。発表内容は予告なしに変更または削除されることがありますのであらかじめご了承ください。

© 2020 Acer Inc. All rights reserved. Acer and the Acer logo are registered trademarks of Acer Inc. Other trademarks, registered trademarks, and/or service marks, indicated or otherwise, are the property of their respective owners. All offers subject to change without notice or obligation and may not be available through all sales channels.