

令和3年度 学びと社会の連携促進事業 (教育/EdTechイノベーション創出支援事業) 最終報告書



一般社団法人教育イノベーション協議会

令和4年3月

仕様書のサマリー

■件名：

令和3年度学びと社会の連携促進事業(教育/EdTechイノベーション創出支援事業)

■目的・趣旨：

成長する世界市場も視野に入れつつ、民間を主体とした日本の教育/EdTech分野におけるベンチャー企業等の育成・発展に必要な仕組みを構築することで、教育/EdTech分野でのイノベーションを促進し、10年後を見据えて、未来の創り手である次世代人材を育む学習環境づくりに資する新たな教育/EdTechサービスの社会実装の実現を目指す。

■事業の内容：

1. 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施
◇教育分野におけるスタートアップ企業 20社程度にプログラム提供し、期間は、2021年10月下旬頃から2022年1月下旬頃までの3か月程度とする。
 - ・メンタリングの実施
 - ・ピッチイベントの開催
 - ・コミュニティの形成
 - ・効果検証
2. 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施
◇対象は次代よりも前段階の者として、教育業界でのイノベーションに対して関心・アイデア・プロトタイプなどを持っている企業、団体、個人(次次代の教育/EdTechイノベーター)を巻き込む仕掛けとしてイベントを実施する。
 - ・イベント(ワークショップ等)の実施
 - ・コミュニティの形成
 - ・効果検証
3. 海外におけるEdTechイベント等への参加支援
◇国内のEdTech関連企業を海外の投資家等にアピールする機会を設け、海外のEdTechイベントへの登壇及びICT教育展示会への出展の機会を提供
 - ・SXSW EDU（アメリカ）への登壇又は出展機会の提供
 - ・BETT SHOW（イギリス）への出展
 - ・効果検証
4. 最終報告書の作成
◇教育/EdTechイノベーションの担い手育成の仕組み(育成 プログラムやコミュニティ等)が将来的に自走可能となるための計画を盛り込む

目次

1. 事業の背景と仮説

- (1) 背景
- (2) 見えてきた課題
- (3) EdTechイノベーターの2つの障壁と6つのニーズ（仮説）

2. 事業の概要

- (1) 事業の目的（基本方針）
- (2) 3事業について
- (3) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施
 - ①プログラム概要と企画方針
 - ②プログラムの流れ
 - i)メンタリングの実施概要
 - ii)ピッチイベントの開催概要
 - iii)コミュニティ形成概要
 - ③効果検証項目
- (4) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施
 - ①イベント概要
 - ②プログラムの流れ
 - i)イベントストーリー
 - ③効果検証項目
- (5) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援
 - ①企画概要
 - ②イベント概要
 - ③効果検証項目
- (6) 事業実施計画

3. 事業の実施結果

- (1) ウェブサイトについて
- (2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施
 - ①プログラムの企画・提案
 - ②公募・選定の実施
 - ③メンタリングの実施
 - ④ピッチイベントの開催
 - ⑤コミュニティの形成
 - ⑥効果検証
- (3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント等の実施
 - ①イベントの企画・提案
 - ②イベントの参加者募集・広報
 - ③イベントの実施
 - ④コミュニティの形成
 - ⑤効果検証
- (4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援
 - ① 公募・選定の実施（Bett Show2022出展者/SXSW EDU 2022登壇者・選考プロセス）
 - ② SXSW 2022 EDU の実施
 - ③ 海外に向けた広報施策の実施
 - ④ コミュニティの形成
 - ⑤ 概説

4. 事業の考察と次への提言

- (1) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する考察
 - ①仮説検証・考察
- (2) 次次代の教育/EdTechイノベーターに対する考察
 - ①仮説検証・考察
- (3) 海外発信における考察
 - ①仮説検証・考察
- (4) EdTechイノベーターを支え社会実装基盤整備に向けた提言

1. 事業の背景と仮説

1. 事業の背景と仮説

(1) 背景

動き始めた日本の「教育のデジタル化」

2019年12月13日に閣議決定された令和元年度補正予算案において、児童生徒向けの1人1台端末と、高速大容量の通信ネットワークを一体的に整備するための経費が盛り込まれ、「GIGAスクール構想」が始まった。



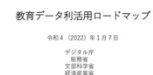
教育イノベーション関連では、2017年12月、経済産業省が「未来の教室」とEdTech研究会を発足し、第一次、二次提言を発信し、EdTech導入補助金、STEAMライブラリー等積極的に民間の知恵と公教育の接点を見出し、多くの成果を導いた。



文部科学省は、2018年6月Society 5.0に向けた人材育成 ～ 社会が変わる、学びが変わる ～（所謂、林プラン）を発信し、デジタル化推進本部が発足。2018年11月に「柴山・学びの革新プラン」、新時代の学びを支える先端技術活用推進方策（最終まとめ）を発信し、その後の「GIGAスクール構想」を推進する各種施策を実施。



2021年9月には、日本のデジタル化（DX）を推進すべくデジタル庁が発足。重点取組である準公共分野のデジタル化のひとつに教育分野を掲げ、2022年1月にはデジタル庁、文部科学省、経済産業省、総務省と合同で、「教育データ利活用ロードマップ」を公表。



1. 事業の背景と仮説

(1) 背景

教育のデジタル化を推進するイノベーターの存在

「GIGAスクール構想」をはじめとする教育のデジタル化は、これからの教育を考えるうえで旧来の教育に戻ることはできないほどの大きな進捗をみせた。そこには、既成概念に囚われず、自身のアイデア、プラン、サービス・プロダクトに先端性・汎用性のある技術を積極的に活用し、新しい教育のあり方を提唱し続けてきた教育イノベーターの存在が大きかった。

しかし、教育現場への浸透には大きな課題が山積し、これからは、具体的なビフォア・アフターを見せていく必要があり、更に教育イノベーターの位置づけは大きくなると考える。

ここで言う「教育イノベーター」とは、革新者、変革者と定義されるが、一般的な起業家のみならず、以下の5つに分けられると考える。経済産業省の「未来の教室」とEdTech研究会では、これら、ベンチャー企業起業家や大企業、自治体、教員や研究者も交え、議論を重ね、各種提言につなげていった。

- ・ 起業家 (アントレプレナー)
- ・ 社会起業家 (ソーシャルアントレプレナー)
- ・ 社内起業家 (イントラプレナー)
- ・ 先生起業家 (ティーチャープレナー)
- ・ 研究起業家 (アカデミックプレナー)

TOMORUBA

特集インタビュー／「EdTech」のフロントランナー・佐藤氏】<後編>
教育業界にイノベーションを起こすのは業界“素人”のスタートアップ
ーその理由とは？

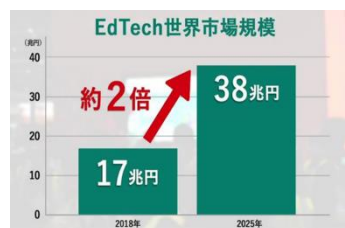
<https://tomoruba.eiicon.net/articles/200>

1. 事業の背景と仮説

(1) 背景

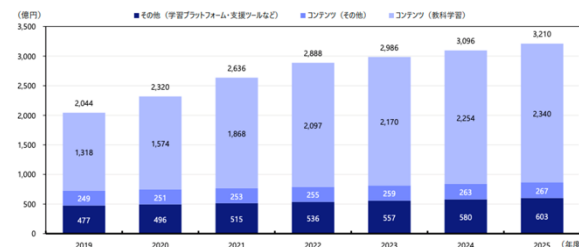
EdTechの市場規模と起業家（アントレプレナー）の動向

世界のEdTech市場規模は17兆円（2018年）から38兆円（2025年）の二倍になると予想されている。国内市場規模に関しては、約2500億円から3200億円（2025年）程度の規模が予想される。



JETRO ▲EdTech世界市場規模の伸び率（2018-2025年）

https://www.jetro.go.jp/ext_images/industry/service/edtech/edtech_project2008.pdf



出典：野村総合研究所「ITナビゲーター2020年版」

EdTech起業家（アントレプレナー）の動向

日本のEdTechスタートアップ数の明確な統計・調査は存在しない。理由としては、不明確なスタートアップの定義や生まれては消えていく企業も多く、その正確な数の把握は困難となっている。しかし、国内企業や調査機関による、カオスマップによるプレイヤーの動向は把握可能となっているが、毎年、新規プレイヤーが次々に生まれている状況とはいえない。考えられる仮説としては、「教育は変わらない」「儲からない」と言われる、教育の閉鎖感、事業の難易度の高さがあると予想する。

国内EdTechカオスマップ



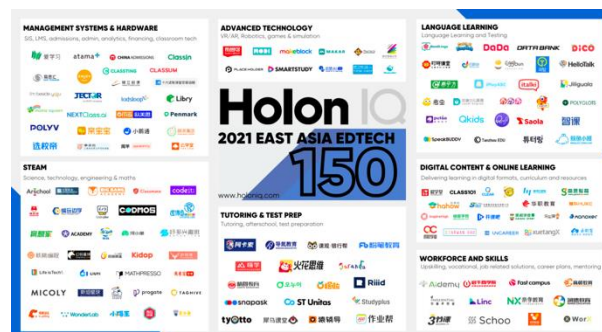
出典：スタディプラス

「K-12・高等教育系EdTech系カオスマップ」(直近3年でUS\$10M以上を調達した全35社を掲載)



出典：atamaPlus EdTech研究所

東アジアEdTechカオスマップ



出典：Holon IQ

1. 事業の背景と仮説

(1) 背景

海外への挑戦

日本のEdTechスタートアップが海外に情報発信する機会が多いとは言えないが、世界の教育イノベーションに関するハブとも言えるカンファレンスやコンペティションなどへつなげる国内事業者・団体の取り組みがある。

GESA（グローバルEdTech推進委員会）

Global EdTech Startups Awards (GESA) は、2021年世界で最も有望なEdTechスタートアップを表彰する、世界最大のEdTechスタートアップコンペティション。
GESAロンドン本大会への出場権をかけ、日本予選を主催



<https://geac.jp/>

EdTech Japan（一般社団法人教育イノベーション協議会）

2015年より、国内のEdTechスタートアップの海外進出支援及び海外の先進事例を国内にフィードバックするために、米テキサス州オースティンで開催されるSXSWedu（サウス・バイ・サウスウエスト）やEdTech Europeなどへ出展。EdTech Japanとして活動する



<https://www.edtech-japan.com/>

1. 事業の背景と仮説

(2) 見えてきた課題（仮説）

新型コロナウイルス蔓延をきっかけとしたインフルエンザなどの感染症による臨時休業の常態化や様々な格差や画一性からくる不登校の増、これまでの知識注入から主体的な学びへの移行、そして海外の先進的な取り組みから見ても、「いつでも、どこでも、誰でも」学べる公教育の環境・制度の見直しは必須であると考えます。そのためにも、教育のデジタル化を推進することは必須であり、これまで国と民間を挙げて取り組んできた教育イノベーションを更に推進することは急務と考える。

そのうえで、前述した教育イノベーターの5属性から特にEdTechという観点から「起業家（アントレプレナー）」の課題と次の起業家を輩出する素地となる教育改革のモーメントの更なる盛り上げりに着目し、

教育イノベーションを推進する担い手(EdTechイノベーター)や、それを支えるコミュニティを醸成し、どうしたら、EdTechサービスの社会実装の基盤（エコシステム）を整えることができるか？

というテーマに対する課題（仮説）をたてる。

< 課題（仮説） >

■ EdTechイノベーター（挑戦者）の不足

- ・新しい起業家（アントレプレナー）がでてこない
- ・現在活躍しているEdTechイノベーターが固定している
- ・成長する世界市場を視野に入れたグローバルで活躍するEdTechイノベーターが少ない

■ EdTechイノベーターを輩出・支援するエコシステムをどう作るのかわからない

- ・新しい起業家（アントレプレナー）たちが孤軍奮闘（孤立化）している
- ・受け入れる学校等の教育機関や教育者たちとの接点がない
- ・国や企業もエコシステム創出に向けたEdTechイノベーター支援をどのようにするべきかわからない

1. 事業の背景と仮説

(3) EdTechイノベーターの2つの障壁と6つのニーズ（仮説）

教育イノベーション協議会では、2012年よりEdTechスタートアップの支援を実施してきた。

（EdTech Japan Pitch Fes、EdTech Japan Global Pitch、EdTech Japan、Edvation × Summit 等）

それらの活動を通して、教育イノベーター育成における「2つの障壁と6つのニーズ」が見えてきた（仮説）。

仮説

< 2つの障壁 >

1. 教育の閉鎖感 （教育は変わらなそう、学校には入れなさそう）
2. 事業化の難易度 （教育は儲からなそう）



新しい挑戦者を増やすためには2つの障壁を乗り越える必要がある

< 6つのニーズ >

1. サービスの社会実装
（学校、自治体、企業、個人等の顧客開拓・導入先開拓）
2. メディア等を活用した広報支援
3. 国や自治体等への、実証事業を含む相談
4. 大手事業会社等との業務連携
5. ベンチャーキャピタル等による資金調達支援
6. 教育理論や公教育等、特有の制度や考え方に対する助言



教育イノベーターの活動を支援し、成果を上げていくには6つのニーズを満たしていく必要がある

本事業では、

実証事業を通し、教育イノベーションを推進する担い手(EdTechイノベーター)や、それを支えるコミュニティを醸成し、どうしたら、EdTechサービスの社会実装の基盤（エコシステム）を整えることができるか、の仮説検証・考察を実施する。

2. 事業の概要

2. 事業の概要

(1) 事業の目的（基本方針）

①事業実施の基本方針



EdTechによる教育イノベーションという文脈において、国が主導する教育政策や、それに係る実証事業等を通じて、社会的インパクトをもたらした事業者は一定いるものの、今後、民間主導で教育イノベーションを推進するには、続くシードフェーズの次代、アイデアフェーズの次次代の発掘・育成や、異業種から教育分野への参入後押し、グローバルへの接続は、持続的な教育イノベーション推進において、必須である。

それに向けて、インキュベーションを軸としたコミュニティを形成し、教育イノベーションを推進する担い手（EdTechイノベーター）や、それを支えるコミュニティを醸成することで、EdTechサービスの社会実装の基盤を整えることを目指す。

本提案では、以下の基本方針を定める。

基本方針

- ・ アイディアフェーズからシードフェーズまで、多様な事業者を対象とする。
- ・ 次代、次次代の育成にあたってはEdTechサービスの社会実装を第一の目的とし、必要な支援を実施する。
- ・ これまで教育以外の業種で活躍してきた事業者の、教育分野への参入を歓迎する。
- ・ グローバルを視野に入れた教育事業に取り組む事業者を歓迎する。

※プログラム名を、**「Edvation Open Lab」**とし、今後の教育イノベーションの推進、EdTechに振興を図る。

2. 事業の概要

(2) 3事業について

①業務内容

EdTechサポーター：

EdTechを活用した新たな教育サービスへの投資・連携インセンティブを持つ主体

例:教育出版業界、通信教育事業者、通信事業者、教育分野でのオープンイノベーションに関心のある事業者、自治体、ベンチャーキャピタル等

コミュニティの醸成

実施する各施策と、SNSのプラットフォームでのコミュニケーションを介したEdTechコミュニティを運営。EdTechサポーター、EdTechイノベーター、次代、次次代の相互な接点を作る。

効果検証、最終報告書の作成

実施する各施策により、各レイヤーのイノベーターにどのような変容があったか、アンケート又はインタビューを行い、実施内容と共に最終報告書にまとめる。

EdTechイノベーター（メンター含む）

未来の教室採択事業等で
シリーズA~Cの企業(※注1)、有識者

EdTech
イノベーター

メンタリング

未来の教室などで実践しているイノベーターを中心に次代のイノベーターへのアドバイス、支援を実施。（企業のみならず、NPO、研究者などの有識者も含む）

次代

次代のEdTechイノベーターで
シードラウンドの企業
（サービス・コンテンツ有り）
※異業種からの参入企業も含む

次代

インキュベーション（育成）

約3ヶ月のメンタリング、ピッチイベントへの登壇機会を設ける。ピッチイベントでは、社会実装に向けた進捗を社会に発信する。
（事業期間中に全応募企業が最低1回は登壇）

次次代

教育イノベーションに関心
を持つ企業、団体、個人
（アイデア、プロトタイプ有り）

次次代

イベント

イノベーションの第一歩を目指し、インプット、仲間探しを目的としたセミナー、ワークショップ、交流会、LT会参加の機会を設ける。

海外EdTech イベントへの 登壇・出展支援

海外志向の事業者に向けて、海外の投資家やソリューションを必要とする教育関係者への発信機会を設け、グローバルと接続の足がかりとする

2. 事業の概要

(3) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

① プログラム概要と企画方針



教育分野における
スタートアップ企業やベンチャー企業

異業種のうち教育分野への
進出を検討している企業



メンタリング

各分野の専門家による、次代のEdTechイノベーターへの知識やノウハウ等に関する支援と育成



ピッチコンテスト

次代のEdTechイノベーターの事業進捗発表の場の提供、及び投資や連携にインセンティブを持つサポーターとのマッチアップ機会の提供



コミュニティ

EdTechイノベーターの担い手同士や、担い手とサポーターが参加・交流できる場の構築

教育/EdTechに関する最新情報を入手できるアンテナとしての役割

企画方針

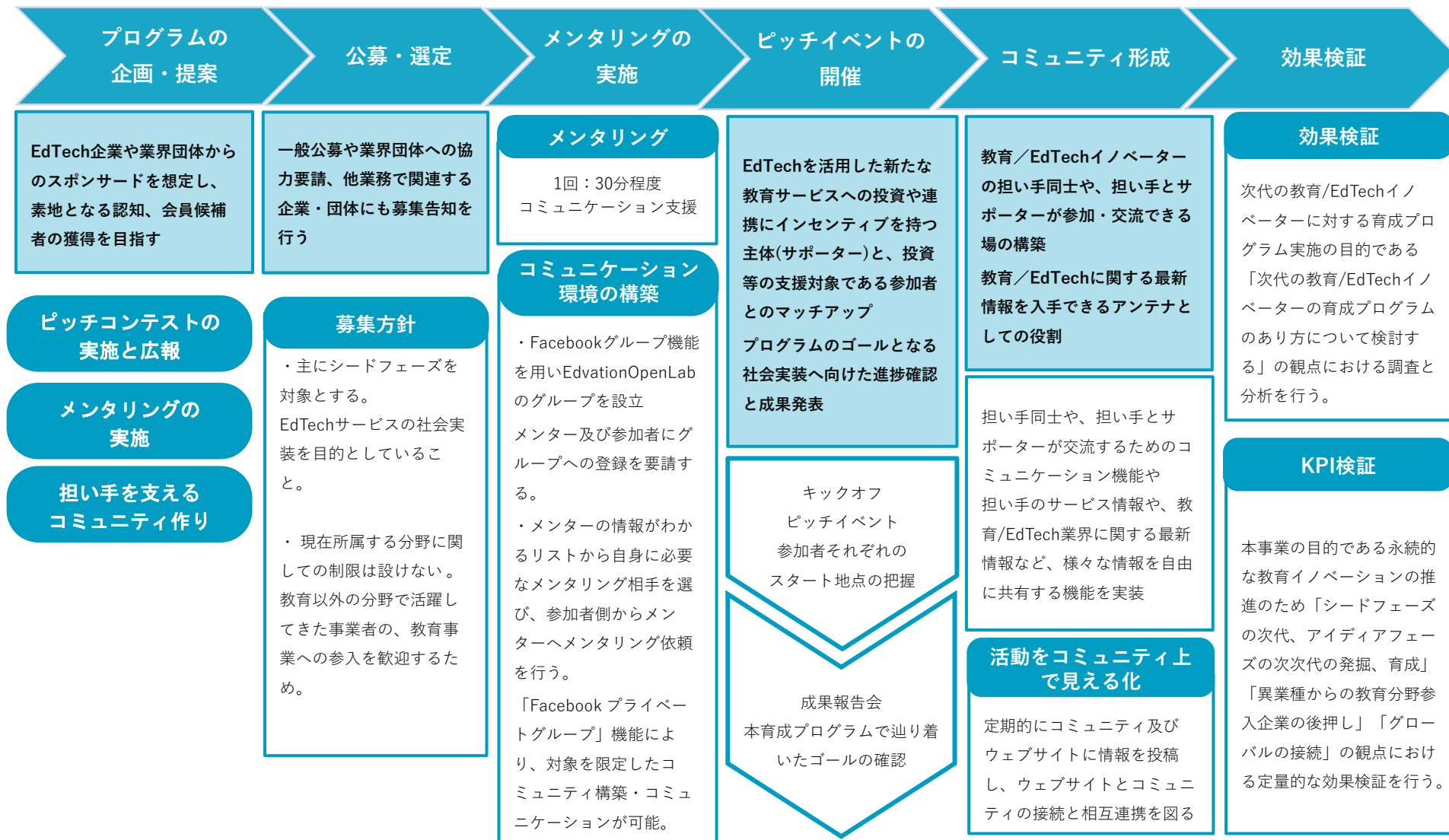
- ・ 日本における教育/EdTechの分野において、**10年後を見据えた次世代人材の育成とともに、新たな教育/EdTechサービスの社会実装を目指す**ことを基本方針とする。
- ・ 来年度以降の本事業の**自走を見据えた、次年度以降も実施できる効果的かつ再現可能なプログラムの企画・提案**を基本とする。
- ・ 次代のイノベーターにとって最も必要な「**社会への提案力**」を**育成・支援**するプログラムを展開する。

次代のEdTechイノベーターを効果的かつ継続的に育成していくための体制を整備

2. 事業の概要

(3) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

②プログラムの流れ

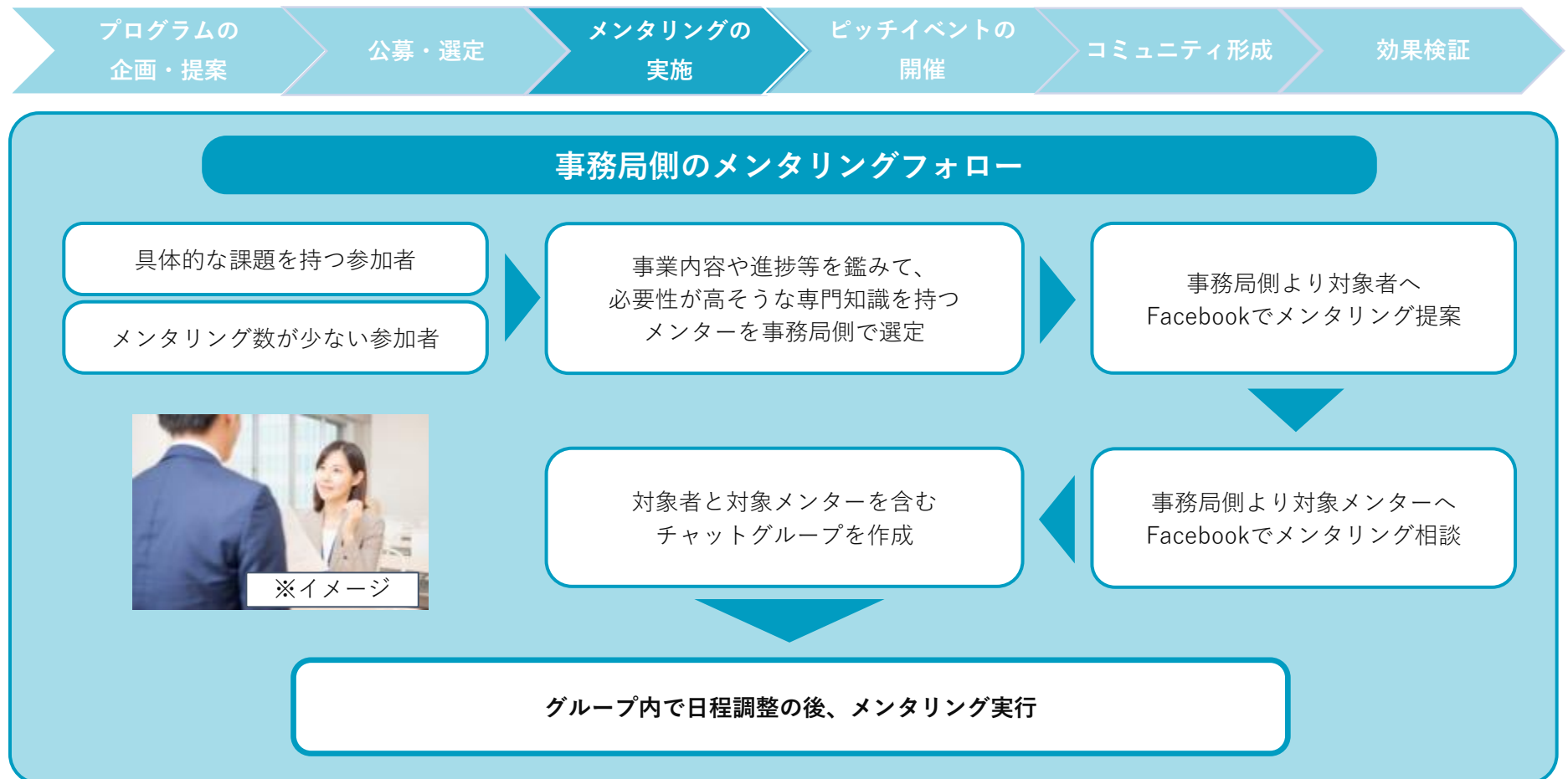


2. 事業の概要

(3) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

②プログラムの流れ

i)メンタリングの実施概要



2. 事業の概要

(3) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

②プログラムの流れ

ii) ピッチイベントの開催概要

キックオフピッチイベントについて	
目的	参加者それぞれのスタート地点の把握
イノベーターストーリー	事業の現在位置の把握と今プログラムのゴールイメージ形成
サポーターストーリー	参加者の現在位置の把握と今プログラムのゴールイメージ形成
項目	提案内容
セッションの時間	1社4分程度（ピッチ4分）
イベントの狙い	- 参加者のメディアへの露出 - 専門家へのピッチ経験値の増加 - 専門家からのフィードバックを直接得る機会の提供
マッチアップについて	コンテスト後は交流会を行い、そこでメンターと参加者とのコミュニケーションの機会を提供した。

成果報告会について	
目的	本育成プログラムで辿り着いたゴールの確認
イノベーターストーリー	プログラムを通して辿り着いたゴールとプログラム後の「社会実装」までの道筋確認
サポーターストーリー	各事業が今プログラムで辿り着いたゴールの確認とプログラム以降の支援を行うかの判断
項目	提案内容
セッションの時間	1社12分程度 （ピッチ7分、サポーターアンケート1分、フリーディスカッション4分）
イベントの狙い	- 参加者のメディアへの露出 - 参加者とサポーターとの実証実験へのマッチアップ - 専門家（サポーター）へのピッチ経験値の増加 - 専門家からのフィードバックを直接得る機会の提供
マッチアップについて	- ピッチ内容に対し、サポーターからフィードバックや質問を投げかけて参加者と直接コミュニケーションを取る時間を1社ごとに設けた。 - コンテスト後は交流会を行い、そこでサポーターと参加者とのコミュニケーションの機会を提供した。 - イベント中にサポーターから支援意思のアンケートを収集し、アンケート結果を参加者に共有することでマッチアップの機会を創出した。

各コンテストの後は交流会を開催し、イノベーターとサポーターのマッチアップを支援

2. 事業の概要

(3) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

②プログラムの流れ

iii)コミュニティ形成概要



コミュニティの目的

- ・教育/EdTechイノベーターの担い手同士や、担い手とサポーターが参加・交流できる場の構築
- ・教育/EdTechに関する最新情報を入手できるアンテナとしての役割
(次代、次次代のコミュニティを同一コミュニティとして運用することを想定)

コミュニティ実装機能

担い手同士や、担い手とサポーターが
交流するためのコミュニケーション機能

担い手のサービス情報や、
教育/EdTech業界に関する
最新情報など、様々な情報を自由に共有する機能

- ・ シードフェーズの次代の育成
- ・ アイディアフェーズの次次代の発掘、育成

- ・ シードフェーズの次代の育成
- ・ アイディアフェーズの次次代の育成
- ・ 異業種からの教育分野参入企業の後押し

2. 事業の概要

(3) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

③効果検証項目



〔効果検証項目〕

効果検証では、次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム実施の目的である「次代の教育/EdTechイノベーターの育成プログラムのあり方について検討する」の観点における調査と分析を行う。

また、KPI検証により本事業の目的である永続的な教育イノベーションの推進のため「シードフェーズの次代、アイディアフェーズの次次代の発掘、育成」「異業種からの教育分野参入企業の後押し」「グローバルの接続」の観点における定量的な効果検証を行う。

項目	対応成果
育成プログラムに関する意識調査（アンケート）	次代の教育/EdTechイノベーターの育成プログラムのあり方について検討
育成プログラムに関する実地調査（ヒアリング）	次代の教育/EdTechイノベーターの育成プログラムのあり方について検討
本プログラム参加者の商談数・支援マッチング数	異業種からの教育分野参入企業の後押し シードフェーズの次代の育成
コミュニティへの最新情報投稿数	次代、次次代のイノベーター育成 異業種からの教育分野参入企業の後押し

2. 事業の概要

(4) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

① イベント概要



教育業界でのイノベーションに対して関心・アイデア・プロトタイプなどを
持っている企業、団体、個人（次次代の教育/EdTechイノベーター）を対象



LT会(ライトニングトーク)

プレゼンを通して自身の現在地の把握と様々な交流を支援し、自身のアイデアへ専門家からフィードバックを貰える場を提供



オンラインセミナー

アイデアを形にする上で必要な業界最新情報と社会実装の為の知識を取得できるオンラインセミナーを実施



ワークショップ

社会実装に向けて「個人の理想」を「社会の理想」に昇華し、次代のイノベーターへの道筋を確認するための理想設計ワークショップを実施



コミュニティ

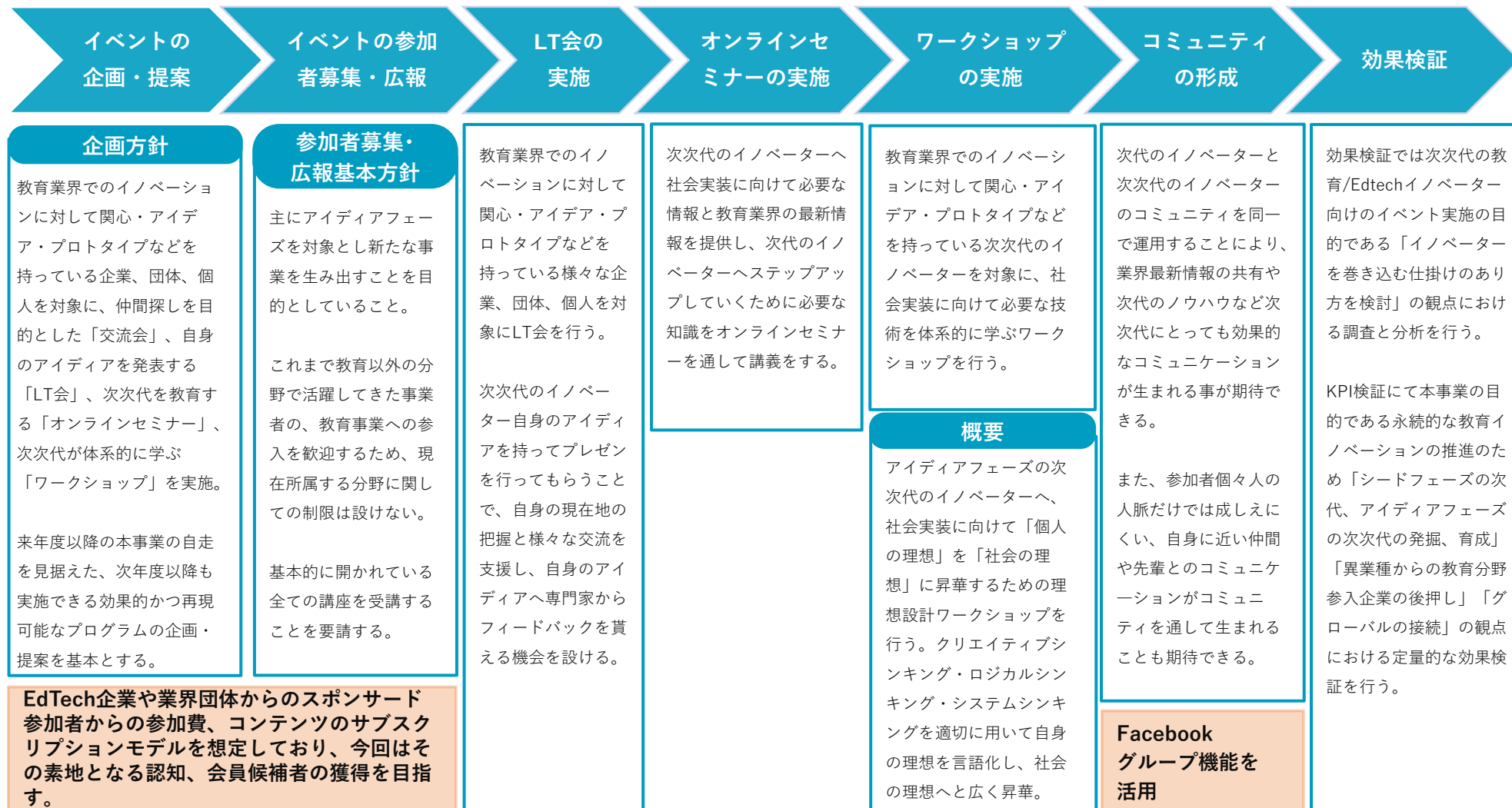
業界最新情報の取得や次代のノウハウの共有など、次次代にとって効果的なコミュニケーションの場を提供

次次代のEdTechイノベーターを
巻き込む仕掛けとして、イベントを実施

2. 事業の概要

(4) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

②プログラムの流れ



EdTech企業や業界団体からのスポンサード参加者からの参加費、コンテンツのサブスクリプションモデルを想定しており、今回はその素地となる認知、会員候補者の獲得を目指す。

2. 事業の概要

(4) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

②プログラムの流れ

i) イベントストーリー



次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント全体のストーリー（ゴール：次代へのステップアップ）



イノベーター ストーリー

自身の現在地の把握と
様々な見地からの
多角的な情報取得

アイディアを形にする上で
必要な情報と知識の取得

社会実装に向けて
「個人の理想」を「社会の理想」に
昇華し、次代のイノベーターへの
道筋を確認



サポーター ストーリー

次次代のイノベーターの
現在地把握とステップアップに
向けた課題点の把握

アイディアを形にする上で
必要な情報と知識の提供

「個人の理想」を「社会の理想」に
昇華する手法を提供し、
次代のイノベーターへの
ステップアップを後押し

一連のイベントを開催することにより、
次次代のイノベーターを巻き込んで次代のイノベーターの増加を図る

2. 事業の概要

(4) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

③効果検証項目



〔効果検証項目〕

効果検証では、次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施の目的である「イノベーターを巻き込む仕掛けのあり方を検討する」の観点における調査と分析を行う。

また、KPI検証により本事業の目的である持続的な教育イノベーションの推進のため「シードフェーズの次代、アイデアフェーズの次次代の発掘、育成」「異業種からの教育分野参入企業の後押し」「グローバルの接続」の観点における定量的な効果検証を行う。

項目	対応成果
イベントに関する意識調査（アンケート）	イノベーターを巻き込む仕掛けのあり方を検討する
イベントに関する実地調査（ヒアリング）	イベントに関する実地調査（ヒアリング）
イベント参加登録数	アイデアフェーズの次次代の発掘 アイデアフェーズの次次代の育成
ワークショップでの理想設計完遂数	アイデアフェーズの次次代の育成

2. 事業の概要

(5) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

①企画概要



教育分野における企業（ベンチャー含む）のうち、海外志向の事業者



イベント登壇

海外におけるEdTechイベントへのセッション登壇機会の創出（オンライン）



ブース出展

ICT教育展示会へのブース出展機会の創出（現地出展・オンライン商談対応）



SNS広報



SNSを活用した、オンライン上でのステイクホルダーとの接点創出

※追加施策

企画方針

- ・次代、次次代の施策や「未来の教室」事業との連携を図り、相乗効果を期待できる方針で企画を進める。
- ・事前ガイダンスを通じて出展者のニーズを把握し、意向に沿った登壇・出展を実現する。
- ・COVID-19の動向をはじめとする社会的な情勢等を踏まえ、事前準備や出展形態の変更に柔軟できる事務局体制を整える。

海外志向のEdTech関連企業に、海外の投資家等へのPR・マッチング機会を提供する

2. 事業の概要

(5) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

② イベント概要

① イベント名：SXSW EDU 2022

- 開催期日：2022年3月7日～10日
- 開催場所：米国テキサス州、オースティン
- 開催趣旨、来場者属性等：



SXSW EDUは、4日間のカンファレンスセッション、ネットワーキングやワークショップから構成され、教育と学習の未来を見据えたコラボレーション、創造性、そしてエンゲージメントを中心としたイベント。例年通り、学習の未来とイノベーションにフォーカスされているが、今年はさらにパンデミック後の回復、遠隔による教育とスキルアップ、多様性と包括性にもフォーカスされている。

SXSW EDU Online にて登壇機会の提供

セッション枠数：3枠
時間：60分／1セッション
配信期間：2022年3月7日～4月10日
形式：オンライン（事前収録）
内容：国の教育政策と、民間の取り組みを事例を通じて発信

SXSW EDU 2022 Social Media Packageを活用した広報

SXSW EDU公式ブログへの記事投稿の他、
SXSW EDU公式Twitterにて本事業の取り組みを紹介。

参考リンク：

SXSW EDU 公式Blog <https://www.sxswedu.com/news/>
SXSW EDU 公式Twitter <https://twitter.com/SXSWEDU>

② イベント名：Bett Show UK 2022

- 開催期日：2022年3月23日～25日
- 開催場所：英国 ロンドン ExCeL London
- 開催趣旨、来場者属性等：



Bett Show は、教育テクノロジーの分野で業界を代表するイベントであり、800社を超える大手企業、100社を超える最先端のEdTechスタートアップ、そして34,000人を超える参加者が集結。世界の教育コミュニティの146か国以上の人々が集まり、教育の未来を見据えたインスピレーションを求め議論するとともに、教育者と学習者がテクノロジーとイノベーションによってどのように成長するかを展望する。

ブース出展による商談機会の提供

ブース枠数：1 枠（出展事業者 1 社につきカウンターを1つ設置）
開催期間：2022年3月23日～25日
形式：現地出展（オンライン商談を希望した事業者への対応有り）
内容：国の教育政策と、民間事業者のサービス紹介とデモ、マッチング

国の教育政策についてのパネル展示

ブース壁面を利用したパネル展示と、大型モニターを利用したCM動画・ピッチ動画の投影。

SNS広報施策（SXSW EDU・Bett Show UK 共通）

COVID-19の世界的な情勢変化により、ステイクホルダーとの接点をオンライン上でつくるための広報施策を追加実施、「未来の教室」Facebookページとも情報連携。

Edvation Open lab Facebook ページへの日英二言語対応記事の投稿
LinkedInに特設ページを設置し、英語記事の投稿
※英語のみの情報リソースとして活用

2. 事業の概要

(5) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

③効果検証項目

2つのイベントに出展・参加した事業者（公募）を対象に、以下項目に関するヒアリングを行い、本事業の効果想定の基本資料として活用するとともに、今後の出展等の参考情報とする。

効果検証項目

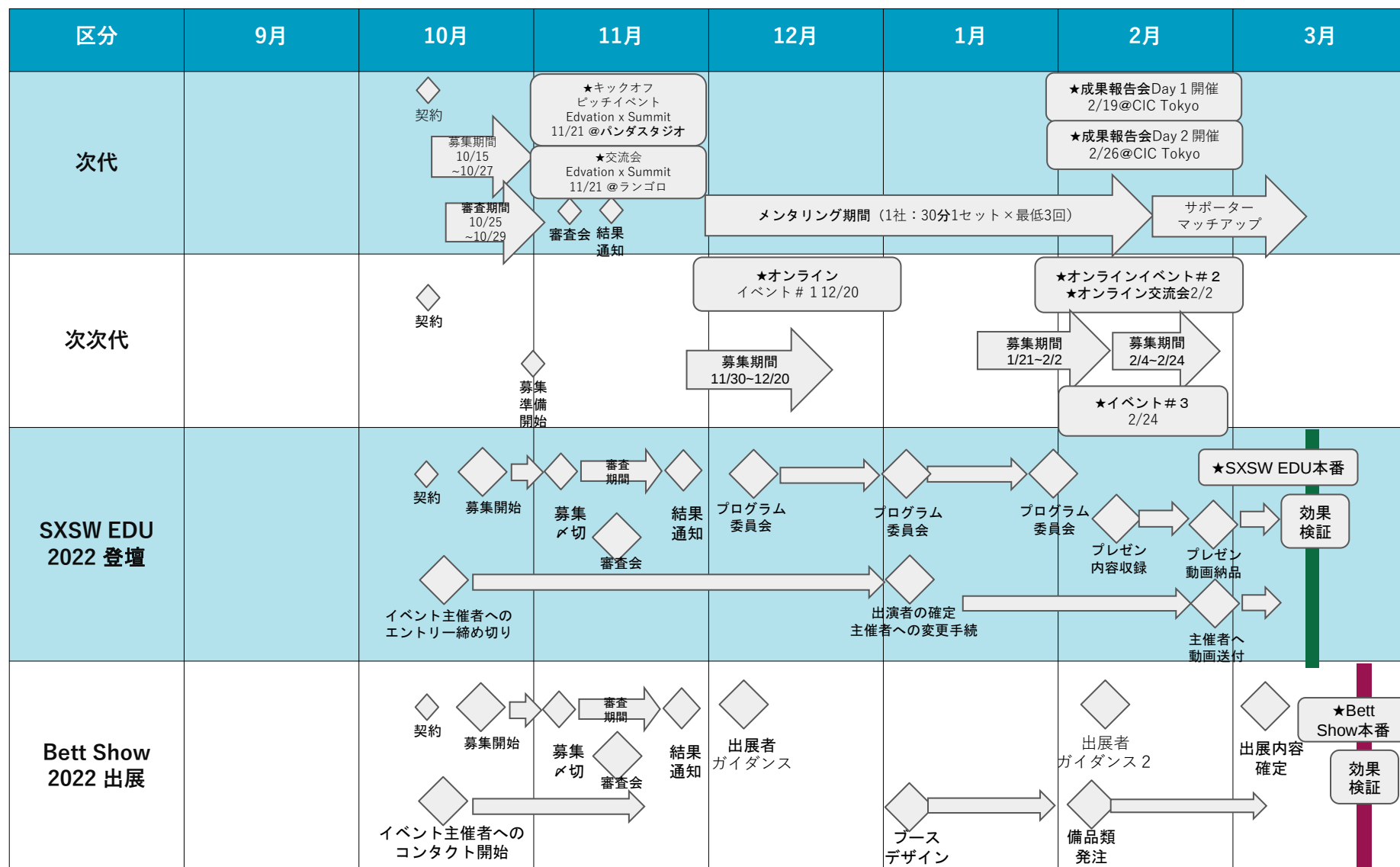
効果検証では、海外におけるEdTechイベント等への参加支援の目的である「海外の投資家等にアピールする機会を設ける」の観点における調査と分析を行う。

項目	対応成果
海外事業に関する意識調査（アンケート）	海外事業のあり方について検討① ①国内のEdTech関連企業を海外の投資家等に応じる上で、 海外におけるEdTechイベントへの登壇機会・ICT教育展示会への出展機会が有効か否か ②国内のEdTech関連企業を海外の投資家等に応じる上で、 海外のEdTechサービスのニーズ調査・競合調査や精査が有効か否か
SNSメディアのインプレッション数	海外事業のあり方について検討② SNSでの広報が、オンライン上でのステイクホルダーとの接点創出に繋がるか否か

項目	対応成果
海外事業に関する実地調査（ヒアリング） ※対象：Bettブース来場者	海外事業のあり方について検討③ 海外におけるEdTechイベントへの登壇機会・ICT教育展示会への出展機会が、 現地参加者にどのような印象を与えたか

2. 事業の概要

(6) 事業実施スケジュール



3. 事業の実施結果

3. 事業の実施結果

(1) ウェブサイトについて

ウェブサイト（全体設計）

タイトル・序文
Edvation Open Lab概要情報
ニュース
次代のイノベーター育成プログラム情報
採択者情報
メンター情報
サポーター情報
次代のイノベーター育成プログラム イベント情報
次次代のイノベーター向けイベント情報
海外イベント登壇・展示会出展情報
海外イベント登壇・展示会出展 イベント情報
海外イベント登壇・展示会出展 採択者情報

項目	実施内容
ページ数	1
サポートOS	Windows 8.1+ Mac 10.12+ IOS 13+ Android 10+
サポートブラウザ	Google Chrome 80+ Microsoft Edge 81+ Safari 12+

3. 事業の実施結果

(1) ウェブサイトについて

ウェブサイト（タイトル・序文 Edvation Open Lab概要情報 ニュース）



3. 事業の実施結果

(1) ウェブサイトについて

ウェブサイト（次代のイノベーター育成プログラムイベント情報 次次代のイノベーター向けイベント情報）

キックオフピッチイベント

参加者たちが近畿圏内での事業プレゼンテーションで発表し、EdTechの未来を拓くこととなるキックオフ全体のキックオフおよびスタートダッシュとなります。

日程	2021年11月21日（日）
スケジュール	18:00～19:40 キックオフピッチイベント 19:40～21:00 交流会

[YouTubeで配信はこちら](#)

成果報告会

イノベーターそれぞれが期間内に得た成果を披露して自身の事業プレゼンテーションし、自分たちの達成であるリーダーシップの発揮、実際の支援を検討します。イノベーター達は仲間と交流を深め、事業計画を共有し、切磋琢磨し、より発展的かつ実質的な社会実装に向けて邁進していきます。

第1回

日程	2022年2月19日（土）
スケジュール	16:30～19:00 成果報告会 19:00～20:00 交流会

第2回

日程	2022年2月26日（土）
スケジュール	16:30～19:00 成果報告会 19:00～20:00 交流会

[YouTubeで配信はこちら](#)

Program

Education Open Labのプログラム

次代のイノベーター向け育成プログラム

次次代のイノベーター向けイベント

海外イベント開催協賛会

次次代のイノベーター向けイベント

EdTechのさらなる未来を拓く。教育を新たなステージへと展開させるアイデアを持つイノベーターのほか、異業種から教育分野へと参入し、EdTech事業を未知なる事業に導くアイデアと熱意を多くの方々が参加します。実施プログラムでは、自身のアイデアを多くの関係者たちへ向けに発信し、実現することのできる「ワートン・トーク」と、EdTechサービスの商業的な社会実装を目指すうえで必要不可欠な知識を習得する「オンラインセミナー」、自身のアイデアを形にするためのプロセスを実行する「ワークショップ」を開催し、次次代のイノベーターが互いに刺激し成長していくためのコミュニティを醸成し、未来への土壌を参加者たちとともに培っていきます。

ライトニングトーク&オンラインセミナー

EdTechに事業をもたらすイノベーターとはどうあるべきか。どのようにアイデアを磨き出し、どんな事業への設計をもって進めようのかを、知見とノウハウとなるような講演やセッションセミナーを通して学ぶ。その後、参加者の教育が抱える課題とその解決に資するアイデアを自己紹介も兼ねて発表し、プレゼン。同じ志を持つ次次代のイノベーター同士での意見交換と情報共有を行い、参加者間の対話とシナジーを生み出していく。

日程	2021年12月20日（月）
スケジュール	19:00～21:00

ディスカッション&オンラインセミナー

これからEdTechイノベーターはどうあるべきか。どのようにアイデアを磨き、進めようのかの議論をオンライン対話セミナー形式で行う。また、その後は教育に関するアイデアを自己紹介も兼ねて発表し、内容に関してセミナー参加者同士がイベント参加者同士のディスカッションを行い、アイデアの実現に向けた支援とコミュニティを築いていく。

日程	2022年2月2日（水）
スケジュール	19:00～21:00

ワークショップ

成長しているイノベーター達も実践しているビジネスメイキング手法を体験し、実際にビジネスの展開まで行うワークショップを実施する。タスクベースのワークショップ（ビジネスプラン・システムシンキングの3つの手法を順番に使い、参加者それぞれの将来のビジョンを具体化していく）。

日程	2022年2月24日（木）
スケジュール	19:00～20:30

(1) ウェブサイトについて

海外イベント登壇・展示会出展

日時 2022年3月7日(月)～10日(木)

- ・ 浅野 大介 (経済産業省)
- ・ 小倉 直子 (経済産業省)
- ・ 福嶋 正大 (Institution for a Global Society 株式会社)
- ・ 田中 悠樹 (株式会社Study Valley)

- ・ 橋本 孝博 (株式会社Gigika)
- ・ Alexander Scharf (株式会社グロービス)
- ・ 石橋 康大 (株式会社プログミニー)
- ・ 安藤 昌代 (株式会社プログミニー)

- ・藤原 菜と《一般社団法人こたえのない学校》
- ・清水 イアン（株式会社Inspire High）
- ・Sophia Qin（ワンダーラボ株式会社）
- ・前嶋 信二（InQ株式会社）

- ・藤原 さと (一般社団法人こたえのない学校)
- ・清水 イアン (株式会社Inspire High)
- ・Sophia Qin (ワンダラーズ株式会社)
- ・若菜 信二 (TanQ株式会社)

日程 2022年3月23日（水）～25日（金）


Edvation
Open Lab

運営会社 | プライバシーポリシー

お問い合わせ
info@edvation.co.jp

© Association of Innovative Education All rights reserved.

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

①プログラムの企画・提案

2021.11.21 キックオフピッチイベント

参加者が応募時点での事業内容をプレゼンテーションし、プログラム全体のキックオフを行う。



2021.12 ~ 2022.2 メンタリング

各社の事業内容や社会実装のための課題等について参加者が、投資家や起業家、教育専門家等の有識者に対し直接相談する。相談方法は原則として、Webex等のオンラインツールを使用する。



2022.2.19 & 26 成果報告会

期間内の事業成果報告と、EdTechを活用した新たな教育サービスの社会実装に向けて、連携にインセンティブを持つ主体とのマッチアップ及び社会実装に向けた進捗の発信を目的に、事業計画や社会実装を目指した成果、将来展望等についてプレゼンテーションする。



3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

②公募・選定の実施

本事業は、教育分野におけるイノベーション推進の担い手（EdTechイノベーター）と、それを支えるサポーターによるコミュニティを醸成し、世界市場も視野に入れた教育分野のイノベーション・社会実装を推進することを目的とする。
そのため、シード・アーリーフェーズの企業又は異業種から教育分野へ参入して間もない／これから参入する予定の企業を対象として、メンタリングとピッチイベントを軸としたインキュベーションプログラムを提供するとともに、EdTechイノベーターとベンチャーキャピタル（VC）や事業会社、官公庁や地方自治体、教育機関等とのマッチングを促す。

募集期間：2021年10月15日（金）～10月25日（月）17時必着

応募対象者は以下のすべての要件を満たすこととした。

（1）就学前～初中等・高等教育、リカレント、民間教育を対象として、デジタルテクノロジーを活用して教育領域に変革をもたらす事業を現に行う、又は行う予定のある企業

（2）シード※1・アーリーフェーズ※2の企業又は異業種から教育分野へ参入して間もない／する予定の企業（企業の規模・フェーズは問わない）

（3）事業の社会実装及び資金調達、事業会社や官公庁等との連携に意欲があり、事業計画をプレゼンテーションすることができる企業

※1 シードフェーズとは、サービス・コンテンツのプロトタイプ以上のものを所有している企業又は資金調達額が3000万円程度の企業

※2 アーリーフェーズとは、事業を立ち上げたばかりでまだビジネスモデル等が安定しておらず、今後事業を拡大する可能性を実証することが求められる企業

応募企業総数 37社

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

②公募・選定の実施

応募事業者37社から以下の選定基準により審査を経て20社を選定した。

(1) 選定基準

- ① 事業の社会性・公共性・共感性（どのような社会的意義があるか）
- ② 事業の新規性・独自性・革新性（既にある類似事業に対し、どのような違いがあるか）
- ③ 事業の将来性・成長性・拡張性（今後どのような成長を見込めるか）
- ④ 事業の効果性（教育にどのような変革を与えるか）
- ⑤ 社会実装の可能性（①～④を踏まえ、社会実装を行うことができるか）

(2) 結果通知

結果については、11月上旬頃に一般社団法人教育イノベーション協議会から各申請者宛に電子メールにて通知した。

選定審査員

Institution for a Global Society株式会社 福原正大様



株式会社すららネット 湯野川孝彦様



3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

②公募・選定の実施

採択者一覧① (50音順・敬称略)

		赤松 大輝 / 株式会社BYSENT 未就学児童をメインターゲットに、保護者・先生と子どもの円滑で充実したコミュニケーションを後押しする絵本アプリ：『NANIRO』 https://bysent.com/
		安西 正育 / ベビカム株式会社 子育てが始まる前の学びと準備の重要性に対して、それが充分になされていない現状への問題提起と解消を目指す：『ベビカム』 https://www.company.babycome.jp/
		岩城 信二 / tanQ株式会社 化学や歴史、農業、経済といった様々なジャンルをボードゲーム化し、ゲーム×チームで学ぶオンライン探究型通信教育：『タンキュークエスト』 https://www.tanqfamily.com/
		加山 緑郎 / 株式会社4COLORS パワーポイントから音声付きの音声動画を生成するサービス：『PIP-Maker』 https://www.pip-maker.com/

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

②公募・選定の実施

採択者一覧② (50音順・敬称略)



衣川 洋佑 / 株式会社baton

ゲームとして遊びながら漢字を学ぶスマートフォン用学習アプリ：『漢字ダッシュ』
<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.baton.shootkanji&hl=ja&gl=US>
知的好奇心の強い若者に向けたメディア：『QuizKnock』
<https://portal.quizknock.com/>



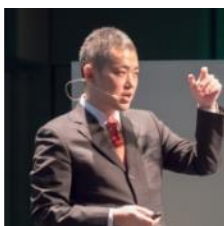
小林 達也 / アスフィール株式会社

中高生の部活動を支援するEdTechサービス：『Asfeel Bukatsu Manager』
<https://apps.apple.com/jp/app/asfeel-bukatsu-manager/id1469487721>



齊藤 涼太郎 / FULMA株式会社

動画制作者・投稿者に憧れる子どもたちへのオンライン学習環境とカリキュラム：
『FULMA Online』
<https://fulma.com/online>



佐藤 勝彦 / TANREN株式会社

撮影された動画から営業・接客練習動画パフォーマンスを評価するシステム：『TANREN』
<https://tanren.jp/>

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

②公募・選定の実施

採択者一覧③ (50音順・敬称略)

weadmit.



真田 諒 / WeAdmit Technologies, Inc.

アメリカの高校生向けに提供しているオンデマンド受験相談・受験支援と学習ソリューション：『WeAdmit』

<https://www.weadmit.com/>

センス



庄司 裕一 / センセイプレイス株式会社

「自分に合わせた勉強法やモチベーションに悩みがある」学生に向けたオンライン個別学習：『センセイプレイス』

<https://senseiplace.com/>

techtec



田上 智裕 / 株式会社techtec

ブロックチェーン技術を活用し、「学習するほどトークンがもらえる」eラーニングシステム：『PoL』

<https://pol.techtec.world/>

monoxer



竹内 孝太郎 / モノグサ株式会社

記憶定着のためのワンストップソリューション「解いて覚える記憶アプリ」：『Monoxer』
https://corp.monoxer.com/campaign/trial/?utm_medium=cpc&utm_source=google&utm_term=monoxer&gclid=Cj0KCQiAnaeNBhCUARIsABEee8UP0bvVgHepauD8-sGUjnSxJgTld4kMiCNFXZsJ49n6PQyXQ5x3LCAaArt8EALw_wcB

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

②公募・選定の実施

採択者一覧④ (50音順・敬称略)



田中 悠樹 / 株式会社Study Valley

「生徒・教員・教科・社会がつながる探求学習」の実現を目指すオンライン学習プラットフォーム：『TimeTact』

<https://www.studyvalley.jp/timetact/>



月館 海斗 / 株式会社すみか

学生が望む方面・分野で働くOB/OGにZoomで進路相談できるアポイントプラットフォーム：『Canau』

<https://note.com/kaito12c/n/n3aed67dfe25e>



中村 俊介 / 株式会社しくみデザイン

初めて触った誰もが感覚的に扱えるノーコードプログラミングツール：『Springin'』

<https://www.springin.org/>



松田 孝 / 合同会社MAZDA Incredible Lab

子どもたちの振り返りコメントをもとに学習動画コンテンツをレコメンドする：『Shuffle.』

<https://mazda-lab.co.jp/>

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

②公募・選定の実施

採択者一覧⑤ (50音順・敬称略)

		三浦 里江 / キッズウィークエンド株式会社 オンラインで社会学習や職業体験を提供する：『kids weekend』 https://www.kidsweekend.jp/portal
INERTIA		山崎 未希 / 株式会社INERTIA プログラミングにアートの要素をかけたオンライン教材：『easel』 https://lp.easelart.io/
		余島 純 / 株式会社VARIETAS 実際的な問題や未練に捉われることなく、自らの興味関心に大して率直な形で学習や研究をオンライン上で行えるプラットフォーム：『JISSEN-chi』 https://jissen-chi.varietas.co.jp/

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

③メンタリングの実施

各社の事業内容や社会実装のための課題等について参加者が、投資家や起業家、教育専門家等の有識者に対し直接相談した。

相談方法は原則として、Webex等のオンラインツールを使用した。

<以下のニーズに対して相談可能なメンターへ依頼した>

- ①サービスの社会実装（学校、自治体、企業、個人等の顧客開拓・導入先開拓）
- ②メディア等を活用した広報支援
- ③国や自治体等への、実証事業を含む相談
- ④大手事業会社等との業務連携
- ⑤ベンチャーキャピタル等による資金調達支援
- ⑥教育理論や公教育等、特有の制度や考え方に対する助言

メンター一覧（敬称略）			
atama plus株式会社	稲田 大輔	CICJAPAN合同会社	名倉 勝
株式会社レアジョブ	中村 岳	株式会社コードタクト	後藤 正樹
株式会社すららネット	湯野川 孝彦	株式会社プロゴス	安藤 益代
聖心女子大学文学部教育学科	益川 弘如	関西学院千里国際中高等部	米田 謙三
East Ventures株式会社	夏目 英男	新渡戸文化中学高等学校	山本 崇雄
株式会社リクルート	山口 文洋	Institution for a Global Society株式会社	福原 正大
株式会社Digika	橋本 恭伸	株式会社ソニー・グローバルエデュケーション	磯津 政明
奈良教育大学教職大学院	小崎 誠二	神戸大学大学院人間発達環境学研究科	北野 幸子
HILLOCK初等部	蓑手 章吾	BCG Digital Ventures	平井 陽一郎
プロトスター株式会社	栗島 祐介	ライフイズテック株式会社	讃井 康智
		株式会社情報通信総合研究所	平井 聡一郎

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

③メンタリングの実施

メンタリング実施担当者①（敬称略）

FULMA株式会社 メンタリング担当			
株式会社レアジョブ 中村 岳	株式会社リクルート 山口文洋	atama plus株式会社 稲田大輔	ライフイズテック株式会社 讃井康智
株式会社BYSENT メンタリング担当			
HILLOCK初等部 蓑手章吾	神戸大学大学院 北野幸子	株式会社すららネット 湯野川孝彦	
ベビカム株式会社 メンタリング担当			
プロトスター株式会社 栗島祐介	神戸大学大学院 北野幸子	株式会社プロゴス 安藤益代	
株式会社しくみデザイン メンタリング担当			
株式会社すららネット 湯野川孝彦	atama plus株式会社 稲田大輔	株式会社リクルート 山口文洋	
合同会社MAZDA Incredible Lab メンタリング担当			
関西学院千里国際中高等部 米田謙三	プロトスター株式会社 栗島祐介	株式会社ソニー・グローバルエデュケーション 礒津政明	

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

③メンタリングの実施

メンタリング実施担当者②（敬称略）

株式会社プログミュー メンタリング担当		
HILLOCK初等部 蓑手章吾	BCG Digital Ventures 平井陽一郎	聖心女子大学 益川弘如
キッズウィークエンド株式会社 メンタリング担当		
株式会社レアジョブ 中村岳	HILLOCK初等部 蓑手章吾	新渡戸文化中学高等学校 山本崇雄
tanQ株式会社 メンタリング担当		
株式会社すららネット 湯野川孝彦	株式会社Digika 橋本恭伸	atama plus株式会社 稲田大輔
モノグサ株式会社 メンタリング担当		
CICJAPAN合同会社 名倉勝	株式会社情報通信総合研究所 平井聡一郎	関西学院千里国際中高等部 米田謙三
アスフィール株式会社 メンタリング担当		
Institution for a Global Society株式会社 福原正大	聖心女子大学 益川弘如	奈良教育大学 小崎誠二

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

③メンタリングの実施

メンタリング実施担当者③（敬称略）

株式会社VARIETAS メンタリング担当			
株式会社ソニー・グローバルエデュケーション 礒津政明	BCG Digital Ventures 平井陽一朗		株式会社レアジョブ 中村岳
TANREN株式会社 メンタリング担当			
株式会社ソニー・グローバルエデュケーション 礒津政明	聖心女子大学 益川弘如	Institution for a Global Society 株式会社 福原正大	BCG Digital Ventures 平井陽一
株式会社INERTIA メンタリング担当			
atama plus株式会社 稲田大輔	株式会社すららネット 湯野川孝彦		新渡戸文化中学高等学校 山本崇雄
株式会社すみか メンタリング担当			
関西学院千里国際中高等部 米田謙三	株式会社コードタクト 後藤正樹		新渡戸文化中学高等学校 山本崇雄
株式会社baton メンタリング担当			
atama plus株式会社 稲田大輔	BCG Digital Ventures 平井陽一		Institution for a Global Society株式会社 福原正大

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

③メンタリングの実施

メンタリング実施担当者④（敬称略）

株式会社4COLORS メンタリング担当		
奈良教育大学 小崎誠二様	関西学院千里国際中高等部 米田謙三様	株式会社情報通信総合研究所 平井聡一郎様
株式会社Study Valley メンタリング担当		
East Ventures株式会社 夏目英男様	株式会社レアジョブ 中村岳様	奈良教育大学 小崎誠二様
センセイプレイス株式会社 メンタリング担当		
株式会社リクルート 山口文洋様	atama plus株式会社 稲田大輔様	株式会社レアジョブ 中村岳様

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

■キックオフピッチイベント

参加者が応募時点での事業内容をプレゼンテーションし、プログラム全体のキックオフを行った。



項目	実施内容
・ 会場情報	パンドスタジオ@浜町スタジオA
・ 住所	東京都中央区日本橋浜町2-62-6
・ 日程	2021年11月21日 18:00-19:40（交流会19:40-21:00）
・ オンライン配信	YouTubeLiveによる配信
・ 視聴回数	476回

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催



3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

本イベントは新型コロナウイルス感染症への対策のため、スタジオ登壇と、オンラインまたは事前収録動画を用いたハイブリッド形式で実施された。

キックオフピッチイベント 全体タイムスケジュール

開始	終了	内容
18:00	18:01	・はじめに開始の挨拶
18:01	18:16	・Edvation Open Labとは プログラムの全体概要
18:16	19:36	・FULMA株式会社 ・WeAdmit Technologies ・株式会社baton ・センセイプレイス株式会社 ・株式会社BYSENT ・株式会社INERTIA ・株式会社Study Valley ・モノグサ株式会社 ・株式会社すみか. ・株式会社VARIETAS. ・株式会社しくみデザイン ・株式会社プログミー ・ベビカム株式会社 ・株式会社Techtec ・合同会社MAZDA Incredible Lab ・tanQ株式会社 ・TANREN株式会社. ・株式会社4COLORS ・キッズウィークエンド株式会社 ・アスフィール株式会社 齊藤 涼太郎 真田 諒 衣川 洋佑 庄司 裕一 赤松 大輝 山崎 未希 田中 悠樹 竹内 孝太郎 月館 海斗 余島 純 中村 俊介 石橋 康大 安西 正育 田上 智裕 松田 孝 岩城 信二 佐藤 勝彦 加山 緑郎 三浦 里江 小林 達也 スタジオ登壇 オンライン登壇 スタジオ登壇 オンライン登壇 スタジオ登壇 収録データ登壇 スタジオ登壇 オンライン登壇 スタジオ登壇 オンライン登壇 スタジオ登壇 スタジオ登壇 オンライン登壇 スタジオ登壇 オンライン登壇 スタジオ登壇 スタジオ登壇 収録データ登壇 スタジオ登壇 スタジオ登壇
19:36	19:40	・おわりの挨拶



3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

■第1回成果報告会（登壇者の主なターゲット層：小・中学校、幼児教育）

期間内の事業成果報告と、EdTechを活用した新たな教育サービスの社会実装に向けて、連携にインセンティブを持つ主体とのマッチアップ及び社会実装に向けた進捗の発信を目的に、事業計画や社会実装を目指した成果、将来展望等についてプレゼンテーションした。



Edvation Open Lab 2.19 土 16:30-19:00

Edvation Open Lab 成果報告会 Day1

参加無料

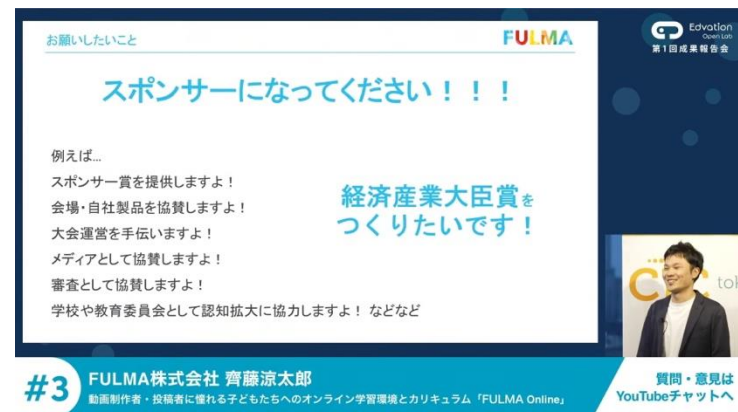
教育イノベーターと
ディジションメーカーをつなぐ

#小・中学校 #幼児教育

3ヶ月の育成プログラム成果報告会

株式会社RYSENT 赤松大輝
株式会社ベビカム 安西正育
株式会社MIZOA 松田孝
株式会社RYSENT 石橋康大
株式会社ベビカム 安西正育
株式会社MIZOA 松田孝
株式会社RYSENT 石橋康大

株式会社ベビカム 安西正育
株式会社MIZOA 松田孝
株式会社RYSENT 石橋康大



FULMA

Edvation Open Lab 第1回成果報告会

お願いしたいこと

スポンサーになってください!!!

例えば...

スポンサー賞を提供しますよ!

会場・自社製品を協賛しますよ!

大会運営を手伝いますよ!

メディアとして協賛しますよ!

審査として協賛しますよ!

学校や教育委員会として認知拡大に協力しますよ! などなど

経済産業大臣賞をつくりたいです!

#3 FULMA株式会社 齊藤涼太郎

動画制作者・投稿者に優れる子どもたちへのオンライン学習環境とカリキュラム「FULMA Online」

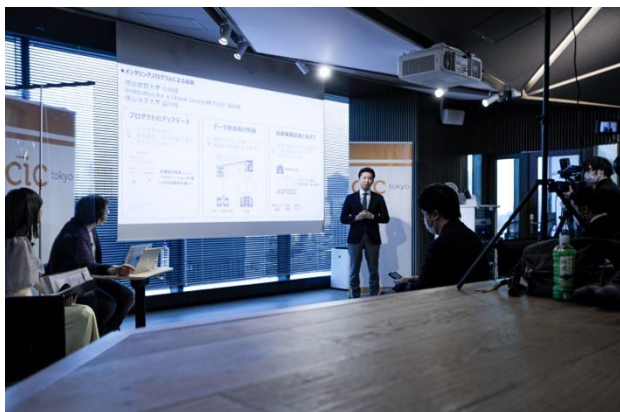
質問・意見はYouTubeチャットへ

項目	実施内容
・ 視聴対象者	教育／EdTech事業関係者、教育関係者、国・自治体関係者、教育／EdTech分野の発展に興味のある者
・ 会場	CIC Tokyo@Venture Cafe
・ 住所	東京都港区虎ノ門 1-17-1 虎ノ門ヒルズビジネスタワー 15階
・ 日程	2022年2月19日 16:30-19:00（交流会19:00-20:00）
・ サポーター	VC、自治体職員、メンター等
・ オンライン配信	YouTubeLive
・ 視聴数	949回

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催



3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

本イベントは新型コロナウイルス感染症への対策のため、スタジオ登壇とオンライン登壇を用いたハイブリッド形式で実施された。

第1回成果報告会 タイムスケジュール

開始	終了	内容
16:30	16:31	・ イベント開始の挨拶
16:31	16:41	・ 2/19成果報告会 内容説明
16:41	17:46	ピッチ、サポーターアンケート、フリーディスカッション ・ 株式会社BYSENT 赤松大輝 ・ ベビカム株式会社 安西正育 ・ FULMA株式会社 齊藤涼太郎 ・ 株式会社しくみデザイン 中村俊介 ・ 株式会社プログミー 石橋康大
17:46	17:57	休憩
17:57	18:36	ピッチ、サポーターアンケート、フリーディスカッション ・ 合同会社MAZDA Incredible Lab 松田孝 ・ tanQ株式会社 岩城信二 ・ キッズウィークエンド株式会社 三浦里江
18:36	18:42	・ 19日成果報告会の総評
18:42	18:50	・ 26日成果報告会の告知
18:50	18:55	・ 海外におけるEdtechイベント等への参加告知
18:55	19:00	・ 終わりの挨拶



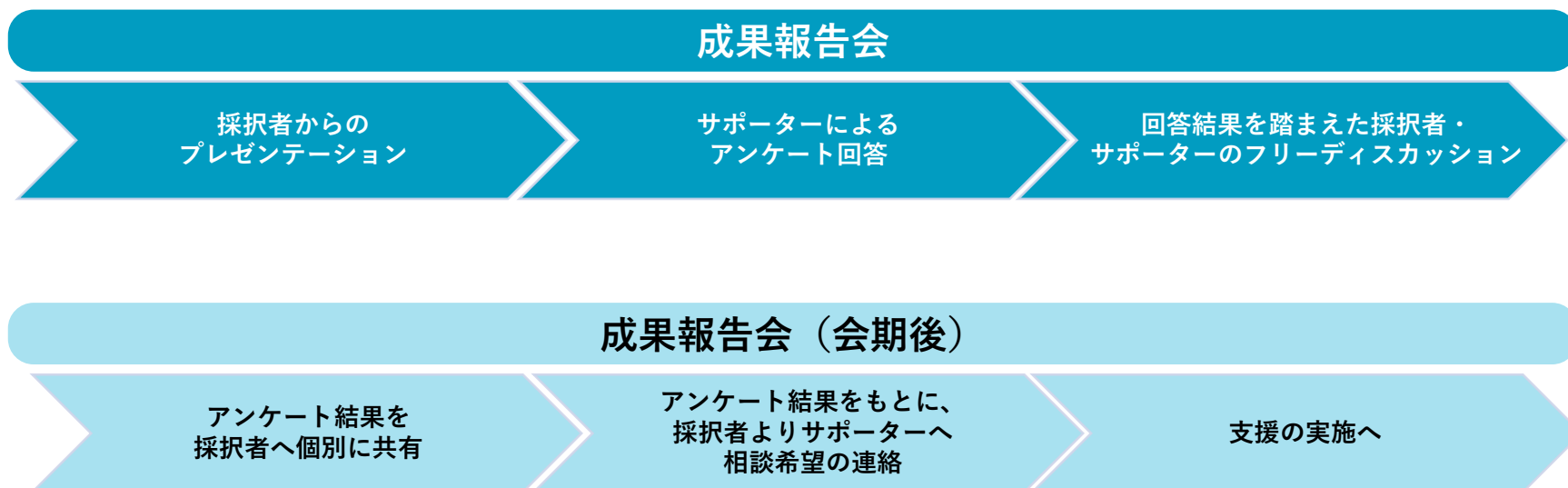
3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

■第1回成果報告会におけるサポーターの役割：

採択事業の社会実装に向けて、6つのニーズ（詳細はP9にて記載）に関して支援を実施できるか検討頂き、アンケートにて回答頂いた。



3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

第1回成果報告会サポーター一覧（敬称略）	
株式会社ベネッセコーポレーション	横浜創英中学・高等学校
株式会社Gakken LEAP	HILLOCK初等部
株式会社タカラトミー	明蓬館高等学校
日本マイクロソフト株式会社	株式会社教育新聞社
アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社	株式会社フジテレビジョン
凸版印刷株式会社	プロトスター株式会社
株式会社 ワコム	みずほ証券株式会社
株式会社ソニー・グローバルエデュケーション	

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

■第1回成果報告会 サポーター支援結果

Q.次代のイノベーターの提案するソリューションに対し、実施可能な項目を選択してください。

※サポーターには以下7つの選択肢を提示し、選択してもらった。次代のイノベーターの事業の社会実装に向けて必要な支援活動のうち、支援・協力したい項目を、アンケートの回答で示した。

- サービスを導入するために話をしたい
- 取材のために話をしたい
- 実証実験等協力のために話をしたい
- 事業提携・連携のために話をしたい
- 提携・連携先紹介のために話をしたい
- 出資検討のために話をしたい
- 教育理論や公教育等、特有の制度や考え方の助言をしたい

株式会社BYSENT	サービス導入検討のために話をしたい：支援数 2 件 取材のために話をしたい：支援数 1 件 事業提携・連携のために話をしたい：支援数 1 件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数 4 件 出資検討のために話をしたい：支援数 1 件 教育理論や公教育等、特有の制度や考え方の助言をしたい：支援数 1 件	株式会社プログミ ー	取材のために話をしたい：支援数 2 件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数 1 件 事業提携・連携のために話をしたい：支援数 1 件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数 3 件 出資検討のために話をしたい：支援数 1 件
ベビカム株式会社	取材のために話をしたい：支援数 1 件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数 2 件	合同会社 MAZDA Incredible e Lab	取材のために話をしたい：支援数 1 件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数 1 件 事業提携・連携のために話をしたい：支援数 2 件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数 2 件
FULMA株式会社	サービス導入検討のために話をしたい：支援数 2 件 取材のために話をしたい：支援数 1 件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数 4 件 事業提携・連携のために話をしたい：支援数 6 件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数 1 件 出資検討のために話をしたい：支援数 2 件	tanQ株式会社	サービス導入検討のために話をしたい：支援数 1 件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数 4 件 事業提携・連携のために話をしたい：支援数 2 件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数 2 件 出資検討のために話をしたい：支援数 1 件
株式会社しくみデザイン	サービスを導入するために話をしたい：支援数 1 件 取材のために話をしたい：支援数 1 件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数 4 件 事業提携・連携のために話をしたい：支援数 2 件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数 2 件	キッズウィークエ ンド株式会社	サービス導入検討のために話をしたい：支援数 3 件 取材のために話をしたい：支援数 1 件 出資検討のために話をしたい：支援数 1 件 事業提携・連携のために話をしたい：支援数 1 件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数 2 件 教育理論や公教育等、特有の制度や考え方の助言をしたい：支援数1件

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

■第2回成果報告会（登壇者の主なターゲット層：中学校・高校、リカレント）

期間内の事業成果報告と、EdTechを活用した新たな教育サービスの社会実装に向けて、連携にインセンティブを持つ主体とのマッチアップ及び社会実装に向けた進捗の発信を目的に、事業計画や社会実装を目指した成果、将来展望等についてプレゼンテーションした。

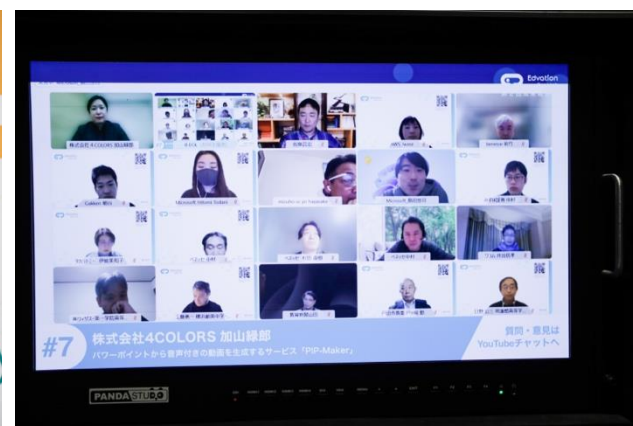
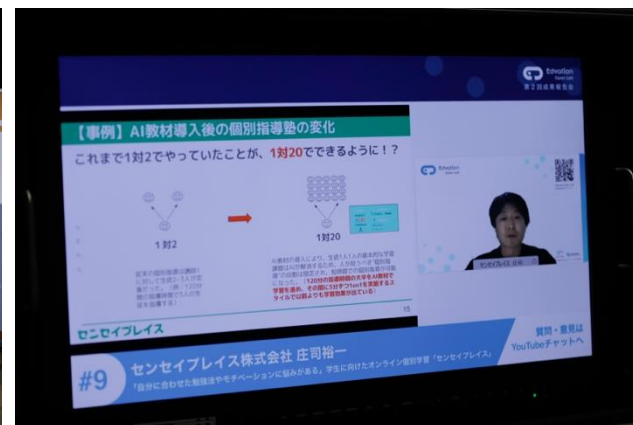
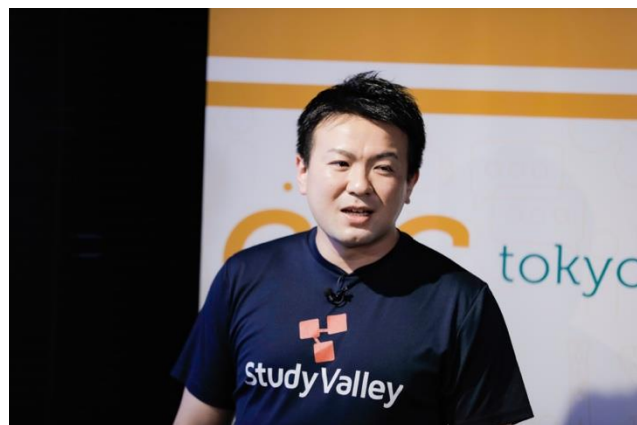


項目	実施内容
・ 視聴対象者	教育／EdTech事業関係者、教育関係者、国・自治体関係者、教育／EdTech分野の発展に興味のある者
・ 会場	CIC Tokyo@Venture Cafe
・ 住所	東京都港区虎ノ門 1-17-1 虎ノ門ヒルズビジネスタワー 15階
・ 日程	2022年2月26日 16:30-19:00（交流会19:00-20:00）
・ サポーター	VC、自治体職員、メンター等
・ オンライン配信	YouTubeLive
・ 視聴回数	794回

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催



3. 事業の実施結果

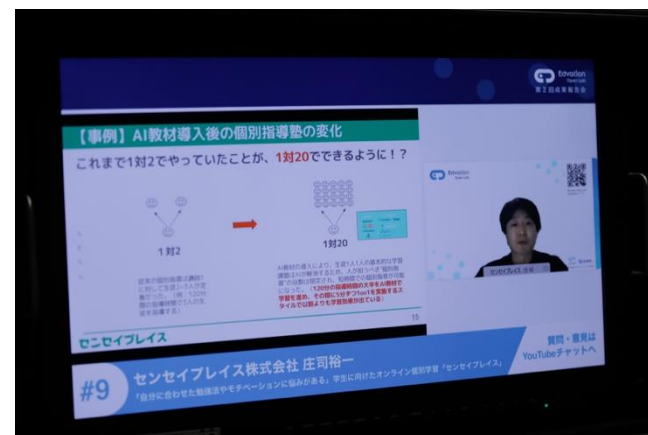
(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

本イベントは新型コロナウイルス感染症への対策のため、スタジオ登壇とオンライン登壇を用いたハイブリッド形式で実施された。

第2回成果報告会 タイムスケジュール

開始	終了	内容
16:30	16:31	・ イベント開始の挨拶
16:31	16:36	・ 2/26成果報告会 内容説明
16:36	17:36	ピッチ、サポーターアンケート、フリーディスカッション ・ アスフィール株式会社 小林達也 ・ 株式会社VARIETAS 余島純 ・ TANREN株式会社 佐藤勝彦 ・ 株式会社INERTIA 山崎未希 ・ 株式会社すみか 月館海斗
17:36	17:41	・ 休憩
17:41	18:44	ピッチ、サポーターアンケート、フリーディスカッション ・ 株式会社baton 衣川洋佑 ・ 株式会社4COLORS 加山緑郎 ・ 株式会社Study Valley 田中悠樹 ・ センセイプレイス株式会社 庄司裕一 ・ モノグサ株式会社 竹内孝太郎
18:44	18:49	・ 26日成果報告会の総評
18:49	18:55	・ 海外におけるEdtechイベント等への参加告知
18:55	19:00	・ 終わりの挨拶



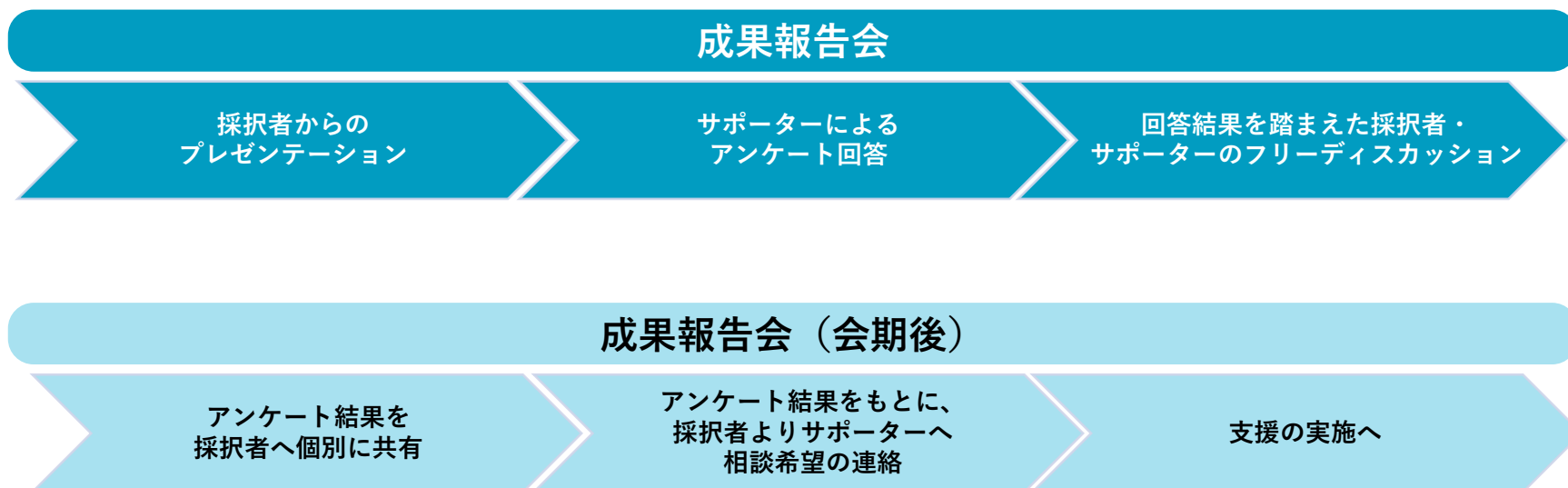
3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

■第2回成果報告会におけるサポーターの役割：

採択事業の社会実装に向けて、6つのニーズ（詳細はP9にて記載）に関して支援を実施できるか検討頂き、アンケートにて回答頂いた。



3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

第2回成果報告会サポーター一覧（敬称略）	
株式会社ベネッセコーポレーション	戸田市教育委員会教育長
株式会社Gakken LEAP	横浜創英中学・高等学校
株式会社タカラトミー	株式会社ウィザス
日本マイクロソフト株式会社	明蓬館高等学校
アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社	武蔵野大学中学校高等学校 武蔵野大学付属千代田高等学校
株式会社 ワコム	株式会社教育新聞社
株式会社リクルート	みずほ証券株式会社

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

■第2回成果報告会 サポーター支援結果

Q.次代のイノベーターの提案するソリューションに対し、実施可能な項目を選択してください。

※サポーターには以下7つの選択肢を提示し、選択してもらった。次代のイノベーターの事業の社会実装に向けて必要な支援活動のうち、支援・協力したい項目を、アンケートの回答で示した。

- サービスを導入するために話をしたい
- 取材のために話をしたい
- 実証実験等協力のために話をしたい
- 事業提携・連携のために話をしたい
- 提携・連携先紹介のために話をしたい
- 出資検討のために話をしたい
- 教育理論や公教育等、特有の制度や考え方の助言をしたい

アスフィール株式会社	サービス導入検討のために話をしたい：支援数3件 取材のために話をしたい：支援数1件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数2件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数1件	株式会社すみか	サービス導入検討のために話をしたい：支援数2件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数2件 事業提携・連携のために話をしたい：支援数3件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数1件
モノグサ株式会社	サービス導入検討のために話をしたい：支援数1件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数1件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数1件	株式会社baton	実証実験等協力のために話をしたい：支援数3件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数1件
株式会社VARIETAS	サービス導入検討のために話をしたい：支援数1件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数5件 事業提携・連携のために話をしたい：支援数1件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数1件 出資検討のために話をしたい：支援数1件	株式会社4COLORS	サービス導入検討のために話をしたい：支援数2件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数2件 事業提携・連携のために話をしたい：支援数1件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数1件
TANREN株式会社	サービス導入検討のために話をしたい：支援数1件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数1件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数1件	株式会社Study Valley	サービス導入検討のために話をしたい：支援数1件 取材のために話をしたい：支援数1件 実証実験等協力のために話をしたい：支援数3件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数2件
株式会社INERTIA	事業提携・連携のために話をしたい：支援数1件 提携・連携先紹介のために話をしたい：支援数1件	センセイプレイス株式会社	サービス導入検討のために話をしたい：支援数1件 事業提携・連携のために話をしたい：支援数1件

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

④ピッチイベントの開催

※成果報告会 未登壇者

田上 智裕 / 株式会社techtec

未登壇事由：海外での事業をメインとするため

真田 諒 / WeAdmit Technologies, Inc.

未登壇事由：米国への経営リソースの集中投下が必要な状況に迫られているため

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑤コミュニティの形成

Facebook上にて、次代のイノベーター採択者・メンター・次次代のイノベーターが参加するプライベートグループ「Edvation Open Lab」を構築した。コミュニティには、参加者が自由に情報を投稿し共有できる機能、担い手同士や担い手とサポーターが交流するためのコミュニケーション機能（記事へのコメント機能等）を実装した。



項目	実施内容
利用ツール	Facebookプライベートグループ
グループ参加人数	82名
参加者層	次代のイノベーター採択者 次代のイノベーター育成プログラム参加メンター 次次代のイノベーターイベント参加者

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑤コミュニティの形成

キックオフピッチイベント終了後、19:40より交流会を実施した。
当日イベントに登壇した採択者及びメンターを中心として、対面にて1時間20分の交流が行われた。



項目	実施内容
会場情報	L'Angolo（ランゴロ）
住所	東京都中央区日本橋浜町2-62-6 日本橋浜町Kビル 1F
日程	2021年11月21日 19:40-21:00
参加者層	次代のイノベーター採択者及びその関係者 次代のイノベーター育成プログラム参加メンター
参加人数	31名

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑤コミュニティの形成

第1回成果報告会終了後、19:00より交流会を実施した。
当日イベントに登壇した採択者及びサポーターを中心として、対面にて1時間の交流が行われた。



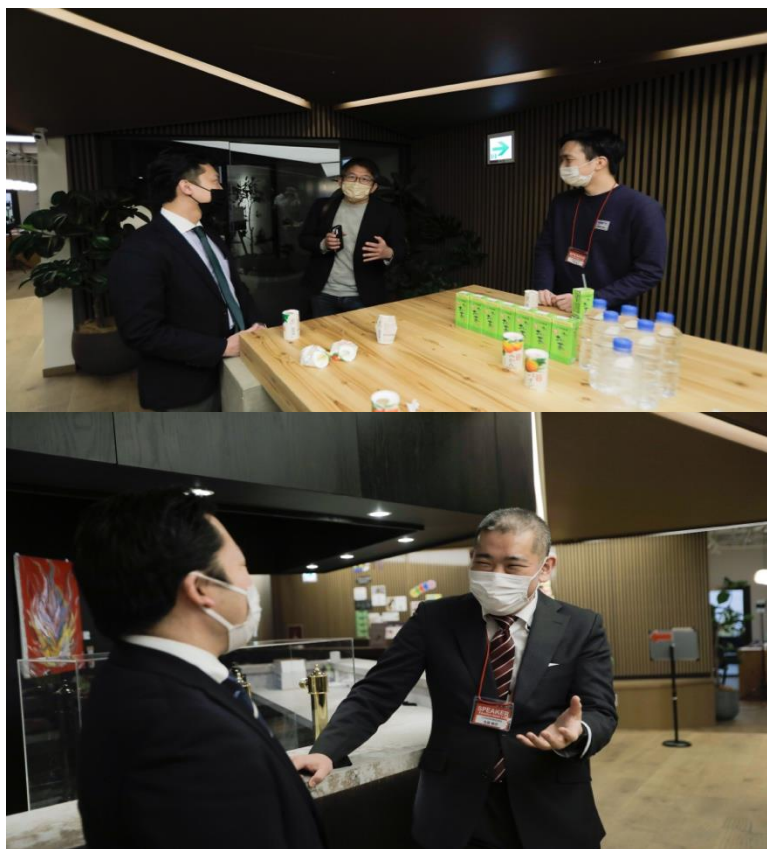
項目	実施内容
会場情報	CIC Tokyo@Venture Cafe
住所	東京都港区虎ノ門 1-17-1 虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー 15階
日程	2022年2月19日 19:00-20:00
参加者層	次代のイノベーター採択者及びその関係者 次代のイノベーター育成プログラム参加サポーター
参加人数	15名

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑤コミュニティの形成

第2回成果報告会終了後、19:00より交流会を実施した。
当日イベントに登壇した採択者及びサポーターを中心として、対面にて1時間の交流が行われた。



項目	実施内容
会場情報	CIC Tokyo@Venture Cafe
住所	東京都港区虎ノ門 1-17-1 虎ノ門ヒルズビジネスタワー 15階
日程	2022年2月26日 19:00-20:00
参加者層	次代のイノベーター採択者及びその関係者 次代のイノベーター育成プログラム参加サポーター
参加人数	8名

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

アンケート序文

キックオフピッチアンケート

教育の社会性・公共性に対する閉鎖感（教育は変わらないというイメージ）や事業化への難易度（ビジネスとして成り立たないというイメージ）など、他の分野にはない独特の難しさがあると言われる教育分野において、イノベーションの促進やサービスの社会実装に向けた諸課題をあぶり出し、適切な支援策を検討するために、次のアンケートにご協力をお願いいたします。

項目	内容
本アンケートの位置づけ	2つの障壁（教育の社会性・公共性に対する閉鎖感、事業化への難易度）に関する課題のヒアリング
実施方法	オンライン（Facebookメッセージ及びメール等）にての回答依頼
時期	12/1～12/10
対象者	採択者　メンター
回答者数	25

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

アンケート項目

項目	実施内容
(1) 現在ご自身が関わられている教育分野はどこですか？（複数回答可）	就学前教育 小中等教育 高等教育 リカレント教育 民間教育 その他（自由記述）
(2) その教育分野におけるEdTechサービスの社会実装に関し、どのような課題を感じていますか？	自由記述
(3) その教育分野に新規参入していくためには、どのようなサポートが必要だと考えますか？	自由記述
(4) その教育分野に参入後、継続的に事業を成長させていくためには、どのようなサポートが必要だと考えますか？	自由記述
(5) 11/21（日）のキックオフピッチイベントについて、ご感想をお聞かせください。	自由記述

3. 事業の実施結果

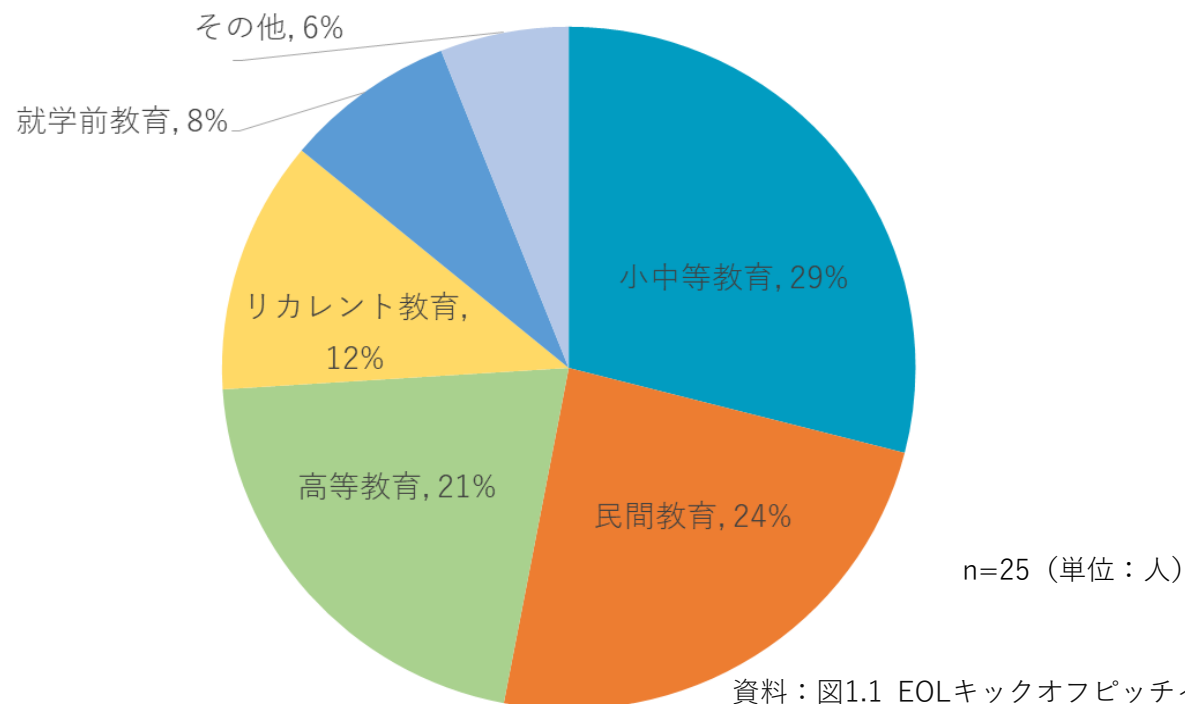
(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

キックオフピッチ時点での採択者及びメンターが最も多く関わっている分野は「小中等教育」で29%、次点で「民間教育」が24%、続いて「高等教育」が21%であった。
小中等教育が最も多いとはいえ、民間教育、高等教育と大きな差はなく、ほぼ同等と言える。

(1) 現在ご自身が関わられている教育分野はどこですか？（複数回答可）



資料：図1.1_EOLキックオフピッチイベント_アンケート回答結果

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

教育分野でEdTechサービスが社会実装されるうえでの課題として、自治体・学校とのコミュニケーションや学校現場とのマッチングなどが上がった。教職員等の関係者とうまく繋がることができず、ニーズの共有や導入までのブラッシュアップなどが行えていない傾向が見受けられた。また、同様の理由にて学校の決済フロー等セールスに関わる情報の共有がうまくできておらず、課題となっている傾向があった。

(2) その教育分野におけるEdTechサービスの社会実装に関し、どのような課題を感じていますか？

- ・ 学校向けのソリューションを提供しておりますが、決済フローが不明瞭であるためセールスサイクルが長くなりがちであり、効率的に学校獲得できるスキームが必要と感じます
- ・ イノベーター・アーリーアダプターの教職員の方々との効率的に繋がるのが課題です。リソースをかけて地道に営業活動を行えば、繋がりをつくることは可能ですが、発生した営業コストはプロダクトの利用費に加算する必要があり、最終的には利用者となる子ども達・保護者の負担につながってしまいます。
- ・ 実装に前向きな自治体、学校とのコミュニケーション
- ・ 学校現場とのマッチングおよびニーズの共有
- ・ これまでのリアルでアナログな教育手法からの転換に時間がかかることを課題に感じている
- ・ 分かりやすい認知能力向上ポイントが謳えず、民間・公教育への導入が進んでおりません。
- ・ 認知が広がっていかないこと、またサービスのビジョンに共感いただいても、費用面で学校での導入はハードルが高く、限られた学校にしか届けられないことに課題を感じています。

有効回答数：25件

資料：図1.1_EOLキックオフピッチイベント_アンケート回答結果

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

参入するうえでも、ステークホルダーやディビジョンメーカーとなる教職員とのマッチングを希望する声が上がった。
また、学校現場の教職員側としても新しいことをやるインセンティブがない状態となっているとの声が上がっており、現場の側にもサポートが必要であるとの意見も上がった。
事業者へは、マッチングのサポートだけでなく事業モデルの設計をサポートする必要があるという意見も上がった。

(3) その教育分野に新規参入していくためには、どのようなサポートが必要だと考えますか？

- 公教育、特に公立においては、先生が新しいことをやるインセンティブがない状態となっており、結果保守的な意思決定が起きているかと思います。
- 高校はもちろんのこと、中学、小学においても定量指標として入学志願者数やクラスの成績・生徒のNPS、定性として教育の特色、差別化要素を評価指標に入れないと惰性的に現状維持となってしまうため、制度設計から提案していきたいです。
- 都道府県の教育委員会や学園、大学と繋がりを得られるサポート、イノベーター気質の教職員の方々とのマッチングなどのサポートがあると、新規参入のハードルが下がると思います。一方で、サポートを頂いて販促が効率化される分、プロダクトの有効性の審査はより重要性が増すかと存じます。
- 正しいマーケット感覚・現場感覚をアドバイスし、その上で参入の事業モデルを精緻化していくことをサポートすることが必要
- 公教育関係者と面談し教材へのアドバイスなど頂きたい
- 費用面でサポートしていただかないことには学校での導入は難しいと感じています。実際、今回EdTechを通じて弊社サービスを導入いただいた学校様へのアンケートで、次年度以降導入したいという想いはあるものの、費用面が課題で現実的には難しいという声もいただいています。

有効回答数：25件

資料：図1.1_EOLキックオフピッチイベント_アンケート回答結果

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

継続的な事業成長を進めるうえでのサポートとしても、学校現場とのマッチングは意見として上がった。
また、展示会等への合同出展なども、顧客となりうる学校現場とのマッチングニーズを満たすためのものであると思われる。
教育現場へのサポートとしては、EdTechサービスを引き継げるようになるまでのサポートが必要であるという意見も上がり、いかに公教育のなかでスタンダードにするかという点が重要であるとうかがえる。

(4) その教育分野に参入後、継続的に事業を成長させていくためには、どのようなサポートが必要だと考えますか？

- 国内展示会等への合同出展（小規模事業者では出展費用が高すぎるため）
- EdTechサービスを継続的に利用頂くにあたり、利用を主導していた先生が異動してしまうと、後任に利用が引き継がれない、異動先でも立場的に直ぐにはEdTechサービスを実装できないといった課題があります。異動前後の職場にEdTechサービスを引き継ぐことまでが重要であるという認識が
- 教育現場で広がっていく働きかけを頂けると大変助かります。
- 事業成長には時間がかかるマーケット特性があるので、長期間でそのスタートアップ事業を見守る投資家とのマッチングのサポートが必要
- 教材を既存教科書の付属にするなど、公教育利用でのスタンダードにする必要あり
- 学校とマッチングさせるような仕組みもあるといいと思います。現状ですと人を通じて知っていただくという草の根的な人がり方になっていますが、それだと本当に必要とする人に届かないこともあるため。

有効回答数：25件

資料：図1.1_EOLキックオフピッチイベント_アンケート回答結果

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

アンケート序文

Edvation Open Lab最終アンケート（採択者）

次代の教育/EdTechイノベーターの育成プログラムのあり方について検討することを目的として、本事業で得られた気づきや課題、成長のきっかけなどについて、次のアンケートにご協力をお願いいたします。

項目	内容
本アンケートの位置づけ	本事業で実施した支援策についての効果をヒアリング
実施方法	オンライン（Facebookメッセージ及びメール等）にての回答依頼
時期	3/7～3/11
対象者	採択者
回答者数	20

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

アンケート項目

項目	実施内容
(1) 御社のEdTechサービスのメインターゲットは、次のうちどれですか。	主に学校教育以外（塾、個人等） 主に学校教育（学校・自治体） その他（自由記述）
(2) (1) につきまして、その理由を教えてください	自由記述
(3) 御社の事業展開にあたって、次のうち、どの課題が大きいと思いますか。上位3つを教えてください。	サービスの社会実装に向けた顧客（導入先）開拓の方法が不明 メディア等を活用した広報PRの機会が不足 教育機関等において製品トライアル（実証等）をする機会が不足 大手事業会社等と連携する機会が不足・連携方法が不明 資金調達を行うための具体的な情報や調達先との繋がりが不足 教育理論や公教育に特有の制度・考え方に関する知識が不足 その他（自由記述）
(4) (3) につきまして、その理由を教えてください ※「その他」を選択された方は課題の内容もご記載ください	自由記述
(5) 上記の課題に対して、本プログラムでは次のような支援を行いました。課題の解消に効果のあった支援策を選択してください（複数回答可）	有識者とのメンタリング機会の提供 ビッチイベントへの登壇機会の提供 ディビジョンメーカーとのマッチング機会の提供 オンラインコミュニティへの参加機会の提供 交流会への参加機会の提供 有識者によるセミナーイベントの提供 ビジョンメイキングワークショップの提供
(6) (5) につきまして、その理由を教えてください	自由記述
(7) 上記の支援策の他に、どのような支援があれば効果的に課題が解消できると思いますか。ご意見をお聞かせください	自由記述
(8) 成果報告会について、自由にご感想をお聞かせください	自由記述
(9) Edvation Open Lab：次代のイノベーター育成プログラム全体（キックオフビッチ、メンタリング、成果報告会、マッチング等）について、参加された感想をお聞かせください。	自由記述

3. 事業の実施結果

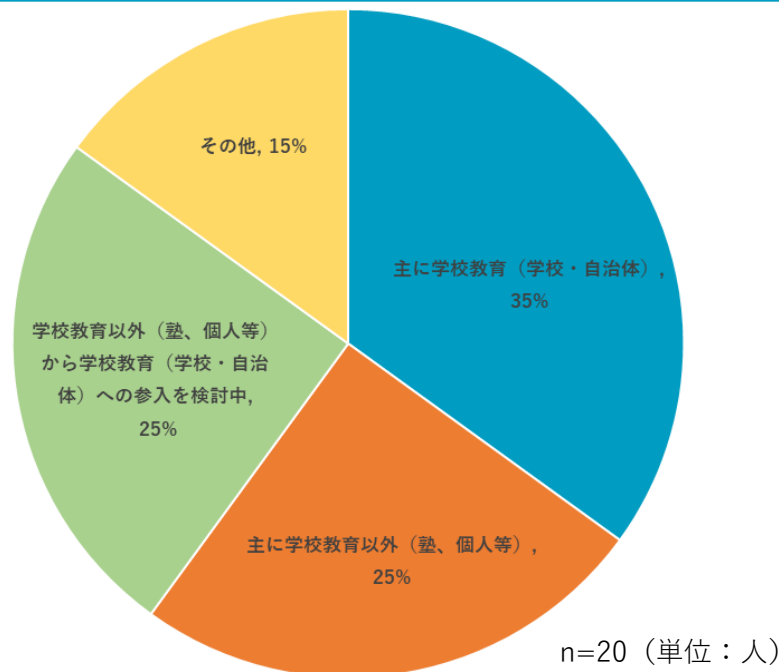
(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

メインターゲットが「主に学校教育（学校・自治体）」なのは35%、「主に学校教育以外（塾、個人等）」なのは25%と、大きく差はつかない結果となった。ただし、「学校教育以外（塾、個人等）から学校教育（学校・自治体）への参入を検討中」25%を含めると、現時点で学校教育以外をターゲットとしている割合は50%と、約半分に上る。BtoB、BtoGの参入を検討していたり、より多くの子どもたちにサービスを届けるために学校教育以外から入り、将来的に学校教育に参入していくことを検討するという意見もあがった。

(1) 御社のEdTechサービスのメインターゲットは、次のうちどれですか。



(2) (1) につきまして、その理由を教えてください

- ・ 高校で探究が必修化されるため（主に学校教育（学校・自治体））
- ・ 学習指導要領の3つの柱のうち、最も重要なコンピテンシーである「学びに向かう力」の育成を目指すコンテンツを提供するものであるため（主に学校教育（学校・自治体））
- ・ 民間に対する事業の方が自由度が高いため（主に学校教育以外（塾、個人等））
- ・ BtoB/BtoGの参入が可能なため（学校教育以外（塾、個人等）から学校教育（学校・自治体）への参入を検討中）
- ・ すべての人が子どもの時に必須で触れるべき、プログラミングを紙と鉛筆のように使うための道具だと考えているため（主に学校教育（学校・自治体））
- ・ 自社製品を全ての子どもたちに届けたいため。また、販路拡大による売り上げ増加（学校教育以外（塾、個人等）から学校教育（学校・自治体）への参入を検討中）

有効回答数：20件

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

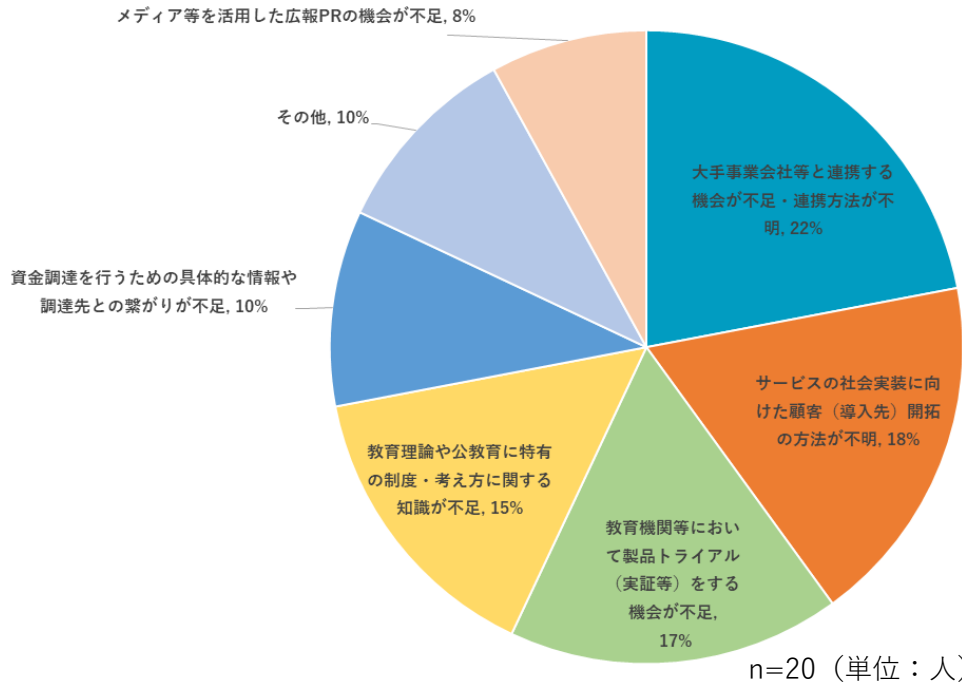
⑥効果検証

概説

「大手事業会社と連携する機会が不足・連携方法が不明」が22%で最も多く、「サービスの社会実装に向けた顧客（導入先）開拓の方法が不明」が18%、「教育機関等において製品トライアル（実証等）をする機会が不足」が17%、「教育理論や公教育に特有の制度・考え方に関する知識が不足」が15%と、課題感はどれもそれなりの大きさがあるような結果となった。

事業拡大の方向性を課題とする企業が多く、その解決のために上位4つのニーズは求められている傾向が窺える。方向性が課題ということもあり、その先で必要な資金調達やメディア広報のニーズは逆にそこまで大きくはない傾向があった。

(3) 御社の事業展開にあたって、次のうち、どの課題が大きいと思いますか。上位3つを教えてください。



(4) (3) につきまして、その理由を教えてください
※「その他」を選択された方は課題の内容もご記載ください

- 法人領域に関しては、どのように展開していくのかということが定まり切っていないからです。
- 私教育での導入は広がりつつありますが、公教育領域に関してはより幅広い実証の成果を創出する必要があると考えているからです。
- 会社の事業戦略として、何をアセットと定義し、磨き込みを行えばいいかが定まっていない（その他）
- 学校現場において予算が限られている中でどうビジネスとして成立させていくかが課題。経営的には企業を軸に学校は社会貢献として扱うかなど、前提の部分を検討していく必要がある。その中で大手事業者と連携する道も模索しているがまだ成果にはつながっていない。また、Awardの開催に絡めて企業から出資いただくことなども検討しており、その辺りも課題。ただし、これに関しては弊社内でまずは戦略やスキームを設計する必要があると感じている。（その他）
- 事業拡大の方法、方向性が課題のため、また教育理論のアカデミックな知識が浅いと感じているため

有効回答数：20件

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

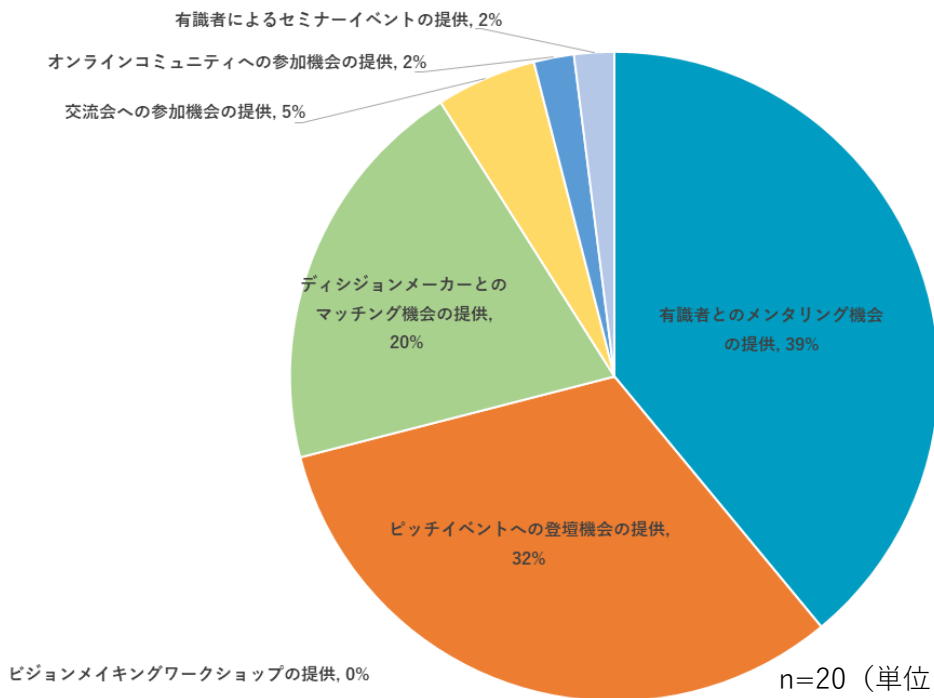
⑥効果検証

概説

課題の解消に効果のあった支援策としては、「有識者とのメンタリング機会の提供」が39%と最も高く、「ピッチイベントへの登壇機会の提供」が次いで32%であった。ディビジョンメーカーとのマッチング機会の提供は20%と、やや少ない傾向があった。メンタリングを行って事業の解像度を上げ、ピッチを通して市場へ公表していくという全体の流れが課題の解消に効果を発揮したという意見も上がった

(5) 上記の課題に対して、本プログラムでは次のような支援を行いました。が、課題の解消に効果のあった支援策を選択してください
(複数回答可)

(6) (5) につきまして、その理由を教えてください



- ・ メンタリングを経て、事業の解像度が上がり、ピッチを通して、実際に使いたい利用者と繋がることのできた
- ・ メンタリングでのディスカッションで課題が深掘され、解決に向けたヒントをいただくことができたから
- ・ ピッチで今後に繋がる外部との交流が生まれたから
- ・ 普段接することのない他の事業者等から価格設定など、経営に踏み込んだお話を伺うことができたため。また、ビジネスとして学校現場で成り立たせることが難しい場合は、企業向けに舵を切るなど、より広い視野で俯瞰・判断することにもつながったと思う。いただいたアドバイスの内容をすぐに弊社で実践することは難しい面もあるが、考える切り口をいただけた。
- ・ 販路拡大に繋がった。また、アドバイスを元に大学共同研究を開始することができた。
- ・ 教育分野の専門家は、自分ではなかなかリーチできないため

有効回答数：20件

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

支援策の意見としては、教育現場の学校関係者と事業者とのマッチングを望む意見が多く上がった。
また、事業者同士のコミュニケーション機会を望む声もあり、より横のつながりを拡大させていくことで効果的に課題が解消できるというのではないかと期待がうかがえる。
また、今回のメンター陣よりも専門的な知見・技術を持つスペシャリストのサポートを望む声もあった。

(7) 上記の支援策の他に、どのような支援があれば効果的に課題が解消できると思いますか。ご意見をお聞かせください

- あるテーマを設けてそのテーマの下に様々な事業者が集まってディスカッションする機会（みんなでこれからの教育を考えていく下地作り）
- オフラインでいつでも教育に携わる事業者や学校関係者とつながることができる場所。特定の日時だとやはり目の前の業務を優先して参加できないことも多いため、そうした場所があることで何か活動が生まれていくかもしれない。
- 大手事業者や学校関係者等とマッチングができるサイト。現状では社内のネットワークでそうした方と繋がってお話をさせていただくというフローを踏んでいるが、サイトなどでマッチングできるとそのフローをより効率化できる。
- 広告運用など、よりスペシャリストのサポート
- 登壇者同士の（スタートアップ企業同士で）協業模索や、ワークショップなどもっとあれば自立自走のコミュニティになるかと思う。よくも悪くも、他のやることが不明
- 各地の教育委員会を集めたプレゼンイベントを開催して欲しい

有効回答数：20件

資料：図1.2_Edvation Open Lab採択者向けアンケート（回答）

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

アンケート序文

Edvation Open Lab最終アンケート（メンター）

次代の教育/EdTechイノベーターの育成プログラムのあり方について検討することを目的として、本事業の採択者に係る気づきや課題、成長のきっかけなどについて、次のアンケートにご協力をお願いいたします。

項目	内容
本アンケートの位置づけ	本事業の採択者についてのヒアリング
実施方法	オンライン（Facebookメッセージ及びメール等）にての回答依頼
時期	3/7 ~3/18
対象者	メンター
回答者数	14

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

アンケート序文

項目	実施内容
(1) メンターを実施した企業をはじめとする採択者のEdTechサービスについて、強く魅力を感じた点を下記から選択してください(複数回答可)	企業およびサービスが掲げる／社会的意義のあるビジョン・ミッション、まだ見たことのない革新的なサービス性 価値を提供し続けるための十分なビジネスの仕組み／「学校や生徒が大きく変わる」というような根本的な価値の提供 その他 (自由記述)
(2) (1) で回答頂いた理由を、宜しければ企業ごとにお教えてください。	自由記述
(3) メンターを実施した企業をはじめとする採択者のEdTechサービスについて、課題や物足りなさがあると感じた点を下記から選択してください(複数回答可)	企業およびサービスが掲げる、社会的意義のあるビジョン・ミッション／まだ見たことのない革新的なサービス性 価値を提供し続けるための十分なビジネスの仕組み／「学校や生徒が大きく変わる」というような根本的な価値の提供 その他 (自由記述)
(2) (1) で回答頂いた理由を、宜しければ企業ごとにお教えてください。	自由記述
(5) 採択者の事業展開にあたって、次のうち、どの課題が大きい印象でしたか。上位3つを教えてください。	サービスの社会実装に向けた顧客(導入先)開拓の方法が不明／メディア等を活用した広報PRの機会が不足 教育機関等において製品トライアル(実証等)をする機会が不足／大手事業会社等と連携する機会が不足・連携方法が不明 資金調達を行うための具体的な情報や調達先との繋がりが不足／教育理論や公教育に特有の制度・考え方に関する知識が不足 その他 (自由記述)
(6) (5) につきまして、その理由を教えてください ※「その他」を選択された方は課題の内容もご記載ください	自由記述
(7) 上記の課題に対して、本プログラムでは次のような支援を行いました が、採択者の課題の解消に効果があると感じる支援策を選択してください (複数回答可)	有識者とのメンタリング機会の提供／ピッチイベントへの登壇機会の提供 ディビジョンメーカーとのマッチング機会の提供／オンラインコミュニティへの参加機会の提供 交流会への参加機会の提供／有識者によるセミナーイベントの提供 ビジョンメイキングワークショップの提供
(8) (7) につきまして、その理由を教えてください	自由記述
(9) 上記の支援策の他に、どのような支援が効果的だと思いますか。ご意見をお聞かせください。	自由記述
(10) 今後EdTech企業が、学校をターゲットとしてサービスを展開することへの期待や課題感、あるいは塾や個人等の学校教育外をターゲットとすることへの期待や課題感があれば、お聞かせください。	自由記述
(11) 本プログラム(メンタリングや成果報告会等)について、自由に感想をお聞かせください。	自由記述

3. 事業の実施結果

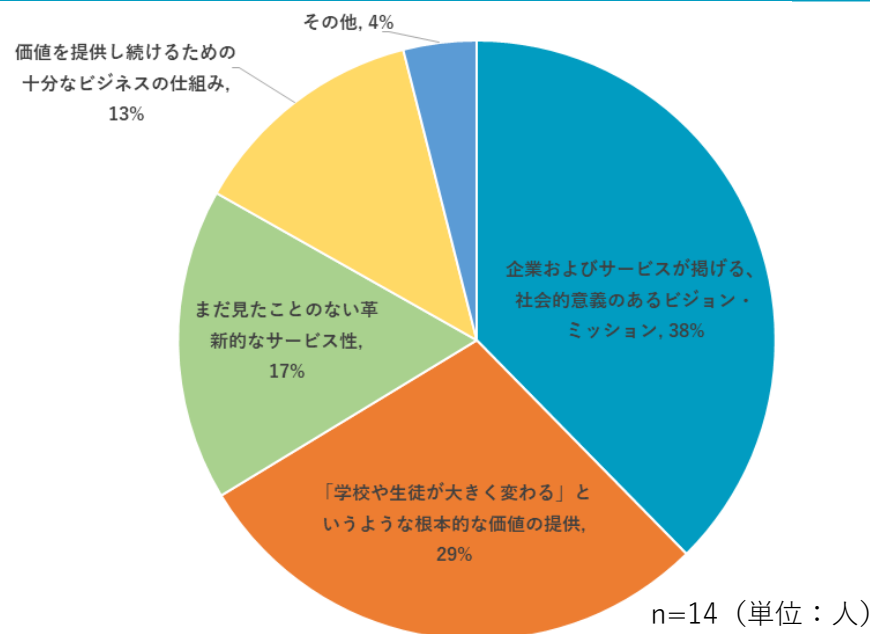
(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

採択者のEdTechサービスについて、強く魅力を感じた点で最も多かったのは「企業およびサービスが掲げる、社会的意義のあるビジョン・ミッション」で38%、次点で「『学校や生徒が大きく変わる』というような根本的な価値の提供」で29%となった。ビジョン・ミッションといったパーパスはおおむね高評価であり、社会的価値は高く志そのものに高い魅力があることがうかがえる。反面、「価値を提供し続けるための十分なビジネスの仕組み」は13%と低く、ビジネスとしての魅力はあまり出せていない傾向があった。

(1) メンターを実施した企業をはじめとする採択者のEdTechサービスについて、強く魅力を感じた点を下記から選択してください（複数回答可）



(2) (1) で回答頂いた理由を、宜しければ企業ごとにお教えてください。

- ・ パーパスがどの企業も明確にある
- ・ 2社のメンターをやらせていただきましたが、どちらも自社のサービスで教育に変化をもたらしたいという意志を強く感じました。
- ・ 特に、しくみデザインさんのプログラミング教育アプリはそのコンセプトといい完成度といい秀逸だと思いました。
- ・ 皆様の志の高さには魅力を感じました
- ・ BYSENTさんの、ICTならではのアウトプット体験。コンテンツが増えると教育効果にポテンシャルあり。

有効回答数：14 件

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

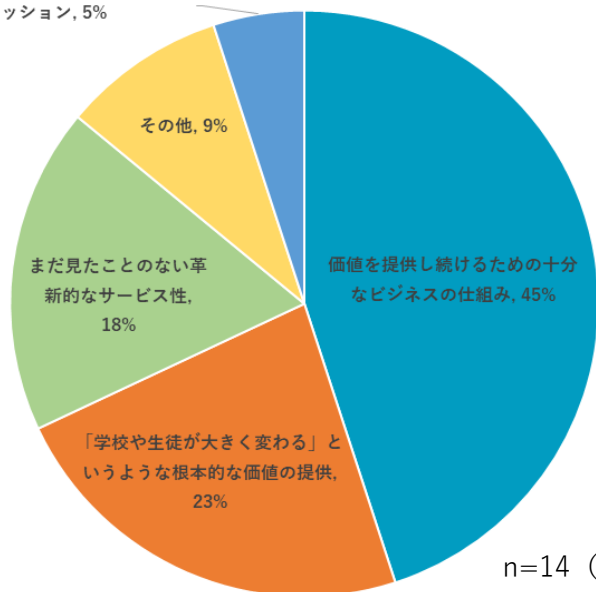
概説

採択者のEdTechサービスについて、課題や物足りなさを感じた点としては「価値を提供し続けるための十分なビジネスの仕組み」が45%と圧倒的に高い傾向があった。ビジネスとしてスケールするために越えるべき壁は多くあるという意見や、「誰の何の課題を解決するのか」がはっきりせずビジネスモデルが弱い印象があるという意見などが上がった。

採択者のアンケートと比較しても、採択者も事業拡大の方向性を課題としている傾向があり、メンターの意見と概ね一致している傾向があった。

(3) メンターを実施した企業をはじめとする採択者のEdTechサービスについて、課題や物足りなさがあると感じた点を下記から選択してください（複数回答可）

企業およびサービスが掲げる、社会的意義のある
ビジョン・ミッション, 5%



n=14 (単位：人)

(4) (3) で回答頂いた理由を、宜しければ企業ごとにお教えてください。

- ・ ビジネスとしてスケールするために超えるべき壁は多くある
- ・ 文教市場はある意味特殊であり、新規のサービスの参入を困難にしています。メンターとして関わる中で、製品開発、営業支援の両面でサポートの必要性を強く感じました。加えて今回のようなサポートとのマッチングのサービスの効果、必要性も認識しました。
- ・ 価値提供コストに見合う適切なサブスクリプションモデルの確立が重要となる点
- ・ 全般的に、「誰の何の課題を解決するのか」がはっきりしないためビジネスモデルが弱い印象でした
- ・ スタートアップ的な事業拡大を望んでいない会社が多かったため、従来のスタートアップ支援の仕方とズレを感じました。

有効回答数：14 件

3. 事業の実施結果

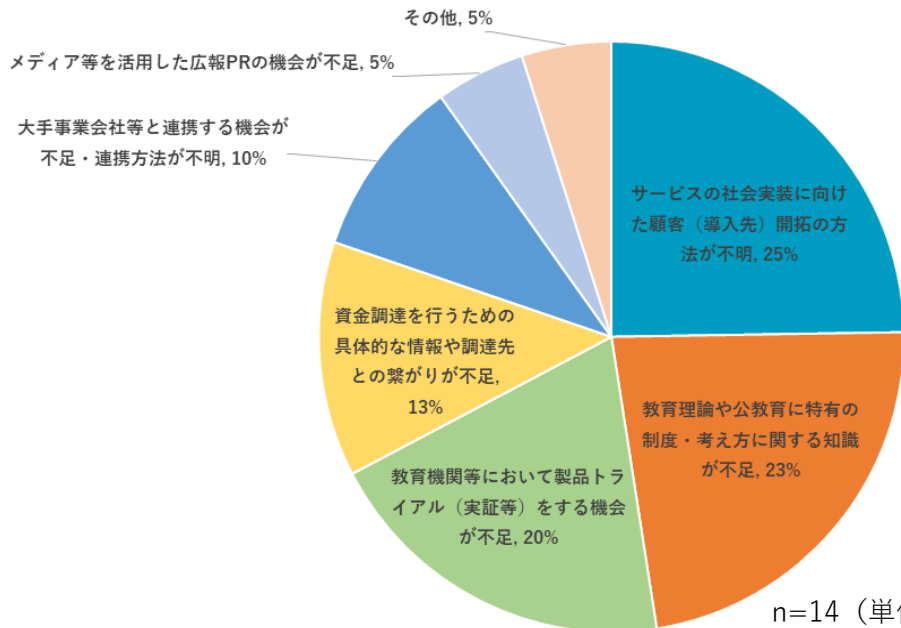
(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

採択者の事業展開にあたっての課題としては、「サービスの社会実装に向けた顧客（導入先）開拓の方法が不明」が最も大きく25%、次いで「教育理論や公教育に特有の制度・考え方に関する知識が不足」が23%、「教育機関等において製品トライアル（実証等）をする機会が不足」が20%となった。ビジネスの仕組みが課題であるという前設問を踏まえると、仕組みを構築するためのものが上位に上がっているかと思われるが、採択者のアンケートと比較すると「教育理論や公教育に特有の制度・考え方に関する知識が不足」の課題感が大きい傾向にあった。公教育における活用イメージがあまり持てていないという意見も上がっており、採択者の現状認識とズレがある傾向がうかがえる。

(5) 採択者の事業展開にあたって、次のうち、どの課題が大きい印象でしたか。上位3つを教えてください。



(6) (5) につきまして、その理由を教えてください
※「その他」を選択された方は課題の内容もご記載ください

- ・ スケール、マネタイズ、顧客獲得が課題になる
- ・ 教育の中でも、公教育にターゲットをあてた場合、予算の出どころを明確化する必要がある
- ・ 前述のように公教育における活用イメージがあまり持てていない。そのための実証や調査も不十分と思われる
- ・ サービスや商品を提供するターゲットやスケラビリティについてのブラッシュアップが必要
- ・ 事業づくりノウハウの不足を感じました（稼ぎ方、広げ方、そのための資本の調達方法など）

有効回答数：14 件

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

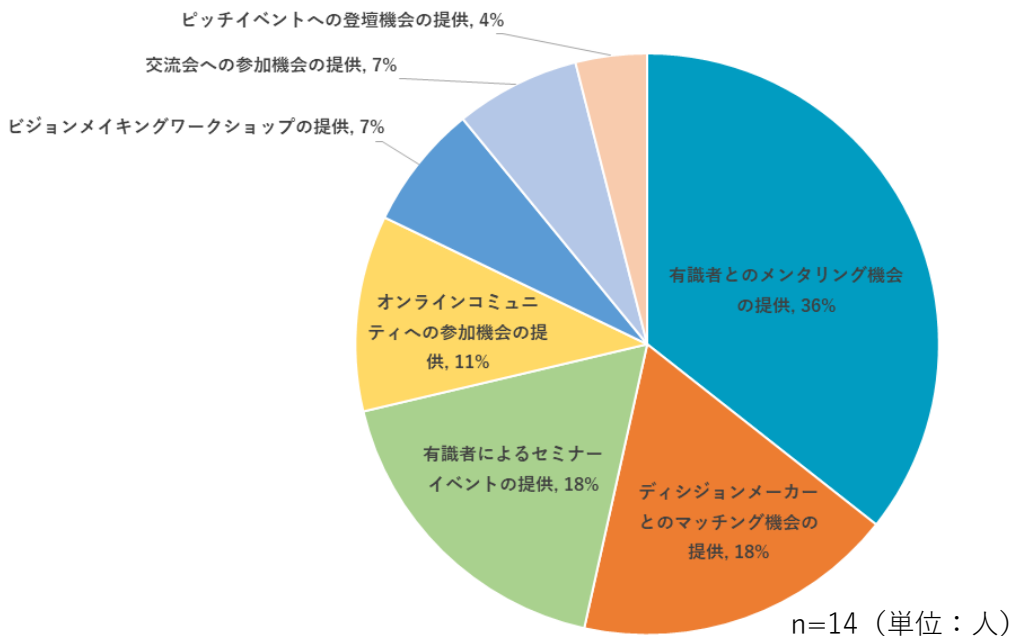
⑥効果検証

概説

採択者の課題の解消に効果があると感じる支援策について、「有識者とのメンタリング機会」が最も多く36%、次点で「ディシジョンメーカーとのマッチング機会の提供」「有識者によるセミナーイベントの提供」で18%となった。事業視点での対話から計画のブラッシュアップにつながるという意見や、ビジネスを作ってきた有識者からの学びが必要になるという意見など、ビジネスモデル設計の支援に関わる項目が上位にある傾向にあった。

(7) 上記の課題に対して、本プログラムでは次のような支援を行いました。採択者の課題の解消に効果があると感じる支援策を選択してください（複数回答可）

(8) (7) につきまして、その理由を教えてください



- どれも必要な支援だと感じるが、特にワークショップでの体感、知ってもらうためのイベント、改善のためのメンタリングが課題だと感じた
- 公教育におけるソフトウェアの流通の仕組みを知る必要があるため
- おそらく事業の進め方や市場への浸透の仕方がよく分かっていないのではと考えられるので
- ビジネスを作ってきた有識者からの学びが必要だと思います
- 事業視点での対話から計画のブラッシュアップに繋がると思うので
- 各企業は学校や塾での教育事業特有のディシジョンプロセスを理解する必要があります

有効回答数：14 件

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

支援策に関する意見では、採択者同様教育関係者や学校、自治体とのマッチングを勧める意見が上がった。
また、市場競争とポジショニングの明確化のサポートであったり、市場調査や分析のワークショップ、他成功事例のレクチャーなど、ビジネスモデル設計を支援するような意見も多く上がっており、一貫してビジネスモデルの課題に目を向けている傾向が感じられた。

(9) 上記の支援策の他に、どのような支援が効果的だと思いますか。ご意見をお聞かせください。

- 教育関係者とのマッチング
- より良いサービスを求める自治体、学校とのマッチングサービス
- 市場の競争環境とそこにおけるポジショニングの明確化サポート
- サービスの競争力を高めるための、市場調査や競合との差別化を分析する手法の紹介やワークショップ
- 他のスタートアップの成功事例（どのような過程で、どのような壁にぶつかり、どう超えてきたかなどの実績的な部分）

有効回答数：14 件

資料：図1.3_Edvation Open Labメンター向けアンケート（回答）

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

EdTech企業への期待や課題感について、スケールするビジネスを描くためには塾や個人など学校外を対象とするのがいいという意見や、志は高いもののビジネスモデルが弱い点に課題を感じているといった意見など、ここでもビジネスとしての将来性を課題とする意見が上がった。また、既存のサービスはこれまでの教育に対する既成概念にとらわれている傾向があるという意見や、教員のスキルアップ、教育制度の柔軟化をすべきという意見など、教育や教育現場自体をアップデートすべきという意見も上がった。

(10) 今後EdTech企業が、学校をターゲットとしてサービスを展開することへの期待や課題感、あるいは塾や個人等の学校教育外をターゲットとすることへの期待や課題感があれば、お聞かせください。

- スケールするビジネスとするには、塾や個人など、学校外を対象とするのが確率的には良いでしょう。
- 実績も知名度もないEdTechスタートアップ企業がいきなり公教育に進出するのはハードルが高いので、そのような場合のロードマップを考えてみるのも良いかと思います。
- EdTech企業は志は高いもののビジネスモデルが弱い傾向があることに課題を感じてます
- 既存のサービスはこれまでの教育に対する既成概念にとらわれている傾向がある。そこで今回の参加者のような新しいサービスに教育のアンラーンを推進する可能性を感じる。
- 教員のスキルアップ。教育制度の柔軟化。

有効回答数：14 件

資料：図1.3_Edvation Open Labメンター向けアンケート（回答）

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

アンケート序文

Edvation Open Lab最終アンケート（サポーター）
次代の教育/EdTechイノベーターの育成プログラムのあり方について検討することを目的として、成果報告会の登壇者に係る気付きや課題などについて、次のアンケートにご協力をお願いいたします。

項目	内容
本アンケートの位置づけ	成果報告会の登壇者についてのヒアリング
実施方法	オンライン（Facebookメッセージ及びメール等）にての回答依頼
時期	3/7 ~3/18
対象者	サポーター
回答者数	18

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

アンケート序文

項目	実施内容
(1) 成果報告会の登壇企業について、強く魅力を感じた点を下記から選択してください（複数回答可）	企業およびサービスが掲げる、社会的意義のあるビジョン・ミッション まだ見たことのない革新的なサービス性 価値を提供し続けるための十分なビジネスの仕組み 「学校や生徒が大きく変わる」というような根本的な価値の提供 その他（自由記述）
(2) (1) で回答頂いた理由を、宜しければお教えてください。	自由記述
(3) 成果報告会の登壇企業について、課題や物足りなさがあると感じた点を下記から選択してください（複数回答可）	企業およびサービスが掲げる、社会的意義のあるビジョン・ミッション まだ見たことのない革新的なサービス性 価値を提供し続けるための十分なビジネスの仕組み 「学校や生徒が大きく変わる」というような根本的な価値の提供 その他（自由記述）
(4) (3) で回答頂いた理由を、宜しければお教えてください。	自由記述
(5) 教育/EdTechイノベーターの育成に関して、どのような支援が効果的だと思いますか。ご意見をお聞かせください。	自由記述
(6) 今後EdTech企業が、学校をターゲットとしてサービスを展開することへの期待や課題感、あるいは塾や個人等の学校教育外をターゲットとすることへの期待や課題感があれば、お聞かせください。	自由記述
(7) 成果報告会について、自由にご感想をお聞かせください。	自由記述

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

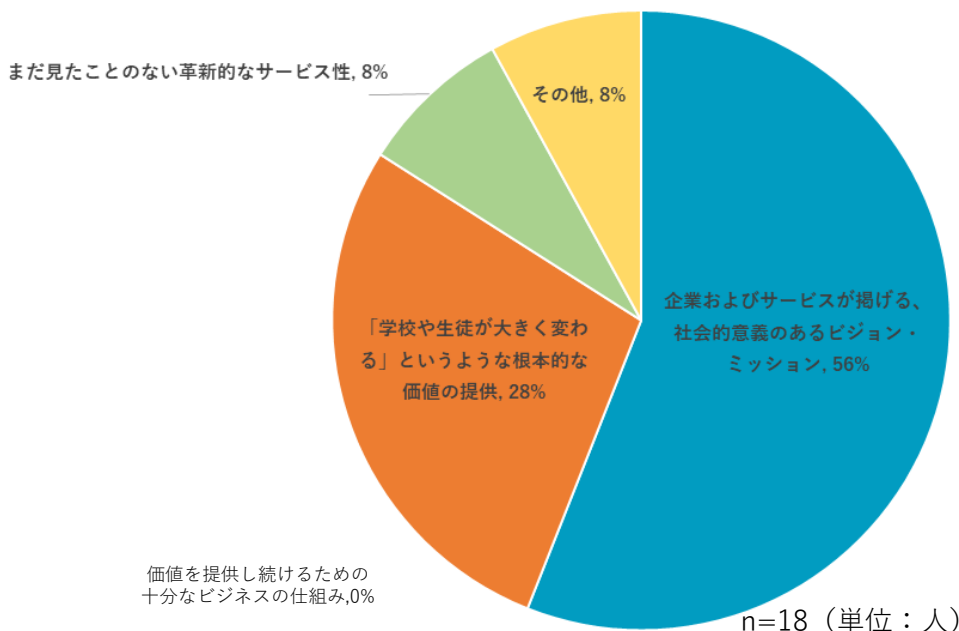
⑥効果検証

概説

成果報告会の登壇企業について、強く魅力を感じた点としては「企業およびサービスが掲げる社会的意義のあるビジョン・ミッション」が56%と圧倒的に多く、次点で「『学校や生徒が大きく変わる』というような根本的な価値の提供」28%であった。教育を変えることは社会を変えること、という志を感じたという意見や、リスクを背負いながらも新しいことに挑戦する姿勢をプレゼンより感じたという意見など、登壇者のビジョン・ミッションに共感したという意見が大多数を占めた。

(1) 成果報告会の登壇企業について、強く魅力を感じた点を下記から選択してください（複数回答可）

(2) (1) で回答頂いた理由を、宜しければお教えてください。



- デジタルツールを使って教育のイノベーションを起こす。学校が抱える今あるウォンツにとどまらず、隠れたニーズを掘り起こすアプローチをところどころで感じることができた
- リスクを背負いながらも新しいことに挑戦する姿勢をプレゼンより感じたからです
- どの企業も教育現場の課題を真剣に捉えていて、現場の課題を解決しようとサービス開発に取り組んでいる姿勢が強く伝わってきたため
- 元気のない学校や教育委員会に比べ、エネルギーに充ちているのが素晴らしい
- 教育は日本経済の活性化、発展を支えるための重要な手段であり、その志を持った経営者が多くみられた
- 各社それぞれに学校を教育を変えることは、社会を変えること、という志を感じました

有効回答数：18件

3. 事業の実施結果

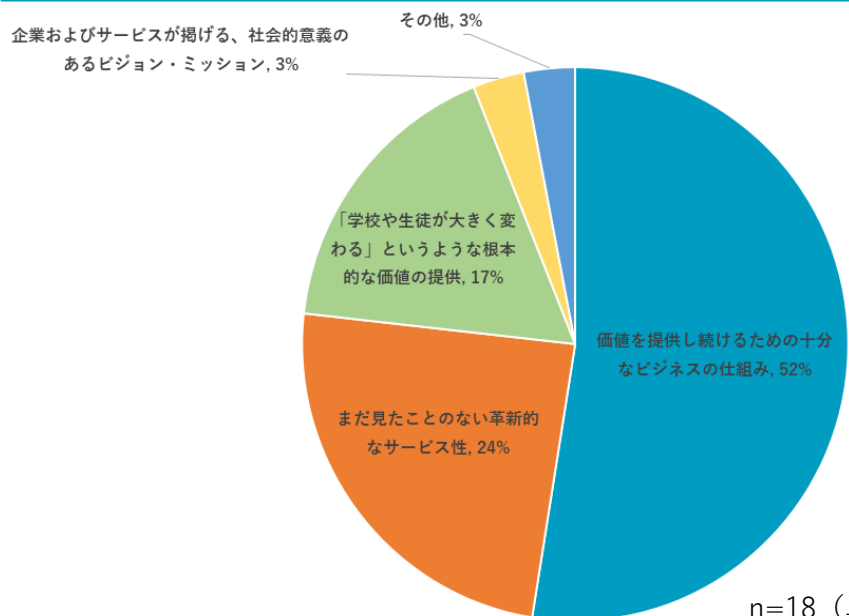
(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

成果報告会の登壇企業について、課題点として「価値を提供し続けるための十分なビジネスの仕組み」が圧倒的に多く52%であった。メンターのアンケート結果と同様の結果が表出しており、ビジネスモデルの深掘りが不十分だと感じるという意見や、教育業界にどう広がっていくのかが見えないといった意見が上がった。メンター・サポーターから同様の意見が多数上がり、採択者自身も課題として感じている点が見えたため、ビジネスの仕組みに関しては最も大きな課題として捉えるべきであることがうかがえる。

(3) 成果報告会の登壇企業について、課題や物足りなさがあると感じた点を下記から選択してください（複数回答可）



(4) (3) で回答頂いた理由を、宜しければお教えてください。

- 登壇企業は、まだまだ学校がどんな根本的課題を抱えているのかわからず、学校のほうもいったい自分たちは何に困っているのか、何から手を付けて良いのか、戦略的思考の深掘りが足りていない気がする。
- アーリーの企業が多かったこともあり、サービスのアイデアは興味深いものの、教育業界にどう広がっていくのかが見えない企業が多かったため。
- ご提案者の課題解決への意欲に強く共感いたしましたが、ビジネスモデルの具体イメージが湧かなかったご提案があった気がします。
- 事業対象を学校・教育機関とした場合のプロダクト・サービスの拘りが強い分、実際の学校の困りごとを俯瞰して解決していく提案のなさや当面はEdtech補助金頼みで導入することによる将来的な事業の自立性・継続性に関しては疑問が残る。
- ビジネスモデルの深掘りが不十分だと感じるものが多かったです。

有効回答数: 18 件

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

支援策の意見としては、商談会や学校訪問をしながら意見交換会、座談、シンポジウムなどを活発化させるという意見や、事業者と教育現場の方がコラボレーションする機会や、教育現場と企業の連携の機会を増やすなど、事業者と教育現場をマッチングさせる機会を増やすという意見が、採択者、メンターのアンケート同様に上がった。

また、業界全体の課題として、金銭回りの循環も含めた構造としてのエコシステムを作る必要性があるのではないか、という意見も上がった。

(5) 教育/EdTechイノベーターの育成に関して、どのような支援が効果的だと思いますか。ご意見をお聞かせください。

- 前述の、商談会や学校訪問をしながら意見交換会、座談、シンポジウムなどを活発化させるといいと思う。
- 業界特有の課題を抱えている教育業界において、イノベーターは現場の課題を理解する必要がある一方で、教育業界出身の方はビジネスの知見が少なく自ら起業するには課題がある点が、同領域のイノベーター育成が難しい理由の一つと思われる。そのためビジネス出身の方と教育現場の方のコラボレーションの機会や教育業界と企業の連携の機会を増やすような支援は有効ではないかと考えている。
- 業界構造自体の課題ですが、重要性が高い一方で日本でも大きな売上に直結しづらい業界ではあるため、教育業界にしっかりとお金が回ってくるエコシステムづくり。
- HR系の会社など、「大人」をターゲットとしているところにも参画いただき、学校や、子どもたちを起点、中心としつつ、LTVの観点から、学校外の大人にも広く支援してもらい、共に学べるような仕組みを作り出せると良いかな、と感じました。
- いくつかの企業では、大手企業からの資本注入による経営サポートなどが必要かと思います。

有効回答数：18件

資料：図1.4_Edvation Open Labサポーター向けアンケート（回答）

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

概説

今後のEdTech企業に関する期待や課題感について、企業と学校・自治体がもっと頻繁に接点を持ち、密なコミュニケーションを通してよりよいサービスを生み出して業界を変えていくといった期待を寄せる意見が上がった。
また、そのためにはビジネスモデルの確立をしっかりと行い、教育現場に対しわかりやすく説明していく必要があるとの意見も上がった。
マーケットとしては、グローバルに展開できるサービスを志向してほしいとの意見も上がった。

(6) 今後EdTech企業が、学校をターゲットとしてサービスを展開することへの期待や課題感、あるいは塾や個人等の学校教育外をターゲットとすることへの期待や課題感があれば、お聞かせください。

- 学校の教育のあり様が大きく変わる、変わらざるを得ない中で、学校と家庭の中間領域の市場にどんどん刺激を与えて、オンラインサービス百花繚乱の状況になるのを期待し、展望したいと思います。
- ビジネスの観点では、学校は企業と比べて数が少なく、予算編成のタイミングや意思決定のスピードも独特なため、他業界のBtoBサービスと比べたときに収益期待が少なく見られる点がEdTechの課題と考えている。学校向けサービス展開の後に、「教える」プロである学校向けのサービスで培ったノウハウを活かしたサービス領域の拡大、教育データの活用、学校と企業のマッチング等のビジネス展開により、収益期待が大きいEdTech企業が増えてくると、資本市場からのEdTechの見え方は変わってくると考える。
- 多様なEdTech企業が学校や教育委員会に積極的にアプローチして、期待される効果をわかりやすく説明し、実際に使ってもらうなどして、そのよさを実感を伴って理解してもらうことが大切。とにかく最終的には予算面が壁となるので、まずは粘り強くWIN×WINの関係を構築することから始めるべきと思う。
- 子ども、大人、シニアなど、年齢や世代による分断ではなく、多世代が学びあえるよう、学校が開かれた場所になる、学校以外の学びの場、家庭や介護施設などさまざまな場所と交流することにより、シニア世代に偏在する資産（お金、知恵など）を自然に若い世代に受け渡すような、仕組み、サービスができるよう考えていただきたいし、自分も考えたいと思います。
- 国内だけだと限られたマーケットなので、グローバルに展開できるサービスを志向してほしいと思います。
- お金の流れていない領域に挑みがちなので、既にお金が流れている領域周辺でちゃんとマネタイズすることを期待します

有効回答数：18 件

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

項目	内容
本インタビューの位置づけ	2つの障壁及び6つのニーズ（詳細はP9にて記載）についてのヒアリング
実施方法	オンライン（Webex）にての回答依頼
時期	3/8～3/17
対象者	採択者 メンター サポーターのうち、それぞれ数名
回答者数	10

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

インタビュー項目（次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム採択者）	補助内容
「2つの障壁」について、どのように感じていますか。 また、本事業で得られた成果はありましたか。	< 2つの障壁 > ①教育の閉鎖感（教育は変わらなそう、学校には入れなさそう） ②事業化の難易度（教育は儲からなそう）
「6つのニーズ」について、どのように感じていますか。 また、本事業で得られた成果はありましたか。	< 6つのニーズ > 1. サービスの社会実装 （学校、自治体、企業、個人等の顧客開拓・導入先開拓） 2. メディア等を活用した広報支援 3. 国や自治体等への、実証事業を含む相談 4. 大手事業会社等との業務連携 5. ベンチャーキャピタル等による資金調達支援 6. 教育理論や公教育等、特有の制度や考え方に対する助言
インタビュー項目（メンター）	補助内容
「2つの障壁」について、どのように感じていますか。 また、採択者に対し感じた課題はありましたか。	< 2つの障壁 > ①教育の閉鎖感（教育は変わらなそう、学校には入れなさそう） ②事業化の難易度（教育は儲からなそう）
「6つのニーズ」について、どのように感じていますか。 また、採択者に対し感じた課題はありましたか。	< 6つのニーズ > 1. サービスの社会実装（学校、自治体、企業、個人等の顧客開拓・導入先開拓） 2. メディア等を活用した広報支援 3. 国や自治体等への、実証事業を含む相談 4. 大手事業会社等との業務連携 5. ベンチャーキャピタル等による資金調達支援 6. 教育理論や公教育等、特有の制度や考え方に対する助言
インタビュー項目（サポーター）	補助内容
「2つの障壁」について、どのように感じていますか。 また、採択者に対し感じた課題はありましたか。	< 2つの障壁 > ①教育の閉鎖感（教育は変わらなそう、学校には入れなさそう） ②事業化の難易度（教育は儲からなそう）
成果報告会の登壇企業について、どのように感じましたか。 また、評価点と懸念点はありましたか。	

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

インタビュー

次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム採択者
FULMA株式会社 齊藤涼太郎

<サマリー>

- 教育の閉塞感に関しては、あるとの回答。ただし、ギガスクール構想などの取り組みもあり、閉塞感を变えようというプレイヤーが多く出てきており、これまでとの変化を感じていた。
- 事業化の難易度は感じていないとの回答であったが、ビジネスサイドの知見を持った人材は教育業界において多くはないと感じていた。
- 「1. サービスの社会実装」「4. 大手事業会社との業務連携」のニーズを踏まえたセールスニーズが大きく存在しているとの回答。

インタビュー

次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム採択者
株式会社しくみデザイン 中村俊介

<サマリー>

- ソフトウェアに対する導入手順（レクチャーの機会や支払サイト等）が整備されていない印象であるとの回答。ただし、先生個別としては熱心な方々も増えてきて導入が実現するケースも出てきているため、教育は変わってきているとの実感があった。
- 「3. 国や自治体等への、実証事業を含む相談」に関するニーズが高く、サービスの社会実装実現に向けて国や自治体と連携したいとの回答。ただし、どうすれば話ができるか、連携ができるかわからないという印象も同時に存在していた。

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

インタビュー

次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム採択者

アスフィール株式会社 小林達也 山本周平

<サマリー>

- ・ 閉鎖感については、毎年同じことを行うという流れの中で「新しいもの」に対する抵抗感を感じているとの回答。
- ・ 事業化の難易度については、教育業界は他の市場に比べて安定して着実に収益化できる市場であると感じているとの回答。
- ・ 「1. サービスの社会実装」と「6. 教育理論や公教育等、特有の制度や考え方に対する助言」が特に大きなニーズであったとの回答。

インタビュー

次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム採択者

株式会社すみか 月館海斗

<サマリー>

- ・ 閉鎖感については、業界全体でEdTechへの理解が進んでいる印象があり、今まで以上に閉鎖感は減り障壁は下がってきているとの回答。
- ・ 事業化の難易度については、ビジネスの仕組みをまだ組み切れていないための難しさはあるが、業界の難しさというよりは事業者が解決すべき問題との回答。
- ・ 「1. サービスの社会実装」や「3. 国や自治体等への、実証事業を含む相談」が特に大きなニーズであったと同時に、本事業を通して得られた成果も大きかったとの回答。
- ・ 「2. メディア等を活用した広報支援」について、本事業に採択されたことそのものを広報の1つとして捉えられるとの回答。

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

インタビュー

次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム メンター

株式会社すららネット 湯野川孝彦

<サマリー>

- 教育の閉鎖感について、採択者側が学校に入っていくイメージをまだ持ち切れておらず、入っていくことができていないような印象があるとの回答。
- 事業化の難易度について、価格設定も含めてビジネスモデルが詰め切れていない印象があるため、事業化が難しいとなってしまう印象があるとの回答。
- 採択者は「1. サービスの社会実装」からなるセールスニーズが最も大きく、そのニーズを満たすためには「3. 国や自治体等への、実証事業を含む相談」が非常に大事になってくるとの回答。「3. 国や自治体等への、実証事業を含む相談」が不足している採択者も多い印象があるとのことであった。

インタビュー

次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム メンター

聖心女子大学 益川弘如

<サマリー>

- 教育の閉鎖感について、若手の先生はあまり閉鎖感がないが、管理職になってくると閉鎖感が存在するとの回答。中堅以降の管理職の人々へのテクノロジー導入に関するフォローが必要とのことであった。
- 事業化の難易度について学校や企業も含め最先端な教育イノベーション系のツールを導入していくための仕組みがまだ出来上がっていないという回答。
- 「1. サービスの社会実装」のニーズを満たす上で、事業者がアピールする場が乏しい印象があるとの回答。
- 「6. 教育理論や公教育等、特有の精度や考え方に対する助言」について、学校や教育委員会が量的な評価をすることも多く、新しいサービスをアピールする際に質的情報を利用するとうまくマッチングしないという課題があるとの回答。

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

インタビュー

次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム サポーター
株式会社リクルート 山口文洋

<サマリー>

- 教育の閉鎖感について、教育に限らずどこの業界でも難しさと閉鎖感はあるとの回答。そういった閉鎖感を感じた時に、マーケットにどのような価値を持って入っていくのか、その計画は描けているのかが事業化が難しい要因であるとのことであった。
- 教育というものが大きく変わらなければならないという中で、変わった先の人や世界を創造して、その中における新たな価値を体現するサービスとして位置づけられているのが評価点であるとの回答。
- 初期のユーザーやそこに提供する価値、わざわざ金銭を支払うメリットなどの設計、またそこから進む2歩目、3歩目の計画やマーケットを取り込んでいくまでの道筋がまだ足りていないとの回答。まだまだそこに可能性があるとのことであった。

インタビュー

次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム サポーター
学校法人堀井学園 横浜創英中学・高等学校 理事/校長 工藤勇一

<サマリー>

- （教育の閉鎖感）育成享受型のスタイルを踏襲してきたために、個別最適化したスタイルが取れないという大きな課題が存在しているとの回答。そんな中で可能な限りその子に応じた学習者主体の教育に変えていこうというときに、EdTechは大きな位置にあると考えているとのことであった。
- （事業化の難易度）本質的な課題を解決するためのサービスを事業者が提案したとしても、学校や教育委員会は目の前の現実的な課題・ニーズを解決したいという欲求が強いため、いきなり変わるということはないとの回答。今回の登壇者には、本質的な課題を解決するためのトータルのイメージとソフトランディングまでを描いてほしいとのことであった。
- （成果報告会の登壇企業）価格設定の問題があったとの回答。教育の本質的な課題を考えるとやりたい子もやりたくない子も存在するため、全員に提供することを前提としたモデルよりも別のモデルを提案するほうが良いのではないかとのことであった。

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

インタビュー

次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム サポーター

明達館高等学校 校長 日野公三

<サマリー>

- 教育の閉鎖感について、ハード面や制度面など見える部分は進化してきているが、教育関係者のテクノロジーに関する関心の度合いといった精神性、精神構造に課題がある印象との回答。情報が流通しにくい業界という印象であるため、今回の事業やこういった取り組みなどを通してもっと情報の質と量を流通させていきたいとのことであった。
- 登壇者についても、学校の中の困りごとやニーズを探しあぐねている印象であったとの回答。
- 懸念点について、官公庁の助成金・補助金がなくなると利用者がまたいなくなってしまうということが起きるのではないかと回答。

インタビュー

次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラム サポーター

株式会社Gakken LEAP代表取締役CEO 細谷仁詩

<サマリー>

- 教育が事業としてスケールできるのかできないのか、といったところで閉鎖感を感じているのではないかと回答。ロールモデルが基本的にはまだ存在しない業界のため、新しい市場や予算が開拓されない限り閉鎖感は続くのではないかと回答。
- 今回は様々な企業が登壇していたため、事業に対するスタンスもそれぞれ存在していた。その中で、どういう支援をどんな人から欲しいのか、ということが明確になっているとアドバイス等の支援をより行いやすいとの回答。状況やスタンスにより必要な支援は変わるため、産学官それぞれの視点からバランスのいい支援があるとより良い支援になるのではとのことであった。

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

■本プログラム参加者の商談数・支援マッチング数

成果報告会においての登壇者とサポーターの支援マッチング総件数は、以下の数となった。

小・中学校、幼児教育をテーマとした第1回成果報告会における支援マッチング数は72件であり、中学校・高校、リカレントをテーマとした

第2回成果報告会における支援マッチング数は51件であった。第1回成果報告会の方が21件多い結果となった。

平均数としても、第1回登壇者平均が9件に対し第2回登壇者平均は5.1件となり、小・中学校、幼児教育に対しサポーターの関心がより高いことがうかがえる。

成果報告会 2/19登壇者（マッチング数：72件）	
株式会社BYSENT	支援マッチング数：10件
ベビカム株式会社	支援マッチング数：3件
FULMA株式会社	支援マッチング数：16件
株式会社しくみデザイン	支援マッチング数：10件
株式会社プログミー	支援マッチング数：8件
合同会社MAZDA Incredible Lab	支援マッチング数：6件
tanQ株式会社	支援マッチング数：10件
キッズウィークエンド株式会社	支援マッチング数：9件

成果報告会 2/26登壇者（マッチング数：51件）	
アスフィール株式会社	支援マッチング数：7件
モノグサ株式会社	支援マッチング数：3件
株式会社VARIETAS	支援マッチング数：9件
TANREN株式会社	支援マッチング数：3件
株式会社INERTIA	支援マッチング数：2件
株式会社すみか	支援マッチング数：8件
株式会社baton	支援マッチング数：4件
株式会社4COLORS	支援マッチング数：6件
株式会社Study Valley	支援マッチング数：7件
センセイプレイス株式会社	支援マッチング数：2件

マッチング総件数：123件

3. 事業の実施結果

(2) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する育成プログラムの実施

⑥効果検証

コミュニティへの最新情報投稿数は、以下の数となった。

事務局からは、各イベントのレポートや編集したイベント動画記録などを投稿し、コミュニティ参加者のみが閲覧できるコンテンツを提供した。

コミュニティ参加者からは、自身の活動についてシェアする投稿がいくつか見られた。

今後も定期的に投稿を続けていくことで、参加者からの自発的な投稿数も増えていくものと思われる。

本コミュニティの参加者はEdTechの最前線を走る人々であり、適切な運用が続けば参加者の活動報告は今後も増えていくと想定される。

西田悠貴さんが投稿をシェアしました。
管理者・2月19日・🌐

11/21に開催されたキックオフピッチレポート@
中高生の部活動を支援するEdTechサービス『部活アプリ | BUKATSU
MANAGER』を展開しているアスフィール株式会社さんのレポートが
公開されました！
ピッチの動画もございますので、是非ご覧ください！

 Edvation Open Lab / 教育イノベーション協議会
2月17日・🌐

【Edvation Open Lab キックオフピッチイベントレポート@】

19番目の登壇者は、中高生の部活動を支援するEdTechサービス
を展開している、「アスフィール株式会社」の小林達也氏。
ピッチでは現在でも150校、30競技以上の部活動で導入されてい
るアプリ『部... もっと見る


Edvation Open Lab
次代の教育イノベーターが描くビジョンとは？

芝切 祐貴さんがリンクをシェアしました。
2月17日・🌐

学校業務のDXツール (sQdule) を開発している、EGエンジニアリ
ング 芝切です。
九電・QTnetのオープンイノベーションで最優秀賞を受賞しました！
この1年間、本当に辛いことばかりでしたが、やっと一ツ目の目を見
ました。... もっと見る



PRTIMES.JP
QTnetオープンイノベーションプログラム第2回
「TSUNAGU」受賞企業を発表！

 佐藤 昌宏、田中 あゆみ、他6人 コメント2件 58人が既読

 いいね！  コメントする

田中 悠樹さんがリンクをシェアしました。
1月25日・🌐

Googleのアクセラに採択されました！EdTechとして成果出せるよう
こちらでも頑張ります〜。

 DEVELOPERS-JP.GOOGLEBLOG.COM
Google for Startups Accelerator Class 4 に
参加するスタートアップ 8 社を発表
Google for Startups Accelerator Class 4 に参加す
るスタートアップ 8 社を発表 🎉

 あなた、柳澤慧、佐藤 昌宏、他12人 51人が既読

 いいね！  コメントする

 コメントする... 

最新情報投稿数：59件

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

① イベントの企画・提案

教育イノベーター向けイベント #1
「EdTechアイデアの最前線！
ライトニングトーク&オンラインセミナー」

これからのEdTechイノベーターはどうあるべきか、どのようにアイデアを考え、進めばいいのかの講演をオンラインセミナー形式で行う。
また、その後は教育に関する課題とその解決のためのアイデアを自己紹介も兼ねて簡単にプレゼンし、同じ志を持つ次次代のイノベーター同士での発表及び情報共有を行う。



教育イノベーター向けイベント #2
「EdTechイノベーター、自治体との連携をどう進める？ セミナー+ショートピッチ&ディスカッション」

これからのEdTechイノベーターはどうあるべきか、どのようにアイデアを考え、進めばいいのかの講演をオンライン対談セミナー形式で行う。
また、その後は教育に関するアイデアを自己紹介も兼ねて簡単にプレゼンし、内容に関してセミナー登壇者も交えたイベント参加者同士のディスカッションを行い、アイデアの実現に向けた支援をコミュニティ単位で行う。



教育イノベーター向けイベント #3
「未来のイノベーターへステップアップ！
ビジョンメイキングワークショップ」

次次代のイノベーターが持つアイデアに関し、クリエイティブシンキング・ロジカルシンキング・システムシンキングの3つの思考法を用いて定性分析を行い、理想（ビジョン）として言語化することで、自身のアイデアが進む先の明確な将来像を見据えるためのワークショップを行う。

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

② イベントの参加者募集・広報

応募要件

以下の要件に該当する方を対象とする。

1. 新たな教育事業につながるアイデアを持っている方、もしくはアイデアの種となる熱意を持っている方
2. 異業種からの教育分野に参入し、EdTechに関連する事業を行おうとするアイデアを持っている方

応募方法 ※Facebookイベントページを通して、次次代イベント用のFacebookプライベートグループに参加

募集期間：2021年11月16日（火）～12月9日（木）

教育イノベーター向けイベント #1 「EdTechアイデアの最前線！ライトニングトーク＆オンラインセミナー」

募集期間：2022年1月17日（火）～2月2日（水）

教育イノベーター向けイベント #2 「EdTechイノベーター、自治体との連携をどう進める？セミナー+ショートピッチ&ディスカッション」

募集期間：2022年2月7日（月）～2月23日（水）

教育イノベーター向けイベント #3 「未来のイノベーターへステップアップ！ビジョンメイキングワークショップ」

教育イノベーター向けイベント #1 「EdTechアイデアの最前線！ライトニングトーク＆オンラインセミナー」

応募総数（視聴登録数）71名 イベント参加者数 48名

教育イノベーター向けイベント #2 「EdTechイノベーター、自治体との連携をどう進める？

セミナー+ショートピッチ&ディスカッション」

応募総数（視聴登録数）77名 イベント参加者数 45名

教育イノベーター向けイベント #3 「未来のイノベーターへステップアップ！

ビジョンメイキングワークショップ」

応募総数 38名 イベント参加者数 17名 :会場参加3名 オンライン参加14名

3. 事業の実施結果

(3) 次世代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

③ イベントの実施

■教育イノベーター向けイベント #1「EdTechアイデアの最前線！ライトニングトーク&オンラインセミナー」

これからのEdTechイノベーターはどうあるべきか、どのようにアイデアを考え、進めばいいのかの講演をオンラインセミナー形式で行った。
また、その後は教育に関する課題とその解決のためのアイデアを自己紹介も兼ねて簡単にプレゼンし、同じ志を持つ次世代のイノベーター同士での発表及び情報共有を行った。

Edvation Open Lab

イベント参加者募集！
※視聴のみでの参加も可能

GUEST
佐藤 昌宏
デジタルハリウッド大学
教育イノベーション協議会

教育イノベーター向けイベント #1
EdTechアイデアの最前線！
ライトニングトーク&オンラインセミナー

参加無料

12.20 月 19:00-21:00

主催 経済産業省 教育イノベーション協議会

項目	実施内容
使用ツール	Webex
日程	2022年12月20日 19:00～21:00
参加人数	48名（うちLT登壇者14名） ※LT登壇者定員：15名
セミナー登壇者 （敬称略）	デジタルハリウッド大学 教授・学長補佐 一般社団法人教育イノベーション協議会 代表理事 佐藤 昌宏

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

③イベントの実施

教育イノベーター向けイベント #1「EdTechアイディアの最前線！ライトニングトーク&オンラインセミナー」
タイムスケジュール

開始	終了	内容
19:00	19:05	はじめに挨拶
19:05	19:10	経産省様挨拶
19:10	19:15	Edvation Open Labとは
19:15	19:40	オンラインセミナー デジタルハリウッド大学 教授・学長補佐 一般社団法人教育イノベーション協議会 代表理事
19:40	20:36	LT1人目～LT14人目（15人目は当日欠席）
20:36	20:41	ライトニングトークの総評
20:41	20:45	アンケート記載時間 おわりの挨拶
20:45	20:50	オンラインセミナーの告知
20:50	20:55	ワークショップの告知
20:55	21:00	Facebookコミュニティの宣伝

3. 事業の実施結果

(3) 次世代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

③ イベントの実施

■教育イノベーター向けイベント #2「EdTechイノベーター、自治体との連携をどう進める？セミナー+ショートピッチ&ディスカッション」
 これからのEdTechイノベーターはどうあるべきか、どのようにアイデアを考え、進めばいいのかの講演をオンライン対談セミナー形式で行った。
 また、その後は教育に関するアイデアを自己紹介も兼ねて簡単にプレゼンし、内容に関してセミナー登壇者も交えたイベント参加者同士のディスカッションを行い、アイデアの実現に向けた支援をコミュニティ単位で行った。

Edvation Open Lab

ピッチ登壇者募集！
※視聴のみの参加歓迎

教育イノベーター向けイベント #2

EdTechイノベーター、自治体との連携をどう進める？

セミナー+ショートピッチ&ディスカッション

2.2 水 19:00-21:00

参加無料

主催 経済産業省

登壇者:

- 谷正友 (奈良市教育委員会 事務局 教育部学校教育課情報教育係 係長)
- 杉浦太一 (株式会社Inspire High 代表取締役)
- 讃井康智 (ライフイズテック株式会社 取締役)

項目	実施内容
使用ツール	Webex
日程	2022年2月2日 19:00～21:00
参加人数	45名（うちディスカッション登壇者3名） ※ディスカッション登壇者定員：4名
セミナー登壇者（敬称略）	奈良市教育委員会事務局 教育部学校教育課情報教育係 係長 谷正友 株式会社Inspire High 代表取締役 杉浦太一 ライフイズテック株式会社 取締役 讃井康智

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

③イベントの実施

教育イノベーター向けイベント #2「EdTechイノベーター、自治体との連携をどう進める？セミナー+ショートピッチ&ディスカッション」
タイムスケジュール

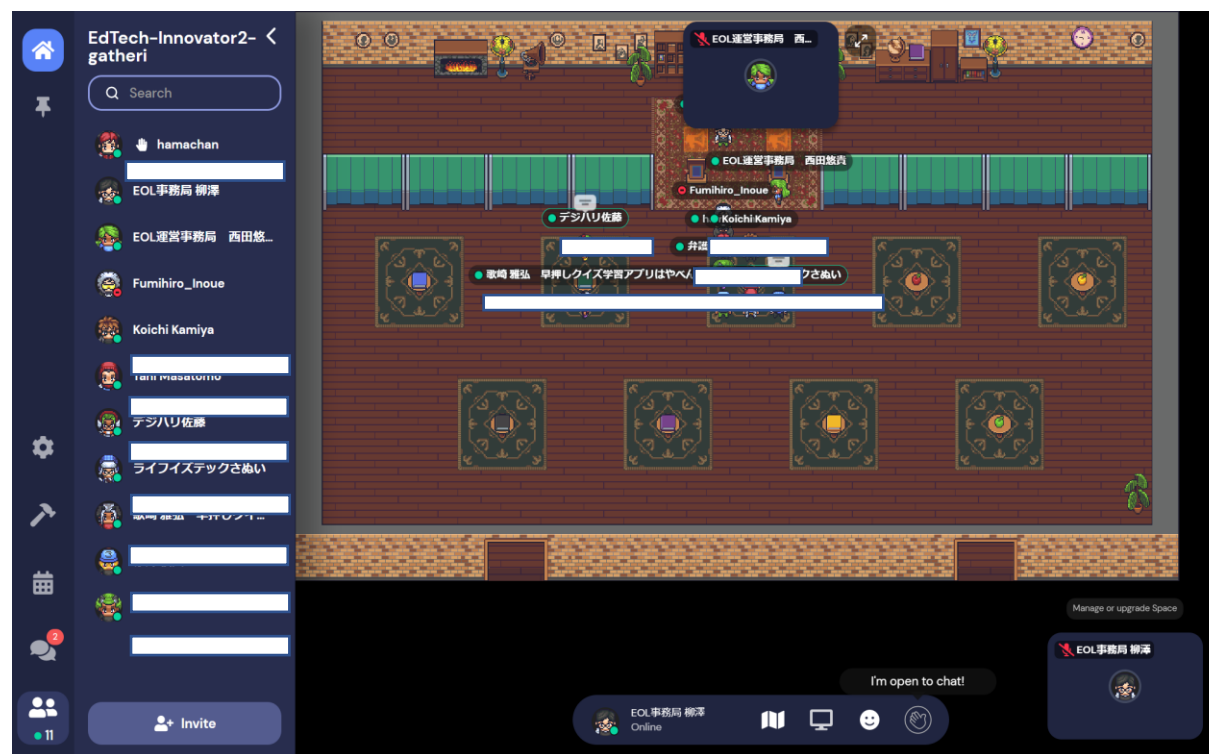
開始	終了	内容
19:00	19:05	はじめに挨拶
19:05	19:11	Edvation Open Labとは
19:11	19:41	対談セミナー ・ 教育現場が、教育イノベーターに期待すること ・ 教育イノベーターが、自治体とどう連携していくのが未来につながるか
19:41	20:30	・ LT1人目 & ディスカッション ・ LT2人目 & ディスカッション ・ LT3人目 & ディスカッション ・ LT4人目（当日トラブルにより欠席） →教育コンテンツに関するディスカッションに変更
20:30	20:40	総評,ラップアップ
20:40	20:50	アンケート記載時間、おわりの挨拶
20:50	20:55	ワークショップの告知、Facebookコミュニティの宣伝
20:55	21:00	オンライン交流会の案内

3. 事業の実施結果

(3) 次世代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

③ イベントの実施

教育イノベーター向けイベント #2「EdTechイノベーター、自治体との連携をどう進める？セミナー+ショートピッチ&ディスカッション」イベントの終了後に、オンラインサービス「Gather」（<https://app.gather.town/app>）を用いてオンライン交流会を開催した。



項目	実施内容
使用ツール	Gather（オンライン通話ツール）
日程	2022年2月2日 21:00~21:30
参加人数	11名

3. 事業の実施結果

(3) 次世代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

③ イベントの実施

■教育イノベーター向けイベント #3 「未来のイノベーターへステップアップ！ビジョンメイキングワークショップ」
次世代のイノベーターが持つアイデアに関し、クリエイティブシンキング・ロジカルシンキング・システムシンキングの3つの思考法を用いて定性分析を行い、理想（ビジョン）として言語化することで、自身のアイデアが進む先の明確な将来像を見据えるためのワークショップを行った。

The image displays promotional materials for an event. On the left is a poster for 'Edvation Open Lab' titled '未来のイノベーターへステップアップ！ビジョンメイキングワークショップ' (Future Innovator Step Up! Vision Making Workshop) held on February 24th from 19:00-20:30 at CIC Tokyo. It mentions online participation via Webex and is free of charge. On the right is a screenshot of a digital workspace with three main sections: 'ビジョンメイキングは「思考整理」→考える順番が非常に重要' (Vision Making is 'Thought Organization' → The order of thinking is very important), 'クリエイティブシンキング' (Creative Thinking) leading to 'ロジカルシンキング' (Logical Thinking) and 'システムシンキング' (System Thinking), and '想像的に広げる思考' (Thinking that expands imaginatively) leading to '深掘りの思考' (Deep digging thinking) and '論理的にまとめる思考' (Thinking that summarizes logically). Below these are various templates and notes for the workshop activities.

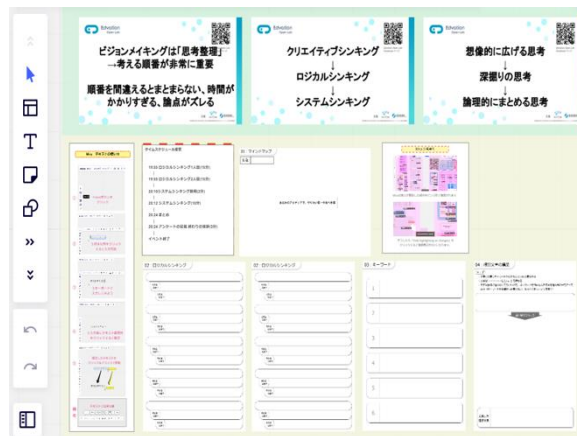
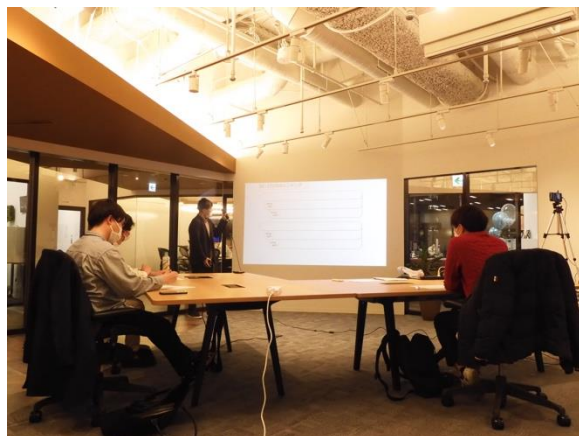
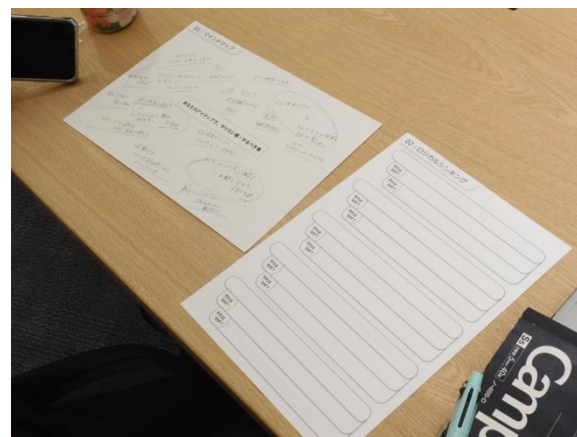
項目	実施内容
開催方法	オンライン・オフラインでのハイブリット式講義
オフライン会場	CIC Tokyo
住所	東京都港区虎ノ門 1-17-1 虎ノ門ヒルズビジネスタワー 15階
オンライン使用ツール	Webex、Miro（オンラインホワイトボードツール）
日程	2022年2月24日 19:00-20:30
参加人数	17名:会場参加3名 オンライン参加14名 ※参加定員：15名～最大20名

3. 事業の実施結果

(3) 次世代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

③ イベントの実施

教育イノベーター向けイベント #3 「未来のイノベーターへステップアップ! ビジョンメイキングワークショップ」



3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

③イベントの実施

教育イノベーター向けイベント #3 「未来のイノベーターへステップアップ！ビジョンメイキングワークショップ」 タイムスケジュール

開始	終了	内容
19:00	19:05	はじめに挨拶
19:05	19:10	Edvation Open Labとは
19:10	19:20	イントロダクション
19:20	19:22	クリエイティブシンキング説明
19:22	19:32	クリエイティブシンキング
19:32	19:34	ロジカルシンキング説明
19:34	19:49	ロジカルシンキング①
19:49	20:04	ロジカルシンキング②
20:04	20:09	休憩
20:09	20:11	システムシンキング説明
20:11	20:21	システムシンキング
20:21	20:26	まとめ
20:26	20:29	アンケート記載時間 おわりの挨拶
20:29	20:30	成果報告会の宣伝 Facebookコミュニティの宣伝

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

ワークショップでの理想設計完遂数は、以下となった。

未完成といっても、理想を示す文章の作成が完了しなかったというかたちであり、想いの分解と整理までであれば全員が実施することができた。メンター・サポーターアンケートにて次代のイノベーターに魅力を感じた点はビジョン・ミッションの割合が大きかったため、ワークショップを通して次次代のイノベーター達も自身のビジョン・ミッションを固めていくことができれば、次代へのステップアップをすることができると思われる。

ワークショップでの理想設計完遂数

参加者	17名
理想設計完遂者	10名
未完成	7名

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

④コミュニティの形成

※ (1) ⑤と同内容

Facebook上にて、次代のイノベーター採択者・メンター・次次代のイノベーターが参加するプライベートグループ「Edvation Open Lab」を構築した。コミュニティには、参加者が自由に情報を投稿し共有できる機能、担い手同士や担い手とサポーターが交流するためのコミュニケーション機能（記事へのコメント機能等）を実装した。

The image shows a screenshot of a Facebook page for a group named 'Edvation Open Lab'. The page header features the group's logo, which consists of a stylized blue 'E' and the text 'Edvation Open Lab'. Below the header, it indicates the group is private and has 82 members. The main content area displays a post from the group, dated February 16th, with the text '月館様会社設立おめでとうございます！' (Congratulations on the establishment of Mr. Tsukagawa's company!). The post includes a photo of a man smiling and holding a cup. To the right of the post, there are several callouts or sidebars. One sidebar titled 'プライバシー' (Privacy) explains that only members can see posts and search within the group. Another sidebar titled 'ルーム' (Rooms) promotes video chat for group members. At the bottom of the post, there are comments and a 'いいね！' (Like) button.

Edvation Open Lab / 教育イノベーション協議会さんがリ
ンクをシェアしました。
管理者 · 2月16日 · 公開

月館様会社設立おめでとうございます！

NOTE.COM
中高生のお尻を叩くの止め、背中を押すべく、会社設立しました。 | かいと | note

いいね！ 8 コメント2件 56人が既読

いいね！ 返信する 4週間 編集済み

田中あゆみ 管理者
月館 海斗 月館さん〜！！サミットでは久しぶりに
お会いできてうれしかったです！株式会社設立、

「Edvation Open Lab」に参加している次代のイ
ノベーター、メンター、サポーター、次次代の
イノベーターが利用可能なコミュニティエリア
です！EdTechの最新情報や自身の事業進捗、お
役立ち情報などのシェアや、悩み事や困りごと
の相談、協力者・支援者の募集など、コミュニ
ケーションの場としてお気軽にお使いくださ
い！

🔒 プライベート
メンバーとグループ内の投稿を見ることがで
きるのはメンバーのみです。

🔍 検索可能
誰でもこのグループを検索できます。

👤 一般

ルーム

ビデオチャットでグループメンバー
とつながろう

ルームを作成すると、ビデオチャットを使
って他のメンバーと簡単にやりとりできま
す。

ルームを作成

グループ情報

「Edvation Open Lab」に参加している次代のイ
ノベーター、メンター、サポーター、次次代の
イノベーターが利用可能なコミュニティエリア
です！EdTechの最新情報や自身の事業進捗、お
役立ち情報などのシェアや、悩み事や困りごと
の相談、協力者・支援者の募集など、コミュニ
ケーションの場としてお気軽にお使いくださ
い！

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

アンケート序文

「EdTechアイディアの最前線！」ライトニングトーク&オンラインセミナーイベント参加者向けアンケート

教育の社会性・公共性に対する閉鎖感（教育は変わらないというイメージ）や事業化への難易度（ビジネスとして成り立たないというイメージ）など、他の分野にはない独特の難しさがあると言われる教育分野において、イノベーションの促進やサービスの社会実装に向けた諸課題をあぶり出し、適切な支援策を検討するために、次のアンケートにご協力をお願いいたします。

（アンケート内における「EdTechサービス」とは、eラーニングサービス等を含む教育現場において活用できるサービス全般を指します）

項目	実施内容
(1) 現在ご自身が関わられている、もしくは関わったことのある、またはこれから関わりたい教育分野はどこですか？ (複数回答可)	就学前教育 小中等教育 高等教育 リカレント教育 民間教育 その他（自由記述）
(2) その教育分野におけるEdTechサービスの社会実装（ex:教育現場のDX化等）に関し、どのような課題があると感じていますか？	自由記述
(3) その教育分野にEdTechサービスが新規参入していくためには、どのようなサポートが必要だと考えますか？	自由記述
(4) その教育分野にEdTechサービスが参入後、継続的に事業を成長させていくためには、どのようなサポートが必要だと考えますか？	自由記述
(5) 12/20（月）のライトニングトーク&オンラインセミナーイベントについて、ご感想をお聞かせください。	自由記述

3. 事業の実施結果

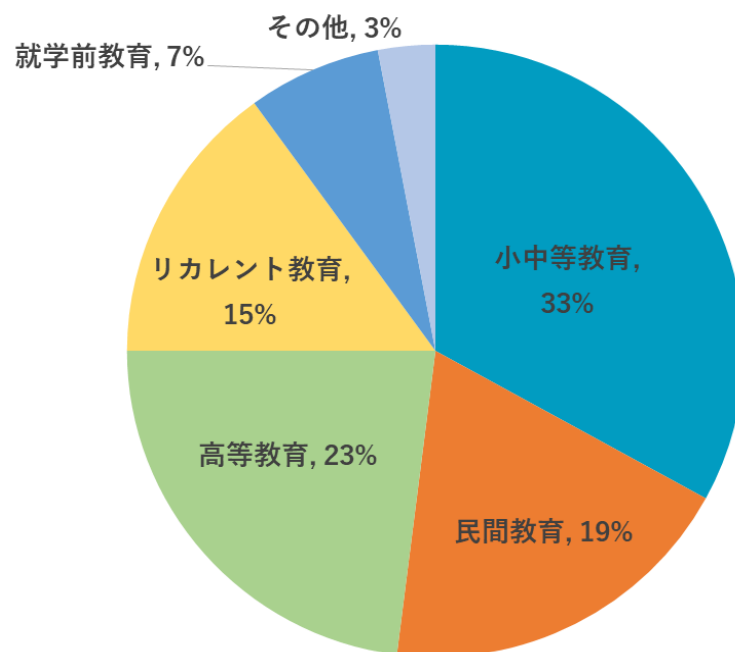
(3) 次世代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

イベント参加者が関わる、もしくは関わる予定の教育分野は「小中等教育」が最も多く33%、次いで「高等教育」が23%、民間教育が19%という結果となった。次代のイノベーター関係者に比べて、わずかではあるがより小中等教育が多い傾向がみられた。

(1) 現在ご自身が関わられている、もしくは関わったことのある、またはこれから関わりたい教育分野はどこですか？（複数回答可）



n=14（単位：人）

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

EdTechサービスの社会実装に関し感じる課題として、社会全体的に使いこなせていないという意見や、教員側の能力・理解不足により活用できていないという意見など、ITリテラシーに関する根幹的な課題が意見としてあがった。
また、変革や変化への抵抗感が教員及び親のなかで存在しているという意見などもあがった。

(2) その教育分野におけるEdTechサービスの社会実装（ex:教育現場のDX化等）に関し、どのような課題があると感じていますか？

- 社会全体的に使いこなせていない
- 良い方法の議論が多いが完全な実装までの障害が多く、それを乗り越えられるようなサービスが無い&それを潰してしまう要因が多い事
- 保護者様方の御理解(ご自身の経験がないため難解)
- 理解し使う教員の能力不足のため、導入の遅れ、活用できない、などが生じ、恩恵を得られていない。
結果、業務の多様化に対応できず、労働環境の悪化を自ら招いている。
- 教育現場の全体的なITリテラシーの向上
- 教員の意識改革
- 変革に対する教員、親の抵抗
- 教育現場はネットワークの脆弱さ、教師のファシリやITリテラシーの低さ
- 「かわる」ことへの抵抗感が他の分野よりも強い。前例主義がモットーみたいな雰囲気。
- 教員自体が対応できない（考え方に馴染めなかったり、機器の操作ができなかったり）
- デジタル＝難しいというマインド

有効回答数：14 件

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

EdTechサービスが新規参入していくためのサポートとして、教育現場に対しての使い方レクチャーの支援であったり、価値説明の機会であったりなどの意見が上がった。ITリテラシーに関するサポートも包括したうえでの、学校現場へのサポートが必要であるという意見が多くを占めた。

(3) その教育分野にEdTechサービスが新規参入していくためには、どのようなサポートが必要だと考えますか？

- 全てのアシスタントのような存在
- 実証実験の場を増やして欲しい
- 実験レベルではなくその先の完全な社会実装に向けた官および教育機関への支援
- 教員の教育。価値を理解できる根本的な知識や、活用するための実践など。まず教師を顧客として正しく育てないと、学校という市場に商品は売れないどころか、参入すること自体が難しい。そして、教職課程、学校ではそのような学びは皆無である。一部の教師だけが使えても、業界全体はよくなならないし、市場のポテンシャルは活かせない。
- 提携・協業などについての前向きなディスカッションの場
- 学校の役割のリバランスが必要ではないか
- 学校とサービスとのマッチング支援。
- 専門人材派遣の拡充
- 理論によるアドバイス(実践的な知は持っていることが多いと思われるため)。
- 知る機会の提供。強制的にでも使わせる機会。
- 学習者はもちろん、教育者側への適切な指導（トータルのサポート）が必要。
- 教員への指導に加えて、定期的に実際に現場を見て問題を発見・解決すること

有効回答数：14 件

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

継続的に事業を成長させていくためのサポートについても、学校現場と相談しながらのサービスのアップデートや、社会実装に向けた官および教育機関への支援、民間企業や大学生、社会人ボランティアなどによるサポート要員の確保などが意見としてあがった。
学校現場へのサポートを包括したうえで、事業の成長を図るような計画を初期の段階できちんと設計しておく必要があることがうかがえる。

(4) その教育分野にEdTechサービスが参入後、継続的に事業を成長させていくためには、どのようなサポートが必要だと考えますか？

- 実験レベルではなくその先の完全な社会実装に向けた官および教育機関への支援
- 定期的なメンタリング
- いいサービスであれば全国への展開支援。
- 専門人材の質を担保するための試験等の制度を確立させること、人材確保にかかる費用面での支援
- 学校現場と相談しながらのサービスのアップデート
- やはり教えられる教員がいないので、民間企業や大学生社会人ボランティアなどによるサポート要員の確保などができる必要がある。
- 学校対応から個別対応へ

有効回答数：14 件

資料：図2.1_「EdTechアイディアの最前線！」ライトニングトーク&オンラインセミナーイベント参加者向けアンケート（回答）

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

アンケート序文

「EdTechイノベーター、自治体との連携をどう進める？」セミナー&ショートピッチ&ディスカッションイベント参加者向けアンケート

教育の社会性・公共性に対する閉鎖感（教育は変わらないというイメージ）や事業化への難易度（ビジネスとして成り立たないというイメージ）など、他の分野にはない独特の難しさがあると言われる教育分野において、イノベーションの促進やサービスの社会実装に向けた諸課題をあぶり出し、適切な支援策を検討するために、次のアンケートにご協力をお願いいたします。

（12/20の前イベントに参加し、同様のアンケートにご回答頂いた方は（5）よりご回答ください。）

（アンケート内における「EdTechサービス」とは、eラーニングサービス等を含む教育現場において活用できるサービス全般を指します）

項目	実施内容
（1）～（4）は各次次代イベント共通	
（5）2/2（水）のイベントにおける「セミナー」につきまして、新たな学びや気づきを得ることは出来ましたか。	（得ることができなかった） 1～5 （得ることができた）
（6）（5）で回答いただいた理由をお聞かせください。	自由記述
（7）2/2（水）のイベントにおける「ショートピッチ&ディスカッション」につきまして、新たな学びや気づきを得ることは出来ましたか。	（得ることができなかった） 1～5 （得ることができた）
（8）（7）で回答いただいた理由をお聞かせください。	自由記述
（9）以下の項目のうち、今後も参加したいと思うコミュニティ活動を選択してください（複数選択可）	セミナー ライトニングトーク、ショートピッチ ワークショップ 交流会 オンラインコミュニケーション（Facebook等） その他
（10）（9）で回答いただいた理由をお聞かせください。	自由記述
（11）本イベントについて、自由にご感想をお聞かせください。	自由記述

3. 事業の実施結果

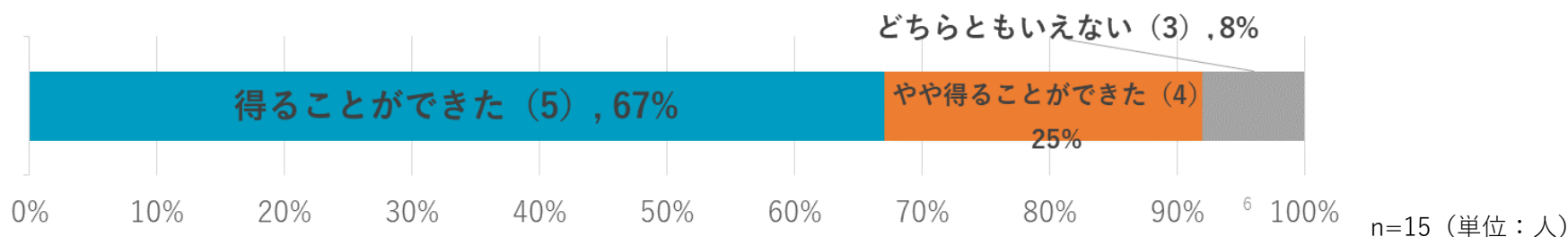
(3) 次世代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

2/2のオンラインセミナーにおいて、合わせて94%もの参加者が新たな学びや気づきを得ることができたと回答した。
「様々な立場の方からの学校への思いが聞けたので」「具体的な話が聞けて実態がよく分かった」という意見より、3名の登壇者がそれぞれの立ち位置から教育を話してもらえたことが効果的であった。

(5) 2/2 (水) のイベントにおける「セミナー」につきまして、新たな学びや気づきを得ることは出来ましたか。



(6) (5) で回答いただいた理由をお聞かせください。

- ・教育委員会や現場での教員がどのようなスタンスで教育に取り組んでいらっしゃるのか、初めて気づいた点が多々あったため。(5 得ることができた)
- ・様々な立場の方からの学校への思いが聞けたので(5 得ることができた)
- ・具体的な話が聞けて実態がよくわかった。(5 得ることができた)
- ・エドテックの経験者の方の率直な意見を拝聴できたから(5 得ることができた)
- ・実体とイノベーターの考えがみえた(4 やや得ることができた)

有効回答数：15 件

3. 事業の実施結果

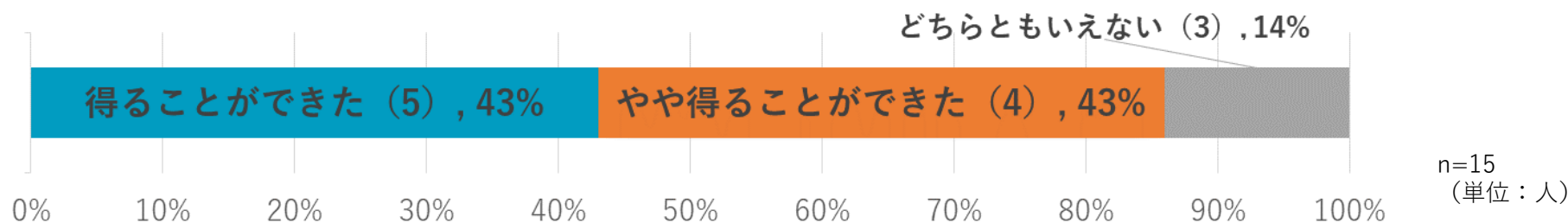
(3) 次世代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

ショートピッチ&ディスカッションについて、合わせて86%もの参加者が新たな学びや気づきを得られたと回答した。「新規参入の方々の課題意識に触れることができた」「VRを用いた研究など聞いたことのない事業を知ることができ勉強になった」など、普段得られない情報を得ることができたという点が効果的であった。ただ、相反する意見ではあるが「もう少しテーマを絞ったほうが、参加しやすい」という意見も少数ではあるが上がった。

(7) 2/2 (水) のイベントにおける「ショートピッチ&ディスカッション」につきまして、新たな学びや気づきを得ることは出来ましたか。



(8) (7) で回答いただいた理由をお聞かせください。

- 新規参入の方々の課題意識に触れることができたから (5 得ることができた)
- 英語×プログラミングであったり、VRを用いた研究など聞いたことのない事業を知ることができ勉強になったため。また、VRに対しては教育にあまり馴染まないツールであるとの固定観念を持っていたが、その価値観を捨て、新しい観点からVRの活用法を検討していく必要性に気付かされたから。(5 得ることができた)
- メタバースにおけるダイバーシティな探究学習や居場所作りは、私もこれまでも考えてきたことだが、そのような話題が少し出ていたので共感した。(4 やや得ることができた)
- 多様な皆さんと対話でき、私の考えも深まった。(4 やや得ることができた)
- もう少しテーマを絞ったほうが、参加しやすい。(3 どちらとも言えない)

有効回答数：15 件

3. 事業の実施結果

(3) 次世代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

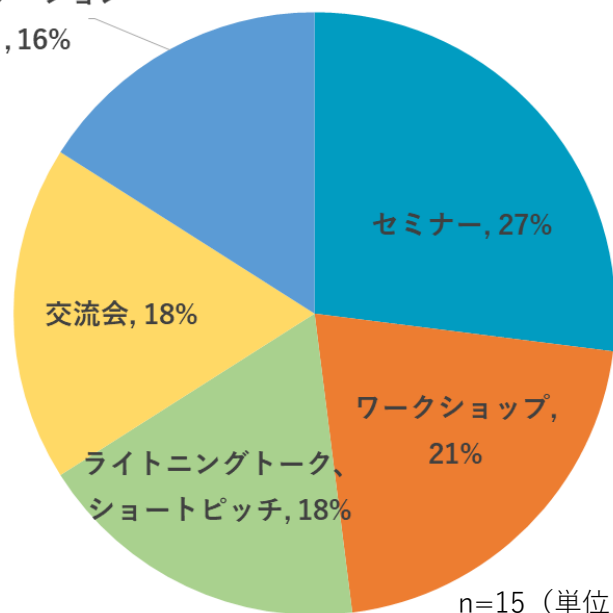
⑤効果検証

概説

今後も参加したいと思うコミュニティ活動としては、「セミナー」が最も多く27%、「ワークショップ」が次点で21%、「ライトニングトーク、ショートピッチ」「交流会」が18%となった。セミナーは参加しやすいという点と、情報収集ができる、聞いていることで勉強になるという点が参加希望の理由であることがうかがえる。

(9) 以下の項目のうち、今後も参加したいと思うコミュニティ活動を選択してください（複数選択可）

オンラインコミュニケーション
(Facebook等), 16%



(10) (9) で回答いただいた理由をお聞かせください。

- ・ イベントを通して業界全体の盛り上がり期待
(セミナー, ライトニングトーク, ショートピッチ, ワークショップ, 交流会)
- ・ 広く情報収集を行いたい。
(セミナー, ライトニングトーク, ショートピッチ)
- ・ ショートピッチでは短時間で様々な事業や取り組みを知ることができ、聞いている側としても大変勉強になったため。
(セミナー, ライトニングトーク, ショートピッチ)
- ・ 学校を様々な角度から見つめ直すため
(セミナー, ワークショップ)

有効回答数: 15 件

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

アンケート序文

「未来のイノベーターへステップアップ！ビジョンメイキングワークショップ」アンケート

教育の社会性・公共性に対する閉鎖感（教育は変わらないというイメージ）や事業化への難易度（ビジネスとして成り立たないというイメージ）など、他の分野にはない独特の難しさがあると言われる教育分野において、イノベーションの促進やサービスの社会実装に向けた諸課題をあぶり出し、適切な支援策を検討するために、次のアンケートにご協力をお願いいたします。

（アンケート内における「EdTechサービス」とは、eラーニングサービス等を含む教育現場において活用できるサービス全般を指します）

※2/2以前のEOLイベントに参加し、同様のアンケートにご回答頂いた方は（5）よりご回答ください。）

項目	実施内容
（1）～（4）は各次次代イベント共通	
（5）2/24（木）のワークショップイベントにつきまして、新たな学びや気づきを得ることは出来ましたか。	（得ることができなかった） 1～5 （得ることができた）
（6）（5）で回答いただいた理由をお聞かせください。	自由記述
（7）以下の項目のうち、今後も参加したいと思うコミュニティ活動を選択してください（複数選択可）	セミナー ライトニングトーク、ショートピッチ ワークショップ 交流会 オンラインコミュニケーション（Facebook等） その他
（8）（7）で回答いただいた理由をお聞かせください。	自由記述
（9）本イベントについて、自由にご感想をお聞かせください。	自由記述

3. 事業の実施結果

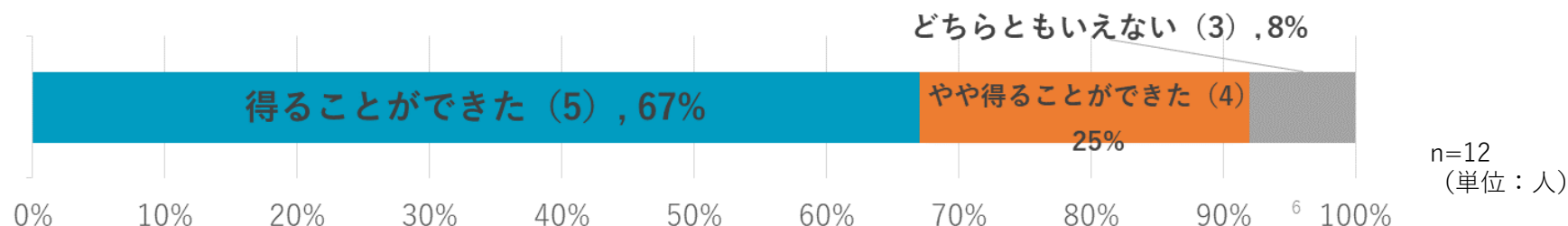
(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

2/24のワークショップでは、合わせて92%もの参加者が新たな学びや気づきを得ることができたと回答した。他の次次代のイノベーター向けイベントと比べ、自ら参加しアウトプットを行うワークショップは「得ることができた（５）」の割合が少々高い傾向にあった。想いを分解、整理し言語化できたこと、また参加者同士でコミュニケーションを行うことを主軸にワークショップを実施したことがよかったという意見もあがった。

（５）2/24（木）のワークショップイベントにつきまして、新たな学びや気づきを得ることは出来ましたか。



（６）（５）で回答いただいた理由をお聞かせください。

- 自分の想いを言語化して、分解して、整理することができたため。（４ やや得ることができた）
 - 様々な立場の方からの学校への思いが聞けたので（５ 得ることができた）
 - アイデアが言語化できた部分もあったため。今まではできていなかったため。（５ 得ることができた）
 - 自分自身で考える時間をもて、他者からの意見が聞けて言語しやすかったため。（５ 得ることができた）
 - 教育に同じように意義を見出している方と話すことで焦点がずれない議論ができたり、より意見を発展させるのに役立ったから。（４ やや得ることができた）
- 有効回答数：12件

3. 事業の実施結果

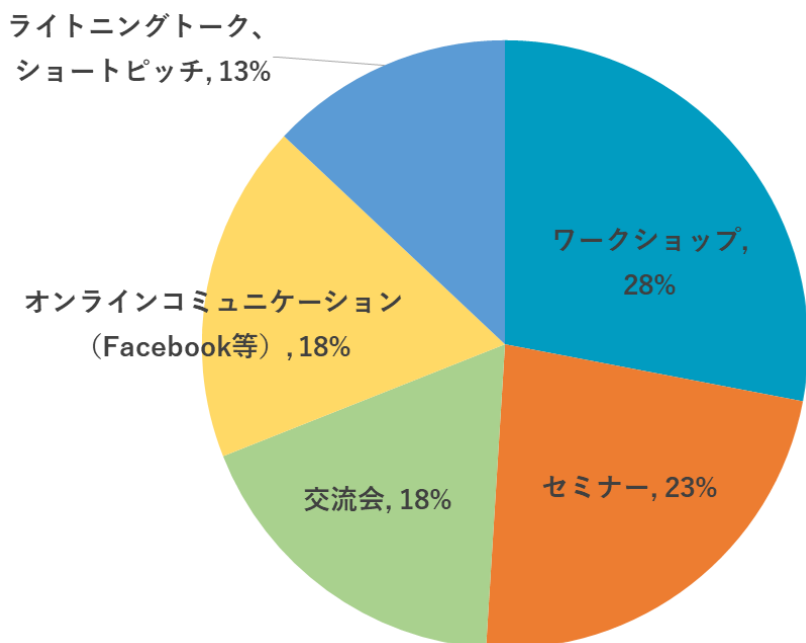
(3) 次世代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

2/2イベントの同内容アンケートと比べて、「ワークショップ」の割合が高くなり28%となった。次点は「セミナー」となり23%、「交流会」が18%という結果となった。ワークショップにより手応えを感じられた人が多かったために、参加希望が増えたことがうかがえる。また、オフラインでの交流会や継続的な関係性の構築を望む意見もあり、横のつながりを広げていきたいといったニーズがあることもうかがえる。

(7) 以下の項目のうち、今後も参加したいと思うコミュニティ活動を選択してください（複数選択可）



n=12 (単位：人)

(8) (7) で回答いただいた理由をお聞かせください。

- ・ イベントを通して業界全体の盛り上げりに期待
(セミナー、ライトニングトーク、ショートピッチ、ワークショップ、交流会)
- ・ 広く情報収集を行いたい。
(セミナー、ライトニングトーク、ショートピッチ)
- ・ ショートピッチでは短時間で様々な事業や取り組みを知ることができ、聞いている側としても大変勉強になったため。
(セミナー、ライトニングトーク、ショートピッチ)
- ・ 学校を様々な角度から見つめ直すため
(セミナー、ワークショップ)
- ・ ぜひオフラインでの交流会ができると嬉しいです。
(セミナー、ライトニングトーク、ショートピッチ、ワークショップ、交流会、オンラインコミュニケーション (Facebook等))
- ・ 教育への取り組みを志してる方々との継続的な関係性を構築していきたいから。
(ワークショップ、交流会、オンラインコミュニケーション (Facebook等))

有効回答数：12 件

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

イベント参加登録数は、それぞれ以下となった。
参加希望者には各イベント用のFacebookグループへの参加を促したため、グループ参加人数をイベント参加登録数として算出した。
ワークショップに関しては参加上限数を15名~20名と設定していたが、募集開始後数日で20名を超える参加登録があった。
最終的には上限のほぼ倍値である38名の応募があったため、次次代のイノベーターにおけるワークショップへの関心は想定以上に高かったといえる。

イベント参加登録数

教育イノベーター向けイベント #1「EdTechアイディアの最前線！
ライトニングトーク&オンラインセミナー」

71名（うちイベント参加者数 48名）

教育イノベーター向けイベント #2「EdTechイノベーター、自治体
との連携をどう進める？
セミナー+ショートピッチ&ディスカッション」

77名（うちイベント参加者数 45名）

教育イノベーター向けイベント #3「未来のイノベーターへステップ
アップ！
ビジョンメイキングワークショップ」

38名（うちイベント参加者数 17名 :会場参加3名 オンライン参加14名）

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

アンケート序文

Edvation Open Lab最終アンケート（次次代のイノベーター向けイベント登壇者）

教育/EdTech分野のコミュニティ形成において、今後もより多くのイノベーターを巻き込み活性化していくためのあり方を検討し、皆様により有意義なコミュニケーションの機会を提供していくために、次のアンケートにご協力をお願いいたします。（※アンケート結果は本事業の最終報告書に記載される可能性があるため、機密情報の取り扱いには十分ご注意ください）

項目	内容
本インタビューの位置づけ	本事業で実施したイベントについての効果性をヒアリング
実施方法	実施方法：オンライン（Facebookメッセージ及びメール等）にての回答依頼
時期	3/8 ~3/17
対象者	次次代のイノベーター向けイベント参加者のうち、Facebookプライベートグループ「Edvation Open Lab」へ参加している人
回答者数	11

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

アンケート序文

項目	実施内容
(1) Edvation Open Labの以下のイベントのうち、どのイベントに参加頂いたかお聞かせください（複数回答可）	Edvation Open Lab 教育イノベーター向けイベント #1「EdTechアイデアの最前線！ライトニングトーク&オンラインセミナー」 #2「EdTechイノベーター、自治体との連携をどう進める？」 #3「未来のイノベーターへステップアップ！ビジョンメイキングワークショップ」
(2) (1) のイベントにご参加頂いた理由をお聞かせください	自由記述
(3) Edvation Open Labがきっかけで、サービスやアイデアに進展があった項目をお聞かせください（複数回答可）	サービス/アイデアのビジョンメイキング 類似サービス/アイデアとの差別化点の設計 サービス/アイデアのビジネスモデル構築 サービス/アイデアがもたらす教育効果の設計 その他
(4) (3) について、どのような形で進捗進展が得られたか、可能な範囲でお聞かせください	自由記述
(5) Edvation Open Labがきっかけで得られた新しい知見や繋がりも活用し、サービスやアイデアについて、今後特に強化したい項目をお聞かせください（複数回答可）	サービス/アイデアのビジョンメイキング 類似サービス/アイデアとの差別化点の設計 サービス/アイデアのビジネスモデル構築 サービス/アイデアがもたらす教育効果の設計 その他
(6) (5) でご回答頂いた理由をお聞かせください	自由記述
(7) サービスやアイデアをブラッシュアップする上で、今後どのようなコミュニティ活動があるとよいか、お聞かせください（複数回答可）	教育の専門家や自治体、既に活躍している企業等によるセミナー 自分のサービスやアイデアを共有し、意見交換をする機会 ひとつのテーマに対し、みんなで話していくディスカッション 同じ目的をもって共に手を動かすワークショップ 交流会等での自由な対話コミュニケーション グループへの質問投稿や投稿への反応等による、オンラインコミュニケーション その他
(8) そのほか、教育/EdTechイノベーター支援として、どのような支援策が効果的だと思いますか。（複数回答可）	有識者とのメンタリング機会の提供 ピッチイベントへの登壇機会の提供 ディビジョンメーカーとのマッチング機会の提供 その他
(9) Edvation Open Lab：次次代のイノベーター向けイベント（セミナー、ショートピッチ、ワークショップ）やFacebookのコミュニティについて、参加された感想をお聞かせください。	自由記述

3. 事業の実施結果

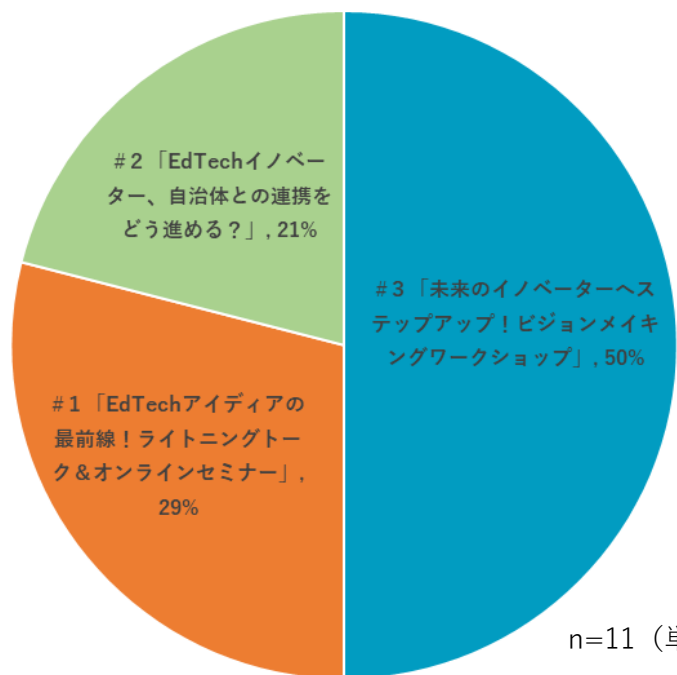
(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

Edvation Open Labのコミュニティに参加し、アンケートに回答するなど積極的に活動へ関わった次次代のイノベーターは「#3『未来のイノベーターへステップアップ！ビジョンメイキングワークショップ』」への参加者が最も多く50%となった。実際に手を動かしてアウトプットするというイベントの性質上、コミュニティ活動としては最も有効な効果を発揮したことがうかがえる。

(1) Edvation Open Labの以下のイベントのうち、どのイベントに参加したかお聞かせください（複数回答可）



n=11（単位：人）

(2) (1) のイベントにご参加頂いた理由をお聞かせください

- EdTechで駆け出しの方と繋がり、情報交換等をしたかったため。
- アイデアがアイデアで終わってしまうことが多く、それを改善したいと思ったため。
- 教育イノベーターを進めていて、ヒントがあればと思ったため
- EdTechビジネス開発の現状について知りたかったから。
- 未来の教育の形を考えて行動を起こしています。その方法を確認めたく参加しました。
- 自分で学んでみたい！経験したい！と思ったからです。

有効回答数：11 件

資料：図2.4_Edvation Open Lab次次代のイノベーター向けアンケート（回答）

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

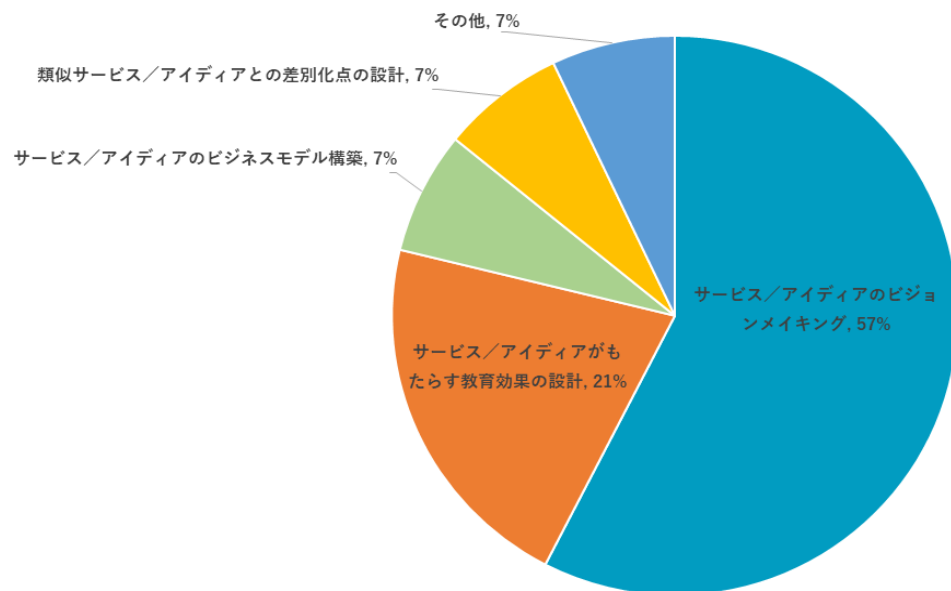
⑤効果検証

概説

ワークショップの参加者が多いため当然ではあるが、進展があった項目として「サービス/アイディアのビジョンメイキング」が57%と最も高く、「サービス/アイディアがもたらす教育効果の設計」が次点で21%という結果となった。

Edvation Open Labがきっかけで新しい人とつながった方が多く、その対話によって教育効果の設計に進捗が生まれたという意見があがった。

(3) Edvation Open Labがきっかけで、サービスやアイディアに進展があった項目をお聞かせください（複数回答可）



n=11（単位：人）

(4) (3) について、どのような形で進捗進展が得られたか、可能な範囲でお聞かせください

- ・ イベント#3に参加して、ビジョンが明確になりました。
- ・ 理想状態が言語化によって明確になったことで、そのためのアイデアも具体性を帯びた。
- ・ イベントでの収穫情報を通じて仲間と共育支援について対話を進めることができた。
- ・ 今考えている「あたらしい教育のカタチ」をより明確に進めることができた。
- ・ 新しく人とつながった。「なぜ、なぜ」をコーチングや授業で実践できた。

有効回答数：11 件

資料：図2.4_Edvation Open Lab次次代のイノベーター向けアンケート（回答）

3. 事業の実施結果

(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

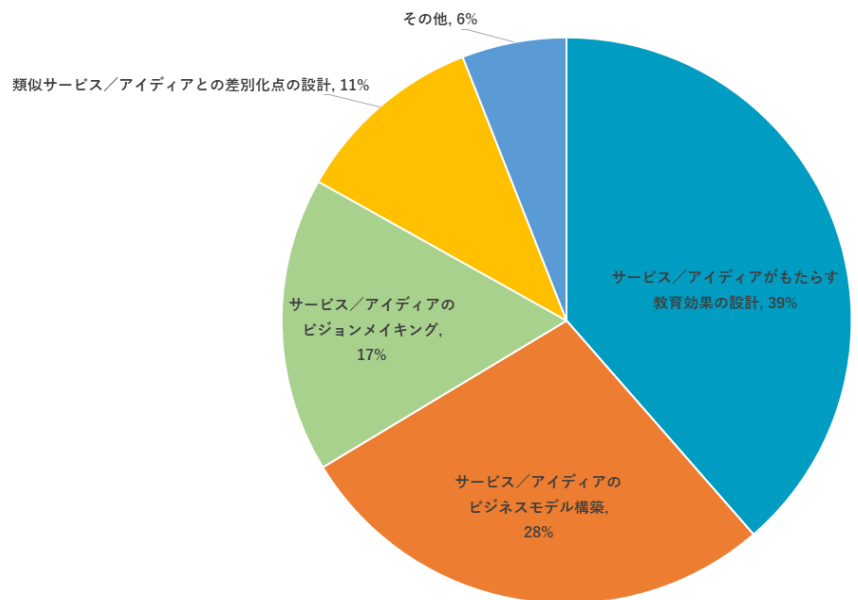
概説

今後特に強化したい項目として、「サービス/アイデアがもたらす教育効果の設計」が39%で最も多く、次点で「サービス/アイデアのビジネスモデル構築」で28%であった。

教育効果、ビジネスモデルについてはまだまだ考えが深まっていなかったという参加者も多く、今回のイベント等がきっかけで深く考えて強化していこうと考えた割合が多かった。

(5) Edvation Open Labがきっかけで得られた新しい知見や繋がりも活用し、サービスやアイデアについて、今後特に強化したい項目をお聞かせください（複数回答可）

(6) (5) でご回答頂いた理由をお聞かせください



n=11（単位：人）

- ビジネス化という観点は今回一切考えていなかったため。
- ビジョンを形にしていきたいので。
- 教育効果の設定がまだまだだった。
- 未就学児共育へのエドテック活用の可能性を探りたい。
- 儲けのポイントをより明確にしたいため

有効回答数：11 件

資料：図2.4_Edvation Open Lab次次代のイノベーター向けアンケート（回答）

3. 事業の実施結果

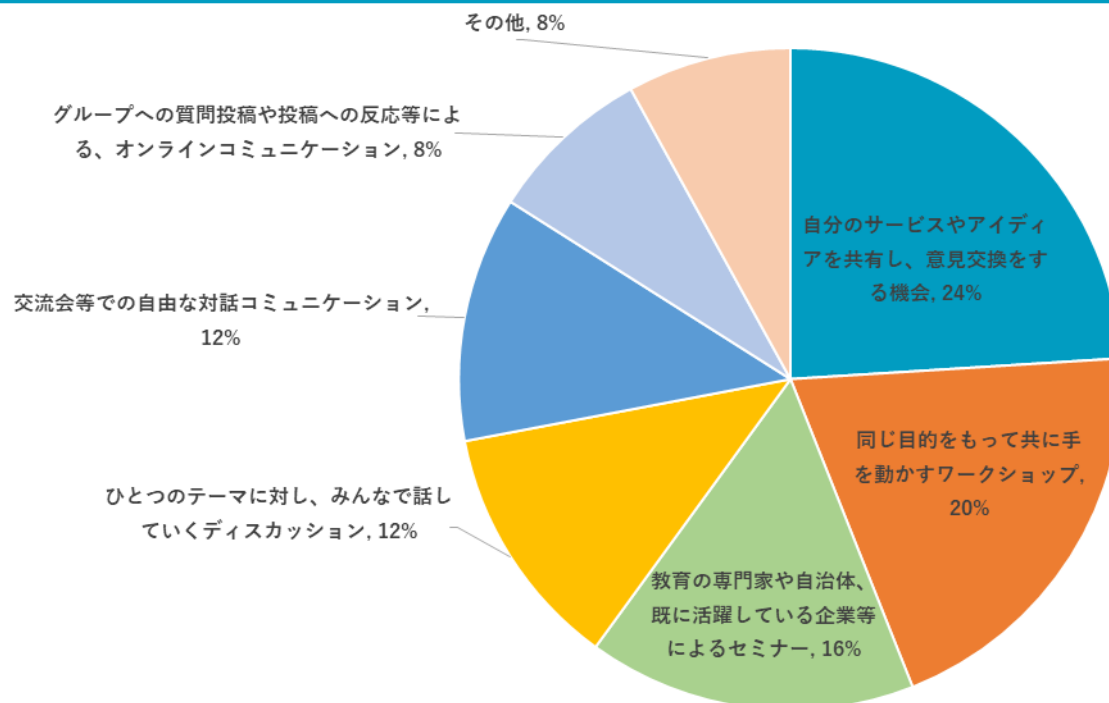
(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

サービスやアイデアをブラッシュアップするうえで今後参加したいコミュニティ活動として「自分のサービスやアイデアを共有し、意見交換をする機会」が24%と最も多く、「同じ目的をもって共に手を動かすワークショップ」が次点で20%となった。上位2つはどちらも参加者同士でコミュニケーションを行うものであり、こういった横のつながりをつくることでブラッシュアップが進むと考えている傾向が感じられる。

(7) サービスやアイデアをブラッシュアップする上で、今後どのようなコミュニティ活動があるとよいか、お聞かせください（複数回答可）



n=11（単位：人）

3. 事業の実施結果

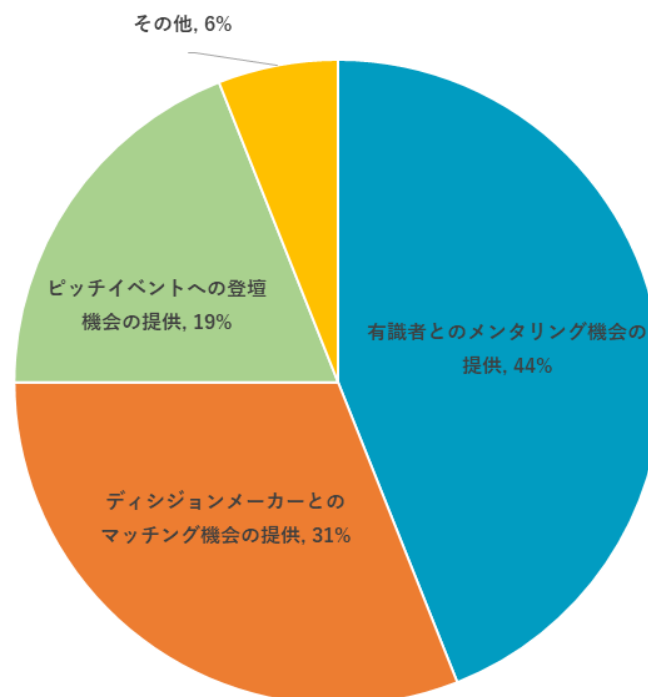
(3) 次次代の教育/EdTechイノベーター向けのイベント実施

⑤効果検証

概説

そのほかの支援策として、「有識者とのメンタリング機会の提供」が44%と高く、次代のイノベーターのみならず、次次代のイノベーターに対してもメンタリングの機会是有効、かつニーズも高いということが窺える。
次点では「ディビジョンメーカーとのマッチング機会の提供」で31%であり、こちらも次次代のイノベーターからのニーズが高いことがわかった。

(8) そのほか、教育/EdTechイノベーター支援として、どのような支援策が効果的だと思いますか。(複数回答可)



n=11 (単位：人)

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

①公募・選定の実施（Bett Show 2022 出展者 / SXSW EDU 2022 登壇者・選考プロセス）

【公募・審査スケジュール】

●公募受付 2021年10月22日（金）～2021年11月15日（月）17:00

想定選定事業者・登壇者 Bett Show 2022：5 事業者程度 SXSW EDU 2022：5社程度

未来の教室実証事業者、EdTech導入補助金事業者、STEAMライブラリ事業者、JETRO、EdTech Japan Community / Edvation Open Lab Facebook ページを通じ公募情報を広報。



●審査・選定 2021年11月16日（火）～2021年11月24日（水）

外部有識者2名による審査・選定を実施。



●採択通知 2021年11月24日（水）



●ガイダンス 2021年11月26日（金）

Bett Show 2022 出展者 / SXSW EDU 2022 登壇者へ向け、第1回ガイダンスを開催。

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

①公募・選定の実施（Bett Show 2022 出展者 / SXSW EDU 2022 登壇者・選考プロセス）

【選定審査員（以下2名）】

・株式会社プロゴス 取締役社長 安藤益代氏

全世界72カ国から約1,400件以上の応募がある世界最大級の教育コンテスト「Reimagine Education Award 2021」の審査員として、世界中の約500名以上の審査員候補者の中からEdTechのエキスパートとして、今年の同賞の審査員に選出。

・株式会社 湘南ゼミナール SHO-zemi Labs所長 岡本 芳明氏

学びのイノベーターとして、先進的な教育技術を活用した新たな学び方の発見に挑戦する情熱あふれる現場の先生や、教育を推進する研究者、新しいスタートアップを含むコミュニティの支援、また、国際企業、新興企業、ベンチャー企業など様々な業界で活躍してきた経験を活かし、海外のEdTech コミュニティやスタートアップ企業のアドバイザー・アンバサダー・メンターとしてグローバルに活躍

【審査選定基準】

以下の審査選定基準に準じた公募要件を設定し、審査を経て選定を行った。

	Bett Show 2022	SXSW EDU 2022
1. 社会性・公共性・共感性	製品・商品・サービスを通して、どのようなソリューションを提供し、教育分野へ貢献できるか	自身の強みを活かして、どのようなソリューションを提供し、日本の教育改革へ貢献しているか
2. 専門性・独自性・革新性	既存の製品・商品・サービスと比較し、違いや比較優位性があるか	既存のソリューションと比較し、独自性や比較優位性があるか
3. 海外展開へのポテンシャル	世界のマーケットを視野に入れた製品・商品・サービスであること	世界の教育分野の課題に自社の取り組みが、どのように貢献できるかを語れること
4. コンテンツ実績	国内・海外での販売・導入実績	自治体との実証事業・導入の実績、教育ICT分野におけるアワード受賞等

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

①公募・選定の実施（Bett Show 2022 出展者 / SXSW EDU 2022 登壇者・選考プロセス）

採択事業者一覧①（50音順・敬称略）		Bett	SXSW
	Institution for a Global Society Corporation株式会社 （SXSW EDU 2022登壇者：福原 正大） AIGROW・GROW360サービスにより「非認知能力を可視化し多様な能力を評価する」「個人が自ら情報をコントロールし自らの未来を切りひらく」ための手段を提供 https://i-globalsociety.com/en/		○
	株式会社Inspire High （SXSW EDU 2022登壇者：清水 イアン） 世界のクリエイティブな人だちとつながり、探求型の学習を手軽に教室で実施できる開放型のプログラム https://www.inspirehigh.com/		○
	株式会社グロービス （SXSW EDU 2022登壇者：アレックス・シャーフ） 安価で高品質なビジネス教育を提供するGLOBIS学び放題 https://www.globisunlimited.com/		○
	株式会社Study Valley （SXSW EDU 2022登壇者：田中 悠樹） 学校現場と企業をオンラインサービスで繋ぎ、学校が簡単に外部リソースを確保できるとともに参画企業に対する支援を提供する探究学習サービス「TimeTact」 https://www.studyvalley.jp	○	○

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

①公募・選定の実施（Bett Show 2022 出展者 / SXSW EDU 2022 登壇者・選考プロセス）

採択事業者一覧②（50音順・敬称略）		Bett	SXSW
	tanQ株式会社 （SXSW EDU 2022登壇者：岩城 信二） 化学・人体・歴史など。様々な学問をボードゲーム・漫画化した「遊べる教科書：学問ゲーム」を展開 https://www.tanqfamily.com/	○	○
	株式会社プログミー （SXSW EDU 2022登壇者：石橋 康大） 世界初の共同ビジュアルプログラミングで、一緒だと、もっと楽しい「プログミー」 https://progummy.com	○	○
	ワンダーラボ株式会社 （SXSW EDU 2022登壇者：ソフィア シン） 100種類のパズルで、あらゆる知識・スキル習得の土台となる思考力や意欲を育てるアプリ教材「シンクシンク」 https://think.wonderlabedu.com/en/	○	○
	株式会社Preferred Networks ※新型コロナウイルスの感染拡大に伴うオンライン出展への変更により出展辞退		

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

イベント名：SXSW EDU 2022

■開催期日：2022年3月7日～10日

■開催場所：米国テキサス州、オースティン

■開催概要：毎年3月にアメリカテキサス州オースティンで開催される世界最大級のクリエイティブ・カンファレンスイベント SXSW2022（サウスバイサウスウエスト2022）に先駆けて、「教育」というテーマにフォーカスしたSXSW EDU2022が今年は3月7日から10日に開催（米国オースティン現地時間）。SXSW EDUでは世界中の教職員・生徒・研究者・教育関連企業などが集まり、教育業界の課題や教育方法についての議論が行われた。ITやAI等のテクノロジーを教育現場に取り入れるEdTechに関するトピックや、性の多様性や差別問題に対する子供たちへの教育の在り方など、SXSWと同じくクリエイティブなアイデアが集まるイベント。今年はリアルとオンラインを組み合わせた初のハイブリッド開催。

本事業では、オンライン（Pre-Recorded Session）での参加（各セッション：約60分）

※公募で選定した事業者のほか、★の事業者は事務局からの推薦により登壇した。

★	Educational Reform in Japan: Learning Innovation Project	ONLINE VOD
	Mar 7, 2022 10:00am - 11:00am CT in Online Only	
	Policy & Civic Engagement Talk Session	
★	Can STEAM Online Education Enhance Competency?	ONLINE VOD
	Mar 7, 2022 10:00am - 11:00am CT in Online Only	
	Arts & Storytelling Talk Session	
★	Individually-Optimized Learning in Japan	ONLINE VOD
	Mar 7, 2022 10:00am - 11:00am CT in Online Only	
	Accessibility & Inclusion Talk Session	

[テーマ] 日本の教育改革「未来の教室 ～Learning Innovation～」 Education Reform in Japan: Learning Innovation Project	
モデレーター	経済産業省
スピーカー	経済産業省
スピーカー	Institution for a Global Society株式会社
スピーカー	株式会社Study Valley

[テーマ] オンラインのSTEAM教育で、 コンピテンシーの向上は実現できるか？ Can STEAM Online Education Enhance Competency?	
モデレーター	一般社団法人 こたえのない学校 ★
スピーカー	株式会社Inspire High
スピーカー	ワンダーラボ株式会社
スピーカー	tanQ株式会社

[テーマ] 学習者を中心とした個別最適化は、 教育にどのような変化をもたらすのか？ Individually-Optimized Learning in Japan	
モデレーター	株式会社Digika★
スピーカー	株式会社グロービス
スピーカー	株式会社プログミ
スピーカー	株式会社プロゴス★

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

Educational Reform in Japan: Learning Innovation Project

Mar 7, 2022 10:00am - 11:00am CT Online Only School Design EdTech

In 2018, the Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) launched the "Learning Innovation" Project and has demonstrated the new way of learning using "EdTech". The project led the results of an innovative learning environment where each student has their own device at schools in 2020. (GIGA School Initiative)

This project has two pillars that "Individually-optimized learning" and "STEAM-based learning". We will talk about these two concepts and the impact of GIGA School Initiative with two EdTech companies.

Programming descriptions are generated by participants and do not necessarily reflect the opinions of SXSW.



Daikoku Asano
Ministry of Economy, Trade And Industry



Masahiro Fukuhara
Institution For A Global Society Corporation (IGS)



Naoko Ogura
Ministry of Economy, Trade And Industry



Yuki Tanaka
Study Valley Inc.

Can STEAM Online Education Enhance Competency?

Mar 7, 2022 10:00am - 11:00am CT Online Only Stem & Steam

The term "STEAM" is a common buzzword in educational reform. In 2022, high schools across Japan will start teaching new STEAM-related subject areas in "comprehensive exploratory learning", "exploratory learning in science and mathematics" and so on.

Innovators who are working on STEAM in private education will talk about examples of STEAM in Japanese private education, how STEAM has changed Japanese education so far, and the relevance of the Japanese STEAM model to the rest of the world.

Programming descriptions are generated by participants and do not necessarily reflect the opinions of SXSW.



Sato Fujiwara
Kotaeonai gakkō



Shinji Iwaki
Tanq Inc.



Sophia Qin
Wonderlab Inc.



Ian Shimizu
Inspire High Inc.

Individually-Optimized Learning in Japan

Mar 7, 2022 10:00am - 11:00am CT Online Only EdTech

The evolution of digital technology has changed the scope of the field of Education. Japan's current approach aims to use digital technology for "individually-optimized learning."

In an environment where each student has their own device, it will be possible to identify and assess each student's personality and characteristics based on their learning history, so that they can learn independently at their own pace, working toward personalized goals, rather than having to try to conform to a non-differentiated curriculum.

We will talk about Japan's goal of individualized optimization of learning through this method, the potential for private businesses that are implementing it, as well as their sense of the challenges they face.

Programming descriptions are generated by participants and do not necessarily reflect the opinions of SXSW.



Masuyo Ando
PROGOS Inc.



Yasunobu Hashimoto
Digika Co Ltd



Yasuhiro Ishibashi
Progumy Inc.



Alexander Scharf
GLOBIS Corporation

日本の教育改革「未来の教室～Learning Innovation～」

【説明】

経済産業省では、2018年に「未来の教室」プロジェクトを立ち上げ、EdTechを活用した新しい学びの在り方を実証してきました。この結果、2020年に、日本の学校で生徒が一人一台の端末を持つという革新的な学習環境が実現しました（GIGAスクール構想）。セッションでは、「未来の教室」プロジェクトの大きな2つの柱である「学びの個別最適化」と「学びのSTEAM化」や、GIGAスクール構想の社会的なインパクトについて、EdTech企業2社を交えてお話しします。

- ・浅野 大介（経済産業省）
- ・小倉 直子（経済産業省）
- ・福原 正大（Institution for a Global Society株式会社）
- ・田中 悠樹（株式会社Study Valley）

オンラインのSTEAM教育で、コンピテンシーの向上は実現できるか？

【説明】

「STEAM」は世界共通の教育改革のキーワードです。2022度には、日本でも全国の高校で「総合的な探求の時間」や「理数探求」等、STEAM関連の新しい教科が始まります。セッションでは、STEAM教育に取り組む日本の企業が、民間におけるSTEAM教育の事例や、STEAM教育でこれまでの日本の教育がどう変わるのか、世界のSTEAM教育との関連性などについて語ります。

- ・藤原 さと（一般社団法人こたえのない学校）
- ・清水 イアン（株式会社Inspire High）
- ・Sophia Qin（ワンダーラボ株式会社）
- ・岩城 信二（tanQ株式会社）

学習者を中心とした個別最適化は、教育にどのような変化をもたらすのか？

【説明】

デジタルテクノロジーの進化は、これまでの画一的な教育に変化をもたらしました。日本の教育は、デジタル技術を活用した「学びの個別最適化」を目指しています。EdTechの普及が進み、生徒が一人一台の端末を持つ環境では、学習履歴に基づき生徒一人一人が自分の個性や特徴を見極め、自分ペースで自分の目標に向かって主体的に学習することが可能になります。セッションでは、日本が目指す「学びの個別最適化」とは何か、それを実践している民間企業が感じている可能性や課題感をお伝えします。

- ・橋本 恭伸（株式会社Digika）
- ・Alexander Scharf（株式会社グロービス）
- ・石橋 康大（株式会社プログミュー）
- ・安藤 益代（株式会社プロゴス）

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載（一覧表））

【アンケート設問項目】

共通項目

項目	実施内容
(1) 事業社名（企業名）	
(2) 氏名	
(3) 海外への事業展開において、御社がEdTechサービスのメインターゲットとしているのは次のうちどれですか。（選択式：1つ）	① プライベートセクター（個人） ② プライベートセクター（塾、学校等の生徒） ③ プライベートセクター（塾、学校等の指導者） ④ パブリックセクター（学校等の生徒） ⑤ パブリックセクター（学校等の指導者）
(4) 御社の海外への事業展開にあたり、どのような課題がありますか。（選択式：上位3つ）	① イベント・展示会・SNS等での自社サービスの認知拡大・商談機会の獲得 ② 商談後、導入決定に至るまでのプロセス ③ 各国におけるサービスの導入後の実運用方法 ④ 各国におけるEdTechサービスについてのニーズ調査 ⑤ 各国で提供されているEdTechサービスについての競合調査 ⑥ 各国教育制度に準じた自社サービスのローカライズ ⑦ 資金調達を目的とした海外投資家とのマッチアップ等 ⑧ その他
(5) 設問4について、具体的に、どのような課題感があるかを教えてください。	自由記述
(6) 上記の課題に対して、本プログラムでは次のような支援を行いました。課題の解決に繋がったと感じる支援策を選択してください。	① Bett Show UKへのブース出展 ② SXSW EDU への登壇機会 ③ ビジネス特化型SNS（LinkedIn）での情報発信 ④ SXSW EDU へのオンライン参加機会の提供
(7) 設問6を選択された理由を教えてください。	自由記述
(8) 上記の支援策の他に、どのような支援があれば効果的に課題が解消できると思いますか。ご意見をお聞かせください。	自由記述
(9) 今後どのような機会やイベントがあれば参加したいですか。	自由記述

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載）

【アンケート設問項目：共通項目】

共通項目

概説

本年度の採択事業者は、プライベートセクター、パブリックセクターのいずれも同程度のターゲットニーズがある。また、児童・生徒より指導者へのターゲットニーズが強い。

(3) 海外への事業展開において、御社がEdTechサービスのメインターゲットとしているのは次のうちどれですか。（選択式：複数回答可）

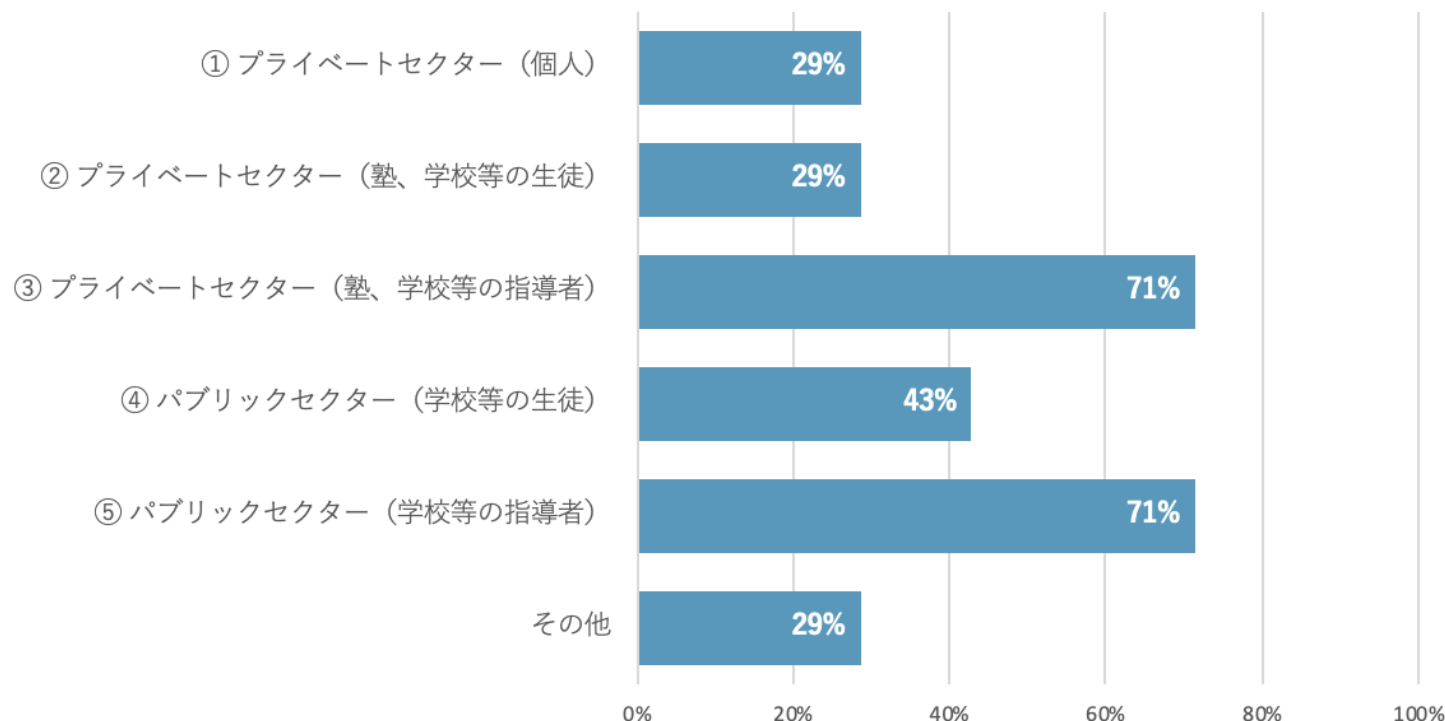


図3_2_01. (SXSW) アンケート 回答 & グラフデータ_【3】

n=7(単位：人)

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載）

【アンケート設問項目：共通項目】

共通項目

(4) 御社の海外への事業展開にあたり、 どのような課題がありますか。（選択式：上位3つ）

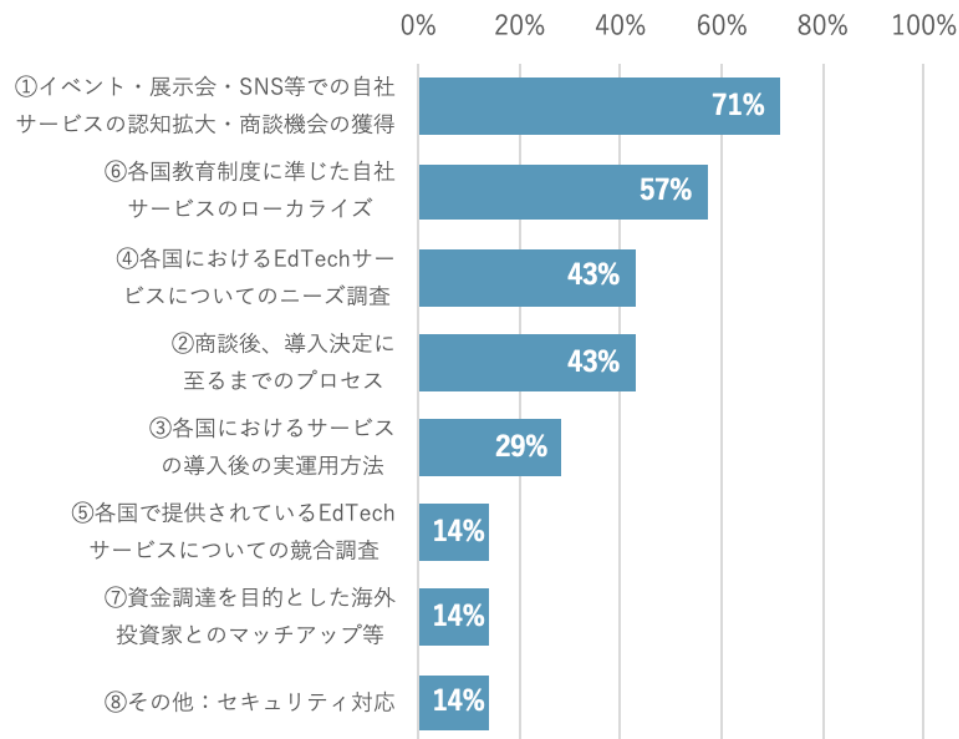


図3_2_02. (SXSW) アンケート 回答&グラフデータ_【4】

n=7(単位：人)

概説

事業者には、認知拡大や商談機会の獲得の他、ニーズ調査やサービスのローカライズ、競合調査等、海外の教育市場に提案するソリューション自体に対する課題がある。

(5) 設問4について、具体的に、 どのような課題感があるかを教えてください。（自由記述）

- ・ マーケットニーズを知りたい
- ・ まだ海外への事業展開をしていませんが、今後1年以内くらいに考え出そうとしています。その際に課題になりそうなものを選択しました。
- ・ 海外、とりわけEU圏ではGDPRの他、セキュリティ要件が非常に厳しく、セールスを実際に開始する前に満たすべきセキュリティ要件等については十分に検討を重ねた上での商談が必要である、と今回痛感いたしました。
- ・ 日本の既存サービスをベースに、グローバルユーザー向けの国際的なサービスを構築しています。競争が厳しいところでは、その既存のサービスをグローバルユーザーのニーズに合わせてアレンジするのは難しい。その中で、私たちの会社は海外では認知されていません。
- ・ 海外展開におけるノウハウがなく、また、どのような海外市場(BtoC、公学校向けなのか?)が適しているか不明であった。学校導入の場合、どのような実運用が適しているか分からず、ローカライズもどの範囲で行うべきか（吹き替えは必要か）など、不明であった。
- ・ 今回のイベント出展を通じて、教育事業者に適切にリーチする機会があれば興味をもっていただけることがわかった。そのため、いかに自社サービスを知ってもらうかの認知拡大の部分に最も大きい課題感があると感じた。

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載）

【アンケート設問項目：共通項目】

共通項目

概説

各事業者の抱える多様な課題への解決に繋がるのは、ステークホルダーとのインタラクションが伴う施策である。また、SNSを使った情報発信が課題の解決につながったと答える事業者もいる。

(6) 上記の課題に対して、本プログラムでは次のような支援を行いました。課題の解決に繋がったと感じる支援策を選択してください。（複数選択可）

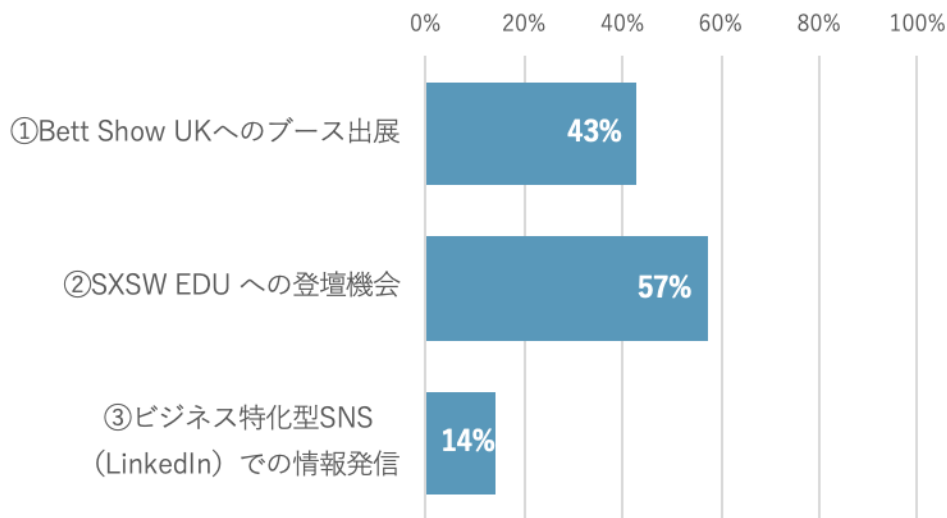


図3_2_03. (SXSW) アンケート 回答&グラフデータ_【6】

n=7(単位：人)

(7) 設問6を選択された理由を教えてください。

①Bett Show UKへの ブース出展	実際に導入したいという公学校の方、ゲーム会社や政府機関などと商談することができ、ニーズを把握することができたため。
	出展時にブースを訪れたゲストからの反応が一番多く、かつ熱量が実感として伝わってきたから。
	こちらから能動的に情報発信できる場が選択した2件であるため
②SXSW EDU への 登壇機会	SXSWに出演したことで、アメリカ市場での信用度が1つ上がったかもしれません。
	正直お客さまと繋がれず、課題解決には至りませんでした
	今後の展開の際に、SXSW EDUへの登壇実績が話せるようになったことは、海外に出るときの信頼感などに繋がると思われるため。
③ビジネス特化型SNS (LinkedIn) での 情報発信	LinkedInからほとんどのMTGが生まれる。

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載（一覧表））

【アンケート設問項目：共通項目】

共通項目

概説

イベントでのPR機会の他、どのように海外進出を進めたか等の情報交換や自社が進めている事業へのフィードバックを目的に、海外志向の国内EdTech事業者同志のネットワーキングの支援を求める声もある。

(8) 上記の支援策の他に、どのような支援があれば効果的に課題が解消できると思いますか。ご意見をお聞かせください。（自由記述）

- ・ イベントや展示会のフリーパスやもうすでにあるものに対しての金融的なサポート
- ・ お客様候補との面談までの設定
- ・ 現地ITベンダー等、EdTechをエクスポートしていく上で重要な論点についてディスカッションできるパートナーのご紹介等がありますと大変助かります。
- ・ 現地事業者とのマッチング、海外の教育関係者からフィードバックをいただく機会。
- ・ 日本企業が海外に進出する際の最大の課題は、競争の激しさと認知度の低さだと思うんです。多くの人の前で日本らしさを語れるようなイベントを継続的に支援することが有効だと思います。
- ・ 中小企業の海外展開の体験談を知るレクチャー会などあれば良いなと感じた。大手の話はよく聞くが、資金や人材に限られている中小企業において、リスクをどのように捉えたか、社内での合意をどのように形成したか、海外展開での失敗例など、具体的に聞く会があると大変参考になる。
- ・ トライアルでご利用開始されたお客様に対する英語によるヒアリングのサポート。今回並行して実施いただいたBETTオンライン商談の際にJETROの方が議事録を作成してくださっていて、後からの振り返りに非常に役立ったから。

有効回答数：7件

(9) 今後どのような機会やイベントがあれば参加したいですか。（自由記述）

- ・ Bettに似てるイベント。Hosted Leaders Programmeの参加費をカバーしていただければ大変助かります。
- ・ SXSW, Bettだけでなく、VCが主催するようなイベントに参加することで、海外ファンドからの資金調達を皮切りに海外展開しやすいかと思いました。
- ・ お客さま候補との面談設定
- ・ また同様の機会があれば是非参加させていただきたいです。
- ・ 日本のEdTech企業同士のネットワークを構築し、シナジーを見出すことができれば、得るものは大きいと思います。そのために、メリットがある企業同士のアライアンスや相互プロモーションを調整することが有効だと思います。
- ・ 上記のような中小企業の海外展開に関するレクチャー会などがあればぜひ参加してみたい。
- ・ オンライン商談マッチング

有効回答数：7件

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載（一覧表））

【アンケート設問項目：SXSW EDU 2022】

SXSW EDU 2022

項目	実施内容
(10) 今回のご登壇動機についてご記入ください。	自由記述
(11) セッションの場において、効果的に自社のPRができましたか。 (選択式：1つ)	充分PR出来た PR出来た どちらでもない 出来なかった
(12) 「充分出来た・出来た」と回答された方へ：特にどのような内容をPRできたと思いますか。	自由記述
(13) 「どちらでもない・出来なかった」と回答された方へ：上記回答の理由についてご記入ください。	自由記述
(14) イベントを通じて、世界のEdTech業界の関係者とつながることができましたか。 (選択式：1つ)	充分出来た 出来た どちらでもない 出来なかった
(15) SXSW EDU への登壇者としての参加について、自由にご感想をお聞かせください。	自由記述
(16) SXSW EDUへのオーディエンスとしての参加について、自由にご感想をお聞かせください。	自由記述
(17) 今回はオンラインでの参加でしたが、現地参加が実現していた場合、期待していたことはありますか	自由記述
(18) Bett Showへの出展もされていますか。	はい いいえ

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載）

【アンケート設問項目：SXSW EDU 2022】

SXSW EDU 2022

概説

SXSW EDU 登壇機会が、グローバルでの認知に繋がり、プレゼンスを高めることができていると考えている事業者が多くみられる。

(10) 今回のご登壇動機についてご記入ください。（自由記述）

- ・ 今後の海外事業展開を見据えて、グローバルからの弊社事業への反応を知りたかったため。
- ・ 著名なグローバルイベントでの登壇実績を得たかったため。
- ・ 日本の教育プレイヤーの1つとして世界に活動を発信していくことにも価値を感じていたため。
- ・ SXSW自体が好きなため。また、SXSWのような北米開催の教育系イベントにて発信することで海外展開のシーズを獲得したいため。
- ・ 世界的なイベントで、多くの人に当社の存在を知ってもらいたいと思ったからです。
- ・ 対外的認知度と顧客獲得
- ・ Game Based Learningというなかなか普及していない概念を広めたかったため。
また、漫画・アニメという素材を使った教育を海外に広く知ってもらいたかったため。
- ・ 自社サービスは世界初の機能を持つので、ニーズを持つ世界の教育関係者への認知拡大のため。
- ・ 同僚が参加した。

有効回答数：7件

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載）

【アンケート設問項目：SXSW EDU 2022】

SXSW EDU 2022

概説

約半数が充分PRできた・PR出来たと回答した一方、事前収録のセッションを配信するという手法の特性上、効果については今後活かすという意見もあった。

(11) セッションの場において、効果的に自社のPRができましたか。（選択式：1つ）

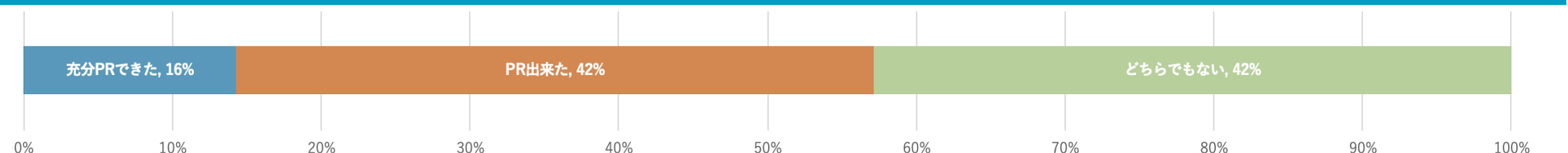


図3_2_04. (SXSW) アンケート 回答&グラフデータ_【11】

n=7(単位：人)

(12) 「充分出来た・出来た」と回答された方へ：特にどのような内容をPRできたと思いますか。（自由記述）

●充分PR出来た

- 他のパネリストとの事前準備がしっかりできたので、よくお互いのアピール内容とストーリーを認識合わせでき、そのため弊社の創業のストーリーや日本発でこの事業をやる意義、プロダクトの特長などアピールできた。

●PR出来た

- 経産省の皆様に応答する機会を流れていただけた。
- 自社のプロダクトをただ誇張するだけでなく、今回のセッションで政府の教育への取り組みと一緒に話せたことで、より信用力が上がったと思います。
- 企業説明において、十分にGBL、日本の漫画・アニメ文化を活用した教材化を伝えることができたと思う。
(ただし、フリーディスカッションは、議論が発散してしまい、あまり自社PRには繋がらなかったと思う)

(13) 「どちらでもない・出来なかった」と回答された方へ：上記回答の理由についてご記入ください。（自由記述）

●どちらでもない

- このイベントによるプロモーションの効果を見るのはまだ早いです。オンラインイベントということで、すぐに影響が出るわけではないので、今後活かしていく予定です。
- どれだけインパクトがあったのかが不明確。
- まだ公開されたばかりのため、反応がわからず、この選択肢を選びました。

●できなかった

0件

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載）

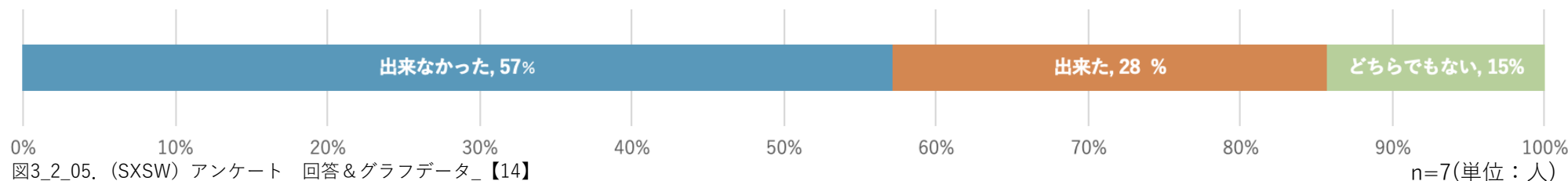
【アンケート設問項目：SXSW EDU 2022】

SXSW EDU 2022

概説

セッションが事前収録だったことで、視聴者との交流機会やリアクションの不足が生じて、ステークホルダーとの具体的な接点を作るといふことには繋がりがなかった。

(14) イベントを通じて、世界のEdTech業界の関係者とつながることができましたか。（選択式：1つ）



(15) SXSW EDU への登壇者としての参加について、自由にご感想をお聞かせください。（自由記述）

出来た	現地参加させていただけるとよりネットワークが広がり、大変良いと思いました。またSXSWであれば、オーディエンスの反応を見ながらトピックを変えていく、という柔軟性があるので、次回は是非現地参加したいです。
出来た	大変貴重な経験をさせていただき、また、素晴らしいPRの場を設けて頂いたと考えております。 一方で、当日の撮影トラブルや一部参加者が著しく長い自己PRをしてしまうなど、段取りが良くないな…と感じことも多々ありました。フリーディスカッションも散漫になってしまったという反省があり、登壇者同士で内容を詰める時間を用意すべきかと思います。（例えば、申込時に、最低4時間は参加者同士で内容を詰めること…などを条件に入れたらどうでしょうか？）
どちらでもない	同僚が参加した。
出来なかった	オンラインでは結局一方向でPRはできても関係性を作るには難しいと感じた オンラインという特性上、日本国内だけで、世界のメンバーと交流する機会はありませんでした。これは主催者の責任ではなく、世界情勢を反映したものです。今後もこのようなイベントで日本企業の知名度を上げていくことは非常に重要だと思いますし、世界情勢が改善されれば、直接交流する機会も増えるのではないかと期待しています。
出来なかった	今回、それぞれの事業の対象や内容が大きく異なる事業者たちが1つのテーマについて語るという部分で、準備段階より難しさを感じました。それをまとめあげてくださった、ファシリテーターの藤原さんと、運営の皆様には感謝しています。 改めて、自分たちが行っていること・目指しているものを見直す機会になりました。
出来なかった	非常に貴重な機会で、大変光栄でした。この登壇経験を今後の自社アピールの中で繰り返し引き合いに出すことができると思います。 一方、映像公開後、教育者からのご連絡はなかったので認知拡大には活用できなかったのかなと思いました。

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

②SXSW EDU 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載）

【アンケート設問項目：SXSW EDU 2022】

SXSW EDU 2022

概説

全登壇者に対してイベントの参加のためのバッチを配布したが、オンラインでセッションやネットワーキングの仕組みを活用する登壇者は一定数にとどまり、活用しきれなかったという主旨の意見が半数以上となった。現地参加が実現していた場合には、ネットワーキングを積極的に行っていききたい意向の出展事業者が多くみられた。

(16) SXSW EDUへのオーディエンスとしての参加について、自由にご感想をお聞かせください。（自由記述）

- あまりセッションを見れておりません....。
- 時差の関係で参加しなかった。
- 色々なセッションを見させていただきましたが、非常に面白く勉強になりました。
- 世界のリーダー、製品、サービスの最新動向を知ることができ、とても興味深かったです。このような機会を与えていただいたことに感謝し、もっと時間があれば、もっと多くのイベントに参加したいと思いました。
- 聞けるセッションが少なかった。
- あまり参加することができませんでした。すいません。
- あまり活用できませんでした。

有効回答数：7件

(17) 今回はオンラインでの参加でしたが、現地参加が実現していた場合、期待していたことはありますか。（自由記述）

- 海外の教育関係者からのフィードバックやアドバイス、興味を持っていただいた方とのネットワーキング
- 現地であれば凸アポ等、かなり攻めた動きができるため是非現地参加を希望します。
- 顧客接点
- 特に、日本とのビジネスや投資に関心のある人たちとのネットワーキングのイベントを希望します。
- 海外の教育事業関係者と直接コミュニケーションを取り、我々の商材についてアピールできたかなと思います。
- 教育分野の最新情報にキャッチアップできることはもちろん、現地の熱量を感じ、事業推進へのモチベーションにできると思う。
- はい、現地参加しか価値が生まれないと思います。

有効回答数：7件

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

③Bett Show 2022 の実施

イベント名：Bett Show 2022

■開催期日：2022年3月23日（水）～25日（金）

■開催場所：英国 ロンドン ExCeL London



■開催概要：Bett Show は、教育テクノロジーの分野で業界を代表するイベントであり、800社を超える大手企業、100社を超える最先端のEdTechスタートアップ、そして34,000人を超える参加者が集結。世界の教育コミュニティの146か国以上の人々が集まり、教育の未来を見据えたインスピレーションを求め議論するとともに、教育者と学習者がテクノロジーとイノベーションによってどのように成長するかを展望する。

Japanブース来場者数

会期1日目（3/23）	約240名
会期2日目（3/24）	約200名
会期3日目（3/25）	約49名

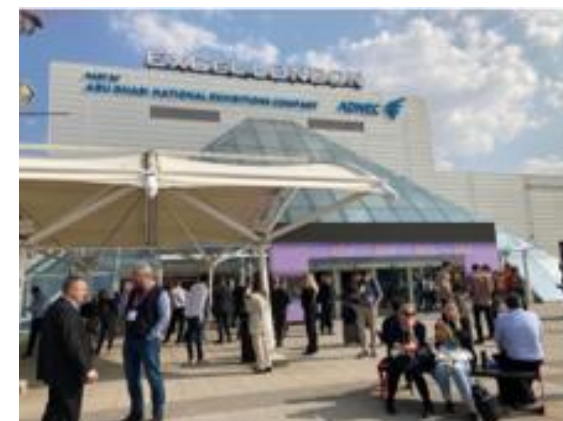
Japanブース オンライン商談実施数

会期1日目（3/23）	13名
会期2日目（3/24）	11名
会期3日目（3/25）	8名

【会場内：Japanブースの表記】



【Bett Show 2022会場入口】

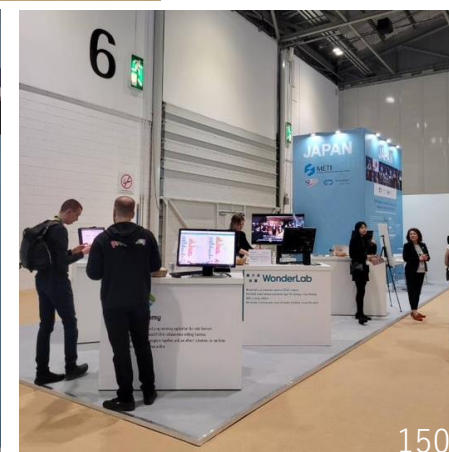


3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

③Bett Show 2022 の実施

【JAPANブース：現地の様子】



概説

COVID-19の世界的情勢変化に伴い、オンラインでの商談を希望した事業者には、現地スタッフとの連携で対応できるようにした。また、参加壁面では、本事業と「未来の教室」事業のパネル展示、大型モニターでは各社のピッチ動画やCM動画、事業のコンセプト動画等を放映した。

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

③Bett Show 2022 の実施

概説

来場者は、出展事業者からサービスについての詳細を聞きたい者と、日本の教育市場の最新トレンドについて知りたいという者がいた。

【Japanブース来場者へのヒアリング】(3月23日~3月25日) ※ 注1

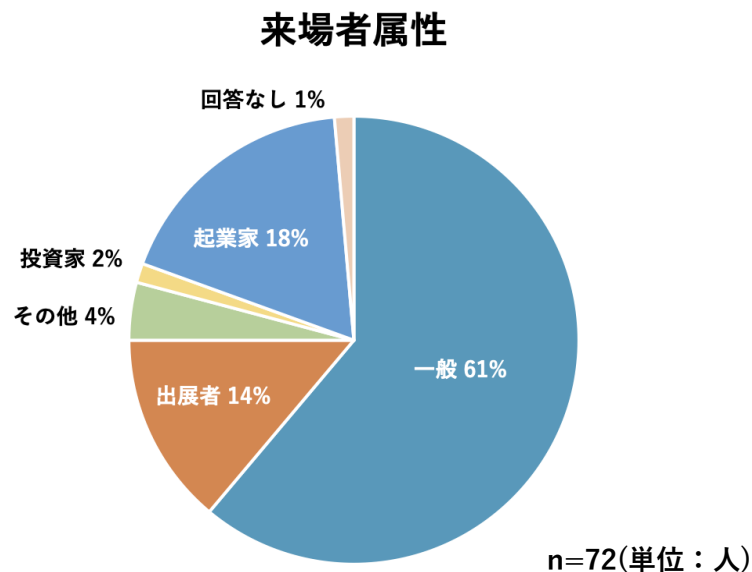


図3_3_01. Bett_インタビューA_回答&グラフデータ【来場者属性 3日間合計】

一般の内訳:

Educational Consultant/トルコの文科省にあたる官僚御一行/ウズベキスタンの文化省/インドの教育イベントオーガナイザー/EdTech企業、/Universityのランキングをつけるデータ会社/翻訳会社/IT実習生の学生/大学講師/大学生/教員/児童・生徒 等

※ 注1. 本ヒアリングはイベントで当事業の運営するブースに立ち寄った方への簡単なお声がけによるものです。二次利用についての許諾を得ていません。

1. Japanブースへの訪問理由

- ・ アニメを教育に使いたい。
- ・ コラボできる会社を、特に日本の会社を探している。
- ・ デジタルソリューションを探している。
- ・ マーケット理解深耕のため。
- ・ 楽器やダンスを習えるアプリを探している。
- ・ 元々日本とのコネを探していた。
- ・ 小中学生に面白いと思われるアプリやEdTechを能動的に探しに来た。

2. 日本のEdTechにどんな印象を持ったか

- ・ 日本とは是非提携したい。日本はテクのロジックのみならず、ビジネススタイルに信頼がおける。
- ・ とても良かった。将来のパートナーになりたい
- ・ ドバイにて行われる教育フェアに出展してほしい。
- ・ 子どもたちはとても楽しいと言っている。
- ・ 聞きたいことに全部答えてくれた。Bettが終わって個別に連絡する予定
- ・ 非常にクリエイティブ。
- ・ 日本のクリエイションだから、きっと楽しいだろうと思っていた。
- ・ EdTechは私立の学費の高い学校に限られているのではないか？
- ・ 最初は興味深く聞いていたが、日本は少しEdTechに遅れていると思う。151

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

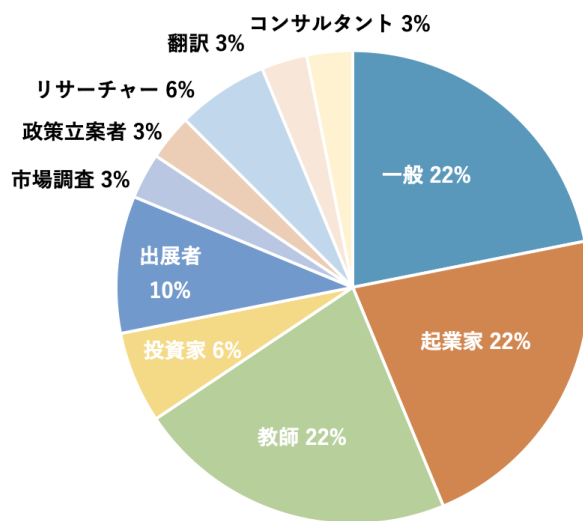
③Bett Show 2022 の実施

概説

来場者は、出展事業者からサービスについての詳細を聞きたい者と、日本の教育市場の最新トレンドについて知りたいという者がいた。

【オンライン商談参加者へのヒアリング】(3月23日~3月25日) ※ 注1

オンライン商談参加者属性



n=32(単位：人)

図3_3_02. Bett_インタビューB_回答&グラフデータ【オンライン商談属性 3日間合計】

※ 注1. 本ヒアリングはイベントで当事業の運営するブースに立ち寄った方への簡単なお声がけによるものです。二次利用についての許諾を得ていません。

1. オンライン商談会に参加した理由

- EdTech関連情報の収集。
- 日本のEdTech教育やEdTechサービスへの興味・関心があるため。
- 日本への投資先を探すため。
- 自社商品の売り込み。

2. 日本のEdTechにどんな印象を持ったか

- BETTのような見本市で、Zoomで商談というのは珍しいと思った。実際のところ（環境保護の観点から）サステナブルであるし、大変良い試みだと思う。
- とても良いコンセプトだと思う。英語版のサンプルがなかったことが残念。買えるようになったらぜひ手に入れたい。
- とても興味深い商品/サービスだと思う。ミーティングできたことも有意義だった。
- パキスタンに比べて進んでいる（日本とパキスタンの間には大きなギャップがある）。
- 商品のコンセプトをととても気に入った。日本のEdTechはクオリティが高い事で知られていると思う。
- 直接会話できたので、深い内容について話すことができ、有意義だった。
- 有益で具体的な情報を得ることができた。スタッフも親切だった。
- 良い体験ができた。フレンドリーな会話ができ、質問にも全て答えてもらえた。

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

③Bett Show 2022 の実施

【他国の出展の様子】

Microsoft and Arab company



エストニア
グーグルをかけて体験をしている様子



イギリス



韓国



アラブ首長国連邦 (UAE)



3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

③Bett Show 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載（一覧表））

【アンケート設問項目：Bett Show 2022】

Bett Show 2022

項目	実施内容
(19) 今回のご出展動機についてご記入ください。	自由記述
(20) オンライン商談会の場において、効果的に自社のPRができましたか。	充分PR出来た PR出来た どちらでもない 出来なかった
(21) 「充分出来た・出来た」と回答された方へ：特にどのような内容をPRできたと思いますか。	自由記述
(22) 「どちらでもない・出来なかった」と回答された方へ：上記回答の理由についてご記入ください。	自由記述
(23) イベントを通じて、世界のEdTech業界の関係者とつながることができましたか。	充分出来た 出来た どちらでもない 出来なかった
(24) Bett Show UKへのブース出展について、自由にご感想をお聞かせください。	自由記述
(25) Bett Show UKへのゲストとしての参加について、自由にご感想をお聞かせください（現地出展者）	自由記述
(26) （オンライン出展となった事業者様）現地参加が実現していた場合、期待していたことはありますか。	自由記述

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

③Bett Show 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載）

【アンケート設問項目：Bett Show 2022】

Bett Show 2022

概説

Bett UK 2022 への出展事業者は、具体的な商談機会獲得や、海外展開の機会としての活用を目指して応募している。

(19) 今回のご出展動機についてご記入ください。（自由記述）

- ・ グローバル展開計画では、ヨーロッパ市場が重要な位置を占めているため、Bettのイベントは重要な顧客にアプローチするための重要な手段だと考えました。
- ・ プロダクトの英語化により、海外においても探究学習（＝PBL）のニーズがあるかの検証および、製品の販売活動を通じたPoC機会の獲得
- ・ 自社サービスは世界初の機能を持つので、ニーズを持つ世界の教育関係者への認知拡大のため。
- ・ 商材の特性上、海外に受け入れられるはずだ…という確信はありつつ、ノウハウがなく、なかなか動き出せていなかったため。

有効回答数：4件

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

③Bett Show 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載）

【アンケート設問項目：Bett Show 2022】

Bett Show 2022

概説

過半数が充分PRできた・PRできたと回答した一方で、学校教育、社会教育関係者をメインターゲットとする事業者は、効果的なPRができなかったと回答した。

(20) オンライン商談会の場において、効果的に自社のPRができましたか。（選択式：1つ）



図3_3_03. (Bett) アンケート 回答&グラフデータ_【20】

n=4(単位：人)

(21) 「充分出来た・出来た」と回答された方へ：特にどのような内容をPRできたとお考えですか。（自由記述）

●充分PR出来た

- 弊社から現地に人員を派遣したので直接見込み顧客対応ができ、自社商材の説明も十分伝わるように実施できた。
また、数週間をかけて会場での対応の想定問答を準備したことも十分な説明とそれによる商材PRにつながった。

●PR出来た

- こちらからアウトバウンドリード獲得を試みてもなかなか獲得が難しいリードを、インバウンドとしてニーズに強い状態で獲得できたため。
- 実際にカードをおいて展示していたため、ゲームを通じた学習がどのようなものか？を十分に伝えられたと考える。
また、合計20社程度の連絡先もいただき、提携の話も進められた会社が多かったため、十分にPRできたと考える。

有効回答数：4件

(22) 「どちらでもない・出来なかった」と回答された方へ：上記回答の理由についてご記入ください。（自由記述）

●出来なかった

- 私たちの主要なターゲットである私立学校（インターナショナルスクールを含む）、アフタースクール事業者、文部省の関係者と話すことができませんでした。

有効回答数：4件

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

③Bett Show 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載）

【アンケート設問項目：Bett Show 2022】

Bett Show 2022

概説

オンライン商談の対応となった者を含めた全事業者が、世界のEdTech関係者と繋がることができたと回答した。また、オンラインでもステークホルダーからのインタラクションを得ることができたという声も一定数あった。

(23) イベントを通じて、世界のEdTech業界の関係者とつながることができましたか。（選択式：1つ）



図3_3_04. (Bett) アンケート 回答&グラフデータ_【23】

n=4(単位：人)

(24) Bett Show UKへのブース出展について、自由にご感想をお聞かせください。（自由記述）

●出来た

- 日本ブースのアテンダントさんが我々の代わりに営業していただくので彼女らに事前に会社と商品の説明をした方がよかったと思いました。
- 各会社の担当者の重要な情報（名前、ポジション、メール、電話番号）をQRコードに落とし、ゲストがスキャンで簡単に登録できるようにした方が良かったと思った。
- オフライン開催の展示会にオンラインで出展する形態は弊社としても初めての試みであり、うまくいった、いかなかった、という論点よりも、今後このようなオフライン・オンラインハイブリッド型イベントであるときに、オンラインで参加する場合の論点はかなり明確になりました。今後、今回の学びを活かして出展方法の工夫等は検討できるかと思います。
- ブースに来訪されたお客様がTwitterで商材についてツイートしてくださっていたり、現地で連絡先を交換したりと一定の成果が得られた。最終的な獲得リード数は期待より少ないが、確実に認知拡大につながったと思うので、非常に満足。
- 大変貴重な場を提供いただき、感謝しております。
現地スタッフの方も、商材の特徴をよく理解し、素晴らしい説明を行ってくれました。また、来場者皆が商材を好意的に認識してくれ、さまざまな商談に展開することが出来ました。
- 1点、ちょっとブースが寂しい感じがしました。のぼり作成などは各社に委ねていることもあると思いますが、もっと外から目をひく看板などがあると良いなと思いました。

有効回答数：4件

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

③Bett Show 2022 の実施

実施結果（効果検証）（登壇者からのアンケート内容と回答結果を集約し掲載）

【アンケート設問項目：Bett Show 2022】

Bett Show 2022

概説

具体的な商談以外にも、ステークホルダーとの接点や最新情報のキャッチアップの機会が有益であったという回答があった。また、一定の事業者から、現地参加できた場合にはオンラインと比較してより能動的に来場者へのアプローチをする機会を持てるという主旨の声が多くみられた。イベントの参加準備については、簡略化を求める声があった。

(25) Bett Show UKへのゲストとしての参加について、自由にご感想をお聞かせください（現地出展者）（自由記述）

- （出展社として現地に人員を派遣した身としての回答）私自身は行っていないが、現地に弊社から直接人員を派遣したことは非常に良かった。商談につながらないとしても派遣した説明員が往来するゲストに軽く説明したりアピールできることは大きな意味があったと思う。
- 最初からオンラインイベントはかなり難しいのではないかと予想してましたので予想通りの結果に今回はなったと思います。
- 現地に行っておりません

有効回答数：4件

(26) （オンライン出展となった事業者様）現地参加が実現していた場合、期待していたことはありますか。（自由記述）

- 一番助かるのは今回と同じくBettの参加費を負担していただく。航空費用も各会社2名負担していただければ助かります。この場合は外部のアテンダント、コンサルタントは必要ありません。最後にBett参加前のMTGの数や募集にかかる用紙の減少を期待しております。スタートアップは限られているリソースで動いておりますのでできるだけ時間がかからない方法が良いかと思います。（Ex.資料を前に角会社を送り、30分だけのMTGを設定し、Q&Aだけのセッションにするなど。後はSXSWとBettの質問項目をなるべく同じにするなど）。
- こちらから能動的に攻める、またFace to Faceでこれまでオンラインでやり取りしていた方と直接お会いする機会として最高だと思います。
- 教育分野の最新情報にキャッチアップできることはもちろん、現地の熱量を感じ、事業推進へのモチベーションにできると思う。
- 国内での展示では、「カード1枚めくってみてください〜！」など積極的な声かけが出来るのですが、現地スタッフの方にはそこまでお願いすることができず、やはり商談の機会を逃してしまったケースは多々あったと思います。

有効回答数：4件

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

④海外に向けた広報施策の実施

本施策の実施背景

COVID-19の
社会的情勢の変化



展示会・イベントでの
PRが不十分になる
可能性が出てきた



インターネットを
通じた追加の
広報施策を実施

補足

Bett Show 2022においても当初は各事業者が現地に赴いて出展を行う予定であった。
しかし、COVID-19の影響が長期化したことで現実的にそれが難しくなり、オンラインでの出展を希望する事業者が大半となった。

また、Bett Showのイベント自体への参加者も例年と比較して少ないことが想定された。
そのため、各事業者が海外へのPRを行う機会を十分に確保すべく、
インターネット上でSNS等を活用し、各事業者の活動をPRする広報施策を実施することとなった。

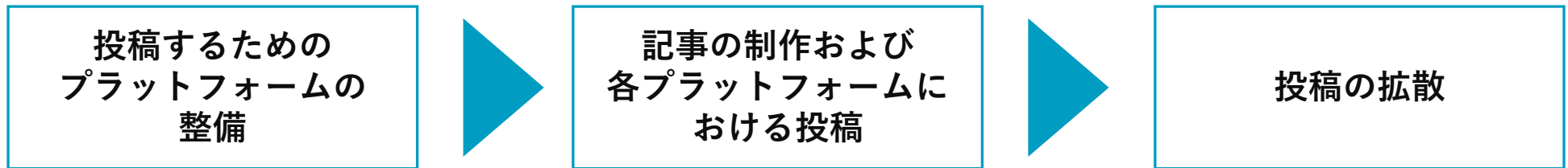
3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

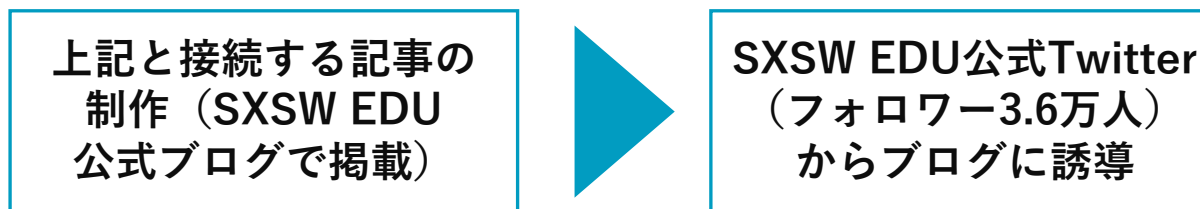
④海外に向けた広報施策の実施

実施した具体的な施策

(i) SNSを利用した施策



(ii) SXSW EDU Social Media Packageの利用



3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

④海外に向けた広報施策の実施

投稿するための
プラットフォームの
整備

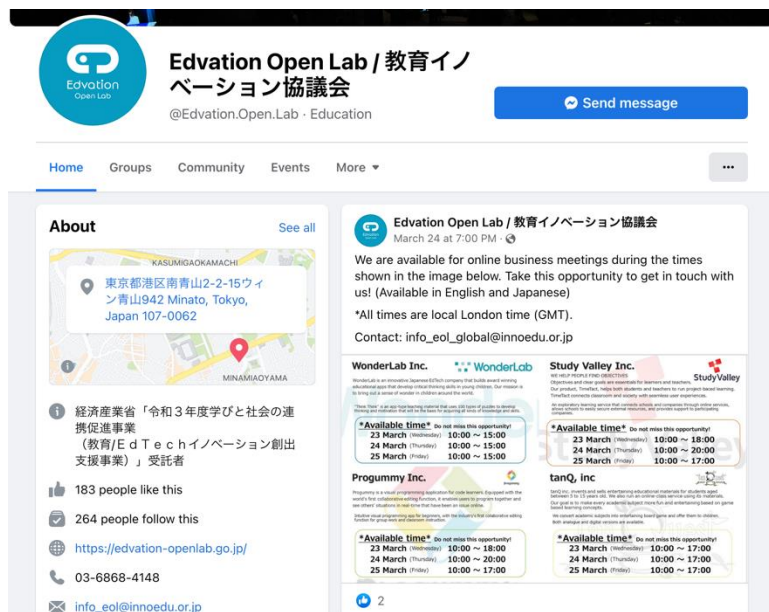
記事の制作および
各プラットフォームに
おける投稿

投稿の拡散

投稿するプラットフォームには、**Facebook**と**LinkedIn**を使用した。それぞれに必要な情報を英語で設定し、投稿の基盤を整備した。

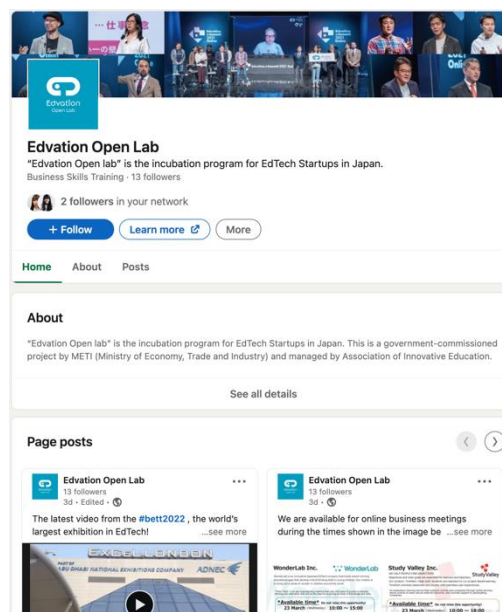
Facebook

Edvation Open Lab の公式ページを流用
日本語の情報に加えて、英語の情報を追加



LinkedIn

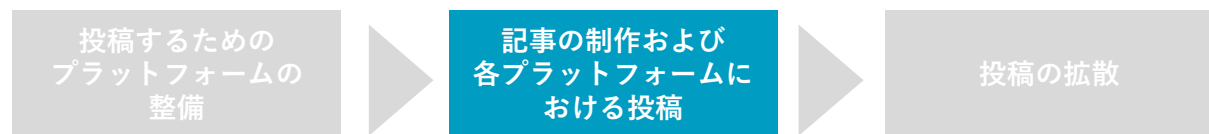
新たに海外向けのページを開設
各種情報は英語のみで設定



3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

④海外に向けた広報施策の実施



Facebookでは日本語/英語の2言語（視聴者の言語設定によって英語または日本語で記事を表示）、LinkedInでは英語のみで、以下の記事を投稿した。なお記事の内容は両プラットフォーム共通。また、投稿は2022/3/18～2022/3/24にかけて実施した。

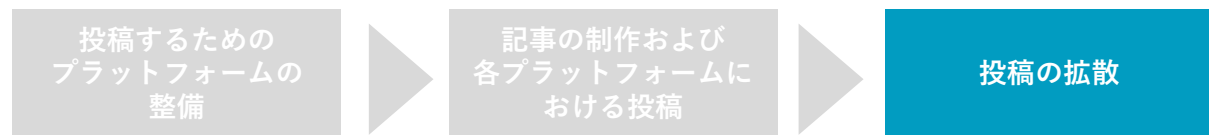
- Edvation Open Lab の概要説明（LinkedInのみ）
- 「未来の教室」の説明
- 本事業からSXSW EDU 2022に参加した旨の報告
- SXSW EDU 2022で実施した各セッションの詳細な紹介（3件）
- 各事業者のソリューションおよび利用事例紹介（7件）
- 本事業からBett Show 2022に参加する旨の報告
- Bett Show 2022における展示の様子の速報（30秒尺の動画つき）
- Bett Show 2022に展示中の事業者への問い合わせ導線の紹介

以上、合計16件

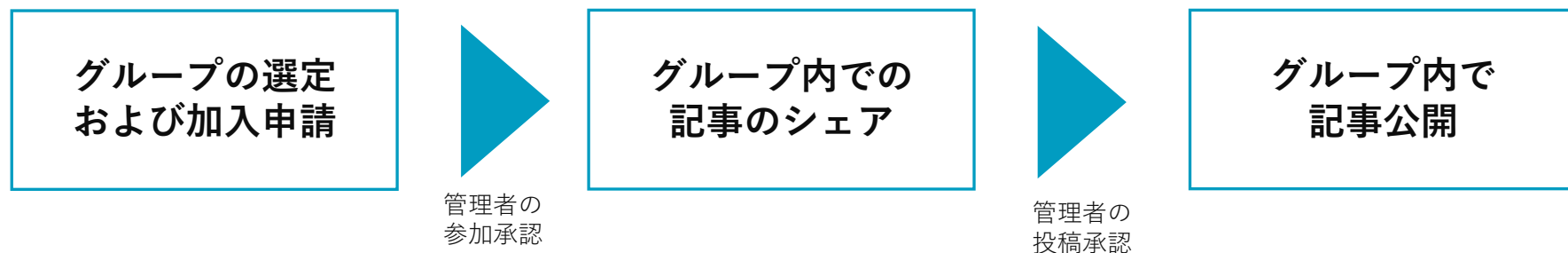
3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

④海外に向けた広報施策の実施



投稿の拡散にあたっては、タイムリーであったBett Show 2022における出展の記事を軸に、関連度の高いコミュニティ（「未来の教室」ページを含む）で記事のシェアを実施した。



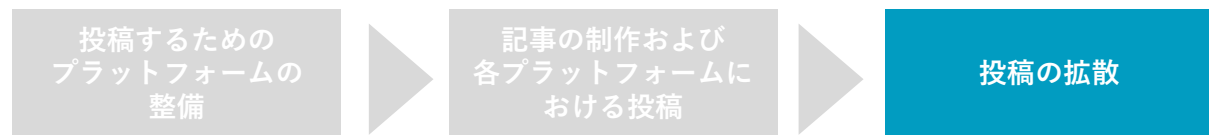
#edtech, #education といった、本事業と関連の強いハッシュタグで検索し、その中から参加人数の多いグループを選定して加入申請をした。
Facebookでは24グループ、LinkedInでは41グループ に対して加入申請を行った。

※「未来の教室」のページは含まない数字

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

④海外に向けた広報施策の実施



「未来の教室」のFacebookページと連携し、Bett Showへの出展に関する投稿のシェアを実施いただいた（Bett Show 会期中のシェア）。

「未来の教室」Facebookページ

<https://www.facebook.com/METI.learninginnovation/posts/652813352540962>



本件のシェアがあった投稿については、他の投稿と比較して極めて高い表示数、リンククリック数の実績となっている。（詳細は別添資料参照）

しかし、リーチ先は「未来の教室」事業にすでに関心のある、主に国内のステークホルダーであるため、海外への発信とは別に考えていく必要があるだろう。

まずは国内に対する認知をしっかりと上げた上で、その先（国内ステークホルダー経由など）で海外にアプローチするという方針であれば、極めて有効な施策と思われる。

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

④海外に向けた広報施策の実施

上記と接続する記事の
制作（SXSW EDU
公式ブログに掲載）



SXSW EDU公式Twitter
(フォロワー3.6万人)
からブログに誘導

日本の教育産業のトレンド（1人1台端末の整備）についての記事を入稿した。
記事下部から先述の Facebook, LinkedIn および未来の教室の Facebook, Webサイトにリンク。
なお、記事は 2022/3/27（日本時間では 2022/3/28 未明）に公開された。

SXSW EDU 公式ブログ

<https://www.sxswedu.com/news/2022/the-trend-of-education-in-japan-one-device-per-student/>

The screenshot shows the SXSW EDU website header with navigation links: PROGRAM, ATTEND, SCHEDULE, NEWS, Connect, and Covid-19 Guidelines. Below the header is a profile picture of Olivia Cruz and her name. The article title is "The Trend of Education in Japan: 'One Device per Student'". The article content includes a diagram titled "METI's 'Learning Innovation' Project Concept" and "One Device per Student" initiative as the breakthrough for the reform. The diagram shows a cycle of "Self-driven/individually optimized learning" and "STEAM based learning". The article text mentions that the Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) launched the "Learning Innovation" project in 2018 to demonstrate a new way of learning using edtech in Japan.

SXSW EDU 公式Twitter

<https://twitter.com/SXSWEDU/status/1508115388390854671>

The screenshot shows a Twitter post from SXSW EDU (@SXSWEDU). The text of the tweet is: "In Japan, the 'One Digital Device per Student' project is almost completed, expanding many options at school with edtech tools. Learn more about Japanese progressive education policies and case studies here: ow.ly/LTYr50lt5zy #SXSWEDU #SXSW #Japan #EdTech". Below the tweet is a link to the article: "METI's 'Learning Innovation' Project Concept". The link is accompanied by a thumbnail image of the article's diagram.

フォロワー
3.6万人

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

④海外に向けた広報施策の実施

施策の実施結果

一定の露出機会は確保できたと思われるが、なかなか事業者への問い合わせまではつながらなかった。
また、本施策の実施時期が本事業終了間際である3月下旬であったため、十分に成果を測る時間が確保できなかった。

SNS等にアップしたコンテンツや、SXSW EDUのブログ記事およびTwitter投稿は削除しない限りインターネット上に残り続けるので、本事業終了後も継続的に広報ツールとして活用することは検討できるだろう。

主要なKPI

※2022/3/28時点の数値

媒体	記事投稿数	投稿の総Imp.	シェア完了 グループ数	シェア先Gの 合計参加人数
Facebook	15件	6,005回	15	71,862人
LinkedIn	16件	937回	11	234,128人

※「未来の教室」ページ含む

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

④海外に向けた広報施策の実施

投稿シェアの承認状況

※2022/3/28時点の数値

媒体	加入申請 グループ数	加入承認 グループ数	投稿承認 グループ数	
Facebook	23	23	14	※「未来の教室」ページ含まず
LinkedIn	41	13	11	

FacebookとLinkedInを比較すると、Facebookは公開グループであれば誰でも参加できる（自動承認）設定が多いのに対し、LinkedInは公開グループであっても参加には基本的に管理者の承認が必要となっている。

また、今回投稿シェア業務に従事したメンバーは普段Facebookをよく利用しているがLinkedInは利用しておらず、Facebookでは友だち数100人以上なのに対して、LinkedInは立ち上げたばかりだったため、アカウントの信頼性が低く、なかなかグループへの加入を承認されなかったと思われる。

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

⑤概説

SXSW EDU 2022・Bett Show 2022

海外におけるEdTechイベント等への参加支援は、海外志向の国内EdTech事業者を海外の投資家等へアピールすることと、マッチング機会を創出することを目的としてSXSW EDUへの登壇機会とBett Show 2022への出展機会を支援した。イベント参加終了後に実施した採択事業者への調査から、実際には、**本支援を多様な課題の解決のために活用**していることがわかった。具体的には、認知拡大や商談機会の獲得の他、ニーズ調査やサービスのローカライズ、競合調査等、海外の教育市場に提案するソリューション等に対する課題解決のニーズがある。

そのため、オンラインの商談機会やセッションの配信、イベント参加の施策に対して、「十分に世界のEdTech関係者と繋がることができた」という回答が過半数となったものの、事業者の課題の解決という観点からは、情報のキャッチアップにつながるステークホルダーへのヒアリングや、**関係性の構築がスムーズな対面でのコミュニケーション機会を求める声**が一定数上がった。また、**グローバルEdTechコミュニティへの参加だけでなく、海外志向の国内EdTech事業者同士の交流や、情報交換のニーズ**もあった。

今回の施策を通じて、海外志向の国内EdTech事業者が必要とする支援を効果的に行うには、各社の抱える課題に応じたインプット・アウトプット両方の要件を満たせるもので、かつステークホルダーとのスムーズなインタラクションが伴う必要があることがわかった。

また、両方のイベントに採択事業者として参加した4社への調査からは、SXSW EDU 2022への登壇動機がグローバルでの認知拡大やプレゼンス向上であったことに対し、Bett UK 2022への出展動機は具体的な商談機会の獲得等、事業者側でもイベントの特性等を踏まえ使い分けをしていることから、より細やかに課題ニーズに寄り添った施策を提案していく必要がある。加えて、今後同様の事業を行う場合、次代のイノベーターの公募段階で、より具体的に登壇・出展先の特性や支援の内容を示して募集をすることで、本事業の支援を必要としている事業者に届きやすくなるのではないかと考える。支援のあり方としては、単なる海外出展支援のみならず、**現地での革新性を体感できるリアルな出展やキーマンとの対面コミュニケーションの場をつくり、自社サービスへのブラッシュアップへつなげる仕組み**も併せて、EdTechイノベーションのエコシステムを支える教育イノベーター支援として検討すべきと考える。

世界のイノベーションを日本へ（練磨・インプット）

グローバルのEdTechサービスについて、ニーズ調査・ブラッシュアップ、競合調査につながる施策

日本の教育を世界へ（発信・アウトプット）

海外における自社サービスの認知拡大・プレゼンスの向上、投資家等とのマッチングにつながる施策

海外での
効果的な事業展開

また、今後同様の事業を行う場合に、世界情勢の変化に柔軟に対応できるような工夫は必要条件であり、対応策としてのハイブリットやオンラインでのイベント出展や参加に向けた準備については、**今年度の採択事業者への追加ヒアリング依頼や継続的なコミュニティ参加等の打診は有効**であると考えられる。

3. 事業の実施結果

(4) 海外におけるEdTechイベント等への参加支援

⑤概説

海外に向けた広報

今年度の海外広報は、2021年12月頃のCOVID-19の世界的情勢変化を受け、Bett UK 2022 への来場者が想定通り込めない可能性を加味し、それに伴う追加施策として実施した。グローバルEdTechコミュニティへの広報手段として、媒体の整備や更新がクイックなSNSを採用し、本事業に関心があると考えうるコミュニティへの投稿・拡散を行うこととしたが、コミュニティへの参加承認に時間を要するなど課題が積算した。本事業自体が初年度ということもあり、情報発信の方向性決定・企画立案・実施に時間を要したため、広報媒体として整備したLinkedInやFacebookは短期的な広報に活用する範囲となった。

今回の施策を通じて、コミュニティ内のスムーズなインタラクションが期待できるSNSを採用したことは望ましい方向性だったものの、SNSの特徴である「**双方向型のコミュニケーション**」を効果的に行うには、中長期的な視点で媒体の情報の信頼性を高めたり、可能な範囲でより早いタイミングからスタッフや採択事業者がコミュニティに参加するなど、グローバルEdTechコミュニティとのSNS内の関係構築を測った上で、その活用をしていくことが必要であるということがわかった。

また、本事業で運用するSNS広報の情報の信頼性向上や各事業者が行う広報施策との相乗効果を図る目的として、効果的に海外へのPRを進めるためには、事務局で運用するSNSの記事投稿のほか以下の施策が有効ではないかと考える。

- | | |
|-------------|--|
| 中長期： | 希望した事業者が事務局の運営する各種SNSへ記事を投稿できる運用ルールの整備
事業者自身が自主的に情報を発信することができ、海外の各ステークホルダーとコミュニケーションできる基盤になる |
| 短期： | プレスリリース等の広告出稿（日英）
第三者のメディアに複数掲載されることで、一定のスクリーニングをクリアしたオフィシャルな情報として扱われる |

今後同様の事業を行う場合、SNSで定期的に英語コンテンツ（日英混在ではなく、英語のみの情報で構成）を発信する媒体を整備し、ある程度のコンテンツ（事例紹介等）を整えた上で、**事業者も巻き込みながら中長期的に運用していく**ことが望ましい。また上記で提案した施策のほか、コミュニティの黎明期においては参加人数も少なく、情報の信頼性も低いので、事業関係者のネットワークを活用しながら、すでに海外と繋がりのある方にコミュニティに参加してもらい、その方々をハブとして海外にコミュニティを広げていくことも必要と考えられる。

さらに、SNSだけではインターネット上の情報としての信頼性が薄いため、事業のHPの二言語対応等、SNSの外部でも事業の活動を発信していくことも有効と考える。

4．事業の考察と次への提言

4. 事業の考察と次への提言

(1) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する考察

① 仮説検証・考察 ～イノベーター～

課題 なぜ「イノベーター（挑戦者）が不足」しているのか？

仮説

< 2つの障壁 >

1. 教育の閉鎖感（教育は変わらなそう、学校には入れなさそう）
2. 事業化の難易度（教育は儲からなそう）

<（障壁を乗り越えるための）6つのニーズ>

1. サービスの社会実装
（学校、自治体、企業、個人等の顧客開拓・導入先開拓）
2. メディア等を活用した広報支援
3. 国や自治体等への、実証事業を含む相談
4. 大手事業会社等との業務連携
5. ベンチャーキャピタル等による資金調達支援
6. 教育理論や公教育等、特有の制度や考え方に対する助言

考察

検証の結果、「イノベーター（挑戦者）の不足」の原因は、仮説の「2つの障壁」に関する課題が大きいと言える。
また、「（障壁を乗り越えるための）6つニーズ」（仮説）に関しても、イノベーター側の主たるニーズは、学校や自治体にどうやったら導入できるか及び繋がりをもてるか？などのセールス・マッチング系ニーズであった。

検証 アンケート・インタビュー

< 効果的な導入先開拓（[セールスニーズ](#)） > → [事業化の難易度](#)

- 効率的に学校獲得できるスキームが必要
- サポートを頂いて販促の効率化サポートにより新規参入のハードルを下げたい

< 教育現場や先生との繋がり（[マッチング](#)） > → [教育の閉鎖感](#)

- 学校現場とのマッチングおよびニーズの共有
- 実装に前向きな自治体、学校とのコミュニケーション
- 教職員の方々との効率的に繋がること
- 公教育関係者と面談し教材へのアドバイスなど頂きたい
- 学校とマッチングさせるような仕組み

< 教育理論 > → [教育の閉鎖感](#)

- 正しいマーケット感覚・現場感覚をアドバイス
- 既存教科書の付属にする方法

スタートアップの宿命とも言える、少資本でスピーディーにキャッシュを得て、効果的な投資をし、価値の最大化を図るという点では、当然とも言える結果であった。

4. 事業の考察と次への提言

(1) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する考察

①仮説検証・考察 ～サポーター・メンター～

課題

EdTechイノベーターを輩出・支援するエコシステムをどう作るのかわからない

検証

<「面白くない」～革新性の不足～>

- どこかで見たことがある
- どうやって学校や企業に導入してもらえるかなど、セールス手法に関する相談が多く疑問を感じた
- 「これを導入すると学校や生徒がこのように大きく変わる」など、根本的な価値を提案して欲しかった
- 誰のために、どんな課題を解決するのか？という「価値の最大化」に力を入れるべき
- これまでの学校や教育の仕組みを壊すくらいのインパクトが欲しい

対策

<「公教育のみに拘らない方が良い」
～フェーズにあった実証フィールドの必要性～>

- 先進的なアイデアは、今の教育現場には受け入れられづらいのでは
- イノベーター理論で言う、アーリーアダプターやアーリーマジョリティの学校であれば良いが、多くの学校はレイトマジョリティからガードのため、理解されない
- まずは、私塾や民間教育で実績を見せること、学校であればアーリーアダプターにあたる学校や自治体を対象にすべきでは

<「想い先行の経営者が多い」
～教育理論やビジネススキルの強化～>

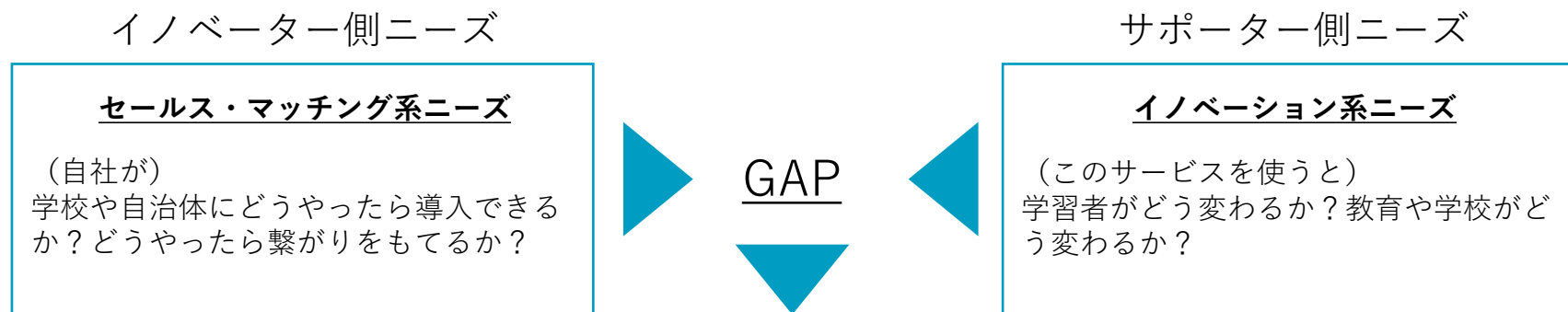
- 教育系スタートアップ全般に言えることだが、理念・想い主導でビジネススキルが乏しい経営者が多い
- 誰のために、どんな課題を、どうやって解決するのか？それはあなたにしかできないことか？
- 価値を提供し続けるための仕組みはできているか？
- ビジネスモデルの検証が不十分であり、もっと時間をかけて徹底的に検証して欲しい
- 特に公教育では、教育理論や学校・教育委員会等組織構造の理解も必要

考察

「EdTechイノベーターを輩出・支援するエコシステムをどう作るのかわからない」に関して、サポーター・メンター側の主たる反応は、「学習者がどう変わるか？」「教育や学校がどう変わるか？」などの**イノベーション系ニーズ**であった。対策案として、もっと**フェーズにあった実証フィールド提供の必要性や教育理論やビジネススキルの強化など、起業コンセプトやサービス開発段階からの育成の必要性**があがった。

4. 事業の考察と次への提言

(1) 次代の教育/EdTechイノベーターに対する考察



【育成】適切な育成機会の必要性（アクセラレーション）

- MVP（Minimum Viable Product）を開発済のシード・アーリーフェーズを対象に、プロトタイプやサービス・プロダクトのコンセプトメイキングの見直しも含め、早い段階から教育関係者や先輩経営者等専門家とのメンタリング等、育成機会が必要

【仕組み】フェーズにあった実証フィールド提供の必要性

- プロダクト等のコンセプトが先進的な場合、公教育だけに拘らず、民間教育や私塾等との相互実践の場の必要性
- プロダクトの実装を試行錯誤する機会の必要性 PMF（Product Market Fit）

※アクセラレーションとインキュベーションの違い

- アクセラレーションは、シード期を過ぎた企業を対象に、ビジネスの拡大・加速を目的にしている。プログラムも数週間から数ヶ月と比較的短く、収益性の高いビジネス構築に向いている。
- インキュベーションは、シード期以前の企業を対象に、主に原体験を元にした課題などからイノベーションの実現を目的にしている。プログラム提供期間は長期に渡るものもあり、イノベーションアイデアをまさに孵化させることに向いている。

4. 事業の考察と次への提言

(2) 次次代の教育/EdTechイノベーターに対する考察

① 仮説検証・考察

課題

- なぜ「イノベーター（挑戦者）が不足」しているのか？
- EdTechイノベーターを輩出・支援するエコシステムをどう作るのかわからない

仮説

- 次代同様「2つの障壁」が存在するのではないか
＜2つの障壁＞
 1. 教育の閉鎖感（教育は変わらなそう、学校には入れなさそう）
 2. 事業化の難易度（教育は儲からなそう）
- 次代のイノベーターへステップアップするきっかけを得るために、コミュニティ活動（セミナー、ワークショップ、LT会等）に参加する必要があるのではないか → 情報収集、仲間との接点等

検証

アンケート・インタビュー

- イベント参加者総数
 - # 1 参加人数48名（うちLT登壇者14名）
 - # 2 参加人数45名（うちディスカッション登壇者3名）
 - # 3 参加人数16名
- 登壇者属性
 - 元先生や起業家、学生や研修者、技術者等
- 見えてきたニーズ
 - 参加しやすいセミナーのニーズはありつつも、ワークショップなどインタラクティブのある企画が好評。特に、参加者同士でコミュニケーションを行うものを求める意見もあり、横のつながりをつくることでアイデアのブラッシュアップを進めたいというニーズがあった。
 - メンター・サポーターアンケートにて次代のイノベーターに魅力を感じた点はビジョン・ミッションの割合が大きかったため、ワークショップを通して次次代のイノベーター達も自身のビジョン・ミッションを固める育成機会があれば、次代へのステップアップをすることができると思われる。

考察

【育成】適切な育成機会の必要性（インキュベーション）

・ アイデア・シードフェーズを対象に、ビジョン・ミッションの作成、プロトタイプ開発（MVP）や事業計画の策定、仲間との繋がりを構築するために、早い段階から教育関係者や先輩経営者等専門家との接点を中心とした育成機会が必要

【仕組み】インタラクティブのあるイベント、ワークショップ、コミュニティの必要性

・ 「一歩目を踏み出せる」仲間やメンター、知識インプットの場の必要

4. 事業の考察と次への提言

(3) 海外発信における考察

① 仮説検証・考察

課題

- なぜ「（成長する世界市場を視野に入れたグローバルで活躍する）イノベーター（挑戦者）が不足」しているのか？
- （成長する世界市場を視野に入れたグローバルで活躍する）EdTechイノベーターを輩出・支援するエコシステムをどう作るのかわからない

仮説

海外志向のEdTechイノベーターを海外の投資家等にアピールする上で、

- ・ 海外EdTechイベントへの登壇機会が有効
- ・ 海外ICT教育展示会への出展機会が有効

検証

アンケート・インタビュー

■ イベント結果

SXSW オンライン配信実施数	3セッション
Bettブース来場者数(3日間)	約489名
Bettオンライン商談実施数(3日間)	32名

■ 見えてきたニーズ

イベント登壇に関しては、オンライン配信のみとなったが、一定の成果を得ることができた。

グローバルコミュニティで活躍する審査員から、世界で活躍する条件について提言を頂くことができた

「現地での革新性を体感・理解すること」

「キーマンとの対面でのコミュニケーションをとること」

考察

- オンライン発信という環境制限の中、採択された企業は一定の成果を出すことができたが、日本からグローバルに活躍するEdTechイノベーターはそもそも少なかった。今後、更にグローバル視点をもったイノベーターを増やす必要がある。
- グローバルに活躍するためには、アピール／マッチングのみならず、海外の多様で先進的な教育イノベーションの取り組みを体感することが欠かせないことから、実際の出展等現地での経験の重要性は明らかになった。
(日本の教育を世界に発信及び世界の進んだ教育を日本（自社）に持ち帰る)

4. 事業の考察と次への提言

EdTechイノベーターを支え社会実装基盤整備に向けた提言

本取り組み・調査結果より、
EdTechイノベーターの育成及び彼らを支えるエコシステムの構築に向けて、以下の4点を提言する

< 提言 >

イノベーター

1. 適切な育成支援の必要性

- アクセラレーションとインキュベーションプログラムが必要
- 外部からのメンタリング等によって、独善的なサービスやプロダクトを早期にフレキシブルに改善できる理念と体制が必要
- ビジョン・ミッションや提供価値の言語化、明確化 → 誰のどんな課題をどのように解決するのか、革新性はあるのか？
- ビジネスモデルの構築及びスキルの強化 → 継続的に価値の提供が可能か？
- 「教育」に関するインプットの重要性 → 特に公教育では、教育理論や学校・教育委員会等組織構造の理解

イノベーター

2. グローバルEdTechコミュニティ参加体験の必要性

- 海外の多様で先進的な教育イノベーションの取り組みを体感することは今後の日本の教育イノベーションには欠かせないことから、実際の出展等現地での経験の重要性は明らかになった（日本の教育を世界へ（発信）と世界の教育を日本へ（練磨））
- 現地での革新性を体感・理解 とキーマンとの対面でのコミュニケーションの重要性

制度・仕組み

3. EdTechイノベーションをエコシステム化する施策の必要性（産官学連携等によるイノベーターを支援する仕組み）

- 仮説の通り、教育の閉鎖感（教育は変わらなそう、学校には入れなさそう）や事業化の難易度（教育は儲からなそう）は根深くあり、新規イノベーターの挑戦の障壁になっている。
- エコシステムを作るにはEdTechイノベーションの更なる育成はもとより産官学が連携した、新しい育成体制が必要となる
- 海外のエコシステムを参考に日本版EdTechイノベーションを輩出・支援するエコシステムを作る

制度・仕組み

4. エコシステムを持続するための自走モデルの検討

- 教育イノベーションエコシステムの運用は、最終的に産官学連携しながら自走モデルであることがゴールであり、このための仕組みの検討が急務となる
- 先行している海外を例に「民間自走」のもの、「自走を国等が助けるべき」もの、「国がやるべき」ものに分けて検討する

4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> **イノベーター** 1. 適切な育成支援の必要性

本事業から見てきたポイントとして、「適切な育成機会の必要性」が挙げられるが、先行している海外のインキュベーション、アクセラレーションの仕組みを調査し、次の施策につなげる。特に、欧米が先行していることから、インキュベーションやアクセラレーションの他、EdTechスタートアップを支援する多様な仕組みを調査、考察した。共通している点としては、インキュベーションとアクセラレーションで分け、それぞれのフェーズにあったプログラムを丁寧に提供している点、そして、教育に特化した一流のメンターやコミュニティを用意している点が挙げられる。これらの点を参考に日本のEdTechイノベーションEdTechを支えるエコシステムを創出・支援していくべきと考える。

■世界の代表的なインキュベーション団体

EdTech Accelerators



<https://educationalalliancefinland.com/news/list-edtech-accelerators>

■主な提供メニュー

◇メンタリング

一般的に3ヶ月でのインキュベーションプログラムが多いが、短期集中（4～7日程度）で実施するBOOTCAMP型も増えている。また各インキュベーターが独自にネットワーキングしているEdTech系有識者をEdTechリソースとして価値にしている

◇PMF(Product Market Fit)

提供しているサービスや商品が、顧客の課題を解決できる適切な市場で受け入れられている状態作る

◇フィロソフィーを学ぶ

「エンジェル」「ベンチャー企業」「制度」についてフィロソフィーを学ぶ。主に先生や起業初心者向けに提供

◇ビジネスモデル支援

メンタリングを通してビジネスモデル支援をするところが多いが、フレームワークを体系化したオンラインツールを提供しているところもある。また採用やチームビルディングも支援するところもある

◇MVP (Minimum Viable Product)

顧客に価値を提供できる最小限のプロダクト構築の支援、実証現場でのテストの支援などを実施

◇ファンディング支援

直接投資するものもあるが、資金提供者を紹介する形式も多い

<インキュベーション・アクセラレーション>

メンタリングやビジネスモデル、ファンディング支援を中心としたプログラム。インキュベーションのゴールは、自身の課題解決案を形にして市場に投げかける必要があることから「MVP開発」としている。アクセラレーションのゴールは、自身のサービスを市場に受け入れられるよう改善を繰り返す「PMF開発」とするケースが多い。教育に特化した一流のメンターや卒業生コミュニティなどを用意している

4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

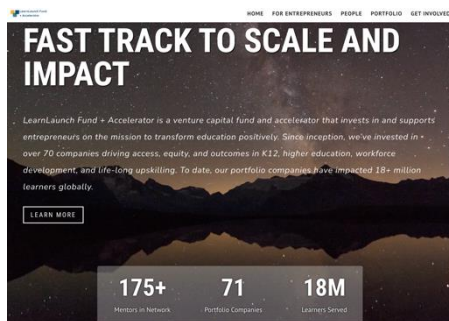
<提言> イノベーター 1. 適切な育成支援の必要性



LearnLaunch Fund
+ Accelerator

<https://learnlaunch.com/accelerator/>

LearnLaunch Fund + Acceleratorは、教育を積極的に変革するという使命に基づいて起業家に投資、支援するベンチャーキャピタルファンド、およびアクセラレーター。創業以来、K12、高等教育、労働力開発、生涯学習分野での約70社を超える企業に投資。175以上のメンターネットワーク、ポートフォリオ企業は71社、世界中で1,800万人以上の学習者に影響を与えている。投資対象は、K-12から高等教育、労働教育、生涯学習で、年間10万ドル以上の経常利益のあるシード期の企業を対象としている。プログラムは10週間で、1:1のメンタリング、最大20万ドルの資金提供、デモデー等を通して投資家マッチングを行っている。

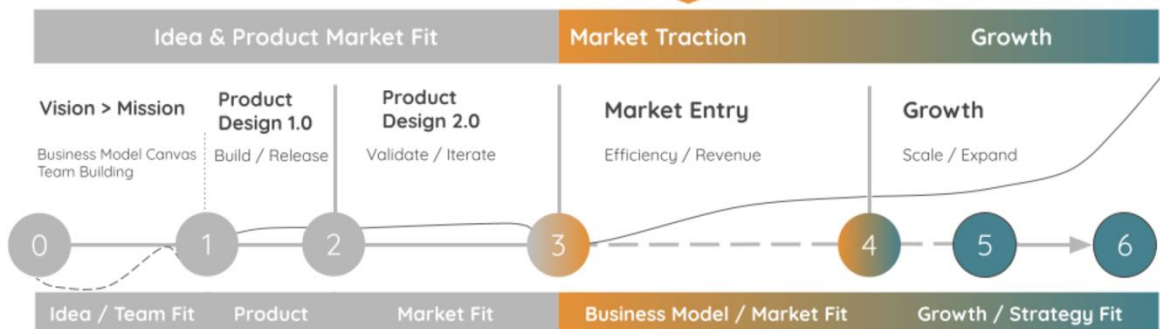
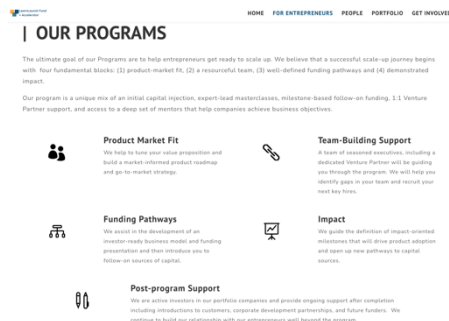


PORTFOLIO



You are Here

6.



4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> イノベーター 1. 適切な育成支援の必要性



Learn Launch
Institute

<https://learnlaunch.org/>

非営利団体である Learn Launch Institute はボストンにあり、ニューイングランド地域の教育エコシステムにサービスを提供している。主に学校や地区の指導者などの公教育が変化を受け入れられやすいように様々なツールやサービスを提供している。特に Building Blocks というプランニングツールは、自身のアイデアや戦略が正しく計画されているか LMS (Learning Management System) を活用して、策定することができる。また、K-12 Innovation Summit というイベントも開催している。

WHAT WE DO WHO WE ARE OUR SOLUTIONS GET INVOLVED

Unleash the Power of Innovation

Solutions that engage, convene, and lead education stakeholders.

Our Solutions Get Involved

Who We Are

LearnLaunch Institute, a non-profit organization, is located in Boston, serving the education ecosystem in the New England region. We believe in high-quality, equitable teaching and learning for all students. We help unleash the power of innovation by empowering school & district leaders to embrace & manage change.

K-12 Innovation Summit

This summit, a practice-based gathering, will draw national experts, policymakers, and educators from across New England to Boston for an exciting event. Inspired by the in-person attendees and spurred on by our practice-based approach, education leaders will craft actionable solutions to real-world problems facing New England schools. Facilitated by experts, selected school leaders will work in a network consultancy model to address a specific challenge leveraging and integrating best practices with technology.

Planning Tool

The Building Blocks is a [research-based](#), online planning framework. The framework identifies 10 essential elements for achieving equitable, high-quality teaching and learning. The tool allows school and district leaders to engage in a simple, streamlined planning process. Leaders can access district examples, templates and other resources that have been synthesized and organized to be easily discoverable so they can quickly find the solutions they need.

[Learn More](#)

Professional Learning

The Building Blocks Workshops offer just-in-time support and long-term planning for implementation of innovative practices. Our highly interactive workshops are designed for individuals, school teams, or district teams. Participants learn, reflect, and collaborate to develop actionable takeaways. We are also able to offer customized workshops and curated professional development series to districts or schools.

[Learn More](#)

Massachusetts Workshops

Our Massachusetts workshops combine expert insights with peer learning in Building Blocks virtual workshops. Since July 2020, LearnLaunch has been partnering with the Massachusetts Department of Elementary and Secondary Education to provide free workshops for Massachusetts district and school leaders and educators. Our virtual workshops are aligned to our research-based Building Blocks Framework.

[Learn More](#)

Massachusetts Personalizing Learning for Equity and Excellence

The Massachusetts Personalized Learning EdTech (MAPLE) Consortium is a public-private partnership between the LearnLaunch Institute and the Massachusetts Department of Elementary and Secondary Education to catalyze personalized learning in the Commonwealth with the purpose of better preparing students for their future.

Building Blocks K-12 Solutions

The Building Blocks Framework is a [research-based](#) framework for school & district leaders to implement and sustain innovation while delivering equitable, high-quality teaching and learning.

Planning Tool

In the Building Blocks tool, district and school leaders can identify priorities, consider their assets, find examples and resources, and create a plan that centers equity and is tailored to their context.

Professional Learning

Engage with the research-based Building Blocks content through individual or team-based virtual workshops. Collaborate with other district and school leaders and learn from experts in the field.

Massachusetts Workshops

Since July 2020, LearnLaunch has been partnering with the Massachusetts Department of Elementary and Secondary Education to provide free workshops for Massachusetts leaders and educators.

THE BUILDING BLOCKS

Start on your path to Equitable Learning with

REFLECT

on guiding questions to identify action steps

<https://learnlaunch.org/building-blocks-tool/>

4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> **イノベーター** 1. 適切な育成支援の必要性



4.0 SCHOOLS

<https://www.4pt0.org/>

4.0 SCHOOLSは、ニューオーリンズにある教育インキュベーションプログラム。テクノロジーを活用したベンチャー企業を対象にというよりは、コミュニティ中心の新しい教育モデルに投資し、より公平な教育エコシステムを作るための想像力を持った人々に、コーチング、カリキュラム、コミュニティ、および資金を提供している。チームはスタッフと卒業生で構成されている。過去10年間で、1,200人を超える多様で刺激的なリーダーたちと協力して、教育に焦点を当てた何百もの起業を実現しており、これらのプログラムにより、全国で900万人以上の学生に利益をもたらしている。コミュニティを重視しているプログラムだけに卒業生にアクセスできる4.0Portalというクローズドなコホート型コミュニティをもっている。



About What We Do Our Impact Blog f



WHAT WE DO:

Through our fellowships, we move money and power closer to communities, facilitating the creation of spaces where bold ideas can thrive. We then ensure that those ideas are tested, **without the fear of failure or the need for expansion**. We believe that these are the best conditions for imaginations to thrive.

We enhance talent and ideas through a network of support, forging connections, and encouraging social and professional bonds that create a strong alumni-led and alumni-driven network.

We put the power where it belongs: in the hands of people doing the work on the ground, and the families whose lives are shaped by education.

LEARN MORE:

Our Values & Practices

Our Fellowships

Our Cultural Priorities

卒業生とのアクセスが可能なツール

4.0 Portal

The Portal is one centralized, custom-built hub for alumni to access resources, apply for alumni contract roles, update your information, view upcoming pilots in your area, and more.

having trouble logging into your portal account or resetting your password? email portal@4pt0.org

Log Into 4.0 Portal



Essentials Camp

This gathering (virtual in 2021) provides a space for you to foster relationships and build the community you'll develop during your fellowship. It will also help you refine your idea, examine the challenges you're facing and offer a collaborative space for you to develop a deeper understanding of the equity challenges your community faces — and the ways in which your idea could most effectively address them. Finally, Essentials Camp is where you will begin to brainstorm ways to co-design your pop-up experience, test your idea with your community and learn how to effectively run that pop-up.



DEMOCRATIZING INVESTING: OUR FUNDER PROGRAMS



Angel Philanthropy
Learn how to co-invest in early-stage nonprofit ventures (up to \$1k per year per person).



Venture Philanthropy
Learn how to co-invest in early-stage nonprofit ventures at larger investment levels (up to \$25k per year per person).



Institutional Philanthropy
Learn how to leverage the funds of institutional donors and expand the long-term power of networks. If you are a foundation interested in learning more, please email us below.

<https://youtu.be/02VIRMF0zJY>

4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> イノベーター 1. 適切な育成支援の必要性

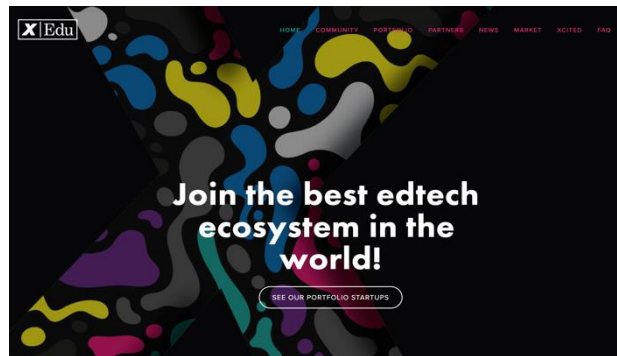


xEdu

<https://www.xedu.co/>

xEduは、フィンランドにある教育に影響のある革新的な学習ソリューションを生み出すヨーロッパを代表するEdTechスタートアップ向けのビジネスアクセラレーター。15カ国から72社が卒業し、約半数が女性CEO。

製品開発から市場参入、国際化に至るまで、コーチングやメンタリング、研究開発のための実際のテスト環境など、幅広い支援を提供。



Acceleration

Before Covid19 we run two acceleration program for edtech startups per year: Spring (March - June) and Fall (September - December). In 2022 we are ramping up our acceleration activities with a new NextEdu acceleration program that we are running in Turin, Italy from May to October at great premises of *OGR Torino* in collaboration with Fondazione CRT.



Incubation

If the team is not ready for the acceleration program yet (company not established, no prototype, lacking team members with necessary skills), they can participate in the incubation activities co-organized with our partners (Helsinki Education Hub, NewCo Helsinki, Helsinki Think Company, hackathons) and get prepared to apply for the acceleration period.

トリノで開催されるイベントと連携



About xEdu and our Community

xEdu is Europe's leading business accelerator for edtech startups creating transformative learning solutions with pedagogical impact. From product development to market entry and internationalization, we offer broad assistance including coaching and mentoring, real-life testing environments or research and development. We provide a global partner network of recognized leaders in the education business for our startups.



4. 事業の考察と次への提言

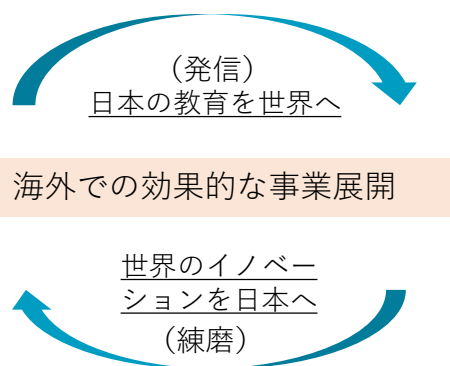
(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> **イノベーター** 2. グローバルEdTechコミュニティ参加体験の必要性

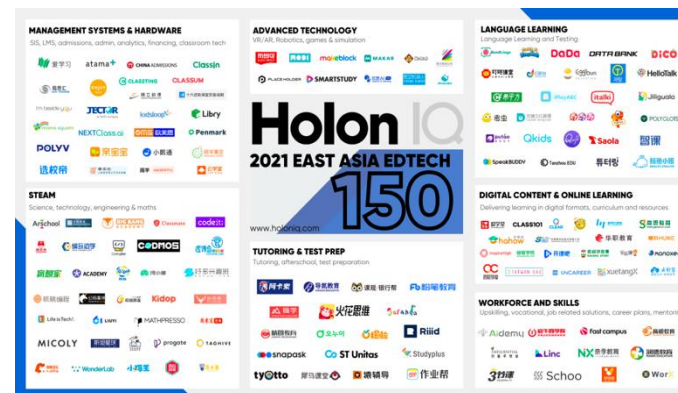
今回の事業は、登壇・出展を通して投資家等へのアピール、マッチングを目的としたが、Bett showにおいては、新型コロナウイルス蔓延により会期変更や実際の出展がオンラインによる遠隔出展になり、企画変更を余儀なくされたため、当初予定していた検証が十分にはできなかったが、**一定の成果は見られた**。

一方で、今回、海外展開に詳しい審査員を通して、海外展開に必要な点をインタビューした結果、「日本の教育（サービス）を海外にアピールする」と同時に「海外の進んだ教育（イノベーション）を日本に持ち帰る」という点についても大きな価値があることから、この観点も重視すべきという結論に至った。

支援のあり方としては、単なる海外出展支援のみならず、**現地での革新性を体感できるリアルな出展やキーマンとの対面コミュニケーションの場をつくり、自社サービスへのブラッシュアップへつなげる仕組み**も併せて支援すべきと考える。



- ① 海外の投資家とのマッチングや販路獲得のために出展「日本の教育を世界へ」（発信）
- ② 海外の革新性や地域性を体感し、更なる理解が必要
- ③ 理解のためのアプローチとして、「出展」「コミュニティ参加」「マッチング」を活用
- ④ 自社サービスや戦略に取り込み、ブラッシュアップ（練磨）
- ⑤ 再度、「日本の教育を世界へ」



Holon IQが選出した2101 EAST ASIA EDTECH150では以下の日本企業が選出されている。

アタマプラス、リブリー、ライフイズテック、スタディプラス、ポリグロッツ、スクー、リンク
この内のほとんどの企業が、海外の出展等を通して、革新性を理解し、自社サービスに取り込み、ブラッシュアップを繰り返し、海外コミュニティの一員となっている

4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

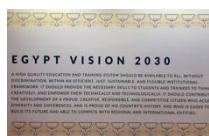
<提言> **イノベーター** 2. グローバルEdTechコミュニティ参加体験の必要性

海外志向のスタートアップのみならず、国内志向のスタートアップにとっても、グローバルEdTechコミュニティに参加することは、日本の教育を世界へ（発信）と世界の教育を日本へ（練磨）という観点において、EdTechイノベーションのエコシステムを支える教育イノベーター支援にとって重要である。そのうえで、国が支援すべきカンファレンスとスタートアップ自ら参加すべきカンファレンスを提案する。

■国が支援すべきカンファレンス

多くのEdTechカンファレンスがあり、国が支援すべきカンファレンスは、各国が護送船団方式で世界に発信しているカンファレンスに支援すべきと考える（例）Bett Show（対面出展の場合）

bett Bett show2019の例から



UAE



スペイン



シンガポール



デンマーク



イスラエル



フランス



イギリス



韓国（この年最大規模のブース出展）



■スタートアップ自ら参加すべきカンファレンス

EdTechや教育イノベーションに関する世界で開催されているカンファレンスは多く、今回のSXSWEDU、Bett Show以外のカンファレンスの例を掲載するとともに、日本のEdTechスタートアップは海外発信のみではなく、世界の進んだイノベーションを体感し、自社サービスに取り込み、練磨する視点でも参加すべきと考える

EdTechX Summit (UK) ASU+GSV Summit(USA)

ISTE(USA)

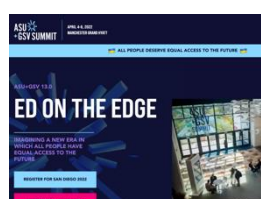
GET(China)

Eduventures Summit(USA)

EDTECH WEEK(USA)



<https://edtechxurope.com/>



<https://www.asugsvsummit.com/>



<https://conference.iste.org/2022/>



<https://www.getchinaforum.com/>



<https://encoura.org/resources/eduventures-summit/>



<https://edtechweek.com/>

4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> **イノベーター** 2. グローバルEdTechコミュニティ参加体験の必要性

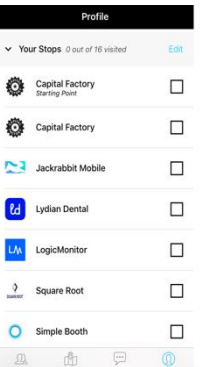
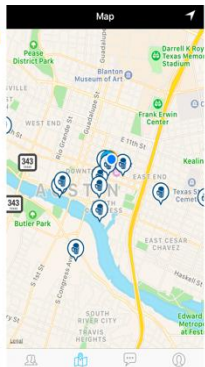
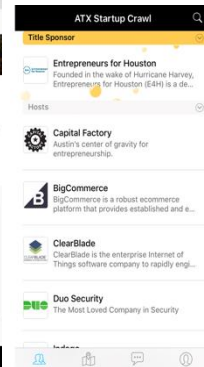
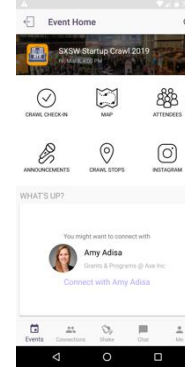
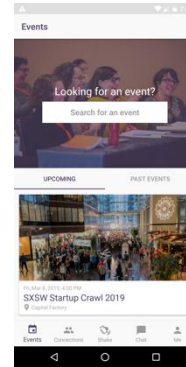
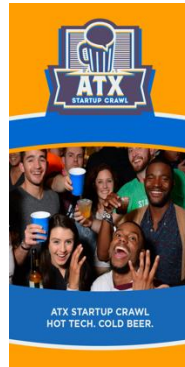


Austin Startup Crawl

<https://info.capitalfactory.com/atxstartupcrawl>

Startup Crawlは2011年にスタートしたマッチングイベント。SXSWと連携し、数十のスタートアップ企業がステーションを設け、投資家、企業、大学、政府に対してプレゼンテーションを行い、オースティンの新興企業コミュニティで知名度を上げるだけでなく、製品を発表し、ピッチを練習し、人材を確保するための素晴らしい機会になっている。SXSWの期間中は、何千人もの参加者が国内外から集まり、オースティンのダウンタウンやスタートアップが集中するCapital Factoryの複数フロアを散策して、スタートアップ・コミュニティが提供するプロダクトやサービスを実際に体験する。約200社以上の企業と17,000人以上の登録クロウラーが参加した。特にSXSWEDUの期間は、教育者や研究者が多く回遊することから、教育とテクノロジーの貴重なマッチングの場となっている。

ATX Startup Crawl - Hot Tech. Cold Beer.



<https://www.youtube.com/watch?v=h9Laq2bK5-o>

<https://play.google.com/store/apps/details?id=events.socio.app460&hl=en&gl=US>

4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> **制度・仕組み** 3. EdTechイノベーションをエコシステム化する施策の必要性

(産官学連携等によるイノベーターを支援する仕組み)

■日本でのEdTechイノベーションエコシステムの可能性と考察

グローバルな視野で活躍しているEdTechイノベーターは欧米に多く、彼らを支える「育成システム」「コミュニティ」「メンター」などを中心としたEdTechイノベーションエコシステムとも言える教育特化型のインキュベーション・アクセラレーションプログラムは多数存在する。そんな世界の状況も鑑み、日本におけるEdTechイノベーションエコシステムの可能性に関し、以下の論点を挙げる。
今回は初めての取り組みで約3ヶ月という短期間での実証であったため、十分な実績、データや結論が得られた訳ではないが、多くのイノベーター、メンター、サポーターからの反応と海外事例を踏まえ、体験に基づくものの、やや主観的な意見も含め考察とした。

<日本におけるEdTechイノベーションエコシステムは必要か？>

現在の日本においてイノベーションの必要性が唱えられ久しいが、その基盤となるのがDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進であり、そのイノベーションの担い手であるベンチャー企業や民間企業の力が原動力であることは疑う余地もない。こういった次代の担い手を育成・支援するインキュベーションの取り組みは、課題はあるものの教育領域以外では常態化してきた。教育領域に関してもGIGAスクール構想をはじめ、教育のデジタル化施策は実施され、その新しい担い手を育成・支援する必要性は同様にあると考える。

<教育特化型は必要なのか？>

本事業には、国内の一般的な起業家育成プログラム参加者が3企業存在した。申請理由をヒアリングしたところ、「教育の専門的知見やアドバイスが欲しい」「教育現場との接点が欲しい」とのことであった。海外のプログラムを見ても教育領域特有の複雑な制度や仕組みがあることから一般的な起業家育成プログラムではカバーしきれない専門性を要する。このことからEdTechイノベーションを推進するためには、日本においても教育特化型プログラムの必要性が伺える。

<日本における国の支援の在り方は？>

◇EdTech産業育成

- ・実証事業の実施（公的な信用及び教育現場と接点）
- ・教育特化型インキュベーションプログラムの実証と検証（本事業の継続）
- ・教育系事業会社インキュベーションプログラムの後援・協賛
- ・国内イベントやメディアなどの情報発信支援

◇国をあげた国際イベントへの参加（護送船団方式）

◇自走型インキュベーションプログラムの育成及び共同運営・助成支援

4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> **制度・仕組み** 3. EdTechイノベーションをエコシステム化する施策の必要性

(産官学連携等によるイノベーターを支援する仕組み)



IMPACT EdTech

<https://www.impacttedtech.eu/impact-edtech/>

IMPACT EdTechは、欧州全体の教育イノベーションを促進するために欧州委員会がスペインの民間団体、ISDI Accelerator他に、約550万ユーロ（約7億円）の共同出資するプログラム。2020年4月から2022年7月まで、3回の公募により、最も破壊的なEdTechソリューションを特定、選択、アクセラレートする。領域は学校教育と全年齢層とし、プログラムはMVP（Minimum Viable Product）を有効にすることを目的としたインキュベーションフェーズ（4ヶ月間）と市場への実装を目的としたアクセラレーションフェーズ（5ヶ月間）があり、各フェーズによって適切なメニューを提供している。本事業に非常に近く、ロールモデルにすべき取り組みと考える。



ABOUT THE PROGRAMME

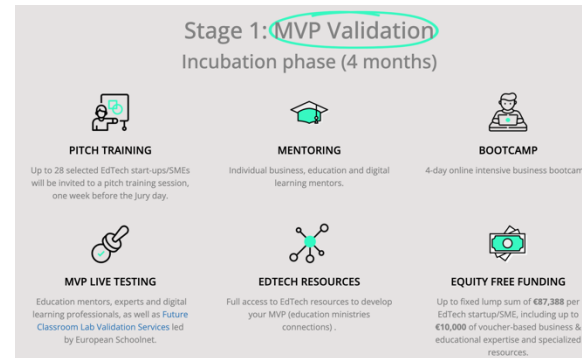
IMPACT EdTech is a €5.5M programme co-funded by the European Commission to boost innovation in education throughout Europe. We will be identifying, selecting and accelerating the most disruptive EdTech solutions from April 2020 to July 2022 via three open calls.

A pan-European programme designed for EdTech start-ups/SMEs to break the barriers to education and enhance learning experiences in a new era of human-centered digital education.

The ultimate goal is to support European start-ups/SMEs to move from promising prototypes towards viable products. We will set up an EdTech-specific incubation environment offering both business & access-to-market support and access to an education ecosystem.

IMPACT EdTech provides expert knowledge, educational resources and data.

All efforts are aimed to facilitate the overall market uptake of those educational technologies which facilitate the acquisition of relevant skills and the extension of gender-friendly, personalised and inclusive lifelong learning.



This project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No 871275. Neither the European Commission (EC) nor any person acting on behalf of the Commission is responsible for how the following information is used. The views expressed in this document are the sole responsibility of the authors and do not necessarily reflect the views of the EC.



4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> **制度・仕組み** 3. EdTechイノベーションをエコシステム化する施策の必要性

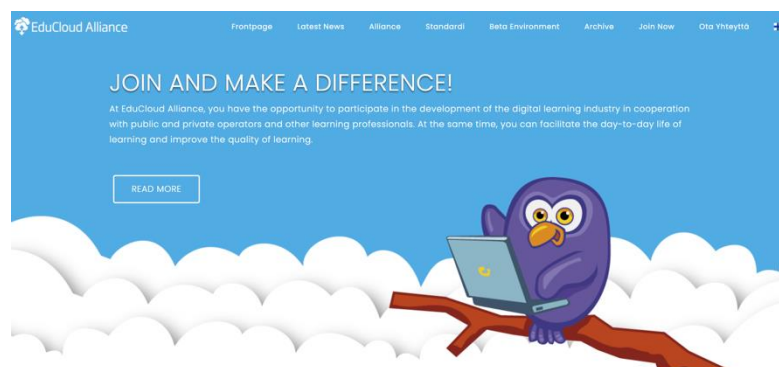
(産官学連携等によるイノベーターを支援する仕組み)



EduCloud Alliance

<https://educloudalliance.org/>

EduCloud (ECA) は、フィンランド教育文化省によって開始されたオープンエデュケーションクラウドサービス標準 (EduCloud) の実装のためのアライアンス組織。目的は、学習サービスのユーザー、購入者、開発者、サービスプロバイダーをつなぐ、国際的な全国レベルのエコシステムを開発することであり、エコシステムは、教育用クラウドサービスの製品とコンテンツのオープンな提供、販売、検索、比較、および使用を促進するための学習環境、資料、およびアクティビティのオープンスタンダードを指定することによって開発される。これにより、デジタル学習教材をオンライン学習プラットフォームやその他の学習ネットワークサービスで簡単に作成、取得、展開できるようになる。



EduCloud (ECA) is an alliance for the implementation of an open educational cloud service standard (EduCloud), which has been initiated by the Finnish Ministry of Education and Culture. The aim of the alliance is to develop a nation-level ecosystem focusing on international awareness, which connects the users, purchasers, developers and service providers of learning services. The ecosystem is developed by specifying an open standard for learning environments, materials and activities to facilitate the open provision, sales, finding, comparison and use of educational cloud service products and contents. It allows digital learning materials to be produced, acquired and deployed on online learning platforms or other learning network services in an easier manner.

The preparation of the EduCloud standard's reference implementation was one of ECA's most important objectives in 2017. Read more about the [standard](#) and its development.

In addition to the implementation of a standard ECA also aims to, for example, research

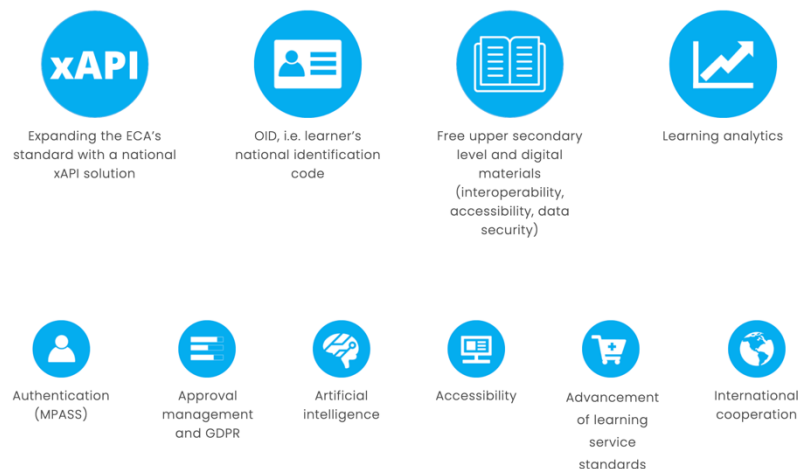
EduCloud Alliance is involved in the support and promotion of the [MPASSid](#) authentication solution.

MPASSid®

Upcoming events

23.-25.3.2022 [Baltic](#), UK
31.5.-2.6.2022 [LearnTEC](#), Germany
5.-7.10.2022 [Lif](#), Finland
27.-28.12.2023 [EduLif](#), Finland

Focus Areas for 2021



4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> 制度・仕組み 3. EdTechイノベーションをエコシステム化する施策の必要性

(産官学連携等によるイノベーターを支援する仕組み)



European Edtech Alliance

<https://www.edtecheurope.org/>

European Edtech Alliance (EEA) は、2019年に結成された、国内外の教育におけるEdtechイノベーションの成長をサポートするために、創設者およびプロバイダーと協力する国内の業界団体、コンソーシアム。EEAは毎月開催され、2つのタスクフォース（スタートアップタスクフォースと公共政策タスクフォース）により、ベストプラクティスの共有、調査結果、開発を共有し、共通の課題と懸念について話し合い、ヨーロッパのEdTechの振興を推進している。



Bringing together **2400**
Edtech organisations
from Europe

Join us

The European Edtech Alliance (EEA) is a consortium of national trade associations (Edtech), to support the domestic and international growth of Edtech and innovation in education. Formed in 2019, the EEA meets monthly to share best practice, compare research findings, development and policy insights, discuss common challenges and concerns and highlight areas of opportunity within our respective markets and beyond.

Our mission is to support the growth of the European Edtech sector, and to connect and strengthen the pan-European Edtech ecosystem.

The Alliance has two areas of focus: policy and support for Edtech start-ups and scale-ups. The aim of our policy work centres around the collection of best practice and methodology data across Europe to evidence - and champion - the efficacy and relevance of Edtech. This will inform and influence education policy decisions across Europe and enhance the visibility of European Edtech solutions in the global market. Our work with the start-up sector focuses on building meaningful networking and related opportunities designed to help start-ups innovate, thrive

Startup taskforce

We are dedicated to lowering the barriers to entry and innovation in the Edtech ecosystem and are actively working to improve the systems and possibilities available to our EdTech startups and scale-ups. We aim to support Edtech startups on their journey across Europe - and beyond - by helping them to navigate new Edtech landscapes and ecosystems. This means helping them to find the information and connections they are looking for in order to apply for grants, access local partners, connect with investors and those already operating in the markets they hope to enter.

We support the entire startup ecosystem

The startup taskforce is working on:

- A database with our entities and what they can offer to startups
- An observatory with mapping of all the startups present in each of our represented countries to give more visibility on who's doing what, where
- Collaboration between countries with a variety of partners based on topical areas
- Calendar of the key events about education in every country (exhibitions, forums)
- Organize European investor forums in our regions

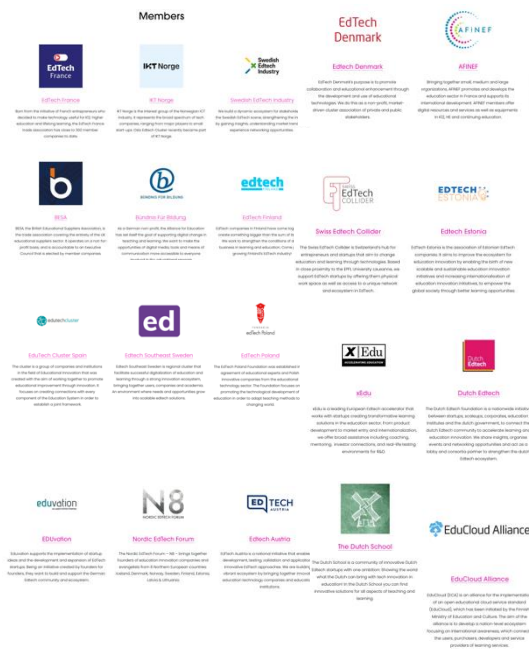
Public policy taskforce

We aim to initiate and participate in cross-border learning exchanges. Aligned with national interests, we develop neutral solutions at a European level to nurture cooperation across our respective internal markets and to strengthen European Edtech globally. We achieve this through exchanging knowledge, sharing best practice examples and informing EU and national policy and decision making bodies as well as establishing cooperation to develop standardisation or all levels necessary.

We inform, connect and develop

The public policy taskforce is working on:

- Establishing cooperation to harmonise technical standards and increase data interoperability and safety
- Supporting the definition of principles for the industry
- Exchanging knowledge, sharing best practices and informing policy and support researchers and testbeds, in order to raise awareness of innovation in education technology
- Initiating advisories and sharing insights from our collective experiences on supporting the Edtech sector with international Ministries of Education, the European Commission or within our respective countries.



4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> 制度・仕組み 4. エコシステムを持続するための自走モデルの検討

EdTechインキュベーションの仕組みを継続的に展開しているモデルには、大きく分けて①VC連動型、②CVC型、③コホート型（受益者負担）の3パターンあると考える。①はベンチャーキャピタルが投資・キャピタルゲイン目的で運営するためアーリーステージからミドルステージと比較的成熟したスタートアップを対象としている。②については、事業会社のビジネスモデルと連動し、自社の強みの強化、弱みの補完目的が多く、まれに社内イノベーションの促進のためにアントレプレナー・イン・レジデンス（Entrepreneur In Residence）や、エグゼクティブ・イン・レジデンス（Executive In Residence）形式をとってものもある。自走という観点から見れば、こういったベンチャーキャピタルや教育系事業会社などは各事業目的があるため、後援・協賛をするなど、後方支援の形が望ましい。③については、受益者負担モデルのため、インキュベーションプログラム自体でビジネスモデルの大半を完結しているものも出始め、このモデルが軌道にのれば、エコシステムを推進するための自走モデルとしては支援すべきモデルと考える。

全体的にみて、国内の教育系に特化したインキュベーションシステムはまだまだ少なく、今後、国の支援のあり方としては、①②の後方支援、及び、独立系インキュベーションシステムの創出支援を実施することを提案する。

形式	目的	特徴	国による支援の在り方
VC連動型	投資・キャピタルゲイン	アーリーからミドルステージの比較的成熟したベンチャー企業を対象としている	後援・協賛等の後方支援
CVC型	自社事業強化及び社内イノベーションの促進	シードからアーリーステージ。経営者のイノベータティブな側面を重視	後援・協賛等の後方支援
コホート型	事業収益	シードからアーリーステージ。アイデアフェーズも対象	共同運営・助成支援

4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> **制度・仕組み** 4. エコシステムを持続するための自走モデルの検討

参考

「コーホート型」とはコホート・ベースモデル (Cohort-Based Courses : CBCs)

コホートベースの学習とは、個人が共通する目的やゴールを持った少人数で限定的仲間と一緒に、比較的短期間で、教育プログラム、オンラインコミュニティや汎用的なコミュニケーション・プロジェクト管理ツール（SlackやZOOM等）を通じて進める共同学習スタイルのこと。業界で活躍している一流の専門家がインストラクター、メンター等を行っている。eラーニング、やMOOCs（Massive Open Online Courses）と呼ばれる動画を通じた学習を中心とした形式と比較される形で最近注目を集めていて、コースの完了率が高く、学習したことも身につけやすい、と言われている。

ビジネスモデルは様々だが、インキュベーションフェーズにおいては、受益者負担で短期集中型、アクセラレーションは、卒業後に関心のあるサポーター等からのスポンサーなどがある

MOOCsとCBCの比較

MOOCs vs. Cohort-Based Courses

	Massive Open Online Courses (MOOCs)	Cohort-Based Courses
Definition	Massive open online courses (MOOCs) are free/low-cost, easily accessible online courses.	Cohort-based courses (CBCs) are interactive courses taken by a group of students who advance through the course together, often with community and active learning at the core.
Learning Approach	Asynchronous	Live and asynchronous
Timing	Self-paced, on-demand, evergreen	Time-bound with set start and end dates
Ideal Topics	Knowledge transfer	Skills-building, topics that benefit from feedback and practice
Student Interaction	Solo	Community
Cost	\$10-50, up to \$250 on average	\$500-5,000
Modality	Passive content consumption	Active learning
Instructor Engagement	Set it and forget it once you publish, but low price points and margins	Requires a higher degree of instructor involvement, but higher price points and margins
Examples	 Udemy  teachable	 SKILL SHORE.  LinkedIn Learning  altMBA  REFORGE  /ASCEND  NASACADEMY.  ALIVE OS  OnDeck  Lambda

<https://future.a16z.com/cohort-based-courses/>

4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> 制度・仕組み 4. エコシステムを持続するための自走モデルの検討

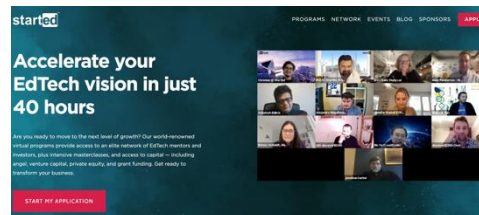


StartEd <https://www.started.com>

StartEdにはイマージョンとブートキャンプの2つのコースがあり、イマージョンは、アクセラレーションプログラムで、連続5日間約40時間の短期集中型で最大20人のメンターと1対1のメンタリングを通して、投資戦略・資金調達、市場参入支援を行う。料金は\$ 4,000。ブートキャンプはインキュベーションプログラムとなり、4~8週間、週4時間で販売およびマーケティングプロセスの構築、プロトタイプの実成をゴールとし、ビジョンメイキング、EdTech市場を深く掘り下げるインプット機会などを提供する。料金は\$ 1,500。どちらもデモデー参加や優良なEdTech起業家、卒業生コミュニティとの接続なども含める。



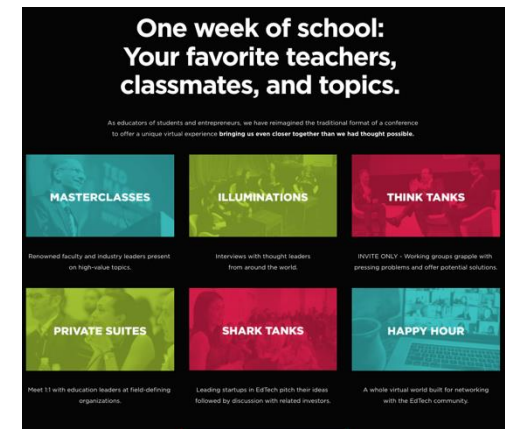
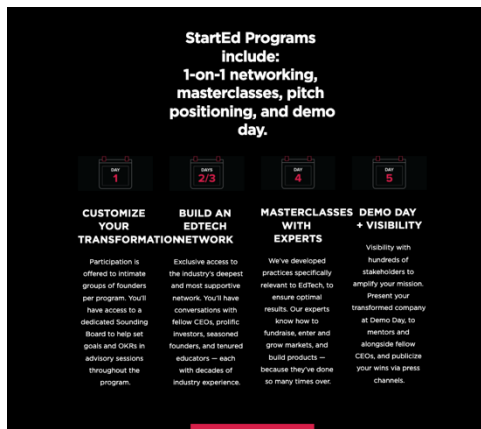
<https://www.started.com>



<https://www.started.com/programs>



<https://edtechweek.com/>



4. 事業の考察と次への提言

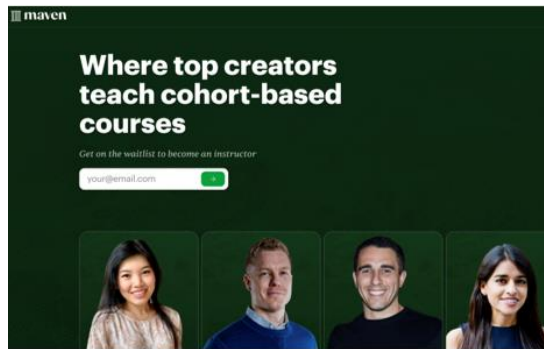
(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> 制度・仕組み 4. エコシステムを持続するための自走モデルの検討

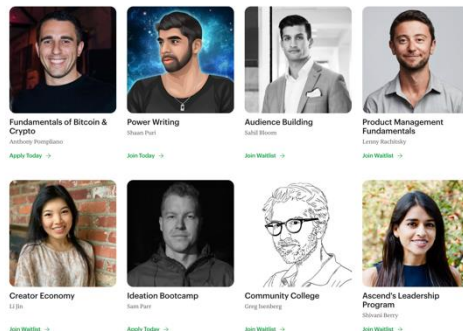


Maven <https://maven.com/>

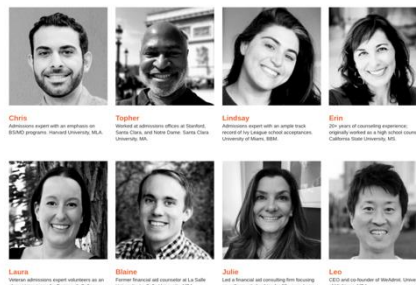
Mavenは、100%オンラインのコホート型インキュベーションプログラム。期間は最低3週間程度となっており、世界でも活躍している多くのインストラクターや投資家、エンジェルネットワークを持っている。特徴的なものとして、参加者の実施しているプログラムの状況を個別のウェブサイトを立て上げ、効果的に対外的にアピールしている。非常に丁寧なプログラムになっており日本人の参加者もいる。



Courses from world class instructors



Guided by the best in the nation.
Gone are the days of being limited to the college counselors in your area. With WeAdmit, you'll tap into a nationwide network of counselors with excellent track records at top schools.



Program overview

- 01 Reverse-engineer admissions recruiting.**
Think as if you are an admissions officer at Yale or Arizona State. What qualities would you look for in a candidate while processing a high volume of applications?
- 02 Hack the college admissions process.**
College lists, summer planning, essays, GPA, SAT/ACT tests, extracurriculars, scholarships—gain a clearer understanding of the many moving parts of college admissions.
- 03 Map out a timeline.**
Put your newly gained knowledge to work to build a personalized application timeline for your child. Much like taking a cooking class, we'll give you the recipe with step-by-step instructions (and make it fun, too).
- 04 Define stakeholder communications.**
Putting together a winning college application is a bit like conducting an orchestra. We'll help you create a harmonious process by teaching you how to best coordinate with all involved parties, define who makes final decisions, and more.
- 05 Deep dive on essay edits.**
The importance of college essays cannot be overstated. Learn how to add value to essays while letting your child's voice shine, and apply essay-writing frameworks for actual essay reviews.
- 06 Stay connected & ahead of the game.**
Build an alliance with your fellow parents to give each other support and keep each other on track, every step of the way.

4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言>

制度・仕組み

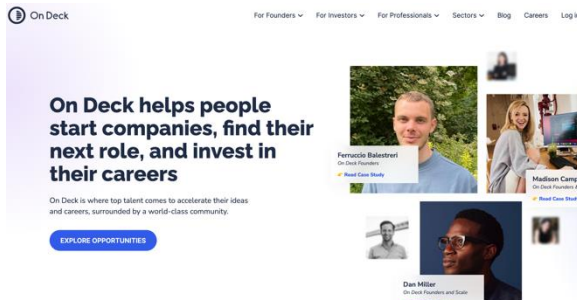
4. エコシステムを持続するための自走モデルの検討



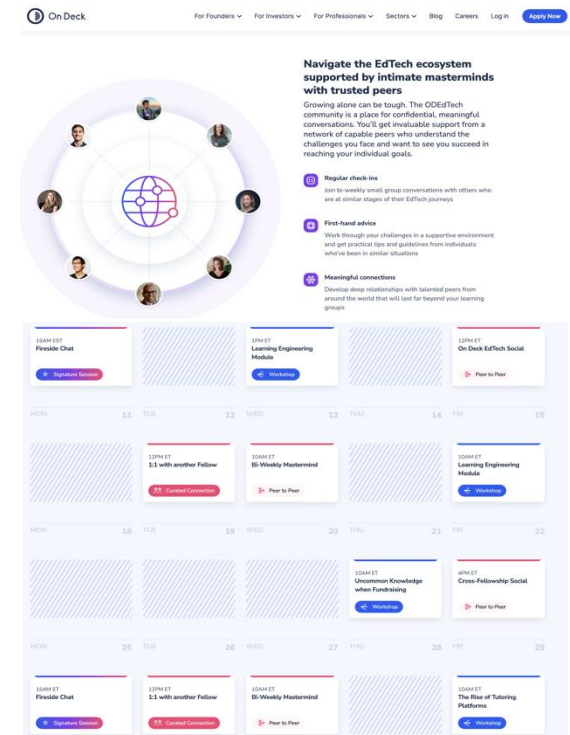
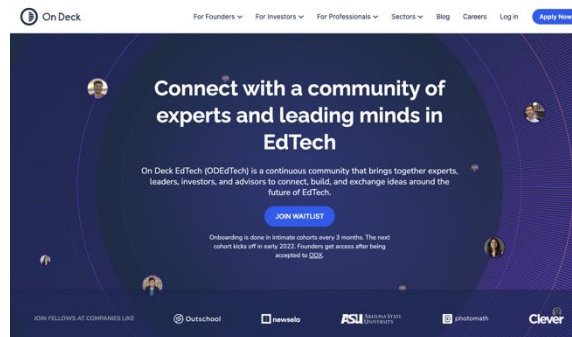
On Deck

<https://www.beondeck.com/edtech/>

On Deckは創業フェーズの起業家を対象に2300人のフェローと18ヶ月間で650社の創業支援、8億ドル以上の資金調達を成功させているコホート型インキュベーションプログラム。Climate Tech（気候テック）、フィンテック（金融）、バイオテクノロジー、エドテック（教育）とセクター別に専門家を揃えている。EdTechでは、有名投資家やCleverやPhotomathの創業者など20名のフェローが参加しており、4週間のプログラムを受講する。



On Deck is where the world's top talent comes to connect. Whatever it is you want to do next, our ever-growing community and action-oriented programming will help you get there—fast. If you want to learn something new to uplevel your career, launch and scale your big ideas, or make lifelong friends, this is the place for you.

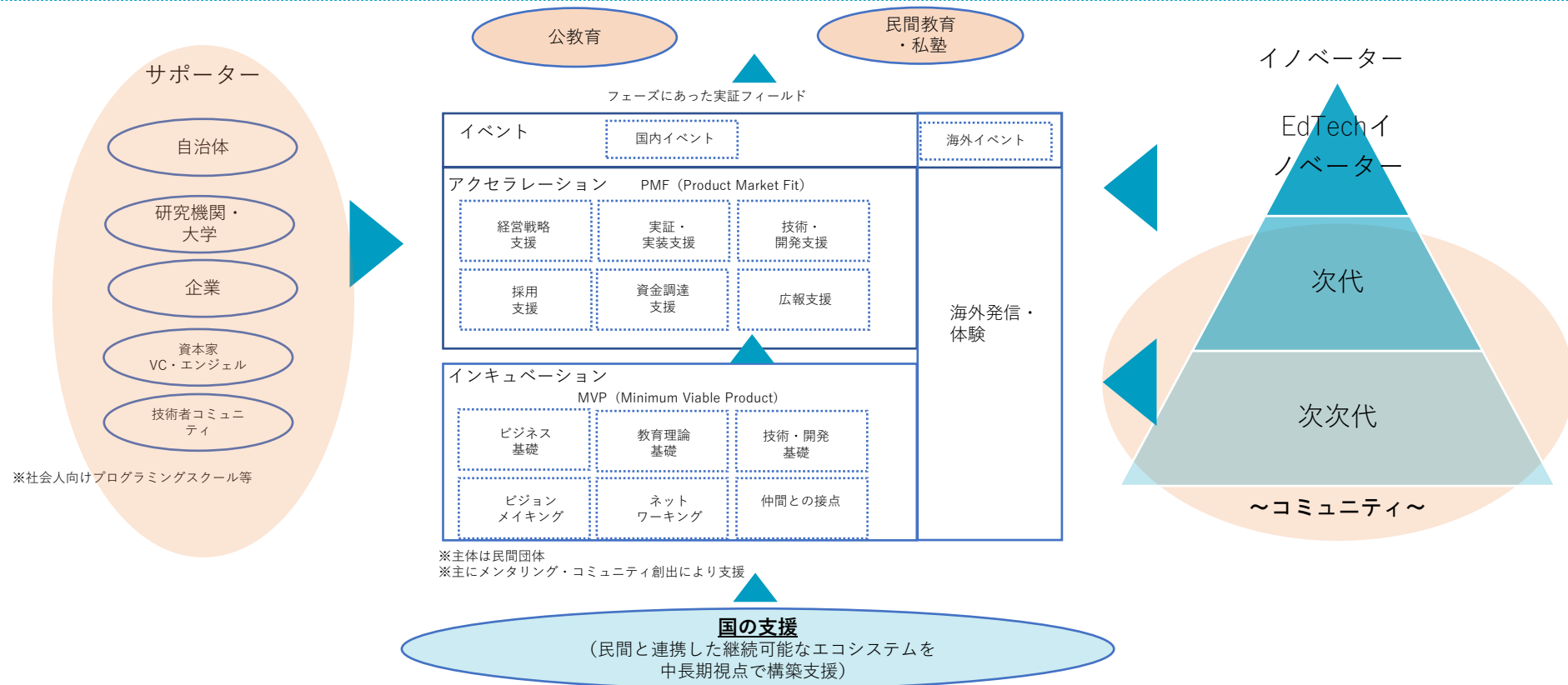


4. 事業の考察と次への提言

(4) EdTechイノベーターを支える社会実装基盤整備に向けた提言

<提言> まとめ

- これら多くの支援施策の中から、「民間がやるべきもの」、「民間を支援すべきもの」、「国がやるべきもの」を議論し、次期施策検討の一助とする。本来、国がインキュベーション・アクセラレーションプログラムを実施することは民業圧迫にもつながるが、残念ながら、EdTechに特化した事業者が国内には多くないため、ヨーロッパの例を参考に最初の民間団体育成支援を実施を検討。
- 支援主体は民間団体とし、主にメンタリング・コミュニティ創出により支援



4. 事業の考察と次への提言

<総括>

今回の事業は、「EdTechイノベーションのエコシステムを支える教育イノベーターをどのように支援していくべきか」というテーマの事業であったが、初回ということもあり、試行錯誤があった点は否めない。特に、①準備・実施期間の十分な確保、②まん延防止等重点措置や海外の規制などによる対面機会の制限、などがコミュニティ形成を検討するうえで、大きな課題となったことは事実である。

しかし、その中で次代、次次代、海外の3つの事業を実施した結果、「EdTechイノベーションのエコシステムを支える教育イノベーターをどのように支援していくべきか」の次の政策につなげる提言を出すことができた。

**教育イノベーションを推進する担い手(EdTechイノベーター)や、それを支えるコミュニティを醸成し、
どうしたら、EdTechサービスの社会実装の基盤（エコシステム）を整えることができるか？**

■挑戦者であるEdTechイノベーターの積極的な育成

- ・ アクセラレーション（適切なメンタリング等の機会、フェーズにあった実証フィールドの提供）
- ・ インキュベーション（情報収集・仲間との接点を得るコミュニティ参加）
- ・ 世界市場を視野にいたしたイノベーターの育成（海外のEdTechイノベーターコミュニティへの積極参加）

■それを支える国・民間の積極的な支援

- ・ 民間の育成機関や情報発信機会の強化（国による民間育成機関やイベント等への直接・後方支援）
- ・ 国による実証事業の継続（ロールモデルの創出）
- ・ 国・民間によるEdTechイノベーター育成に向けた育成・支援コミュニティの創出

一般社団法人教育イノベーション協議会



(様式2)

二次利用未承諾リスト

報告書の題名

令和3年度 学びと社会の連携促進事業

(教育/EdTechイノベーション創出支援事業) 最終報告書

委託事業名

令和3年度 学びと社会の連携促進事業

(教育/EdTechイノベーション創出支援事業)

受注事業者名 一般社団法人教育イノベーション協議会

頁	図表番号	タイトル
151	ページ全体	【Japanブース来場者へのヒアリング】(3月23日～3月25日) 1. Japanブースへの訪問理由 2. 日本のEdTechにどんな印象を持ったか
152	ページ全体	【オンライン商談参加者へのヒアリング】(3月23日～3月25日) 1. オンライン商談会に参加した理由 2. 日本のEdTechにどんな印象を持ったか
※上記2頁のヒアリングはイベントで当事業の運営するブースに立ち寄った方への簡単なお声かけによるものです。二次利用についての承諾を得ていません。		