

令和4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) 調査報告書

株式会社野村総合研究所

コンサルティング事業本部

社会システムコンサルティング部

ICTメディアコンサルティング部

2023年3月



第1章. 本事業の背景・目的及び実施事項

P.2

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果

P.8

第3章. EdTechサポーターに関する調査結果

P.168

第4章. 総括・提言

P.238

第 1 章. 本事業の背景・目的及び実施事項

- 背景・目的
- 実施事項概要

第1章. 本事業の背景・目的及び実施事項

背景・目的

- 経済産業省では、2019年6月に「未来の教室」ビジョン、及びその実現に向けた方針を整理した。日本において更なる教育改革を進めるためには、教育分野においてイノベーションを起こせる企業（以下、EdTechイノベーター）の存在が必要不可欠である。一方で、特に公教育市場は特有の商習慣が存在し、実証や販路拡大につながる学校等との連携も容易ではないといった課題がある。世界に目を向ければ、教育/EdTech産業は成長市場とされ、新型コロナウイルスの感染拡大を背景にその傾向は益々強まっている。一方で、日本においては、教育/EdTech産業は収益化に時間を要することから一般的に投資が集まりにくいといった課題がある。
- 今後、国際競争力もあり、かつ日本の教育イノベーションを牽引するような教育産業を育成するためには、早い段階でEdTechイノベーターの視野を広げ、事業内容を洗練させる必要がある。そのため、国内外の教育市場に関する知識・知見の習得や人的ネットワーク構築等の支援を通じ、EdTechイノベーターを官民一体で支援するエコシステムを構築することが求められる。それにより、教育分野において革新性と収益性を兼ね備えた製品・サービスを多く創出し、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。

本事業の最終的なゴールと本年度事業の位置づけ

経済産業省事業としてのゴールとそこに至るステップ

本年度事業において到達すべき状態

業界・市場への理解の不足

仮説不在の支援策

- ・ 経済産業省として、市場のプレイヤー・ニーズを明確に把握することが難しい
- ・ 支援策の仮説・振り返りがないため、今後の打ち手の取捨選択・ブラッシュアップが難しい

業界・市場の見える化

仮説に基づいた支援策と 検証環境の整備

- ・ 業界と市場の全体像やニーズをふまえ、仮説ドリブンの支援策を検討し着実に実行できている
- ・ 事業の検証・振り返りを行い、今後に向けた支援策のブラッシュアップが可能となっている

業界・市場への適切な支援策

- ・ 経済産業省として、業界と市場の状況を正確に把握したうえで、現状に即した有効かつ適切な支援策が打てる状態となっている
- ・ 今後の市場成長に向けた注力分野やテーマが把握されている

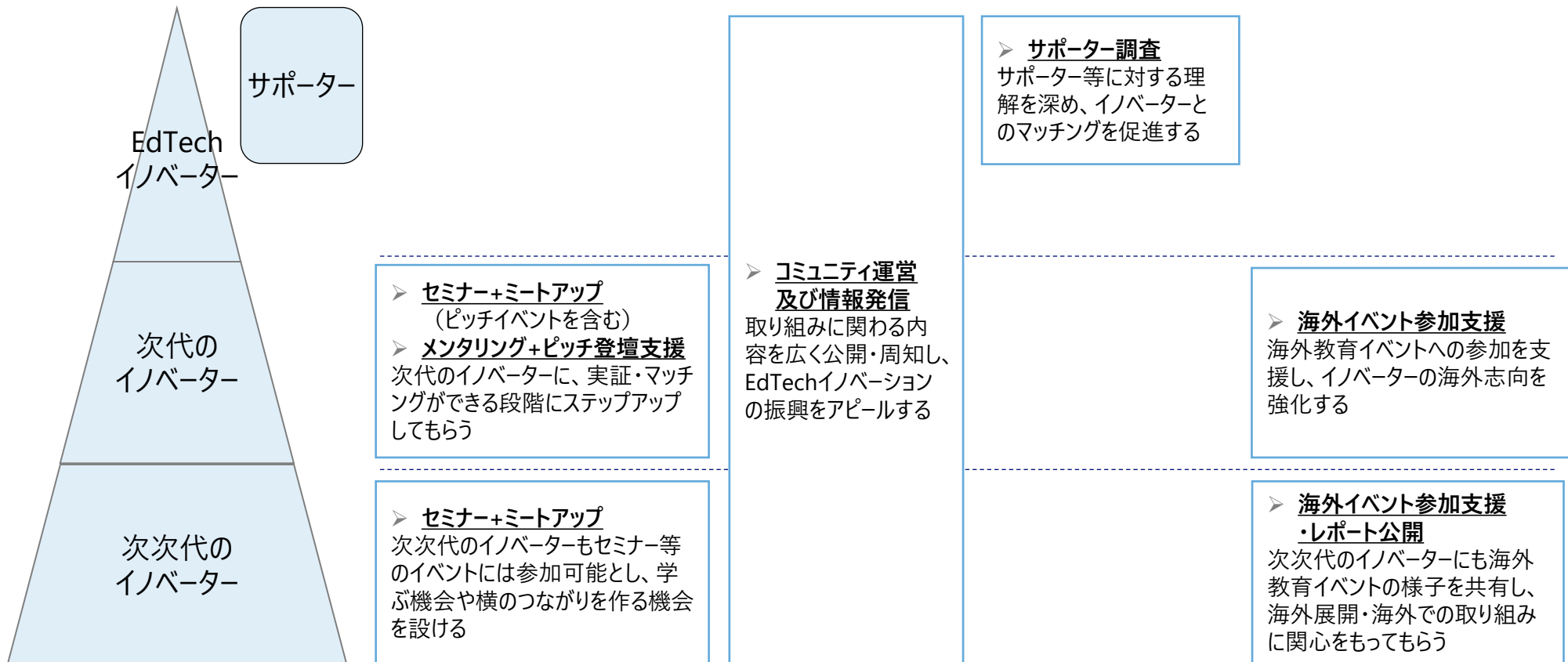
業界・市場のゴールイメージ

- ・ EdTechスタートアップ業界におけるエコシステムが形成されている
- ・ 上記の持続的なエコシステムの形成を通じてEdTechスタートアップ業界が盛り上がり、EdTech市場全体の成長が自律的に達成されている

背景・目的

- エコシステムを構築するために、主な支援対象は次代のイノベーターである。その支援を広く周知し、国としてEdTechイノベーターを応援していることを示すことで、次次代イノベーターの出現も促すことができる。
- 同時に、イノベーターを支援するプレイヤー（サポーター）を調査する。その実態・課題を把握するとともに、イノベーターのニーズ等をどの程度カバーできているのか探ることで、イノベーターの活躍・成長に向け、今後必要となる打ち手を検討していく。

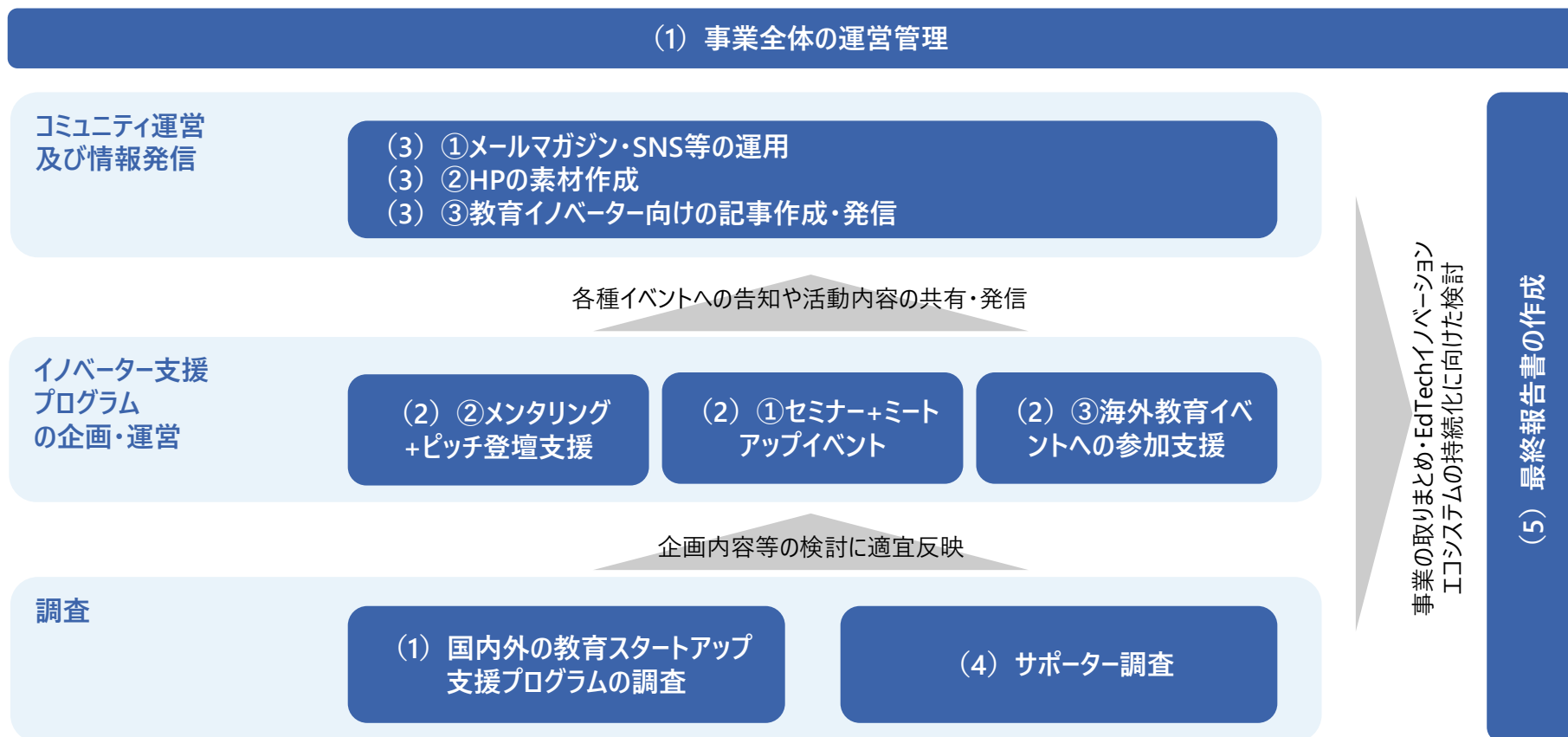
今年度事業のポイントと主な対象



実施事項概要

- 本最終報告書では、「第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果」において、「1節 メンタリング+ピッチ登壇支援」「2節 セミナー+ミートアップイベント」「3節 海外教育イベントへの参加支援」「4節 コミュニティ運営及び情報発信」「5節 イノベーターの課題・支援ニーズのまとめ」でそれらを総括している。「第3章. EdTechサポーターに関する調査結果」では、以下の「調査」のパートを記載している。

本年度事業のタスク構成（下記図表中の数字（（1）①など）は仕様書の数字と対応）



実施事項概要

- 本年度事業のうち「(1) 事業全体の運営管理」は、主に経済産業省との定期的な会議（全体定例会議）の準備、報告・相談・討議に基づき実施した。全体定例会議は、原則として毎週実施し、各タスクの進捗報告や検討事項の議論、課題と対策の共有などをアジェンダとして実施した。特定タスクのアジェンダが重要なときは、当該タスクのための分科会も随時実施した。
- 上記の会議体の運営をスムーズに実施するために、報告・検討様式として「進捗管理シート」「課題管理表」を活用した。

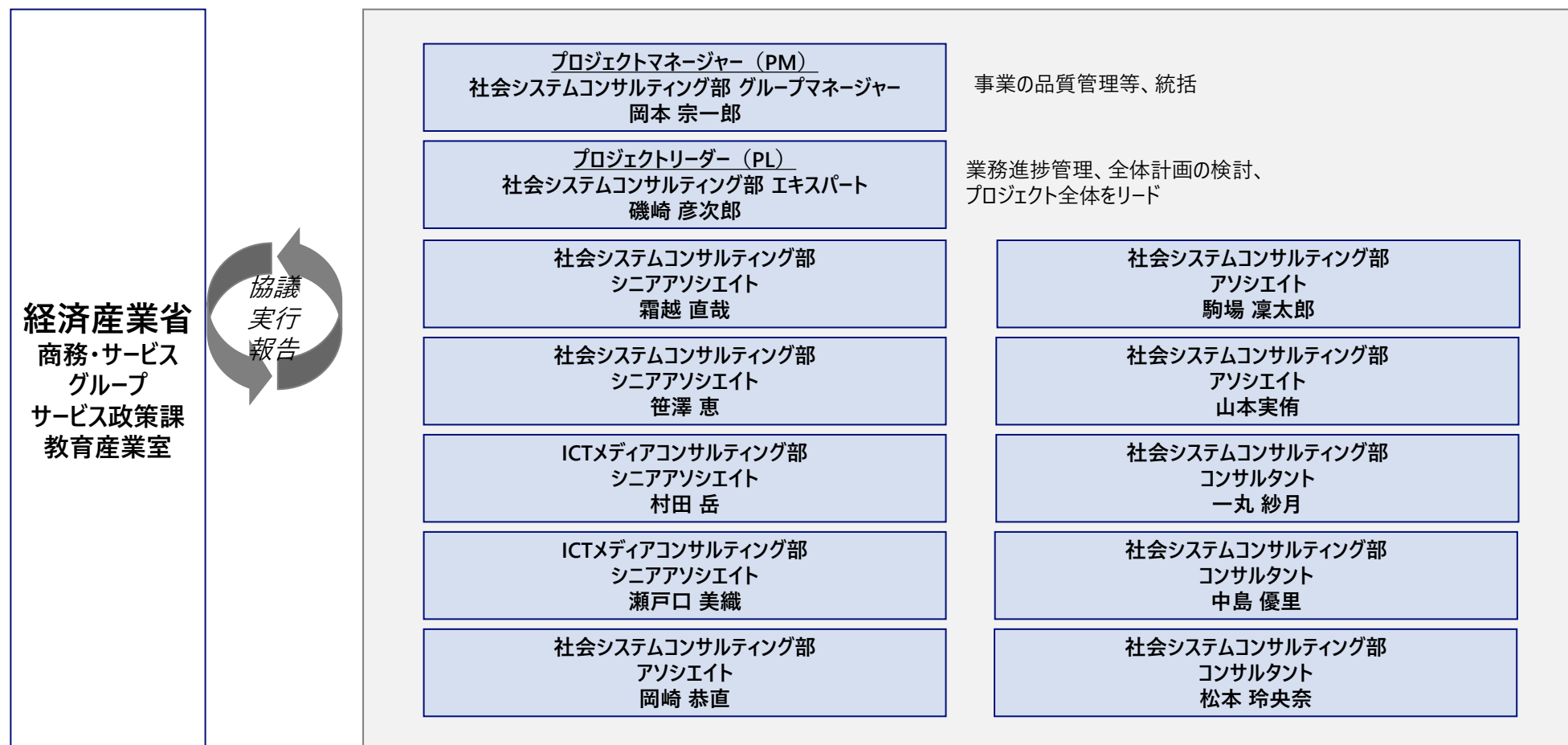
事業全体の運営管理として実施したこと

会議体の 設計・運用	定例会議 (全体定例会議)	全体タスクの報告・相談のため実施 (原則として毎週・2時間程度開催)
	臨時会議 (特定タスクの分科会)	特定タスクの集中検討のために随時実施 (平均すると月2回程度開催)
報告・検討様式 の設計・運用	進捗管理シート	全てのタスクの進捗を一覧できるガントチャートを作成 (毎回の全体定例会議で提示)
	課題管理表	各タスクの残課題を記載し、×切と対応主体を明記 (全体定例会議の前後で作成、原則として週2回提示)

実施事項概要

- 本事業は、以下の体制で実施した。

業務実施体制（NRIにおけるプロジェクトチームの紹介）（※所属・役職は2022年度時点のもの）



第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果

1節 メンタリング+ピッチ登壇支援

2節 セミナー+ミートアップイベント

3節 海外教育イベントへの参加支援

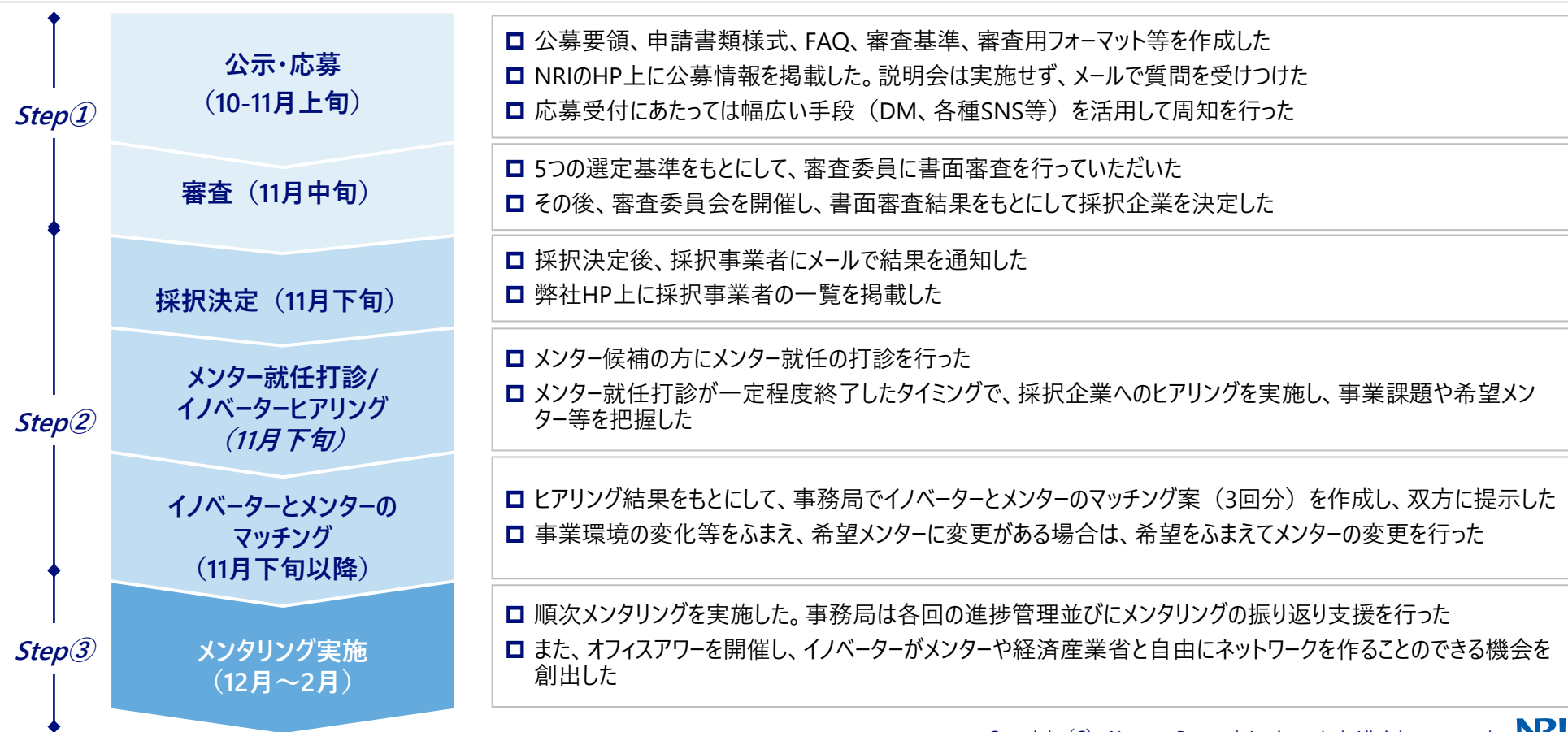
4節 コミュニティ運営及び情報発信

5節 イノベーターの概況と、課題・支援ニーズのまとめ

本事業における本活動・タスクの位置づけ・目的／メンタリング+ピッチ登壇支援の進め方

- 次代のイノベーターが実証・マッチングができる段階にステップアップできるよう、メンタリング+ピッチ登壇支援を実施した。
- なお、メンタリング+ピッチ登壇支援における「Step① 公示・応募・審査」は、他のタスクに先んじて開始をした。次代のイノベーターとして有望なスタートアップ企業を採択し、採択者（ないし採択イノベーター）として、メンタリング+ピッチ登壇支援をするだけでなく、「セミナー+ミートアップイベント」においても支援の対象となるためである。

メンタリング+ピッチ登壇支援の進め方



EdTechイノベーター採択に向けた公示・応募・審査

- 以下の通り、応募要件・応募方法を定め、公示内容をHPにて公開した。

本プログラムの応募要件・応募方法

応募要件

応募対象者は以下のすべての要件を満たすこととする。

- 1 就学前～初等中等教育・高等教育、リカレント教育、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※²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（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（またはシードフェーズ、シードステージ）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する企業

※ 2 アーリー（またはアーリーフェーズ、アーリーステージ）とは、事業がマーケットに最適化される過程であり、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

応募方法

募集期間中に別添のエントリーシートに必要事項を記入し、企業概要・事業内容がわかる参考資料（PDFデータ）とともに、事務局宛てに電子メールで提出すること。

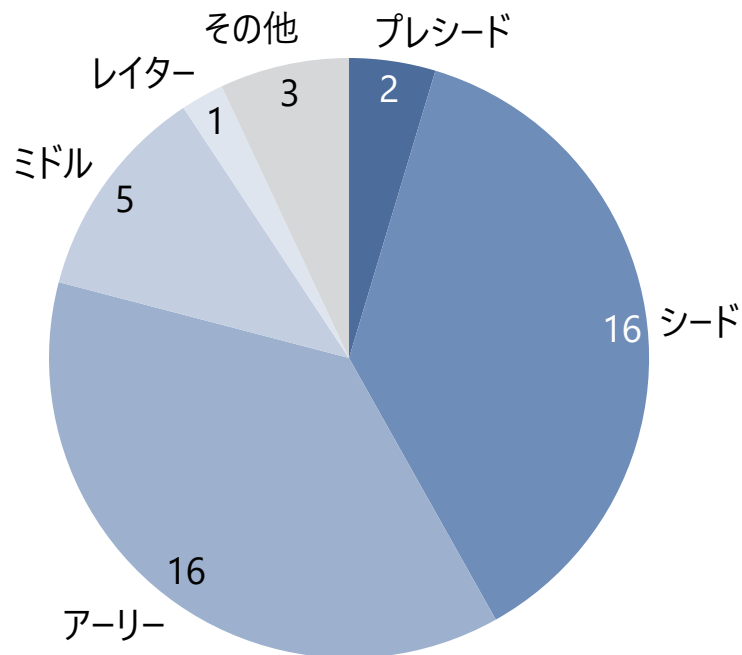
なお、参考資料データの容量が8MBを超える場合、エントリーシート提出時にその旨を事務局に申し出ること。追って事務局よりデータ提出方法を案内する。

（出所）NRI「令和4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）次代のEdTechイノベーター支援プログラム（Edvation Open Lab：EOL）に参加するEdTechイノベーターの公募のお知らせ」（ただし、報告書掲載時に一部修正）

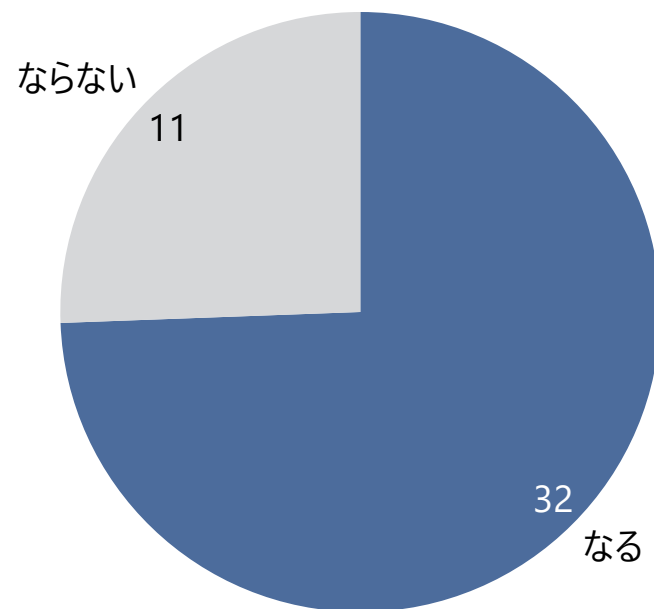
EdTechイノベータ採択に向けた公示・応募・審査

- 公募の結果、43社から応募があった。応募企業の約7割はシード～アリーステージのスタートアップであった。
- 応募者の多くは、公教育がターゲットとなる事業を行っていた。一方、公教育をターゲットとしない事業を行っている事業者も一定数存在した。

応募者のステージ（N=43）



応募者の事業は公教育がターゲットとなるか（N=43）

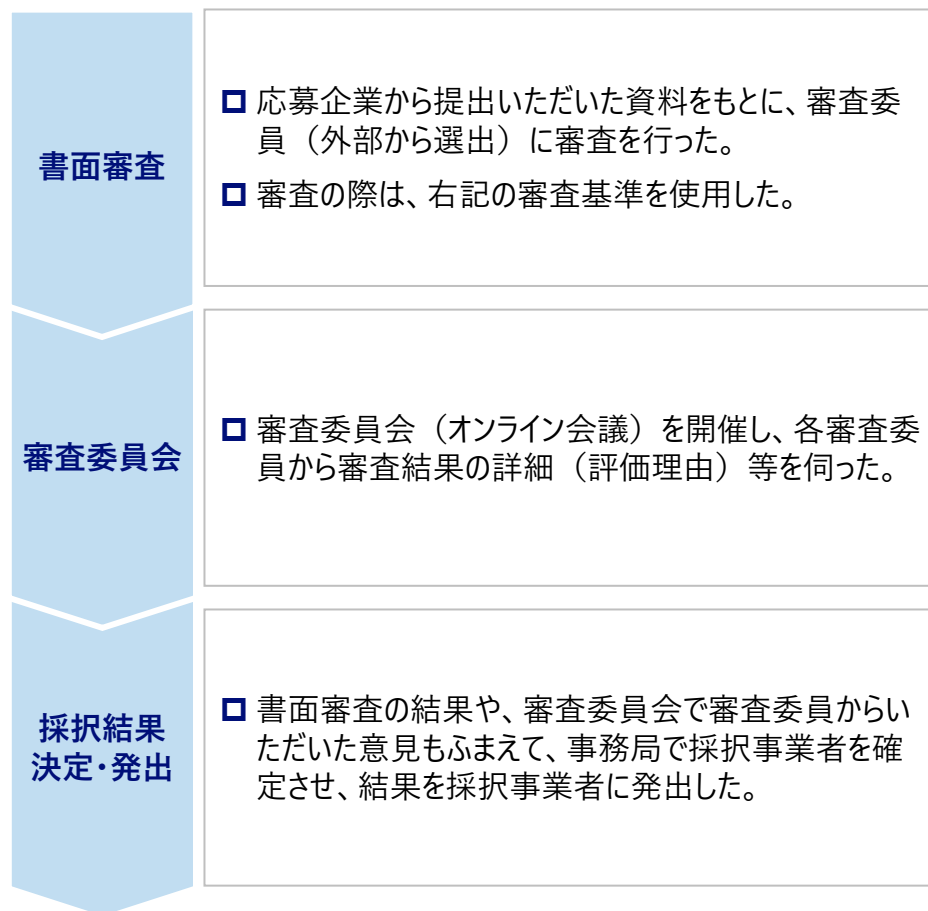


*「その他」は上場企業の新規事業や、一般社団法人等

EdTechイノベータ採択に向けた公示・応募・審査

- 審査委員を選出し、書面審査と審査委員会を通じて、採択事業者を確定した。
- 審査にあたっては、5つの審査基準に基づいて審査を行った。

審査のプロセス



審査基準

審査基準

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

採択イノベーターの紹介

■ 審査の結果、以下の12者が採択された。

採択企業・組織名	代表者名 (敬称略)	事業概要
スタンドバイ株式会社	谷山 大三郎	いじめに関する様々なテーマを扱った授業開発及び授業実践、友達や自分を助けたいと思った時、環境を変えたいと思った時に信頼できる人にいつでも報告・相談ができるプラットフォーム等の提供など
株式会社ガクシー	松原 良輔	奨学金の情報サイト「ガクシー」と奨学金業務管理システム「ガクシーAgent」を提供
株式会社サークルエデュ	高野 大希	家庭学習のなかで生じた質問や疑問に関する解説授業をオンライン上で先生にリクエストをすることができるサービスの提供
株式会社Arts Japan	久世 琢真	社会人向けに遠隔教育を提供しているリスキリング事業者向けに、ノーコードで誰でも簡単にオンラインの学習環境を実装できる学習環境構築ツールを提供
株式会社 Welcome to talk	関崎 亮	教育機関を対象に、オンライン精神医療相談サービスを提供
HelloWorld株式会社	今野 達真	スピーキング練習機能や、世界中の同世代の学生との国際交流機能を備えた英語学習・国際交流EdTechツール
株式会社meepa	山中 健太郎	子どもと課外活動のマッチングサービスの提供
株式会社アルムノート	中沢 冬芽	大学における卒業生名簿の一元管理ツール
株式会社Herazika	森山 大地	スマホ等のインカメラでお互いの勉強の様子を映しあう（相互監視的な環境を提供する）「習慣型オンライン自習室」を自宅で再現
オンライン読み聞かせYOMY!	安田 莉子	絵本の読み聞かせアプリ、プラットフォーム（絵本作家、読み手、子どものマッチング）
SHOWCASE株式会社	貝塚 高士	子どもの美術作品・塗り絵等をデジタル化してメタバースに出現・展示させるサービスや、ARを使った作品投影・鑑賞させるサービス
株式会社SPLYZA	成田 勝彦	「課題発見」から「課題解決」までを選手自らが行うための映像振り返りツールや、AIによるマーカーレスの動作分析ができるツールの提供

※順不同

メンターの紹介

■ イノベーターの事業概要等もふまえながらメンター候補への就任打診を行い、結果的に以下の方々をメンターとした。

カテゴリ	氏名（敬称略）	所属・役職
有識者	鵜尾 雅隆	・ 認定特定非営利活動法人日本ファンドレイジング協会 代表理事
	小崎 誠二	・ 奈良教育大学教職大学院 准教授
学校・塾	齋藤 浩司	・ 株式会社城南進学研究社 エグゼクティブアドバイザー
	島谷 千春	・ 加賀市教育委員会 教育長
	水野 雅恭	・ 株式会社城南進学研究社 事業開発本部 教育ソリューション事業部長
	簗手 章吾	・ HILLOCK スクールディレクター（校長）
イノベーター	小池 義則	・ 株式会社コドモン 代表取締役
	讃井 康智	・ ライフイズテック株式会社 取締役 最高教育戦略責任者
	中村 岳	・ 株式会社レアジョブ 代表取締役社長
事業会社	笹原 優子	・ 株式会社NTTドコモ・ベンチャーズ 代表取締役社長
	中村 潤平、杉田 直樹	・ 株式会社ベネッセホールディングス Digital Innovation Fund アシスタントファンドマネージャー
VC/アクセラレーター	栗島 祐介	・ HAKOBUNE株式会社 Founding Partner
	名倉 勝	・ CIC Japan合同会社 ゼネラル・マネージャー

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 1節 メンタリング+ピッチ登壇支援 イノベーター・メンターのマッチング

- カルテ作成、イノベーターへのヒアリング、イノベーターからのメンター変更要望等（詳細は後述）をふまえた結果、下記のメンターに各回のメンタリングを担当いただくことになった

イノベーターとメンターのマッチング（確定版）

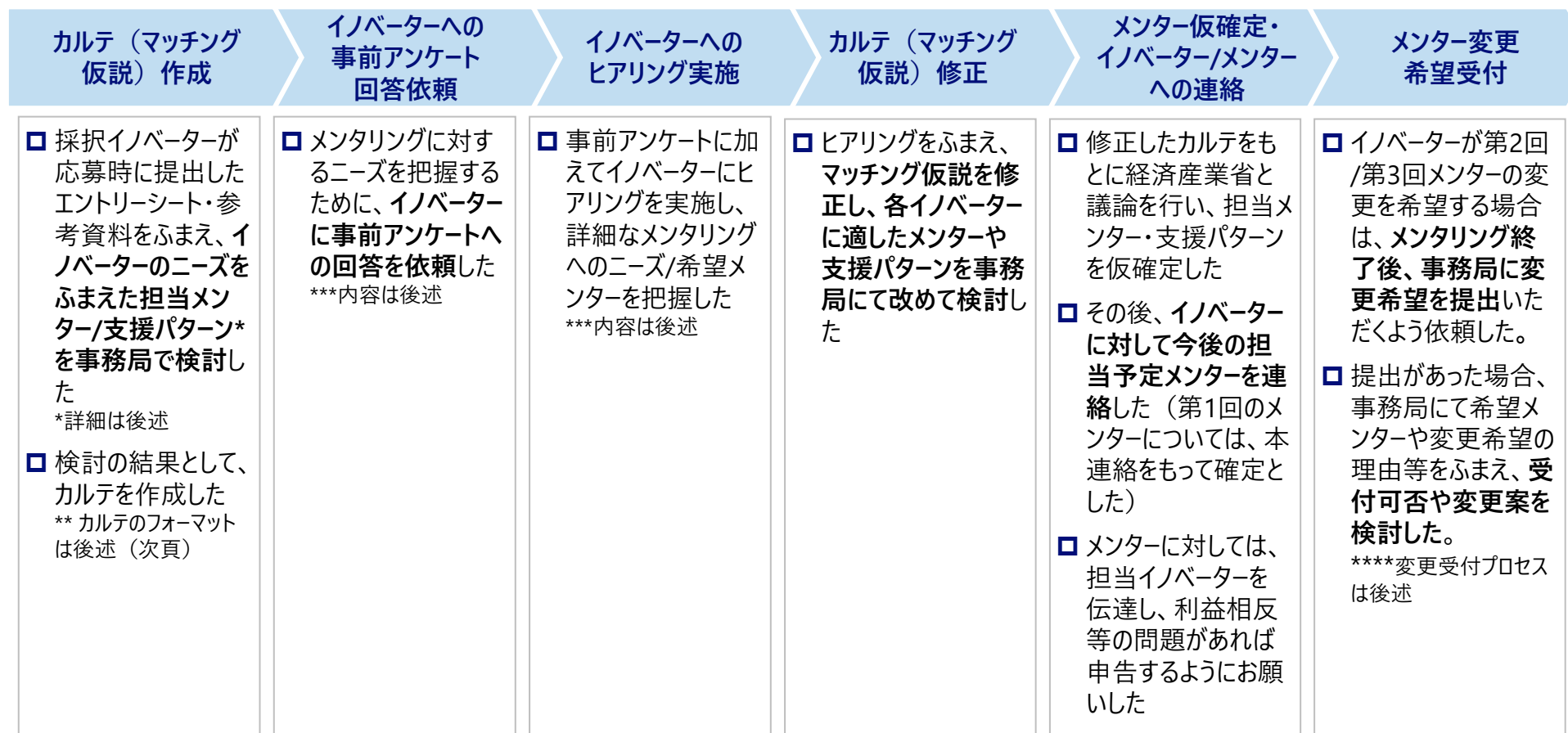
採択企業・組織名	代表者名 (敬称略)	第1回メンター	第2回メンター	第3回メンター
スタンドバイ株式会社	谷山 大三郎	栗島氏	齋藤氏	栗島氏
株式会社ガクシー	松原 良輔	小崎氏	鵜尾氏	鵜尾氏
株式会社サークルエデュ	高野 大希	水野氏	水野氏	栗島氏
株式会社Arts Japan	久世 琢真	中村氏	中村氏、杉田氏	小池氏
株式会社Welcome to talk	関崎 亮	水野氏	中村氏、杉田氏	笹原氏
HelloWorld株式会社	今野 達真	讃井氏	中村氏	讃井氏
株式会社meepa	山中 健太郎	中村氏、杉田氏	小池氏	水野氏
株式会社アルムノート	中沢 冬芽	名倉氏	小池氏	小崎氏
株式会社Herazika	森山 大地	讃井氏	齋藤氏	水野氏
オンライン読み聞かせYOMY!	安田 莉子	中村氏	栗島氏	笹原氏
SHOWCASE株式会社	貝塚 高士	栗島氏	島谷氏	小崎氏
株式会社SPLYZA	成田 勝彦	齋藤氏	島谷氏	簗手氏

※順不同

イノベーター・メンターのマッチング

- イノベーターとメンターのマッチングの検討にあたり、応募時の資料を参照し、事務局で事前にカルテ（マッチング仮説）を作成した。
- イノベーターへの事前アンケートやヒアリングを通じて、イノベーターのメンタリングへのニーズを調査し、イノベーターとメンターのマッチング案を仮確定させた。
- マッチング案の仮確定後、イノベーターが担当メンターの変更を希望する場合は、事務局に変更希望を提出いただき、マッチング案を最終確定した。

イノベーターとメンターのマッチングの流れ（流れの詳細は後述）



イノベーター・メンターのマッチング

カルテ
作成

アンケ
回答

ヒア
実施

カルテ
修正

メンター
仮確定

メンター
変更

- 担当メンター/支援パターンの検討にあたって、「カルテ」（マッチング仮説）を作成した。「カルテ」とは、イノベーターが本メンタリングに対してどのような支援ニーズを持っているかを把握し、その支援ニーズに対応可能なメンター候補について検討した資料である。
- カルテのフォーマットは下記の通りである。イノベーターの支援ニーズは下記6つに類型化し、整理した。

カルテのフォーマット

イノベーターの支援ニーズ		本プログラムでの提供ソリューション	
事業成長に向けた ビジネスモデル等の ブラッシュアップ	・ XXX	有識者との メンタリング	・ -
プロダクトの 技術的ブラッシュアップ	・ XXX	学校・塾関係者との メンタリング	・ ○○氏とのメンタリング（1回） XXX
資金調達の 相談・実現	・ XXX	先輩イノベーター とのメンタリング	・ ○○氏とのメンタリング（1回） XXX
中央省庁・ 地方公共団体との ネットワーク拡大	・ XXX	事業会社 とのメンタリング	・ -
営業先の獲得	・ XXX	VC/アクセラレーター とのメンタリング	・ ○○氏とのメンタリング（1回） XXX
協業先となる 企業の紹介	・ XXX		

イノベーター・メンターのマッチング

カルテ
作成

アンケート
回答

ヒア
実施

カルテ
修正

メンター
仮確定

メンター
変更

- カルテ作成（担当メンター検討）にあたっては、下記3つの支援パターンを意識した。
- イノベーターへのヒアリングを通じて、イノベーターの希望する支援パターンを把握し、メンター決定のうえでの一助とした。

メンタリングの支援パターンとその詳細

支援パターン	イメージ			選択のメリット	対象想定
パターン① 「コースメニュー」 1人のメンターによる 定期的なアドバイス	メンタリング #1 イノベーター ↔ メンター	メンタリング #2 イノベーター ↔ メンター	メンタリング #3 イノベーター ↔ メンター	1人のメンターが定期的に相談に乗ることにより、自社ビジネスの着実なブラッシュアップが見込まれる - 毎回事業状況を紹介する必要がなく、時間の無駄が生じにくい	創業から間もないプレシード～シードの企業 - 本プログラムを通じてビジネスモデル自体のブラッシュアップを図りたい企業
パターン② 「アラカルト」 複数人メンターによる スポットでのアドバイス	メンタリング #1 イノベーター ↔ メンター	メンタリング #2 イノベーター ↔ メンター	メンタリング #3 イノベーター ↔ メンター	複数人のメンターに対して自社アイデアの壁打ちや営業ができ、様々な視点を獲得できる	確認・検証したい事項が複数あり、ピンポイントである企業（例：海外展開に向けたKSF把握・営業先の発掘・ヒアリングを通じたPMF検証等）
パターン③ 「ハイブリッド」 パターン①と パターン②の融合	メンタリング #1 イノベーター ↔ メンター	メンタリング #2 イノベーター ↔ メンター	メンタリング #3 イノベーター ↔ メンター	1人のメンターに2回相談する機会があるので、パターン②よりもPDCAサイクルを回しやすい - 一方で、複数人のメンターに対して悩み・疑問点を相談することもできる	ピンポイントで確認・検証したい事項がある一方、定期的な相談を通じてビジネスモデルのブラッシュアップを図りたい企業

イノベーター・メンターのマッチング



- 担当メンター検討にあたり、イノベーターに対して事前アンケート・ヒアリングを実施し、下記の内容を把握した。
- 支援パターン・担当メンターのディスカッション時には、カルテの内容をふまえ、必要に応じて事務局としての検討案をお伝えした。
- 本アンケート・ヒアリングの内容をふまえて前述のカルテの内容の精緻化を図った。

イノベーターへのアンケート・ヒアリング内容

把握した内容	
1	起業の経緯・これまでの経歴
2	本プログラムに参加する目的/期待
3	特に重要と認識している現在の貴社の事業課題
4	課題が生じている理由・経緯や、重要な課題だと考える理由
5	3回のメンタリングで検証したい仮説
6	3回のメンタリングの支援パターン並びに希望担当メンター
7	これまでメンタリングを受けた経験・（もしあれば）メンタリングで把握した内容

イノベーター・メンターのマッチング

カルテ
作成

アンケ
回答

ヒア
実施

カルテ
修正

メンター
仮確定

メンター
変更

- 各回のメンタリングの結果や、イノベーターの事業環境の変化等により、イノベーターが担当メンターの変更を希望する場合は、メンタリング終了後、事務局に変更希望を提出していただいた。
- 希望メンターや変更希望の理由、メンターのスケジュール等をふまえ、メンターの変更案を事務局にて検討した。経済産業省との合意の上、メンターの変更案を確定した。

メンター変更方法

メンター変更受付の提出

- 第1回・第2回メンタリング終了後、イノベーターからメンター変更希望を受けつけた。各回のメ切は以下の通りであった
 - ✓ 第1回変更受付期限：12月27日
 - ✓ 第2回変更受付期限：1月31日
- 変更受付にあたっては、希望するメンター並びに希望する理由をイノベーターから聴取した

メンター変更案の検討・確定

- 希望メンターや変更希望の理由、メンターのスケジュール等を総合的に鑑み、変更案を事務局にて作成した
- 経済産業省の確認を経て、メンター変更案を確定させた

メンターの確定・連絡

- 担当メンター確定後、イノベーター・メンターに随時連絡を行った

メンタリング+ピッチ登壇支援の実施

- イノベーターとメンターのマッチング検討後、2022年12月～2023年2月の3か月の間で、イノベーター毎に3回メンタリングを開催した。

メンタリングの開催スケジュール（2022年12月～2023年2月）

月	火	水	木	金
			12/1	12/2 メンター (1回) 確定 ▲
12/5	12/6	12/7	12/8	12/9
← 日程調整 →				
12/12	12/13	12/14	12/15	12/16
第1回メンタリング実施				
12/19	12/20	12/21	12/22	12/23
12/26	12/27 変更受付 ×切 ▲	12/28	12/29	12/30

月	火	水	木	金
1/2	1/3	1/4	1/5 メンター (2回) 確定 ▲	1/6
1/9	1/10	1/11	1/12	1/13
← 日程調整 →				
1/16	1/17	1/18	1/19	1/20
第2回メンタリング実施				
1/23	1/24	1/25	1/26	1/27

月	火	水	木	金
1/30	1/31 変更受付 ×切 ▲	2/1	2/2 メンター (3回) 確定 ▲	2/3 ← 日程調整 →
2/6	2/7	2/8	2/9	2/10
← 日程調整 →				
2/13	2/14	2/15	2/16	2/17
第3回メンタリング実施				
2/20	2/21	2/22	2/23	2/24
2/27 ピッチ イベント ▲				

メンタリング+ピッチ登壇支援の実施

■ 第1回・第2回のメンタリングにおいて、メンター・イノベーターが初めて顔を合わせる場合は、以下のように進行した。

第1回・第2回メンタリングの進め方（メンター・イノベーターが初めて顔を合わせる場合）

#	時間*	プログラム	内容・備考
1	15:00-15:03（03分）	自己紹介・挨拶	この進め方でよいイノベーター・メンターの皆様と確認する
2	15:03-15:08（05分）	イノベーターからのピッチ	- イノベーターに準備いただいたピッチ用資料を利用する - ピッチ時間（5分）は目安
3	15:08-15:11（03分）	イノベーターから相談したいことの提示	メンタリング記録「④メンタリング内容」シートを参照する
4	15:11-15:21（10分）	ピッチ内容への質疑応答	最大で10分程度を想定。特になければスキップして次のアジェンダに移る
5	15:21-15:57（36分）	相談事項に関するメンターからの助言、ディスカッション	
6	15:57-16:00（03分）	クロージング	- 事務局より、双方の宿題、今後のアクションを確認 - この後のラップアップは、メンターは退席していただいて問題ない旨、事務局より案内する
7	16:00-16:10（10分）	ラップアップ	- 得られた学び、今後のアクションを事務局・イノベーター間で確認する *メンターは任意参加

※時間は15時スタートとして例示

（注）「メンタリング記録」は各イノベーターの事業計画等も書かれるため、公開資料には掲載しない

メンタリング+ピッチ登壇支援の実施

- 第2回のメンタリングにおいて、イノベーターの担当メンターが第1回と変わらない場合は、以下のように進行した。

第1回・第2回メンタリングの進め方（イノベーターの担当メンターが前回と変わらない場合）

#	時間*	プログラム	内容・備考
1	15:00-15:03（03分）	挨拶	- 遅れて参加等のバッファー含む - 今日の進め方を提示し、この流れで良いか双方に聞く（メンターが、自分自身のいつものスタイルでリードして進めたいということであれば基本的に任せてOK）
2	15:03-15:07（04分）	イノベーターから前回からの進捗、今回の相談事項の説明	メンタリング記録「④メンタリング内容」シートを参照する
3	15:07-15:10（03分）	メンターから進捗等への質問	事実確認等、まずは簡単な質疑応答。特になければ次にスキップ
4	15:10-15:57（47分）	相談事項に関するメンターからの助言、ディスカッション	
5	15:57-16:00（03分）	クロージング	- 事務局より、双方の宿題、今後のアクションを確認 - この後のラップアップは、メンターは退席していただいてOKの旨を案内する
6	16:00-16:10（10分）	ラップアップ	- 得られた学び、今後のアクションを事務局・イノベーター間で確認する *メンターは任意参加

※時間は15時スタートとして例示

（注）「メンタリング記録」は各イノベーターの事業計画等も書かれるため、公開資料には掲載しない

メンタリング+ピッチ登壇支援の実施

■ 第3回メンタリングにおいて、イノベーターがピッチ対策を実施する場合は、以下のように進化した。

第3回メンタリングの進め方（ピッチ対策を実施する場合）

#	時間*	プログラム	内容・備考
1	15:00-15:03（03分）	自己紹介・挨拶	ピッチ対策を実施するか決定
2	15:03-15:08（05分）	イノベーターからのピッチ	- ピッチイベントのリハーサルとして実施 - ピッチの想定ターゲットをメンターに伝えたくてピッチを実施していただく - ピッチ時間（5分）厳守
3	15:08-15:28（20分）	質疑応答・ピッチへのフィードバック	- メンターは事業に関する質疑に加え、ピッチイベントの想定ターゲット/目的をふまえたピッチへのアドバイスを提供する - さらに、必要に応じてイノベーターはピッチの方針やピッチ実施にあたっての悩みをメンターに相談する
4	15:28-15:31（03分）	イノベーターから本日相談したいことの提示	- ピッチ対策以外で相談したい内容について提示する - メンタリング記録「④メンタリング内容」シートを参照する
5	15:31-15:57（26分）	相談事項に関するメンターからの助言、ディスカッション	
6	15:57-16:00（03分）	クロージング	- 事務局より、双方の宿題、今後のアクションを確認 - この後のラップアップは、メンターは退席していただいて問題ない旨、事務局より案内する
7	16:00-16:10（10分）	ラップアップ	- 得られた学び、今後のアクションを事務局・イノベーター間で確認する *メンターは任意参加

※時間は15時スタートとして例示

（注）「メンタリング記録」は各イノベーターの事業計画等も書かれるため、公開資料には掲載しない

メンタリング+ピッチ登壇支援の実施

■ 第3回メンタリングにおいて、イノベーターがピッチ対策を実施しない場合は、以下のように進行的した。

第3回メンタリングの進め方（ピッチ対策を実施しない場合）

#	時間*	プログラム	内容・備考
1	15:00-15:03（03分）	自己紹介・挨拶	・ ピッチ対策を実施するか決定
2	15:03-15:08（05分）	イノベーターからのピッチ	・ イノベーターに準備いただいたピッチ用資料を利用する ・ ピッチ時間（5分）は目安、その後のディスカッションがしやすいようにピッチいただく * メンターと以前メンタリングを実施している場合は適宜ピッチを割愛
3	15:08-15:11（03分）	イノベーターから相談したいことの提示	・ メンタリング記録「④メンタリング内容」シートを参照する
4	15:11-15:21（10分）	ピッチ内容への質疑応答	・ 最大で10分程度を想定。特になければスキップして次のアジェンダに移る
5	15:21-15:57（36分）	相談事項に関するメンターからの助言、ディスカッション	
6	15:57-16:00（03分）	クロージング	・ 事務局より、双方の宿題、今後のアクションを確認 ・ この後のラップアップは、メンターは退席していただいて問題ない旨、事務局より案内する
7	16:00-16:10（10分）	ラップアップ	・ 得られた学び、今後のアクションを事務局・イノベーター間で確認する *メンターは任意参加

※時間は15時スタートとして例示

（注）「メンタリング記録」自体は各イノベーターの事業計画等も書かれるため、公開資料には掲載しない

オフィスアワーの実施

- 「オフィスアワー」とは、「メンター各位の都合のよい日時で、（最大）1時間の遠隔会議をセットし、その会議に皆様（イノベーター）は自由に参加し、質問したり会話できる」という一連の会議のことである。
- イノベーターに①メンターと自由にネットワークを作ってもらふこと、②第2・3回メンタリングに向けメンターとなりうる方を知っていただくことを目的として、メンターとの「オフィスアワー」を企画した。

メンターとのオフィスアワー（予定）

カテゴリ	氏名（敬称略）	所属・役職	日時
有識者	鵜尾 雅隆	・ 認定特定非営利活動法人日本ファンドレイジング協会 代表理事	・ 1/10(火) 17:00-18:00
	小崎 誠二	・ 奈良教育大学教職大学院 准教授	・ 12/20(火) 19:30-20:30
学校・塾	齋藤 浩司	・ 株式会社城南進学研究社 エグゼクティブアドバイザー	・ 12/20(火) 14:00-15:00
	島谷 千春	・ 加賀市教育委員会 教育長	・ 1/11(水) 14:00-15:00
	水野 雅恭	・ 株式会社城南進学研究社 事業開発本部 教育ソリューション事業部長	・ 1/11(水) 15:00-16:00
	簗手 章吾	・ HILLOCK スクールディレクター（校長）	・ 12/20(火) 15:30-16:30
イノベーター	小池 義則	・ 株式会社コドモン 代表取締役	・ 1/10(火) 12:00-13:00
	讃井 康智	・ ライフイズテック株式会社 取締役 最高教育戦略責任者	・ 1/11(水) 13:00-14:00
事業会社	笹原 優子	・ 株式会社NTTドコモ・ベンチャーズ 代表取締役社長	・ 1/10(火) 14:00-15:00
	中村 潤平 (杉田氏はご欠席)	・ 株式会社ベネッセホールディングス Digital Innovation Fund アシスタントファンドマネージャー	・ 1/11(水) 12:00-13:00
VC/アクセラレーター	栗島 祐介	・ HAKOBUNE株式会社 Founding Partner	・ 1/10(火) 13:00-14:00
	名倉 勝	・ CIC Japan合同会社 ゼネラル・マネージャー	・ 1/10(火) 15:00-16:00

オフィスアワーの実施

- 一部イノベーターから経済産業省とのコミュニケーション機会創出のニーズが挙がったため、前述のメンターとのオフィスアワーに加えて、経済産業省とのオフィスアワーも併せて企画・実施し、イノベーターと経済産業省の皆様のネットワーク作りの場を提供した。
- 下記の日時で経済産業省のオフィスアワーの時間を実施。オフィスアワーを通じて公教育へのEdTechサービス導入のうえでのポイント等についてアドバイスを行った。

経済産業省とのオフィスアワー

カテゴリ	氏名（敬称略）	所属・役職	日時
経済産業省	五十棲 浩二	・ 商務・サービスグループ サービス政策課 教育産業室長	・ 2/7(火) 10:00-11:00
	新井 優太	・ 商務・サービスグループ サービス政策課 教育産業室 係長 （埼玉県教育委員会より出向）	
	荻野 真一	・ 商務・サービスグループ サービス政策課 教育産業室 係長 （さいたま市教育委員会より出向）	・ 2/7(火) 11:00-12:00
	齋藤 直樹	・ 商務・サービスグループ サービス政策課 教育産業室 係長 （三重県教育委員会より出向）	
	和田 岳	・ 商務・サービスグループ サービス政策課 教育産業室 係長 （広島県教育委員会より出向）	

イノベーターの課題・支援ニーズとメンタリング+ピッチ登壇支援の成果

- 事業立ち上げ後間もないイノベーターに対しては、同一メンターが定期的にメンタリングを行うことが効果的であった。
- 立ち上げから一定程度の期間に渡り事業を行ってきたイノベーターは、事業成長に向けた特定の課題に直面していることが多く、課題の解決策を提示できる専門性を有するメンターとのメンタリング機会を提供した。

イノベーターの課題・支援ニーズとメンタリング+ピッチ登壇支援の成果（イノベーターのステージ毎に検討）

イノベーターのステージ	典型的な課題や支援ニーズ	メンタリング・ピッチ登壇支援の成果（支援できたこと）
事業立ち上げ後 間もないイノベーター （プレシード～シード）	検討課題が多岐にわたっており、「何から検討すべきなのか、どう検討するのが良いか」の優先順位が付いていない	・ 同一メンターが定期的にメンタリングを行い、課題検討の優先順位のつけ方や仮説検証のサイクルの回し方等について適宜軌道修正を施すことは効果的であった。 ・ イノベーターが毎回異なるメンターとのメンタリングを希望する場合、事務局がメンタリング後のラップアップ等の時間を活用して上記の役割を担うこともあった。
事業立ち上げ後 一定期間を経た イノベーター （シード～アーリー）	事業成長に向けて特定の課題に直面しており、どう課題を解決すべきか相談したい	・ 同課題の解決に資する特定分野への知見（例：公教育へのアプローチのうえでのポイント/資本戦略など）を持つメンターが、イノベーターの課題の解決に向けたアドバイスをピンポイントに提供した。 ・ イノベーターが抱える課題は共通するものもあるが、サービスの性質に応じた個別課題も存在する。イノベーターの課題にピンポイントに答えるうえで、メンタープールの多様性を持たせた。また、メンタリングに加えオフィスアワーを開催し、イノベーターのマッチング等のニーズを確認・解決できる機会を提供した。
	順調に成長しており、特定の課題に縛られず、幅広い内容について相談したい	・ 特定分野に精通したメンターのみならず、幅広い経営トピック（例：採用戦略、広報戦略、知財戦略など）に精通した先輩起業家とのメンタリングは効果的だった。

イノベーターの課題・支援ニーズとメンタリング+ピッチ登壇支援の成果

- 資金調達支援に関して、VCだけでなく、中立的な視点からアドバイスが可能なアクセラレーターや先輩起業家とのメンタリングの機会を提供した。
- また、メンターの幅広いネットワークがイノベーターのネットワーク・営業先獲得に寄与するケースも多くあった。
- 大企業のCVCの方にメンターを担当いただいたことで、イノベーター⇄大企業との連携・イノベーター⇄CVC投資先との連携の議論も実施することができた。

イノベーターの課題・支援ニーズとメンタリング+ピッチ登壇支援の成果（イノベーターの支援ニーズ毎に検討）

支援ニーズ	メンタリング・ピッチ登壇支援の成果（支援できたこと）
事業成長に向けた ビジネスモデル等の ブラッシュアップ	先輩起業家やVCからのアドバイスのみならず、教育現場の有識者（ユーザーサイド）から現場目線でのアドバイスを提供するなど、イノベーターが多面的な視点からビジネスモデルのブラッシュアップを図る機会を提供した。
プロダクトの 技術的ブラッシュアップ	本メンタリングにおいて、プロダクト開発/UI・UX改善に向けた技術的支援等のニーズは顕在化しなかった。イノベーター側の参加者のほとんどがビジネスサイドだったこと、それに伴い技術的バックグラウンドを持った有識者（CTO）にメンターのお声がけをしなかったことが背景にある。
資金調達の 相談・実現	イノベーターの支援ニーズは、①VCのメンターと資金調達の交渉を行うこと、②VCと本格的にコミュニケーションをとる前に、資本戦略の壁打ちを行うことであった。同ニーズに応える形でVCだけでなく、中立的な視点からアドバイスが可能なアクセラレーターや先輩起業家とのメンタリングの機会を提供した。
中央省庁・ 地方公共団体との ネットワーク拡大	イノベーターの限定的なリソースでは全国各地の教育委員会への入り込みは難しいため、各地の教育委員会関係者・公教育におけるキーパーソンとのネットワーク拡大機会を創出した。メンターが自らのネットワークを通じてイノベーターを宣伝してくださるケースもあり、それが更なるネットワーク拡大につながることもあった。
営業先の獲得	- 多くのイノベーターにとって、営業に割けるリソースは限定的であるため、営業先の獲得の効率化が支援ニーズであった。 - 同支援ニーズに対応して、それぞれの想定営業先とのメンタリング機会を創出した。メンターが自らのネットワークを通じてイノベーターを宣伝するケースもあり、それが営業先獲得につながることもあった。また、先輩起業家等とのメンタリングを通じて営業戦略のアドバイスを受ける機会も提供した。
協業先となる 企業の紹介	イノベーターにとって、大企業との連携の機会は自ら創出することが難しく、大企業との接点構築は支援ニーズが高かった。メンターを担当いただいた大企業のCVCは、特にイノベーターとの連携には前向きであり、自社他部署や投資先の紹介を試みていただいた。
その他	上記にとどまらない、幅広い経営トピック（コーポレートガバナンスに関する内容、広報戦略に関する内容等）が支援ニーズとして顕在化し、幅広い経営トピックについてのアドバイスが可能な先輩起業家とのメンタリング機会を創出した。

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果

1節 メンタリング+ピッチ登壇支援

2節 セミナー+ミートアップイベント

3節 海外教育イベントへの参加支援

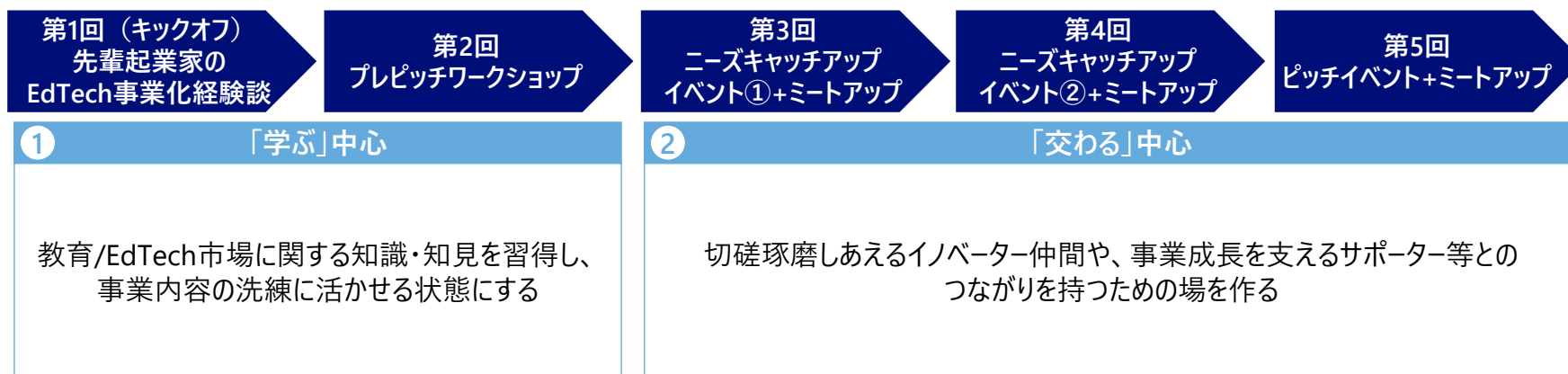
4節 コミュニティ運営及び情報発信

5節 イノベーターの概況と、課題・支援ニーズのまとめ

本事業における本活動・タスクの位置づけ・目的／全5回のイベントの目的

- 次代のイノベーターが実証・マッチングができる段階にステップアップできるよう、さらに、次次代のイノベーターが学ぶ機会や横のつながりを作る機会を設けられるよう、セミナー+ミートアップイベントを実施した。
- なお本事業では、次代のイノベーターとして有望なスタートアップ企業を、第2章 1節 メンタリング+ピッチ登壇支援（「メンタリング+ピッチ登壇支援の進め方」を参照）に示すプロセスで採択している（以下、採択者ないし採択イノベーター）。採択者は、本節（セミナー+ミートアップイベント）では、イベントへ優先的に参加してもらうなどの支援の対象になっている。
- 全5回のセミナー+ミートアップイベントは、「学ぶ」中心の前半と、「交わる」中心の後半に分けて開催した。

セミナー+ミートアップイベントの目的設定



第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 2節 セミナー+ミートアップイベント

全5回のイベントの開催概要

■ 以下の通り、全5回のイベントを実施した。

全5回のイベントの開催概要

	第1回（キックオフ） 先輩起業家の EdTech事業化経験談	第2回 プレピッチワークショップ	第3回 ニーズキャッチアップ イベント①+ミートアップ	第4回 ニーズキャッチアップ イベント②+ミートアップ	第5回 ピッチイベント+ミートアップ
概要	先輩起業家の講演、 車座形式の交流	グループ毎の模擬ピッチ &教育関係者等からの フィードバック	教育現場の方々の 課題認識・ニーズを 共有するPD※、交流	事業成長サポーターの 課題認識・ニーズを 共有するPD※、交流	採択事業者のピッチ、 導入先候補やサポ- ーターとの交流
イノベーターの 目指す姿・状態	・本事業への参加に対してより前向きになっている ・教育/EdTech業界での起業初期に直面しうる課題と、その乗り越え方についてイメージを持てている ・先輩起業家や他のイノベーターと交流し、縦横のつながりを作れている	・事業の成長に向けて、本事業の活用方法や今後のアクションについてイメージを持てている ・ニーズキャッチアップイベントやピッチイベントで事業の魅力を最大限に伝えるために、検討を深めるべき事項・表現の工夫ポイントを把握できている	・教育現場がどのような課題・ニーズを抱えているかを知り、自身の事業によってどのようにアプローチしていけるか検討できている ・実現に向けて必要な周囲のサポートは何かを考え、サポーターとつながりを持っている	・スタートアップの事業成長を支援するサポーター（業務提携先、資金調達先）がどのような考えを持って支援を決めているかを把握できている ・事業成長に必要な周囲のサポートは何かを考え、サポーターとつながりを持っている	・自身の事業の社会実装仮説を導入先候補や投資家等に広く知ってもらい、共感者を探索できている ・業界の課題解決に寄与する、もしくはニーズに応える構想を持てているかを検証できている
開催日程	2022/11/30	2022/12/22	2023/1/26	2023/1/30	2023/2/27
参加対象者	限定しない （採択者のみ現地参加）	採択者のみ	限定しない （採択者優先）	限定しない （採択者優先）	限定しない （採択者必須）

※ PD：パネルディスカッションの略

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 2節 セミナー+ミートアップイベント

第1回 | 開催要項

- 第1回セミナーでは、先輩起業家3名を招きEdTech事業化の経験談の講演を行った。また、本事業の採択イノベーター限定で先輩起業家との車座形式の座談会（車座トーク）を行い、質問や事業に関する悩みの相談をしてもらう機会を提供した。



The poster for the Edvation Open Lab 2022 Kick-off Seminar features a blue and white color scheme with a grid pattern. It includes the Edvation Open Lab logo, the event title, a yellow banner for the topic 'EdTech entrepreneurs talk about the way to start education innovation', the date and time '11.30 (Wed) 15:00-16:10', and the venue 'BASE Q / YouTube Live'. A list of speakers with their photos and names is provided, along with a list of topics to be discussed. A yellow box highlights that participation is free, and a box specifies the target audience as startups and those interested in EdTech. The bottom of the poster lists the organizers: the Ministry of Economy, Trade and Industry and the Nomura Research Institute.

Edvation Open Lab

Edvation Open Lab 2022 キックオフセミナー

EdTech起業家が語る 教育イノベーションの起こし方

11.30 水 15:00-16:10

会場: BASE Q / YouTube Live

- 開会挨拶
- プログラム説明
- コアアドバイザー挨拶
- 先輩起業家の経験談講演

講演者

- 株式会社すみか 代表取締役 月館海斗
- 株式会社Study Valley 代表取締役CEO 田中悠樹
- Institution for a Global Society株式会社 代表取締役 福原正大

コアアドバイザー

- デジタルハリウッド大学大学院 教授/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
- 経済産業省 教育政策課 課長 五十橋浩二

主催: 経済産業省 事務局: 株式会社 野村総合研究所

参加無料
※一般参加の場合はオンラインのみ

対象者
教育/EdTech業界で活動するスタートアップ企業、教育/EdTech業界での起業を検討されている方、学校・教育委員会関係者、塾関係者、投資家、その他EdTechに興味のある方々

YouTubeアーカイブ配信: <https://youtube.com/live/68V8hFGlQU4>

項目	内容
タイトル	Edvation Open Lab 2022 キックオフセミナー「EdTech起業家が語る 教育イノベーションの起こし方」
日時	2022年11月30日（水）15:00-18:20
会場	BASE Q HALL2 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1丁目1-2 東京ミッドタウン日比谷 6F
オンライン配信	YouTube Live（「先輩起業家の経験談」まで）、Zoom（「車座トーク」にオンライン参加した採択イノベーターのみ）
参加人数	対面参加15名（事務局を除く）+ ライブ配信視聴数30

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 2節 セミナー+ミートアップイベント

第1回 | プログラムと登壇者の紹介

- 懇親会を合わせ、計3時間20分で実施した。
- 先輩起業家として、2021年度の本事業採択イノベーターである株式会社すみかの月館氏及び株式会社Study Valleyの田中氏、本事業へ協力しているInstitution for a Global Society株式会社の福原氏が登壇した。

プログラム

	時間	プログラム	内容
1	15:00-15:05	開会挨拶	経済産業省教育産業室 五十棲室長より、開会挨拶及び事業趣旨説明
2	15:05-15:10	プログラム説明	事務局より当日のプログラムについて説明
3	15:10-15:15	コアアドバイザーご挨拶	デジタルハリウッド大学大学院 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 佐藤氏よりご挨拶
4	15:15-16:05	先輩起業家の経験談	先輩起業家3名より、起業初期を中心とする経験談のご講演
—	16:05-16:15	休憩	—
5	16:15-17:05	車座トーク	イノベーターが先輩起業家を囲う形で、質問・お悩み相談等（15分×3セッション）
6	17:05-17:10	閉会挨拶	事務局より閉会挨拶
—	17:10-17:20	休憩	—
7	17:20-18:20	懇親会	自由歓談

登壇者



株式会社すみか
代表取締役

月館 海斗



株式会社Study Valley
代表取締役CEO

田中 悠樹



Institution for a Global Society株式会社
代表取締役

福原 正大

第1回 | 開催記録

- 先輩起業家の講演では、それぞれの登壇者より、起業初期を中心とした事業展開の経験談や、2021年度のEOL参加経験談等を語っていただいた。
- また、車座トークでは、採択イノベーターより顧客への営業・導入や資金調達等に関する質問が投げかけられ、先輩起業家から回答・アドバイスしていただいた。

● 講演の主なトピック

- ・ 起業のきっかけや課題意識
- ・ 事業展開におけるポイントや必要なマインドセット
- ・ 事業の方向性転換の経緯
- ・ 2021年度EOLに参加して良かったこと・後悔していること、EOLに参加するメリット

● 車座トークで寄せられた主な質問

- ・ 資金調達の方法やポイント
- ・ 社内メンバーの集め方
- ・ 学校への営業方法、導入戦略の立て方
- ・ 公教育の意思決定プロセスのポイント
- ・ 初期の顧客獲得方法
- ・ サービスの知名度を高める方法
- ・ プロダクトの改良方法、ユーザーからのフィードバックの活用方法
- ・ 知財戦略の立て方
- ・ 事業拡大の方法



第1回 | アンケート 回答状況

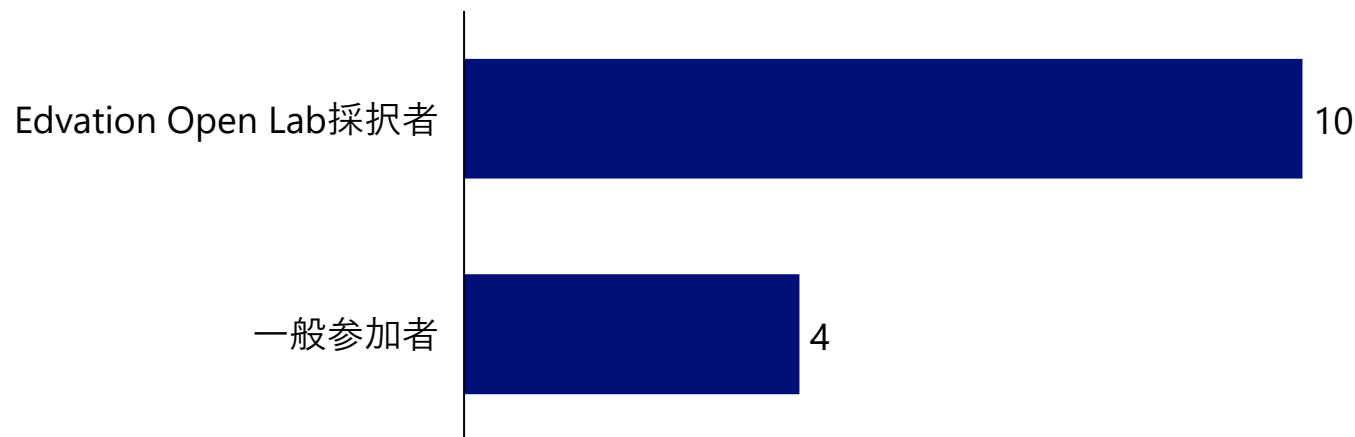
- Edvation Open Lab 2022 キックオフセミナー：11月30日（水）15時～
- 回答者は14人で、回答者の内訳は以下の通り。
 - 回答期間はセミナー終了後～2022年12月5日（月）

Edvation Open Lab 2022 キックオフセミナーアンケート 回答状況（人）

【設問】Edvation Open Labへの参加状況を教えてください。

※「Edvation Open Lab採択者」とは、本事業のメンタリング支援に採択されている方を指します。

※その他の方は「一般参加者」を選んでください。

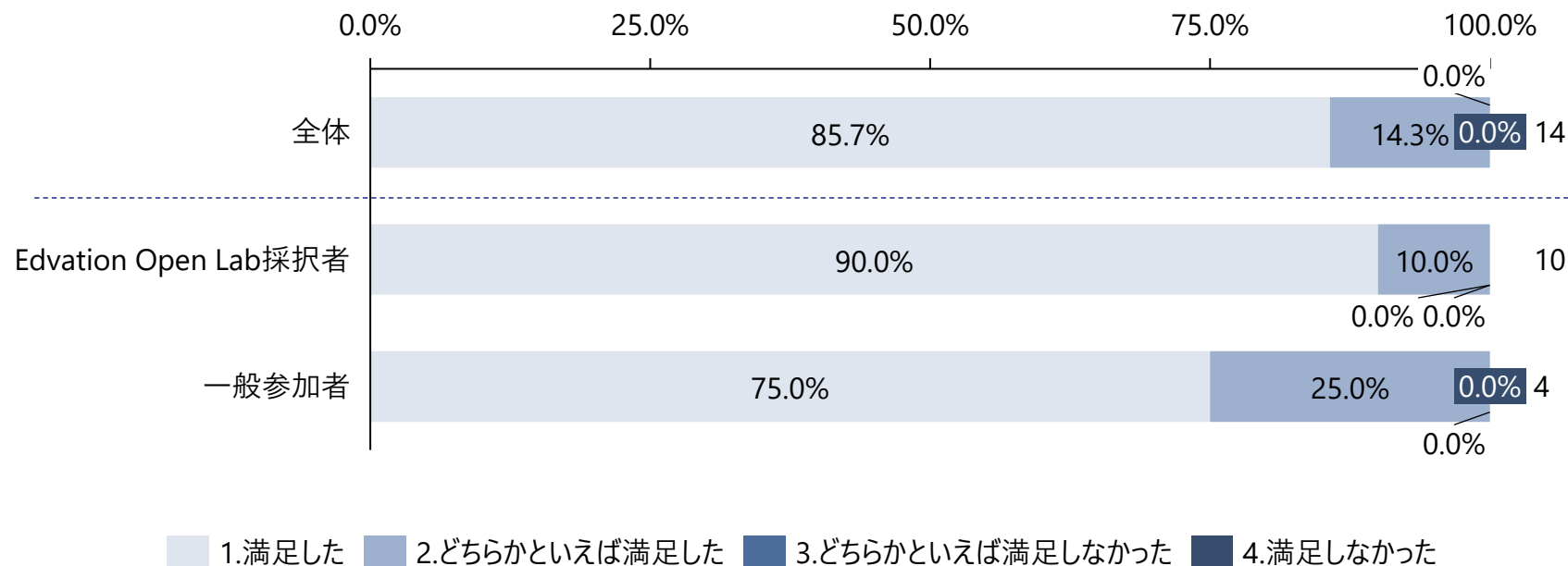


第1回 | アンケート 先輩起業家による講演

- 全ての回答者が満足・どちらかといえば満足であった。
- EOL採択者、一般参加者どちらも満足度は高かった。

先輩起業家による講演 満足度（％／末尾の数字は人数）

【設問】先輩起業家による講演の満足度を教えてください。



第1回 | アンケート 先輩起業家による講演

- 良い点として経験者のリアルな話に触れられたことをあげている声が多かった。
- 登壇者の領域やテーマが異なるため、イノベーターの関心・悩みに幅広に対応できたと考えている。

先輩起業家による講演 満足度の理由

【設問】先輩起業家による講演について、回答した満足度の理由があればご記入ください。

EOL採択者

- ・ 教育現場への事業展開を行うにあたっての重要事項を再確認することができた。
- ・ 具体的な公教育へのアプローチについて学びが多かった。
- ・ 関心のあった出資の話について、具体的な話を伺うことができたから。
- ・ 実体験をお話いただき大変勉強になりました。
- ・ それぞれフェーズの異なる御三方のお話だったので、幅広で学ぶ点が多かった。
- ・ 普段公開されることのない先行事例を共有していただけたことは、事業を推進するうえで一つの方向性を見出すことができました。
- ・ それぞれ異なるステージ、異なるテーマの先輩たちだったので、EdTech起業のリアルに触れやすかった。
- ・ 知識が増えた。
- ・ 弊社で感じ議論していた悩みにズバズバとあてはまる部分が多く、今後の事業展開を考えるうえで非常に参考になった。また御三方バラエティ豊かな方をそろえていただき、多様な角度で知識をインプットできた。

一般参加者

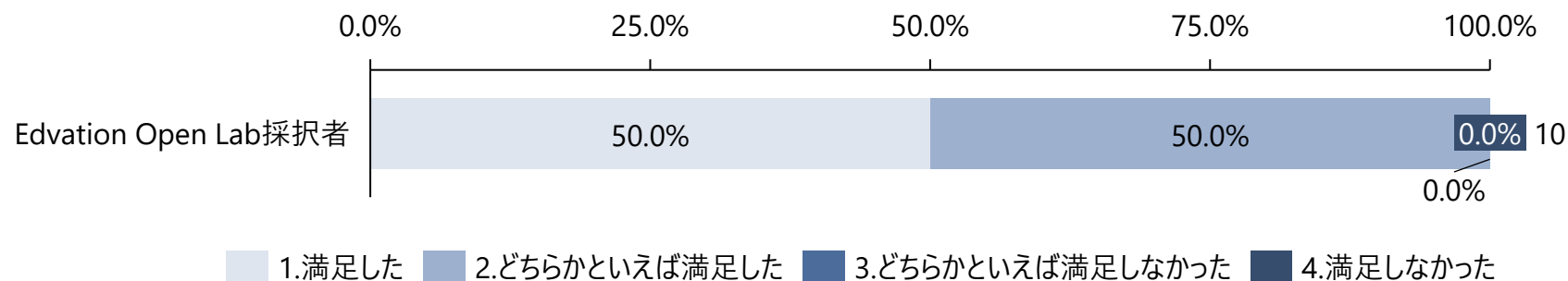
- ・ 皆さんの苦労している部分が聞けた。
- ・ 具体的な事例でワクワクするような内容でした。
- ・ 知り合いの月館さんを含め、教育（EdTech）によって社会を変えたい！という想いがある方々の貴重な経験談を聞くことができました。大変勉強になりました。ありがとうございました。
- ・ 経験者の講演がよかった。

第1回 | アンケート 車座トーク

- 全ての回答者が満足・どちらかといえば満足していた。

車座トーク 満足度（％／末尾の数字は人数）

【設問】（「Edvation Open Lab採択者」のみ）車座トークについての満足度を教えてください。



第1回 | アンケート 車座トーク

- 直接先輩起業家と話すことで、具体的な内容や直接知りたい内容について話すことができたとする声が多かった。
- もう少し話したいという声もあった。

車座トーク 満足度の理由

【設問】（「Edvation Open Lab採択者」のみ）車座トークについて、回答した満足度の理由があればご記入ください。

- 営業プロセス等について**具体的な打ち手**をお聞きすることができた。
- 公教育への展開について**具体的に**話ができ良かった。
- **もう少し時間がほしかった。**
- 時間という観点でどうしても限界があると思いますが、**9割自己紹介で時間が終わってしまいました。**
- 完全に私の責任ではありますが、移動中につき自身で質問できなかったため。
- **ピンポイント**でどのような手法、方法で進めていったのかなどの肌かんを知ることができました。
- **ぶっちゃけ話**が聞けた。またこちらの**悩みに合わせた回答**がもらえた、その回答も近しい領域で似たような苦勞をしている先輩ならではのものだと感じた。
- VCに関することなど聞きたいことが聞けた。
- 事前に質問事項を用意してセミナーに臨めればよかったと後悔した。

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第1回 | アンケート キックオフセミナー全体

- EOL採択者は先輩起業家やイノベーター同士のつながりができたことを歓迎していた。

キックオフセミナー全体 感想・ご意見

【設問】本セミナー全体を通じての感想またはコメントがあればご記入ください。

EOL採択者

- 引き続きどうぞよろしくお願いいたします。
- 教育業界に関わる方々の多彩な実績やご経験を直接お伺いでき大変有意義な時間でした。ありがとうございます。
- 具体的なブレイクスルーポイントがあればご教示いただきたい。
- 先輩起業家の話は非常に面白く刺激をいただきました。ありがとうございました。
- 業界のドメイン知識がある方々とお話する機会は少ないので、深いディスカッションができて楽しかったです。
- 素敵な運営ありがとうございます！引き続きどうぞ宜しくお願いいたします。
- 閉鎖的な業界なので横のつながりがなかなかできないなか、大変貴重な接点となりました。また他の採択された企業との交流がもっとできたらと思いました。
- 私個人の好みとしては、車座トークが一番満足度が高かったです
- 構成が良かったです。ありがとうございました。
- 多くの刺激をいただき大変感謝しております。近年オンラインが主体でしたが対面でこそ吸収できる想いがあるなと感じました。

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第2回 | 開催要項

- 第2回セミナーでは、採択イノベーターによるピッチを有識者（フィードバックメンバー）にフィードバックしてもらい、最終ピッチイベントに向けてピッチの活用方法・表現方法を学ぶ機会を提供した。
- なお、本セミナーは、採択イノベーターとフィードバックメンバー、事務局のみで実施した。



項目	内容
タイトル	Edvation Open Lab 2022 第2回セミナー
日時	2022年12月22日（木）15:00-18:00
会場	BASE Q HALL1 + HALL2 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1丁目1-2 東京ミッドタウン日比谷 6F
オンライン配信	Zoom
参加人数	対面参加16名（事務局を除く）+Zoom参加2名

第2回 | プログラムとフィードバックメンバーの紹介

- 懇親会を合わせ、計3時間で実施した。
- 2022年度の本事業メンターを務めた株式会社城南進学研究社の水野氏、齋藤氏に加えて、アマゾンウェブサービスジャパン合同会社の尾島氏及び株式会社エデュテクノロジーの高井氏に、採択イノベーターのピッチに対するフィードバックをいただいた。

プログラム

	時刻	プログラム	内容
1	15:00-15:03	開会挨拶及び プログラム説明	事務局より開会挨拶及び 当日のプログラムについて説明
2	15:03-15:10	フィードバックメンバー自己紹介	フィードバックメンバーの皆様より自己紹介
3	15:10-15:55	模擬ピッチ&フィードバック (前半)	2部屋にわかれて、以下を3セッション実施 ・ 採択イノベーターのピッチ（4分） ・ フィードバック（10分）
—	15:55-16:00	休憩	—
4	16:00-16:45	模擬ピッチ&フィードバック (後半)	2部屋にわかれて、以下を3セッション実施 ・ 採択イノベーターのピッチ（4分） ・ フィードバック（10分）
—	16:45-16:50	休憩	—
5	16:55-17:15	総評・ラップアップ	フィードバックメンバーの皆様より ピッチの感想・改善点等のコメント
6	17:15-17:20	閉会挨拶	事務局より閉会挨拶
7	17:20-18:00	懇親会	自由歓談

フィードバックメンバー

株式会社城南進学研究社
学校教育ソリューション事業部 部長

水野 雅恭

横浜市立鴨居中学校 元校長
株式会社城南進学研究社 エグゼクティブアドバイザー

齋藤 浩司

アマゾンウェブサービスジャパン合同会社 パブリックセクター
教育事業本部 初等中等教育/EdTech営業部 アカウントエグゼクティブ

尾島 菜穂

株式会社エデュテクノロジー
ストラテジックデザイナー

高井 潤

第2回 | 開催記録

- 模擬ピッチ&フィードバックでは、それぞれの採択イノベーターよりピッチが行われ、フィードバックメンバー及び他の採択イノベーターより、ピッチの内容や構成等について、指摘や質問があった。
- 総評・ラップアップでは、フィードバックメンバーより、ピッチの練習方法等について、アドバイスをいただいた。

● 模擬ピッチ&フィードバックの主な指摘事項

- ・ 自社にとってのピッチ対象者が、ピッチを聞くうえで注目するポイント
 - ✓ 自治体や教育委員会が注目するポイント
 - ✓ 教員が注目するポイント
- ・ ピッチのストーリー構成方法
 - ✓ 伝えたい対象に響かせるためのストーリー構成方法
 - ✓ 自社事業に込めた想いを伝えるためのストーリー構成方法
- ・ スライド資料作成のテクニック
 - ✓ 動画の活用方法
- ・ 話し方・プレゼンのテクニック
 - ✓ プレゼン時の表情

● 総評・ラップアップの主なトピック

- ・ ピッチで得られる機会
- ・ ピッチの練習方法
- ・ ピッチのストーリー構成方法



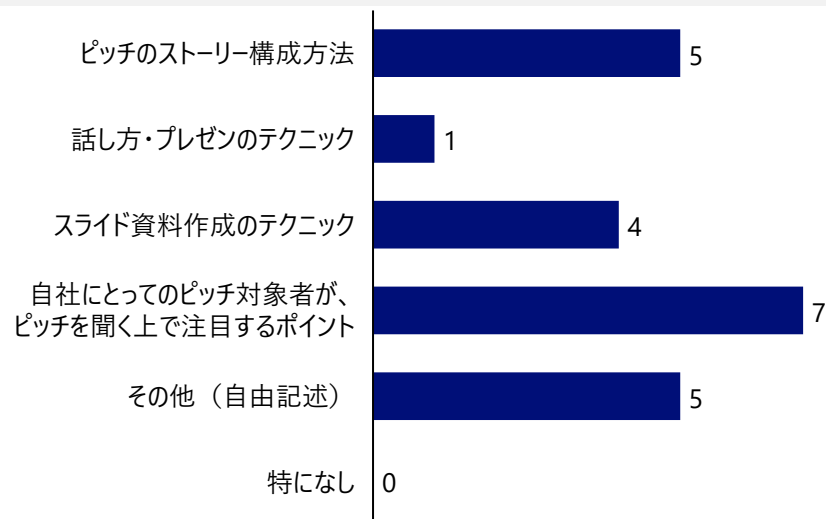
第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 2節 セミナー+ミートアップイベント

第2回 | アンケート 回答状況とセミナーの成果

- Edvation Open Lab 2022 第2回セミナー：12月22日（木）15時～
- 回答者は13人（本事業のメンタリング支援に採択された12事業者のうち参加した13名から回収）。回答期間はセミナー終了後～12月26日（月）。
- 事前の期待通り、ピッチ対象者の注目ポイントについて学べたイノベーターが多かった。

セミナーを通して学べたこと（人）

【設問】今回のセミナーを通してどのようなことが学べましたか。（いくつでも）

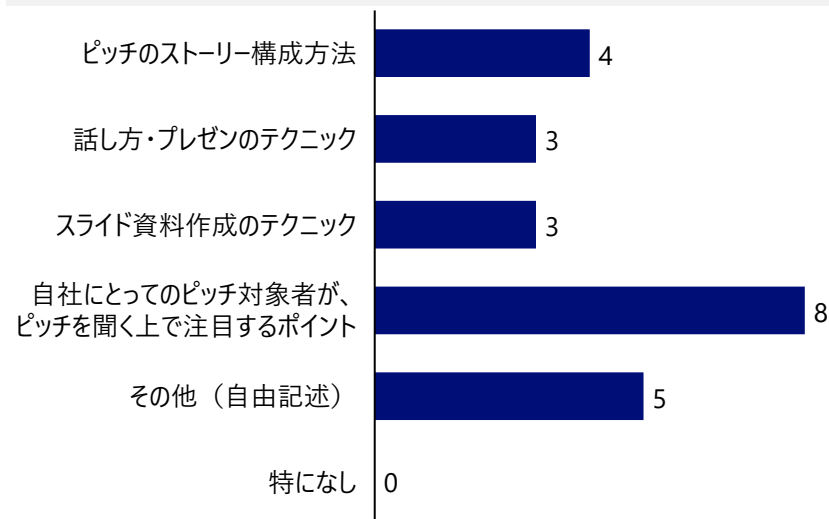


【「その他」の内容】

- ・ 他社の事業の解像度や特徴を把握でき、コメントをすることで自分自身も学ぶことができた。
- ・ いくつかのアイデア。
- ・ 事業方向が少し曖昧な事業ピッチだったので、解像度がより上がりました。
- ・ 4分という短い時間のなかで何が刺さるか。
- ・ 参加ができなかったため。

（参考）セミナー実施前の期待

【設問】ピッチに関して、特にどのようなことを学びたいですか？



【「その他」の内容】

- ・ 話すのはすごく得意なのですが、なぜかピッチになると緊張してしまいます。

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

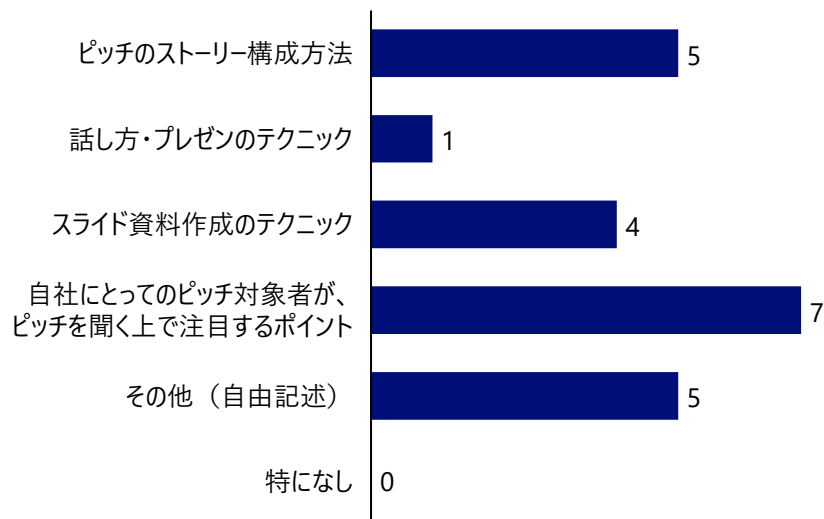
（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第2回 | アンケート セミナーの成果

- 事前の期待通り、ピッチ対象者の注目ポイントについて学べたイノベーターが多かった。

セミナーを通して学べたこと（人）

【設問】今回のセミナーを通してどのようなことが学びましたか。（いくつでも）



【「その他」の内容】

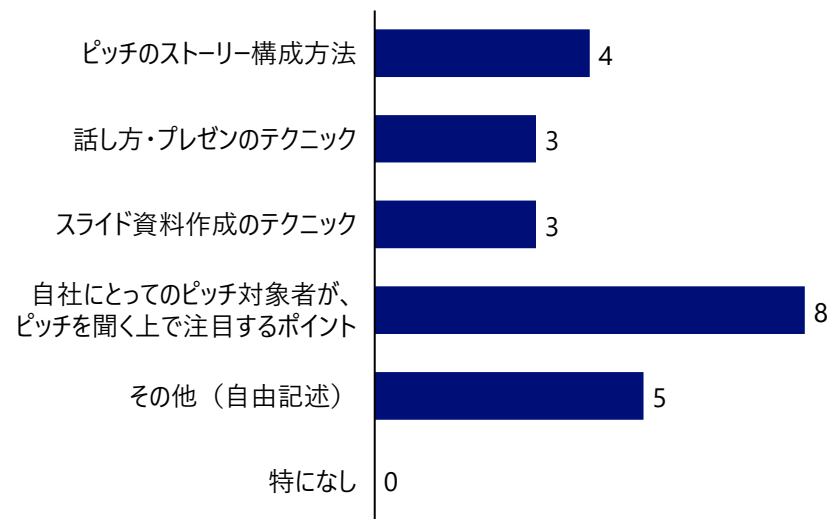
- ・ 他社の事業の解像度や特徴を把握でき、コメントをすることで自分自身も学ぶことができた。
- ・ いくつかのアイデア。
- ・ 事業方向が少し曖昧な事業ピッチだったので、解像度がより上がりました。
- ・ 4分という短い時間のなかで何が刺さるか。
- ・ 参加ができなかったため。

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

（参考）セミナー実施前の期待

【設問】ピッチに関して、特にどのようなことを学びたいですか？



【「その他」の内容】

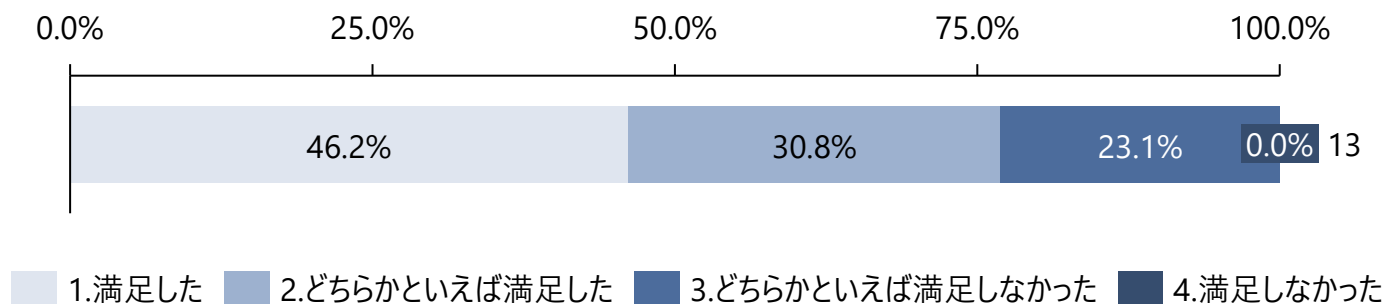
- ・ 話すのはすごく得意なのですが、なぜかピッチになると緊張してしまいます。

第2回 | アンケート セミナー満足度

- ほとんどの参加者にご満足いただけた。

第2回セミナー 満足度（％／末尾の数字は人数）

【設問】 今回のセミナーの満足度を教えてください。



第2回 | アンケート セミナー満足度（満足した方の理由）

- 多様な立場の方がフィードバックerとして参加していたこと、懇親会も含めて多角的にフィードバックをもらえたことが満足感につながっていた。
- 各自のピッチ趣旨を事前共有することや、イノベーター同士の意見交換をもっと行うことで、より有意義になるという意見もあった。

第2回セミナー 満足度の理由

【設問】今回のセミナーについて、回答した満足度の理由があればご記入ください。

セミナーに満足した参加者

- 教育委員会等普段会わない方たちの考え方を学ぶ機会になった。
- メンターの方にフィードバックをいただけたことはもちろんのこと、つながりを持てたことは何よりです。
- ピッチのフィードバックもそうだがその後の懇親会でのフィードバックがすごく良かったです。
- それぞれの方の反応の仕方がアドバイスをもらえるとともに確認できたから。
- 多くの識者からのご意見をいただき事業構築の参考となった。
- 今回も多岐にわたる教育業界の先輩方と呼んでいただき、貴重なフィードバックの機会を作っていただきありがとうございました。"ピッチの目的は？"を問われる大変学びの多い時間でした。私もピッチを作るうえで、相手は誰なのか？というところを明確に確認できていなかったため、勝手に未来の教育系協業相手の方を想像して資料を用意しました。ただ他の皆さんそれぞれピッチの想定してきた目的がバラバラだったようで、事前に統一できていると(目的を示してくださったり、フィードバックにきていただける方を事前に共有していただくことが可能であれば)フィードバックも充実してより良くなると思いました。また、ピッチする側としても、聞く立場としても、もう少しピッチ時間が長いと嬉しいです。内容を詰めすぎて伝えきれず、フィードバックをするのに理解しきれず、というところがありました。また、ご提案なのですが、イノベーター同士、気軽な感じでもお互いフィードバックできるものがあれば嬉しいです。せっかく教育事業でより絞った業界の方からの貴重な意見なので、些細なことでも聞きたいです。また時間がなくフィードバックできなかったものもあったので、質問などは口頭で聞いて、ちょっとした意見、アドバイス(good .more)は付箋など気軽なもので共有するような形があるといいなと思いました。
- 場数を踏むきっかけとなった、メンターの方のコメントが的確だった。
- 参加ができなかったため。

(出所) セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

(注) 原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第2回 | アンケート セミナー満足度（満足しなかった方の理由）

- ピッチの趣旨を聞き手と共有することについては満足度が低い方からも指摘があった。
- また、各イノベーターの深い悩みには対応できなかった点もあるため、今後もメンタリングを通じた支援が重要になると考える。

第2回セミナー 満足度の理由

【設問】 今回のセミナーについて、回答した満足度の理由があればご記入ください。

セミナーに満足しなかった参加者

- ・ コメンテーターによって求めている要素が異なる印象がありまして、事前に誰に何を伝えるためのピッチなのかを明確にしたうえで構成した方が統一感があり、ディスカッションの深さも出せると思いました。
- ・ いただいたFBのなかに、新しい気づきや試していない仮説がほとんどなかったため（懇親会には参加させていただいていないため、その前のパートに限ってのお話です）。
- ・ 内容に突っ込んだ専門的な質問やアドバイスをもらえることを期待していたが、そうはならなかった（直前のメンタリングでそのような質問・アドバイスをいただけたので、無意識のうちにそれと比較してしまってるかもしれませんが）。

（出所） セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

（注） 原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第2回 | アンケート 第2回セミナー全体

- イノベーター同士で意見交換できたことや懇親会での議論・ネットワーク作りが好評であった。
- 改善点はピッチの運営方法に関するものが多かった。

キックオフセミナー全体 感想・ご意見

【設問】本セミナー全体を通じての感想またはコメントがあればご記入ください。

良かった点

- ・ 他社のモデルに対して質疑応答やコメントをすることは、非常に価値のある時間だと思いました。今回もありがとうございました。
- ・ 他の企業様のピッチを聞くことができたのは、自社事業にとっての学びもあり良かったです。
- ・ 自社のピッチ資料で足りない情報、取り組むべきことが明確になりました。本当に貴重な機会でした。次回に向けて改善したいと思います。
- ・ 今後もつながりを創出できるような場であっていただきたいと思います。
- ・ 懇親会でのフィードバックが本当に勉強になりました。毎回講師の皆さんの取り合いになるので後日でもいいので個別にフィードバックもらえたらすごく嬉しいなと思いました。
- ・ 大変貴重な機会を作っていただきまことにありがとうございます。

改善点・ご意見

- ・ 他のよくあるピッチ大会に合わせる分数にして欲しかった。
- ・ 以降のセミナーの時期・内容を一通り事前に教えていただけるとありがたいです。
- ・ 設定で誰に対してのピッチかを明確にするとより深掘りできるかと思いました。
- ・ 私の問題ですが、当日遅れての参加かつ懇親会に出られずもったいなかったと思っています。

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 2節 セミナー+ミートアップイベント

第3回 | 開催要項

- 第3回セミナーでは、教育委員会関係者3名を招き、教育現場におけるEdTech導入のニーズを知るためのパネルディスカッションを行った。
- また、パネルディスカッション後にミートアップイベントを開催し、参加者が交流する機会を提供した。



Edvation Open Lab 2022
ニーズキャッチアップセミナー

参加無料

教育現場におけるEdTech導入のリアル

1.26 木 15:00-18:00

会場: BASE Q / YouTube Live

登壇者

- 山岸太郎氏 (群馬県教育委員会事務局 総務課 デジタル教育推進室 指導主事)
- 山本純氏 (埼玉県久保市教育委員会教育政策課 指導主事兼情報技術GIGAスクール推進室長)
- 齋藤直樹氏 (経済産業省教育産業部 係長 (三基県教育委員会からの出向))

対象者

教育/EdTech業界で活動するスタートアップ企業、教育/EdTech業界での起業を検討されている方、幼児教育関係者、学校・教育委員会関係者、塾関係者、その他EdTechに興味をお持ちの方々

主催: 経済産業省 事務局: 株式会社 野村総合研究所

YouTubeアーカイブ配信: <https://youtu.be/y2aZPsMI0pY>

項目	内容
タイトル	Edvation Open Lab 2022 ニーズキャッチアップセミナー「教育現場におけるEdTech導入のリアル」
日時	2023年1月26日（木）15:00-18:00
会場	BASE Q HALL1 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1丁目1-2 東京ミッドタウン日比谷 6F
オンライン配信	YouTube Live（「パネルディスカッション」まで）
参加人数	対面参加22名（事務局を除く）+ ライブ配信視聴数67

第3回 | プログラムと登壇者の紹介

- ミートアップイベントを合わせ、計3時間で実施した。
- 教育委員会関係者として、群馬県教育委員会事務局の山岸氏、埼玉県久喜市教育委員会の山本氏、三重県教育委員会からの出向で経済産業省の齋藤氏が登壇した。

プログラム

	時刻	プログラム	内容
1	15:00-15:10	開会挨拶及び プログラム説明	事務局より開会挨拶及び 当日のプログラムについて説明
2	15:10-16:30	パネルディスカッション	各登壇者より自己紹介後、以下の内容について、パネルディスカッションを実施 ・ EdTechイノベーターと教育現場が出会うきっかけ、導入の経緯 ・ EdTechイノベーターと連携するうえで苦労した点、良かった点 ・ 今後も導入したいEdTechツールとその理由
3	16:30	閉会挨拶	事務局より閉会挨拶
4	16:30-18:00	ミートアップイベント	冒頭に採択イノベーターによるアピールタイム（1社30秒程度）を設け、その後自由歓談

登壇者



群馬県教育委員会事務局
総務課デジタル教育推進室 指導主事

山岸 太郎



埼玉県久喜市教育委員会 教育部指導課
指導主事兼指導課付GIGAスクール推進室長

山本 純



経済産業省 教育産業室 係長
（三重県教育委員会からの出向）

齋藤 直樹

第3回 | 開催記録

- パネルディスカッション冒頭の自己紹介では、それぞれの登壇者の経歴に加え、教育委員会や経済産業省の取り組みが紹介された。
- パネルディスカッションでは、事務局からの質問に加え、Slidoというツールを用いて聴講者からも質問を受けつけ、登壇者に回答いただいた。
- ミートアップイベントでは、イノベーターと教育関係者の間で今後につながる交流が生まれた。

● パネルディスカッションの主な質問

- EdTechイノベーターと教育現場が出会うきっかけ、導入の経緯
 - ✓ 導入している/導入予定のEdTechツール提供事業者と出会ったきっかけ
 - ✓ 導入を決定するまでの検討プロセス
 - ✓ EdTechイノベーターが教育現場とつながるために必要なこと
 - ✓ 事業者が教育現場のニーズをキャッチアップする方法
 - ✓ 公共調達前の企業との付き合い方
 - ✓ 教育委員会窓口の分担
 - ✓ 補助金を使って導入したEdTechツールの事例
- EdTechイノベーターと連携するうえで苦労した点、良かった点
- 今後も導入したいEdTechツールとその理由



第3回 | アンケート 回答状況

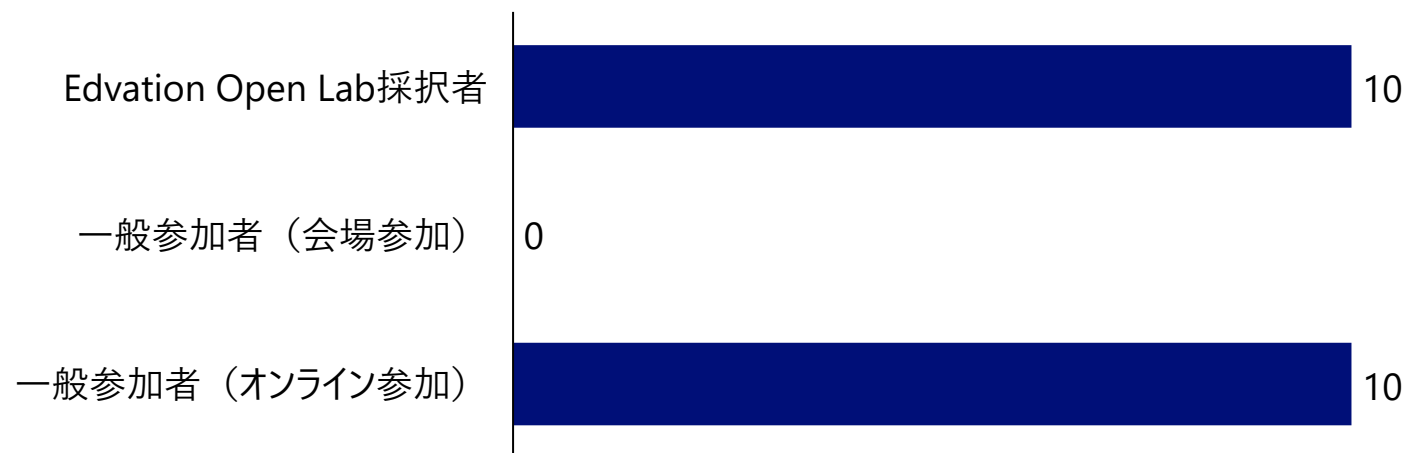
- Edvation Open Lab 2022 ニーズキャッチアップセミナー：2023年1月26日（木）15時～
- 回答者は20人で、回答者の内訳は以下の通り。
 - 回答期間はセミナー終了後～2023年2月1日（水）

Edvation Open Lab 2022 ニーズキャッチアップセミナーアンケート 回答状況（人）

【設問】Edvation Open Labへの参加状況を教えてください。

※「Edvation Open Lab採択者」とは、本事業のメンタリング支援に採択されている方を指します。

※その他の方は「一般参加者」を選んでください。

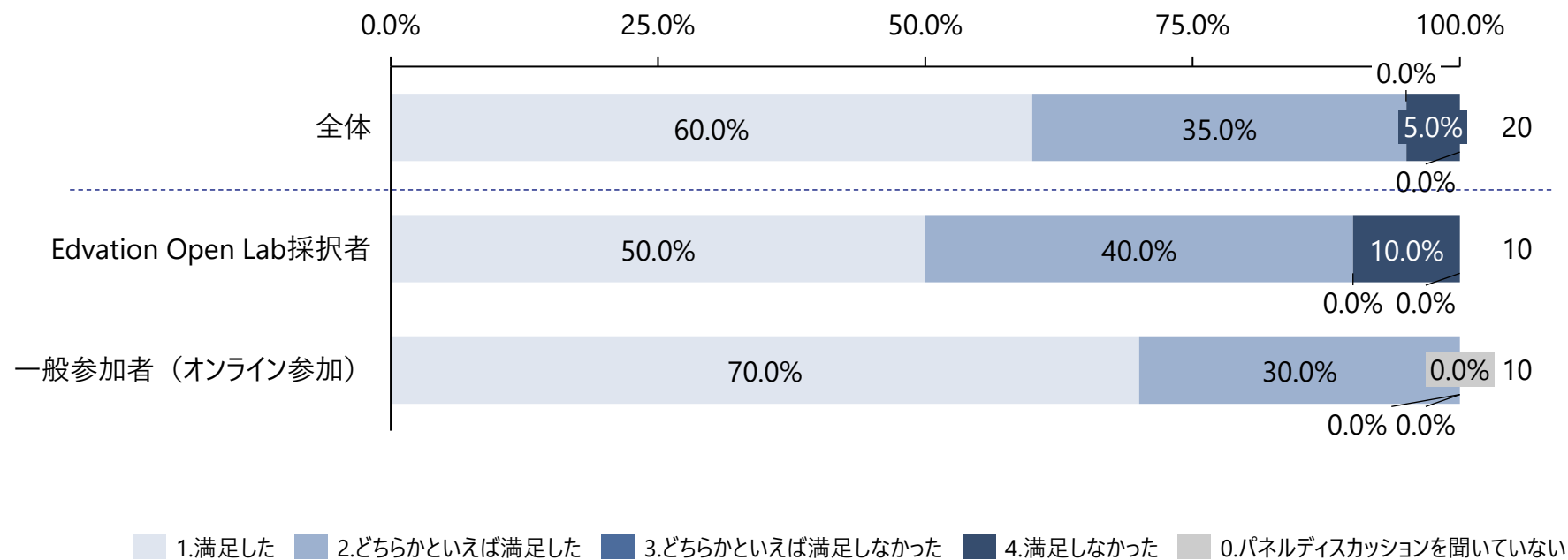


第3回 | アンケート パネルディスカッション

- EOL採択者、一般参加者どちらも満足度は高かったが、EOL採択者のなかには満足しなかった参加者もいた。

パネルディスカッション 満足度（％／末尾の数字は人数）

【設問】パネルディスカッションの満足度を教えてください。



第3回 | アンケート パネルディスカッション

- 教育委員会や公立学校の意思決定プロセス・考えを知らない参加者が多く、具体的な話を聞くことで理解が深まり、特にイノベーターにとってはつながるためのヒントになったことが満足度につながった。
- 不満足とされた参加者も、気づきを持ち帰っていただけた。

パネルディスカッション 満足度の理由

【設問】（パネルディスカッションに参加した方のみ）パネルディスカッションについて、回答した満足度の理由があればご記入ください。

	EOL採択者	一般参加者
満足	- 公立小学校・中学校・高校は直接的に顧客になるセグメントはなかったですが、公共性の高いセグメントの購買行動に共通する部分はあるはずで、ヒントをいただけたように思うため。 - 自治体のリアルな話を多々伺えたから、またミートアップで直接自治体の方とつながれたから。 - 実際に教育委員会の方、特に事業者と連携経験のある方の話が聞けたのは貴重な機会だったから。 - ニーズについて把握できた。 - イノベーター目線で教育委員会への切り込み方を模索する形で進行していただけたのがありがたかった。 - 自治体営業の難しさを改めて確認することができました。 - 導入の難易度が具体的に、理由含め理解できたため。 - 内容的にはすごい貴重なお話ではありましたが、私のサービスの対象年齢や親和性が高くなかったため、どちらかといえばを選択させていただきました。	- 教育委員会についてはわからないことが多かったが、今回聞きたい内容がかなり含まれていたため。 - 登壇者の方々の生のお声をお聞きできたから。 - 教育委員会の方のスタンス、意思決定までのスケジュール感を理解できました。 - 簡潔明瞭でよくわかった。 - 教育・行政・民間のスピード感や予算のたて方を含め、登壇者たちからのそれぞれの立場、状況をふまえた話を聞くことができたから。 - 営業先の回り方、予算についての忌憚無いご意見など参考になりました。 - 経済産業省が探求的な学びに対して事業を行っていることを知れてよかった。ただし、私自体、教育委委員会と事業者のマッチングについては、自分の関心事ではなかった。 - 教育現場の思考の再認識ができた。
不満足	想定範囲内の回答が多く、新たな気づきをあまり得られませんでした。他方で、どなたも「実績」というキーワードをおっしゃっていて、実績があることの重要性を改めて感じた。	—

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

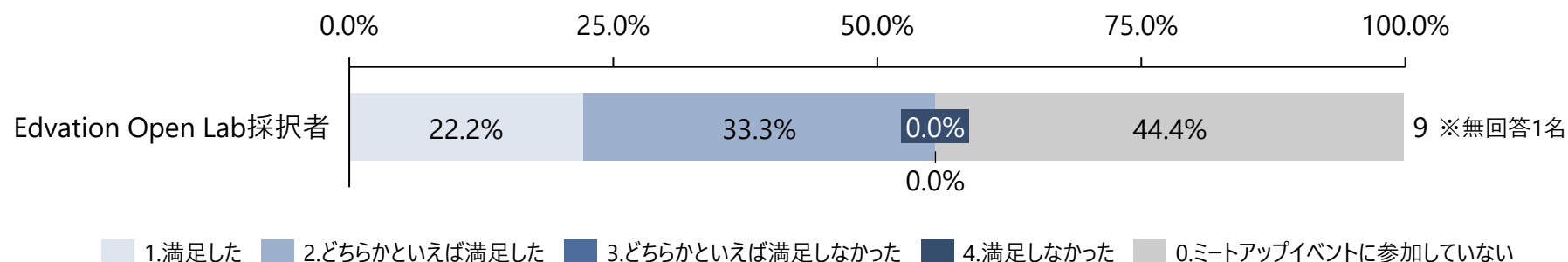
（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第3回 | アンケート ミートアップイベント

- ミートアップイベントに参加した採択者は全員、ミートアップイベントについて満足・どちらかといえば満足していた。
 - オンライン参加等の都合でミートアップイベントに参加しなかった採択者もいた。

ミートアップイベント 満足度（%/末尾の数字は人数）

【設問】（「Edvation Open Lab採択者」もしくは「一般参加者（会場参加）」のみ）ミートアップイベントの満足度を教えてください。



第3回 | アンケート ミートアップイベント

- 教育委員会の方等、新たなつながりを提供することができた。
- 新しいつながりをもう少し得たいという声もあった。

ミートアップイベント 満足度の理由

（「Edvation Open Lab採択者」もしくは「一般参加者（会場参加）」でミートアップイベントに参加した方のみ）

【設問】ミートアップイベントについて、回答した満足度の理由があればご記入ください。

- ・ 直接教育委員会の方とつながることができたため。
- ・ 初めて対面で参加をさせていただいたか、イノベーターの方々含め、参加者と意見交換ができ、有意義な時間を過ごすことができた。
- ・ 登壇いただいた方々へのご挨拶及び今後の展望についての共有ができた。
- ・ 既存のつながりの方と改めてご挨拶できたのはよかったが、新しいつながりが多くないと感じた。
- ・ 次につながる名刺交換ができた。

第3回 | アンケート ニーズキャッチアップセミナー全体

- 教育現場の実態を知り、つながりを作る場について、肯定的な声が多かった。
- ミートアップイベントでより交流しやすくなるためのご意見もいただいた。

ニーズキャッチアップセミナー全体 感想・ご意見

【設問】本セミナー全体を通じての感想またはコメントがあればご記入ください。

EOL採択者

- 今日は今までで一番参考になりました。素晴らしい機会をありがとうございました。
- 教育委員会の方のパネルディスカッションは、非常に勉強になることばかりだった。ネットワーキングの時間も十分取られていたが、足りないくらいに参加者みなさんの話がもっと時間をとって聞きたいものばかりだった。今後とも何卒よろしくお願いいたします。
- 大変参考になりました。一般論に終始するのではなくイノベーター目線で情報を提供いただき大変ありがたいです。引き続きよろしくお願いいたします。
- イノベーター以外の人の名札が見えないので判断できない。全員ちゃんと見えるように意識してほしいです。

一般参加者

- ありがとうございました。
- 勉強になりました。有難うございました。
- 貴重な機会をありがとうございます。現地で齋藤様とお話しできればと感じております。
- 今後の不登校をふまえた取り組みに取り入れたい。
- 予算や資金、説得の仕方やエビデンスについて触れられることはあまり多くないため、とても興味深く聞かせていただきました。
- 補助金の申請は 学校がわもそうかと思いますが、スタートアップがわ、特に私どものようなシードにとって申請へのハードルは高いです。活用が難しく、商社など、どこかの機関に申請サポート&営業いただけないか？ と考えることがあります。透明性の問題もあるので、どのような形が良いのか検討は必要ですが、「予算と現場の意見」この二つの問題をを解決するため、よろしくお願いいたします。
- Slidoに記した内容について、経済産業省に聞いてみたい。
- 今回のような教育現場と企業とをつなぐセミナーはとても有意義だと感じました。

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 2節 セミナー+ミートアップイベント

第4回 | 開催要項

- 第4回セミナーでは、VC（ベンチャーキャピタル）・CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）関係者及びVC等から出資を受けるイノベーター計4名を招き、資金調達におけるポイントを学ぶためのパネルディスカッションを行った他、経済産業省新規事業創造推進室長石井氏がスタートアップ政策を紹介した。
- また、パネルディスカッション後にミートアップイベントを開催し、参加者が交流する機会を提供した。



Edvation Open Lab 2022
資金調達におけるポイントセミナー

参加無料

EdTechサポーター（VC・CVC）の本音

1.30月 15:00-18:00
会場：BASE Q / YouTube Live

登壇者

- （パネルディスカッション）
 - 株式会社学研ホールディングス 執行役員 経営戦略室長 / 株式会社 Gakken LEAP 取締役 CVC本部長 丸山洋氏
 - 株式会社プラスワン・ジャパン PlusOne Japan, Inc. 代表 栗原聡氏
 - （スタートアップ政策紹介）
 - 経済産業省 経済産業政策局 産業創造課 新規事業創造推進室長 石井芳明氏
- VC・CVCとEdTechイノベーターによるパネルディスカッション
- 採択事業者によるエレベーターピッチ
- 経済産業省による最新のスタートアップ政策紹介
- ミートアップイベント（交流会）

対象者

教育/EdTech業界で活動するスタートアップ企業、教育/EdTech業界での起業を検討されている方、VC・CVC・金融機関等、EdTechスタートアップ企業との提携を検討されている事業会社、その他EdTechに興味をお持ちの方々

主催：経済産業省 事務局：株式会社 野村総合研究所

YouTubeアーカイブ配信：<https://youtu.be/Sb17m35OWAc>

項目	内容
タイトル	Edvation Open Lab 2022 資金調達におけるポイントセミナー「EdTechサポーター（VC/CVC）の本音」
日時	2023年1月30日（月）15:00-18:00
会場	BASE Q HALL1 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1丁目1-2 東京ミッドタウン日比谷 6F
オンライン配信	YouTube Live（「パネルディスカッション」まで）
参加人数	対面参加21名（事務局を除く）＋ライブ配信視聴数36

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 2節 セミナー+ミートアップイベント

第4回 | プログラムと登壇者の紹介

- ミートアップイベントを合わせ、計3時間で実施した。
- VC/CVC関係者としてインクルージョン・ジャパン株式会社の寺田氏、株式会社学研ホールディングスの丸山氏、VC等から出資を受けるイノベーターとして株式会社プラスワン・ジャパンの栗原氏、Holoeyes株式会社の新城氏、さらに経済産業省 新規事業創造推進室長の石井氏が登壇した。

プログラム

	時間	プログラム	内容
1	15:00	開会挨拶	事務局より開会挨拶
2	15:00-15:05	プログラム説明	事務局より当日のプログラムについて説明
3	15:05-16:45	パネルディスカッション	各登壇者より自己紹介後、以下の内容について、パネルディスカッションを実施 ・ 出資の経緯・決め手、資金調達のポイント、VC/CVCとの付き合い方 ・ EdTechイノベーションの可能性とハードル ・ 公益的事業・教育業界×Techにおけるイノベーションの可能性・障壁 ・ アドバイス・メッセージ
—	16:45-16:55	休憩	—
4	16:55-17:05	採択イノベータ紹介	採択イノベーターによるアピールタイム
5	17:05-17:35	スタートアップ政策紹介	経済産業省新規事業創造推進室 石井室長より、スタートアップ政策の方針を紹介
6	17:35	閉会挨拶	事務局より閉会挨拶
7	17:35-18:00	ミートアップイベント	自由歓談

登壇者



インクルージョン・ジャパン株式会社
取締役
寺田 知太



株式会社学研ホールディングス 執行役員 経営戦略室長 /
株式会社Gakken LEAP 取締役 CVC本部長
丸山 洋



株式会社プラスワン・ジャパン
代表
栗原 聡



Holoeyes株式会社
取締役COO
新城 健一



経済産業省 経済産業政策局 産業創造課
新規事業創造推進室長
石井 芳明

（注）株式会社学研ホールディングスは、CVCとしてプラスワン（PlusOne, Inc.）およびHoloeyes 株式会社に対し出資をしている

第4回 | 開催記録

- パネルディスカッションでは、事務局からの質問に加え、Slidoというツールを用いて聴講者から質問を受けつけ、登壇者に回答いただいた。
- スタートアップ政策紹介では、スタートアップ5か年計画についてご紹介いただいた。
- ミートアップイベントでは、イノベーターとVC/CVC等の間で今後につながる交流が生まれた。

● パネルディスカッションの主な質問

- 出資の経緯・決め手、資金調達のポイント、VC/CVCとの付き合い方
 - ✓ 出資を受けるタイミング、出資者を選択した理由
 - ✓ 投資を受けるタイミング、投資先を選択した理由
 - ✓ 学研がプラスワン、Holoeyesに支援するようになった経緯、特に出資を判断した決め手
 - ✓ VCとしての出資判断（市場・ポジショニングや成長可能性・財務リターン）
 - ✓ 多様化するVCを大まかな分類、イノベーターとして使い分けることの重要性
- EdTechイノベーションの可能性とハードル
 - ✓ 公益的事業・教育業界×Techにおけるイノベーションの可能性・障壁
 - ✓ EdTechイノベーター等、教育業界スタートアップに感じる課題や改善点、その乗り越え方
- 次代のイノベーターに対するアドバイス・メッセージ



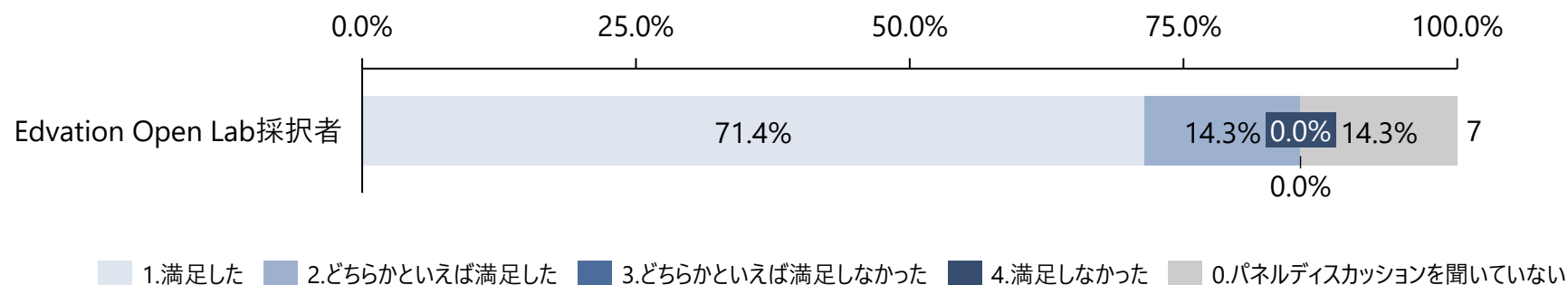
第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 2節 セミナー+ミートアップイベント

第4回 | アンケート 回答状況・パネルディスカッション

- Edvation Open Lab 2022 資金調達におけるポイントセミナー：2023年1月30日（月）15時～
- 回答者は7人（Edvation Open Lab採択者）で、回答期間はセミナー終了後～2023年2月1日（水）。
- パネルディスカッションについて、全ての回答者が満足・どちらかといえば満足であった。

パネルディスカッション 満足度（％／末尾の数字は人数）

【設問】パネルディスカッションの満足度を教えてください。



第4回 | アンケート パネルディスカッション

- 資金調達の実態について、VC/CVCとイノベーターの両面から話を聞いたことや、資金調達の判断基準等のリアルな話が満足度につながり、前向きな気持ちになれた参加者もいた。

パネルディスカッション 満足度の理由

【設問】（パネルディスカッションに参加した方のみ）パネルディスカッションについて、回答した満足度の理由があればご記入ください。

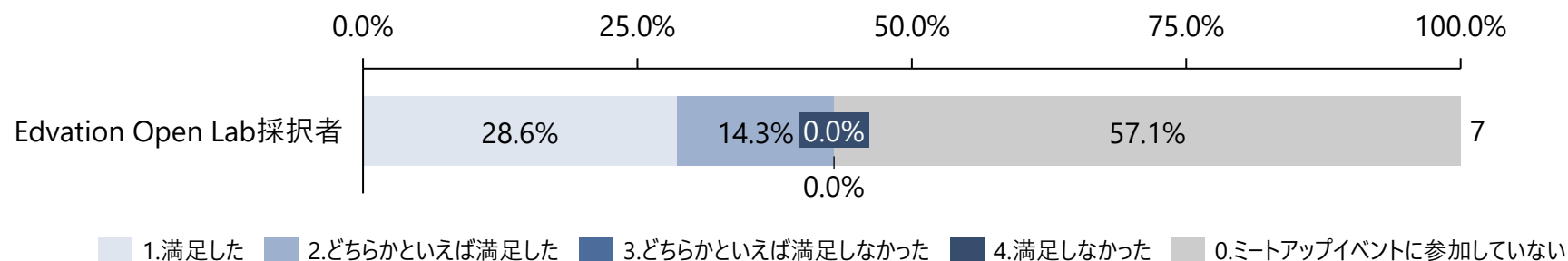
- ・ 資金調達に向けての判断材料について知ることができた。
- ・ イノベーターからの実際の声とそのイノベーターを出資したCVCの話は貴重な視点でした。
- ・ 実体験基づいたお話がきけた。
- ・ 私はセールスチームのマネージャーという立場なので直接資金調達には関わらない立場であるものの、**中身や苦労などを聞けてすごく勉強になりました。**
- ・ VC側との面談に対するポイントと心構えを伺えたのでよかった。特に印象に残っていることは「（VC側として）進捗を定期的に教えてほしい）」という言葉と「出資を受ける側として、VC面談を壁打ちと捉えても良いのでは」という言葉でした。**自分が必要以上に身構えていたことに気づくことができました。**

第4回 | アンケート ミートアップイベント

- 全ての回答者が満足・どちらかといえば満足していた。
- 参加者同士のつながりを作ることができたという声があった。

ミートアップイベント 満足度（％／末尾の数字は人数）

【設問】（「Edvation Open Lab採択者」もしくは「一般参加者（会場参加）」のみ）ミートアップイベントの満足度を教えてください。



ミートアップイベント 満足度の理由

（「Edvation Open Lab採択者」もしくは「一般参加者（会場参加）」でミートアップイベントに参加した方のみ）

【設問】ミートアップイベントについて、回答した満足度の理由があればご記入ください。

- ・ 興味を持っていた方からのお声掛けをいただき、有意義な時間となりました。
- ・ 寺田様に挨拶できなかったのが心残りでした。
- ・ つながりたい関係者とつながることができたので。

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第4回 | アンケート 資金調達におけるポイントセミナー全体

- 資金調達に係るサポーターへの関心が深まっていた。

資金調達におけるポイントセミナー全体 感想・ご意見

【設問】本セミナー全体を通じての感想またはコメントがあればご記入ください。

- 今日のセッションを通じて教育系は跳ねることが難しくいわゆる急成長を軸とした業界、産業ではないことを改めて感じました。だからこそ資金調達の方法を模索するとともに、**教育とは一見して関係ないと思える部分と掛け合わせて成長するための仕組みも考えるのもありだな**と感じました。インパクト投資に明るいプレイヤーの話を聞いてみたいと思いました。
- VCとして、日本のIPOを主導する規模(ジャフコ、グロービス etc.)がEdTechをどう捉えているかできればなお良かったです。
- 電源があると嬉しいです。
- 本日18時までの予定を組んでおり、ミートアップを早々に退出しました。次回は余裕を持って参加できるようにいたします。

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 2節 セミナー+ミートアップイベント

第5回 | 開催要項

- 第5回セミナー（ピッチイベント）では、本事業国内プログラムの採択イノベーター12者によるピッチを行った。
- また、パネルディスカッション後にミートアップイベントを開催し、参加者が交流する機会を提供した。



The poster for the Edvation Open Lab 2022 Pitch Event features a blue and white color scheme. At the top left is the Edvation Open Lab logo. The main title 'Edvation Open Lab 2022 ピッチイベント' is prominently displayed. Below it, a yellow banner reads 'EdTechイノベーターが思い描く 教育改革最前線'. The event date and time '2.27 月 14:00-18:00' are shown in large, bold text, followed by the venue '会場: BASE Q / YouTube Live'. A '参加無料' (Free Admission) badge is in the top right. A 'イベント説明' (Event Description) box on the right explains the pitch format. A timeline on the right lists the agenda: 14:00 ~ 開会挨拶・事務連絡, 14:20 ~ EdTechイノベーターによるピッチ, 16:15 ~ 総評・開会挨拶, and 16:40 ~ ミートアップイベント(交流会). A '登壇者' (Speakers) section at the bottom displays 12 small portraits of the participating innovators, each with their company name: 株式会社 Arts Japan, 株式会社 Alumnote, 株式会社 Welcome to talk, オンライン読み聞かせ YOMY!, 株式会社 ガクシー, 株式会社 サークルエデュ, SHOWCASE 株式会社, スタンドバイ 株式会社, 株式会社 SPLYZA, HelloWorld 株式会社, 株式会社 Herazika, and 株式会社 meepa. At the bottom right, it lists the organizers: 主催: 経済産業省 and 事務局: 株式会社 野村総合研究所.

YouTubeアーカイブ配信: https://youtu.be/F6rJq9_nTYk

項目	内容
タイトル	Edvation Open Lab 2022 ピッチイベント「EdTechイノベーターが思い描く 教育改革最前線」
日時	2023年2月27日（月）14:00-18:00
会場	BASE Q HALL1 + HALL2 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1丁目1-2 東京ミッドタウン日比谷 6F
オンライン配信	YouTube Live（「総評」まで）、Zoom（オンライン参加したメンター・ゲストサポーターのみ）
参加人数	対面参加56名（事務局を除く）+ Zoom参加7名+ライブ配信視聴数41

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 2節 セミナー+ミートアップイベント

第5回 | プログラムと登壇者の紹介

- ミートアップイベントを合わせ、計4時間で実施した。
- 本事業のメンター6名及びゲストサポーター9名より各イノベーターのピッチに対するコメントをいただいた他、鎌倉市教育委員会の岩岡教育長、さいたま市教育会の細田教育長、本事業コアアドバイザーの佐藤氏より総評をいただいた。

プログラム

	時間	プログラム	内容
1	14:00-14:02	開会挨拶	経済産業省教育産業室 五十棲室長より開会挨拶
2	14:02-14:09	プログラム説明・ピッチイベントの進め方	事務局よりプログラムとピッチイベントの進め方に関する説明
3	14:09-15:12	ゲストサポーター紹介	ゲストとして参加されるサポーターの方の紹介
4	14:12-15:13	ピッチ（前半）	本事業の採択イノベーター6社によるピッチ
—	15:13-15:18	休憩	—
5	15:18-16:19	ピッチ（後半）	本事業の採択イノベーター6社によるピッチ
6	16:19-16:34	総評	鎌倉市 岩岡教育長、さいたま市 細田教育長、デジタルハリウッド大学大学院 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 佐藤氏より総評
—	16:34-16:44	休憩	—
7	16:44-18:00	ミートアップイベント	自由歓談

コメント者

- メンター（6名）
 - 株式会社コドモン 代表取締役 小池 義則
 - 奈良教育大学教職大学院 准教授 小崎 誠二
 - 横浜市立鴨居中学校 元校長 株式会社城南進学研究社 エグゼクティブアドバイザー 齋藤 浩司
 - ライフイズテック株式会社 取締役 最高教育戦略責任者 讃井 康智
 - 株式会社ベネッセホールディングス Digital Innovation Fund アシスタントマネージャー 杉田 直樹
 - 株式会社ベネッセホールディングス Digital Innovation Fund アシスタントマネージャー 中村 潤平
- ゲストサポーター（9名）
 - アマゾンウェビナーサービスジャパン合同会社 パブリックセンター 教育事業本部 初等中等教育 EdTech営業部 アカウントエグゼクティブ 尾島 菜穂
 - 鹿児島市教育委員会 学校ICT推進センター長 木田 博
 - 広尾学園高等学校 医進サイエンスコース統括長 木村 健太
 - 福島県大熊町教育委員会 前教育長 木村 政文
 - 株式会社ベネッセホールディングス 経営企画推進本部長 ベネッセ教育総合研究所 教育イノベーションセンター長 小村 俊平
 - 学校法人角川ドワンゴ学園 N/S高担当副校長・経験学習部長 園 利一郎
 - PwCコンサルティング合同会社 Education Initiative, Manager 高橋 洋平
 - 横浜創英中学・高等学校 校長補佐 新渡戸文化学園 ラーニングディレクター 山本 崇雄
 - 関西学院千里国際中等部 進路センター長 米田 謙三
- 総評者（3名）
 - 鎌倉市教育委員会 教育長 岩岡 寛人
 - デジタルハリウッド大学大学院 教授・学長補佐/一般社団法人教育イノベーション協会 代表理事 佐藤 昌宏
 - さいたま市教育委員会 教育長 細田 真由美

第5回 | 開催記録

- 参加者には、Slidoというツールを用いて各イノベーターのピッチに対する投票や応援コメントを募った。
- 投票結果は以下に示す通りとなった。

イノベーターへの投票結果（投票件数）

	Arts Japan	サークルエデュ	Herazika	SHOWCASE	SPLYZA	HelloWorld	ガクシー	Alumnote	スタンドバイ	Welcome to talk	meepa	オンライン読み聞かせYOMY!
1.サービスを導入するために話をしたい				1				1				
2.国・自治体として実証事業等のために話をしたい				1			1	1	1			
3.事業提携・連携等のために話をしたい		2	5		1	1	3		1	1		2
4.資金調達支援の検討のために話をしたい			1		1		1			1		
5.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	3	3	2	1	1	1	2	3	2	2	2	1
6.取材のために話をしたい												
7.イノベーター仲間として交流したい	3	5	4	8	2	9		6	5	4	6	7
8.上記以外の目的で話をしたい	2	5	5	7	5	3	3	2	2	1	4	3

第5回 | アンケート 回答状況

- Edvation Open Lab 2022 ピッチイベント：2023年2月27日（月）14時～
- 回答者は53人で、回答者の内訳は以下の通り。
 - 回答期間はセミナー終了後～2023年3月2日（木）

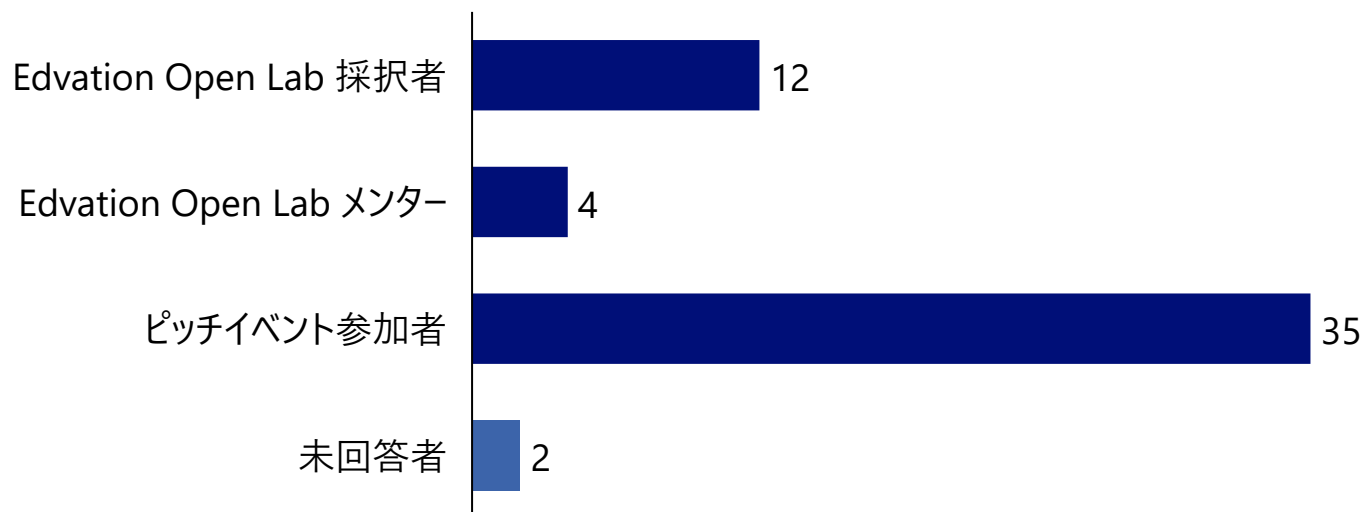
Edvation Open Lab 2022 ピッチイベントアンケート 回答状況（人）

【設問】Edvation Open Lab（本イベント）への参加状況を教えてください。

※「Edvation Open Lab採択者」とは、本事業のメンタリング支援に採択されている方を指します。

※「Edvation Open Labメンター」とは、本事業のメンタリング支援にメンターとしてご参加されている方を指します。

※その他の方は「ピッチイベント参加者」を選んでください。

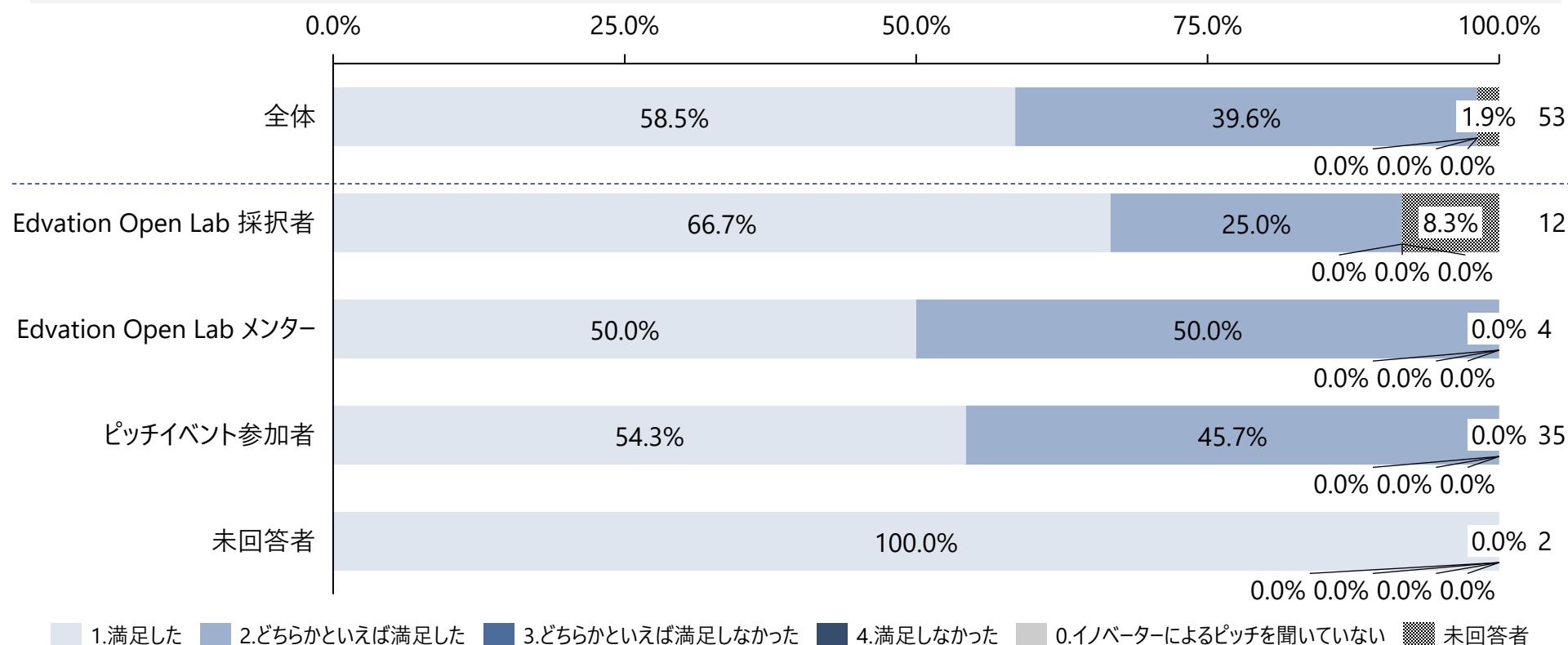


第5回 | アンケート イノベーターによるピッチ

- 回答者の全てが満足・どちらかといえば満足であった。

イノベーターによるピッチ 満足度（%/末尾の数字は人数）

【設問】ピッチの満足度を教えてください。



第5回 | アンケート イノベーターによるピッチ

- ピッチはサポーターへのアピールの機会になっただけでなく、採択者同士、ピッチイベント参加者にとっての刺激にもなった。
- 運営面でも、時間配分等について肯定的な意見がみられた。

イノベーターによるピッチ 満足度の理由

【設問】（イノベーターによるピッチに参加した方のみ）ピッチについて、回答した満足度の理由があればご記入ください。

	EOL採択者	ピッチイベント参加者
ピッチ内容	・ 他の採択者のピッチを見て、自分との違いなどを学ぶことができた。 ・ ターゲットとカスタマーを明確にしたうえでの端的なピッチについて学ぶことができた。 ・ みなさん迫力があって刺激をもらいました。 ・ リアルイベントで視聴者も多く、教育業界に特化したプログラムということでもとても良い機会でした。 ・ 自分がつながりを作りたい方に見ていただけた。	・ テクノロジーを活用した教育の最前線、可能性を知ることができてよかったです。 ・ イノベーターの方々の熱い思いに感動しました。 ・ 古いカラから抜け出さなくてはいけない思いながらも、イメージが持てないでいましたが、目の前が開けた気がしました。 ・ 自社のEdTech事業検討の参考になりました。 ・ 今の親ごさんは、個性をのばしてあげようと考えていると思いますが、教育師育成の過程においては、子どもの個性をのばすとする視点はあまりないと思います。精神障害、学習障害の視点ある提言もあると興味がわくかな？とも思いました。 ・ 非常に面白いビジネスをたくさん見る事ができました。
当日の進行・運営	・ 完璧な運営。 ・ 久しぶりのリアルイベント楽しかったです。 ・ ピッチを行う空間として十分な環境を整えていただき感謝しています。	・ ピッチ5分とコメントの配分がちょうどいい。 ・ 会うことが難しいスタートアップに一回で会える。

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

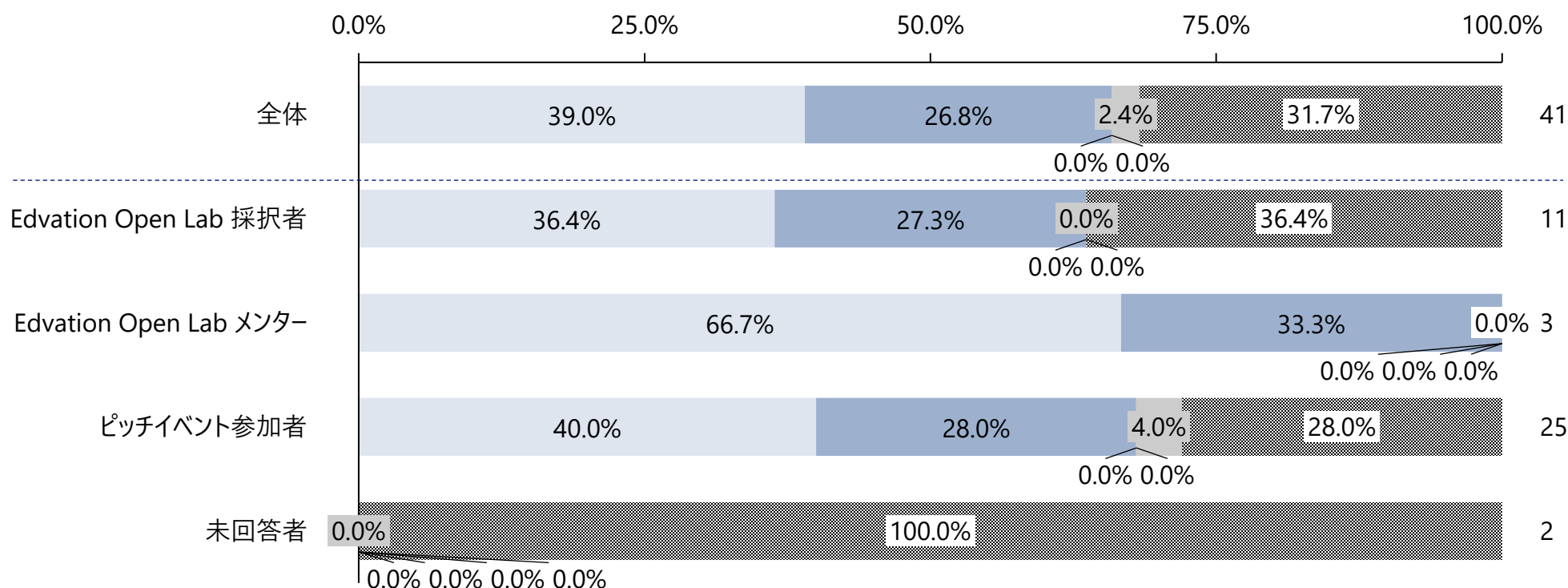
（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第5回 | アンケート ミートアップイベント

- ミートアップイベントに参加した回答者の全てが満足・どちらかといえば満足していた。

ミートアップイベント 満足度（%／末尾の数字は人数）

【設問】ミートアップイベントの満足度を教えてください。 ※会場で配布した紙アンケートでのみ聴取



1.満足した 2.どちらかといえば満足した 3.どちらかといえば満足しなかった 4.満足しなかった 0.ミートアップイベントに参加していない 未回答者

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

第5回 | アンケート ミートアップイベント

- これまで同様、通常であればなかなか出会うことのない参加者同士をつなげられたことが満足度につながった。
- 特に、サポーターとなるピッチイベント参加者には、全体に向けたピッチだけではわからないことや、前提条件も含めて深くイノベーターについて知っていただくことができた。

ミートアップイベント 満足度の理由

【設問】ミートアップイベントについて、回答した満足度の理由があればご記入ください。※会場で配布した紙アンケートでのみ聴取

EOL採択者

- 教育長の方々とともに挨拶させていただき、ご助言をいただけた。
- 普段会うことのできない教育関係者やイノベーターとつながることができたため。

ピッチイベント参加者

- 今の学校教育で、イノベーターの皆さんのような能力・強い思いをつける必要があると感じました。
- プレゼンでは限られた時間のなかで話を聴けないが、ミートアップイベントでは本県の実状も含めてお話を伺うことができたから。
- 思いが先行して、実際に事業として成功できるかどうかわからないものがあった。
- 進行が円滑でした。時間の超過は計画だと思います。

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

第5回 | アンケート ピッチイベント全体

- ピッチイベントは、採択者同士での学び合いや、EdTechイノベーターの意義・存在感をサポートへアピールする機会となった。
- 運営面で大きな問題は指摘されなかった。

ピッチイベント全体 感想・ご意見

【設問】本イベント全体を通じての感想またはコメントがあればご記入ください。

	EOL採択者	ピッチイベント参加者
肯定的な感想・ご意見	・ 採択者全員のピッチが観覧できただけでなく、事後のコメントも非常に参考になった。 ・ 公教育への展開に向けての道筋を示していただきました。 ・ リハーサルから当日の運営まで非常にスムーズに進めていただき、ありがとうございました。 ・ 同じマーケットで事業に取り組む企業の姿を見ることができて、勉強になりました。貴重な経験になりました。	・ 今まで解決できなかったようなこともデジタル活用で解決へ進める方法が開発されつつあることが広く知られると良いと感じました。 ・ 公立の学校現場がいかに遅れているかを痛感しました。今回のイノベーターの皆さんとつながることができたら、教育は変わると思います。が、しかし、なんせ、予算が... ・ 個別最適化された学びの実現に向け、取り入れたい提案が多かった。 ・ このような社会をよくしていこうという方向性の起業が成功すれば、教育の内容がよくなっていくと思う。 ・ このようなピッチイベントはこれからも続けていただきたいと思います。また、教育委員会としてイノベーターの方との関係を考えるよい機会となりました。
改善点	・ 温かいコメントもたくさんもらい励みにはなりましたが、もっと深ぼった質問ややりとりがあればより有意義な時間になったと思います。	・ 女性イノベーターも増えると嬉しいです。 ・ 最後の本アンケートはPCでもできるとありがたかった。QRコードではなく、短縮URLなど。

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果をもとに作成

（注）原則としてアンケート回答者の記述をそのまま掲載した。ただし一部は表記の統一・誤字等の修正をした

イノベーター（採択者＋それ以外）の課題・支援ニーズとセミナー＋ミートアップイベントの成果

■ 国内プログラムの採択イノベーター及びイベント参加者に対し、ネットワーク拡大をはじめとする幅広い支援を行った。

イノベーターの課題・支援ニーズとセミナー＋ミートアップイベントの成果

対象者と支援ニーズ

セミナー＋ミートアップイベントの成果（提供した機会や情報）

採択イノベーター （国内）のみ を対象とした 機会・情報 の提供	ビジネスモデル/プロダクトの ブラッシュアップ	>	先輩起業家の経験談講演やディスカッションを通じて、ビジネスモデル/プロダクトの改善や転換に向けたヒントを得る機会を提供した。
	ネットワーク拡大/ 営業先の獲得	>	- 懇親会やミートアップイベントで教育関係者や事業提携先候補等とのマッチングを図り、つながり形成を促進した。 - ピッチを通して、潜在的な営業先の掘り起こしやサービス導入等のマッチングをサポートした。
	その他 （ピッチの訓練、心構え）	>	2度のピッチ機会を用意し、メンターやサポーターからのフィードバック機会を提供することでピッチのブラッシュアップをサポートした。 - イノベーター同士でピッチを見てもらい、自社ピッチに活かすポイントを掴む機会を提供した。
採択イノベーター ＋参加者 （主に次代・ 次次代の イノベーター） への情報提供	資金調達の 相談・実現	>	- 先輩起業家とのディスカッションを通じて、資金調達の方法や調達先の選定についてアドバイスを得る機会を提供した。 - VC/CVCからの資金調達に向けたポイントについて、パネルディスカッション形式で情報提供した。
	中央省庁・地方公共団体 とのネットワーク拡大	>	- 教育委員会・地方自治体のEdTechに対するニーズやアプローチ方法等について、パネルディスカッション形式で情報提供した。 - ミートアップイベントを通じて、中央省庁・地方公共団体等との交流機会を提供した。
	営業先の獲得/ 協業先となる企業の紹介	>	ミートアップイベントを通じて、サービス導入先候補となる教育関係者や、協業先候補となる事業会社等との交流機会を提供した。
	その他 （イノベーター同士の交流）	>	ミートアップイベントやピッチの投票を通じてイノベーター同士の交流機会を提供し、切磋琢磨・協力しあえる仲間作りを促進した。

イノベーター（採択者＋それ以外）の課題・支援ニーズとセミナー＋ミートアップイベントの成果

- 前ページにあげたイノベーターの課題の他、教育業界における営業・アプローチの難しさやタイムスパンの長さ、投資のしづらさといった点も、セミナー内で課題として言及された。

（セミナー＋ミートアップイベントにおいて寄せられた）EdTechエコシステム構築に向けた課題や今後のヒント

営業・アプローチの難しさ

- 教育業界では、ユーザー（学生）・カスタマー（先生）・意思決定者（教育委員会）といったように**ターゲットがわかれており、それぞれのニーズは異なる**。アプローチ方法も変える必要があり、一筋縄では進まない。（サービス導入サポーター）
- 学校への営業は「大変」というより、決裁フローが長いなど**イノベーターから見ると「普通ではない」ことを理解する必要がある**（イノベーター）
- 公教育の営業においては、現場の先生にアプローチするために、コミュニティ等で**先生とのつながりを持つことが重要**である。（サービス導入サポーター）
- 金融投資と違い、教育は、親が子どもに1度しかできない投資であり、**信用を得ることが重要**である。（イノベーター）
- 教育業界は事業化が難しい、儲からないと言われてきているが、**教育業界特有の慣習**を学べばそこまで難しくない。（有識者）

導入までの タイムスパンの長さ

- 教育委員会は**長い時間**をかけて意思決定するのが通例で、事業者がイメージする**スピード感とはギャップ**がある。県や市、町の予算を獲得するのであれば、2年程度は伴走するイメージだろう。（サービス導入サポーター）

「儲からない」イメージによる 投資のしづらさ

- 教育産業は、古くからあるが**テクノロジーのみに閉じて解決できない課題**が多い。また、**海外展開の展望が見えづらい**。そのため、VCとしては初期ステージでは投資しづらい。（事業成長サポーター）
- コンテンツ全部を足し合わせると市場規模があるが、**細分化されている**というのが投資において難しい点である。受験システム、教科書等が学齢によって全て違う。一方で、テクノロジーのなかには**複数の・サイロ化された課題を横串で解決**できるものもあり、それがスタートアップから生まれることを非常に期待している。（事業成長サポーター）
- 教育は**インパクト投資家から見た重視テーマ**になりやすく、インパクト投資は今国内でも増えてきているため、教育業界として目をつけるべきだと思う。（事業成長サポーター）
- 教育業界はマネタイズも難しいが、**民間の教育市場は約3兆円、公教育に関係する全体の費用はその約10倍**とチャンスは大きい。すぐに儲けることは難しいかもしれないが、イノベーターにはぜひ取り組みを継続してほしい。（有識者）

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果

1節 メンタリング+ピッチ登壇支援

2節 セミナー+ミートアップイベント

3節 海外教育イベントへの参加支援

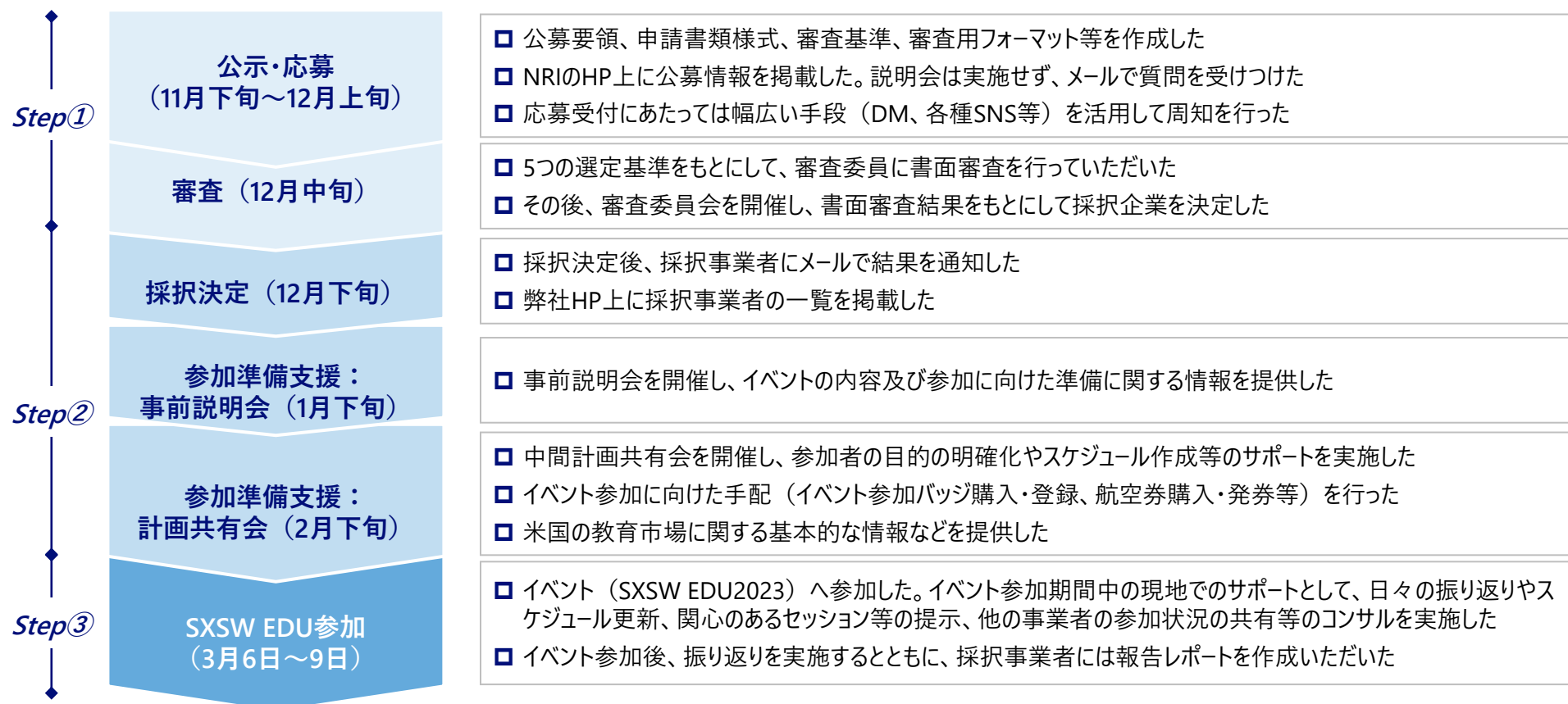
4節 コミュニティ運営及び情報発信

5節 イノベーターの概況と、課題・支援ニーズのまとめ

本事業における本活動・タスクの位置づけ・目的／海外教育イベントへの参加支援の進め方

- 海外教育イベントの参加支援では、次代のイノベーターに対して、イベント参加機会とサポートを提供した。また、参加したイノベータのレポートを公開したり、海外イベントの存在を複数チャネルで紹介したりした。それにより、次次代のイノベーターを増やすこと、及びイノベーターコミュニティの活性化を図った。
- 海外教育イベントの参加支援の対象者は、「Step① 公示・応募・審査」（次々頁参照）で採択されている。本節における採択者・採択イノベーターは、第2章1節・2節に登場する採択イノベーター（12者）とは別のプロセスを経て決定した事業者である。

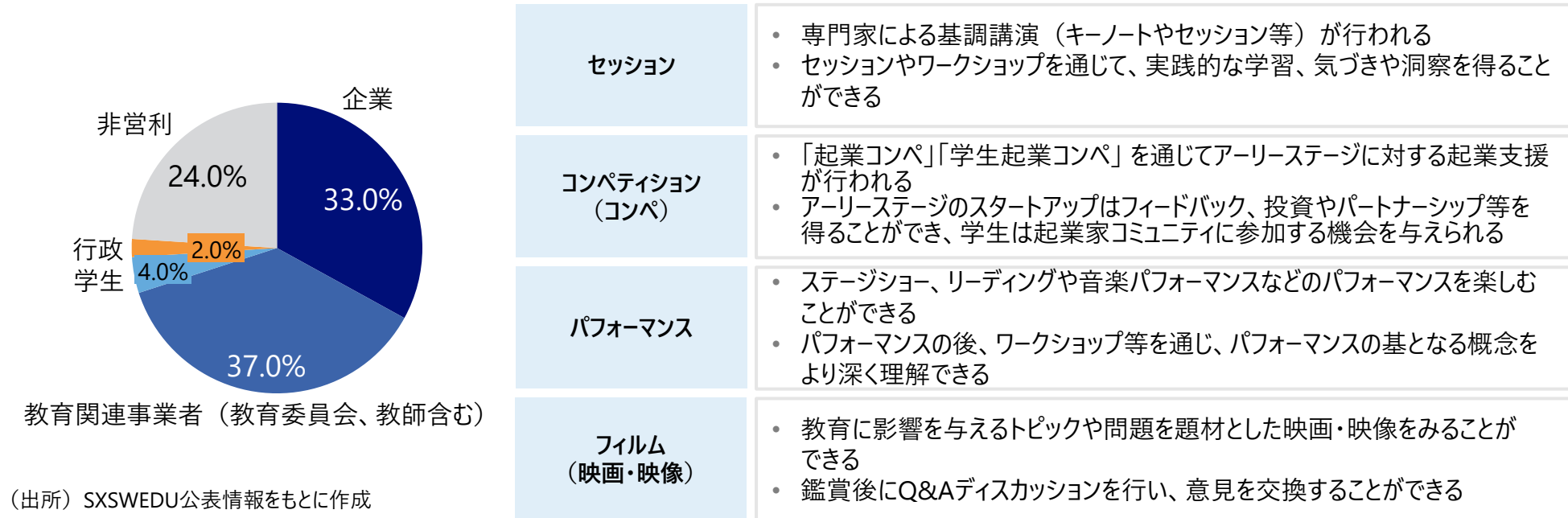
海外教育イベントへの参加支援の進め方



海外教育イベント（SXSW EDU）紹介と参加の意義

- SXSW EDUは、世界最大級のカンファレンスイベント SXSW（サウスバイサウスウエスト）に先駆けて行われる、「教育」にフォーカスしたカンファレンスで、2011年から10年以上続くイベントである。（2023年で12回目※2020年は開催中止）
 - 世界中の教職員・生徒・研究者・教育関連事業者などが集まり、教育業界の課題や教育方法についての議論を行う。参加者比率は下記参照。
 - 本イベントは、世界中のイノベーターが才能を披露し、コネクションを築く4日間を通じて、教育業界のイノベーションと学習を促進することを目的としており、参加者は下記に示すセッション等に参加できる他、パフォーマンスや映画を見ることができる。詳細は「事務局の参加報告」参照。
- 本事業においては、次代のイノベーターが本イベントに参加することで、A) 自社の商品・製品等に関する商談を行う、B) 米国を主とする海外事業者の商品・製品等に関する商談を行う、C) 自社の商品・製品やソリューションの課題解決の仮説を検証する、のいずれかもしくはすべてを達成するという目的を鑑みて、5社（各社より1名）の参加を支援した。

SXSW EDUへの参加者全体の内訳とプログラム概要



第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

イノベーター採択に向けた公示・応募・審査

- 以下の通り、応募要件・応募方法を定め、公示内容をHPにて公開した。

本プログラムの応募要件・応募方法

応募要件

応募対象者は以下のすべての要件を満たすこととする。

- 1 海外の教育市場を目指したサービスやコンセプト等を展開している国内企業・団体に所属し、同分野に関連する業務に従事していること
- 2 上記テーマに関する強み（実績）を有すること
- 3 当該イベントでの目的が明確であること
- 4 当該イベント開催期間中全日程、現地でイベントに参加できること。また事前に実施する説明会等に参加できること
- 5 情報収集・意見交換等の英語対応が主体的にできること
- 6 経営者等の役員や海外展開の責任者等、当該企業・事業者の意思決定に権限を有する者、もしくは、権限者からの推薦を受けることができること
- 7 運営事務局が行う、アンケートやヒアリング、レポートの作成や報告会への参加など、本事業にかかる成果や普及に協力できること

応募方法

募集期間中に別添のエントリーシートに必要事項を記入し、PDFなどの書き換えのできないファイルに変換し、企業概要・事業内容がわかる参考資料（PDFデータ）とともに、事務局宛てに電子メールで提出すること。なお、参考資料データの容量が8MBを超える場合、エントリーシート提出時にその旨を事務局に申し出ること。追って事務局よりデータ提出方法を案内する。

（出所）NRI「令和4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） 海外イベント参加支援に参加する教育イノベーターの公募のお知らせ」
（ただし、報告書掲載時に一部修正）

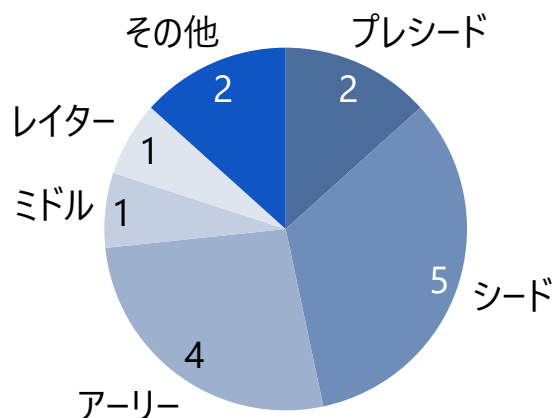
第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

イノベーター採択に向けた公示・応募・審査

- 公募の結果、11社から応募があった。応募企業の約6割はシード～アリーステージのスタートアップであった。
- 応募者の多くは、海外展開のための商談を目的としてイベントへの参加を希望していた。

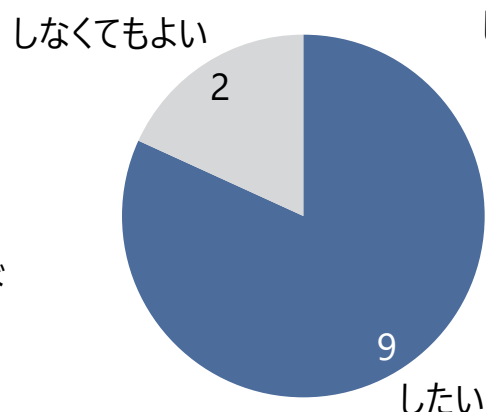
応募者のステージ（N＝11）

- * 複数回答可（回答者が1つを選びにくい時に、複数回答を認めた）
- * 「その他」は上場企業の新規事業や、一般社団法人等

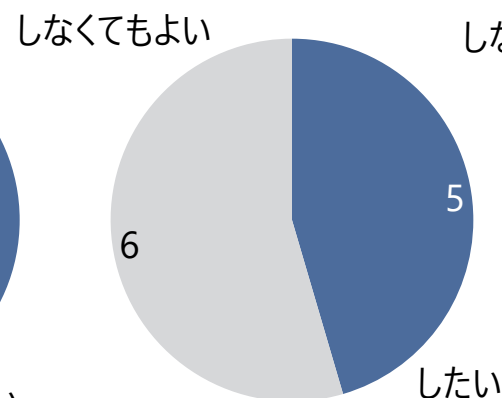


イベントの参加目的（N＝11）

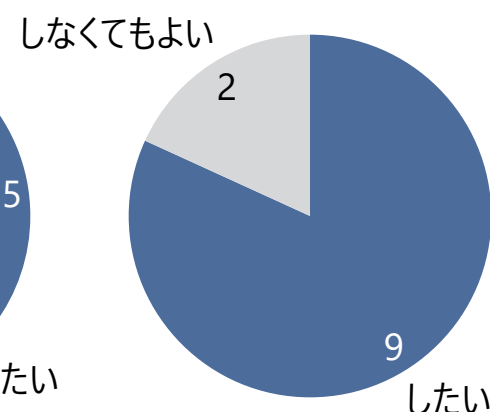
A)
SXSW EDUにおいて、教育市場に係る自社の商品・製品やソリューションを海外に展開するための商談を実施する



B)
SXSW EDUにおいて、教育市場に係る米国等企業の商品・製品やソリューションに関する商談を実施する



C)
教育市場に係る自社の商品・製品やソリューションの課題解決の仮説を、当該イベント等を通じて検証する



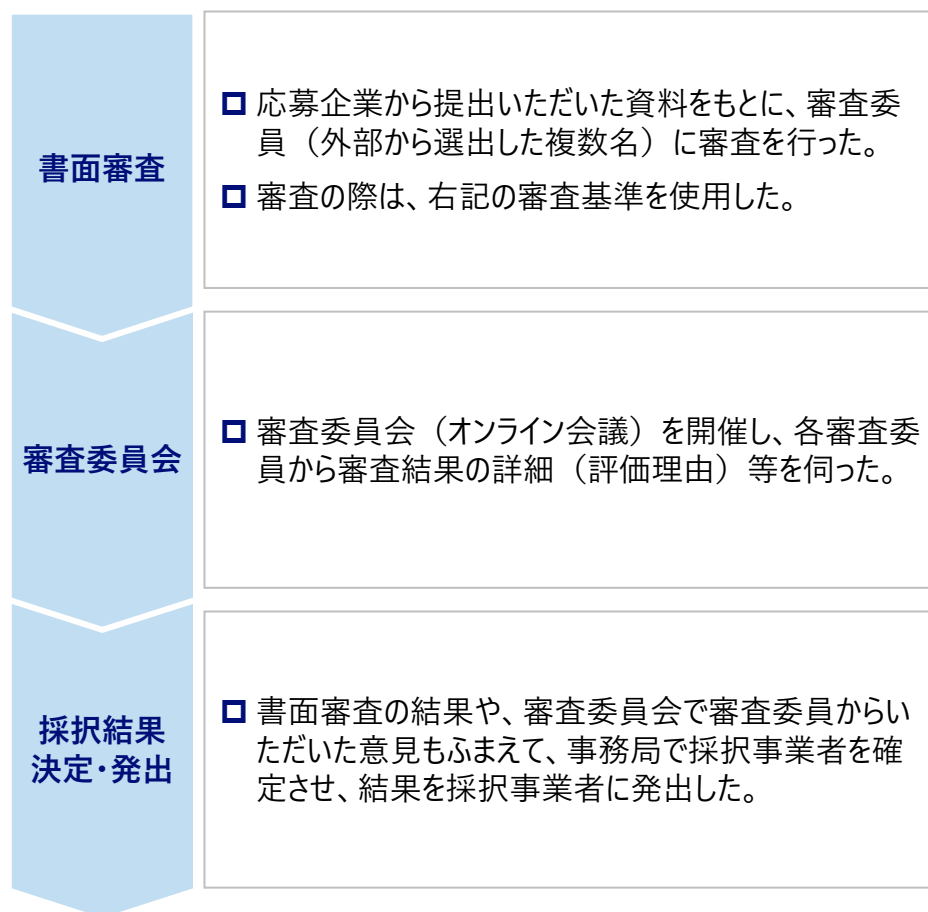
第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果

3節 海外教育イベントへの参加支援

イノベーター採択に向けた公示・応募・審査

- 審査委員を選出し、書面審査と審査委員会を通じて、採択事業者を確定した。
審査は5つの審査基準に基づいて行われた。

審査のプロセス



審査基準

審査基準

- ① 当該イベントでの目的の明確性
下記の全てもしくは1つ以上に該当すること
 - A) 教育市場に係る自社の商品・製品やソリューションを、米国を主とする海外に展開するための商談を実施する
 - B) 教育市場に係る米国等企業の商品・製品やソリューションに関する商談を実施する
 - C) 教育市場に係る自社の商品・製品やソリューションの課題解決の仮説を、当該イベント等を通じて検証する
- ② 社会性・公共性・共感性
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
- ③ 専門性・独自性・革新性
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
- ④ 海外展開へのポテンシャル
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
- ⑤ コンテンツ実績（国内・海外）
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

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

採択イノベーターの紹介

#	事業者名	事業概要	出張者	出張者所属
1	Institution for a Global Society 株式会社	学校法人、企業、自治体など向けに、能力評価システム、教育コンテンツ、データ活用プラットフォームを提供している。教育・EdTechサービスのコアである「Ai GROW」（アイグロウ）は、「見えない学力」（潜在的な性格やコンピテンシーなど）を可視化する人材評価システムで、対生徒では、メタ認知の機会の提供、自己肯定感・自己効力感を高めることなどに寄与、対教育者では、「見えない学力」の定量化により、生徒を公平かつ多面的に評価する「観点別評価」の実現を支援する。	中原 成美	執行役員Co-CFO 経営企画部長
2	株式会社 LX DESIGN	複業で先生をしたい人と学校をつなぐ、外部人材活用オンラインプラットフォーム“複業先生”を運営している。学校は1授業・数千円～という価格で、キャリア教育、IT・起業・グローバルなど、学校の先生だけではカバーしきれない領域の出前授業を依頼できる。登壇講師は紙での契約書や学校への事前訪問、面倒な手続きをすることなく、授業を実施することが可能である。また、コーディネーターによるサポートなど、授業の品質担保に早くから取り組んできたことで、双方が安心して参加できるようにしながら、データ蓄積を進めている。	木村 有希	グローバルチーム/ 自治体連携チーム
3	SHOWCASE 株式会社	日常の授業でつくるこどもたちの作品を、メタバース空間で展示することでコミュニティ接点を増やし、こどもたちの自己認知能力を向上させるサービスを展開している。またARを使った横断的な学習（STEAM教育）の創出によりこどもたちの創造力を育むことができる教育コンテンツを開発中。教師のデジタルスキルに頼ることなく、こどもたちと共に学んでいくプログラムを提供することで先生の負担や不安を軽減を図っている。	貝塚 高士	代表取締役
4	HelloWorld 株式会社	「世界中に1か国ずつ友達がいることが当たり前の社会を作る」をミッションとしている同社では、国内在住外国人の自宅にホームステイをする「まちなか留学」と、学校向けオンライン国際交流ツール「WorldClassroom」を提供している。異文化体験・国際交流の裾野を広げることに努めており、まちなか留学により、経済的な理由などで留学を断念していた生徒へ留学の機会を提供し、WorldClassroomにより、生きた英語を使う機会を学校に提供している。	今野 達真	WorldClassroom 事業部 ・COO
5	株式会社LearnWiz	授業やイベントに導入することで、参加者の主体性を引き出しながら、効果的な意見交換を促すことができる意見交換プラットフォーム「LearnWiz One」を提供している。本ツールの、参加者同士で意見を交換して学び合う環境を容易にWeb上に創出できるという特徴は、授業でコミュニケーションを取りにくいという学生の課題と、高い学習効果がわかっているアクティブラーニング（学生の能動的な学び）を取り入れた授業をするのが難しいという教員の課題を同時に解決するものである。大学から中高、企業での研修まで幅広く活用が広がっている。	中條 麟太郎	代表取締役CEO

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

事前説明会

- 採択事業者への参加準備支援の一環として、下記の通り事前説明会を実施した。

開催概要

- 日程：2023年1月31日（火）14時～16時
- 場所：野村総合研究所 大手町グランキューブ 会議室
- 参加者：
 - 株式会社湘南ゼミナル SHO-zemi Labs 所長 岡本 芳明氏
 - SXSJ Japan Office Cofounder / Project Desinger 曾我 浩太郎氏
 - 採択事業者（5名） ※採択イノベーターの紹介を参照
 - 経済産業省 野草氏、石川氏、和田氏
 - 事務局 磯崎、中島、松本



プログラム

- 開会挨拶及び採択事業者への期待
- プログラム説明
- 事業者紹介
 - 各採択者より下記をご紹介いただいた。
 - ・ 事業紹介（サービス内容や展開事業）
 - ・ 自己紹介（担当部署や経歴等）
 - ・ 本事業への期待（イベント参加目的）
- SXSJ EDUに関する説明
 - SXSJ Japan Officeの曾我氏より、SXSJ EDUとはどのようなイベントであるのかご説明をいただいた。
- SXSJ EDUへの参加及び参加準備に関するアドバイス
 - SXSJ EDUの参加経験者として、湘南ゼミナルの岡本氏より、事前に準備すべき内容について助言をいただいた。
- 懇親会
 - 希望する参加者に自由に懇親いただいた。

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

事前説明会

- 採択事業者への参加準備支援の一環として、下記の通り事前説明会を実施した。

開催記録（主な質疑・コメント）

■ EDUの開催に関するコメント

- セッション後の質疑応答
 - ・ セッション後、前方に設置のマイクにて直接質疑が可能。また、セッション終了後にスピーカーと直接話すことも可能
- 情報共有の手法
 - ・ ビジネスカードよりはLinkedInのアカウントを交換することが多い
- 会場
 - ・ 会場はオースティンのコンベンションセンター及びヒルトンホテル。移動時間は20分見ておけば十分

■ 準備に関するコメント

- 準備しておくべきこと
 - ・ 自社プロダクトやサービスの説明
 - ・ 自身が何者であるか、相手に何を求めているかの説明
 - ・ その他、100程度の想定問答（英語）
 - ・ LinkedInのアカウント及びプロフィール
 - ・ 紙やタブレットなどで視覚的な情報を提示するのも良い
- よくある失敗談
 - ・ 準備不足（事前のリサーチ、ゴールイメージ含む）
 - ・ スケジュールは体調や集中力、関心に合わせて柔軟に変更することも考えるべきである

中間計画共有会

- 採択事業者への参加準備支援の一環として、下記の通り2回に分けて中間計画共有会を実施した。

開催概要

- 第1回日程：2023年2月22日（水）16時～17時
- 場所：Teamsによるオンライン会議
- 参加者：
 - 株式会社湘南ゼミナール SHO-zemi Labs 所長 岡本 芳明氏
 - LX DESIGN
 - Hello World
 - 経済産業省 五十棲氏、石川氏、和田氏
 - 事務局 磯崎、中島、松本

- 第2回日程：2023年2月24日（金）15時～16時
- 場所：Teamsによるオンライン会議
- 参加者：
 - 株式会社湘南ゼミナール 岡本 芳明氏
 - IGS
 - SHOWCASE
 - LearnWiz
 - 経済産業省 五十棲氏、石川氏、和田氏
 - 事務局 磯崎、中島、松本

プログラム

- プログラム説明
- 事業者から計画の共有
 - 各採択者より下記をご紹介いただいた。
 - ・ 本事業への期待（イベント参加目的）
 - ・ 現状の計画
 - ・ 計画策定時のお悩みポイント
 - ・ 自己紹介（英語）
- 計画策定及び自己紹介に関するアドバイス
 - 海外のEdTech企業や、SXSW EDUに知見のある有識者として、湘南ゼミナールの岡本氏より、採択者それぞれの計画内容、お悩みポイント及び自己紹介に対するアドバイスをいただいた
 - 経済産業省五十棲氏は、採択者それぞれの計画内容、お悩みポイント及び自己紹介に対するアドバイスを行った
 - 採択者からそれぞれ他の採択者の計画や自己紹介に対するピアコメントを実施した

中間計画共有会

- 採択事業者への参加準備支援の一環として、下記の通り中間計画共有会を実施した。株式会社湘南ゼミナール SHO-zemi Labs 所長の岡本氏や、経済産業省から出たアドバイスは下記の通り。

開催記録（主なコメント）

■ 計画の策定に関するコメント

- セッションについて
 - ・ 英語が苦手な方は、STEAM系のデモ展示や現地の小中学生のピッチ場等で、現地のレベル感をみるとよい
- メンターについて
 - ・ メンターセッションへの申し込み以外でも、アプリを通じて直接リーチすることは可能である
- ネットワーキングについて
 - ・ 事前にスピーカーのバックグラウンドを調べたうえで、リーチするとよい。リーチ前には自分が先方にどのような付加価値を提供できるかを考えて、アポをとるべきである
 - ・ Districtの意思決定者等会いたい人物とつながる際には、アプリやLinkedIn経由で連絡し、なぜ会いたいのかを端的に伝える必要がある

■ 自己紹介に関するコメント

- 紹介方法について
 - ・ ①What do you do? ②Where are you based?の2問はよく問われる
 - ・ 自己紹介をする際には、まず問題意識を話して、自社ツールを用いてアプローチしていきたいという流れがよい
- 紹介資料について
 - ・ 事業紹介については、一枚紙のフライヤーやタブレットを用いて、定量的な指標（IR等）があるとよい
 - ・ グローバルなお墨付き（受賞経験等）は積極的にアピールすべきである

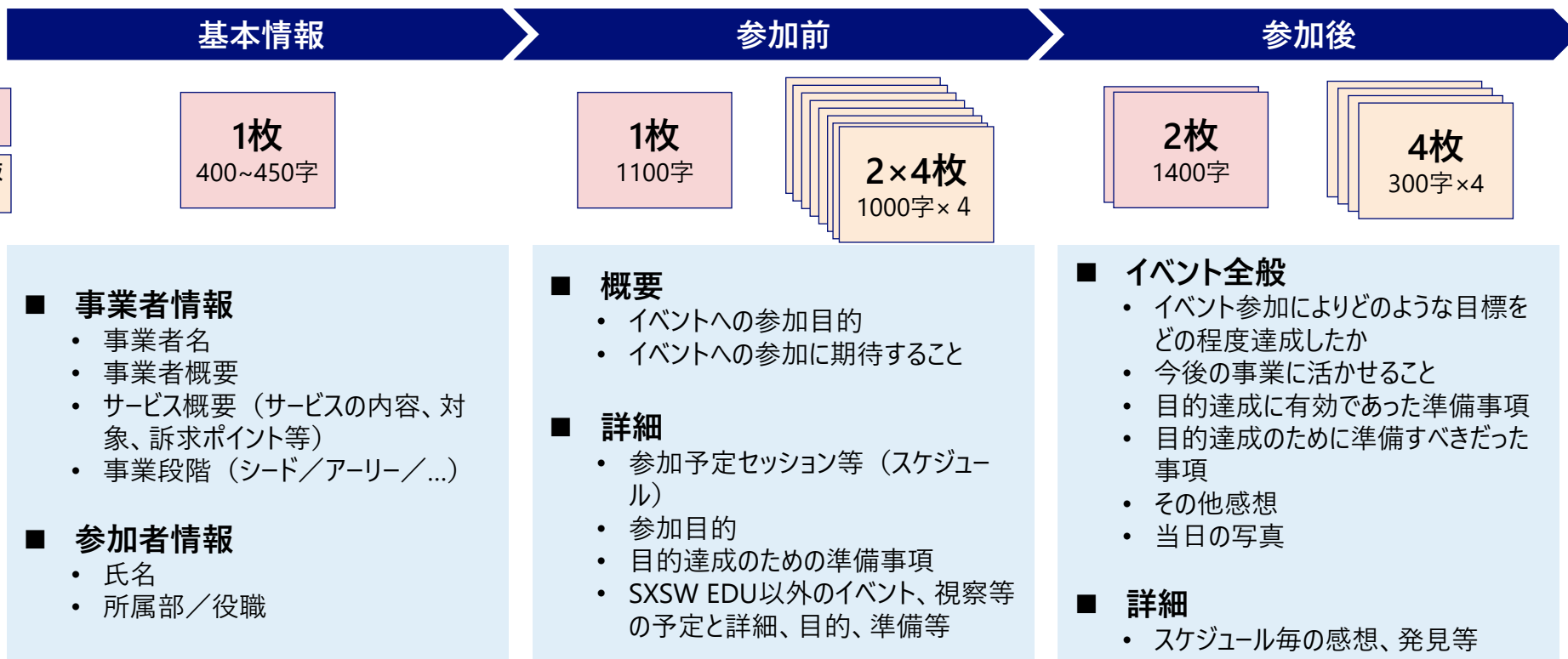
採択イノベーターが提出した事前活動計画（ひな形）

- 本活動・タスクでは、次次代のイノベーターを増やすことを主目的として、参加者によるレポートを公開し、EdTechイノベーターコミュニティの活性化を図った。
 - 採択イノベーターには、①どのような事業者が、②どのような目的でSXSW EDUに参加し、③何を持ちかえてきたのか（もしくは持ち帰ってこれなかったのか）がわかるような報告レポートを作成いただいた。
 - さらに、次次代のイノベーターが海外教育イベントに参加する際の参考となるよう、事前準備の内容や、事後の反省も含めて作成いただき、公開した。

「報告レポート」の構成と記載事項

構成※

記載事項



第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

採択イノベーターが提出した事前活動計画（ひな形）

「報告レポート」のひな形

ウェブ版に掲載

全体で400字程度

基本情報

参加前

参加後

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ①基本情報

【#●_事業者名】

■ 事業者情報

事業者名	●●社		
事業者HP	URL		
所在地	(都道府県市区町村)		
設立／社員数／ 教育事業の段階	() 年設立	社員数 () 名	教育事業段階 ()
事業概要	例) ●●を対象とした●●サービス「●●」を提供する。「●●」は、●●を活用した●●で、●●が従来のサービスと異なっている／●●であることが好評／日本の教育に●●な点で貢献している。 ●●という社会課題解決のため、… ●●な未来を目指し、… ●●を視野に●●している…		

■ 参加者情報

参加者名	参加者名（漢字）（ローマ字）
役職・部署	役職・部署

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

採択イノベーターが提出した事前活動計画（ひな形）

「報告レポート」のひな形

ウェブ版に掲載 全体で1100字程度		基本情報	参加前	参加後
海外教育イベントへの参加支援 報告レポート ②参加前レポート_概要				
【#●_事業者名】				
■ 参加目的				
SXSW EDU2023 で達成したいこと	例) 弊社サービス「●●」の●●という課題仮説を、米国の最新トレンドを知ることによって検証したい 「●●」の海外展開を見据えて、●●を強化すべきであるという仮説を確かめたい 海外の●●分野の●●を知ること、●●に繋げたい			
SXSW EDUへの 具体的な参加目的	例) ●●というサービスを●●で展開している。今後国内外での展開を考えているが、●●であることが ネックになるのではないかと考えている。 国内では～だが、 米国をはじめとする海外では、…と考えられる。 そのため、SXSW EDU2023では●●に関するセッション、ミートアップに参加し、●●な人材と意見交 換をすることで、●●を検証したい。			
■ 目的達成のための準備事項				
参加に向けた準備事項	例) ・ プレゼンテーションの準備・練習（エレベーターピッチ（1分版）） ・ デモンストレーションの準備（5-10版） ・ 商談にむけた金額表の作成 ・ 想定問答100問作成			

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

採択イノベーターが提出した事前活動計画（ひな形）

「報告レポート」のひな形

全体で400字程度

基本情報参加前参加後

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ②参加前レポート_詳細_DAY1

【#●●_事業者名】

■ DAY1（2023.03.06）スケジュール

10:00

例)
10:00~11:00
【セッション名】など
@会場

14:00

例)
14:00~16:00
【●●との商談】
@会場

18:00

例)
18:00~
meet-up eventに参加
@会場

■ 【セッション名】など

セッション等概要	【セッション】等の概要（HP記載事項）、登壇者とその概要 ●●：●●～ @会場 例) ●●教育機関所長の●●による、●●に関するプレゼンテーションの後、 ●●に関するディスカッションを実施
参加目的	例) ●●分野の先駆者である●●の●●に関する話を聞き、自社サービスの○○開発に関する●●を検証したい
参加前準備	・ 例) ・ ●●に関する書籍等による情報収集 ・ ●●に関するレポートの作成

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

採択イノベーターが提出した事前活動計画（ひな形）

「報告レポート」のひな形

全体で600字程度		基本情報	参加前	参加後
海外教育イベントへの参加支援 報告レポート ②参加前レポート_詳細_DAY1				
【#●_事業者名】				
■ 【セッション名】など				
セッション等概要	【セッション】等の概要（HP記載事項）、登壇者とその概要 ●●：●●～ @会場 例）●●との商談（事前に個別にアポイントメントを取り依頼）			
参加目的	例） ●●サービスについて出資を依頼したい			
参加前準備	- プレゼンテーションの練習、資料の準備（5分版） - 想定問答100問を作成			
■ 【セッション名】など				
セッション等概要	【セッション】等の概要（HP記載事項）、登壇者とその概要 ●●：●●～ @会場 例）●●に関するmeetup eventで●●が参加する			
参加目的	例） ●●分野の●●たちと●●について語り、今後●●について相談できる相手を持つ			
参加前準備	- プレゼンテーションの準備・練習（1分版） ●●サービスに関するリサーチ			

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

採択イノベーターが提出した参加報告（ひな形）

「報告レポート」のひな形

ウェブ版に掲載

次頁とあわせて1400字程度

基本情報

参加前

参加後

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_概要

【#●_事業者名】

■ 概要①

SXSW EDU2023の感想

海外イベントに参加してみて、4日間の感想を率直に記載いただく
※自らの事業に関してというよりは、イベント全般に関して、現地の雰囲気、熱気、参加者がアピールしていた内容など、「行けなかった人にむけたEDUの特徴」を現すことを意識

写真

写真

写真

写真

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

採択イノベーターが提出した参加報告（ひな形）

「報告レポート」のひな形

ウェブ版に掲載 前頁とあわせて1400字程度		基本情報	参加前	参加後
海外教育イベントへの参加支援 報告レポート ③参加後レポート_概要				
【#●_事業者名】				
■ 概要②				
参加目的の達成度	例) (仮説検証の観点) ●●に関する●●という課題に対し、●●かという仮説を検証する目的に対し、●●という答えが得られた／得られなかった／別の観点での発見があった (成果の観点) 今後の事業で●●が生かされる／実際に商談で●●の契約を締結できた			
現地での発見 他イノベーターに向けて	例) (海外展開事業者向け) 米国の最先端動向は●●であった／こういうサービスが今後展開されていきそう／こんな経歴の人がいたからEDUはこういう活用が出来そうだ (国内外事業者向け) イノベーターの成長ポイントは●●だと感じた／こういうスタートアップが伸びているように感じた／現地のイノベーターから●●を学んだ			
事前準備について	例) 事前準備で特に○○が○○において役立った／○○の場合は○○を事前に準備・勉強しておくべきだった／●●があればより良いコミュニティ形成ができた／また参加するならば●●をしておく／現地の参加者は●●を準備してきていて効果的だった			

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

採択イノベーターが提出した参加報告（ひな形）

「報告レポート」のひな形

全体で600字程度(新規は300字)		基本情報	参加前	参加後
海外教育イベントへの参加支援 報告レポート ③参加後レポート_詳細_DAY1				
【#●_事業者名】				
■ 【セッション名】など				
セッション等概要 ●●：●●～ @会場	例) ●●に関するディスカッション			
感想、得たもの等	例) 米国では○○に関して日本よりも～であった 現地の参加者は●●な人が多く、・・・と感じた			写真
■ 【セッション名】など				
セッション等概要 ●●：●●～ @会場	例) ●●との商談（事前に個別にアポイントメントを取り依頼）			
感想、得たもの等	例) ●●サービスについて出資を依頼し、契約を締結できた・できなかった ●●の点での成長をアドバイスとして受けた			写真
■ 【セッション名】など				
セッション等概要 ●●：●●～ @会場	例) ●●に関するmeetup			
感想、得たもの等	例) ●●に関する事業者などが多く、●●について意見交換を行った			写真

事務局の参加報告

- 2023年3月6日～9日に米国テキサス州オースティンで開催された「SXSW EDU2023」に事務局からも担当者が参加。その内容を下記の通り報告する。

イベントの開催概要

- 日程：2023年3月6日（月）～9日（木）
- 会場：オースティンコンベンションセンター及びヒルトンオースティン（米国テキサス州）
- 形式：本イベントでは、複数会場において複数のセッション等が開催される。開催形式は細かくは下記に分類される。
 - **セッション**：講演/パネルディスカッション形式で、1人/複数の登壇者により教育方法や教育業界における問題等に関する説明や問題提起等がなされる。各日のメインとなる大規模なセッションはKeynoteと呼ばれ、著名人が登壇する他、手話による同時通訳とリアルタイム字幕が整備されている。セッションでは、専用アプリからのリアルタイムでの質問が可能である。
 - **ワークショップ**：登壇者による説明がなされたのち、グループディスカッションやグループワークの時間が設けられ、参加者の主体的な参加を求められる。
 - **ネットワーキングイベント/ミートアップ**：特定のテーマに関心のある参加者が会場に集められ、一定のファシリテーションのもと、自由に会話する。
 - **コンペティション**：一般及び学生スタートアップのピッチコンテストが開催され、投資家による審査が行われる。審査発表は当日中に行われる。
 - **展示**：事業者や大学による研究、商品やサービスの紹介がブース形式で行われる。担当者が常駐し、オリジナルグッズや体験による誘客がみられた。
 - **フィルム**：大規模会場のスクリーンで1時間程度の上映がなされる。英語字幕がつく。
 - **パフォーマンス**：音楽や演劇などの上演がなされる。メッセージ性の強いものが多い。



会場の様子
(オースティンコンベンションセンターの外観とロビー)

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

事務局の参加報告

- 2023年3月6日～9日に米国テキサス州オースティンで開催された「SXSW EDU2023」に事務局からも担当者が参加。その内容を下記の通り報告する。

本イベントの特徴

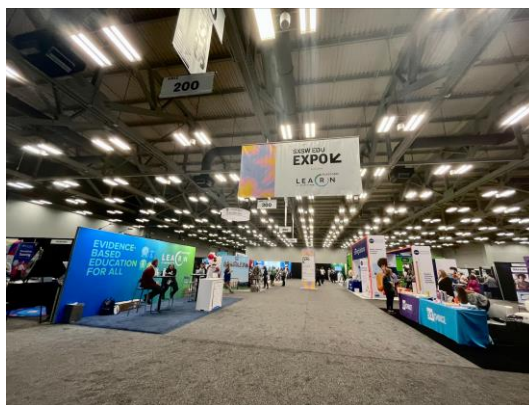
- 本イベントは概要に記載の通り、複数の形式で幅広い分野・トピックに関するセッションや展示等が行われる。
- 各セッション等には、米国を中心とした教育者（現場の教師、教育委員会等責任者）、研究者（大学や民間の研究者）、教育関連事業者（サービスの提供者）等の幅広い登壇者が参加し、そのセッション一つでシンポジウムができるほどの濃密な内容となっていた。
- 参加者の出入りは自由で、飲食や服装の制限がなく、ワークショップ等の能動的な参加を求められる会場も多いなど、参加者は各セッション等への参加有無や形式等を自由に決定できる。参加者の多様性やオープンな雰囲気を感じた。
- セッションやミートアップ後には、参加者が登壇者に対して質問や連絡先の交換等を行うために話しかけている様子も散見された。
- また、大規模なセッション（KeynoteやFeatured session等）では字幕や手話がつく、イベントスタッフの存在がわかりやすいなど、アクセシビリティにも配慮した設計となっていた。



Keynoteの様子



セッションの様子



展示の様子



コンペティションの様子

事務局の参加報告

- 2023年3月6日～9日に米国テキサス州オースティンで開催された「SXSW EDU2023」に事務局からも担当者が参加。その内容を下記の通り報告する。

本イベントが参加者に与える効果

■ 知識のアップデート、米国教育事情の調査

- 本イベントへの参加者はその大多数が米国の学校教師であり、「学校教育における授業方法や心構え」「最新の教育業界の課題に関する専門家の考え」等を学び、アップデートする場であるとの印象を受けた。
- 学校教育に関わる人材が、他国での教育業界の課題や現場の声を確認する場として参加するというのが、一つの効果的な活用方法ではないか。
- コンペティションへの参加は、事業者にとって次の意味で刺激となるのではないかと。
 - ・ 自社と他社/本邦と米国の比較による①プロダクトやサービスの違い、②プレゼン内容や手法の違い、③審査員の審査観点の違い

■ 自社製品の売り込み・仮説検証

- 「事業者が米国を中心とした他国の教育事情を知り、自社の製品に関する興味関心や需要があるのかを確認する場」としては、教師へのアプローチが容易であるという点で効果的といえる。
- 一方で、自社製品の売り込みをメイン目的とし、対象を投資家のみに絞っている場合はアプローチできる機会が限られる。

■ 幅広い人脈の構築

- セッション等だけでなく、ネットワーキングイベントや早朝に実施されるツアーなどでの人脈構築も効果的である。
- 本イベントに参加する日本人コミュニティは、投資家や教育関係者、事業者が多く、イベント中にも頻繁にミートアップや振り返り会が行われた。今後のつながりの維持及び深化にも意欲的であるため、国内で海外に目を向けている同じ志を持った関係者の人脈構築にも効果的である。



ワークショップの様子



ミートアップの様子

事務局の参加報告

- 2023年3月6日～9日に米国テキサス州オースティンで開催された「SXSW EDU2023」に事務局からも担当者が参加。その内容を下記の通り報告する。

海外教育イベント参加支援に対する示唆

- 事務局の参加、事業者への支援実施を通し、参加者に求められるポイント及び参加・参加支援の気づきとして下記が考えられる。
 - 【参加者に求められるポイント】
 - ・ （前提として）英語を聞き、理解する能力がある程度あること
 - ・ 知らない相手に積極的に話しかけるコミュニケーション能力を有すること
 - ・ 参加目的・ゴールが明確であること
 - ・ アプローチしたい対象、相手に伝えたい内容が明確であること
 - ・ その場の環境に応じて、柔軟に対応を変えることができること
 - 【参加及び参加支援に関する気づき】
 - ・ スケジュールは詰めすぎない方がよい（時間的・精神的に、セッションとセッションの間は1時間程度の余裕を持たせた方がよい）
 - ・ 予定していたセッション等の参加を経て、予想と異なる場合は、その場でスケジュールを変更することを推進すべき。ある程度直観に従っても良いのではないか
 - ・ 日本人コミュニティで団体移動をする必要はないが、1日～半日に一度、情報共有する場があると良い（特に初日）
 - ・ 上記とは別に、事務局との会話・相談の場を1事業者につき15分程度毎日設けると良い（スケジュールや内容だけでなく、心理的なケアを含む）



フィルムの様子



クロージングの様子

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

事業者及び事務局の当日スケジュール（Day1）

#		09		10		11		12		13		14		15		16		17		18		19		20	
1. IGS				Keynote: Teaching America				Developing & Assessing Creative Skills with AI		Trading Places: from Private Sector TO Public Ed		Social Emotional Learning & Robotics				STEAM Meets SEL: Building Empathy Through Data		事務局と面談							
2. LX DESIGN		Stand Together Trust Lounge		事務局と面談				Beyond School: Designing Education Infrastructure	教育関係者と商談		EXPO		Global Civics Meet Up			Designing Powerful Schools & Communities					投資家と商談	Pop-Up Dinner			
3. SHOWCASE								Parent Engagement Leads to Student Success		Featured Session: Fostering the Next Generation of Storytellers				事務局と面談		STEAM Meets SEL: Building Empathy Through Data									
4. HelloWorld				Keynote: Teaching America				Disruptive Innovation	Meet and Greet		Trading Places: from Private Sector TO Public Ed		Achieve Investor-Funder Fit					事務局と面談							
5. LearnWiz		Coffee Break		Keynote: Teaching America				Developing & Assessing Creative Skills with AI			Social Emotional Learning & Robotics						Harness Data to Help Improve Student Outcomes			Pop-Up Dinner					
事務局				事業者と面談			EXPO			From Prison to Potential- The Role of Higher Ed				事業者と面談		Hate: It's a School Safety Issue / A Better Way to Learn (Hint: Informed by Research)		事業者と面談							
											事業者と面談														

※#は50音順

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

事業者及び事務局の当日スケジュール（Day2）

#		09		10		11		12		13		14		15		16		17		18		19		20		
1. IGS		Coffee Break		DESIGN-BASED LEARNING UNWRAPPED: Build Our Future			Launch Startup Competition			Why SEL Products Hit of Miss the Mark		事務局と面談		Verifying Qualified Candidates: Proof of Skills			Equitable Assessment: Missing Elements & Solutions									
2. LX DESIGN				DESIGN-BASED LEARNING UNWRAPPED: Build Our Future			Strengthening Communities through Rural Innovation			Real Talk with Two National Teachers of the Year						Global Connections Meet Up				事務局と面談						
3. SHOWCASE							Designing Inclusive Playful Learning Experiences			K-12 Assessments of the Future						Learning in Immersive Experiences Is the Future		事務局と面談		Launch Competition Spotlight						
4. HelloWorld				DESIGN-BASED LEARNING UNWRAPPED: Build Our Future		事務局と面談		Launch Startup Competition			EdTech Power Skills & the Future of Work			The EdTech Product Diaries			Global Connections Meet Up				Launch Competition Spotlight					
5. LearnWiz				DESIGN-BASED LEARNING UNWRAPPED: Build Our Future				事務局と面談		VC関係者と商談								Tools Competition Happy Hour								
													EXPO													
事務局				DESIGN-BASED LEARNING UNWRAPPED: Build Our Future		事業者と面談		Launch Startup Competition				事業者と面談				“Hazing” Screening				事業者と面談						
								事業者と面談									事業者と面談			事業者と面談						

※#は50音順

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

事業者及び事務局の当日スケジュール（Day3）

#		09	10	11	12		13	14	15	16	17	18	19	20
1. IGS	Coffee Break		EXPO		Competency Works PCBE Meet Up	事務局との面談	Designing Credentials for Innovative School Models		What Is Equitable EdTech Product Design?					
2. LX DESIGN	Coffee Break				Calling All EDU Content Creators!	事務局との面談		Starter City unwrapped: A Hands on DBL Workshop	Education Leaders of Color Meet Up					
3. SHOWCASE						Strengthening Family Connections at Rikers Island	事務局との面談		What Is Equitable EdTech Product Design?	Innovation Sports: A Blend of STEM & eSports				
4. HelloWorld			Keynote: Ruth Simmons		現地大学生との面談				Why Investing in EdTech Evidence Matters	事務局との面談	EXPO	Developing Unicorn People	The Pillars of Transforming Education	
5. LearnWiz	Greenbelt Hike Meetup		Keynote: Ruth Simmons			事務局との面談		Starter City Unwrapped: A Hands-On DBL Workshop		Interlingual Mystery Game ※出店側として協力				
事務局			Keynote: Ruth Simmons		Student Startup Competition	事業者との面談	事業者との面談		Why investing in EdTech Evidence matters	事業者との面談	"Teacher" Screening			

※#は50音順

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 3節 海外教育イベントへの参加支援

事業者及び事務局の当日スケジュール（Day4）

#		09		10		11		12		13		14		15		16		17		18		19		20		
1. IGS				Data Training in a Web 3.0 Future			A New Era of Learning & Mobility at Work			Keynote: Safer Schools		SXSW EDU Closing Party					事務局と振り返り									
2. LX DESIGN	教育関係者と商談	事務局と面談					Changing Activism: How Gen Z is taking action			Keynote: Safer Schools		SXSW EDU Closing Party														
3. SHOWCASE				Museum & School District Create			Will the Metaverse Disrupt Equity Gaps?			Keynote: Safer Schools		SXSW EDU Closing Party														
4. HelloWorld						Centering Student voice	Are you Series A ready? All about fundraising!			Keynote: Safer Schools		SXSW EDU Closing Party														
5. LearnWiz				The Higher Ed Geek Podcast: Right Sizing the University			現地大学生とランチ					SXSW EDU Closing Party														
事務局		事業者と面談						Music as a Language to communicate & engage		Keynote: Safer Schools		SXSW EDU Closing Party														

※#は50音順

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果

3節 海外教育イベントへの参加支援

イノベーターの課題・支援ニーズと支援の成果

- 採択イノベーター（海外）5者に対し、海外での営業スキルの支援をはじめとする幅広い支援を行った。

課題・支援ニーズ分類	イノベーターの課題や支援ニーズの内容	海外教育イベントの参加支援の成果
ビジネスモデル等の ブラッシュアップ プロダクトの 技術的ブラッシュアップ	自社事業・プロダクトが、海外でもニーズがあるのかを検証したい（ブラッシュアップしたい）	- 事前説明会や計画共有会を通じ、当イベントでもメンターとして参加する国内有識者から海外目線でのアドバイスを提供し、イベント参加前からビジネスモデルをブラッシュアップする機会を提供した。 - イベントにおいて現地教育者との会話を推進、支援した。
営業先の獲得	海外展開するうえで、関心をもってくれる層の特定とアプローチもしくは人脈構築をしたい	- 海外イベント前に、現地で英語の事業紹介やデモを行うための支援を行い、事業者自らが現地で直接売り込むためのスキルを育成した。 - 現地では、事業者の特性毎にどのセッションやミートアップを通じて人脈を構築すべきか、ピンポイントにアドバイスを提供した。
協業先となる 企業の紹介	海外展開するうえで、すでに現地にネットワークを持っている企業・団体と協業を検討したい	- イノベーターの事業に関連する企業との引き合わせや関連ミートアップを紹介し、交流機会を創出した。 - 上記にとどまらず、イノベーターが自らのネットワークを通じてミートアップを実現させることもあり、現地イベントでの教育関係者との商談やVC関係者とのパワーランチを通じて、今後の協業に向けた基盤が構築された。
その他	海外のEdTech動向・市場を理解し、将来的な海外展開の可能性を探りたい	- 事前にアメリカの教育事情について資料を提供し、米国のトレンドをつかむ機会を創出した。 - イベントにおいて、幅広い分野のセッション等への参加を推進した。

本活動から得られたEdTechエコシステム構築に向けた課題や今後のヒント

■ 本年度の海外教育イベントの参加支援を通じて以下の指摘を受けており、今後も類似の支援を行う場合に参考になると考える。

EdTechエコシステム構築に向けた課題や今後のヒント

イノベーターが海外志向を持つ意味	• そもそも、海外のイノベーターは初めから英語圏やスペイン語圏をターゲットとしている分、アプローチしやすい。日本企業は日本国内に目を向けてスタートすることが多いので、どうしても海外でのアプローチが難しい（有識者） • 海外で活躍している/活躍しそうなスタートアップを見る機会は、日本のスタートアップにとって、勉強にも自信にもなる（有識者）
海外展開のきっかけとしての支援	• 1名採択されたということが、（今後海外イベントに参加するうえで、事業者にとって）大きなきっかけになる（イノベーター） • 本事業への応募は、援助資金目的よりは、参加するきっかけが提供される場という意味合いの方が強かった。このような機会がなければ、本イベントに参加するのはもう少し後だったかもしれない（イノベーター）
複数事業者で参加する意義	• 単独で参加していたら、なんとなくイベントに参加するだけで終わっていたところ、事務局との振り返り会や他のイノベーターとの話し合いを通じて、自分の学びを言語化したり、他のイノベーターが参加したセッションについて共有されることで熱が伝わり、学びが何倍にも広がった（イノベーター） • イベントへの参加を通じてできた日本人コミュニティも大いに活用して欲しい（有識者） • 今回参加した日本人コミュニティでイベント後に学びを共有するとより有意義になるのではないかと（有識者）
次年度以降の支援方法：本年度参加事業者の次年度の扱い	• 単年のイベントではなく、毎年参加して人脈を作っていくイベントであるので、来年度以降につなげて欲しい。今年うまくいった事業者は来年度ほっといても参加するのではないかと（有識者） • 1回参加した事業者は、次年度からは自力で参加することは可能。今回参加した人たちと一緒に、先輩イノベーターとして、今後参加する人たちに向けて引き継いでいきたいと思う。システムとして連鎖していきたい（イノベーター）
次年度以降の支援方法：事務局の立場	• 事務局と立場を超えてイベントに立ちむかうことができたのが良い経験だった（イノベーター） • 当初の計画では上手くいかなかった際に、事務局からのスケジュールの柔軟な変更の推進が有難かった（イノベーター）
次年度以降の支援方法：対象イベントの選定・紹介	• SXSW本体にも参加できるようであれば参加すると良い（国内有識者） • 今回は参加するイベントも決まっていた、目的や手法を検討する「支援」があったので効率的であった。また、対面イベントは事業者としても雰囲気をつかみやすく、アプローチする層を早い段階で把握できる点が良い。一方、その他の海外イベントについても紹介してほしい（イノベーター） • フェーズによっても海外イベントに求める内容が異なってくる。海外の先行サービスを知りたいときもあれば、展開軸が決まっていた、パートナーが欲しいという場合もある（イノベーター）

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ①基本情報

【#1_Institution for a Global Society株式会社】

■ 事業者情報

事業者名	Institution for a Global Society株式会社		
事業者HP	https://www.i-globalsociety.com/		
所在地	東京都渋谷区		
設立／社員数／ 教育事業の段階	2010年設立	社員数 約50名	教育事業段階 単体で黒字化済
事業概要	学校法人、企業、自治体など向けに、能力評価システム、教育コンテンツ、データ利活用プラットフォームを提供。教育・EdTechサービスのコアである「Ai GROW」（アイグロウ）は、「見えない学力」（潜在的な性格やコンピテンシーなど）を可視化する人材評価システムで、対生徒では、メタ認知の機会の提供、自己肯定感・自己効力感を高めることなどに寄与、対教育者では、「見えない学力」の定量化により、生徒を公平かつ多面的に評価する「観点別評価」の実現を支援する。		

■ 参加者情報

参加者名	中原 成美（Narumi Nakahara）
役職・部署	執行役員Co-CFO 経営企画部長

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ②参加前レポート_概要

【#1_Institution for a Global Society株式会社】

■ 参加目的

SXSW EDU2023
で達成したいこと

弊社サービス「Ai GROW」などの海外展開を見据え、グローバルの最新トレンドおよび需要、競合環境、販売パートナーについて検討材料を収集したい。特に、テクノロジーを活用した非認知能力の評価や育成に関して検証したい。

SXSW EDUへの
具体的な参加目的

Ai GROWという非認知能力の評価サービスを日本国内で展開しており、2023年1月末現在40都道府県で導入実績がある。今後の海外展開を見据えて、需要の把握（国や地域の特定）、非認知能力評価の類似サービスや競合環境およびUI/UXのトレンドについての情報収集を行う必要性を感じている。

そのため、SXSW EDU2023では主に能力評価、ゲーミフィケーション、ダイバーシティに関するセッションやミートアップに参加し、テクノロジーの活用によって多様な能力の評価・育成を目指す人材と意見交換をすることで、上記を検証したい。

■ 目的達成のための準備事項

参加に向けた準備事項

- ・ プレゼンテーションの準備・練習（エレベーターピッチ（1分版））
- ・ デモンストレーションの準備（5-10分版）
- ・ 商談にむけた営業資料の作成
- ・ 他社サービスの比較のための共通フォーマット作成

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_概要

【#1_Institution for a Global Society株式会社】

■ 概要①

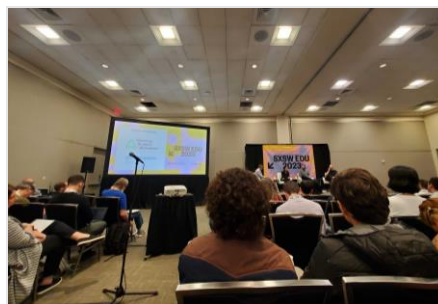
SXSW EDU2023の感想

ハイライト：全米から教師が集って労いあい、よりよい教育を実現するためのカリキュラムデザインやネットワーキングの機会が用意され、非常に活気がある。Keynote、セミナー、ワークショップ、Meetupなど、イベントのカテゴリーも複数あり、インプット・アウトプットのバランスがいい。積極的にアウトプットせざるを得ない環境に身を置き、自分やサービス、日本のことを話す機会があり、フィードバックを受けられる場であることが非常に有難かった。サービス開発におけるユーザーアイデンティティの考え方、そこから発展してEquityの担保について非常に苦心されていることなどが特に印象的だった。

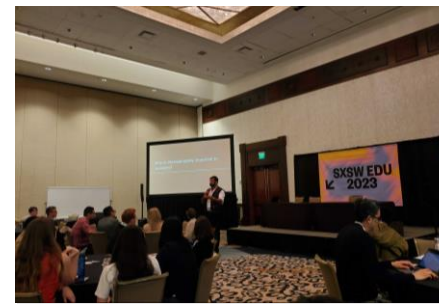
ローライト：事業者側の視点では、少なくともDistrictレベルの意思決定者とコンタクトしない限り、単純な情報交換で終わってしまうが、実際に意思決定者にサービス紹介をする機会がほぼなかった点は残念だった。参加者が非常に多いため、たまたま目当ての人物像に出会える可能性はかなり低く、事前に個別面談を設定できればよかったと反省。高等教育では米国はいまだに世界の最先端・頂点にいると思うが、伝統的なPre-K～K-12では教師が生徒に教え評価すべきという価値観が一般的で、当社が目指す「生徒同士の相互評価」のハードルは結構高そうな印象。



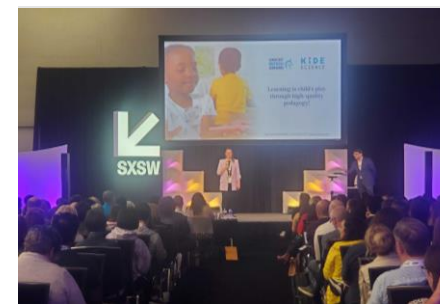
Keynote（1日1回、最大の会場で行われ、有名人が来ることもある）



Panel（テーマに沿って、有識者が話す。聴衆からのQ&Aもあり、質問が多く出る）



Workshop（丸テーブルで、テーマに沿って議論・実践する）



Competition（Startupなどによるコンペで、ファイナリストが投資家や聴衆の前でピッチを行う）

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_概要

【#1_Institution for a Global Society株式会社】

■ 概要②

参加目的の達成度	（参加目的）サービスの海外展開を見据え、グローバルの最新トレンドおよび需要、競合環境、販売パートナーについて検討材料を収集する。特に、テクノロジーを活用した非認知能力の評価や育成に関して検証したい。 （仮説検証の結果・成果） ・ 公立学校の校長や新しいタイプの学校（先生がいない）の経営者、事業者、米国の教員との個別の議論やセッションを通じ、米国のトレンドは概ね把握できたが、グローバルについての情報は乏しかった（参加者の属性の偏り）。 ・ 当社サービスの競合となるような特定のサービスはなかった一方で、市場自体もまだ確立されていない印象。啓蒙・ニーズの掘り起こし・営業活動が必要と感じた。 ・ 既に米国含めサービス展開済みで、分野が直接被らない補完パートナー候補は数社あったが、具体的なパートナーシップについて商談できる意思決定者が不参加で、後日のメール問い合わせからのスタートとなった点が残念である。
現地での発見 他イノベーターに向けて	・ 米国と言っても50州それぞれが国のようなものであり、人種も多様であることから日本以上にサービスデザインにおけるアイデンティティへの配慮などが重要になる。 ・ どういう人と話せるかは運による部分も多いが、自分のやっていることや疑問を端的に伝えることが重要と感じた。 ・ 完全に新規のビジネスやサービスは見当たらない（全て何かの二番煎じと見られる）中、差別化ポイント、社会に与えるインパクト、マネタイズの方向性など、基本的なポイントは大前提として押さえてから参加すべきと感じた。 ・ 現役教師にとっては、カリキュラムデザインの参考になるワークショップ等が多く、より学びが大きそうである。 ・ 日本から参加する場合、そもそも知名度に大きな差があるので、国際的に知られた団体との取り組みや認証があるとアピールしやすいと思う（UNICEFなど）。
事前準備について	・ 関心を寄せるテーマについてのボキャブラリーを幅広く持っておくのがよい。特に、日本語とは定義の幅も違うので、より広くアンテナを張り、セッションの目星をつけるのがよい。 ・ 事前に日本でアクセスできる現地教育関連情報は非常に限られるので、SXSWのセッションをくまなく目を通して大まかなトレンドを先につかむのもよい。 ・ ただし実際には、現地入り以降に参加すべきセッションの肌感覚が徐々に掴めていった部分が大きく、当初の計画を変更して、関係者との意見交換目的でテーマを絞ったMeetupやCoffee Breakなどに積極的に参加した。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY1

【#1_Institution for a Global Society株式会社】

■ Developing & Assessing Creative Skills with AI

セッション等概要

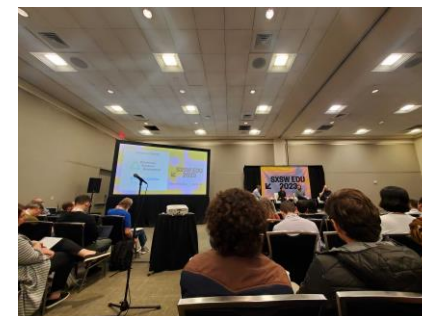
11:30-12:30

@Room 12AB, ACC

子どもたちが創造的な遊びを通して必要なスキルを身につける方法と、創造的スキルと認知的スキルの成長を評価するための新しい方法についてのパネルディスカッション。

感想、得たもの等

網羅的な評価方法はないという前提でパネルが進み、競合に関する目新しい情報はなかったが、プライバシー保護、評価の楽しさ、言語の壁、教師の負担は共通課題であると確認。



■ Social Emotional Learning & Robotics

セッション等概要

13:30-15:00

@Salon E, Hilton

社会的情動の学習 (SEL) について、教室ですぐに使える具体的なアイデアとリソースについてのワークショップ。

感想、得たもの等

参加者は主に教師で、授業デザインの参考に受講していた。ロボットを介在させることで客観的に質問・意思表示をさせられるメリットがあると感じたが、競合調査には至らなかった。



■ STEAM Meets SEL: Building Empathy Through Data

セッション等概要

15:30-17:00

@Salon D, Hilton

生徒がデータに関わることで、共感力を高め、批判的に考え、データに基づいた質問をする意欲を高めるためのリソースを紹介する実践的なワークショップ。

感想、得たもの等

参加型の授業でリアルデータを構築し議論をする場合でも、アナログ・デジタルの選択肢があり、現場の教師の意見も担当する学校種別で大きく違うのが印象的。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY2

【#1_Institution for a Global Society株式会社】

■ Coffee Break

セッション等概要

9:00-10:00

@Exhibit Hall 4, ACC

ネットワーキング (Acton Academy Fort Lauderdale創業者との議論)

感想、得たもの等

生徒主導の教育を実践する「Acton Academy」の1校舎の運営者と議論。既にPeer Assessmentを実践 (Google form活用) も、「伝統的」な教育システムは画一的なので概念的に合わないかもしれないとの助言あり。



■ Launch Startup Competition

セッション等概要

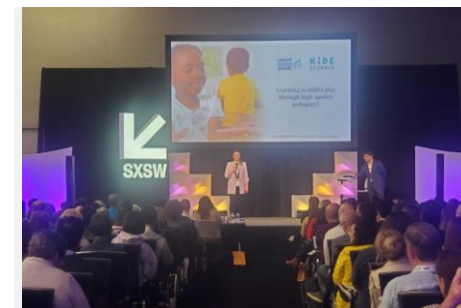
11:30-13:00

@Exhibit Hall 4, ACC

フィードバック、投資、戦略的パートナーシップ、露出を求める起業家が、業界エキスパート、アーリーアダプター、投資家、教育者、そしてSXSW EDUのライブオーディエンスの前でプレゼン。

感想、得たもの等

「差別化ポイント」「マネタイズ」「インパクトの測定」など、投資家が一般的に注目するポイントがクリアになった。紹介サービス自体に目新しいモデルはなかったが、プレゼンはうまい。



■ Verifying Qualified Candidates: Proof of Skills

セッション等概要

14:30-15:30

@Room 9AB, ACC

学位でなく、将来の従業員の質を保証するスキルとその評価についてパネリストが議論。

感想、得たもの等

技術的スキル (個社・個別の職種に限定されるスキル) より汎用スキル (サービススキル) が重要という点は共通認識とわかったが、その評価方法についての詳細は不明。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY3

【#1_Institution for a Global Society株式会社】

■ Coffee Break

セッション等概要

9:00-10:00

@Exhibit Hall 4, ACC

ネットワーキング（バージニア州アレクサンドリアの公立小学校の校長との議論）

感想、得たもの等

地域単位でのトップダウンの意思決定、州やDistrictごとの予算規模の違い、先進的な州では既にLMSなどの一般的なシステムは配備済みで切り替えには積極的な営業が必要なこと、SELはまだ途上で明確な定義がなく評価手法が未確立であることなどが実例から理解できた。



■ CompetencyWorks PCBE Meet Up

セッション等概要

11:30-12:30

@ Room 406, Hilton

コンピテンシー・ベース教育の最新動向と課題について話し合い、ネットワークを広げ、この教育の未来のビジョンを推進する方法についてブレインストーミングを行う。

感想、得たもの等

最も参考になったセッション。2012年→2021年で各州のCBEポリシーは大幅改善も、統一的な評価はなく、大人（教師、地域住民、家族など）が評価するスタンスが根強い印象。



■ What Is Equitable EdTech Product Design?

セッション等概要

14:30-15:00

@ Salon J, Hilton

GoGuardianの取り組み（製品やアイデアの革新が可能な場所の特定、包括的で多様なチームの構築、包括的な製品設計など）を紹介。

感想、得たもの等

サービス設計において考慮すべきとするアイデンティティの幅が、日本でのサービス開発に比べて非常に広い印象。海外展開する際には、各国の母国語以外への配慮も必要。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY4

【#1_Institution for a Global Society株式会社】

■ Data Training in a Web 3.0 Future

セッション等概要

10:00～ @ Room 9AB, ACC

「Workforce Wanted」の調査結果を紐解きながら、Web3.0の世界におけるデータ人材育成の将来像を描く。ディスカッションでは、多様なデータ人材を育成するための製品イノベーション、倫理的かつ公平な政策、オープンソースのカリキュラムが持つ力を探る。

感想、得たもの等

大学レベルでは、データサイエンティストの育成から、ヘルスケア分野のデータサイエンスなどより領域特化の方向にシフトしているという点、データサイエンスやVR/ARなどを活用してマイノリティを引き上げ格差を是正する可能性についての言及が参考になった。



■ A New Era of Learning & Mobility at Work

セッション等概要

11:30～ @Room 12AB, ACC

PepsiCoやJPM Chaseなど革新的な企業の実践（学習、能力開発、昇進など）について紹介し、公平なキャリア機会と流動性につながるスキルや経路を活用する方法を検討。

感想、得たもの等

人間の行動やそれを基にしたAIにおけるバイアスや、個人の評価や判断は不完全であるという前提に立つのが重要である点、そして個社に特化した資格ではなくモビリティのある汎用的な資格に投資することが社員にとっての魅力と忠誠心に繋がるという点に非常に同意。



■ Keynote: Safer Schools: Students, Educators, & Mental Health One Year After Uvalde

セッション等概要

13:00～ @Ballroom D, ACC

2022年5月にテキサス州ユバルディの小学校で発生した銃乱射事件の犠牲者の親族及び各界の専門家が、学校の安全確保やメンタルヘルスへの社会的対処について意見交換。

感想、得たもの等

内容の悲惨さに耳を背けなくなったが、「銃規制」に対する抵抗の強さを直接的に肌で感じる機会になった。全セッションの中で最も政治性の強いテーマとして「個人の自由」vs「学校・生徒・教員の安全」に言及しており、米国の政情を知るうえで有益なセッションだった。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ①基本情報

【#2_株式会社LX DESIGN】

■ 事業者情報

事業者名	株式会社 LX DESIGN		
事業者HP	https://lxdesign.me/		
所在地	東京都千代田区麹町1-4-4 2F		
設立／社員数／ 教育事業の段階	2018年設立	社員数 5名	教育事業段階 シード
事業概要	複業で先生をしたい人と学校を繋ぐ、外部人材活用オンラインプラットフォーム“複業先生”を運営。学校側は1授業・数千円～からキャリア教育、IT・起業・グローバルなど、学校の先生だけではカバーしきれない領域の出前授業を依頼できる。登壇講師は紙での契約書や学校への事前訪問、面倒な手続きをすることなく、授業実施が可能。また、弊社コーディネーターによるサポートなど、授業の品質担保に早くから取り組んできたことで、双方が安心して参加できるようにしながら、データ蓄積を進めている。		

■ 参加者情報

参加者名	木村 有希 （Yuki Kimura）
役職・部署	グローバルチーム / 自治体連携チーム

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ②参加前レポート_概要

【#2_株式会社LX DESIGN】

■ 参加目的

SXSW EDU2023
で達成したいこと

“複業先生®”のサービスを起点として、私たちのビジョンやつくりたい世界観をグローバルに分かち合い、それを通じて世界中いる10億人の子どもたちのために尽くしている1億人の教員、そしてその教育現場の課題解決に向き合うため、まず他国の市場や現状を知り、各国に展開するための基盤づくりを行う。

SXSW EDUへの
具体的な参加目的

“複業先生®”を海外市場へ導入するためには①～⑤の調査をSXSW EDUにて行いたい。

- 米国や他市場において、“複業先生®”のサービスが ①文化的背景と合うか ②同様なすでにサービスがあるか否か、ある場合の浸透度はどうか ③現職の教員にはどう映るのか
- 米国や他市場の教育現場では ④問題点は日本と同様のものなのか異なるもののか ⑤教員免許はあるが教育現場で働いていない人の割合とその理由はどのくらいか

上記①～⑤の調査のために、SXSW EDUにおいては次のような行動を予定している。

- ワークショップなどで米国や他国の教員との交流創出
- EdTech分野において今後、協働できそうな企業ブースへの訪問
- 他国の現状の最先端を知り体感する

■ 目的達成のための準備事項

参加に向けた準備事項

- 企業概要の英語版作成
- “複業先生®”の英語版を簡易版として作成
- 商談にむけた金額表の作成
- 事前の他国の教育事情調査

【#2_株式会社LX DESIGN】

■ 概要①

SXSW EDU2023の感想

- SXSW EDU2023には、全ての教育に関わっている・関心のある様々な人・団体が参加している印象だった。教員、EdTech企業、非営利組織以外にも、投資家や教育系YouTuberやインフルエンサーなど多種多様なセクターがフラットな状態でディスカッションや交流を図っていた。SXSW本祭よりもローカライズされた内容や参加者が多く、海外からの参加者よりもアメリカ国内からの参加が圧倒的に多数だった印象。セッションのみならずワークショップや同じジャンルや興味の人たちが集まるMeet-upもあり、そこでアメリカをはじめとする教育トレンドを知ることや自分の繋がりたい人たちとも商談ベースというよりもカジュアルな雑談ベースで対話することができた。
- 本カンファレンスに参加することなどを事前にSNSやメディアでリリースを出したことによって、弊社がグローバル展開を進めていることを広報することができた。そのことにより、今まで繋がっていたものの、まとまりきっていなかったビジネス的な合意が固まったり、オースティンにある企業や現地在住の日本人の投資家などと商談する機会となった。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_概要

【#2_株式会社LX DESIGN】

■ 概要②

参加目的の達成度	- 弊社サービスがチャレンジしている「教員の人材不足の解消」「学校教員の質や地位の向上」「誰もが自分らしい人生をデザインできる社会の実現」に関して、海外市場で同じ課題感をもっているのかという調査を目的に参加していた。米国の教育者を中心に対話をする中で、上記の課題感は海外でも共通の課題であるということが分かった。またアメリカに関してはそれがより複雑化しており、日本よりも課題感があると感じた。 - 弊社サービスが海外市場でも通用するのか、実際に現地学校や現地の日本人学校などで使用できる余地はないかを商談や対話などから調査した。実際に今後の展開につながるような繋がりが2件ほど決まった。
現地での発見 他イノベーターに向けて	- EdTechの最先端ツールの活用方法を実際に見ること以外にも、それを実際に活用しているコミュニティや人からの実際のフィードバックや課題感を聞くことができる。 - EdTech分野以外でも海外の教育トレンドを知ることができるので、セッションは自分の分野外のセッションやミートアップにも積極的に参加することも重要だと感じた。 - EdTech企業だけでなく、教育コンテンツを提供する個人や教員の参加もとても有意義だと感じた。
事前準備について	- 事前に自分自身や会社の略歴を端的に説明できるように準備をしていたことで、話がスムーズに進んだ。 - 想定問答も考えておく必要があり、他にも他の参加者へ質問したいことなどを事前に準備しておく対話がスムーズに進むと感じた。 - 商談や個別に話したい人には「EDU Social」を使ってとにかく事前に声をかけることが大切。返信は返ってこない前提でとにかくたくさんの人にメッセージを送った。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY1

【#2_株式会社LX DESIGN】

■ Beyond School: Designing Education Infrastructure

セッション等概要

11:30-12:30

@Room 8ABC, ACC

学校を単なるインフラの一つ以上の存在として扱うとき、どのような変化が起きるのか、そしてどのような機会が発生するのか？
教育インフラストラクチャーを再設計する方法などをシェアしていた。

感想、得たもの等

コロナやDX化によって学校の定義自体が変わりつつある中で、これからの学校のあるべき姿を再認識した。学校はコミュニティのハブになり、生徒だけでなく、地域のコミュニティの中心となる未来がきている。日本のコミュニティスクールの概念に近いものを感じた。



■ 商談

セッション等概要

12:00-12:30

@Hilton Lobby

教育系人材会社との商談。
事前にチャットでやりとりして商談日を調整していた。

感想、得たもの等

マーケティング担当で元高校教師の方と商談。アメリカの教育業界の情報や日本の教育課題などをざくばらんにお話した。先方が持っている人材が弊社サービスに登録できないかなどを相談し、今後も継続して連絡する。



■ Global Civics Meet Up

セッション等概要

14:30-15:30

@Room 406, ACC

グローバル教育や市民教育のワークを実際に体験しながら、自分たちの行っている手法などをシェアし合って交流するセッション。

感想、得たもの等

災害や難民などの問題に対して、自分ごとになるようなワークの例をワークシートとともに頂いた。日本の学校でも翻訳して活用できそうなワークだったので、出前授業などで活かしたい。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY1

【#2_株式会社LX DESIGN】

■ Designing Powerful Schools & Communities

セッション等概要

16:00-17:00

@Room 13AB, ACC

アメリカのコミュニティスクールの実践事例やコミュニティスクールの概念などを語るトークセッション。学校を社会へ開き、地域コミュニティのハブとなるにはどのような要素が必要なのかを解説していた。

感想、得たもの等

自分自身も地元の小学校でコミュニティスクール委員をしているため、とても学びになったセッションだった。弊社事業においても、学校が社会に開かれるための要素分解図などはとても役に立つものであると感じた。



■ 商談

セッション等概要

18:30-19:00

@Hilton Lobby

事前に共通の知人を通じて紹介してもらった投資家の方との商談。

感想、得たもの等

日本や海外の教育事情の共有や弊社がチャレンジしたい領域について紹介した。SXSW EDUの後にロサンゼルスに訪問するため、そこでまた会うことになった。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY2

【#2_株式会社LX DESIGN】

■ Keynote: DESIGN-BASED LEARNING UNWRAPPED: Build Our Future

セッション等概要

10:00-11:00

@Ballroom D, ACC

ドリーン・ネルソンとフランク・ゲイリーによるDesign-Based Learningの概念や実践事例を紹介。小学校などで教員と協働しながらまちづくりワークショップをした事例やデザイン思考を教育の中にいれるための手法を学んだ。

感想、得たもの等

このセッションを通して、いかに対話や非認知能力の育成が大切なのかを痛感した。ドリーンさんの実践事例も何十年も前の事例だが、それが今、トレンドになってきているのは、デザイン思考やそれを通した非認知能力の向上が話題になっているからであると感じた。



■ Strengthening Communities Through Rural Innovation

セッション等概要

11:30-13:00

@Salon B, Hilton

農村コミュニティのイノベーションを学校教育を通してどのように促進するのか。田舎の学校でいかに革新的な教育ができるのかを実践事例とディスカッション形式で行うトークセッション。

感想、得たもの等

弊社サービスを利用して頂いている地域にも地方の過疎地域にある学校が多数ある。アメリカでの実践事例を聞き、活かせることがあると感じた。また、アメリカのチャータースクールという制度もはじめての概念だったため新しい知識として学びを得た。



■ Global Connections Meet Up

セッション等概要

16:00-17:00

@Room 406, Hilton

グローバル教育を推進している様々な教育者たちのミートアップ。アメリカだけでなく各国からの参加があった。

感想、得たもの等

ミートアップの中で出会ったブラジルの先生方と今後の日本人学校展開に向けて打ち合わせをすることとなった。ブラジルのPBL実践事例が学びとなった。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY3

【#2_株式会社LX DESIGN】

■ Coffee Break

セッション等概要

9:00-10:00

@Exhibit Hall 4, ACC

現地のNPO法人の方や教員の方と交流した。

感想、得たもの等

教員の方の中に日本に在住していた方がいらっしゃって、日本とアメリカの教育の違いなどについてディスカッションができた。

■ Calling All EDU Content Creators!

セッション等概要

11:30-12:30

@Room 408, Hilton

PodcastやYouTubeなどで教育コンテンツをつくっている人たちのミートアップ。

感想、得たもの等

教育コンテンツを学校の予算を使って導入している人たちも多くいて、PodcastやYouTuberもこれからどんどん学校にはいてくることを感じた。弊社サービスでも音声コンテンツなどを今後つくっていくことも検討したい。

■ Starter City Unwrapped: A Hands-On DBL Workshop

セッション等概要

13:30-15:00

@Salon E, Hilton

Day2のドリーンさんのDesign-Based Learningの実践ワークショップ。オースティンをテーマに、グループワークで理想の街をつくる活動をした。

感想、得たもの等

ドリーンさんのワークを実際に体験して、学校の生徒への地域学習にも活用できると感じた。また、ワークを通じた対話の重要性を再認識した。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY4

【#2_株式会社LX DESIGN】

■ Changing Activism: How Gen Z Is Taking Action

セッション等概要

11:30-12:30

@Room 13AB, ACC

Z世代のスピーカー4人が登壇し、Z世代の考えやZ世代が今感じていることを赤裸々に語ったトークセッション。Z世代の政治参画や、彼らが社会変革にどのように関わりたいかなどを話していた。

感想、得たもの等

Z世代のスピーカー4人がZ世代を誇りに思っていることを感じた。多世代がフラットに協働するために私たちにできることなど、学びになることが多かった。また、スピーカー1人と連絡先を交換したため、今後も意見交換をしていきたい。



■ Keynote: Safer Schools: Students, Educators, & Mental Health One Year After Uvalde

セッション等概要

13:00-14:00

@Ballroom D, ACC

テキサスの学校で起きた銃乱射事件の被害者遺族とともに考える。子どものメンタルヘルスや安心安全な学校づくりに関するセッション。

感想、得たもの等

テキサスでは18歳から銃が購入できることや、それに対する様々な批判と賛同があるものの未だに制度が変えられていない状況など、今まで全く考えてこなかった領域に関するセッションであり、衝撃を受けた。精神的にも身体的にも安心安全な学校とはなんなのか？ 弊社ももっと日本の学校とディスカッションを行いたいと感じた。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ①基本情報

【#3_SHOWCASE株式会社】

■ 事業者情報

事業者名	SHOWCASE株式会社		
事業者HP	https://showcase-service.com/		
所在地	神奈川県横浜市西区みなとみらい3-7-1 オーシャンゲートみなとみらい WeWork 10F		
設立／社員数／ 教育事業の段階	2020年設立	社員数 1名	教育事業段階 シード
事業概要	こどもと親をを対象とした作品に楽しさを加えて作品を保存するサービス「FUN+」を提供する。「FUN+」は、こどもがつくる作品を通して、内面的成長を記録するサービスで、楽しさを加えることで親子相互がより良いカタチで保存ができる点で従来の写真をとって残すサービスとは異なっている。 楽しさを加えることで、こどもたちが学びであることよりも遊びという認識が強く、興味関心が強くなる。記録、活動ログを残すことでこどもの自己認知力を高め、自己肯定感を高めることに貢献している。これは海外に比べて自己肯定感の低い日本の社会課題解決のため「生きる力」の向上に貢献できると考えている。		

■ 参加者情報

参加者名	貝塚 高士（Kaizuka Takashi）
役職・部署	代表取締役

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ②参加前レポート_概要

【#3_SHOWCASE株式会社】

■ 参加目的

SXSW EDU2023
で達成したいこと

- ・ 弊社サービス「FUN+」のこどもの作品の記録を通して学びにつなげる課題仮説を、米国の最新トレンドを知ることによって検証したい。STEAM教育・非認知学習での活用最新事例を知り事業に反映させたい。
- ・ 「FUN+」の海外展開を見据えて、美術館などこども向けのワークショップでの活用の可能性を確かめたい。

SXSW EDUへの
具体的な参加目的

弊社は、遊びが学びにつながる「FUN+」というサービスをワークショップ形式で展開している。今後国内外での展開を考えているが、教育的価値を理解してもらうことがネックになるのではないかと考えている。

国内では非認知能力が大事であると認識しつつも認知能力が主体であり、非認知学習の取り組みは現場の先生に任せている現状だが、米国をはじめとする海外では、文化的な違いはあるものの非認知学習への取り組みが深いと考えられる。

そのため、SXSW EDU2023ではSTEAM教育・非認知学習（能力）に関するセッション、ミートアップに参加し、STEAM教育・非認知学習に関心の強い、また実行している人材と意見交換をすることで、日本との違いを確認するとともに、どのように日本の教育市場に合わせていけるかを検証したい。

■ 目的達成のための準備事項

参加に向けた準備事項

- ・ プレゼンテーションの準備・練習（エレベーターピッチ（1分版））
- ・ デモンストレーションの準備（5-10分版）
- ・ デモ動画及びデモ体験の準備
- ・ 想定問答100問作成

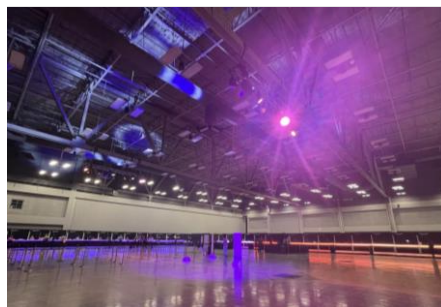
海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_概要

【#3_SHOWCASE株式会社】

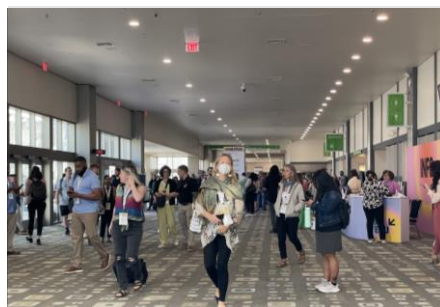
■ 概要①

SXSW EDU2023の感想

- 会場はオースティン会議センターと、隣接しているヒルトンホテルで行われており、想像をしていたよりもコンパクトに設計されていた。またアプリでの地図案内もあり移動が容易である。
- メンターセッションは数に限りもあり人気があるので、先にメンターセッションを予約してから他のセッションなどのスケジュールを組むことが最適である。
- ビジネスの商談もありつつ、感じたことは人との出会いや学びの場であるという印象であった。ビジネスの面で言うと主に米国での教育の現場や市場を肌で感じるには適した場である。また、教育に関係する幅広いステークホルダーが集まっているのが特徴である。



SXSW EDU参加への登録会場。
ここから始まる。



会場内は広く、人が動くに不自由
ない程度である。



キーノートは人気があり、参加者も
多く手話での通訳もある。



セッション後はスピーカーとの
ディスカッションや、参加者同士の
ディスカッションが行われている。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_概要

【#3_SHOWCASE株式会社】

■ 概要②

参加目的の達成度

仮説検証の視点：

- ①こどもの作品の記録を通して学びにつなげるサービスとしての課題仮説検証：米国では、作品を記録するということには、現状重きを置いていないことが判明した。ただ、可視化をしてコミュニケーションを促すツールとしての観点については一定の評価をいただいた。
- ②美術館のワークショップを主軸とした海外展開への可能性の検討：今回スピーカーとなった美術館の方とのディスカッションをおこない、仮説の通り、弊社のサービスは美術館（アート領域）との親和性が高いことが分かった。

成果の視点：

美術館のスピーカーとのディスカッションを約束し、今後の米国の美術館との弊社プロダクトを使用したワークショップの開催への一歩を踏み出した。

また、同時に目的としていたSTEAM教育・非認知能力についての日本市場との違いと導入の検討については、日本ではプログラミング以外のSTEAM市場ができていないのに対し、米国ではSTEM・非認知能力開発（米国内では非認知能力という言葉は一般的ではない）の市場での認識度は高く、プログラミング以外のコンテンツも進んでいることが明らかになった。ツールの導入にはエビデンスを求められることも多く、分かりやすく、そしてすで実績のあるコンテンツを活用しながら進めることが導入への道へとつながるということを感じ、その観点から弊社のサービス導入の可能性を感じた。

現地での発見
他イノベーターに向けて

- 米国の教育動向の一つとしてメタバースを活用した教育がある。今回のSXSW EDUではオンラインゲームを主体とした事例の紹介やワークショップがあり、STEMとの関連性も強かったと感じた。メタバースを活用した教育事例として、一人でつくり上げていくプログラミングに近いものと、チームで進めていく協調性を主体とした2軸に大きく分かれていた。既存のゲームが教育に活用されている事例やワークショップもあり、国内外において、既存のゲーム製品が教育にさらに派生していく予兆を感じ、今後の教育市場に大きなインパクトを与えるように感じた。
- このことから、メタバースという切り口で見た場合、海外展開を考えている事業者については大きな可能性がある市場なのではないかと思った。国内ではまだ事例も少ないため導入には時間がかかるが市場は開いていくものと感じている。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_概要

【#3_SHOWCASE株式会社】

■ 概要②

事前準備について

- 事前準備において、すべてのセッションを確認して関心のあるセッションについてリストを作成しておいたのは役立った。また事前にスケジュールを組んでスピーカーの背景を調べたことは、実際のセッション内容の把握に役立ち、またセッション後のディスカッションにも役立った。
- 次年度以降は、海外展開を視野に入れ、商談をメインで考える場合は展示を検討したい。実際にディスカッションした人と連絡先を交換することで、次につながっていく可能性を感じたため、ネットワーク形成もしっかりと行うためにも英会話スキルを向上させていきたいと考えている。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY1

#3_SHOWCASE

■ Parent Engagement Leads to Student Success

セッション等概要

11:30-12:30

@Room 15, ACC

親の関与がこどもの成功につながるというセッション。教育における教師・生徒・保護者の関係構築についての重要性について語る。

感想、得たもの等

親の参加は、学校や教育機関とのコミュニケーションを促進することにつながり、これにより子どもたちが学校に積極的に参加することを促すことができるということを学んだ。スピーカーとのコネクションができ、今後ディスカッション予定あり。



■ Fostering the Next Generation of Storytellers

セッション等概要

13:00-14:00

@Ballroom EF, ACC

次世代を担うストーリーテラーの育成についてのセッション。ストーリーテリングは、人々がつながりを築き、相互理解を深めるために重要な手段であることを説明。

感想、得たもの等

教育機関が学生たちにストーリーテリングスキルを教えることで、学生たちは自分の物語を表現するスキルを身につけることができる。さらに、学生たちは、オーディションやプレゼンテーションなどの機会を通じて、自分のストーリーテリング能力を試すことができるということを学んだ。



■ STEAM Meets SEL: Building Empathy Through Data

セッション等概要

15:30-17:00

@Salon D, Hilton

STEAM・SELにおけるデータによる共感性を高める取組のワークショップ。他者のデータを把握することで共感性を高められる。

感想、得たもの等

参加者と共にワークショップ形式によってデータをビジュアライズしていき、そのデータを収集・分析を行いパターンやインサイトを示した。データを人間らしくすること、共感とコミュニティの形成におけるデータの役割の重要性を学んだ。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY2

【#3_SHOWCASE】

■ Designing Inclusive Playful Learning Experiences

セッション等概要

11:30-12:30

@Room 18CD, ACC

インクルーシブな遊び心のある学習体験をデザインするセッション。
包括的なデザインの考え方を取り入れることで、あらゆる学習者が参加できるようになる。

感想、得たもの等

プロジェクトに取り組む際のデザインプロセスについて、デザイン思考のフレームワークや、ユーザビリティテストの手法を学んだ。スピーカーとのコネクションができ、今後ディスカッションを行う予定。



■ K-12 Assessments of the Future

セッション等概要

13:00-14:00

@Room 18CD, ACC

K-12評価の未来像におけるセッション。
今後は、形式的な評価よりも、より包括的な評価が重視されるようになる。

感想、得たもの等

これからは、学生の成長や進歩を測るために、様々な方法を使って総合的に評価することが求められる。その点からも弊社の取組の重要性を認識。スピーカーとのディスカッションを今後も継続して行う。



■ Learning in Immersive Experiences Is the Future

セッション等概要

16:00-17:00

@Room 10AB, ACC

没入型体験で学ぶことが未来につながるというセッション
学習者が積極的に学ぶことができるようになり、より魅力的な学習環境を提供することができる。

感想、得たもの等

弊社の領域でもある没入型体験は、学習の楽しさと興味を増加させることが可能であり、さらに、学習者は、より魅力的な環境で学ぶことができるため、その結果、より積極的に学習するようになるということを再認識。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY3

【#3_SHOWCASE】

■ Strengthening Family Connections at Rikers Island

セッション等概要

11:30-12:30

@Room 12AB, ACC

ライカーズアイランドで0～5歳の子供とその親の絆を深めるといふ、官民連携の取組について語るセッション。

感想、得たもの等

セッション後に、スピーカーであるマンハッタンこども美術館のプログラム責任者の方と、弊社の取組がプログラムに与え得る影響をディスカッションした。家族とのつながり・コミュニケーションをつくるきっかけとなるものとv認識、今後も引き続きディスカッション予定。



■ What Is Equitable EdTech Product Design?

セッション等概要

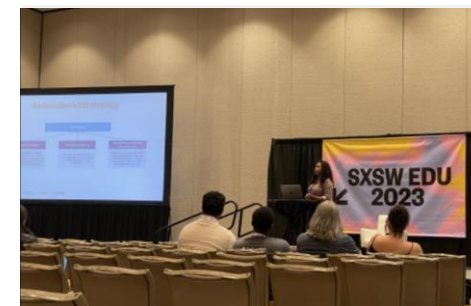
14:30-15:00

@Salon . HiltonJ

公平なEdTech プロダクトデザインとは何か、企業がEdTechプロダクトを開発する上でどのようにインクルーシブネスを担保しているか説明。

感想、得たもの等

スピーカーは、公平な製品を作成するだけでなく、生徒、教師、ケアの内容を理解し、声を聞き、理解する方法を検討することに時間を費やしているとのこと。公平さを求められる公教育にツールを取り入れてもらうには、製品以外の部分にも注力をする必要を再認識した。



■ Innovation Sports: A Blend of STEM & eSports

セッション等概要

15:30-17:00

@Salon G, Hilton

STEMとeスポーツの融合のワークショップ。マインクラフト（教育バージョン）を使ってワークショップを体験。

感想、得たもの等

ゲームを使い、チームでコミュニケーションを行いながら目的に向かってチームビルディングを進めていくことで、楽しみながら協調性・コミュニケーション能力を養うことができる。日本の教育現場では一人一台のデジタルデバイスがかなり普及しているため、この方法は日本でも有効であると感じた。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY4

【#3_SHOWCASE】

■ Museum & School District Create Partnership

セッション等概要

10:00-11:00

@Room 8ABC, ACC

博物館と学区がパートナーシップを構築する上でのモデル等を説明するセッション。

感想、得たもの等

ヒューストンで行われた、美術館と学区とがパートナーシップを構築したプログラムについて、意義やモデルを学んだ。さらに、セッション後にはスピーカーと弊社取組を美術館で組み込むためのディスカッションを行った。今後も継続してディスカッションを予定。日本でも同様の事例を作れないかを模索検討中である。



■ Will the Metaverse Disrupt Equity Gaps?

セッション等概要

11:30-12:30

@Room 17AB, ACC

メタバースは格差を拡大させるか、縮小させるかについて、メタバース関係者によるパネルディスカッションを通じて議論するセッション。

感想、得たもの等

仮想現実、拡張現実、メタバースでのエンゲージメントと学習がどのように関与を促進して、最終的に成果と学習を促進できるのかを学び、体験の可能性の拡張性を学んだ。一方、日本での導入への道は課題も多く、遠いのではとも感じた。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ①基本情報

【#4_HelloWorld株式会社】

■ 事業者情報

事業者名	HelloWorld株式会社		
事業者HP	https://inc.hello-world.city/		
所在地	沖縄県沖縄市		
設立／社員数／ 教育事業の段階	2020年設立	社員数 25名	教育事業段階 アーリー
事業概要	HelloWorld株式会社は、「世界中に1か国ずつ友達がいることが当たり前の社会を作る」をミッションとしている。 国内在住外国人の自宅にホームステイをする「まちなか留学」と、学校向けオンライン国際交流ツール「WorldClassroom」を提供。異文化体験・国際交流の裾野を広げることに努めている。 まちなか留学により、経済的な理由などで留学を断念していた生徒へ留学の機会を提供し、WorldClassroomによって、生きた英語を使う機会を学校に提供している。		

■ 参加者情報

参加者名	今野 達眞（Konno Tatsuma）
役職・部署	WorldClassroom事業部・COO

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ②参加前レポート_概要

【#4_HelloWorld株式会社】

■ 参加目的

SXSW EDU2023
で達成したいこと

- ・ 弊社サービス「WorldClassroom」の海外展開可能性を、世界の教育関係者が集まる場で検証したい。
- ・ EdTech領域を含めたイノベーションの先進国である米国で、トレンドを捉え、今後の事業展開に取り入れていきたい。

SXSW EDUへの
具体的な参加目的

WorldClassroom は、スピーキング練習機能だけでなく、異文化交流・国際交流プラットフォームの機能を有する英語学習EdTechツールである。そしてこの文化交流学習という点は、平均して日本よりも英語が話せる国でもニーズがあると考えている。

可能ならば、SXSW EDU2023 において、様々な国の有識者から意見を聞き、以上のニーズについての仮説を検証したい。

また、英語圏におけるニーズ調査を行いたい。弊社は、米国を主とする英語圏に対しても、授業内での文化交流学習の価値を訴求できると考えている。実際に昨年度、本年度と WorldClassroom を用いた国際交流を実施する中で、英語圏の提携校からもニーズがあることをヒアリングしているが、英語圏である米国現地にて調査や有識者へのヒアリングを行いたい。

また海外展開を目指す上で協業可能性のあるイノベーターやサポーターとの、ネットワーキングも行いたい。

■ 目的達成のための準備事項

参加に向けた準備事項

- ・ プレゼンテーションの準備・練習（1分版、3分版）
- ・ デモンストレーションの準備（1分版、3分版）
- ・ 現地で会いたいイノベーターやサポーターとのアポイント設定
- ・ 想定問答100問作成

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_概要

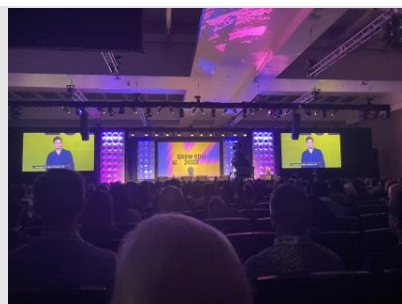
【#4_HelloWorld株式会社】

■ 概要①

SXSW EDU2023の感想

簡潔に言うと、「立場や属性にかかわらず、熱意を持って教育の未来を考える人が集結するイベント」。管理職を含めた学校の先生、教育委員会の先生、教育事業者、チューター、学生、それぞれが独自の視点で教育の現状について意見を語り、新たな視点や仲間を求めてミートアップやトークセッションに参加していた。みんなが協力してより良い教育を作り上げることを目指していたように感じる。

トークセッションには、多様性教育やSTEAM教育などを注目トピックとして捉えたセッションも多かった印象。ワークショップには、Design-based learningなどの現在の教育トレンドを押さえた教育実践だけでなく、適切に事業ピッチを行うための指南がもらえる教育事業者向けのコンテンツもある。セッションやワークショップに関しては、参加することで大きな学びもあるが、ネットワーキングでインプット・アウトプットを得るためには、積極的に話しかけたり、事業紹介などをする必要があった。



初日のKeynote Sessionの様子。
初日の10時だったにもかかわらずほぼ満席。SXSW EDUのオープニングとして非常に盛り上がっていた。



Expoの様子。
さまざまな事業者が出展しており、独自のソリューションを展示していた。中にはARなどを体験できるブースも。



Talk Sessionの様子。
Soloや2〜4名のパネルディスカッション型など、さまざまな形のSessionが用意されている。
質疑応答ができるSessionもある。



Launchの様子。
Educationに特化したピッチを観覧できた。日本からの登壇者もファイナリストに残っており、非常に刺激になった。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_概要

【#4_HelloWorld株式会社】

■ 概要②

参加目的の達成度	自社のEdTechツール「WorldClassroom」の海外展開を検討するうえで、国外での市場でのニーズを調査することを参加目的の一つにしていた。その点についての仮説では、自社のツールは、文化交流学習として、日本以外の英語が話せる国でも需要があると考えていた。 まず仮説検証の達成度としては、多くの国の教育機関決裁者へのヒアリングを実現できなかったために、完全に達成したとは言い難い。しかし、派生した仮説の検証として、英語圏におけるニーズ調査に関しては、調査の第一歩が生み出した。テキサス州の一部の校区を管理する教育機関で務める教育担当者にヒアリングをしたところ、米国であっても国際交流のニーズはあるだろうとの言葉をいただいた。米国内でもとりわけ言語学習や異文化理解多様性学習に力を入れている学校は、米国でのプロダクトテストをする対象として適しているのではないか、との提案もいただくことができた。協業可能性のある組織とのネットワーキングとしては、日本の学校へも広くプロダクトを導入している北欧初のEdTechスタートアップの役員や、世界各地の学校とのコネクションを持っているNPOの担当者などにピッチをして、連絡先が交換できた。
現地での発見 他イノベーターに向けて	- 参加者は教育事業者だけでなく、学校の先生も多かった印象。 - ピッチをしても自分の事業がなかなか相手に伝わらないこともあるが、焦らずにステップを踏んで説明することが大切だと感じた。さらにデモなどをすぐに出せると、一気に相手の解像度が上がり、話が進むことも。 - 自分のことを話すのに精一杯になりがちだが、ミートアップなどでは相手についてしっかり質問することの方が会話のうえでは重要だと感じた。 - Mentoring Sessionはだいたい前からの予約が必須。Workshopは基本的に予約制度がないために、人気のものは行列ができて、人数制限で入れないこともある。ミートアップは関心と合致するものがあれば、参加するのがおすすめ。 - Keynote Sessionすべてに参加すると、その年のSXSW EDUが大切にしていることがわかる気がする。今回だとDiversity。
事前準備について	- 米国でのプロダクト展開を検討していないとしても、米国の最新教育事情をある程度把握しておくことを推奨。セッションやワークショップで、最近制定された教育に関する法律を前提として話が進むことがあるので、話を理解して自分の事例に置き換えて落とし込むためにも必要かと思う。 - LinkedInは必須。プロフィール埋めて、いくつかポスト、リポストしておく。そしてSXSW EDUの投稿をいいねやリポストしている人を確認して、自身の事業領域に近い人がいれば、メッセージ付きでつながり申請をしておく。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY1

【#4_HelloWorld株式会社】

■ Keynote: Teaching America: How We Fail Our Newcomers, Why It Matters, & How We Can Do Better

セッション等概要

10:00-11:00

@Ballroom D, ACC

SXSW EDUのオープニングKeynoteセッション。アメリカに難民として移住した教育者の話。アメリカという土地、そしてアメリカの教育制度がどのように難民にとってどのようなものだったか、そしてそれをどのように変えるよう決意したかを語る。

感想、得たもの等

国を離れなくてはならず、アメリカに移った難民がどのような教育を受けてきたか、そしてそれをアイデンティティとして、教育を変える決意をした経緯を学んだ。既存の教育システムが万人にとって最適解でないこと、常に改善の余地があり、考え続けることが重要だと感じた。教育事業者として社会的少数派に価値提供をすることの大切さを感じた。



■ Disruptive Innovation: Community Designed EdTech

セッション等概要

11:30-12:00

@Salon J, Hilton

African-Americanといったコミュニティを対象とした学習プラットフォームの成長過程についてのSoloトーク。サービスを提供していく中で、利用者に効果をもたらしていた過程を解説していた。

感想、得たもの等

コミュニティに受け入れられながら、事業のパートナーを増やしていく過程が非常に参考になった。ビジネス性に加えて社会への貢献を目指す自社にとって、しっかりと提供価値を明確化して、仲間を増やしていくのは、積極的に事業に落とし込んでいく必要があると感じた。



■ Achieve Investor-Founder Fit in Early-Stage EdTech

セッション等概要

14:30-15:00@Salon J, Hilton

アーリーステージのEdTech事業者にとって最適な資金調達や投資家との関係についてのセッション。実際にTech事業者に焦点を当てたVCを設立した登壇者が出資を受ける際に気を付けるべきポイントなどを解説していた。

感想、得たもの等

印象的だったのは、投資家を選ぶ際に妥協してはいけない、というアドバイスがあったこと。EdTech領域特に公教育からの社会実装を目指すスタートアップは調達の機会は限られている場合もある。しかし機会が限られていても、長い付き合いになるからこそ、投資家の自社事業に対する理解や親和性を求める水準は常に高く設定すべきと話していた。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY2

【#4_HelloWorld株式会社】

■ Launch Startup Competition

セッション等概要

11:30-12:30

@Exhibit Hall4, ACC

教育に特化したスタートアップによるピッチコンテスト。直接授業改善にアプローチするプロダクトから、学習環境や教員の採用状況を改善しようとするプロダクトなど、さまざまな角度からのソリューションが提案されていた。

感想、得たもの等

自社と近い言語に対するソリューションを開発している、日本からのスタートアップがファイナリストに名を連ねていたのが非常に刺激になった。その後のミートアップでもそのプロダクトに関心を示す人が多く、日本のEdTechスタートアップも海外で価値提供が可能なのだと肌で感じられた。



■ The EdTech Product Diaries: 3 Real-Life Stories

セッション等概要

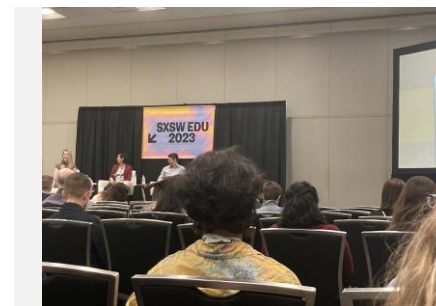
14:30-15:30

@Room18CD, ACC

実際にEdTech領域で起業をしたパネリストによるトークセッション。起業までの経緯や起業後の成功施策や苦悩、それに対して取った解決策などを聞くことができた。

感想、得たもの等

パネリストそれぞれが、教師としての経験、親としての経験などからプロダクト開発に踏み切った話は非常に興味深かった。Co-Founderの重要性といった部分はかなり具体的だった。一方、パネリストの事業フェーズが自社とはマッチせず、直接的に落とし込めるアドバイスは多くなかった。



■ Global Connections Meet Up

セッション等概要

16:00-17:00

@Room406, Hiton

世界最大規模でK-12へのオンライン学習ネットワークを提供している非営利団体「iEARN」のアメリカ支部が主催するネットワーキングイベント。さまざまな形でグローバルコラボレーションを目指す参加者が集まっていた。

感想、得たもの等

他のミートアップと比較して、アメリカ国外からの参加者が多く集まっていた。参加者それぞれの視点から自社プロダクトに対するフィードバックを得られ、海外展開する際の自社プロダクトの適応必要性などがわかった。またiEARNのメンバーと名刺交換ができたことも大きな成果だった。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY3

#4_HelloWorld株式会社

■ Why Investing in EdTech Evidence Matters

セッション等概要

14:00-15:30

@Room8ABD, ACC

EdTechプロダクトにとってのEvidenceの重要性について語るパネルディスカッション。リサーチャー、教育委員会などそれぞれの立場から、データをプロダクトの説得力につなげるための施策を具体的に解説する。

感想、得たもの等

Evidenceは、導入先が学習効果を判断するために欠かせないということが理由。特に決裁者には、「生徒の変化を明確に見せられること」がアピールになる。また先生に対しては、「Quick, efficient, easy」なプロダクトであることを見せる必要がある。



■ Developing Unicorn People

セッション等概要

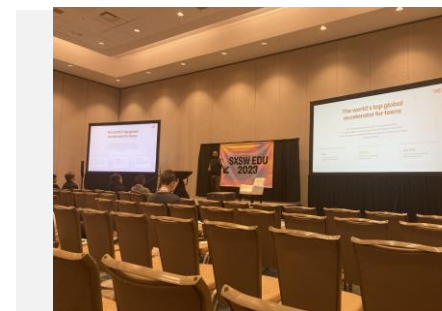
16:30-17:00

@Room J, Hilton

世界に衝撃を与えるようなイノベーションを生み出すような「Unicorn人材」を輩出するためのトレーニングに関するセッション。専門トレーニングを提供するTKSという組織のメソッドを解説していた。

感想、得たもの等

直接自社事業に関係するところではないが関心があったため参加。イノベーションを起こすような人材の育成には、教育者も視点を変えないといけないと学んだ。EdTechスタートアップとして、固定された教育システムに疑問を呈することで、少しでもそのような人材育成に役立てると感じた。



■ The Pillars of Transforming Education

セッション等概要

17:30-18:30

@Salon A, Hilton

Why Investing in EdTech Evidence Mattersに登壇していたパネリストによるトークセッション。こちらもEdTechにとってEvidenceがどのような役割を果たすかを解説していた。

感想、得たもの等

前のセッション終わりでは話すことができなかったが、登壇者のSunil Gunderiaと話すためにセッションに参加。彼はEdTechプロダクトに関するリサーチを行っており、将来的なアドバイスを取得するためにもコネクションを取得したかった。質問をして、LinkedInで繋がることができた。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY4

【#4_HelloWorld株式会社】

■ Centering Student Voice in Education

セッション等概要

11:00-11:30
@Room15, ACC

あまり著名ではない学校から名門ハーバードへ進学した学生のセッション。生徒の声をしっかりと教育者側に届けて、教育システムを変革してその活動と重要性を語るセッション。

感想、得たもの等

自分の勉強不足で知識がないだけかもしれないが、非常に米国的なセッションだったと感じる。「自分が受ける教育は自分で変えていく。むしろ作っていく。」という姿勢に教育事業者として感銘を受けた。自社プロダクトが教育改善のためにできる価値提供について考えさせられた。



■ Are You Series A Ready? All About Fundraising!

セッション等概要

11:30-12:30
@Room10AB, Austin
Convention Center

EdTechスタートアップを起業し資金調達をしたFounderと実際に出資しているVCとのセッション。Series Aが何かということから、具体的に資金調達を実施するにあたって必要なステップや注意点をディスカッションしていた。

感想、得たもの等

セッション後に登壇者4人全員に質問ができ、LinkedInで繋がれたのが大きかった。この方々を通して資金調達だけでなく、他のリソース提供などをお願いしていきたい。トークセッションの内容は具体的で参考になったが、日本で過去に聞いた内容もあり、その重要性を再認識した。



■ Students, Educators, & Mental Health One Year After Uvalde

セッション等概要

13:00-14:00
@Exhibit Hall4, ACC

SXSW EDU最後のKeynoteセッション。学校での銃撃事件という米国ならではの問題についてのセッション。遺族が登壇し、その悲痛な過去を抱えつつ、学校の環境改革や銃規制についてディスカッションをする。

感想、得たもの等

銃の問題は米国ならではのといえるが、メンタルヘルスや学校環境の問題に落とし込むと、日本でも考えないといけないように感じる。今回のピッチ優勝者などを見てもメンタルヘルスは、教育においてこれから重要な領域になるように感じた。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ①基本情報

【#5_株式会社LearnWiz】

■ 事業者情報

事業者名	株式会社LearnWiz		
事業者HP	https://learnwiz.jp		
所在地	東京都渋谷区		
設立／社員数／ 教育事業の段階	2022 年設立	社員数 2 名	教育事業段階 シード
事業概要	授業やイベントに導入することで、参加者の主体性を引き出しながら、効果的な意見交換を促すことができる意見交換プラットフォーム「LearnWiz One」を提供する。本ツールの、参加者同士で意見を交換して学び合う環境を容易にWeb上に創出できるという特徴は、授業でコミュニケーションを取りにくいという学生の課題と、高い学習効果がわかっているアクティブラーニング（学生の能動的な学び）を取り入れた授業をするのが難しいという教員の課題を同時に解決するものである。大学から中高、企業での研修まで幅広く活用が広がっている。		

■ 参加者情報

参加者名	中條 麟太郎（Rintaro Chujo）
役職・部署	代表取締役CEO

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ②参加前レポート_概要

【#5_株式会社LearnWiz】

■ 参加目的

SXSW EDU2023
で達成したいこと

弊社サービス「LearnWiz One」が実現する意見交換が、日本国外においても有効であることを、海外の教育関係者との交流を通じて検証し、サービスのブラッシュアップを行いたい。

SXSW EDUへの
具体的な参加目的

私たちのサービス「LearnWiz One」は、参加者の相互評価のデータをもとに効果的な意見交換を実現するため、言語や文化に関係なく利用できるという特徴がある。公開から1年あまりで、日本国内だけでなく、タイをはじめとした日本国外でも利用されてきた。さらに、国際的なコンペティションへの参加等を積極的に進めており、世界最大規模のEdTechコンペティションである「Global EdTech Startup Awards 2021」では、『研究開発部門世界第一位』を獲得するなどの実績がある。しかし、コロナ禍により国を超えた移動が困難になっていたことから、国外の展示会への出展や実証実験などは行うことができていない。そのため、今後日本国外での利用をさらに促進する上で、国外の教育関係者からのフィードバックが不足していると感じている。SXSW EDU 2023に参加し、海外の方との交流を通じてフィードバックを受けることで、サービスの改善に努めたい。

■ 目的達成のための準備事項

参加に向けた準備事項

- ・ 英語でのプレゼンテーションの準備・練習
- ・ サービスページのドメイン変更・多言語対応
- ・ 日本国外での活用事例の調査・集約
- ・ デモンストレーションの準備
- ・ 想定問答の作成

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_概要

【#5_株式会社LearnWiz】

■ 概要①

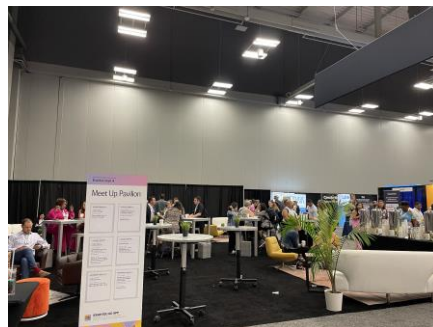
SXSW EDU2023の感想

一言でまとめると、「教育者のためのお祭り」とであるという印象を受けた。セッションや展示はいずれも多くの参加者で賑わっていたことに加えて、EdTechに限らず、現状の教育課題や教育実践に関連したものが多く、米国の教育現場の雰囲気を感じることができた。また、参加者もスタートアップ関係者から投資家、教員から学生まで、さまざまな教育関係者が世界中から集まっていたことに加えて、新しい出会いや交流を求めて積極的にネットワーキングに参加している人も多く、自分自身、さまざまな人と意見交換をすることができた。



基調講演の様子

移民や人種など、日本では馴染みの少ないトピックも多く、勉強になった。



交流会場の様子

コーヒーやスナックを食べながらその場に集まった人とざっくばらんに意見交換をできた。



ワークショップの様子

先進的な教育実践を実際に体験できる場も多かった。教員も多く参加していた。



セッションの様子

教育実践やEdTechの活用可能性などの多様なテーマについて議論がなされていた。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_概要

【#5_株式会社LearnWiz】

■ 概要②

参加目的の達成度

私たちが開発する意見交換ツール「LearnWiz One」の日本国外での利用をさらに促進する上で、海外の方との交流を通じてフィードバックを受けて、サービスの改善に努めることを目的として参加した。

結果として米国の教員と腰を据えて議論することは叶わなかったが、意見交換をした多くの参加者からはツールが解決する課題や具体的な解決先に対して共感を得られた。また、EdTechを対象としている投資家の方とパワーランチの中で、具体的に米国で実施される教育関係者向けのイベントでの導入に向けて準備を進めることが決まった。当該イベントには現地の教員も多く参加されることから、今後の改善に向けたフィードバックを受けられることを期待している。

また、当初の目的とは異なるものの、交流を通じて数多くのEdTechスタートアップのCEOや、教育の研究をしている学生と知り合った。特に学生とは別途ランチをセッティングし、具体的な研究内容などに関する議論にもつながった。今後、グローバル展開を進める上で、相談をできる相手を持てたことは、事業の進捗にも有用であると感じている。

現地での発見
他イノベーターに向けて

今回は主に高等教育におけるEdTechの活用に関するセッションを中心に参加したが、コロナ禍を背景としたオンライン学習の普及も相まって、EdTechを活用する場面が増えていることを実感した。テレビ会議システムやLMSといった日本国内でも多く使われているツールのみならず、学生のカウンセリングに外部のEdTechツールを活用する事例が紹介されていたり、交流をしたEdTech事業者には、化学実験をUnityで再現するといったツールを開発している企業もあったりと、EdTechツールの可能性と広がりを感じた。

また、EdTechコンペティションや交流会を通じて多くのEdTech事業者を知ることができた一方で、その内容やクオリティを考えると、日本のEdTech事業者にも競争力があると感じることも多かった。プレゼンテーションや英語での質疑応答、意見交換などを十分に準備することで、日本の事業者も十分に世界で戦うことができるように感じている。私たち自身もその一員として、今後一層世界でのプレゼンスを高めていけるように精進したい。

事前準備について

口頭での自己紹介や事業紹介を練習したほか、スマートフォンで簡単に見せられるデモや英語版のHPなどを用意していたことで、交流会をはじめとした立ち話の場面でも、短い時間で簡単に事業を伝えることができた。

現地の参加者はハガキサイズのチラシを配っている人も多かった。スマートフォンでのデモと比べて、お土産として渡すことができるため、効果的であると感じた。

連絡先の交換はほとんどLinkedInを通じて行うことが多く、LinkedInで連絡先を交換した後に、これまでの経歴や大学でやっていることなどから話が広がることも多かった。LinkedInのコンテンツを事前に充実させていて良かった。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY1

【#5_株式会社LearnWiz】

■ Coffee Break

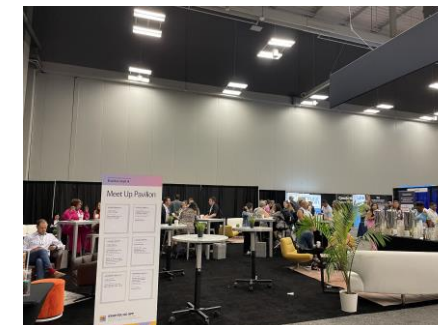
セッション等概要

9:00-10:00 @Exhibit Hall 4,
ACC

コーヒーとフルーツが提供される中で
教育関係者同士で交流を行うイベント

感想、得たもの等

この日はEdTechスタートアップの創業者が多く参加しており
お互いにツールの紹介やフィードバックを行った。



■ Keynote: Teaching America

セッション等概要

10:00-11:00 @Ballroom D,
ACC

増加する難民に対する教育について難民向けの学校などを
経営している起業家が発表。米国内で難民が教育を受ける
上で対面する困難やそれに対して行った取組について言及。

感想、得たもの等

「難民への教育」は、日本国内では考えることが少ないが、
グローバルの教育現場では喫緊の課題であることがわかった。



■ Developing & Assessing Creative Skills with AI

セッション等概要

11:30-12:30 @Room12AB,
ACC

創造性や認知的能力といった、評価が難しい能力について、
能力の育て方と評価方法を議論するセッション

感想、得たもの等

AIが普及する中で、学習者自身の熱意や目標、関心に
注力した評価が一層求められていることがわかった。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY2

【#5_株式会社LearnWiz】

■ Keynote: DESIGN-BASED LEARNING UNWRAPPED: Build Our Future

セッション等概要

10:00-11:00 @Ballroom D,
ACC

教育者のドリーン・ゲリー・ネルソン氏と、建築家のフランク・ゲリー氏による、Design-based Learningに関する講演

感想、得たもの等

学習者が実際に手を動かして街を作ることを通じて
様々な学びを得るというネルソン氏らの手法は
まさにアクティブラーニングの先駆けかつ真髄であると感じた。

■ 商談

セッション等概要

12:30-14:00 @パワーランチ

VC関係者と商談
(事前に個別にアポイントメントを取り依頼)

感想、得たもの等

弊社サービス「LearnWiz One」について概要を説明し、
グローバル展開に関するアドバイスを受けた。6月に米国で
実施される教員向けイベントに向けた検討が決まった。

■ Tools Competition Happy Hour

セッション等概要

17:00-18:30 @The Lobbyist
Bar and LoungeEdTechの世界的コンペティション「Tools Competition」に
参加している人の交流会

感想、得たもの等

実際に今年のコンペティションに参加している事業者の方と
お互いにツールの紹介やフィードバックを行った。

海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY3

【#5_株式会社LearnWiz】

■ Greenbelt Hike with Explore Austin

セッション等概要

8:00-9:45 @Austin Greenbelt

Greenbeltを歩きながら、青空教育の利点や現状を理解するとともに、SXSW EDUの参加者との交流を行う

感想、得たもの等

はじめに参加者同士で自己紹介を行った上で、ハイキングを行うことで、学校の教員を含む多くの参加者との交流することができた。



■ Starter City Unwrapped: A Hands-On DBL Workshop

セッション等概要

13:30-15:00 @Salon E, Hilton

教育者のドリーン・ゲリー・ネルソン氏による、Design-based Learningに関するワークショップ（予定変更）

感想、得たもの等

基調講演において、アクティブラーニングの一手法としてのDBLについて強い関心を持ったため参加。ワークショップを通じて、DBLの理解を深められたとともに、参加者との交流もできた



■ Japan Office Meetup

セッション等概要

18:00- @Fareground

日本からSXSW EDUに参加している関係者との交流イベント

感想、得たもの等

このmeetupのみならず、様々な交流の機会を通じて、他の事業者の取り組みについての理解が深まったとともに、協業の可能性についても具体的に議論することができた。



海外教育イベントへの参加支援 | 報告レポート | ③参加後レポート_詳細_DAY4

【#5_株式会社LearnWiz】

■ The Higher Ed Geek Podcast: Right Sizing the University

セッション等概要

10:00-11:00 @Salon A, Hilton

高等教育におけるテクノロジー活用の現状と、それに伴う学校の変革の可能性に関するセッション

感想、得たもの等

米国におけるEdTech導入に対する課題として、コミュニケーションの不足やそれに伴う心理的ケアの必要性が増加していることがわかった



■ パワーランチ

セッション等概要

11:30-12:30 @パワーランチ

カーネギーメロン大学で教育工学に関する修士課程に在籍している学生や教員との意見交換（DAY2の交流会で話をした後に、個別にアポイントメントを取り依頼）

感想、得たもの等

自分達のサービスについて説明をしてフィードバックを受けたほか、日本の教育の現状や、教育工学の研究手法に関して議論を行った。

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果

1節 メンタリング+ピッチ登壇支援

2節 セミナー+ミートアップイベント

3節 海外教育イベントへの参加支援

4節 コミュニティ運営及び情報発信

5節 イノベーターの概況と、課題・支援ニーズのまとめ

本事業における本活動・タスクの位置づけ・目的／コミュニティ運営及び情報発信の進め方

- コミュニティ運営及び情報発信では、次代のイノベーターを支援し成長させることを主目的として、教育イノベーターの抱える課題を解決するヒントとなる情報を発信した。
- また、すでに活躍しているEdTechイノベーターを紹介したり、業界の魅力を伝えたりする記事を作成・公開した。これを通じて、次次代のイノベーターを増やしたり、コミュニティを活性化することを試みた。
- メルマガ・Facebookグループの運用、セミナー及び海外イベント（SXSWEDU）のレポートの作成、インタビュー記事の作成を実施した。

実施内容

メルマガジン・Facebookグループの運用

- ・ メールマガジン・Facebookグループを運用し、公募案内・セミナーの告知・イベントレポートの公開案内など、イノベーターや教育事業者役に役立つ情報を発信した。
- ・ Facebookでは、メンタリング+ピッチ登壇支援に採択された事業者（全12者）の紹介を行った。

イベントレポートの作成

- ・ 「セミナー+ミートアップイベント」において実施された、キックオフセミナー（11/30）、ニーズキャッチアップセミナー（1/26、1/30）ミートアップイベント（2/27）に関するレポートを作成した。
- ・ 海外教育イベントへの参加支援に採択された事業者（全5者）のSXSW EDU（3/6~9）参加レポートを作成した。

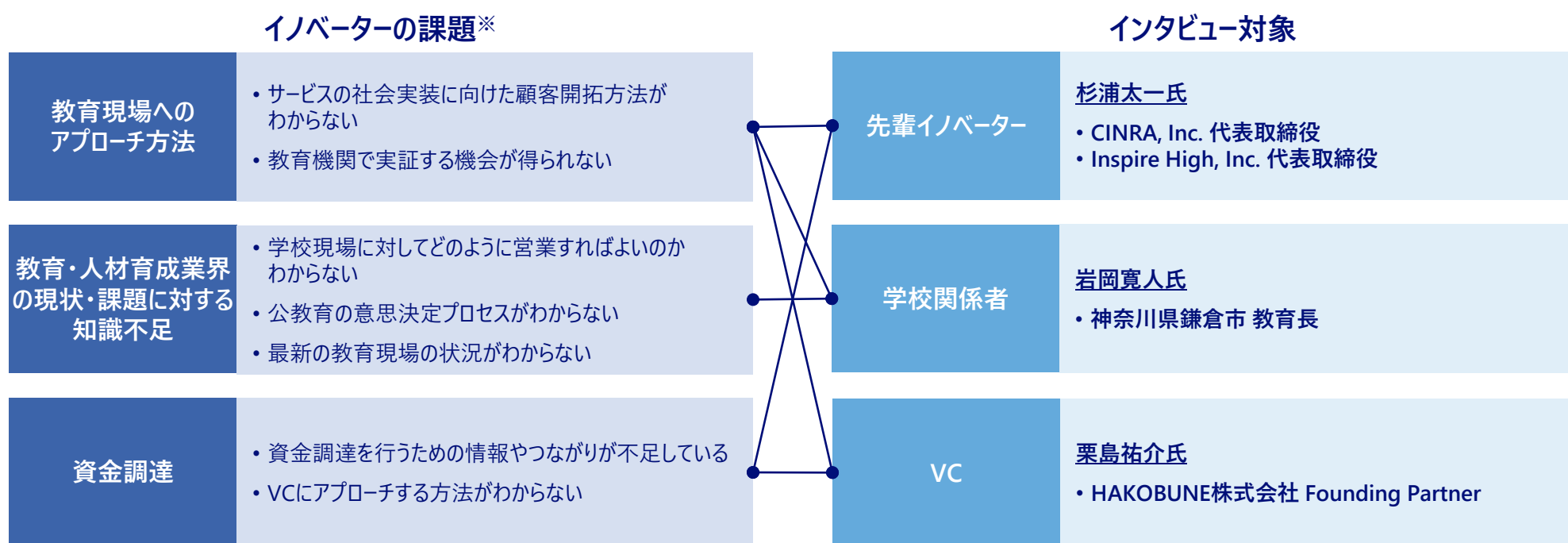
インタビュー記事の作成

- ・ 昨年度のアンケート結果やイノベーターの意見をふまえ、下記3テーマについてインタビュー記事を作成した。
 - ・ 教育現場へのアプローチ方法
 - ・ 教育・人材育成業界の現状・課題
 - ・ 資金調達

記事の作成方針

- 記事を通じて、EdTechに関する取り組みや内容を広く公開・周知する。
事務局では、昨年度のアンケート結果やイノベーターの意見をふまえ、下記3テーマについてインタビュー記事を作成した。
 - 教育現場へのアプローチ方法
 - 教育・人材育成業界の現状・課題
 - 資金調達
- セミナー及び海外イベントに参加していないイノベーターにも情報を伝えるため、各種イベントレポートを作成した。

イノベーターより寄せられた課題とインタビュー対象選定



※昨年度事業報告書や今年度事業のエントリーシート、キックオフセミナーでのアンケート結果より、事務局の仮説として課題を設定した

杉浦氏インタビュー記事 取材概要

- 下記の通り、杉浦氏への取材を実施した。

取材概要

- 日程：2月3日(金) 10時30分～12時30分
- 場所：経済産業省 未来対話ルーム
- 参加者：
 - Inspire High Inc. 杉浦氏
 - 経済産業省 石川氏、和田氏
 - 事務局 一丸、松本、添川、藤田、黒川、中田



取材項目

- 経歴・自己紹介
- 起業前後の起業に対するイメージの変化
- Inspire High立ち上げまでの具体的なタイムライン
 - サービス内容をどのタイミングでどの程度まで固めるか
- 事業の拡大について
 - プロモーションについて
 - ・ サービス知名度を上げるための工夫
 - ビジネスモデルについて
 - ・ どのように設定したか
 - 事例紹介（ターニングポイント/事業最大の危機等）
 - ・ どのように乗り越えたか
 - ・ 成功要因
- 今後の展望
- 次代のEdTechイノベーターへのメッセージ

杉浦氏 インタビュー記事

■ 作成した記事は、下記の通り。

杉浦氏インタビュー記事の一部



2023年2月3日

杉浦太一氏

Inspire High, Inc. 代表取締役 / CINRA, Inc. 代表取締役

目次

- 半期への思いが教育事業を仕掛ける原点
- 10代同士がフェアに学べる場
- 世界中の学校を訪ねてリサーチ
- 始動する半年度レポート
- キーマンを見つけることが重要
- 自分を振り返る機会に目を向ける

福岡デジタル大のオーディリー・タンさんやタレントの渡辺直美さん、タイのゲイのパフォーマーにイスラエルの元兵士ほか、普通なら出会えないような世界中の人たちと10代がオンラインでセッション出来る「Inspire High」。このサービスを展開する株式会社Inspire Highの創業者である杉浦太一氏は、学生時代にCINRAという組織を作り、2006年に株式会社化し、「CINRA.NET」「HereNow」等の自社メディアを運営するほか、官公庁や地方自治体、企業のブランディング、デジタルマーケティングを展開してきました。実は杉浦氏は、CINRA創業時から教育事業への影を投射しており、2020年1月に商を降り「Inspire High」を立ち上げたと言います。今回は、教育事業への思いや「Inspire High」の立ち上げから事業を展開するまでの工夫や苦労など、ここでしか聞けない話を伺いました。



画像：Inspire Highより提供

10代同士がフェアに学べる場

——杉浦さんの考える教育が「Inspire High」に集約されていると思いますが、どういうサービスなのか教えてください。

杉浦：世界中の大人たちと10代が、探究的な問いを一緒に考え合うというサービスです。世の中には素晴らしい教育機会や魅力的な学校がたくさんありますが、経済的な事情や地理的な事情、保護者の考え方や、様々な要因によって、そういった学習機会へのアクセスが制限されています。SDGsの目標4「質の高い教育をみんなに」で言えば、「質の高い教育」のはたかさんまわっていますが、「みんな」の部分の質が置き去りになっている状況です。しかし、端末とインターネット環境さえあれば、全国津々端々、多くの人たちに教育を届けられます。これまでは、「学校に通って知識を詰め込み、社会に適用できる人を大量生産する」ことが教育とされてきた部分も多いと思いますが、「Inspire High」は、主体性や好奇心を喚起するような体験を、学校教育の場において、広く届けるために存在しています。

——だからオンラインでの双方向の学びにもこだわったんですね。

杉浦：オンラインは、地域を越えて、より多くの10代にサービスを提供するための手段です。双方向の学びができるようにしたのは、単に「面白い話を聞いた」で終わるのではなく、自分の考えを言語化出来るようにするためです。「Inspire High」は、「すごい大人」の動画を観られるサービスと解釈されることがありますが、それは1つの側面でしかありません。多様な話の面白い問いを10代が考え、アウトプットしたことに対して先生がその場で良い悪いを評価するのではなく、全国の10代がフィードバックし合う。それにより、自己肯定感や協調性を養っていく体験をオンライン上で実現しています。先生には学びの促進者という立ち位置になって頂き、10代同士が考えの面白い問いに対して考えを出し合う。これが僕らの求める学びの形でした。

キーマンを見つけることが重要

——学校への営業は大変だとよく聞かれます。

杉浦：そうですね。その通りだと思います。一方で、簡単なビジネスなんではないから、「教育ビジネスは難しい」「教育は儲からない」と言われれば言われるほど、ある意味壁も少なくなるわけ。それはいい点なのではないでしょうか。我々も営業マンなので儲けようなどとは考えませんが、結局「ここでやっていく」という機会を掴むのは難しいと思います。民間企業との取引と比べると、学校は合意形成と決裁の仕組みが複雑で、スピード感がまったく違います。決まるまでに時間がかかるのです。それが慣習だと理解し、どういうプロセスを踏めば合意形成が可能か、少しずつ学んでいっています。

——教育現場に対して具体的にどんな働きかけを行いましたか？

杉浦：まずは、プロダクトの広げ方を身につけたいと思いました。我々が実現したいと思っていることに賛同し、共に歩んでくれる方を求めました。また、「影響力」としてお話をすることはなく、先生がやっていること、目指していることを聞いて、どんな学びを届けたいかというのをお話しすることを大切にしています。根拠には、日々学ばなければならない先生一人ひとりと向き合っていきたいという先生に対するリスペクトがあるもので、学ばせていただくスタンスですね。また、我々は教育新参者なので、「どのようにしてもらうか」という視点は意識しています。元々CINRAでメディアの仕事をしてきたので、サービスをPRし、展開していくのは得意でした。できるだけ「Inspire High」という言葉を口にしてもらえる回数を増やしたいと思って工夫しています。長く英語という、PR上は難関なプロダクト名ですが（笑）。

——杉浦さんの場合はCINRAでの繋がりが活かされたのではないのでしょうか。ごく普通のスタートアップでは、面出しのように思えます。

杉浦：確かにこれまでの事業経験や様々な人たちがつながりがあるという意味では、これからゼロから始めるスタートアップと比べるとアドバンテージは多少あったかもしれません。ただ、これから始められる方々には「年報」という作務的なアドバンテージがありますからね（笑）。一先一歩です。いずれにせよ、ただ回っていてはしょうがないわけですが、すでに堅固な教育系大企業でもない僕等が学校の先生に話していただくというのは、とても努力が必要なことだと思います。



栗島氏インタビュー記事 取材概要

- 下記の通り、栗島氏への取材を実施した。

取材概要

- 日程：2月7日(火) 13時15分～15時45分
- 場所：THE E.A.S.T. 日本橋富沢町
- 参加者：
 - HAKOBUNE株式会社 栗島氏
 - 経済産業省 石川氏、和田氏
 - 事務局 一丸、松本、磯崎、添川、尾島、黒川、鈴木



取材項目

- 経歴・自己紹介
- EdTech領域への出資について
 - 出資実績
 - 出資以外の支援
 - 投資する際に重視する項目
- EdTech領域の現状・特徴
 - 他業界と比較した際の特徴
 - EdTech領域の将来性
- 海外への展開可能性
 - 今後、日本・海外のどちらが市場となるか
 - 海外展開に適しているのはどのような領域か
- 教育・人材領域の課題
 - 教育・人材領域全般には、どのような課題があるか
 - イノベーターはどのように対応すべきか
 - 解決のための支援策として、何が考えられるか
- EdTechイノベーターへのコメント

栗島氏 インタビュー記事

■ 作成した記事は、下記の通り。

栗島氏インタビュー記事の一部



独立系シードVC・栗島祐介氏インタビュー

VCから見たEdTech業界の全体像と投資のポイント

2023年2月7日

栗島祐介氏

HAKOBUNE株式会社 代表取締役

目次

- 次世代を担う大人起業家の受け皿
- ステークホルダーが変わる難しさがある
- 伴走支援型による完全支援
- VCとの相性は何よりも重要
- 場のネットワークを広めることにも注力

主にPre-Seed（※1）、Seed（※2）ステージの国内スタートアップ企業を対象に投資する独立系ベンチャーキャピタル（VC）のHAKOBUNE株式会社。「想像を超える未来を示し、次世代の当たり前に育つ」をミッションとして掲げ、「相性の良し悪し」はみ出し書」に対して積極的に投資を行うことで「大人起業家」が生まれる文化の醸成を目指しています。HAKOBUNE代表取締役の栗島祐介氏は、2014年から株式会社VillingベンチャーパートナーズのCEOとして教育領域に特化したシード投資実績を経て、2016年にスタートアップ支援を行うブロスター株式会社を設立。昨年から新たにHAKOBUNEを設立して投資活動を行っています。今回はHAKOBUNEの事業を通して、リアルなVCの世界をお伝えします。



ステークホルダーが変わる難しさがある

—EdTech事業者に投資する際、何が特有の基準や判断方法はありますか？

栗島：時としてあるのが、対象が社会人か、大学生以下かどうか。対象が社会人の場合は、普通のビジネス領域と同じなので判断しやすいです。BtoCの場合は、大学生以下になると、ステークホルダーが変わるので難しくなります。大学生は違うかもしれませんが、サービスを受けるのは学生なのに、お金を払うのは保護者となる。こうなると戦い方、アプローチの仕方が複雑になります。保護者にコミットしなければいけません。子ども達にもサービスの価値を上手に伝えないと続続しません。この辺りの調整、バランスが難しい。これが教育領域の難しさの原因の1つだと思います。BtoBの場合も、ある学校と合意形成出来たとしても、それが横に広がらない。他の学校とはまた一から始めなければならぬ。結局はゼロイチの連続で、その点が他の領域とは異なります。

—そうすると、EdTech領域への投資を足踏みするVCも多いのでしょうか？

栗島：教育、EdTech領域でも、社会人を対象としていけば何も問題ありませんが、学生、特に子ども向けは、約1兆円と言われている塾市場がメインで、それ以外の公教育市場はそもそも市場規模が小さいです。少子化が進んでいるため、VC目線からみても、採むには微妙な規模感になっています。しかしそれは話が終わってしまいます。例えば、子どもを切り口に保護者の領域にどうマネタイズするか。家庭での勉強等、日本の学びに食い込むことが出来れば可能性は広がります。よく「教育は儲けられない」と言われますが、「儲けにくい」と言うのが正しいと思います。先ほどのステークホルダーのような構造的な課題もありまして、学校の先生や保護者等、情報通信やテクノロジーに慣れていない方も少なくありません。EdTech事業者側も、いい教育を届けようという思いが強く、techで事業の幅をどう広げられるかという思考までない方もいらっしゃると思います。そうした課題を認識した上でtech思考的なアプローチが重要ではないでしょうか。

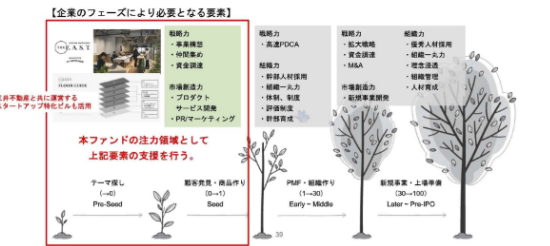
伴走支援型による完全支援

—VCのサポート方法も様々と思いますが、HAKOBUNEの場合、投資を受けた後はどんなフォローがあるのでしょうか？

栗島：事業が形成されるまである程度の時間と検証が必要のため、起業家に寄り添い、事業仮説の打ちの相手になると同時に、仮説検証を一緒に行う経営パートナーとして関与していく伴走支援型。事業の初期実績作りを中心に支援するグロス支援型の2つでアプローチします。伴走支援型（インキュベーション型）の場合、事業計画の策定から資金調達、人材の確保、マーケティング、顧客の紹介等、実務支援を行っています。担当者が定期的にフォローアップしますが、人によっては中々進みずることがあります。ですので投資先がもう少し増えたタイミングでお互いに刺激し合えるように、スタートアップが一層に介して情報収集や意見交換を行える機会も設ける予定です。また、弊社ではポータルサイトも作成しているため、スタートアップの事例に基づく実践的な知見を提供したり、顧客リストから事業者者として気になる相手を見つけたりしています。ポータルサイトでは弊社のスタートアップ連絡先を掲載するため、約100社のパートナーが登録しています。このようなネットワークを活用して初期実績作りをグロス支援では行っています。

Pre-Seed・Seed期の起業家支援ノウハウを生かしたハンズオン支援を適宜実施

（Pre-IPO期の投資先はハンズオン支援を想定）



右の表がPre-Seed、Seed期の起業家支援

—伴走支援型のVCばかりではないですね。

栗島：そうですね。これはVCの特性によります。いわゆるハンズオンと呼ばれるVCは一種にビジネスを構築していくパターン。例えば20〜30社くらいに投資しない等、厳選投資をしているVCに多いです。一方、ハンズオンは、投資をしたら「あとは頑張ってね」と事業者に任せるようなイメージです。ハンズオンとハンズオン以外のVCの比率は半々くらいだと思います。

—教育、EdTech領域の事業者向けのフォローはありますか？

栗島：事業領域を問わず、スタートアップの方達が求めるのは資金調達です。基本的には支援体制は同じで、事業領域による色分けをせず、情報等も平等にシェアしています。

岩岡氏インタビュー記事 取材概要

- 下記の通り、岩岡氏への取材を実施した。
- 対談パートでは「鎌倉市の教育改革」、座談会パートでは「民間の力を活用して解決できる教育課題」について取材した。

取材概要

- 日程：2月28日(火) 10時～12時
- 場所：鎌倉市水道営業所 教育長室
- 参加者：
 - 鎌倉市 岩岡氏
 - 経済産業省 五十棲氏、石川氏、和田氏、齋藤氏、荻野氏、新井氏
 - 事務局 一丸、松本、添川、尾島、室井、黒川、鈴木



取材項目

対談パート（岩岡教育長・五十棲室長）

- 経歴・自己紹介
- 鎌倉市の教育改革
 - 鎌倉スクールコラボファンドについて
 - かまくらULTLAプログラムについて
- 現在の教育現場の特徴・課題
- 今後の教育改革の方向性
- EdTechの活用可能性
- EdTechイノベーターに求めるもの

座談会パート（岩岡教育長・齋藤係長、荻野係長、新井係長、和田係長）

- 探究学習やSTEAM学習の重要性が高まるなか、データを利活用した子どもの学びはどう変わっていくのか。
- 教員の働き方がどう変わるか。鎌倉市の教員問題や、部活動の地域移行状況について。
- かまくらULTLAプログラム等の特徴的な施策を展開しているが、子どもへの支援のあり方（不登校、塾・サードプレイス等含む）はどう変わっていくのか
- 今後の教育を進めていくうえで、自治体（教育委員会）として重要なポイントは何か

岩岡氏 インタビュー記事

■ 作成した記事は、下記の通り。（対談パート）

岩岡氏インタビュー記事の一部



子ども目線を貫く鎌倉市の教育改革について

2023年2月28日

岩岡寛人氏

神奈川県鎌倉市教育委員会教育長

インタビュー：五十穂浩二氏

経済産業省 商務・サービスグループ サービス政策課 教育産業室長

目次

- [子どもの視点に立った教育が重要](#)
- [よい授業にお金が集まる好循環を作りたい](#)
- [1年間で子どもたちの価値観が変化](#)
- [スクールコラボファンドが推進する2つの課題](#)
- [を全校の子どもに向けた授業プログラム](#)
- [地域にいい方向に変わる子どもたちが多い](#)
- [心身の健全性を持って協力し合える関係性作り](#)

文部科学省の賞賛だった岩岡寛人氏は、神奈川県鎌倉市の松岡市長からのオファーを受け、2020年8月に35歳の若さで鎌倉市の教育長に就任。約1700ある全国の自治体の中で40歳未満の教育長は数える程度で、異例の大抜擢でした。就任後は、「鎌倉スクールコラボファンド」「かまくらULTIAプログラム」など、画期的な取組を行ってきたことで注目を浴びています。今回は、経済産業省 教育産業室の五十穂浩二氏と対談。『鎌倉市の教育改革』について岩岡氏に話を伺いました。

子どもの視点に立った教育が重要

五十穂（以下、すべて敬称略）：文科省から鎌倉市の教育長に就任して約2年半が過ぎました。最初はどんな意気込みを持って教育長の就任を受けたのでしょうか？

岩岡：議会関係人事（※1）ですので、当然、着任に際して多くの議員とお会いしたのですが、その際、「鎌倉で何をやりたいですか」とよく聞かれました。私の中にやりたいことはあったのですが、実はそれが強さではないと考えていて、やはり市民の価値観、現場の先生方、保護者、子どもたちの中に、「鎌倉でやるべきこと」の強さがあると思っていました。

鎌倉市に対しては、鎌倉時代から連なる歴史もさることながら、数から多くの作家が住んでいたことから文化的素養が高く、一方で湘南という文化圏の中に新進気鋭の起業家たちが集まっていて、まさに伝統と革新が共存している街というイメージを描いていたので、そういった人たちの力を学校教育に活かしたら、素晴らしいことになるのではないかと考えていました。実際に色々な保護者、先生方、地域の皆様とお話しする中でも、自前主義で教育をすることに對する固執感や、もっといろいろなことにチャレンジしたいとか、地域の力を生かして魅力的な教育を生み出したいというエネルギーを感じました。

学校現場が求めていること、鎌倉という地域が求めていること、私の考えが一致したため、プラスのエネルギーに変えて、それが加速するよう仕組みをきちんと作ってみたいと思いました。

※1 議会関係人事：市長の就任の同意を得る際には行合をする人事。



神奈川県鎌倉市 教育長 岩岡寛人氏

五十穂：伝統と革新、自前主義という両面がありましたが、そんな中で教育長としての立場から、今の教育にとって何が大事だと考えますか？

岩岡：『子どもの視点に立つ』ということです。教育の提供者が大人ということもあって、どうしても大人がヒーローになりたがる傾向があります。特に鎌倉は自分の生き方にとこだわりの強い方も多く、大人が実現したい教育を子どもたちに押し付けようとすることも、そもそも子どもたちのためになっているのか疑問に思うこともあります。

社会に開かれた教育課程の真諦に向けて 理想と現実の差



岩岡氏の資料より

五十穂：現在の学校システムというのは、今を幸にするものなかなかない。将来のための投資もできないという意味で、少し積極的な姿勢を起しているということですか。

岩岡：そうですね。ツールや環境、経験など、社会的要請を乗り越えていくためのリソースを適切に与えていかないとけないので、スローガンだけでは構想はなかなか変わらないと感じました。その上で、一市町村の教育委員会として、どのような方針でやるか、GIGAスクール構想は、ある意味、ツールの壁を乗り越えた。少なくとも、未来に近づくための重要なインフラだと思いますが、環境と経験の部分は、GIGAスクール構想だけではアプローチできない部分がある。これが私の感じている課題であり、「鎌倉スクールコラボファンド」という仕組みを作ろうと思った原動力なのです。

よい授業にお金が集まる好循環を作りたい

五十穂：鎌倉市独自の興味深い取組である「鎌倉スクールコラボファンド」の観感について教えてください。

岩岡：学校が子どもたちの未来のための教育活動を行いたいと思った時、学校単独では社会とつながった授業をなかなか実施できません。一方、地域を見渡すと、NPO法人や大学、教育系スタートアップ、企業など、学校がやりたい授業に関するリソースを持っている組織や人たちがたくさんいます。その人たちと一緒に教育活動ができればいいのですが、平日の昼間に大人に手伝わってもらうのは、当然、お金が必要。そのお金を手当てするために、教育委員会の下にスクールコラボファンドというものを設け、経済的に対価を支払える環境を作ったのです。各自治体が松岡市長（鎌倉市 現市長）にお願いをすれば、もしかしたら一財財源を使わずに実現してもらえそうですが、義務教育の模範的課題に挑戦するものなので、どの自治体でもできる仕組みにしなければいけないと思いました。

岩岡氏 インタビュー記事

■ 作成した記事は、下記の通り。（座談会パート）

岩岡氏インタビュー記事の一部



民間の力を活用して解決できる教育課題について

2023年2月28日

神奈川県鎌倉市教育委員会教育長・岩岡 良氏と経済産業省教育産業部メンバーによる座談会

目次

- 1. 学校ごとの授業の質を上げていく/岩岡良氏
- 2. 子どもたちに合ったアウトプットが大事/岩岡良氏
- 3. 授業の質を上げていくための課題解決に/新井優太氏
- 4. 経済活動の発展計画を踏まえて考える/新井優太氏
- 5. 学業不振を苦に不登校になる子どもが多い/岩岡良氏
- 6. 家で同じ言葉を聞く機会が大事/岩岡良氏
- 7. 学校と社会の間に立つ人の存在は大きい/岩岡良氏
- 8. 1円単位の付加価値を大切にしたい/岩岡良氏
- 9. EdTech事業者へのメッセージ

「鎌倉スクールコラボランド」「かまくらULTIAプログラム」など、連携的な取組を行っている神奈川県鎌倉市の教育長・岩岡 良氏と、経済産業省教育産業部メンバーによる座談会が行われました。参加者は、経済産業省教育産業部から、新井優太氏、岩岡 良氏、岩岡 良氏の4名。「民間の力を活用して解決できる教育課題」をテーマに、現場経験もあるメンバーからは岩岡氏に様々な質問が飛び出しました。その模様をお伝えします。

学業不振を苦に不登校になる子どもが多い

岩岡：不登校の児童生徒数は増えています。鎌倉市での不登校児童生徒の状況をお聞かせください。

岩岡：鎌倉市の不登校の児童生徒は280人くらいです（令和3年度問題行動等調査）。これは全国の出発点でいうと少し高め。問題行動等調査ベースの数値で言えば、全国に比較すると特に学業不振を苦にして不登校になっているケースが多いという結果が出ています。鎌倉市の学力は、小学校は全国平均レベルなのですが、中学校は全国平均を大きく上回っています。その分、周囲の期待とのギャップにしんどい思いをしている中学生が多い側面はあると感じています。

岩岡：各自自治体は教育支援センター（通称指導教員）等で不登校の子どもたちへの支援を行っています。鎌倉市では「かまくらULTIAプログラム」の一環でメタバースを活用しているようですが、その辺りの話を教えてください。

岩岡：メタバースを直接活用しているわけではありません。「かまくらULTIAプログラム」を一緒にやっている株式会社SPACEが、ロートことどもみらい財団と連携協定を結んでいます。そこでは、いろいろな特性を持つ子どもたちが、学びたいものを選び、オンラインで学べる環境を作っています。またその子どもたちを支援するための課外活動のようなものも持っています。このサービスを鎌倉市でも活用できるように、今年から連携協定を結びました。



経済産業省 教育産業部 部長 岩岡 良氏

1円単位の付加価値を大切にしたい

岩岡：様々な教育改革を行っていく中で、予算の確保は重要になってくると思います。自治体の限られた予算をどのように確保・配分していくのか。予算配分の方法や優先順位があれば教えてください。

岩岡：鎌倉市は文化財の修復や発掘調査などとてもお金がかかるので、教育委員会の予算規模は大きいですが、当然、学校施設にかかる費用も何十億規模なので、ソフト面で使えるお金、例えば総合的な学習の時間に使えるお金などが限られてきます。これは鎌倉市に限らないと思います。しかし、様々な金額と比べ、大きな違いを生むかなりレバレッジの効くお金なので、特にコロナで予算が厳しい時期に私が考えたのは、「1円あたりの付加価値を重視して予算を組もう」ということでした。例えば「施設で数万人が利用するのだから総合的な学習の時間で数万人カットするのは当たり前でしょ」とすると、一見平等に見えますが、子どもたちに与える影響が全然違います。例えば、総合的な学習の予算は500万円、1円あたりの付加価値を重視して予算配分をすることで大事にしようと考えています。



EdTech事業者へのメッセージ

岩岡：最後に、EdTech事業者に対してメッセージをお願いします。

岩岡：教育イノベーターの方たちは、自身の教育体験が授業のきっかけになっていることが非常に多くて、「こういう教育を受けたかった」「私が受けた素晴らしい教育を子どもたちに受けさせたい」という思いで活動している方が多いです。これはあくまで、「サービスを受ける立場の児童・生徒の視点」です。しかし、そのサービスを受けるのは児童生徒ではなく、学校や教育委員会、保護者です。さらに言えば、教育委員会は予算権限がないので、弱立場になります。つまり、カスタマーの視点が振れているケースが多く見られるように思われます。確かに「素晴らしいサービスで、子どもたちにとっていい教育ができる」と思っても、「それって学校のどんな課題解決になるの？」「どうやって市県にその魅力を伝えるの？」という部分の戦略をきちんと立てられていない、いいサービスとして売っていません。

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 4節 コミュニティ運営及び情報発信

セミナーイベントレポート

■ キックオフセミナー（11/30）、ニーズキャッチアップセミナー（1/26、1/30）ミートアップイベント（2/27）について、イベントレポートを作成した。

作成したレポート記事の一部（例：11/30 キックオフセミナー）



Edvation Open Lab 2022 イベントレポート

2022年11月30日

Edvation Open Lab 2022 キックオフセミナー

EdTech起業家が語る 教育イノベーションの起こり方

日本の教育イノベーションを担う。次代のEdTechイノベーター育成を目的とする支援プログラム「Edvation Open Lab（通称：EOL）」が、2022年度は40社計の応募があった中、12社が採択されました。本プログラムのスタートイベントとして2022年11月30日（水）、BASE Q（東京都中央区）にて「Edvation Open Lab 2022 キックオフセミナー」が開催されたので、その模様をお伝えします。

目次

- イノベーションにはピフォーアフターが伴う
- 大人と中高生が相互でプラスになるシステムを 株式会社すみか・月間部長
- EOL参加によりスムーズな起業が可能になった
- 日本各地で“投資プロジェクト”を展開 株式会社Study Valley・田中真樹氏
- 公費割分は大きくはなかつたが、補助金はない
- 経験者によって教育は10倍以上かからない？ 株式会社Institution for a Global Society・福原正太郎氏
- VCからの調達には強い期待がある
- 起業家コミュニティの重要性
- 講演者プロフィール

■ イノベーションにはピフォーアフターが伴う

当日は、会場に採択企業が集まり、事前参加登録向けにオンライン配信を行いました。
冒頭、経済産業省 商務・サービスグループ サービス政策課 教育産業室の松田浩二室長による開会挨拶が行われ、「デジタルを使った学びに助けられた」と、自身の体験を交えながら、教育×テクノロジーの重要性を、そして教育分野の現状について言及。さらに、「GIGAスクール構想」によるEdTechの大きな可能性について等、プロジェクトの意義説明を行いました。

続いて、同プログラムのコアアドバイザーである、デジタルハリウッド大学大学院 教授・学長稲橋、一般社団法人教育イノベーション協議会 代表理事の佐藤昌弘氏が登壇。自身もイノベーターであり、実務経験からのインキュベーションプログラムの必要性を説明。

また、佐藤氏は「GIGAスクール構想」の課題を通して参加者を鼓舞しました。

「児童1人1台端末が支給され、通信ネットワークとクラウド環境が整備されても、実際に上手に使いこなしているのは疑問です。学習者が簡単に使えるサービスやプロダクトを提供するのは、私たちEdTechイノベーターの役割。日本の教育改善を推進するうえで最も重要なのは、それを仕掛けるEdTechイノベーターの存在。つまり皆さんなのです」

■ 大人と中高生が相互でプラスになるシステムを

最初に登壇した株式会社すみか代表の月間氏は、昨年度のEOL参加者。2022年1月に同社を設立し、働く大人と中高生の対話型キャリアアッププログラム「canau」というサービスを展開しています。言及は、参加者にとって面白いと思えば、マネタイズ方法に迫っている。学校から予算を出してもらえないのが課題を抱える参加者にとって貴重な話を聞いていただきました。



株式会社すみか 代表取締役 月間昌弘氏

「私は2021年3月まで教員をしていたのですが、起業をし、中高生が先生以外の大人たちに相談ができるオンライン指導サービスを開発しました。このサービスを始めたきっかけは、教員時代にある生徒から「女僕になりたいのですが、どうすればいいですか？」と相談を受けたことでした。私はどうアドバイスしていいかわからず、似た仕事をしている人を紹介したところ、彼女はそのアドバイスに従い、オーディションを受け、今は大学に通いながら女優活動をしています。その経験から、先生だけでなく、さまざまな大人のサポートを受けて、中高生が悩みや相談事を解決できる仕組みがあればいいと思ったのです」

実際にサービスを開始すると、中高生から相談を受ける立場の大人たちが、実は働くことに誇りを持っていないことに気付いたと月間氏。

「大人自身が仕事に誇りを持っていないのは、中高生に対して“働くことの面白さ”を伝えるのは難しい。そこで大人も同時に“働くことに誇り”を持ってもらうようにしようと考え、学べる中高生向けオンライン指導サービスではなく、大人向けに経験をしながら、大人が子どもなどのアウトプット先として、適切な相談ができる仕組みにしました」

■ 先駆起業家を囲み質疑応答

講演が終わると参加者は3グループに分かれ、それぞれ月間氏、田中氏、福原氏を囲みながら車輪トークがスタート。参加者の事業内容や興味した自己紹介のあと、「先輩方からスタート時の話が聞けて参考になりました」「商売のヒントをもらってよかった」など、講演の感想を述べていました。その後、参加者は次々と質問や悩みを先駆起業家たちにぶつけ、先駆起業家たちも丁寧に答えていきました。



先駆起業家を囲む車輪トーク。自由なディスカッションが行われた。

福原氏のグループでは、ある参加者から「後援を立ててユーザーを募ろうとしても、そもそも集まらないのが課題です。SNSの活用も試み、最初知ってもらうためにはどうすればいいでしょうか？」という質問が、それに対して福原氏はこう回答。

「私の場合は本を書いたのですが、それが大きかった。自費出版でもいいので、本を書くことと講演会に呼んでもらえて、講演会に呼んでもらえるという信頼ができて、顧客がついてきたります。また、講演会の時に印象的な言葉は必ず入れます。例えば「このままの教育で、子どもたちの未来は大丈夫ですか？」みたいな。そうすると共感を呼んで、圧倒的なサポーターが出てきます」

一方、月間氏のグループでは、「メンバーをどのタイミングで入れたのでしょうか？」という質問が、それに対して「最初に入ったのがインフルエンサー。元教員が私のSNSでの発信をフォローしてくれて、人材募集をかける前だったので、調査など、出来ることからやってみていました。その後、自分でプログラムを作るのは限界があったので、エンシニアを見つけた。サービスができたの次は営業だなという感じでした」と自らの経験を語ります。

田中氏のグループでは、「具体的な事業の戦略を教えてください」という質問が。

「事業のプロセスについては、講演でも話したように、公費補助の機会。1人で多岐にわたる意見が出ると思えば流れてしまいます。なので、各段階プロセスで、どういうことが課題になって、どういう視点でつくるかを徹底的に調べておく以外にはありません。とはいえ、予備金でこういうことを聞いてくる。生徒ならこういうことを聞いてくる。等ある程度パターン化できます。どんなパターンがあるかは教員をこなすだけでなく、これは経験して出てきますね。[笑]」

車輪トークの時間はあっという間に過ぎ、約2時間のキックオフセミナーは終了時刻に。その後開かれた懇親会では、参加者たちが先駆起業家たちと熱く語り合う姿が印象的でした。

（出所）経済産業省「次代のEdTechイノベーター支援プログラム 事業HP（<https://www.meti.go.jp/policy/servicepolicy/edvationopenlab/>）

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 4節 コミュニティ運営及び情報発信

海外イベントの参加レポート

■ SXSW EDU（3/6～9）について、採択された各事業者（計5社）のイベント参加レポートを作成した。

作成したレポート記事の一部（例：Institution for a Global Society株式会社）

「SXSW EDU 2023」レポート Vol.1

Institution for a Global Society株式会社～イベントのカテゴリが豊富で、インプット・アウトプットのバランスが抜群～

2023年3月6日～9日



教育領域に特化した世界最大級のクリエイティブ・カンファレンスイベント「SXSW EDU 2023」が、2023年3月6日～9日、アメリカ・テキサス州オースティンで開催されました。日本からは採択事業者5社が参加。今回は、Institution for a Global Society株式会社のセッションレポートに参加した形態を紹介します。

目次

- グローバルの最新トレンドおよび需要を検証
- アウトプットせざるを得ない環境で成長
- 講師の講演やセッションを通じて世界のトレンドを把握
- 最新技術のポイントは事前に調べておくべき
- 広くアングラな盛りセッションの垣根を突破する

参加事業者

Institution for a Global Society株式会社

中原 成美氏
執行役員CFO 経営企画部長



【参加目的】

■ グローバルの最新トレンドおよび需要を検証

弊社は、「AI GROW」という非認知能力の評価サービスを日本国内で展開しており、2023年1月末現在40都道府県で導入実績があります。今後の海外展開を見越して、需要の他国（国や地域の特定）、非認知能力評価の類似サービスや機会環境、およびUI/UXのトレンドについての情報収集を行う必要性を感じています。

そのため、「SXSW EDU2023」では、主に能力評価、ゲーミフィケーション（※1）、ダイバーシティに関するセッションやミートアップに参加し、テクノロジーの活用によって多様な能力の評価・育成を目指す人材と意見交換をすることで、上記を検証したいと思いました。

※1 ゲーミフィケーション：ゲームを本物の目的としないサービスなどにゲーム要素を付与することで、利用者の意欲向上やロイヤリティの強化を図ること。

【SXSW EDU2023レポート】

■ アウトプットせざるを得ない環境で成長

企業から教師など教育関係者が集って意見交換を重ね、よりよい教育を実現するためのカリキュラムデザインやネットワーキングの機会が用意されるなど、非常に活発でありました。Keynoteセッション（※2）、セミナー、ワークショップ、ミートアップをはじめ、セッションのカテゴリも多岐あり、インプット・アウトプットのバランスが良かったです。自分自身のことや自社のサービス、日本のことについて話さなければならぬなど、積極的にアウトプットせざるを得ない環境に身を置けたこと、さらにそれに対してのフィードバックを受けられる根拠であることが非常に驚かれました。サービス開発におけるユーザーアイデンティティの考え方、そこから発展して教育におけるEquity（公平性）の担保について、参加者の皆さんが真剣に考えていることが特に印象的でした。

※2 Keynote：各日のメインとなる大規模なセッション（Keynoteと呼ばれ、著名人が登壇するほか、手話による同時通訳とリアルタイム字幕が整備されている。

事業側の視点では、少なくともDistrict（地区）レベルの意思決定者とコンタクトしない限り、単純な情報交換で終わってしまいます。参加者が非常に多いため、同当での人物に出会える可能性はかなり低く、事前に個別面談を設定できればよかったと反省しました。高等教育では、米国はいまだに世界の最先端・最前線にいると思いますが、伝統的なPre-K（※3）～K-12（※4）では教師が半世紀に数人評価すべきという価値観が一般的で、当社が自營する「半世紀の相対評価」のハードルは結構高い印象でした。

※3 Prek：Pre-kindergarten（プレキンダー）のことで、4歳児のクラス（そのスクールの1年次のクラス）はキンダーガーテン入園前の期間のこと。

※4 K-12：幼稚園（Kindergarten）の年齢から高校までを指する（12年～高校3年生の年間）までの教育期間のこと。



Keynoteセッション、2023年3月6日。一席の大規模な会場で行われ、著名人が登壇するイベントだった。

参考資料としてレポート詳細版も掲載

海外教育イベントの参加支援（事務局参加報告）

SXSW EDU 2023の概要

開催概要

- 日程：2023年3月6日（月）～9日（木）
- 会場：オースティンコンベンションセンター及びビルトンオースティン（米国テキサス州）
- 形式：本イベントでは、複数会場において同時多発的に複数のセッション等が開催される。開催形式は以下に分類される。
 - セッション：講演/パネルディスカッション形式で、1人/複数の登壇者により教育方法や教育業界における問題等に関する説明や問題提起等がなされる。各日のメインとなる大規模なセッションはKeynoteと呼ばれ、著名人が登壇する他、手話による同時通訳とリアルタイム字幕が整備されている。セッションでは、専用アプリからのリアルタイムでの質問が可能である。
 - ワークショップ：登壇者による説明がなされたのち、グループディスカッションやグループワークの時間があり、参加者の主体的な参加を促される。
 - ネットワーキングイベント/ミートアップ：特定のテーマに関心のある参加者が会場に集められ、一定のファシリテーションの下、自由に会話する。
 - コンペティション：一般及び学生スタートアップのコンテストが開催され、投資家による審査が行われる。審査発表は当日中に行われる。
 - 展示：事業者や大学による研究、商品やサービスの紹介ブース形式で行われる。担当者や職員、オリジナルグッズ等による接客がみられる。
 - メンタリング：教育関係の専門家（高等教育・ビジネス・SEL等）と個別にディスカッションをしり助言を得ることができ、各12分5分ずつ、事前に希望するメンターに対して申し込みをしておくと予約する必要がある。
 - ツェルン：大規模な会場でのセッションと同時並行での上映がなされる。英語字幕が付く。
 - パフォーマンス：音楽や演劇などの上演がなされる。アクセシビリティの強いものが多い。



会場の様子（オースティンコンベンションセンターの外観と内観）

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. NRI 0

海外教育イベントへの参加支援 採択事業者参加スケジュール

【#1 Institution for a Global Society株式会社】

#	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
DAY1 (Mon)		Keynote: Teaching America	Developing Creative Skills with AI	Training Private Sector To Public Ed	Social Emotional Learning & Robotics	STEAM Meets SEL: Building Resilience Through Data						
DAY2 (Tue)	Coffee Break	DESIGN-BASED LEARNING: D. Build Our Future	Launch Startup Competition	Why SEL Products Hit of Miss the Mark	Verifying Qualified Candidates: Proof of Skills	Equitable Assessment: Missing Elements & Solutions						
DAY3 (Wed)	Coffee Break		Competency Works P&E Meet Up	Designing Credentials for Innovative School Models	What Is Equitable EdTech Product Design?					Japan Meetup		
DAY4 (Thu)		Data Training in a Future	A New Era of Learning & Mobility at Work	Keynote: Seller Schools	SXSW EDU Closing Party							

Copyright (C) Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved. NRI 2

（出所）経済産業省「次代のEdTechイノベーター支援プログラム 事業HP（<https://www.meti.go.jp/policy/servicepolicy/edvationopenlab/>）

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 4節 コミュニティ運営及び情報発信

情報配信の実績

■ 下記の内容について、EOLメールマガジン・Facebookグループ・問い合わせメール/フォームへ情報を発信した。

発信実績一覧

#	発信内容	分類	時期
1	経済産業省HPでの事業紹介	HP	2022年9月
3	EOLプログラム採択イノベーターの公募案内	メール等、Facebook、NRI HP	2022年10月
4	EOL海外イベント採択イノベーターの公募案内	メール等、Facebook	2022年11月
5	メルマガ開設の案内	メール等、Facebook	2022年11月
6	イベント（セミナー＋ミートアップ）の告知	メール等、Facebook	各イベント前
7	採択イノベーター紹介	Facebook	2023年2月
8	各種イベントレポート公開の案内	メール等、Facebook	各記事アップロード後
9	インタビュー記事公開の案内	メール等、Facebook	各記事アップロード後
10	海外イベント（SXSWEDU）参加レポート公開の案内	メール等、Facebook	各記事アップロード後

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 4節 コミュニティ運営及び情報発信

情報発信における連携先

■ 下記のような対象・相手に対して情報発信を行った。

発信における連携先

イノベーター

#	発出先	概要
1	EOLメールマガジン登録者	
2	EOL Facebookフォロワー	
3	EdTech Japan community	Facebookグループ
4	EdTech補助金関係者	EdTech補助金メールマガジン登録者・ EdTech補助金応募企業
5	「未来の教室」メールマガジン登録者	左記の通り
6	「未来の教室」の関係者	「未来の教室」事業に関わる企業・団体
7	EOL2021関係者	応募企業、セミナー参加者
8	スキームD関係者	文科省のスタートアップ支援プログラムスキームDの関係者
9	その他イノベーター	- 公開データベースから調査したEdTech関連のスタートアップ事業者 - 経済産業省・コアアドバイザーの推薦企業

サポーター

#	発出先	概要
1	教育委員会	都道府県・主要自治体の教育委員会
2	教員・学校関係者（私教育）	
3	ICT CONNECT21	情報通信技術を教育に活用することを検討する団体
4	EdTech導入に前向きと予想される塾	全国学習塾協会所属企業
5	資金的体力があると予想される事業者	教育業界売上TOP50企業
6	J-Startupサポーター企業	J-StartupのHP掲載企業
7	教育特化系CVC	デスクトップ調査により抽出
8	幼稚園・保育園等の業界団体	
9	VC（地銀系VC含む）	
10	教育系大企業	公開情報より調査
11	その他 学校関係者	経済産業省・メンターのご紹介

コミュニティ運営及び情報発信の成果

- コミュニティ運営及び情報発信として、EdTech領域の魅力や資金調達のポイントなど、各段階のイノベーターが事業のプロセスを前進させられるような情報を発信した。
- また、エコシステム構築に向けて、イノベーター同士の横連携の不足という課題や、学区横断的な実証制度の導入というヒントを収集することができた。

活動の想定ユーザー

イノベーター（採択事業者をはじめとするEdTechで起業している起業家たち）



コミュニティ運営及び情報発信の成果

- 成長の各段階における課題やその解決策、事業拡大におけるPRの重要性など、先輩イノベーターの経験談を通じて**EdTechイノベーターの成長ポイントを発信**した。
- 昨年度に引き続きイノベーターが多数登録するFacebookグループを運用し、イノベーター向けイベントの告知や情報発信を継続的に実施した。

イノベーター（EdTechに関心を持っており、今後のイノベーターになりうる人たち）



- EdTech業界への出資を行っているVCへの取材を通じて、**EdTech業界の魅力や参入障壁、今後成長が見込まれる領域を伝え**、より多くのイノベーターの関心を引きつける発信を行った。
- 教育委員会への取材を通じて、**教育現場で起きている課題や、その解決方法について議論・発信**した。

その他教育関係者



- イベントの告知やイノベーター紹介、記事の周知を通じて、**EdTech業界の全体像や今後の展開可能性を紹介し、EdTechの魅力を広く伝えた**。

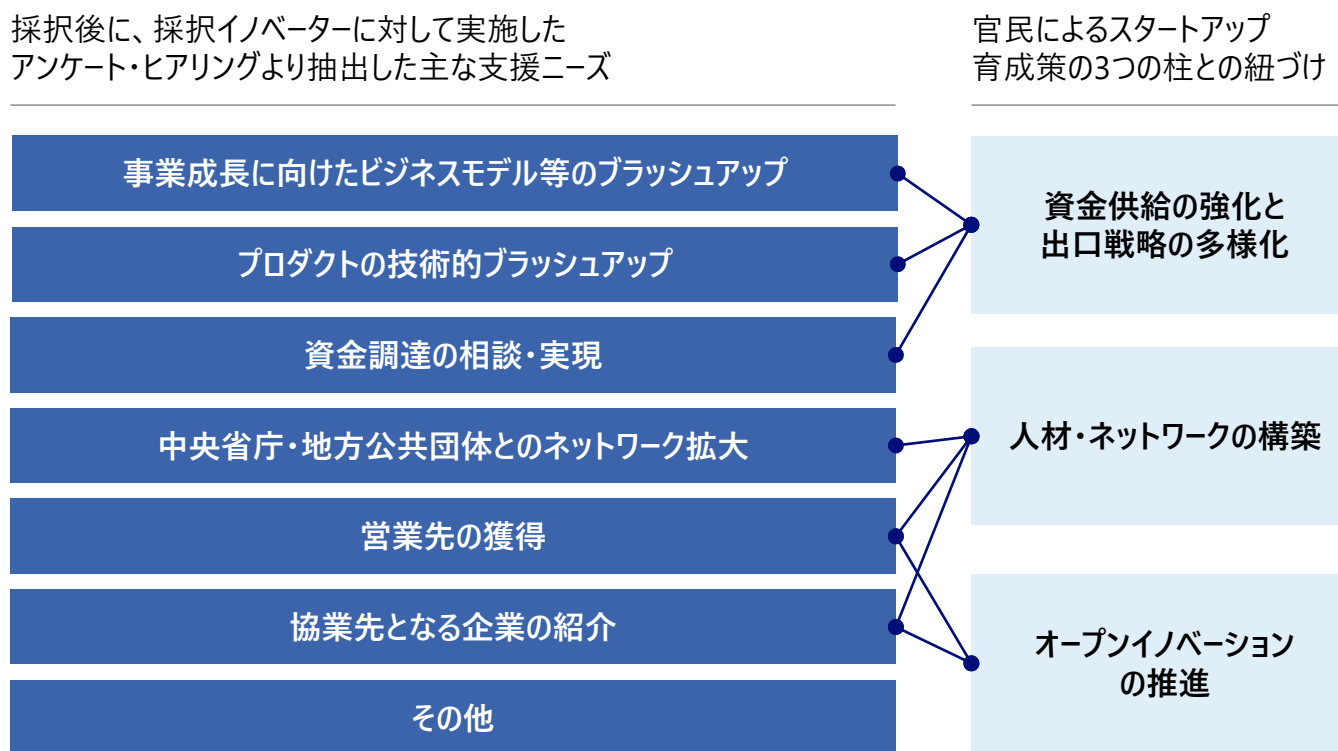
第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果

- 1節 セミナー+ミートアップイベント
- 2節 メンタリング+ピッチ登壇支援
- 3節 海外教育イベントへの参加支援
- 4節 コミュニティ運営及び情報発信
- 5節 イノベーターの課題・支援ニーズのまとめ**

第2章. 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の実績・成果 5節 イノベーターの課題・支援ニーズのまとめ

支援に際して想定したEdTechイノベーターの支援ニーズ（6つ＋その他）

- 本章で既述した通り、「メンタリング＋ピッチ登壇支援」「海外教育イベントへの参加支援」において、EdTechイノベーター等に対して公募・審査を通じて、イノベーター（次代）となりうる12者＋5者の事業者を採択した。
- 更に、採択イノベーターに対して、アンケート・ヒアリングを行い、支援ニーズ：7つ（6つ＋その他）を抽出した。この7つの支援ニーズは、経済産業省が発表する「スタートアップ育成策の3つの柱」と紐づく部分も多く、スタートアップの育成・支援の全体像とも整合している。



（出所）経済産業省「スタートアップの力で社会課題解決と経済成長を加速する」（2023年3月）

EdTechイノベーターの支援ニーズ（6つ＋その他）に対して提供したEOL支援プログラム

- 「メンタリング＋ピッチ登壇支援」に向けて採択されたEdTechイノベーター（12者）には、メンタリング＋ピッチ登壇支援の他に、セミナー＋ミートアップイベントの機会を提供した。「海外教育イベントへの参加支援」で採択されたEdTechイノベーター（5者）は、海外教育イベントとして、SXSW EDU（詳細は既述）への参加とその前後の参加支援を行った。
- これらの各種支援の活動や、イノベーター等を対象とした「コミュニティ運営及び情報発信」の活動を通して、イノベーターの主な支援ニーズに応えることとした。

EdTechイノベーターの支援ニーズに対する、教育イノベーター支援プログラム（EOL）の対応

(凡例) ○：当該支援ニーズに本活動で対応した △：当該支援ニーズに本活動で部分的に対応した －：当該支援ニーズは本活動では対応していない	セミナー＋ミート アップイベント	メンタリング ＋ピッチ登壇支援	海外教育イベント への参加支援	コミュニティ運営 及び情報発信
事業成長に向けたビジネスモデル等のブラッシュアップ	○	○	○	
プロダクトの技術的ブラッシュアップ	○	△	○	
資金調達の相談・実現	○	○	－	△*
中央省庁・地方公共団体とのネットワーク拡大	○	○	－	先輩イノベーターの経験談を通じてEdTechイノベーターの成長ポイントを発信
営業先の獲得	○	○	○	Facebookグループを運用しイノベーター向けイベントの告知や情報発信を継続的に実施
協業先となる企業の紹介	○	○	○	
その他	○ (ピッチ訓練、イノベーター同士の交流、心構え)	○ (幅広い経営トピックからのアドバイス)	○ (海外動向・市場の理解)	

(注*) 「コミュニティ運営及び情報発信」は、EdTechイノベーター（次代）に閉じず幅広い層をターゲットに活動したため

実際の支援を通して見えてきたEdTechイノベーターの支援ニーズ

- 教育イノベーター支援プログラム（EOL）の対応を通して、イノベーターの支援ニーズのなかでも特に強く具体的なニーズが見えてきた。
- 但し、特に強く具体的なニーズを持つ以前に、イノベーターのなかには「何から・どう検討するかが明確に定まっていない」こともあり、当面は、優先順位のつけ方や仮説検証の進め方を助言することが重要になるケースもある。
- EdTech業界におけるネットワーキングは、個人に依存している部分が多く、成功体験や知恵がイノベーター間で還流できていないことを指摘する声もあった。

教育イノベーター支援プログラム（EOL）を通して見えてきた、イノベーターの特に強く具体的な支援ニーズ

事業成長に向けたビジネスモデル等の ブラッシュアップ	自社のビジネスモデルやプロダクト・技術について ● 多面的な視点（特に、イノベーターが想像しづらい教育現場目線）からのアドバイスを得たい ● 先輩起業家の体験に裏づけられたリアリティーのある改善や転換のアドバイスが欲しい （例：先輩イノベーターはどのようなタイミングでピボットすることを判断したかなど） ● 海外でもニーズがあるのかを確認し、海外への事業展開の可能性を検証したい
プロダクトの技術的ブラッシュアップ	
資金調達の相談・実現	● 資金調達方法への理解を深めたい（特に、自社に合う調達先の探し方についてアドバイスが欲しい） ● 資金調達の交渉をしたい、あるいは、その前に資本戦略について壁打ちとなる議論をしたい
中央省庁・地方公共団体とのネットワーク拡大	● 特に教育委員会・公教育に対して、サービス導入の意思決定方法や好ましいアプローチ方法を伺いたい ● 教育委員会・公教育のキーパーソンとつながり、紹介を通じてネットワークを拡大したい
営業先の獲得	● 営業リソースが限られるなかで、国内外の営業先を効率的に獲得したい（筋の良い営業先の特定や紹介など） ● ピッチイベントを通して、一度に多くの潜在的な営業先を掘り起こしたい
協業先となる企業の紹介	● 協業候補となる企業等（特に、接点が乏しい大企業（CVC含む））と交流機会・接点を作りたい ● 国内外の特定エリア（特に海外の場合）に現地ネットワークを持つ企業・団体を知りたい・紹介してほしい
その他	● メンター・サポーターからフィードバックをもらうことでピッチのブラッシュアップしたい ● イノベーター同士の交流機会が欲しい、それを通じて、切磋琢磨・協力しあえる仲間を作りたい ● 幅広い経営トピック（コーポレートガバナンス、広報戦略など）の観点からもアドバイスが欲しい ● 海外のEdTech動向・市場を理解し、将来的な海外展開の可能性を探りたい

第3章. EdTechサポーターに関する調査結果

本事業における本調査・タスクの位置づけ・目的

- 本事業の目的とするエコシステムの構築に際しては、①イノベーターの支援を行う事業成長サポーターがエコシステム内に定着し、かつイノベーターに必要な支援を提供できていること、②イノベーターのサービスを導入したいサポーターのニーズをイノベーターが満たせており、サービス導入サポーターがエコシステム内に増加・定着していくことが必要となる。あるべき姿と現状にはギャップが生じており、それらのギャップを埋める打ち手がエコシステム構築に際して求められる。
- エコシステム構築にむけた打ち手の方向性を探るため、本章ではサポーターを対象とした調査を通じ、事業成長サポーター・サービス導入サポーターの現状（支援／導入に際しての目的、対象など）や支援／導入に際しての課題を把握する。

本調査・タスクにおける、明らかにすべき論点と調査項目の整理

明らかにすべき論点

- 事業成長サポーターは、現状、イノベーターに必要な支援をどの程度満たしているのか
- 事業成長サポーターは、エコシステム定着に際し、どのようなニーズ・課題を持っているか
- サービス導入サポーターは、エコシステム定着に際し、どのようなニーズ・課題を持っているか

主な調査項目

- 事業成長サポーターの支援目的
- 事業成長サポーターの支援対象
- 事業成長サポーターの具体的な支援内容
- 事業成長サポーターの支援に際しての決定基準
- サービス導入サポーターの導入の実現可能性
- サービス導入サポーターの導入に際しての評価基準
- 教育・人材育成領域における課題

第3章. EdTechサポーターに関する調査結果

調査対象と調査手法（WEBアンケート＋ヒアリング）

- 前述の目的をふまえて、本事業では、事業成長サポーターとサービス導入サポーターを対象に調査を実施した。
 - 両サポーターを対象に、WEBアンケートを実施した。また、事業成長サポーターを対象に、ヒアリングを実施した。
 - WEBアンケートでは、教育委員会、学校教育、教育サービス事業者は、事業成長サポーター（協業による支援）／サービス導入サポーター（教育現場での導入など）のどちらにもなる可能性があるため、両サポーター向けの質問を送付している。ただし、教育委員会、学校教育、教育サービス事業者のなかでも、回答する人の所管業務に応じて、適する設問に誘導される構成にしている。

調査対象及び調査方法

調査対象		調査手法		(ご参考) WEBアンケート	回答者の像
		WEBアンケート	ヒアリング	担当職務	所属先
事業成長サポーター	出資による支援	○	○	・ イノベーターへの出資検討	・ VC、投資ファンド など
	協業による支援	○	○	・ イノベーターとの協業検討 ・ 教育関連事業の運営	・ 教育委員会 ・ 学校教育 ・ 教育サービス事業者 など
サービス導入サポーター	教育現場での導入	○	—	・ 教育現場でのEdTechサービスの導入	・ 教育委員会 ・ 学校教育 ・ 教育サービス事業者
	人材育成での導入	○	—	・ 人材育成	・ —（不問）

WEBアンケート調査概要

■ アンケートの実施概要は下記の通りである。

■ 調査手法：

- WEBアンケート調査（オープン調査）

■ 回収期間：

- 2023年1月17日～2023年2月9日

■ 回収数：

- 1,081ss（うち、有効サンプル数は1,015ss）

■ 調査内容：

- 教育・人材育成領域のイノベーターへの出資について
- 教育・人材育成領域のイノベーターとの協業について
- 教育現場におけるEdTechサービスの導入について
- 人材育成におけるEdTechサービスの導入について
- EdTechサービス普及に向けた課題・必要な支援策について

■ 調査対象：下記のいずれか1つ以上に該当する方

- イノベーターへの出資に関与している方
- イノベーターへの出資を伴わない協業・提携などに関与している方
- 教育関連事業の運営に関与している方
- 学校の運営やICT導入に関与している方
- 学習塾の運営やICT導入に関与している方
- 人材育成業務に関与している方

■ 配信先：

- 「未来の教室」通信 登録事業者
- 公益社団法人全国学習塾協会 会員
- J-Startup サポーター企業
- その他、投資ファンドや教育サービス事業者

ヒアリング調査概要

■ ヒアリングの実施概要は下記の通りである。

■ 調査対象：

- VC、一般的なCVC
- 教育・人材育成領域に関する事業者CVC
- 教育・人材育成領域に関する事業者

■ 調査内容：

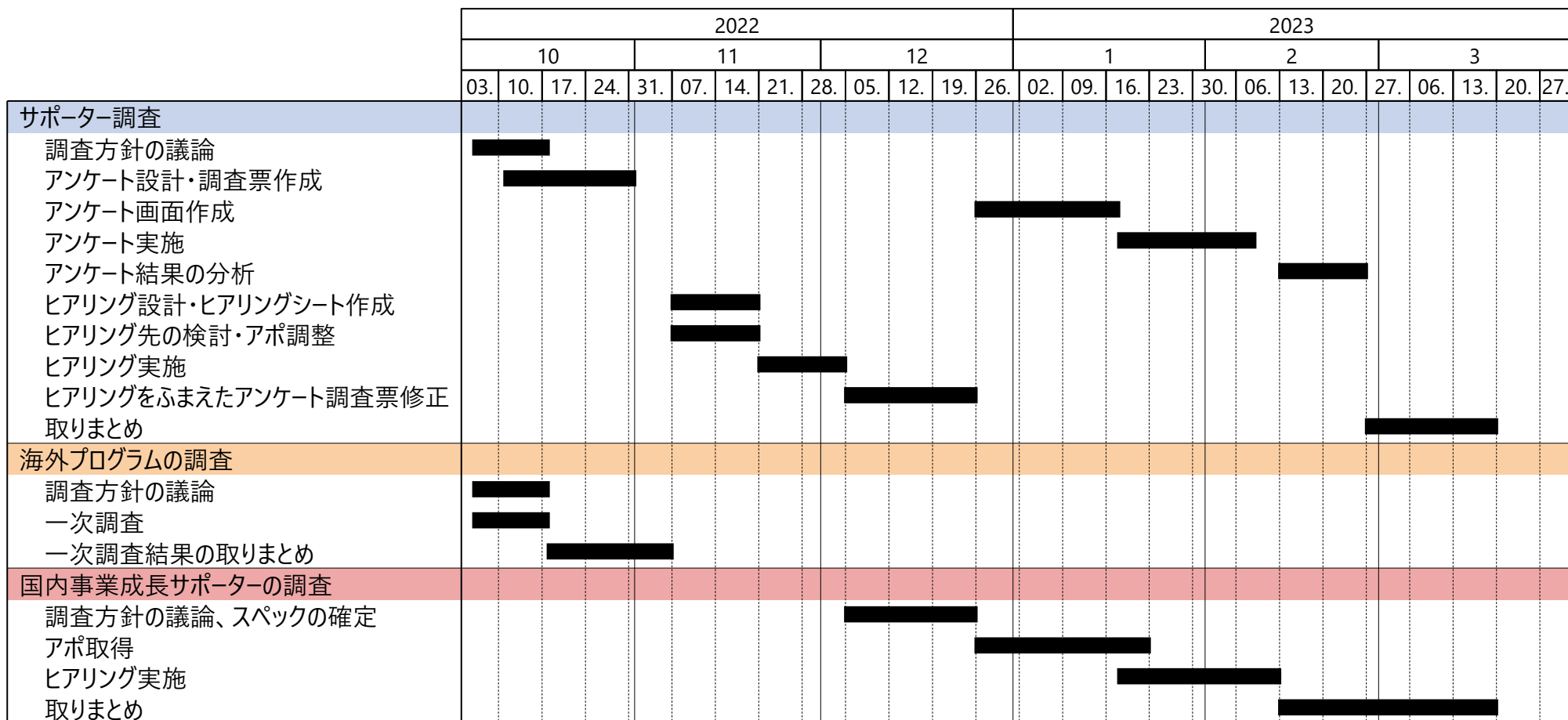
- 教育・人材育成領域のイノベーターへの出資・協業について
- EdTechサービス普及に向けた課題・必要な支援策について

第3章. EdTechサポーターに関する調査結果

調査スケジュール

■ アンケート及びヒアリングは下記スケジュールにて実施した。

調査スケジュール



サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 事業成長サポーターについて出資による支援／協業による支援に分けて分析を実施した。以下で、出資による支援について報告する。

調査・分析対象		調査・分析項目
事業成長サポーター	出資による支援	VC
		それ以外
	出資を伴わない協業による支援	学校教育
		教育委員会
		学習塾
		教育サービス
×		1、教育・人材育成領域における代表的な事業成長サポーター □ VC以外の、出資を行っている代表的事業者の整理
		2、事業成長サポーターの出資目的 □ VC／VC以外の事業者が、どのような目的で出資を行っているか
		3、事業成長サポーターの出資対象 □ 出資目的をふまえ、VC／VC以外の事業者が、どのような対象に出資を行っているか
		4、事業成長サポーターの出資に際しての支援 □ 出資対象からの支援ニーズや自社・自身のアセット等をふまえ、VC／VC以外の事業者が、どのような支援を出資対象に提供しているか
		5、事業成長サポーターの出資に際しての決定基準 □ VC／VC以外の事業者が、どのような基準・指標をもとにして出資を決定しているか □ また、特に重要視している／教育・人材育成領域ならではの基準・指標は何か
		6、教育・人材育成領域における課題 □ 出資者の立場から感じるイノベーター育成・産業発展に際しての課題は何か

サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

■ 1、教育・人材育成領域における代表的な事業成長サポーター

- 教育・人材育成領域への支援に注力・特化しているサポーターとして、出版・人材育成など教育に近い業界の事業者が多くみられた。 1a

■ 2、事業成長サポーターの出資目的

- VCは財務リターンだけではなく、社会的インパクトを追求して出資を行っている。 2a
 - ➡ 教育業界は、他領域と相对比较のうえで、社会的インパクトを追求するに際しては適した業界であると捉えられている。 2b
- VC以外の出資者は、戦略リターンに重きがあり、特に事業シナジーの創出や出資先からのデータや技術力の獲得を期待して出資を行っている。 2c 事業シナジーの観点としては、短期的に自社事業と掛け合わせや自社事業への付加ができることだけではなく、将来的に自社事業を展開する可能性のある領域や注目している新興領域であること、等があげられた。 2d

■ 3、事業成長サポーターの出資対象

事業ステージ

- VCは、ある程度出資先の事業ステージを定めている事が多い。 3a
- VC以外の出資者は、出資先のイノベーターの事業ステージを定めていない事業者も多い。また、比較的早期での出資を想定している事業者が多い。 3b 自社事業との掛け合わせを念頭に置いた出資の場合、早期から成長過程をモニターし判断したい、自社事業へのコミットを求めたい、等の背景がみられた。 3c

事業領域

- VC／VC以外の出資者ともに、バックオフィス系のサービスを想定している傾向にある。 3d

サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

■ 4、事業成長サポーターの出資に際しての支援

- 学校教育へアクセスできるVCは少ない。 4a
- VC以外の出資者の場合、学校教育へアクセスできる事業者も多いが、対象は私学が中心であった。 4b
- 導入先へのアクセスは、イノベーター単体で行うよりも、導入先との定常的なリレーションを持つサポーターが窓口となることによって、初回接触のハードルが下がることのメリットが大きい。また、サポーター側にとっても営業活動上のサービスラインナップの拡充という点でメリットとなる。 4c

■ 5、事業成長サポーターの出資に際しての決定基準

- VCは、マーケットの魅力や課題設定の的確さに加えて、“人”を重視している。（人的魅力、理念・文化、ビジネスセンス等） 5a
- VC以外の出資者は、教育そのものへの理解の深さを重視している。 5b
 - ➡ 事業シナジーの観点から、自社事業との掛け合わせ方が評価において重視されている。 5c その背景として教育・人材育成領域への深い理解を求めていると考えられる。

サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

■ 6、教育・人材育成領域における課題

業界の課題

- VC／VC以外の出資者とも、公教育における閉鎖感が上位にあげられた。学校や教育委員会等の間で横連携が乏しい、公共調達が主流ななかでイノベーターの新規参入が難しいこと、公教調達の機会が年間を通して限られていること等が閉鎖感として課題視されている。 6a

イノベーターの課題

- VCについては、現場との接点・理解が不足していることその他、経営・事業作りなどのノウハウが不足していることが上位にあげられた。 6b
- VC以外の出資者については、現場との接点・理解が不足していることその他、経営・事業作りなどのノウハウが不足していること、ビジネスの成長性が不明瞭であることが上位にあげられた。 6c

サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

■ 6、教育・人材育成領域における課題（つづき）

必要な支援策（EdTechサービス導入検討者向け）

- VC／VC以外の出資者ともに、資金援助の他、メリット／デメリットやモデルケースの周知広報が上位にあげられた。 6d

必要な支援策（教育サービス事業者向け）

- VC／VC以外の出資者ともに、協業先候補やEdTechサービス導入の担当者とのマッチング機会の提供の他、教育・人材育成領域のイノベーターのモデルケースの周知が上位にあげられた。 6e
 - ➡ 特に、公教育関係者については導入検討状況にばらつきがあり、かつ導入実績を重視する傾向がある。 6fそのため、優先的に検討状況が進んでいる自治体とマッチできるようなエコシステムを志向し、そこでの導入実績をもとに他自治体への導入を進められるとよいのではないかと指摘された。
- イノベーターのサービス・プロダクトの海外展開の支援もあげられた。 6g

必要な支援策（その他）

- VC以外の出資者では、イノベーターとサポーターのマッチング機会の提供の一環として、イノベーター・サポーター相互での情報の可視化の支援もあげられた。主に投資家側の戦略シナジーの観点から、注力領域や事業者としての課題を、イノベーターにわかるように可視化することが重要であると指摘された。 6h
- また、サポーター側への資金援助についても要望があげられた。 6i

サポーター：事業成長サポーター

- 本事業における公開情報調査、事業成長サポーターヒアリングを通じた情報収集、セミナー・ピッチにおける参加者情報をもとに、教育・人材育成領域における、主たる事業成長サポーターを整理した。
- VC・公教育関係者の他には、特に出版事業・人材育成事業をはじめとする、教育に関連する事業を持つ事業者がみられた。
- 特に出版事業者、人材育成事業者についてはCVC等による教育・人材育成領域への出資がみられた。

教育・人材育成領域における、事業成長サポーターの分類・整理※1

本事業を通じて明らかになった事業成長サポーターの分類	(参考) 関連する業界団体・コミュニティ
VC・一般的なCVC	—
公教育関係者	—
出版事業（特に教材等）を持つ企業	全国出版協会
人材育成事業を持つ企業	JHR（人材サービス産業協議会）等
学習塾事業を持つ企業	全国学習塾協会
幼児教育事業を持つ企業	全国幼児教育研究協会
SI、クラウド提供等の事業を持つ企業※2	—
放送事業を持つ企業※3	JBA（日本民間放送連盟）等

※1：本事業における公開情報調査、事業成長サポーターヒアリングにおける情報収集、セミナー・ピッチにおける参加者整理のなかで洗い出されたサポーターを分類

※2：すでに教育に関する領域でのSI、クラウド提供等を行っている企業に限られる可能性あり

※3：今回対象範囲で具体的な企業は洗い出されていないが、事業成長サポーターヒアリングにおいて出資可能性が述べられたため記載

サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 事業成長サポーターへのヒアリングによると、VCは、財務リターン視点から、「対象セグメントが細分化されてしまうこと」や「顧客獲得の機会が限定的となってしまう市場構造」が課題であると考えている。
- 一方で、当該領域への出資は社会的インパクトの観点では重視・評価されていた。

事業成長サポーターヒアリング | VCの出資目的についての考え方

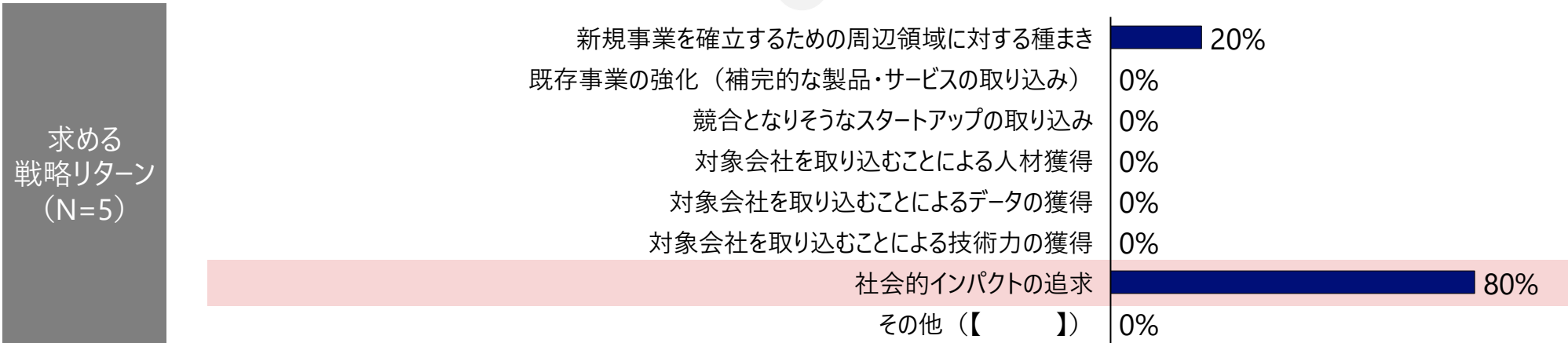
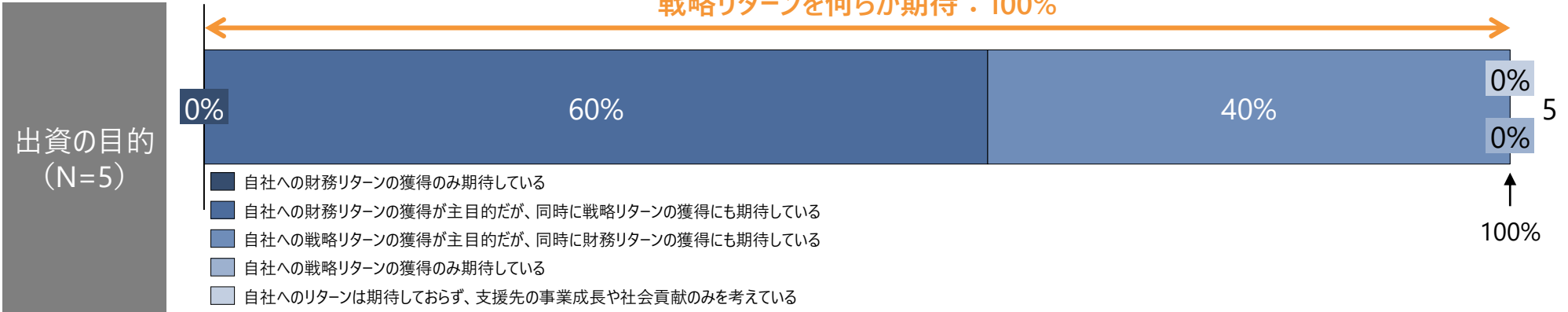
- 純粋な財務リターンのみではなく、社会的インパクトの追求も重視するような事業者が存在する。そのような事業者は教育・人材育成領域への出資をより魅力的に捉えていると考えられる。
- 財務リターン視点では、教育・人材育成領域は他領域と比較し、下記のような課題があると認識されている。
 - ・ 市場が年齢・学齢で分割され、そこから教育に関するニーズが更に細分化される。そのため、他領域と比較しプロダクト・サービスが大きくスケールしづらい市場構造である。
 - ・ 特に公教育を対象とするプロダクト・サービスについては、顧客獲得の機会が、年間予算計画の期間等に限られる。そのため、事業成長のスピードが他領域と比較し遅くなってしまう。
 - ・ 特に公教育を対象とするプロダクト・サービスについては、公教育特有な制度や慣行等、市場理解の難易度が高い。そのため、顧客獲得時の営業活動は、公教育以外と比べて、難しい。
- 一方で、教育・人材育成領域への貢献は社会的意義が大きいと捉えられている。

サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

2a

- 出資可能性があると回答した事業者に対して、出資目的を聴取した。
- VCについては、財務リターンだけではなく、社会的インパクトを追求して出資を行っていることがわかった。

出資目的 | VC

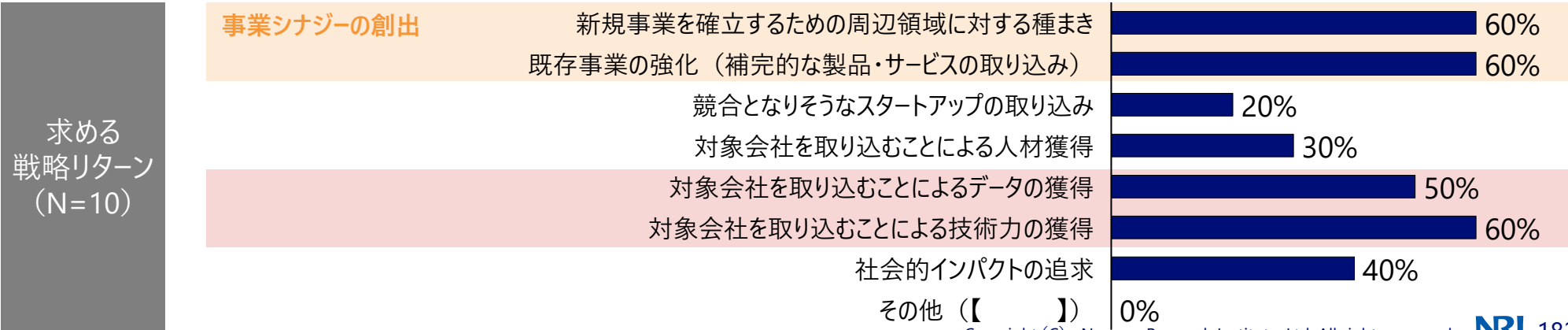
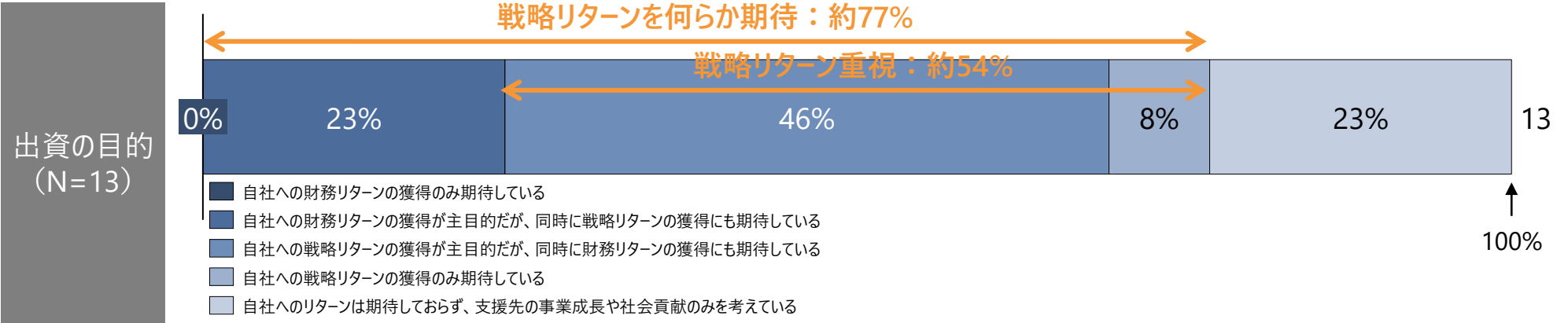


サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

2c

- （前ページの続き）
- VC以外の出資者については、戦略リターンを重視していることが多かった。
また、戦略リターンのなかでも、特に事業シナジーの創出、データや技術力の獲得を期待して出資を行っていることがわかった。

出資目的 | VC以外の出資者



サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 国内事業成長サポーターへのヒアリングの結果、
VC以外の出資者については、スタンスや重視する度合いに差はあるものの、どの事業者も一定戦略リターンを目的として出資していた。

事業成長サポーターヒアリング | VC以外の出資者の出資目的についての考え方

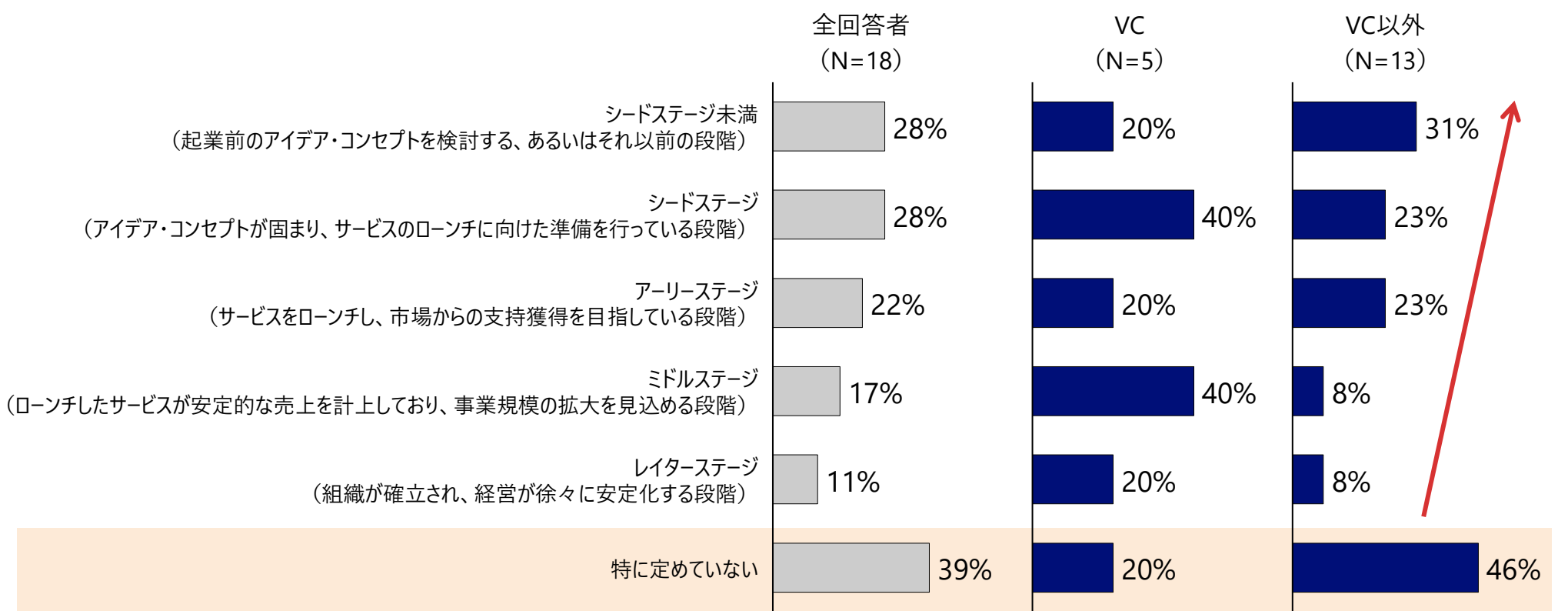
- 事業者毎のスタンス・重視度合いに差分はあるものの、どの事業者も戦略リターンは一定重視している。
 - ・ 戦略シナジースの定義として、今回の調査範囲でみられたのは下記の通りである。
自社・自社事業に対して、どのような効果を期待するか、がスタンスによって異なる。
 - ・ 自社事業に（コンテンツやサービスラインナップの一部として）付加できること。
 - ・ 自社事業との掛け合わせで、新規事業の創出などシナジーが見込めること。
 - ・ 現状は自社事業と掛け合わせられるような領域ではないが、将来的に自社事業を展開する可能性のあるような領域、またその領域と掛け合わせることできそうな領域のプロダクトであること。
 - ・ 現状は自社事業と掛け合わせられるような領域ではないが、企業として注目している新興領域のプロダクトであること。
- 財務リターンも目的に置かれている場合がほとんどである。また、財務リターン／戦略リターンどちらを重視するかは出資案件毎に比重が議論されるケースが多い。

サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

3a

- 出資可能性があると回答した事業者に対して、出資先の事業ステージの想定について聴取を行った。
- VCについては、ある程度出資先の事業ステージを定めている事が多かった。
- VC以外の出資者については、出資先のイノベーターの事業ステージを定めていない事業者も多かった。また、比較的早期での出資を想定している事業者が多かった。

出資可能性のある教育・人材育成領域のイノベーターの事業ステージ



サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 国内事業成長サポーターへのヒアリングの結果、VC以外の出資者のうち、戦略リターンを出資目的としている事業者は、事業シナジーを下記のように定義していた。

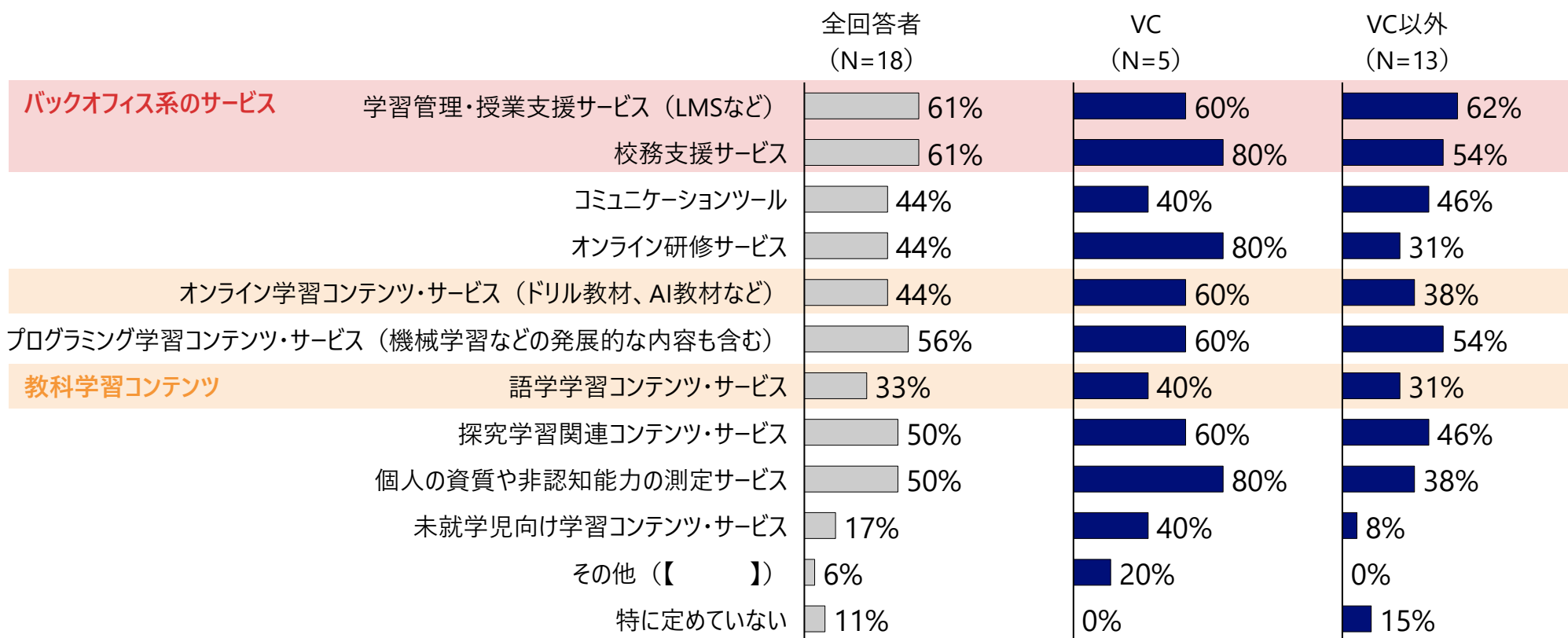
事業成長サポーターヒアリング | VC以外の出資者の出資対象についての考え方

- 多くの事業者が、プロダクト・サービスがある程度固まっている（導入実績がすでにある、等）シード・アーリーイノベーターをメインの出資対象としていた。主な理由としては下記の通りである。
（※ただし、新規領域への出資や、将来的な自社事業との提携を想定した出資等、戦略リターンを短期ではなく中長期的に見込むような場合は、上記条件にあてはまらないようなイノベーターについても出資を検討する、というスタンスをとる事業者が多かった。）
 - ・ 自社事業との具体的な提携のイメージが付きやすい、実行に落としやすいため。
 - ・ 自社として支援できるのは営業の支援がメインであるため。
 - ・ シードのなかでも特にプロダクト・サービスが具体化されていないようなイノベーターへの出資はリスク判断がしづらいため。
- また、今回プレシード～シードをメインの出資対象に含む事業者もみられた。主な理由として下記があげられた。
 - ・ 自社事業領域が広範なため、シードイノベーターのその後の成長方向性が見えづらくあっても、自社事業との提携が構想しやすい。
 - ・ CVCとして、イノベーターを長期的にモニターしたうえで本格的な提携を検討したいというスタンスであるため、初期から少額投資を行う。
 - ・ 自社事業への付加の形での提携を構想するため、自社事業へのコミットを図ってもらいやすいシードを対象としている。

サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 出資可能性があると回答した事業者に対して、想定される教育・人材育成領域のイノベーターの事業領域について聴取を行った。
- VC／VC以外の出資者とも、バックオフィス系のサービスあげる傾向にあった。

出資可能性のある教育・人材育成領域のイノベーターの事業領域

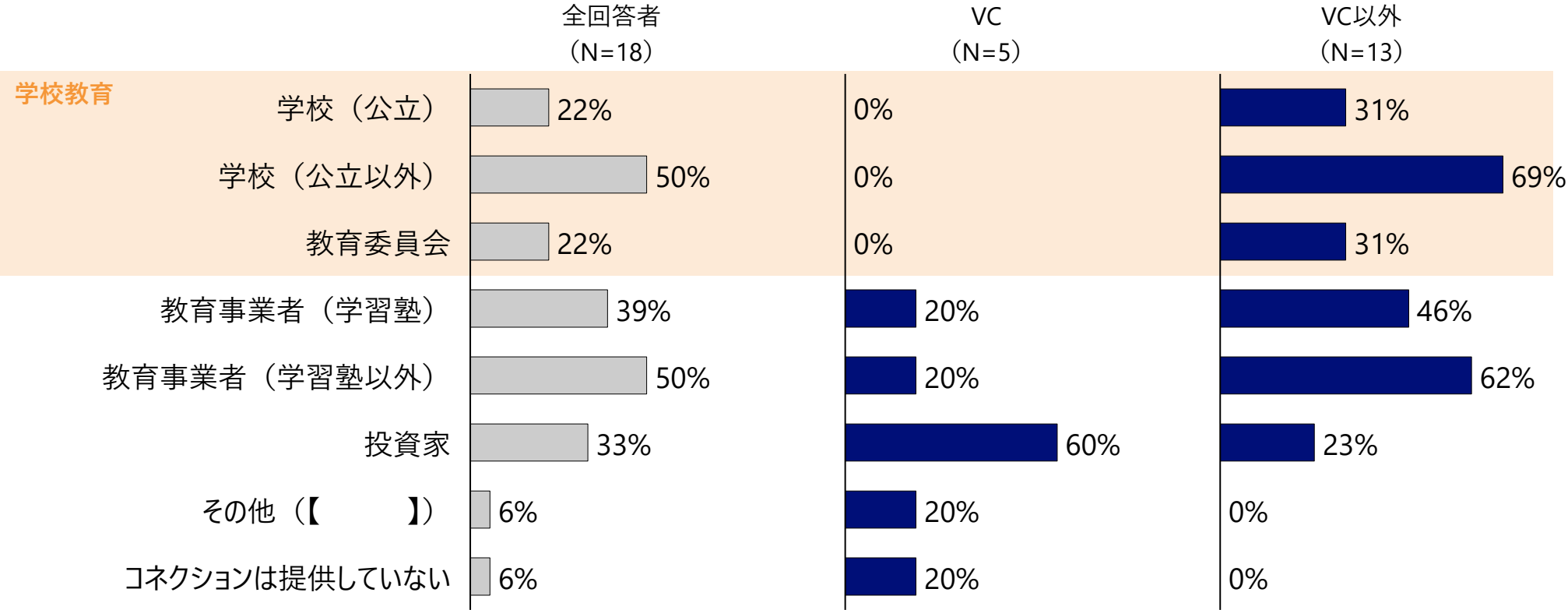


サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

4a 4b

- 出資可能性があると回答した事業者に対して、イノベーターへ提供できるコネクションについて聴取を行った。
- VCについては、学校教育へアクセスできるVCは極めて少ないことがわかった。
- VC以外の出資者については、学校教育へアクセスできる事業者がいるものの、私学が中心であることがわかった。

出資先のイノベーターに対して提供できるコネクション



サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 国内事業成長サポーターへのヒアリングの結果、定常的に学校教育と担当者レベルで接触している事業者については、学校教育へのコネクションを提供しているケースがあった。
- 学校教育へのコネクションを提供することによって、イノベーターにとっては、学校の現場担当者と直接話す機会を得る可能性が高まることが言及された。

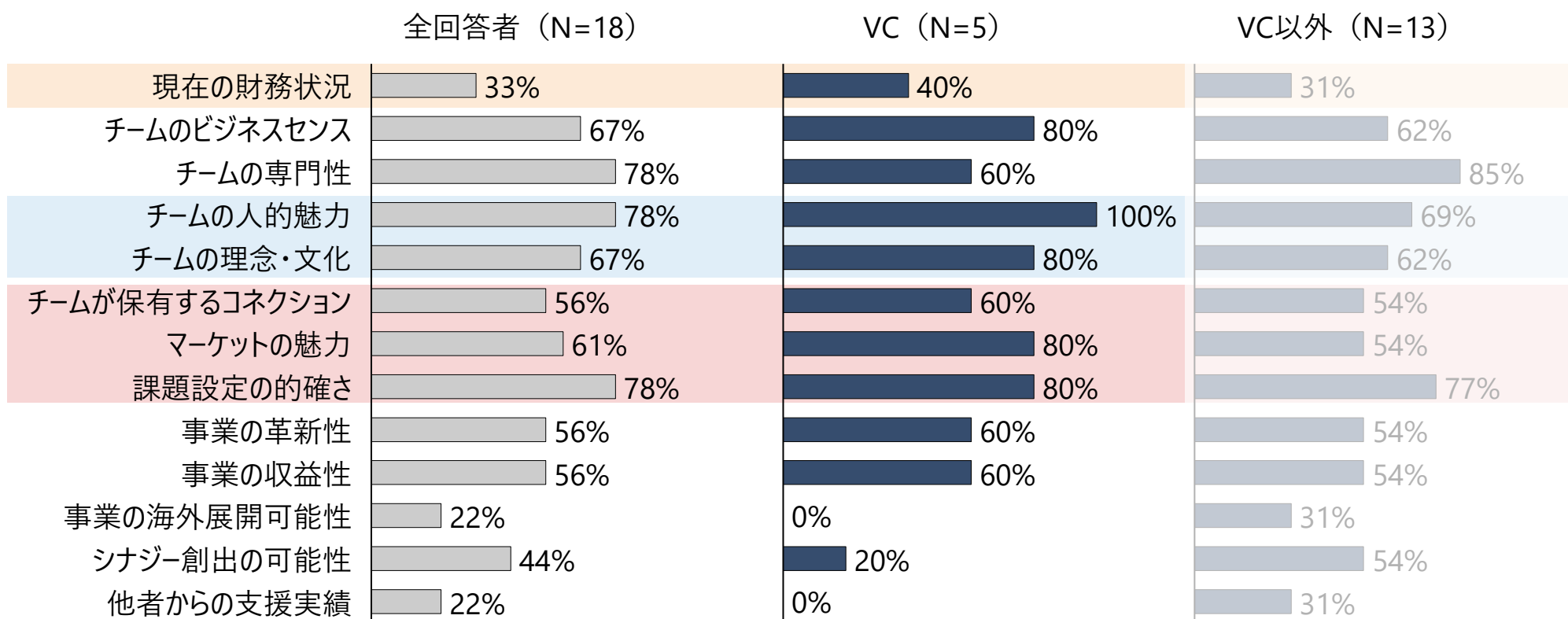
事業成長サポーターヒアリング | VC以外の出資者の出資に際しての支援についての考え方

- 出版事業者や人材育成事業者においては、公教育関係者のうち学校教育の現場担当者と相対する営業担当者が置かれているケースが多くみられた。イノベーターの支援の際には、上記のような営業担当者が、学校教育の現場担当者へイノベーターを紹介している。
 - 学校教育の現場担当者視点では、上記のような紹介を経ることで、イノベーター自身や、イノベーターのプロダクト・サービスへの警戒心が薄まる。結果として、イノベーター単体での営業活動よりも、スムーズに学校の現場担当者と直接話す機会を得られる。
 - また、サポーター側も自社営業に新しいコンテンツ・サービスが付加された形になるので、サポーター自身の競合他社と差別化を図ることができるというメリットがあげられた。
- また、その他の支援として、特に出版事業者においては自社のコンテンツ、アセットをイノベーターに提供するような支援が多くみられた。

サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 出資可能性があると回答した事業者に対して、出資を検討する際の評価ポイントについて聴取を行った。
- VCについては、マーケットの魅力や課題設定の的確さに加えて、チームの人的魅力やチームの理念・文化など、“人”を重視している。

出資に際しての評価ポイント（各項目について、重要視すると回答した割合）（VC）



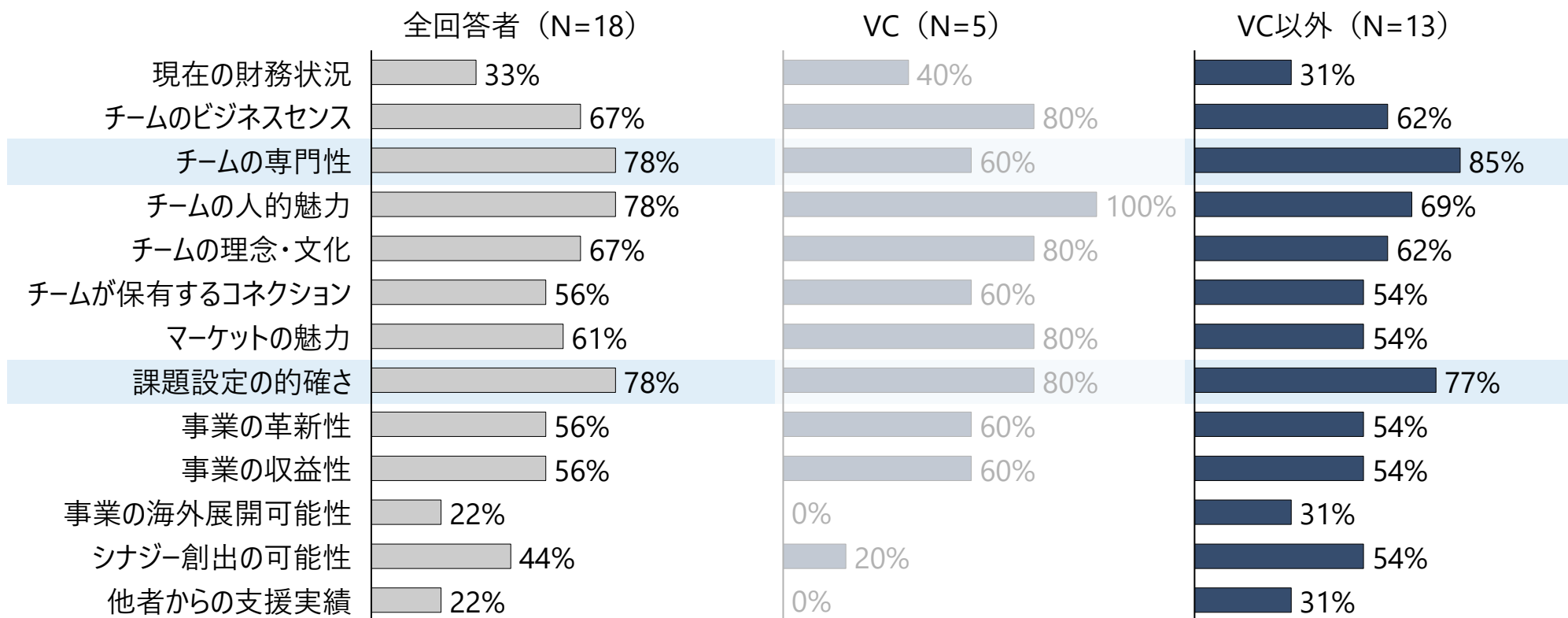
サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

5b

■（前ページの続き）

■ VC以外の出資者については、教育そのものへの理解の深さを重視していることがわかった。

出資に際しての評価ポイント（各項目について、重要視すると回答した割合）（VC以外の出資者）



サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 国内事業成長サポーターへのヒアリングの結果、VCのなかでも特にシード・アーリーステージを対象とする事業者については、イノベーターが事業をピボットする可能性も考慮し、ビジネスモデルそのものよりも人を重視している可能性が言及された。
- 一方で、VC以外の出資者については、戦略リターンに重きがあり、自社との提携可能性を判断する材料として、教育市場への理解を求めている可能性が言及された。

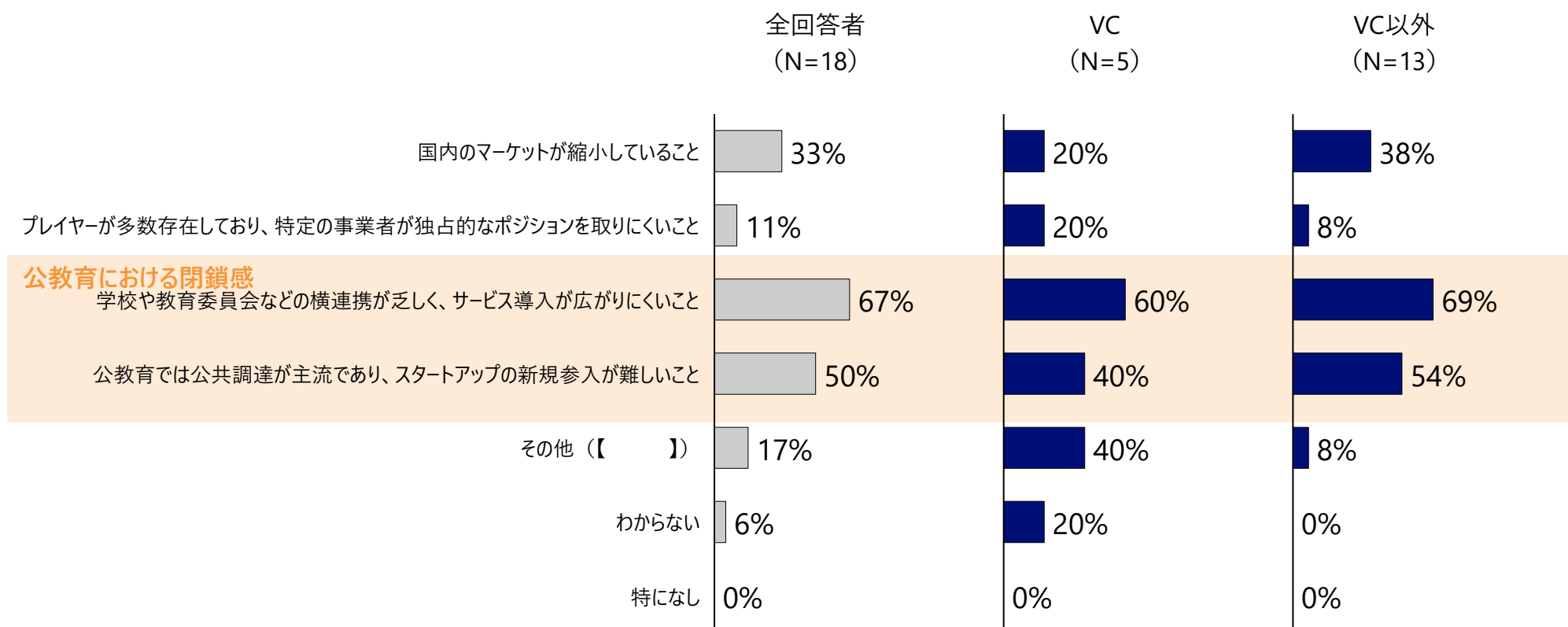
事業成長サポーターヒアリング | VC以外の出資者の出資対象についての考え方

- VCについて、今回調査対象（シード・アーリー・メインで出資）では下記のような決定基準についての考え方が述べられた。
 - プロダクト・サービス自体の評価は当然行うのだが、ビジネスモデルは出資時点での状態から変化していく不確定なものであるため、出資時点以降のプロダクト・サービスの成長性という観点で創業者や創業チームの人的魅力、理念・文化、ビジネスセンスをよく観察する。このことが投資の決定基準として重要だと考えている。
 - 上記は定量的な指標で判断することは難しいが、対話・壁打ちのなかで判断していく。
- 一方、VC以外の出資者について、今回調査対象ではVCと同様に創業者・チーム自体を重視することに加え、以下のような決定基準についての考え方が述べられた。自社事業との提携の提案と、それらについての議論自体が出資判断の対象となるため、その背景として教育市場への深い理解が求められている。
 - 自社事業とどのような提携が考えられるのか、が出資検討を行う際重要な論点となる。それらが具体的に検討されているイノベーターとは出資の話が進みやすい。
 - イノベーターに対して、長年教育業界に携わる自分たちからは見えづらくなっている斬新・新規的な市場へのアプローチ・提携構想の提案を求めている。

サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 出資可能性があると回答した事業者に対して、教育・人材育成領域の課題について聴取を行った。
- VC／VC以外の出資者とも、公教育における閉鎖感が上位にあげられた。

EdTechサービス普及に向けた課題（教育・人材育成領域の課題）

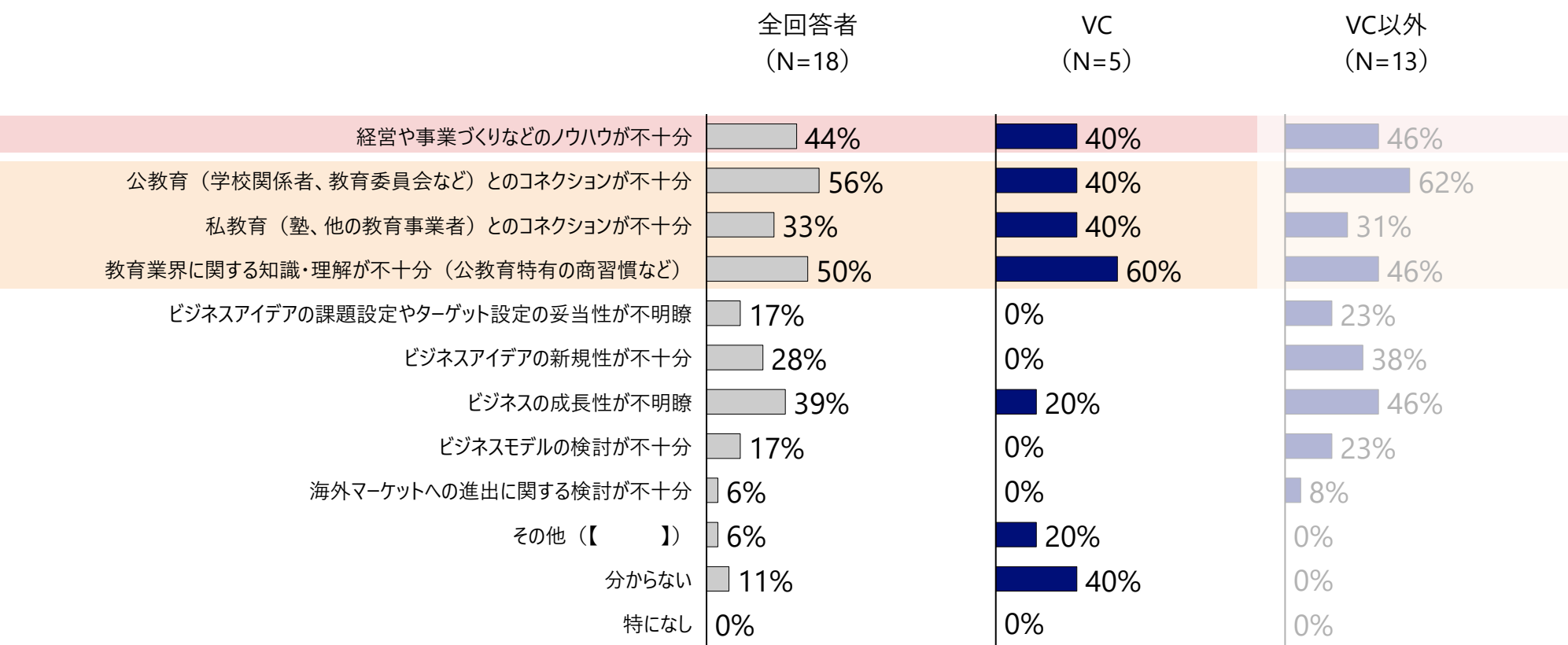


サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

6b

- 出資可能性があるとは回答した事業者に対して、イノベーターの課題について聴取を行った。
- VCについては、現場との接点・理解が不足していることその他、経営・事業作りなどのノウハウが不足していることが上位にあげられた。

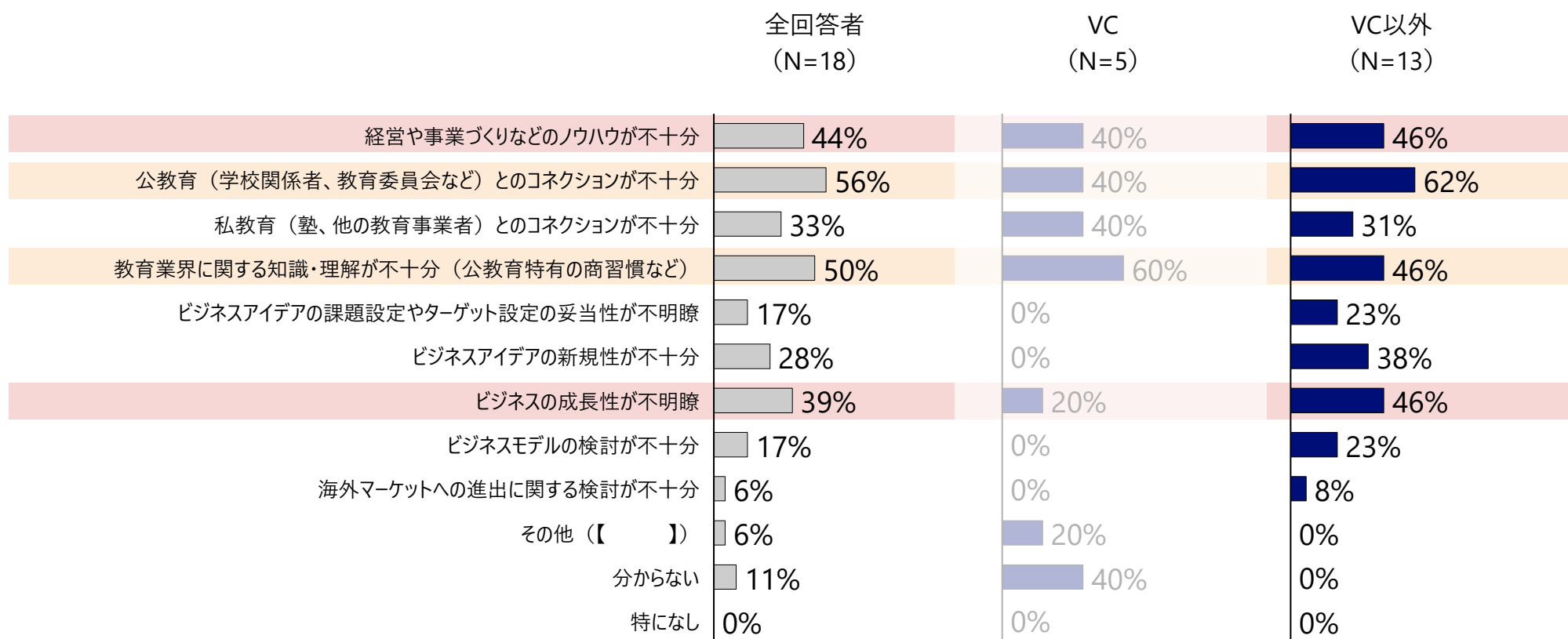
EdTechサービス普及に向けた課題（イノベーターの課題）（VC）



サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- （前ページの続き）
- VC以外の出資者については、現場との接点・理解が不足していること、他、経営・事業作りなどのノウハウが不足していること、ビジネスの成長性が不明瞭であることが上位にあげられた。

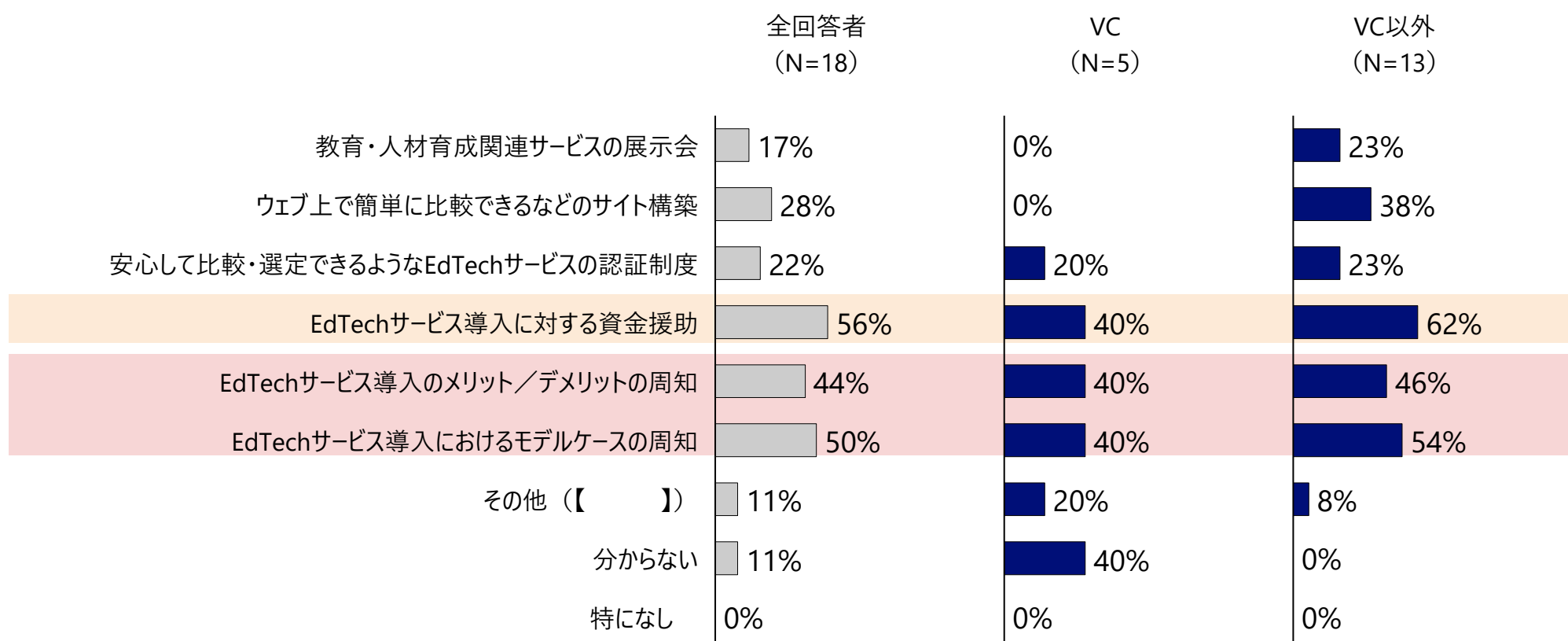
EdTechサービス普及に向けた課題（イノベーターの課題）（VC以外の出資者）



サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 出資可能性があるとは回答した事業者に対して、EdTechサービスの導入検討者向けの支援策について聴取を行った。
- VC／VC以外の出資者ともに、資金援助の他、メリット／デメリットやモデルケースの周知広報が上位にあげられた。

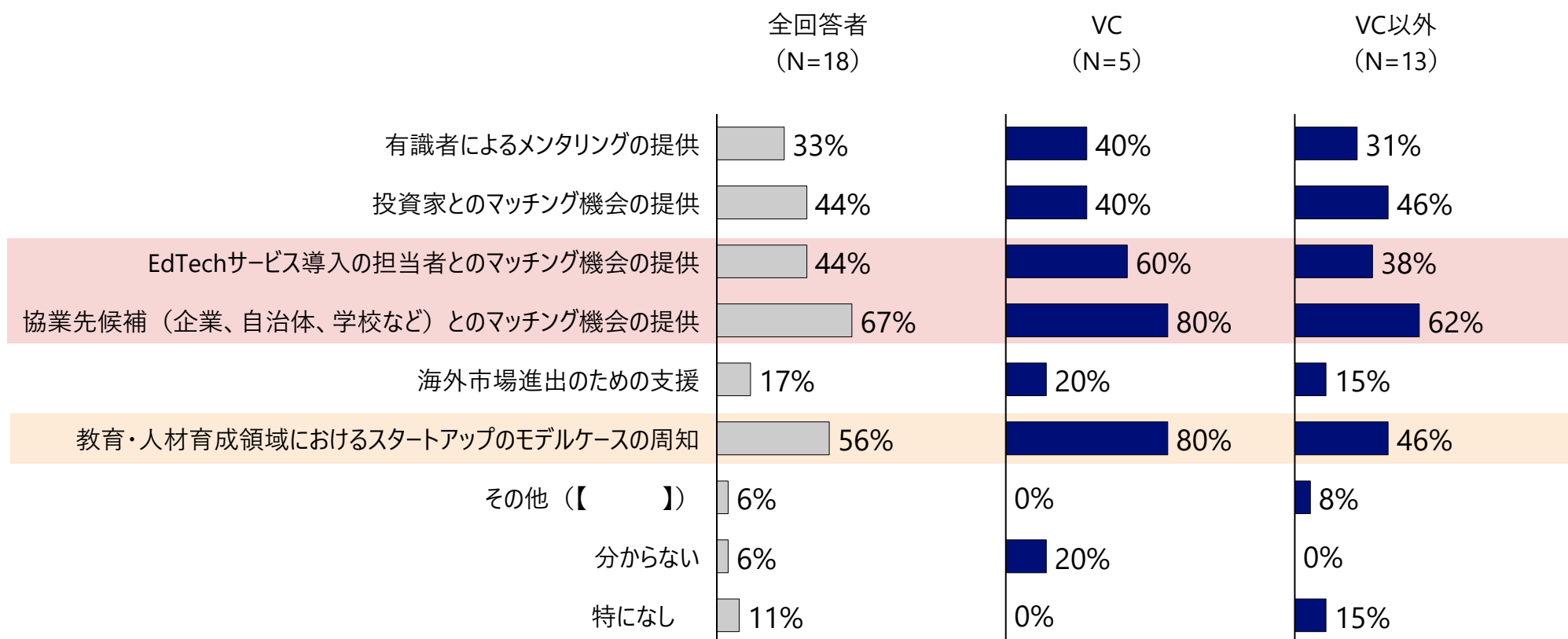
EdTechサービス普及に向けて必要な支援策（EdTechサービスの導入検討者向け）



サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 出資可能性があると回答した事業者に対して、教育サービス事業者向けの支援策について聴取を行った。
- VC／VC以外の出資者ともに、協業先候補やEdTechサービス導入の担当者とのマッチング機会の提供の他、教育・人材育成領域イノベーターのモデルケースの周知が上位にあげられた。

EdTechサービス普及に向けて必要な支援策（教育サービス事業者向け）



サポーター：事業成長サポーター（出資による支援）

- 国内事業成長サポーターへのヒアリングの結果、教育・人材育成領域の諸課題に対応する支援策の方向性として、主にイノベーターと支援者とのマッチング機会の創出、国内イノベータープロダクトの海外展開の支援があげられた。

事業成長サポーターヒアリング | VC／VC以外の出資者の教育・人材育成領域において必要と考える支援方向性

① イノベーターと導入先とのマッチング機会の創出

- ・ 公教育について、自治体によって導入検討状況が大きく異なる。教育委員会、学校教育等の公教育関係者は、導入実績を重視する傾向があるため、優先的に検討状況が進んでいる自治体とマッチできるようなエコシステムを志向し、そこでの導入実績をもとに他自治体への導入を進められるとよいのではないか。

② 国内イノベータープロダクトの海外展開の支援

- ・ 日本教育のブランド化・売り込みが先行して必要であると感じる。道徳教育や理数系の教育等、海外から良いイメージを持たれている領域は、特に国主導でブランド化を主導し、コンテンツ売り込みの土壌を形成してほしい。
- ・ イノベーターにとって特に、実際に海外の教育現場を視察する、顧客に直接会うといった現地へ赴くことで得られる機会は海外展開のイメージアップという観点で重要と考えられる。国が渡航を支援できるとよい。

③ イノベーターと支援者のマッチング機会の創出

- ・ 教育業界の事業者や、その周辺事業者、教育に関心のある事業者を、エコシステムに巻き込めていない状態と認識している。（出版事業者、予備校・塾等私教育の教育サービス事業者等があげられた。）関連する業界団体に接触を図ることができるとうい。
- ・ 出資者側の戦略シナジーの観点で注力する領域や事業者としての課題が、イノベーター側から不透明となっている。情報の集積・開示が行われるようになるとよい。
- ・ また、イノベーターを支援する出資者向けの支援も望んでいる。体力があるだろうと思われがちだが、社内的な存在意義等が問われるポジションである。金銭面含めて支援があるとありがたい。

サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

■ 事業成長サポーターについて出資による支援／協業による支援に分けて分析を実施した。以下で、協業による支援について報告する。

調査・分析対象		調査・分析項目
事業成長サポーター	出資による支援	VC
		それ以外
	出資を伴わない協業による支援	1、事業成長サポーターの協業に際しての支援 □ 協業対象からの支援ニーズや自社・自身のアセット等をふまえ、事業成長サポーターに該当する事業者が、どのような支援を協業対象に提供しているか
		2、事業成長サポーターの協業目的 □ 事業成長サポーターに該当する事業者が、どのような目的で協業を行っているか
		3、事業成長サポーターの協業対象 □ 協業目的をふまえ、事業成長サポーターに該当する事業者が、どのような対象と協業を行っているか
		4、事業成長サポーターの協業に際しての決定基準 □ 事業成長サポーターに該当する事業者が、どのような基準・指標をもとにして協業を決定しているか □ また、特に重要視している／教育・人材育成領域ならではの基準・指標は何か
		5、教育・人材育成領域における課題 □ 協業者の立場から感じるイノベーター育成・産業発展に際しての課題は何か



サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

■ 1、事業成長サポーターの協業に際しての支援

- 教育委員会や学校教育においては、教育サービス事業者と比較すると協業意向は低かった。1a 背景には、教員が多忙であり、検討の余裕が無いことに加えて、権限上、学校教育では検討が難しいケースも多いことがあげられた。1b
- 上記の背景はあるものの、教育委員会・学校教育ともイノベーターとの共同研究・実証協力など、イノベーターのサービス開発・改善に関する協業については、協業意向は一定程度存在した。1c
 - ➡ イノベーターと教育委員会や学校教育とのネットワークを拡大することができれば、イノベーターと公教育の連携によるモデルケースの創出も可能ではないか。
- 教育委員会、学校教育、教育サービス事業者のいずれも、協業可能性を示した事業者のなかでも、具体的な検討を進めている事業者は一部にとどまっていた。1d
 - ➡ 出資を伴わない協業による支援を想定している事業成長サポーターについては、どのような形で連携に至るのかイメージができていない事業者も多いと考えられるため、モデルケースの発信など積極的な情報発信が必要ではないか。

■ 2、事業成長サポーターの協業目的

- 教育サービス事業者は、協業時に事業シナジーや社会的インパクトを期待している一方、学校教育では、データや技術力の獲得を期待していることがわかった。2a
 - ➡ 学校教育では、現場改善に向けた試行錯誤を目的としている可能性が高く、具体的な活用方策などを他校での導入事例などとともに訴求することが重要ではないか。

サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

■ 3、事業成長サポーターの協業対象

協業可能性がある教育・人材育成領域のイノベーターの事業ステージ

- 教育委員会については、特に事業ステージを定めていない場合が多かった。3a
- 一方、学校教育、教育サービス事業者とも協業先のイノベーターの事業ステージを定めていない場合も多いが、それ以外では、比較的早期（アリーステージ以前）のイノベーターとの協業を想定している傾向にあった。3b
 - ➡ 早期のイノベーターであることそのものが魅力になっているのかという点は精査が必要である。学校教育や教育サービス事業者が抱えている課題を解決するEdTechサービスを提供する事業者には、比較的早期のイノベーターが多かった可能性が高いのではないか。

協業可能性がある教育人材育成領域のイノベーターの事業領域

- 教育委員会と学校教育は、バックオフィス系のサービスや教科学習のコンテンツ・サービスが上位にあげられた。3c
- また、教育委員会はプログラミング学習コンテンツ・サービス、学校教育は探究学習関連コンテンツ・サービスがそれぞれ上位にあげられた。3d
 - ➡ プログラミング教育については、一定程度履修内容も定まっている一方、探究学習については、履修内容等が確立されていない現状があるため、学校教育としては課題意識が高いのではないかと考えられる。

■ 4、事業成長サポーターの協業に際しての決定基準

- 教育委員会では、教育業界に対する知見を重視している一方、学校教育では、教育業界に対する知見に加えて、人間性が上位にあげられた。教育サービス事業者については、さらにビジネス的要素が上位にあげられた。4a
 - ➡ 教育委員会と学校教育で比較した場合、実際にEdTechサービスが導入される学校教育のほうが、より多角的な観点から評価をおこなっていると考えられる。

サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

■ 5、教育・人材育成領域における課題

教育業界の課題

- 教育委員会／学校教育／教育サービス事業者とも、公教育における閉鎖感が上位にあげられた。 5a

イノベーターの課題

- 教育委員会／学校教育／教育サービス事業者とも、公教育とのコネクションが不十分であることが上位にあげられた。 5b
- 学校教育／教育サービス事業者については、教育業界に関する知識・理解が不十分であることも上位にあげられた。 5c

必要な支援策（EdTechサービス導入検討者向け）

- 教育委員会／学校教育／教育サービス事業者ともに、資金援助の他、メリット／デメリットやモデルケースの周知広報が上位にあげられた。 5d
 - ➡ EdTechサービス導入検討者のなかで協業に向けた具体的なステップをイメージしている事業者は少ないと考えられる。よって、これらの項目が上位にあげられたのではないか。
- また、教育委員会においては、ウェブ上で簡単に比較できるなどのサイト構築も上位にあげられた。 5e

必要な支援策（教育サービス事業者向け）

- 教育委員会／学校教育／教育サービス事業者ともに、協業先候補やEdTechサービス導入の担当者とのマッチング機会の提供の他、教育・人材育成領域イノベーターのモデルケースの周知が上位にあげられた。 5f
 - ➡ これまでの調査結果にあらわれている通り、公教育特有の制度は1つのハードルとして捉えられている。よって、まずはその特徴理解が進むような取り組みが必要ではないか。
 - ➡ 教育委員会・学校教育ともイノベーターとの共同研究・実証協力など、イノベーターのサービス開発・改善に関して、協業意向は一定程度存在した。まずは協業先とのマッチング機会を提供する取り組みが必要ではないか。

サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

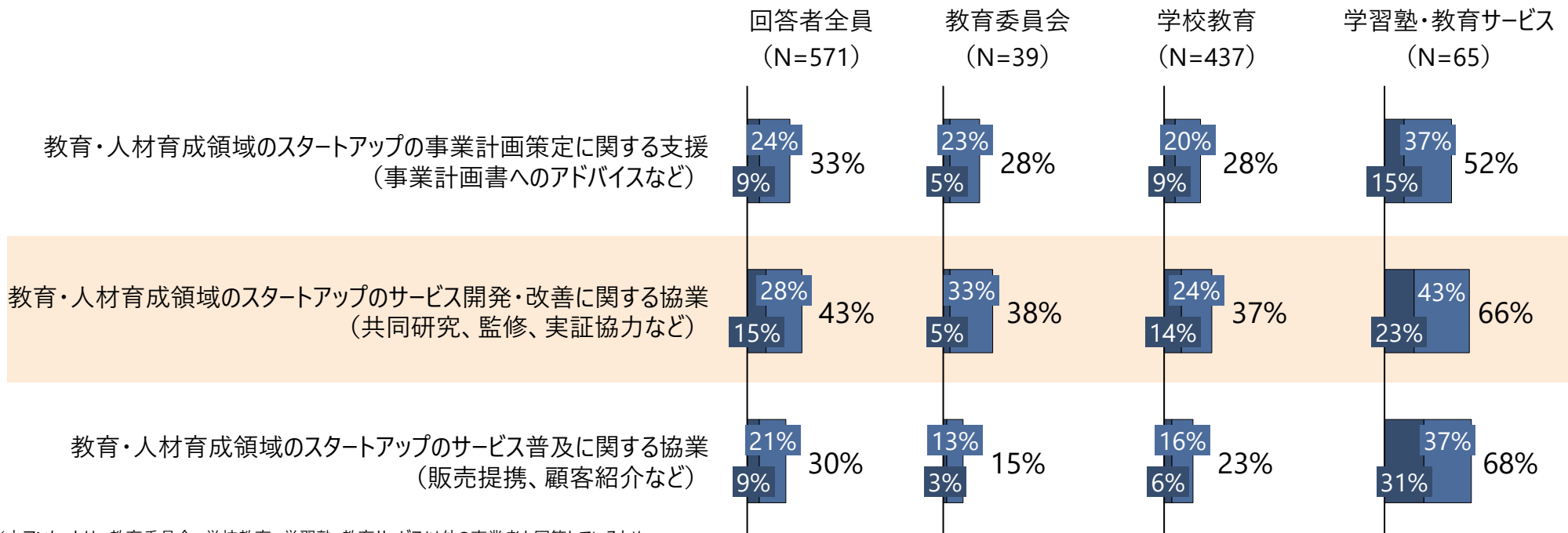
1a

1c

- 教育・人材育成領域のイノベーターとの協業・支援・連携可能性について聴取を行った。
- 教育委員会と学校教育について、教育サービス事業者と比較すると、全般的に連携意向は低かった。
- 教育委員会と学校教育について、サービス開発・改善段階での連携は他の項目と比較して、意向が高かった。

教育・人材育成領域のイノベーターとの協業・支援・連携可能性

■ 積極的に実施したい ■ 実施する可能性はある



※本アンケートは、教育委員会、学校教育、学習塾・教育サービス以外の事業者も回答しているため、教育委員会、学校教育、学習塾・教育サービスのサンプル数の合計と回答者全員のサンプル数は一致しないことに留意

サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

1b

- 教育・人材育成領域のイノベーターとの協業・支援・連携を考えていない事業者に対して、その理由について聴取を行った。
- 学校教育については、「権限がないから」、「余裕がないから」という回答が得られた。
- 教育サービス事業者については、自由回答として、「余裕がないから」の他、「協業は視野にあるが、現在はそのタイミングではないから」等が得られた。

教育・人材育成領域のイノベーターとの協業・支援・連携を考えていない理由

- 権限がないから
 - 最終判断は所属の市町村教育委員会となる。【学校教育】
 - 市町村教育委員会の指示、指導のもとでの判断となるため。【学校教育】
- 余裕がないから
 - 私立の高等学校であるが、教育を主としているため企業よりサービスの提供は受けることはある。しかし、本校が中心あるいは協働してイノベーターの支援や連携は業務として余裕がないため、実施は判断できない。【学校教育】
 - GIGAスクールによる授業や校務のICT化で手一杯のため、現状では実施を考えていない。【学校教育】
 - 事業展開できるだけのマンパワーがない。【学習塾、教育サービス】
- 協業は視野にあるが、現在はそのタイミングではないから
 - まずは自社のみで事業を立ち上げて、事業の拡大段階で協業を考えたいから。【学習塾、教育サービス】
 - 重要であることは認識しているが、研究途上である。【学習塾、教育サービス】

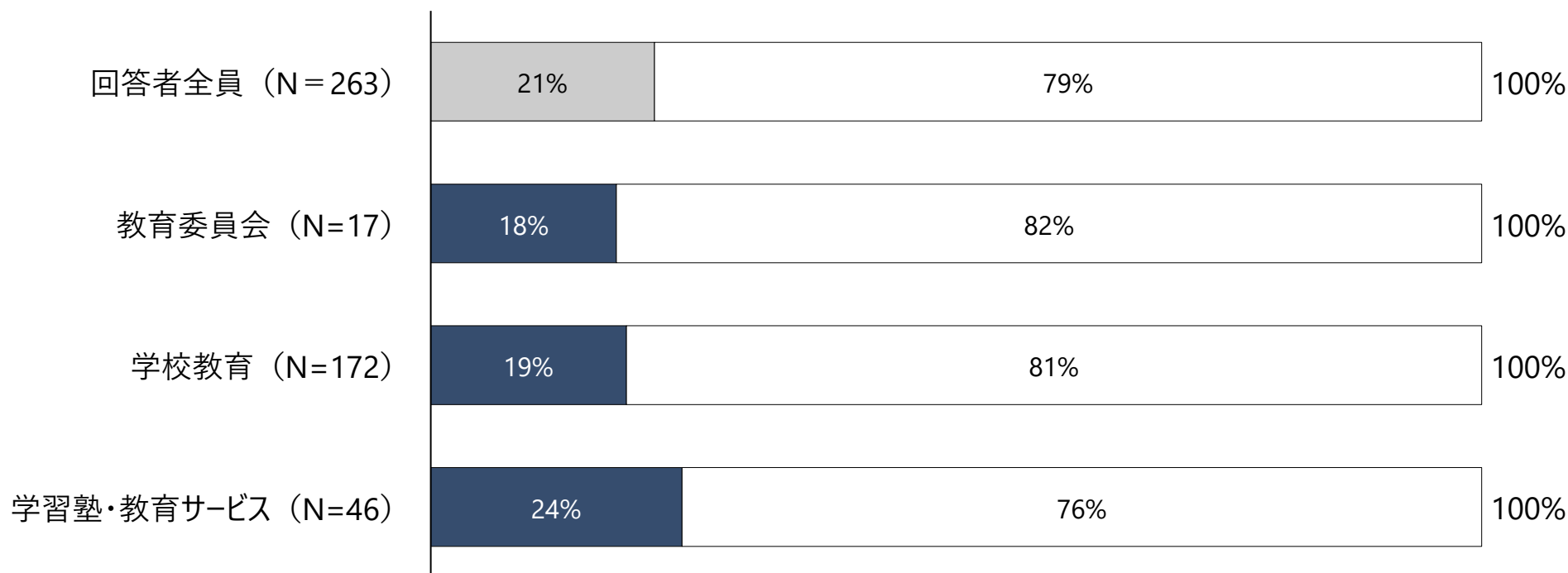
サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

1d

- 協業可能性があると回答した事業者に対して、その検討状況について聴取を行った。
- 教育委員会／学校教育／教育サービス事業者とも、連携可能性のある事業者のなかでも、具体的な検討を進めている事業者は約2割にとどまっていた。

教育・人材育成領域のイノベーターとの協業・支援・連携の検討状況

■ 検討を進めている（出資領域の決定、対象候補のソーシング、対象候補の評価など）
□ 具体的な検討はまだ行っていない



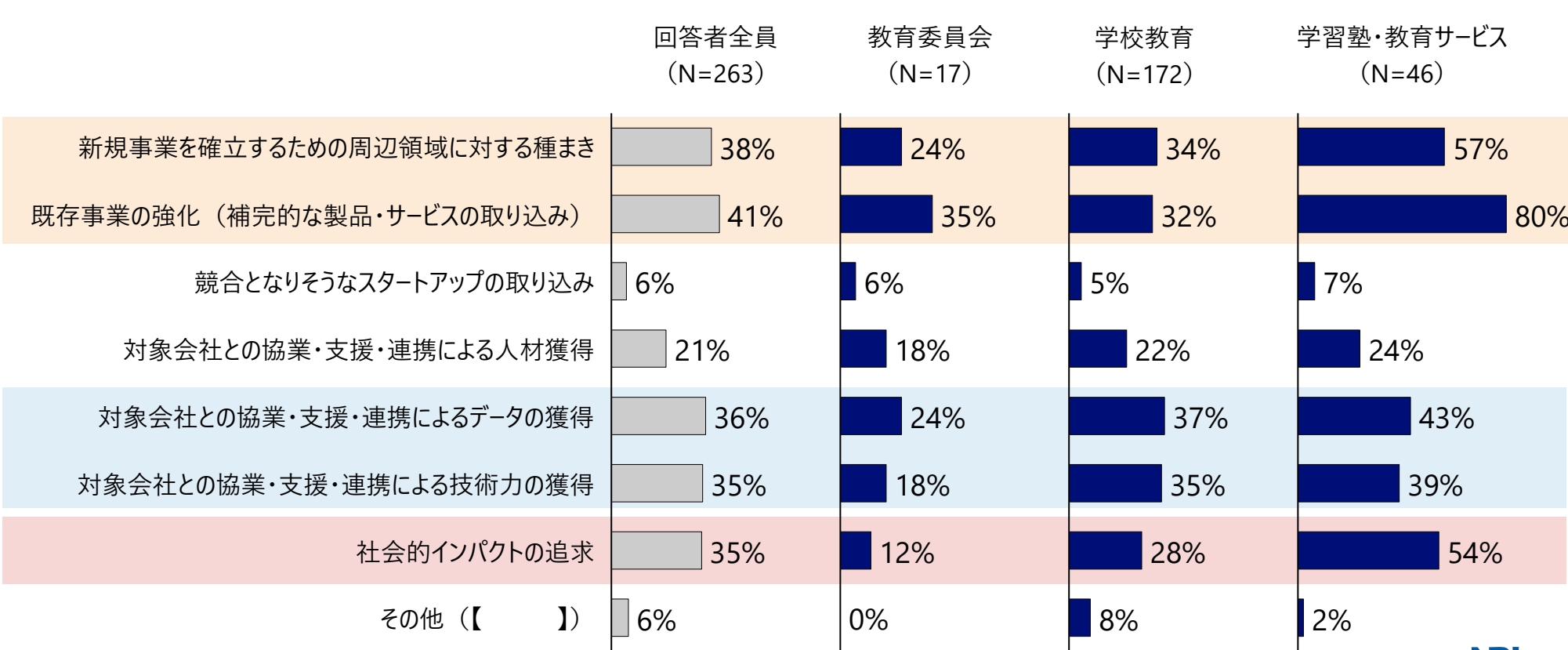
※本アンケートは、教育委員会、学校教育、学習塾・教育サービス以外の事業者も回答しているため、教育委員会、学校教育、学習塾・教育サービスのサンプル数の合計と回答者全員のサンプル数は一致しないことに留意

サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

2a

- 協業可能性があると回答した事業者に対して、その目的について聴取を行った。
- 学習塾・教育サービス事業者については、事業シナジー（新規事業を確立するための周辺領域に対する種まき、既存事業の強化）や社会的インパクトに関連する項目が上位にあげられた。
- 学校教育については、データや技術力の獲得が上位にあげられた。

教育・人材育成領域のイノベーターとの協業・支援・連携の目的



サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

- （前ページの続き）
- その他として、学校教育においては、「より優れた教育を生徒に提供するため」という回答が得られた。

教育・人材育成領域のイノベーターとの協業・支援・連携の目的

- より優れた教育を生徒に提供するため
 - ICT活用等による教育内容の充実。【学校教育】
 - よりよい教育活動を実施する。【学校教育】
 - ロボットサイエンス教育の教育推進。【学校教育】
- 社会貢献のため
 - より良い社会の創造。【学校教育】
 - 望む事は社会改革を伴う起業であり、人材育成は欠かせない課題と考える。【その他】
 - 教育人材育成を地域発展に結びつける。【その他】
- 自社の販路拡大のため
 - 認知拡大、販売促進のため。【学習塾、教育サービス】

※本アンケートは、教育委員会、学校教育、学習塾・教育サービス以外の事業者も回答しているため、左記の3つ以外の事業者は「その他」と記載していることに留意

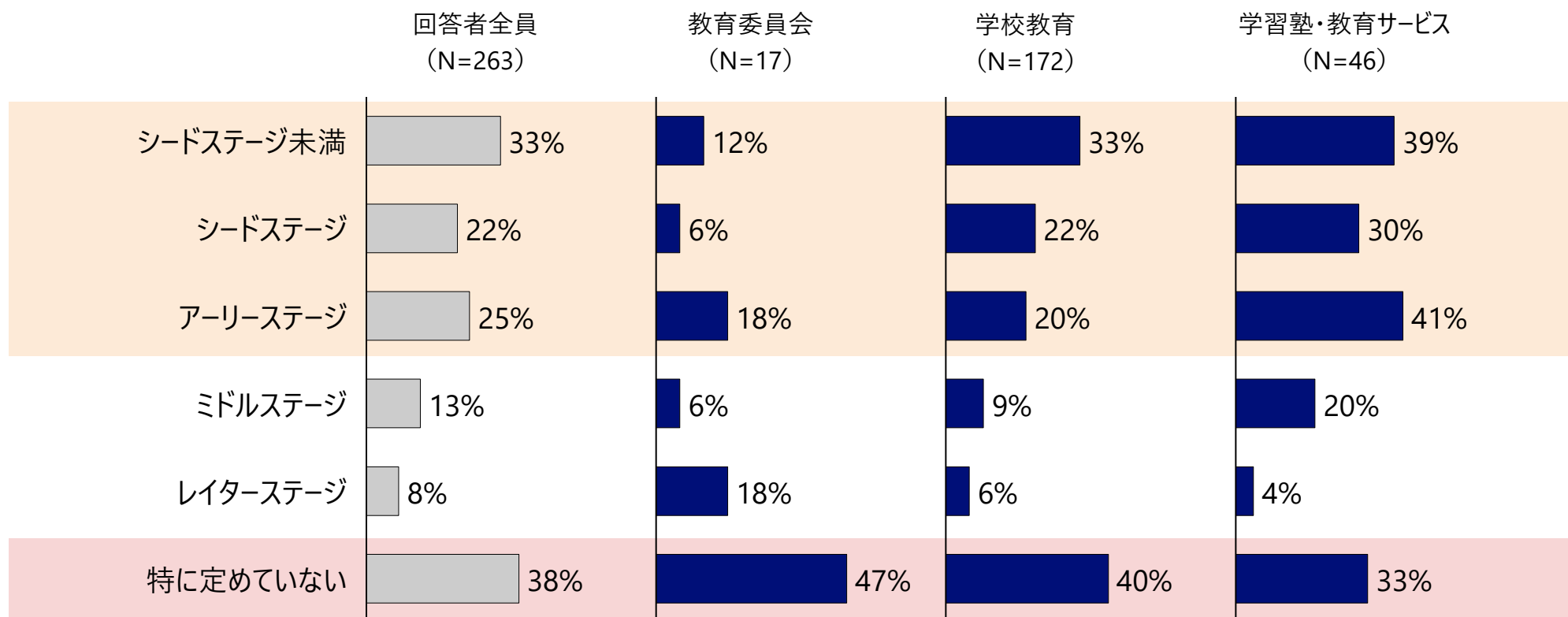
サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

3a

3b

- 協業可能性があると回答した事業者に対して、協業先の事業者ステージの想定について聴取を行った。
- 教育委員会については、協業先のイノベーターの事業ステージは「特に定めていない」が最上位にあげられた。
- 学校教育、教育サービス事業者については、協業先のイノベーターの事業ステージを特に定めていない場合も多いが、事業ステージを定めている場合は、アーリーステージ以前が上位にあげられた。

協業可能性のある教育・人材育成領域のイノベーターの事業ステージ



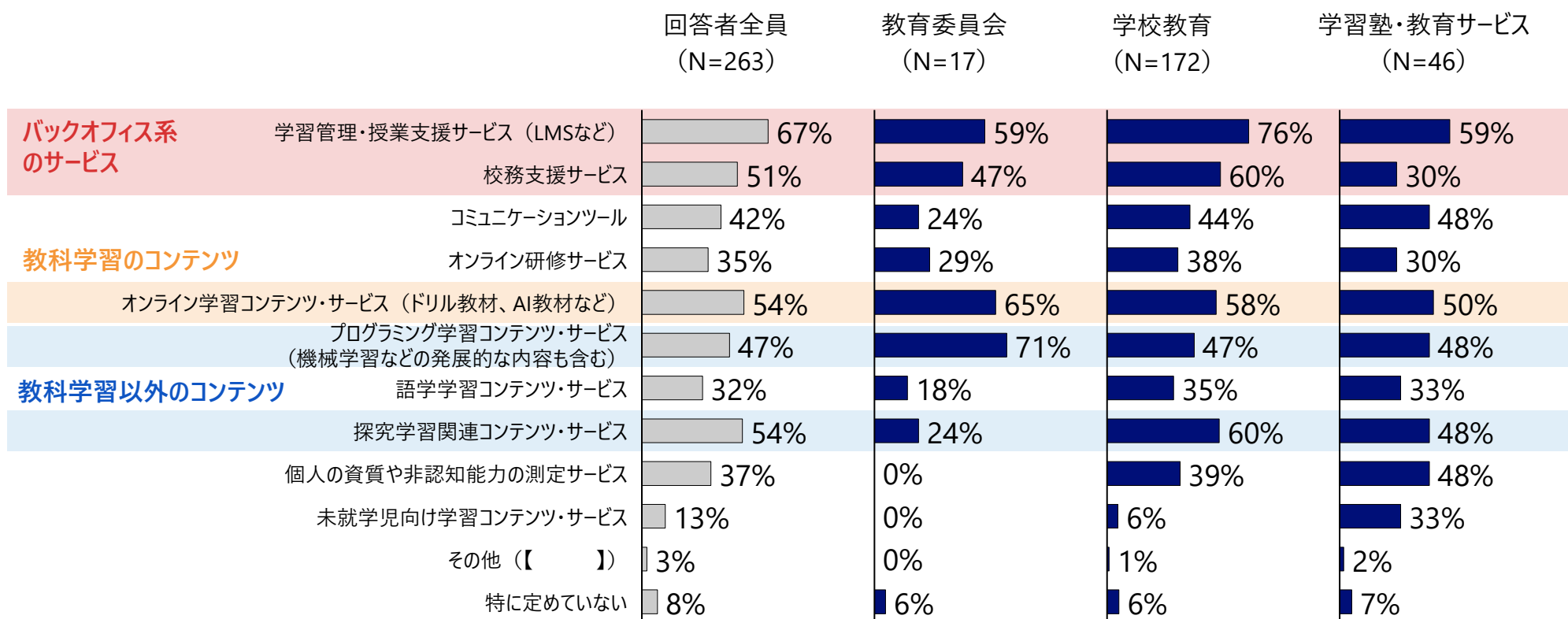
サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

3c

3d

- 協業可能性があると回答した事業者に対して、協業先の事業領域の想定について聴取を行った。
- 教育委員会と学校教育は、バックオフィス系のサービスや教科学習のコンテンツ・サービスが上位にあげられた。

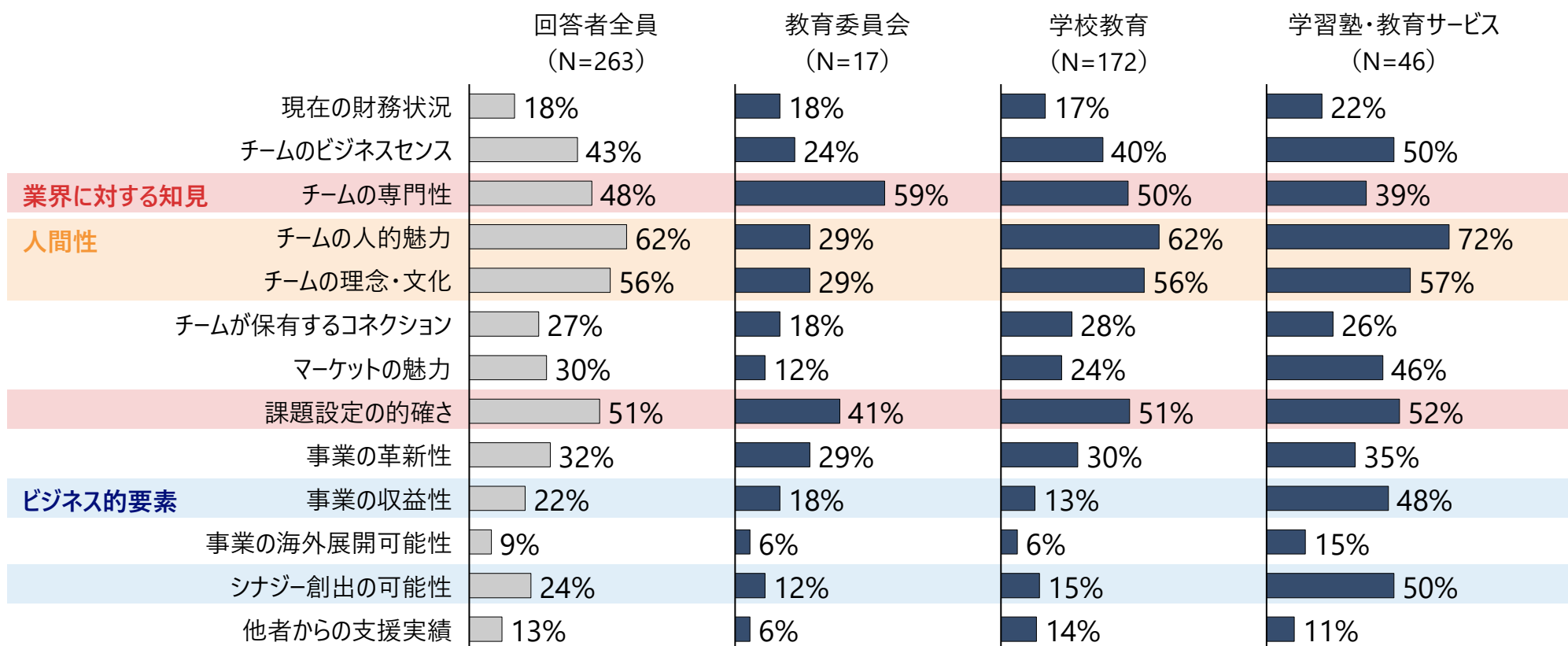
協業可能性のある教育・人材育成領域のイノベーターの事業領域



サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

- 協業可能性があると回答した事業者に対して、協業を検討する際の評価ポイントについて聴取を行った。
- 教育委員会については、教育業界に対する知見に関する項目が上位にあげられた。
- 学校教育や教育サービスについては、教育業界に対する知見に加えて、人間性やビジネス的要素など、より多角的な観点が上位にあげられた。

協業を検討する際の評価ポイント



サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

- （前ページの続き）
- その他として、学校教育については、「生徒の意識変革につながるか」という回答が得られた。

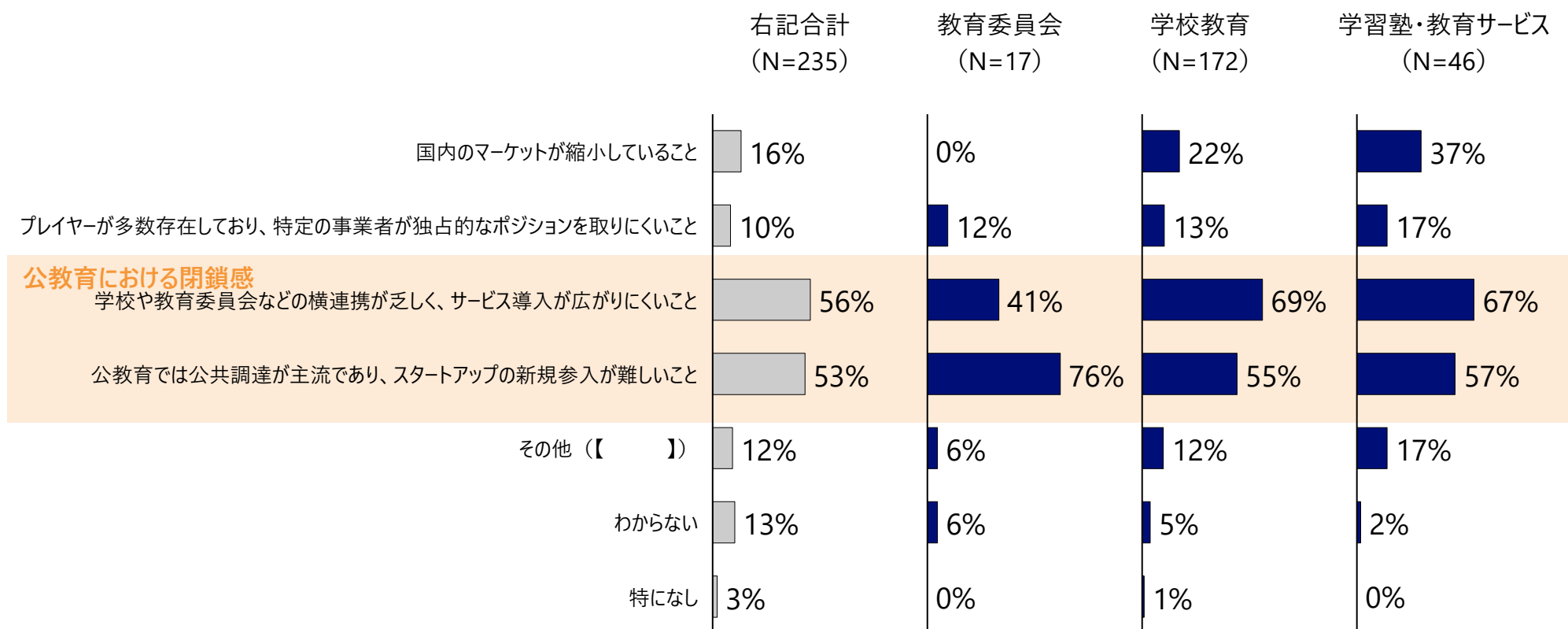
協業を検討する際の評価ポイント

- 教育現場への理解があるか
 - 現場をどのくらい知っているか。自社のやっていることが最高であるというような上から目線の会社とはやっていかない。【学校教育】
 - 学習支援業の歴史や文脈に対する知識があるか。公教育市場への知識があるか。【学習塾、教育サービス】
- 生徒の意識変革につながるか
 - 学校（生徒）と社会（企業）をどのようにつなげるか、また、生徒の起業意識をどのように育成できるか。学びのなかに子どもたちが夢を持って、ワクワクできるような学校作りができるか。【学校教育】
- 社会へのインパクトがあるか
 - 状況や価値観が目まぐるしく変化する昨今において、「企業」「学校」「民間教育機関」というモノ軸ではなくそれが人に何をもたらすのかというコト軸で捉える視点をもてること。【学習塾、教育サービス】
- 教育に対するスタンスが合うか
 - 前提条件がわかりませんが、対象が子どもであれ大人であれ、教育は、教える事ではなく、自らの気づきを導き出すものであるべきと考えます。大事なことは個々に異なる気づきの要因を見定めるための伴走というアプローチが理解できていなければ、他にどんな環境が整っていても無駄に終わる。学びは気づきの後に自らの発意で発生するもので、「教える」という概念に意味は無い。その視点がなければ事業として真の意味はないと考える。【その他】

サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

- 協業可能性があると回答した事業者に対して、教育・人材育成領域の課題について聴取を行った。
- 教育委員会／学校教育／教育サービス事業者とも、公教育における閉鎖感が上位にあげられた。

EdTechサービス普及に向けた課題（教育・人材育成領域の課題）



サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

- （前ページの続き）
- 自由回答として、「公教育の閉塞感」や「自治体や学校に十分な予算がついていないこと」等があげられた。

EdTechサービス普及に向けた課題（業界そのものの課題）

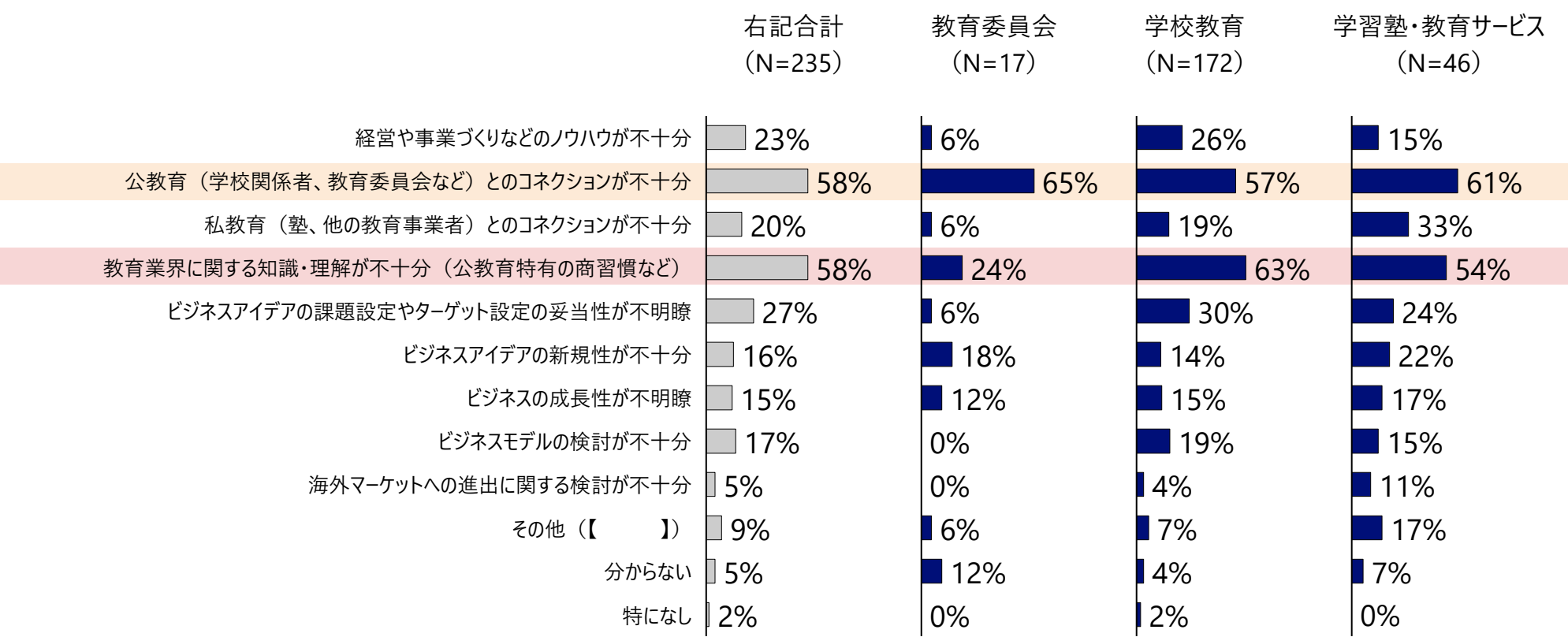
- 公教育における閉塞感
 - 教育業界の「社会と連携すること」への抵抗感、スピード感に欠ける意思決定。【学校教育】
 - 前例踏襲主義の文化が根強くあり、新しいものを導入することへの抵抗が大きい。【学校教育】
 - 公教育の現場とイノベーターの空気がマッチしないこと。【学習塾・教育サービス】
 - 予算化の難しさ。【学校教育】
 - そもそも学校の先生が、新しいものを取り入れようとしない。反対派の意見が通ってしまう。教育委員会も学校もお金がないと言っている。【学習塾・教育サービス】
 - 古いやり方や点数至上主義、失敗をしてはいけないという文化が根付きすぎている。【学習塾・教育サービス】
- 自治体や学校に十分な予算がついていないこと
 - 主流である公共調達の出資元である国や自治体に財源がない。【学校教育】

サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

5b 5c

- 協業可能性があると回答した事業者に対して、イノベーターの課題について聴取を行った。
- 教育委員会／学校教育／教育サービス事業者とも、公教育とのコネクションが不十分であることが上位にあげられた。
- 学校教育／教育サービス事業者については、上記の他、教育業界に関する知識・理解が不十分であることも上位にあげられた。

EdTechサービス普及に向けた課題（イノベーターの課題）



サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

- （前ページの続き）
- 自由回答として、「教育業界に関する知識・理解の不足」、「効果に関するエビデンスが不明瞭」等があげられた。

EdTechサービス普及に向けた課題（イノベーターの課題）

- 教育業界に関する知識・理解が不足
 - 実際に利用される教育活動の場面の理解が不十分。【学校教育】
 - 教育・学習に対して専門性を有する人材が希少で、エンジニア・ビジネス主導で起業するこ。と【学習塾、教育サービス】
- 効果に関するエビデンスが不明瞭
 - 教育成果の目標が不明瞭。【学校教育】
 - 効果検証が不十分なところが多い。しかしそれがニーズ。【学習塾、教育サービス】

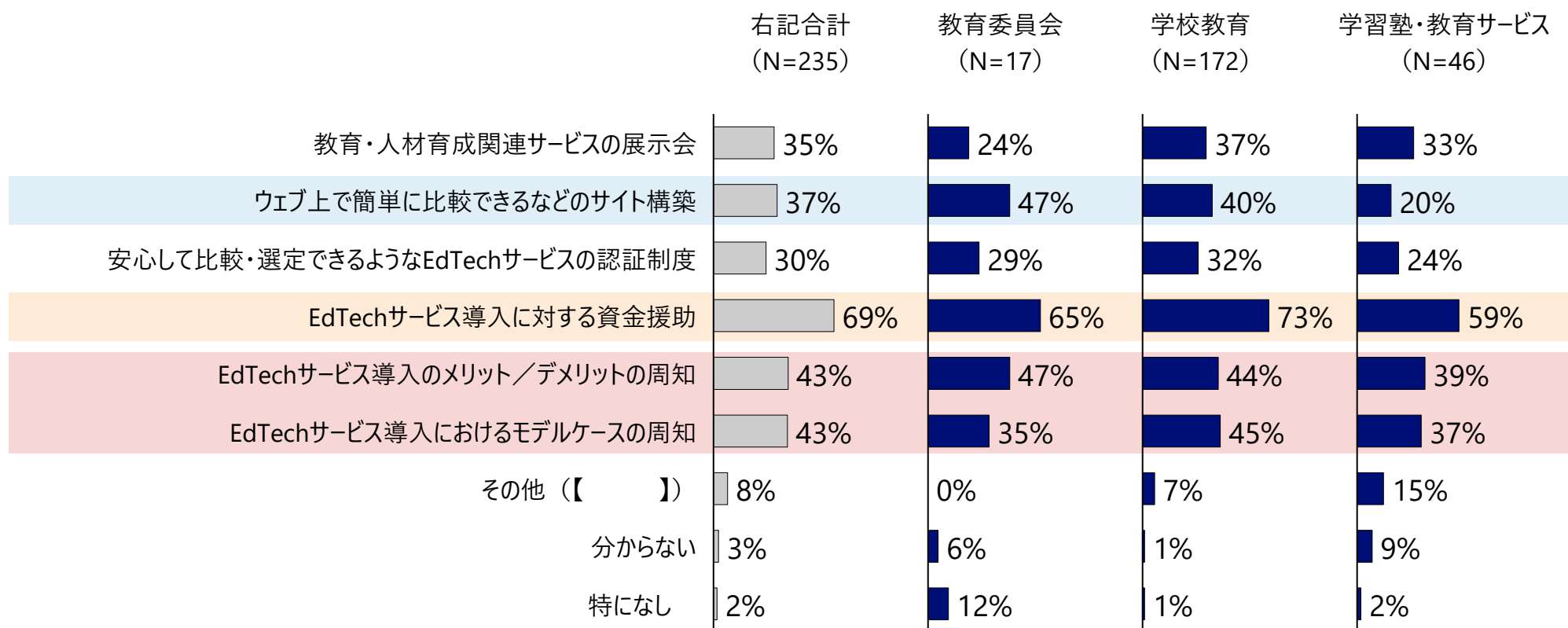
サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

5d

5e

- 協業可能性があると回答した事業者に対して、EdTechサービスの導入検討者向けの支援策について聴取を行った。
- 教育委員会／学校教育／教育サービス事業者ともに、資金援助の他、メリット／デメリットやモデルケースの周知広報が上位にあげられた。
- また、教育委員会においては、ウェブ上で簡単に比較できるなどのサイト構築も上位にあげられた。

EdTechサービス普及に向けて必要な支援策（EdTechサービスの導入検討者向け）



サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

- （前ページの続き）
- 自由回答として、「情報収集の場の拡充」等があげられた。

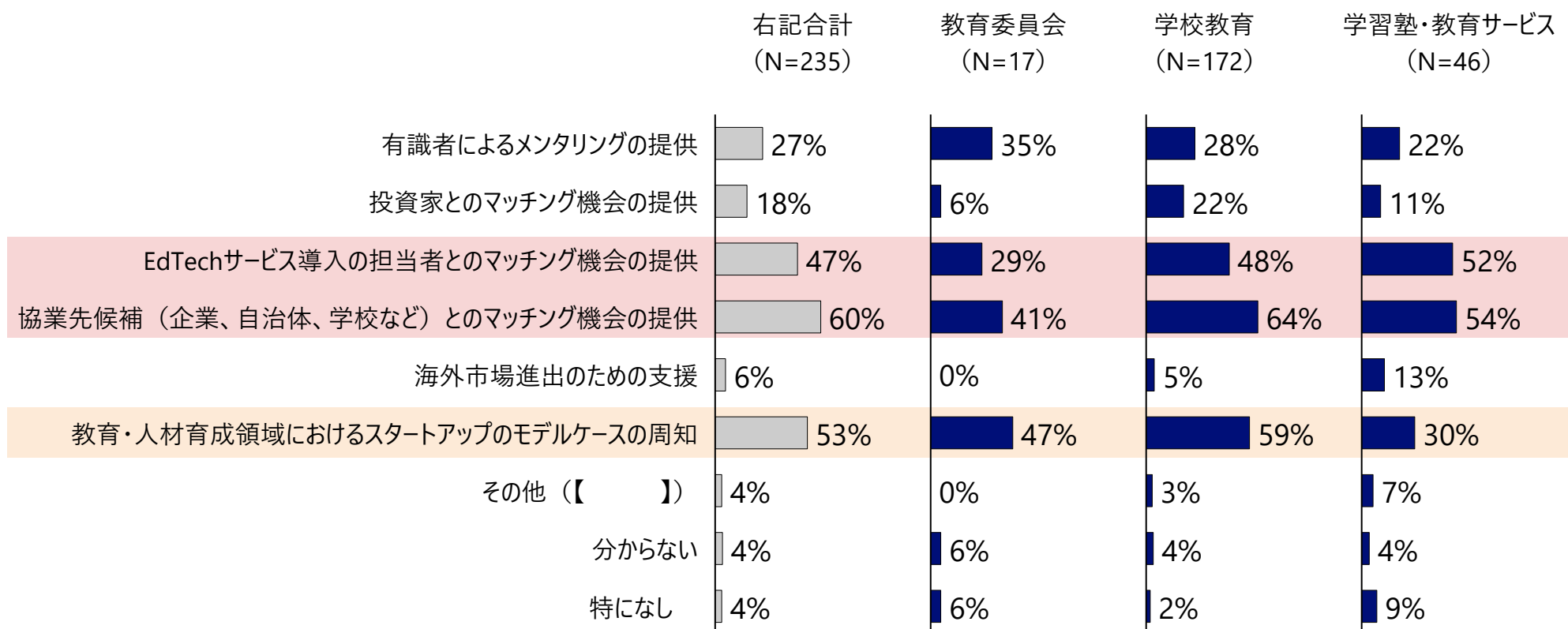
EdTechサービス普及に向けて必要な支援策（EdTechサービスの導入検討者向け）

- 情報収集の場の拡充
 - 導入現場の率直な声を広く聞く機会。【学校教育】
 - 先駆者の教員による研修開催とその支援。【学校教育】
 - 学校教育での教員間のコミュニティ作りを行うこと。【学校教育】
 - 教育従事者（先生や教育委員会関係者等）が、EdTechを理解し、触れる（慣れる）機会の提供。【学習塾、教育サービス】
- その他
 - 導入した後の各学校の教育課程に合わせた使い方、効果を最大限に活かすための教育計画立案。【学校教育】
 - 小規模または集団の一部でも導入できる制度。【学校教育】
 - 単年度ではなく複数年度の継続支援があれば活用しやすい。【学校教育】
 - 客観性をもって他社と比較できる効果検証の仕組み。【学習塾、教育サービス】

サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

- 協業可能性があると回答した事業者に対して、教育サービス事業者向けの支援策について聴取を行った。
- 教育委員会／学校教育／教育サービス事業者ともに、協業先候補やEdTechサービス導入の担当者とのマッチング機会の提供の他、教育・人材育成領域イノベーターのモデルケースの周知が上位にあげられた。

EdTechサービス普及に向けて必要な支援策（教育サービス事業者向け）



サポーター：事業成長サポーター（出資を伴わない協業による支援）

- （前ページの続き）
- 自由回答として、「イノベーターと現場のEdTechサービス導入に関する意思決定者のマッチング」等があげられた。

EdTechサービス普及に向けて必要な支援策（教育サービス事業者向け）

- イノベーターと現場のEdTechサービス導入に関する意思決定者のマッチング
 - 教育課程編成担当者、教務担当者などEdTechサービス内容に関わる人材とのマッチング機会の提供。【学校教育】
 - 学校現場を理解する先駆的な実践教員との情報共有。【学校教育】
- その他
 - 専門家の配置などの人材支援。【学校教育】
 - 普及に向けた、公的な実証研究事業の一層の拡充。【学習塾、教育サービス】
 - 業者スタッフに「特別教員免許」を持たせて伴走者をやらせて、現場を知ること。最大の障壁は、既存の制度と既存の現場教諭の固定概念だと考えます。【その他】

※本アンケートは、教育委員会、学校教育、学習塾・教育サービス以外の事業者も回答しているため、左記の3つ以外の事業者は「その他」と記載していることに留意

サポーター：サービス導入サポーター（教育現場での導入）

■ サービス導入サポーターについて教育現場／人材育成領域での導入に分けて分析した。
以下で、教育現場での導入について報告する。

調査・分析対象		調査・分析項目
サービス導入サポーター	教育現場での導入	学校教育
		教育委員会
		学習塾 教育サービス
	人材育成領域での導入	
		1、EdTechサービスの導入可能性
		□ 教育現場では、どのようなEdTechサービスの導入が検討されているのか
		2、EdTechサービスを導入する際の評価ポイント
		□ 教育現場では、EdTechサービスの導入を検討する際に、どのような点が重視されているのか
		3、教育・人材育成領域における課題
		□ EdTechサービス導入を検討する立場から感じるイノベーター育成・産業発展に際しての課題は何か

サポーター：サービス導入サポーター（教育現場での導入）

■ 1、EdTechサービスの導入可能性

- 教育委員会／学校教育においては、プログラミング学習や語学学習のコンテンツ・サービスが上位にあげられた。 1a
- さらに、学校教育においては、バックオフィス系のサービスや探究学習関連コンテンツ・サービスも上位にあげられた。 1b
- 教育サービス事業者については、オンライン学習サービス・コンテンツと学習管理・授業支援サービスが上位にあげられた。 1c

■ 2、EdTechサービスを導入する際の評価ポイント

- 教育委員会／学校教育／教育サービス事業者ともに、金銭的成本が安いこととわかりやすいことをが上位にあげられた。 2a
「わかりやすさ」の視点として、校内の他システム（校務支援システム、eポータル等）との連携が可能であること、現場の教員が使いやすいこと等があげられた。 2b
- また、学校教育においては、EdTechサービス導入補助金の対象となっていることも上位にあげられた。 2c

■ 3、教育・人材育成領域における課題

EdTechサービスを導入する現場の課題

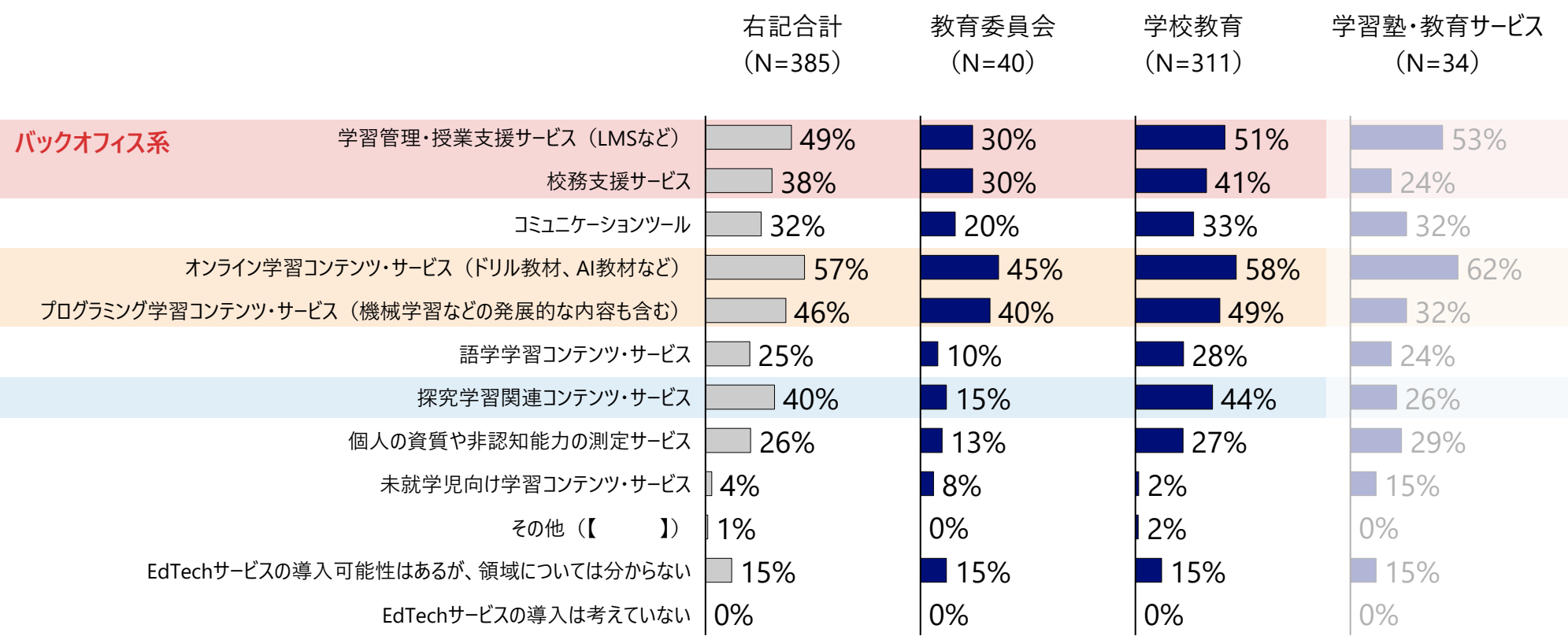
- 教育委員会については、EdTechサービスを比較・検討する時間がないことその他、EdTechサービスを比較できる中立的な情報源がないことが上位にあげられた。 3a
- 学校教育については、EdTechサービスを比較・検討する時間と心理的余裕がないことその他、現場の課題が整理されていないことや、教育現場でのITに対する苦手意識が強いことがあげられた。 3b
 - ➡ 他に課題として導入検討に関する担当者をつけることができず、現場の教員の負担増となっていることや、予算確保に際しては費用対効果が厳しく評価されるが、導入による効果やそれらの判断基準が明確でないことがあげられている。 3c
- 教育サービス事業者については、EdTechサービスによる効果が不明瞭であることその他、EdTechサービスを比較・検討する観点が不明確であること、教育現場でのITに対する苦手意識が強いことがあげられた。 3d

サポーター：サービス導入サポーター（教育現場での導入）

1a 1b

- 今後導入する可能性があるEdTechサービスについて聴取を行った。
- 教育委員会／学校教育においては、プログラミング学習やオンライン学習のコンテンツ・サービスが上位にあげられた。
- さらに、学校教育においては、バックオフィス系のサービスや探究学習関連コンテンツ・サービスも上位にあげられた。

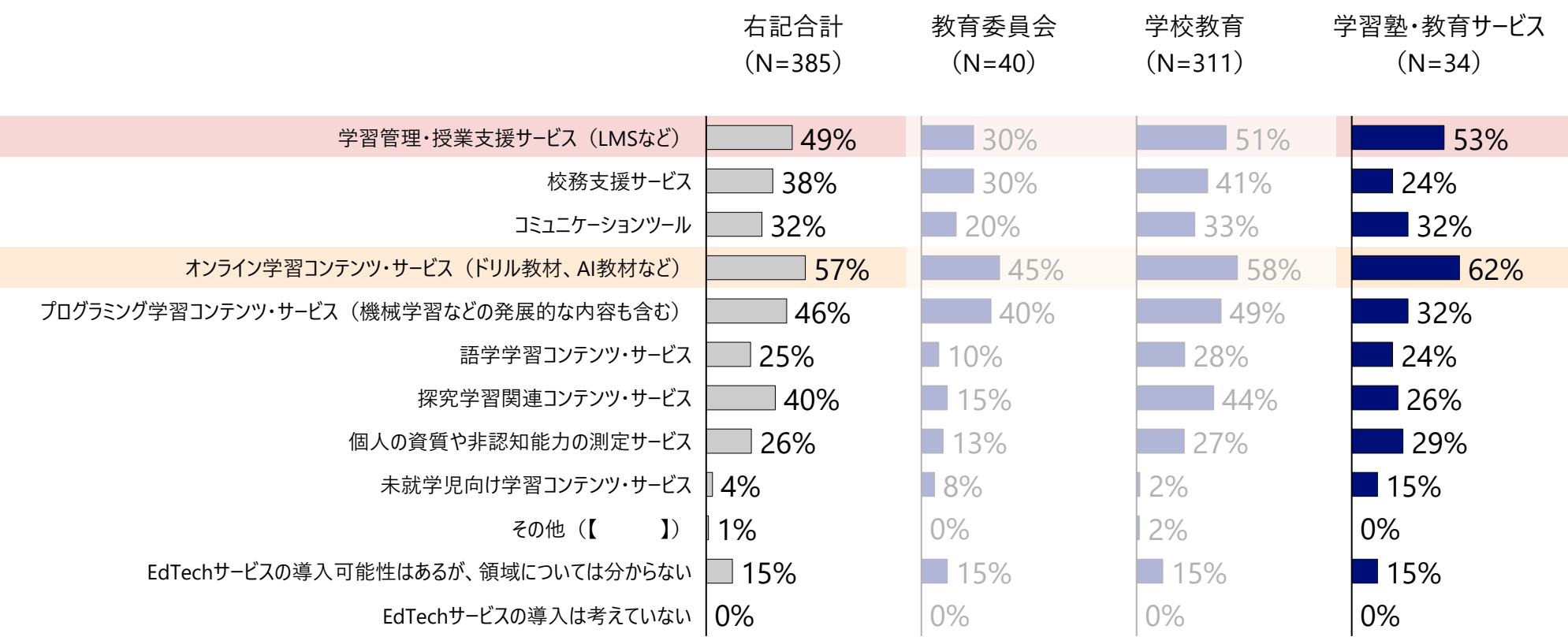
今後導入する可能性があるEdTechサービス（教育委員会／学校教育）



サポーター：サービス導入サポーター（教育現場での導入）

- （前ページの続き）
- 教育サービス事業者については、オンライン学習コンテンツ・サービスと学習管理・授業支援サービスが上位にあげられた。

今後導入する可能性があるEdTechサービス（学習塾・教育サービス）

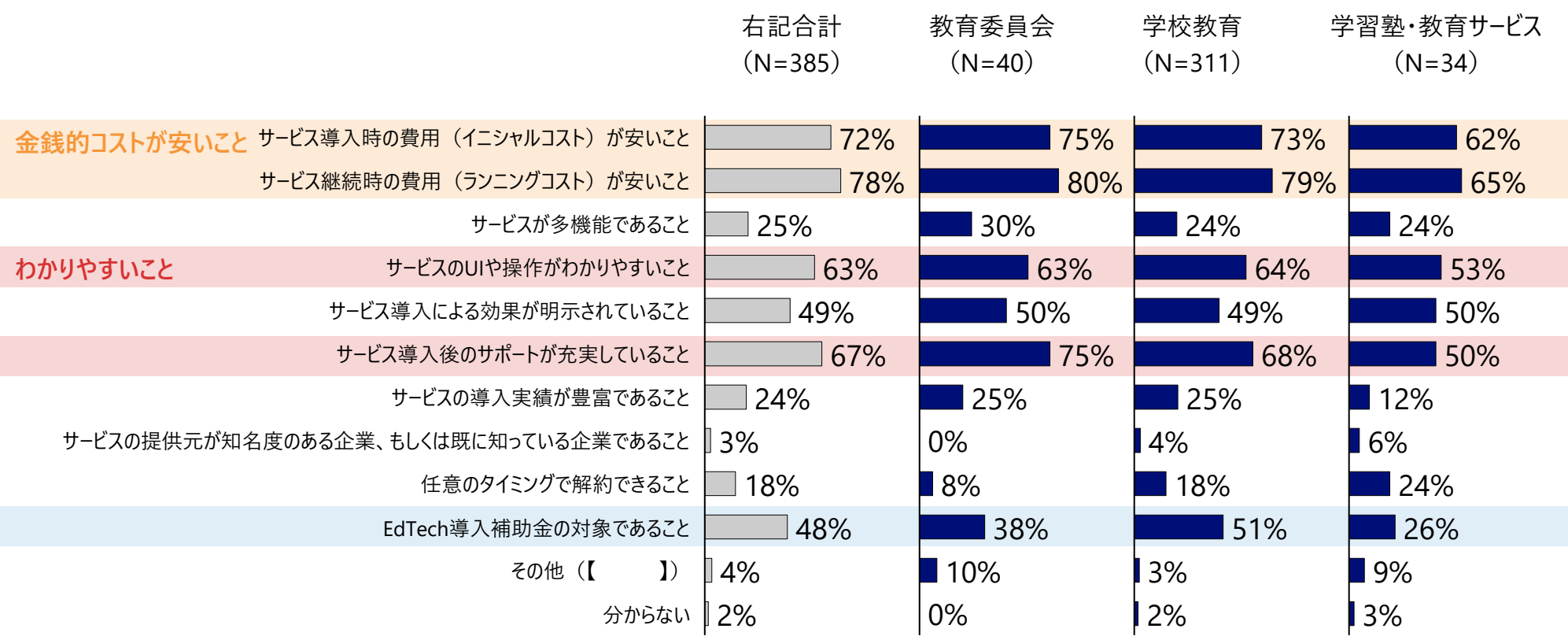


サポーター：サービス導入サポーター（教育現場での導入）

2a 2c

- 導入可能性があると感じた事業者に対して、EdTechサービスの導入検討時に重視するポイントについて聴取を行った。
- 教育委員会／学校教育／教育サービス事業者ともに、金銭的コストが安いこととわかりやすいことが上位にあげられた。
- また、学校教育においては、EdTech導入補助金の対象となっていることも上位にあげられた。

EdTechサービスの導入検討時に重視するポイント



サポーター：サービス導入サポーター（教育現場での導入）

2b

- その他重視するポイントとして、「eポータルや校務支援システム等の既存システムとの連携の容易さ」「現場の教員の使いやすさ」があげられた。

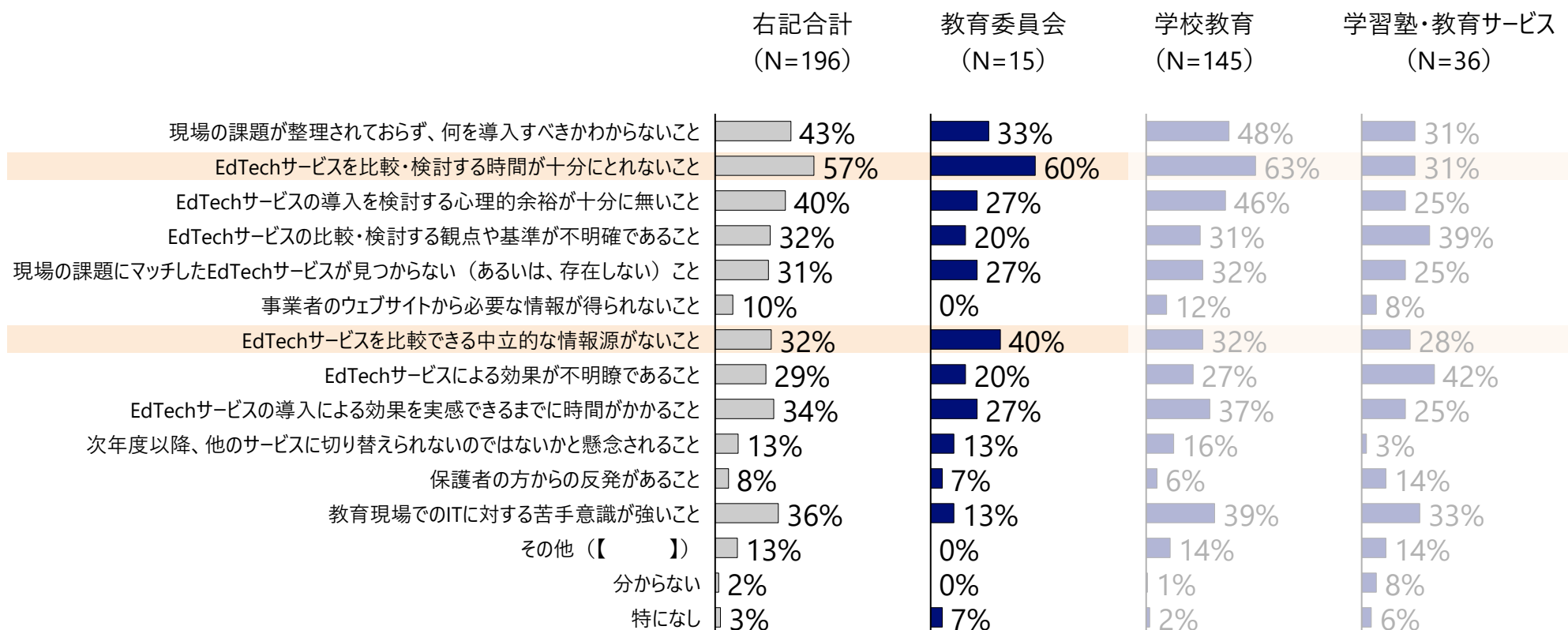
EdTechサービスを導入する際に重視するポイント（その他）

- 他サービスとの接続性
 - 他サービスとの連携が容易。【学校教育】
 - 校務全体の業務を、同じUIで支援できること。【学校教育】
 - MEXBITやeポータルとの連携。小中高の継続の学び。自治体の方針。先生方の使いやすさ。【教育委員会】
 - 統合型校務支援システムとの連携等、学校において情報資産を活用したい。【教育委員会】
 - 運用管理が容易であること、学習データ等を汎用性のある形式でエクスポートできること。【教育委員会】

サポーター：サービス導入サポーター（教育現場での導入）

- 導入可能性があるとは回答した事業者に対して、EdTechサービスの導入を検討する現場の課題について聴取を行った。
- 教育委員会については、EdTechサービスを比較・検討する時間がないこと、EdTechサービスを比較できる中立的な情報源がないことが上位にあげられた。

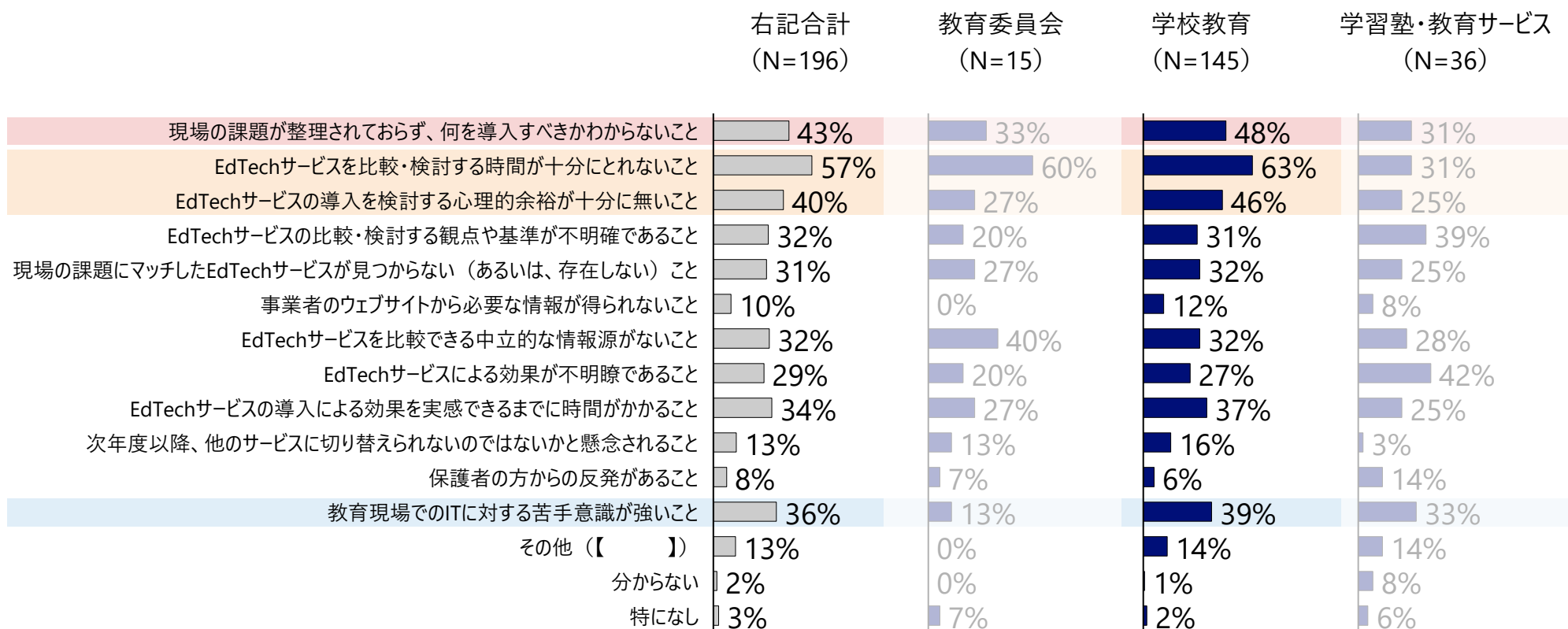
EdTechサービス普及に向けた課題（EdTechサービスの導入を検討する現場の課題）（教育委員会）



サポーター：サービス導入サポーター（教育現場での導入）

- （前ページの続き）
- 学校教育については、EdTechサービスを比較・検討する時間と心理的余裕がないこと、現場の課題が整理されていないことや、教育現場でのITに対する苦手意識が強いことがあげられた。

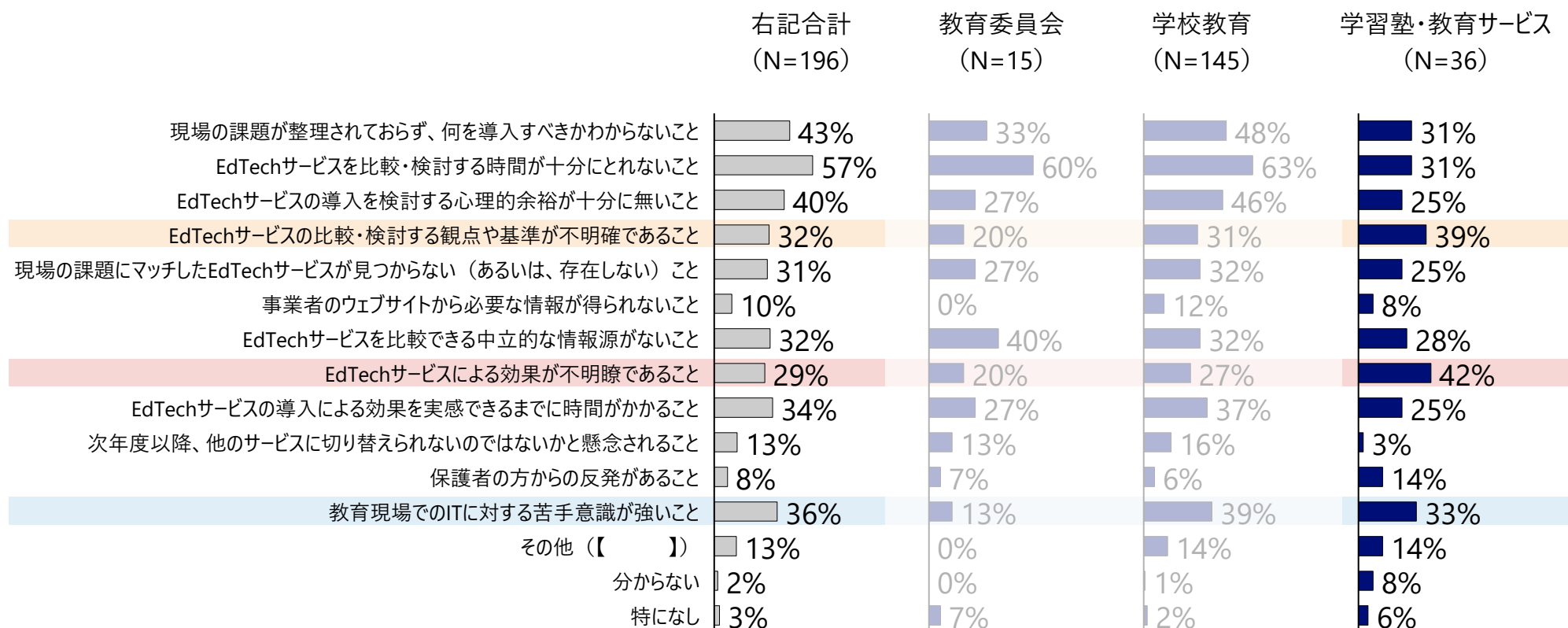
EdTechサービス普及に向けた課題（EdTechサービスの導入を検討する現場の課題）（学校教育）



サポーター：サービス導入サポーター（教育現場での導入）

- （前ページの続き）
- 教育サービス事業者については、EdTechサービスによる効果が不明瞭であることの他、EdTechサービスを比較・検討する観点が不明確であること、教育現場でのITに対する苦手意識が強いことがあげられた。

EdTechサービス普及に向けた課題（EdTechサービスの導入を検討する現場の課題）（学習塾・教育サービス）



サポーター：サービス導入サポーター（教育現場での導入）

- その他感じられている課題として、予算確保の難易度の高さや、その背景として保護者、管理職、決裁者らの理解を得にくいこと等があげられた。
- また、現状では導入が教員の負担増につながってしまう点についても課題としてあげられた。

サービス導入を検討する現場が感じている課題（その他）

- 継続的な予算確保が困難であること
 - 導入2年目以降の予算確保が大変難しい。【学校教育】
 - 補助金が継続的でなく、導入コストの自己負担が生じるさいの理解がすすまないこと。【学校教育】
- 導入の意思決定層の理解が得にくいこと
 - 教育現場に予算がなく、管理職からの理解がないと検討しても導入ができずに、教員に疲労感が残ること。【学校教育】
 - 決裁者と導入したい担当者の意識のずれがあること。【学習塾、教育サービス】
- EdTechに明るい人材の不足／兼務による負担が大きいこと
 - 担当者として人を割り当てるだけの人的ゆとりがない上、予算もない。現状では教員の業務軽減という観点からも業務負担をさせてしまう。【学校教育】
 - 担当教員の加配がないため、負担感が先に走っている。【学校教育】
- 生徒・保護者へ訴求できるエビデンスを示せないこと
 - 公教育として、保護者負担を増やすことをどこまで許容するかが重要となる。経済的負担増に対する費用対効果が非常に高いサービスでない限り、導入は検討しない。【学校教育】

サポーター：サービス導入サポーター（人材育成領域での導入）

- サービス導入サポーターについて教育現場／人材育成領域での導入に分けて分析した。
以下で、人材育成領域での導入について報告する。

調査・分析対象		調査・分析項目
サービス導入サポーター	教育現場での導入	学校教育
		教育委員会
		学習塾 教育サービス
	人材育成領域での導入	
		1、EdTechサービスの導入可能性
		□ 人材育成領域では、どのようなEdTechサービスの導入が検討されているのか
		2、EdTechサービスを導入する際の評価ポイント
		□ 人材育成領域では、EdTechサービスの導入を検討する際に、 どのような点が重視されているのか
		3、教育・人材育成領域における課題
		□ EdTechサービス導入を検討する立場から感じるイノベーター育成・産業発展に際しての課題は何か

サポーター：サービス導入サポーター（人材育成領域での導入）

■ 1、EdTechサービスの導入可能性

- コミュニケーションツール、プログラミング学習コンテンツ・サービス、オンライン研修サービスが上位にあげられた。 1a

■ 2、EdTechサービスを導入する際の評価ポイント

- 金銭的コストが安いこととわかりやすいことその他、サービス導入による効果が明示されていることも上位にあげられた。 2a

■ 3、教育・人材育成領域における課題

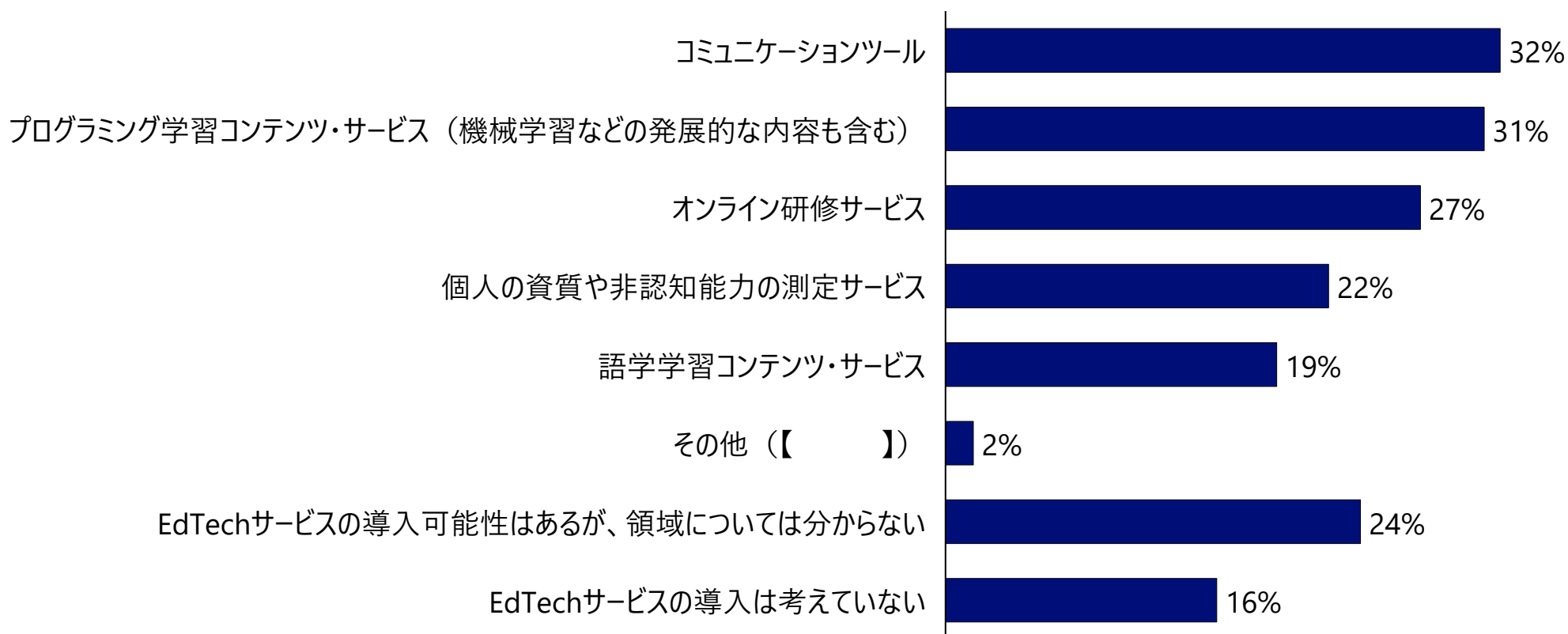
- EdTechサービスを導入する現場の課題として、時間的余裕や心理的余裕がないことその他、現場の課題が整理されておらず、何を導入すべきかわからないことも上位にあげられた。 3a

サポーター：サービス導入サポーター（人材育成領域での導入）

1a

- 今後導入する可能性があるEdTechサービスについて、聴取を行った。
- コミュニケーションツール、プログラミング学習コンテンツ・サービス、オンライン研修サービスが上位にあげられた。

今後導入する可能性があるEdTechサービス（N=438）

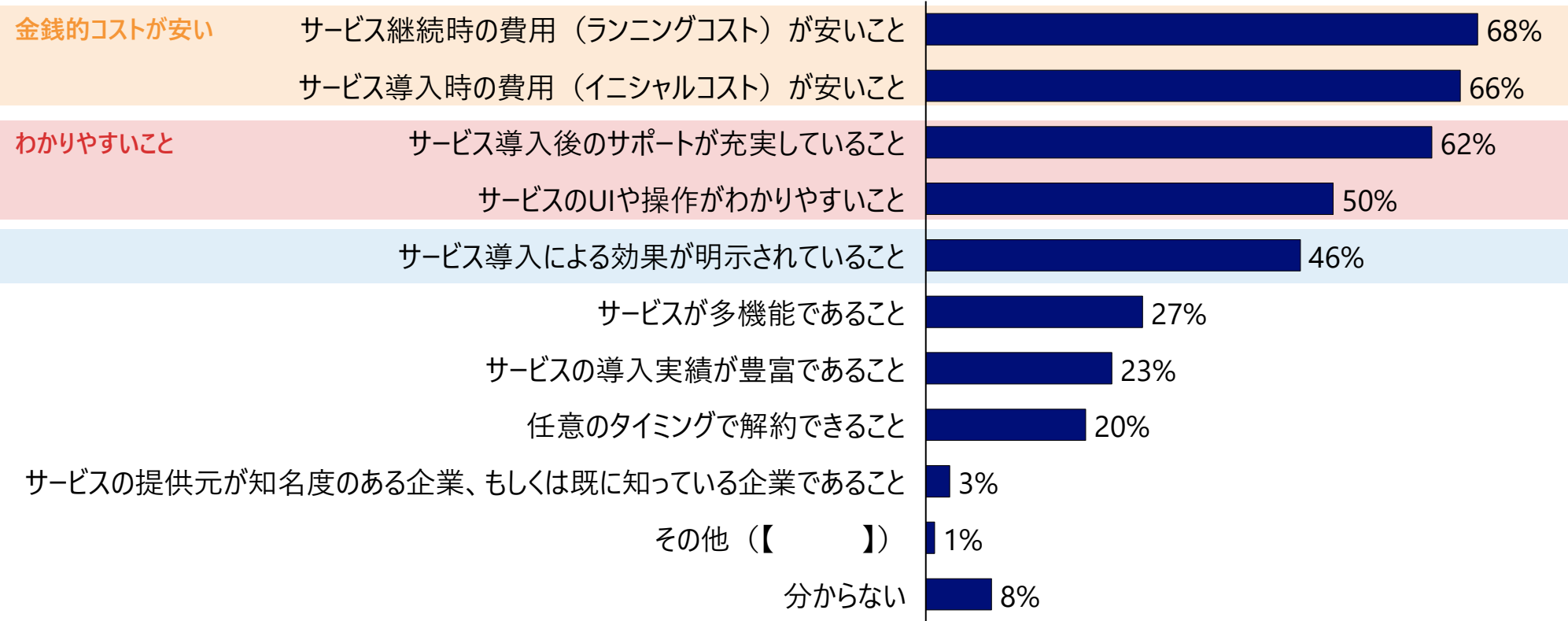


サポーター：サービス導入サポーター（人材育成領域での導入）

2a

- 導入可能性があると感じた事業者に対して、EdTechサービスの導入検討時に重視するポイントについて聴取を行った。
- 金銭的コストが安いこととわかりやすいことの他、サービス導入による効果が明示されていることも上位にあげられた。

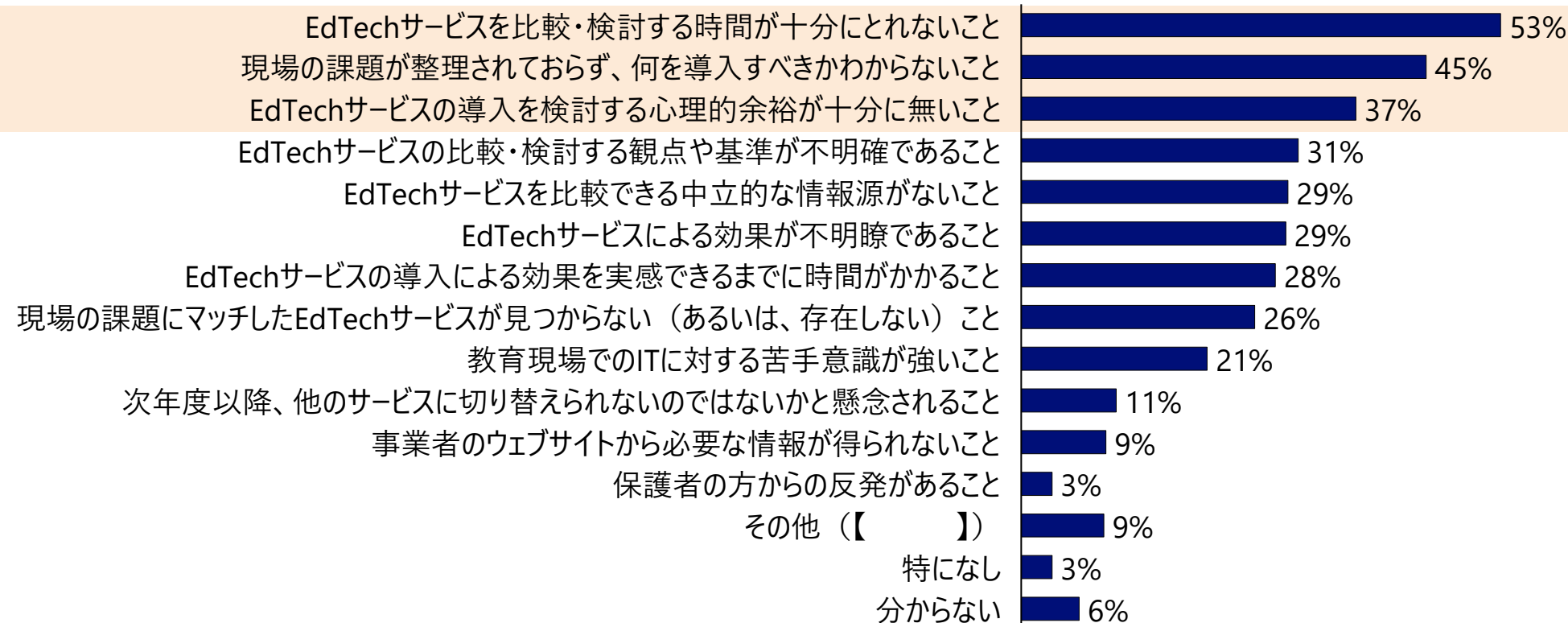
EdTechサービスの導入検討時に重視するポイント（N=438）



サポーター：サービス導入サポーター（人材育成領域での導入）

- 導入可能性があるとは回答した事業者に対して、EdTechサービスの導入を検討する現場の課題について聴取を行った。
- 時間的余裕や心理的余裕がないこと他、現場の課題が整理されておらず、何を導入すべきかわからないことも上位にあげられた。

EdTechサービス普及に向けた課題（EdTechサービスの導入を検討する現場の課題）（N=438）



(コラム) 海外プログラム調査

- 教育に関するWebメディア、教育・イノベーター関連団体がピックアップする代表的インキュベーション／アクセラレータープログラムを対象に、ロングリストを作成した。うち、①複数件ピックアップされているプログラム、②プログラムピックアップ数の多い国の代表的プログラム、(+ ③調整として、選定数の少ないエリアのなかでピックアップ数の多い国の代表的プログラム) を中心に調査対象を選定した。

調査概要

教育に関するWebメディア、
教育・イノベーター関連団体が
ピックアップする代表的
インキュベーション／アクセラレー
タープログラムを対象に、
ロングリストを作成



調査対象選定観点
(①または②または③の観点で選定)

① 複数のメディア・関連団体から代表的プログラムとしてピックアップされているプログラム

② ロングリスト81件の実施国別での振り分けで、件数の多い国の代表的とみられるプログラム

国	振り分け件数	国	振り分け件数
Africa	1	Jordan	1
Argentina	1	Mexico	2
Australia	1	Norway	1
Brazil	1	Poland	2
Canada	2	Qatar	1
Central Europe	1	Romania	1
Czech Republic	1	Saudi Arabia	1
Denmark	1	Singapore	2
Finland	3	Spain	4
France	3	Sweden	1
Hong Kong	1	Switzerland	2
Hungary	1	Thailand	1
India	3	United Kingdom	7
Israel	1	United States	33
Italy	1		

③ 選定数が不足しているエリアのプログラム (アジア-タイ、南米-アルゼンチンなど)

(コラム) 海外プログラム調査

- 調査対象プログラムについて、下記項目の調査を行った。

調査概要

基礎情報

- プログラム概要
 - ・ 名称
 - ・ 主催団体
 - ・ 政府・国の関与
 - ・ 開催国
 - ・ 創設年
- 参加VC／アクセラレーター
 - ・ 参加数
 - ・ 主要／公表されているアクセラレーター
- 参加イノベーター
 - ・ 参加数
 - ・ 参加資格
 - ・ 主要／公表されているイノベーター

支援概要・実績

- 支援期間
- 支援内容
 - ・ ①資金提供・資金調達支援
 - ・ ②コミュニティ・コミュニティインフラ提供
 - ・ ③経営戦略策定支援・PMF修正・ビジョンメイキング
 - ・ ④開発支援・実証支援
 - ・ ⑤採用支援・組織運営支援

(コラム) 海外プログラム調査

- プログラム自体での資金提供を行っていたのは調査対象全体の半数程度。その他、投資家・潜在顧客とのマッチング機会の創出を支援するプログラムが多くみられた。一部プログラムでは、海外進出に向けた海外投資家とのマッチングも提供されている。
- また、資金調達につながるようなコミュニティ参加権の提供や、メディア露出の機会創出が多くみられた。

調査結果 | 海外代表的インキュベーション／アクセラレータープログラムにおける支援内容

① 資金提供・資金調達支援：

- ✓ **資金提供**：半数強のプログラムが、プログラムとしての資金提供を実施。参加イノベーターに一律で提供される形式が多い。一部、上位〇社にのみプログラム終了後に提供、といった形式が存在。
- ✓ **ピッチイベント・デモデー**：多くのプログラムが、上記に加えた形で、プログラム参加VCやプログラムが持つ教育関係者パネルに向けたピッチイベント・デモデーなどを通じた資金調達の機会を提供しているプログラムが多い。特に資金調達の支援に注力しているプログラムでは、イノベーターと投資家・潜在顧客を1対1での面談機会をセッティングしている。一部では、海外進出に向けた海外投資家とのマッチングも提供されている。

② コミュニティ・コミュニティインフラ提供

- ✓ **オフラインスペースの提供**：多くのプログラムが、プログラム期間中オフラインのコワーキングスペースを無料で提供している。このオフラインスペースを通じたコミュニケーションにより、イノベーター同士のネットワーキングや、常駐型でメンターを配置しているプログラムなどはイノベーターとメンターとのネットワーキングを実現している。
- ✓ **コミュニティ参加権**：多くのプログラムが、投資家や潜在顧客やプログラム卒業生とのネットワーキングのために、プログラム内コミュニティを用意している。一部のプログラムでは、グローバル展開を見越した大規模なイノベーターネットワーク（例：GAN）への参加資格を用意している。
- ✓ **その他**：一部のプログラムは、ピッチイベント／デモデーよりも簡易・頻度の高い、定期的な食事会（＝資金調達のためのプレゼン機能付きのコミュニティ）や、イベント出展などによる外部メディア・外部潜在顧客とのコネクション形成の支援、外部メディアでのプレスリリース支援などを実施している。

(コラム) 海外プログラム調査

- メンタリングはほぼ全てのプログラムが提供している。また多くのプログラムが常設またはイノベーターが必要とした際に応じる形でのオフィスアワーを設置している。
- 特にアーリーステージのイノベーターを対象としたプログラム等では、開発・実証の支援や採用の支援なども提供している。

調査結果 | 海外代表的インキュベーション／アクセラレータープログラムにおける支援内容

③ 経営戦略策定支援・マーケットフィット修正・ビジョンメイキング

- ✓ **メンタリング／コーチング**：多くのプログラムが、プログラムを通じメンタリング／コーチングを提供している。またメンター担当者はイノベーター出自の企業、学術面での教育専門家、投資家などが主。特に注力しているプログラムでは、プログラム終了後期間を含めた通年でオフィスアワーを設定し、イノベーター側が望んだタイミングでのメンタリングを実施している。
- ✓ **座学／ワークショップ**：半数強のプログラムが座学やワークショップを提供している。プログラム初期や一定期間、集中的に実施するケースが多い。内容は経営戦略や組織運営、資金調達などに関するものが多い。大学院授業の受講資格などを提供するプログラムも存在している。
- ✓ **学習プラットフォームの提供**

④ 開発支援・実証支援

- ✓ **環境提供・スキル育成**：一部のプログラムでは、開発環境・開発ツールの提供や開発スキルの支援を行う。
- ✓ **テストベッド提供**：半数強のプログラムでは、提携教育機関をテストフィールドとしたプロダクトのテストを支援している。

⑤ 採用支援・組織運営支援

- ✓ **人材斡旋**：一部のプログラムでは、専用の求人PFの提供や、専門職人材の紹介、学生インターンの斡旋などを実施している。

第4章. 総括・提言

- EOLの実績・成果とEdTechイノベーションエコシステムの現状
- EdTechイノベーションエコシステムの形成に向けた今後の展望

事業成長サポーター（出資による支援）VS EdTechイノベーターのニーズ・意向

- 教育・人材育成領域・EdTechをメインに出資を行うVC/CVCはそもそも多くない。そのなかで、第3章において掲載したアンケート結果より、VC/CVCとEdTechイノベーターの間で、ミスマッチや、十分な支援ができないという懸念を見つけることができる。
- VC/CVCは、出資目的（財務リターン・戦略リターンとその内容）や決定基準（人を重視・教育への理解を重視）などで傾向があり、イノベーターは各出資主体に合わせてコミュニケーションをとれない場合、ミスマッチが起きてしまう。
- EdTechイノベーターが期待する支援のなかに、ネットワーク拡大があり、特に教育委員会や学校（公立）にアプローチしたいことがしばしばあるが、VC/CVCでこれらにコネクションを持っているところは少ない。

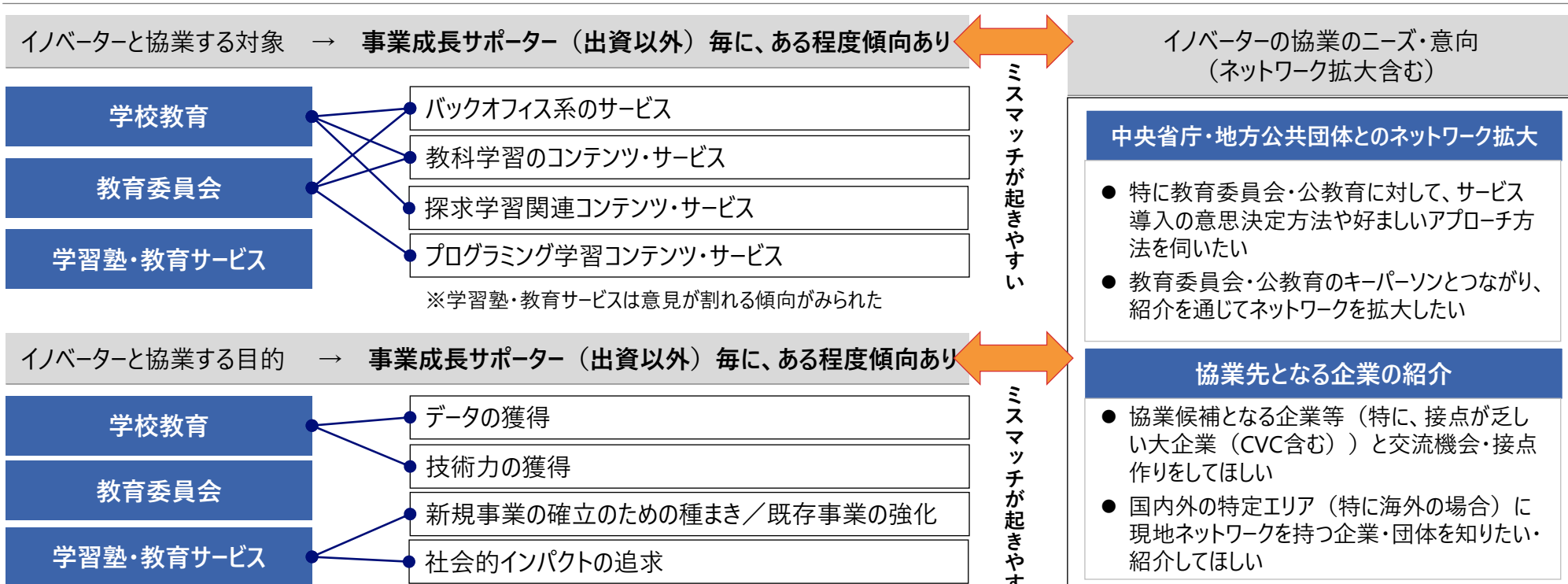
アンケート調査から見てきた事業成長サポーター（出資による支援）の出資目的・支援内容とイノベーターの支援ニーズ・意向

EdTechイノベーターへの出資目的と出資に際しての決定基準						イノベーターの支援ニーズ・意向	
VC	財務リターン	人を重視／チームの人的魅力	VC	戦略リターン／社会的インパクトの追求	人を重視／チームの理念・文化	VC	資金調達の相談・実現
	戦略リターン／社会的インパクトの追求	人を重視／チームの理念・文化		VC	VC		
それ以外 (CVC)	戦略リターン／事業シナジーの創出	教育への理解を重視／チームの専門性	それ以外 (CVC)	戦略リターン／データ・技術力の獲得	教育への理解を重視／課題設定の的確さ	それ以外 (CVC)	ネットワーク拡大
	戦略リターン／データ・技術力の獲得	教育への理解を重視／課題設定の的確さ		それ以外 (CVC)	それ以外 (CVC)		
出資先のEdTechイノベーターに対して提供できるコネクション（○：有り、△：多少、×：無し）							
	学校 (公立)	学校 (公立以外)	教育委員会	教育事業者 (学習塾)	教育事業者 (学習塾以外)	投資家	
VC	×	×	×	△	△	○	● 特に教育委員会・公教育に対して、サービス導入の意思決定方法や好ましいアプローチ方法を伺いたい
それ以外 (CVC)	△	○	△	○	○	△	● 教育委員会・公教育のキーパーソンとつながり、紹介を通じてネットワークを拡大したい

事業成長サポーター（協業による支援）VS EdTechイノベーターの協業ニーズ・意向

- 事業成長サポーターにおいて、協業の意向は（特にイノベーターのサービス開発・改善に関する協業などで）一定程度存在しているものの、具体的な検討を進めている事業者は一部にとどまっている。
- 一方で、イノベーターも、中央省庁・地方公共団体とのネットワーク拡大や協業先となる企業の紹介、というニーズを持っているため、協業の意向を持つ事業成長サポーターとイノベーターの間でミスマッチが起きている可能性が高い。
- 事業成長サポーターのなかでも、おのこの企業・団体の協業に関する選好があるが、協業の意思の有無、対象・目的の選好については、情報として表に出てくるケースはほとんどなく、イノベーターは協業の相談を数多く行うしかない。

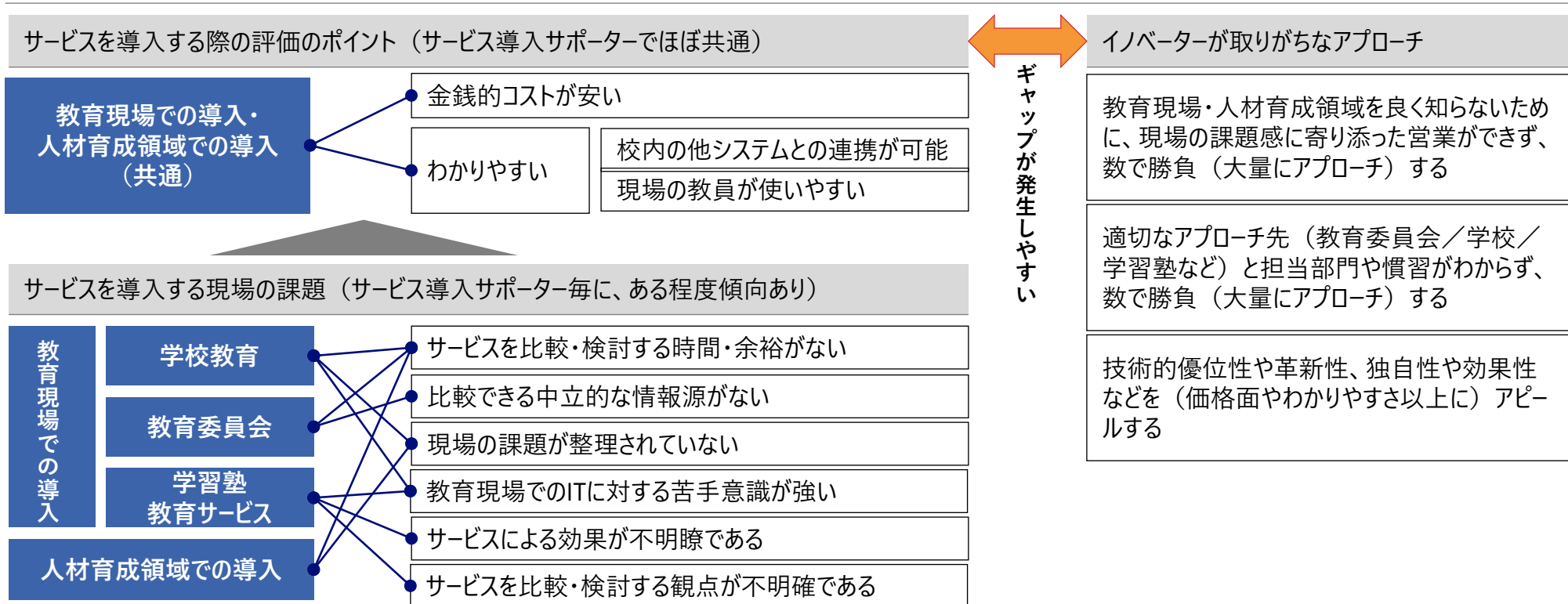
アンケート調査から見てきた事業成長サポーター（出資以外）の協業対象・目的とイノベーターの協業のニーズ・意向



サービス導入サポーターの課題や評価ポイント VS EdTechイノベーターがとりがちなアプローチ

- サービス導入サポーターのEdTech導入意向は総じて高く、導入する可能性のあるコンテンツも「プログラミング学習」「語学学習」「バックオフィス系サービス」「探求学習関連」「オンライン学習」「学習管理・授業支援サービス」と幅広い。
- 教育現場での導入・人材育成領域での導入においては、「低コスト」「わかりやすさ」が優先されるのに対して、イノベーターは訴求できていないことも多いと考えられる。サービス導入する現場の課題を良く知ったうえでアプローチすることが求められるが、現場の課題を知ることができる機会・場は十分ではない。
- そのため、イノベーターは数多くアプローチするが、サービス導入サポーターに時間や余裕はなく、ITに苦手意識もあるため、イノベーターの営業・提案を見切れない、煩雑だと感じていることが多い。

アンケート調査から見てきたサービス導入サポーターの評価ポイントと現場の課題、イノベーターがとりがちなアプローチ



(再掲) 背景・目的

- 経済産業省では、2019年6月に「未来の教室」ビジョン、及びその実現に向けた方針を整理した。日本において更なる教育改革を進めるためには、教育分野においてイノベーションを起こせる企業（以下、EdTechイノベーター）の存在が必要不可欠である。一方で、特に公教育市場は特有の商習慣が存在し、実証や販路拡大につながる学校等との連携も容易ではないといった課題がある。世界に目を向ければ、教育/EdTech産業は成長市場とされ、新型コロナウイルスの感染拡大を背景にその傾向は益々強まっている。一方で、日本においては、教育/EdTech産業は収益化に時間を要することから一般的に投資が集まりにくいといった課題がある。
- 今後、国際競争力もあり、かつ日本の教育イノベーションを牽引するような教育産業を育成するためには、早い段階でEdTechイノベーターの視野を広げ、事業内容を洗練させる必要がある。そのため、国内外の教育市場に関する知識・知見の習得や人的ネットワーク構築等の支援を通じ、EdTechイノベーターを官民一体で支援するエコシステムを構築することが求められる。それにより、教育分野において革新性と収益性を兼ね備えた製品・サービスを多く創出し、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。

本事業の最終的なゴールと本年度事業の位置づけ

経済産業省事業としてのゴールとそこに至るステップ

本年度事業において到達すべき状態

業界・市場への理解の不足

仮説不在の支援策

- ・ 経済産業省として、市場のプレイヤー・ニーズを明確に把握することが難しい
- ・ 支援策の仮説・振り返りがないため、今後の打ち手の取捨選択・ブラッシュアップが難しい

業界・市場の見える化

仮説に基づいた支援策と 検証環境の整備

- ・ 業界と市場の全体像やニーズをふまえ、仮説ドリブンの支援策を検討し着実に実行できている
- ・ 事業の検証・振り返りを行い、今後に向けた支援策のブラッシュアップが可能となっている

業界・市場への適切な支援策

- ・ 経済産業省として、業界と市場の状況を正確に把握したうえで、現状に即した有効かつ適切な支援策が打てる状態となっている
- ・ 今後の市場成長に向けた注力分野やテーマが把握されている

業界・市場のゴールイメージ

- ・ EdTechスタートアップ業界におけるエコシステムが形成されている
- ・ 上記の持続的なエコシステムの形成を通じてEdTechスタートアップ業界が盛り上がり、EdTech市場全体の成長が自律的に達成されている

長期展望：プレイヤー毎のあるべき姿

- EdTechエコシステムが構築されるために、EdTechイノベーターの成功者が登場し、EdTechイノベーターを取り巻くプレイヤー（各種のサポーター）の種類の幅と数に厚みが出ている。自走状況により、国の直接の関与は減少している可能性はあるが、国としても主要プレイヤーの存在を知っているだけでなく、それらと必要な連携をとることができる状態を目指すことを提案する。

エコシステムの実現に照らして、プレイヤー毎に“あるべき姿”（案）

■ 国（経済産業省）

- 次代イノベーターへの支援を通して支援策への効果検証がされ、有効かつ適切な支援策が打てる状態になっている
- EdTechイノベーター支援の取り組みを広報することで、次次代イノベーターやサポーターの裾野を広げ、民間による自走を視野に入れたすみ分けができている
- 国として、主要プレイヤー（EdTechイノベーター・事業成長サポーター・サービス導入サポーター）と連携がとれる状態になっており、官により支援（官民ファンドや創業融資などの仕組み）が、広く次代・次次代のイノベーターに周知されている

■ イノベーター（次代・次次代、すでに活躍しているイノベーター）

- 教育業界の特殊性（受益者・利用者・意思決定者等が異なる等）や慣習を理解し、現場や意思決定者の事情をふまえた提案やアプローチができている
- 自身や自社の理想や信念に加えて、中長期的な成長ストーリー（海外・上場・エクジット・・・）を描く戦略性・野心を有するEdTechイノベーターが一定数存在する（例えば、EdTechユニコーン企業が登場している）
- 先輩イノベーターなどが、EdTech業界で活躍を続けており、EdTech業界のコミュニティが形成されている、コミュニティが自然に拡大する流れができている

■ サポーター（事業成長サポーター／サービス導入サポーター）

- （サービス導入意欲が高さに呼応して）対応窓口や意思決定プロセスを明示し、EdTechイノベーターの提案・営業を受ける体制が敷かれている
- 教育現場の課題が、サービス購入の意思決定者にも共有されており、課題解決に向けたEdTechイノベーターの提案の中身が正当に検討できる状態になっている
- EdTechでの投資実績を持つVC/CVCが増加しており、またそういったVC/CVCの情報が、国やEdTechコミュニティで知られるようになっている
- 従来のVC/CVCに加えて、幅広い事業成長サポーター（デッドファイナンス、エンジェル投資家・インパクト投資ファンドなど）が参画し、資金調達手段が多様化している。他にもサポーター（IT技術者、士業、コンサル等）の幅も広がっており、厚みが生まれている

イノベーターからの要望・提案

- 採択イノベーター（メンタリング＋ピッチ登壇支援で採択されたイノベーター）に対して、「メンタリング＋ピッチ登壇支援」「セミナー＋ミートアップイベント」といった本年度の支援全般に対して、年度末にアンケート、及びヒアリングを実施した。
- EOLプログラム全体の満足度もメンタリング・オフィスアワーの満足度も高かった。教育業界へのコネクションが作れたという点では好評であったが、その実施方法への提案が寄せられた。また、イノベーター同士の交流をより増やしてほしいという意見が聞かれた。

採択イノベーター（12者）へのアンケート結果（抜粋）

EOLプログラムの総合的な満足度（メンタリング・セミナー・ピッチイベント等全て含めた満足度）

平均9.0点
(10点満点中)

自由回答より	満足した点	教育業界のキープレイヤーとのコネクション構築について、満足したというコメントが多かった
	改善点	公教育にとどまらない、より幅広いキープレイヤーとの交流や、イノベーター同士の交流促進が改善点としてあげられた

EOLプログラムで実施したメンタリング・オフィスアワーの満足度

平均8.9点
(10点満点中)

自由回答より	学び・気づき	事業の方向性や、学校・塾等への効果的な入り込み方についてのメンターからの助言は特に有益だったという意見が多かった
	改善点	改善点に関するコメントはほとんどなかったが、一部イノベーターから金融関係者（特にインパクト投資関係者）との接点構築がニーズとして挙がった

採択イノベーター（5者）へのヒアリング結果（抜粋）

【メンタリング＋ピッチ登壇支援への要望・提案】

- EOLプログラムの募集時点でメンター情報が開示されていれば、学生起業家も含めこの支援プログラムに応募する人はより増えるだろう。
- メンタリング報告は書くのが大変だったが、書くことは必要だと思う。

【セミナー＋ミートアップイベントへの要望・提案】

- イベントにおけるミートアップのパートは進め方を工夫できるかもしれない。話したい方となかなかつながらなかったことがあった。
- ミートアップの限られた時間では、どうしても営業トークが中心となってしまった。より意見交換のような流れが作れるとよかった。

【イノベーター同士のあり方に関する要望・提案】

- 採択イノベーターのステージがバラバラなので、それぞれ求めるものが異なっていた。ステージを揃えたほうがメンタリングやイベントでの支援がフォーカスできると思う。
- 採択イノベーター同士でもっと交流し、営業ノウハウを聞いたり、アイデアをシェアできるとよかった。ステージはバラバラでも自分は気にならない。

【本事業全体への要望・提案】

- EdTech分野の起業のなかから、みんなの目標になる成功事例が出てくると、イノベーターのモチベーションが上がるし、優秀な人材や資金が集まってくると思う。
- 今後、本事業・EOLプログラムが権威ある有名なものとなっていくと嬉しい。そこに採択されたということが実績として活かせるからである。

短期展望：来年度事業に向けて

- 今年度の主なタスク「メンタリング＋ピッチ登壇支援」「海外教育イベントへの参加支援」「セミナー＋ミートアップ」「コミュニティ運営及び情報発信」「調査」という構造が継続した場合、今年度の反省を生かし、それぞれの中身に関して以下のように検討していきたい。

来年度事業への提案

- メンタリング＋ピッチ登壇支援

本事業のコアであり、今年度と同様に、シード以前／アーリー以後のどちらも次代イノベーターとして支援すること（メンタリング対象として採択）は意義が大きく、来年度も継続・あるいは拡大が望まれる。イノベーター同士のピアレビューなど、メンタリングの活動とミートアップないしコミュニティ運営と連動した活動も有効である。ただし、シード以前／アーリー以降のメンタリングニーズの傾向は異なるため、対応（審査含む）は見直しの余地がある。アーリー以降でも、明確に課題認識のあるイノベーターと、順調に成長していると認識しているイノベーターでメンタリングへの態度は変わるため、支援方針を変える必要がある。

- 海外教育イベントへの参加支援

イベントを通じて海外に触れることで、海外における事業展開・協業、トレンドの把握など直接的な効果と、新たな気づき、ピッチ改善、心構えの変化など想定外の効果が見込める。海外志向があり、参加イベントで何らかの成果を作り出せる素地（英語力・コミュニケーション力など）がある事業者を審査するための工夫（動画審査など）があるとよい。そのうえで採択後の支援・成果の創出における活動の効果・効率は高めることが可能である。また、海外イベント参加者のネットワークを事業に活用・還元することも考えたい。

- セミナー・ミートアップ（ネットワーク作り）

特に教育・EdTech分野（特に対公教育）へのネットワークは難易度が高く、EOL事業内でミートアップを行う意義は大きい。セミナー（情報提供）イベントでの学びと、ネットワーキングで開催の仕掛けは変わってくるため、開催方法を区別して考えることができる。アフターコロナの環境をふまえた効果的な方法も取り入れることが考えられる。また、効果・効率を鑑みて、イベント回数を見直す余地がある。発信効果も鑑みて、ネットワークを促進する仕組みや、開催を大規模化と併せて検討すべき。

- コミュニティ運営及び情報発信

次次代イノベーターをはじめ関係者の裾野を広げることは必要だが時間はかかる。継続する場合、今年度同様セミナー等の他のタスクと連動して実施することが有効と考える。特に各機関（主に学校関係）と学校以外をつなぐコミュニティは十分でなく、双方に実態を理解できる情報・仕組みが必要である。裾野を広げるために、ネットワークないしコミュニティに関わるメンバーの属性（幅・広がり）を注意するなど活動の目標設定を行うことで、順次成果が出ていることを見える化することも有効だと考える。

- 調査：2021・2022年度の採択イノベーターの追跡調査

（当時の支援がその後どう活かされたか等）を行うことは、政策の効果検証として有効ではないか。

The text is framed by two decorative swooshes. The top swoosh is a gradient bar transitioning from blue on the left to red on the right. The bottom swoosh is a solid blue bar.

Share the Next Values!