

## 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

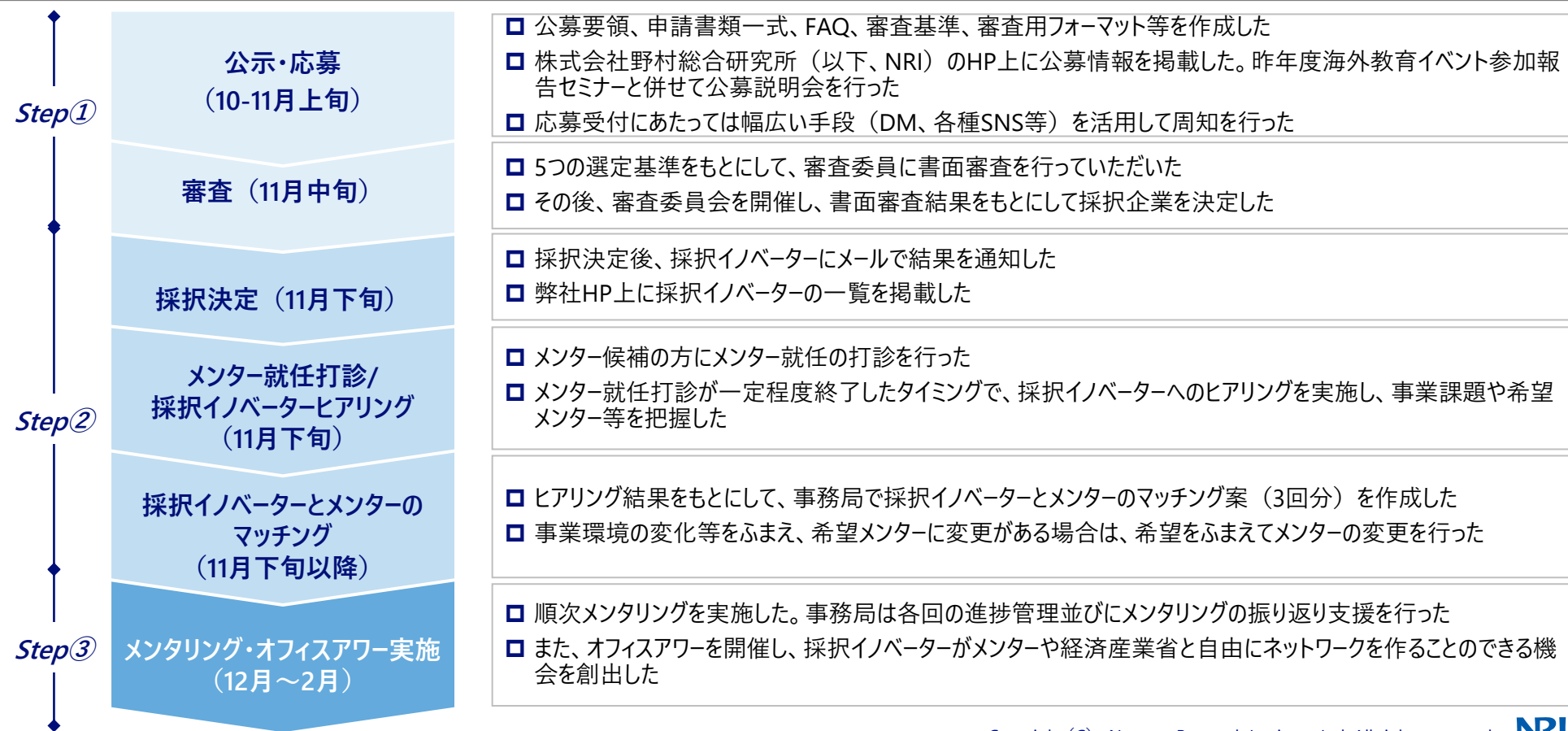
### 4節 コミュニティ運営及び情報発信

### 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した。次代のイノベーターとして有望な教育イノベーターを採択した。メンタリング+ピッチ登壇支援を行うだけでなく、「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



## 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

応募を希望する者、企業（団体）は以下のすべての要件を満たすこととします。

- 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があること
- ② シード<sup>\*1</sup>・アーリーフェーズ<sup>\*2</sup>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であること（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こと
- ④ セミナー・ミートアップイベントに極力参加すること。またキックオフイベント（2023年11月28日（火）実施）・ピッチイベント（2024年2月頃）には必須で参加すること
- ⑤ 2023年11月～2024年2月の期間内にメンタリングを3回以上行い、メンタリングの都度、メンタリング報告書を提出すること。
- ⑥ オフィスアワーを除く全プログラムを通じて、経営メンバー（CXOメンバーや執行役員）をはじめとした、当該企業・事業者の意思決定に権限を有するものが参加すること

\*1 シードフェーズとは、サービス・コンテンツのプロトタイプ以上のものを所有する企業

\*2 アーリーフェーズとは、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

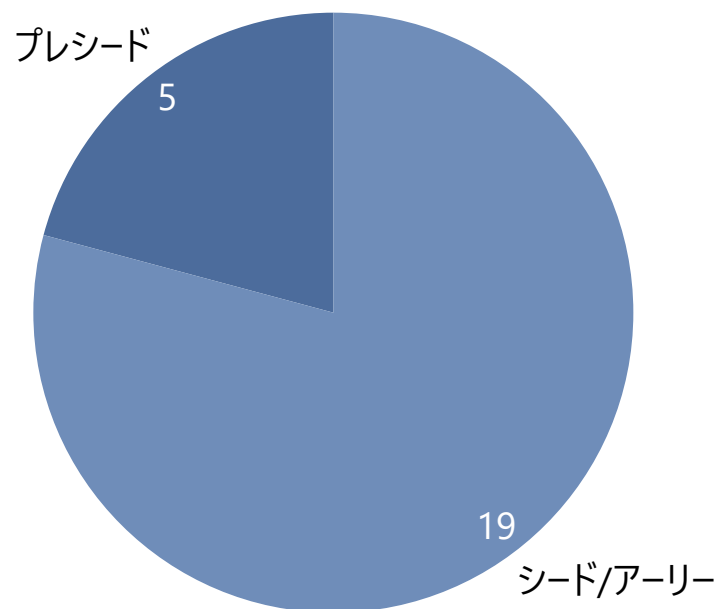
募集期間中に別添のエントリーシートに必要事項を記入し、企業概要・事業内容がわかる参考資料（PDFデータ）とともに、事務局宛てに電子メールで提出すること。

（出所）NRI「令和5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）「EdTechイノベーター支援プログラム（Edvation Open Lab：EOL）」「海外イベント参加支援プログラム」公募のお知らせ」より引用（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 1節 メンタリング+ピッチ登壇支援 採択に向けた公示・応募・審査

- 公募の結果、24者から応募があった。応募者の約8割がシード～アーリーステージであった。

応募者のステージ（者）（n=24）

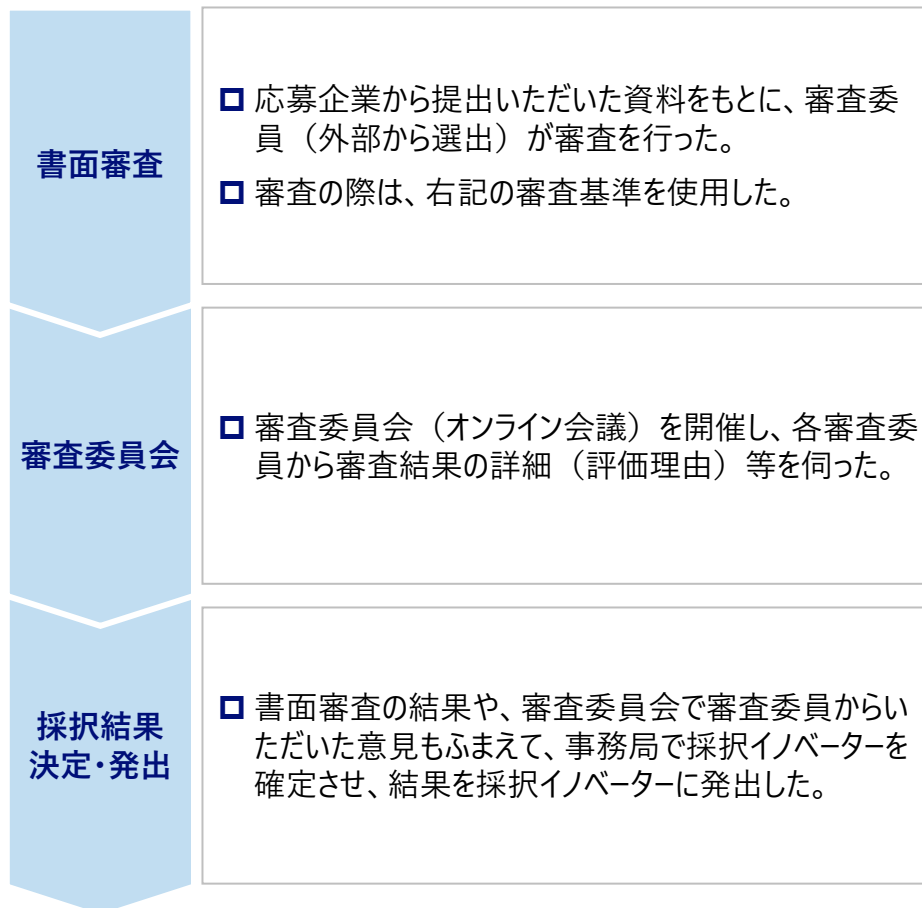


（出所）「令和5年度学びと社会の連携促進事業（教育／EdTechイノベーション創出支援事業）「EdTechイノベーター支援プログラム（Edvation Open Lab：EOL）」応募結果よりNRI作成

## 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、メンタリング+ピッチ登壇支援を受ける教育イノベーター（本節では、「採択イノベーター」という）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13者が採択された。

#	企業・団体名	事業概要
1	株式会社Edd	24時間365日学習サポートが受けられるリアルタイム個別指導
2	株式会社RIGHTHAND	次世代の部活マネジメントアプリ
3	ベータ研究所株式会社	国際／ESG投資ができる次世代投資家育成のためのプラットフォーム
4	株式会社With The World	世界66カ国の学校をオンライン/対面で繋いだ国際交流授業
5	株式会社オーナー	探究学習のテーマが見つかるオンライン教材掲載メディア
6	株式会社TANZAM	単語学習の最適解！イメージで記憶定着を最大化するアプリ
7	株式会社H&E テクノロジー	保育・教育分野におけるAIカメラソリューション
8	株式会社 ポプラ社	生徒の好奇心から始まる自発的な学びを支えるプラットフォーム
9	polyfit株式会社	地域人材と学校業務のマッチングプラットフォーム
10	株式会社エディアンド	医療教育を効率化する学習アプリ・試験問題作成プラットフォーム
11	株式会社みんがく	教育特化の生成AI活用プラットフォーム
12	ミントフラッグ株式会社	楽しみながら学ぶ「ファンラーニング」の手法を用いた英語学習ゲーム
13	株式会社SPICY	仕事に直結する学びを得られるキャリアスクール

## メンターの紹介（1/2）

- 採択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
	吉田 壘	・ 東京大学院工学系研究科 准教授
	岡本 芳明	・ SXSU EDU 2023 Mentor
	生田 研一	・ 株式会社VisionWiz とりんく教育研究所長、鎌倉市教育アドバイザー
	有馬 英俊	・ 第一薬科大学薬学部 教授
学校・塾	齋藤 浩司	・ 一般社団法人とえはたえ代表理事（元横浜市立中学校校長）
	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 学校教育ソリューション事業部 部長
	簀手 章吾	・ HILLOCK スクールディレクター（校長）
	細田 真由美	・ 兵庫教育大学 客員教授

## メンターの紹介（2/2）

■ 採択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
先輩起業家	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
	石川 孔明	・ ライフイズテック株式会社 CFO
	中村 岳	・ 株式会社レアジョブ 代表取締役社長
	湯野川 孝彦	・ 株式会社すららネット 代表取締役社長
	中村 一彰	・ 株式会社ヴィリング 代表取締役
	田中 悠樹	・ 株式会社Study Valley 代表取締役社長
	道村 弥生	・ 株式会社ハグカム 代表取締役
事業会社	杉田 直樹 水上 宙士	・ 株式会社ベネッセホールディングス Digital Innovation Fund
	尾島 菜穂	・ 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
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
	安岡 浩太	・ XTech Ventures株式会社 インベストメントマネージャー



## 採択イノベーター・メンターのマッチング

- カルテ作成、採択イノベーターへのヒアリング、採択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。

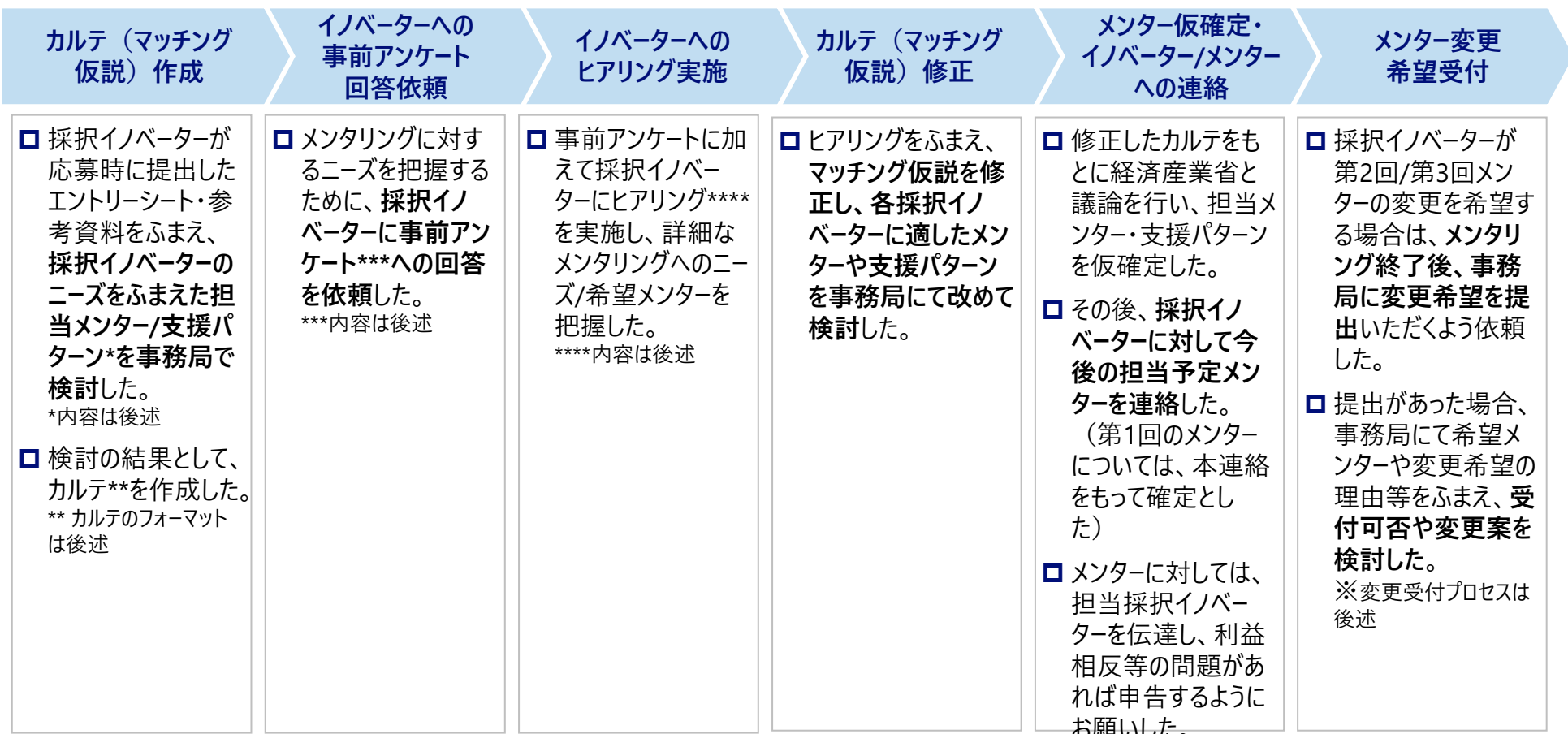
採択イノベーターとメンターのマッチング（確定版）

企業・団体名	第1回メンター	第2回メンター	第3回メンター
株式会社Edd	吉田氏	湯野川氏	中村氏（レアジョブ）
株式会社RIGHTHAND	細田氏	栗島氏	小池氏
ベータ研究所株式会社	讃井氏	齋藤氏	杉田氏
株式会社With The World	島谷氏	水野氏	湯野川氏
株式会社オーナー	杉田氏・水上氏	讃井氏	吉田氏
株式会社TANZAM	水野氏	道村氏	道村氏
株式会社H&E テクノロジー	水野氏	杉田氏	小池氏
株式会社 ポプラ社	栗島氏	齋藤氏	讃井氏
polyfit株式会社	生田氏	細田氏	齋藤氏
株式会社エディアンド	安岡氏	有馬氏	有馬氏
株式会社みんがく	栗島氏	石川氏	簗手氏
ミントフラッグ株式会社	中村氏（ヴィリング）	鵜尾氏	尾島氏
株式会社SPICY	小池氏	吉田氏	杉田氏

## 採択イノベーター・メンターのマッチング

- 採択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。
- 採択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、採択イノベーターのメンタリングへのニーズを調査し、採択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、採択イノベーターが担当メンターの変更を希望する場合は、事務局と相談の上、マッチング案を最終確定した。

採択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）



## 採択イノベーター・メンターのマッチング



- 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、採択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。採択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

### 採択イノベーターの支援ニーズ

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	・XXX
プロダクトの 技術的ブラッシュアップ	・XXX
資金調達の 相談・実現	・XXX
中央省庁・ 地方公共団体との ネットワーク拡大	・XXX
営業先の獲得	・XXX
協業先となる 企業の紹介	・XXX



### 本プログラムでの提供ソリューション

有識者との メンタリング	・-
学校・塾関係者との メンタリング	・〇〇氏とのメンタリング (1回) XXX
先輩起業家 とのメンタリング	・〇〇氏とのメンタリング (1回) XXX
事業会社 とのメンタリング	・-
VC/アクセラレーター とのメンタリング	・ 〇〇氏とのメンタリング (1回) XXX

# 採択イノベーター・メンターのマッチング



- 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。
- 採択イノベーターへのヒアリングを通じて、採択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
<p><b>パターン①</b></p> <p><b>「コースメニュー」</b> 1人のメンターによる定期的なアドバイス</p>	<p>メンタリング #1</p> <p>イノベーター ↔ メンター</p>	<p>メンタリング #2</p>	<p>メンタリング #3</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1人のメンターが定期的に相談に乗ることにより、<b>自社ビジネスの着実なブラッシュアップが見込まれる。</b></li> <li>• 毎回事業状況を紹介する必要がなく、<b>時間の無駄が生じにくい。</b></li> </ul>
<p><b>パターン②</b></p> <p><b>「アラカルト」</b> 複数人メンターによるスポットでのアドバイス</p>	<p>メンタリング #1</p>	<p>メンタリング #2</p>	<p>メンタリング #3</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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、<b>様々な視点を獲得できる。</b></li> </ul>
<p><b>パターン③</b></p> <p><b>「ハイブリッド」</b> パターン①とパターン②の融合</p>	<p>メンタリング #1</p>	<p>メンタリング #2</p>	<p>メンタリング #3</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1人のメンターに2回相談する機会があるので、<b>パターン②よりもPDCAサイクルを回しやすい。</b></li> <li>• 一方で、複数人のメンターに対して<b>悩み・疑問点を相談することもできる。</b></li> </ul>

## 採択イノベーター・メンターのマッチング



- 担当メンター検討にあたり、採択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。

採択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

## 採択イノベーター・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、採択イノベーターの事業環境の変化等により、採択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、事務局にてメンターの変更を検討・確定した。

## メンター変更方法

## メンター変更受付の提出

- 第2回メンター、第3回メンターの変更希望時期はそれぞれ下記とした。
  - ✓ 第1回変更受付期限：12月下旬
  - ✓ 第2回変更受付期限：1月下旬
- 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採択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、事務局内での議論を踏まえ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、採択イノベーター・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

- 採択イノベーターとメンターのマッチング検討後、2023年12月～2024年2月の3か月の間で、採択イノベーター毎に3回メンタリングを実施した。

メンタリング・オフィスアワーの開催スケジュール（2023年12月～2024年2月）

月	火	水	木	金
12/4	5	6	7	8
第1回メンタリング実施				
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
オフィスアワー期間 *後述詳細				
25	26	27	28	29
1/1	2	3	4	5

月	火	水	木	金
8	9	10	11	12
15	16	17	18	19
第2回メンタリング実施				
22	23	24	25	26
29	30	2/1	2	3

月	火	水	木	金
2/5	6	7	8	9
第3回メンタリング実施				
12	13	14	15	16
19	20	21	22	23
ピッチ イベント ▲				
26	27	28	29	

## メンタリング+ピッチ登壇支援の実施

- メンタリングは、概ね下記の流れで実施した。

メンタリングの進め方（メンター・採択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	<ul style="list-style-type: none"> <li>この進め方でよいか採択イノベーター・メンターと確認する</li> </ul>
2	15:03-15:08（05分）	採択イノベーターからのピッチ	<ul style="list-style-type: none"> <li>採択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</li> <li>ピッチ時間（5分）は目安</li> </ul>
3	15:08-15:11（03分）	採択イノベーターから相談したいことの提示	
4	15:11-15:21（10分）	ピッチ内容への質疑応答	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>事務局より、双方の宿題、今後のアクションを確認</li> <li>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</li> </ul>
7	16:00-16:10（10分）	ラップアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>得られた学び、今後のアクションを事務局・採択イノベーター間で確認する（メンターは任意参加）</li> </ul>

\*時間は15:00スタートとして例示



## 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、採択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。

メンタリングの進め方（採択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	<ul style="list-style-type: none"> <li>この進め方でよいか採択イノベーター・メンターと確認する</li> </ul>
2	15:03-15:07 (04分)	採択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	
3	15:07-15:10 (03分)	メンターから進捗等への質問	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>事務局より、双方の宿題、今後のアクションを確認</li> <li>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を案内する</li> </ul>
6	16:00-16:10 (10分)	ラップアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>得られた学び、今後のアクションを事務局・採択イノベーター間で確認する（メンターは任意参加）</li> </ul>

\*時間は15:00スタートとして例示

## 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、1名1時間の遠隔会議をセットし、その会議に採択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。
- 採択イノベーターに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 オフィスアワーを実施した。
- また、一部採択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、採択イノベーターと経済産業省のネットワーク作りの場を提供した。

メンタリング・オフィスアワーの開催スケジュール（2023年12月～2024年2月）

月	火	水	木	金	月	火	水	木	金	月	火	水	木	金
12/4	5	6	7	8	8	9	10	11	12	2/5	6	7	8	9
第1回メンタリング実施					第2回メンタリング実施					第3回メンタリング実施				
11	12	13	14	15						15	16	17	18	19
18	19	20	21	22	第2回メンタリング実施					19	20	21	22	23
オフィスアワー期間										22	23	24	25	26
25	26	27	28	29	29	30	2/1	2	3	26	27	28	29	
1/1	2	3	4	5										

## 教育イノベーターの支援ニーズとメンタリング+ピッチ登壇支援の成果

- 顧客・提案先／協業先についての実態の把握、及びコネクション作り (✔) が、多くの採択イノベーターに共通して見られる支援ニーズであった。一般化すると「教育イノベーターとしての立場で、普段接触することの難しい相手」と引き合わせる事が、教育イノベーターにとっての強い価値となると考えられる。
- その他、技術的観点として生成AIの活用に関する是非・方針についてのアドバイスや、資金調達に関するアドバイスへの支援ニーズもみられた。

### 教育イノベーターの支援ニーズ

支援ニーズ	今年度みられたニーズ詳細の種類
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>✔ 顧客・提案先の実態や、それらをふまえた一般的な営業ノウハウといった内容を把握したい                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・特に公教育を対象とする教育イノベーターのニーズとして、教育委員会・地方公共団体・公教育現場における実証や導入に関する意思決定者・組織、意思決定時期、意思決定基準等、具体的なドアノックの方法などの把握等が多く挙げられた</li> <li>・上記をふまえ、自身のプロダクトや事業計画・営業戦略について、顧客・提案先、先輩イノベーターなどの視点からアドバイスを受けたい</li> <li>・上記に限らず、自身のプロダクトや事業計画・営業戦略について、顧客・提案先、先輩イノベーターなどの視点からアドバイスを受けたい</li> </ul> </li> </ul>
プロダクトの 技術的ブラッシュアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特に、生成AIの活用について、教育業界におけるトレンド・ロードマップを知りたい</li> <li>・上記をふまえ、プロダクトや事業計画について、有識者や先輩起業家などの視点からアドバイスを受けたい</li> </ul>
資金調達の 相談・実現	<ul style="list-style-type: none"> <li>・教育イノベーターへの投資に関心のある具体的なVC・CVCや、彼らの投資基準などを把握したい</li> <li>・上記をふまえた、自身のプロダクトや事業計画・資金調達計画・資本政策計画について、VC・CVCの視点からのフィードバックを受けたい</li> </ul>
中央省庁・ 地方公共団体との ネットワーク拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>✔ 教育イノベーターのプロダクト導入や、導入に関する実証実験に関心のある教育委員会・地方公共団体などのコネクションを得たい</li> </ul>
営業先の獲得	<ul style="list-style-type: none"> <li>✔ 教育イノベーターのプロダクト導入や、導入に関する実証実験に関心のある公立学校などのコネクションを得たい</li> <li>✔ 教育イノベーターのプロダクト導入や、導入に関する実証実験に関心のある私立学校・大手学習塾などのコネクションを得たい</li> </ul>
協業先となる 企業の紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>✔ 教育イノベーターとのビジネス上の協業や、投資に関心のあるCVC・事業会社などのコネクションを得たい</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ - （上記以外のニーズは特に見られなかった）</li> </ul>

## 教育イノベーターの支援ニーズとメンタリング+ピッチ登壇支援の成果

- 採択イノベーターの支援ニーズに応じ、適した属性の方にメンターをご担当いただくことで支援ニーズを満たすことができた。メンタープールの量・質が肝要であり、昨年度と比較し事業開始当初のメンタープールを拡大した点、事業中盤に支援ニーズに応じてメンターの拡充を行った点が成功に繋がっている。
- ネットワーク拡大・コネクション作りにおいては、メンタリングに閉じず、メンターの方ご自身として活用・協業をご検討いただいたり、ご自身の属するコミュニティや知人の方へお取り継ぎいただいたことで多くの成果を上げることができた。

### 教育イノベーターの支援ニーズと、メンタリング+ピッチ登壇支援の成果

支援ニーズ	メンタリング+ピッチ登壇支援の成果
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客・提案先に相当する属性（公教育関係者、塾関係者など）の方にメンターを担当いただき、意思決定組織や教育現場の視点から、実証や導入に関する意思決定者・組織、意思決定時期、意思決定基準などについてご教示いただくと共に、プロダクトの内容や料金面の設計、営業計画などにアドバイスいただいた</li> <li>・先輩起業家・自治体営業に関する有識者にメンターを担当いただき、ご自身の営業・導入経験をふまつつ、営業計画などにアドバイスいただいた</li> </ul>
プロダクトの 技術的ブラッシュアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・技術面に関する有識者や先輩起業家の方にメンターを担当いただき、教育業界におけるトレンドなどをご教示いただくと共に、プロダクトへの新規技術活用やそれらをふまえた事業計画についてアドバイスいただいた。</li> </ul>
資金調達の 相談・実現	<ul style="list-style-type: none"> <li>・VC・CVCの方や先輩起業家にメンターを担当頂き、教育イノベーターへの投資や支援を行っているVC・CVCや彼らの投資基準・評価の観点などをご教示いただくと共に、プロダクトや事業計画・資金調達計画・資本政策についてアドバイスいただいた</li> </ul>
中央省庁・ 地方公共団体との ネットワーク拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客・提案先に相当する属性（公教育関係者、塾関係者など）の方にメンターを担当いただき、コネクション作りの際に具体的な留意点やリーチ先についてご教示いただいた                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・また、ご自身の属するコミュニティや、知人の方にお取り継ぎいただいた（営業にご同行いただいたケースもあり）</li> <li>・また、実証等での協業についてもご検討いただいた</li> </ul> </li> </ul>
営業先の獲得	<ul style="list-style-type: none"> <li>・CVCの方にメンターを担当いただき、コネクション作りの際に具体的な留意点やリーチ先についてご教示いただいた                     <ul style="list-style-type: none"> <li>・また、協業についてもご検討いただいた</li> </ul> </li> </ul>
協業先となる 企業の紹介	
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・－（上記以外のニーズは特に見られなかった）</li> </ul>

## 教育イノベーターの支援ニーズとメンタリング+ピッチ登壇支援の成果

（メンタリングパートで判明した）「EdTechスタートアップ（本事業の採択イノベーター）の事業成長における課題」

資本家の投資・融資の基準や懸念点を理解し、効果的なコミュニケーションをとることができていない

- 教育業界は、他業界との相対比較でも収益性・成長性を確保することが難しいと一般的に言われており、資本家の中でもそのような認識が前提となっていることが多い。
- また、将来性の観点においても人口減少の観点から懸念を示されるケースもみられる。
- 一方で、スタートアップ側では上記のような目線を把握できておらず、結果資本家の懸念を払拭させるための根拠作りや、事業計画説明の中での効果的な見せ方を研究できていない。


顧客・提案先の実態がブラックボックス化しており、提案内容をブラッシュアップできない

（※BtoB、特に学校向け）

- プロダクトのブラッシュアップや導入規模の拡大を目指す際に、顧客や活用者、受益者の理解が不足することが教育イノベーターに特徴的な課題として挙げられる。
- 背景として、特に学校への導入を志す場合、関連するステークホルダーは教育委員会（公教育）、学校、生徒、保護者が挙げられ、複雑となる。加えて、上記ステークホルダーの誰が導入に関する意思決定者となり、予算確保を行うのか、が地方公共団体・学校やスタートアップ側のプロダクト・サービスの性質によって異なり、普遍的なモデルが存在しえない。



## 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・目的ならびに全4回のイベントの目的・開催概要

- 本節 (セミナー+ミートアップイベント) では、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た教育イノベーター (本節では、採択イノベーターと呼ぶ) をメインの参加者として支援を行った。

### 全4回のイベントの開催概要

	第1回 (キックオフ) 先輩起業家・ 過年度採択イノベーターの EdTech事業化経験談	第2回 ピッチ実践フィードバックセミナー	第3回 資金調達・事業連携 戦略セミナー+ミートアップ	第4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	採択イノベーターによる模擬ピッチ、 教育関係者・投資家等 からのフィードバック	Exit経験済みの教育イノベーター や投資家、事業会社 による講演、交流	採択イノベーターのピッチ、 導入先・事業連携先候補、 資金提供者候補との交流
教育イノベーター の 目指す姿・状態	<ul style="list-style-type: none"> <li>・本事業への参加に対してより前向きになっている。</li> <li>・事業の成長に向けた<b>本事業の活用方法</b>について、本事業経験者である<b>過年度採択イノベーターの経験談</b>をもとに<b>イメージが持</b>ている。</li> <li>・教育/EdTech業界での起業初期に直面しうる課題と、その<b>乗り越え方</b>についてイメージを持っている。</li> <li>・先輩起業家や他の教育イノベーターと交流し、<b>縦横のつながり</b>を作れている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ピッチイベントや今後プレゼンでの事業のアピールが必要な場面で<b>事業の魅力</b>を最大限に伝えるために、<b>検討を深めるべき事項・表現の工夫</b>ポイントを把握できている。</li> <li>・ピッチへのフィードバックを通し、<b>事業の成長に向けて、取り組みが必要</b>なポイントを理解できている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>出口戦略=事業成長ストーリー</b>を事例とともに提示し、Exitを念頭においた事業成長のために、取り組む必要があるポイントについてイメージが持っている。</li> <li>・事業会社・EdTechスタートアップ間での事業連携事例を提示し、<b>事業成長の手段として、事業会社との連携</b>をイメージできている。</li> <li>・<b>今後の事業連携のために必要なマッチング・ネットワーキング</b>ができている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自身の事業の社会実装仮説を導入先候補や投資家等に<b>広く知ってもらい、共感者を探索</b>できている。</li> <li>・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っているかを<b>検証</b>できている。</li> <li>・<b>導入先・事業連携先候補、資金提供者候補とのマッチング・ネットワーキング</b>ができている。</li> </ul>
開催日程	2023年11月28日	2023年12月19日	2024年1月23日	2024年2月21日
開催形式	対面 +オンライン (YouTubeライブ配信)	対面のみ	対面 +オンライン (YouTubeライブ配信)	対面 +オンライン (YouTubeライブ配信)
参加対象者	限定しない (現地会場は採択者のみ)	採択者のみ	限定しない	限定しない

## 第1回 | 開催要項

- 第1回セミナーでは、過年度採択イノベーター1名、先輩起業家2名を招きEdTech事業に関する経験談の講演を行った。また、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。

Edvation Open Lab

# Edvation Open Lab 2023 キックオフセミナー

**11.28 火 14:00-15:35**

会場：BASE Q / YouTube Live  
東京都千代田区有楽町1-1-2  
 東京ミッドタウン日比谷 6F

※一般参加はオンラインのみ

**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

**講演者**

- 株式会社ガクシー 代表取締役 **松原良輔**
- ハンディ株式会社 ハンディ事業部 部長 **前澤隆一郎**
- 株式会社ハグカム 代表取締役 **道村弥生**

**アドバイザー**

- デジタルハリウッド大学 教授 / 学長補佐 **佐藤昌宏**
- 主催者代表 **五十棲浩二**

主催：経済産業省 事務局：株式会社野村総合研究所

項目	内容
タイトル	Edvation Open Lab 2023 キックオフセミナー
日時	2023年11月28日（火）14:00-18:00
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ライブ配信（「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） オンライン：30名（最大同時視聴者数）



## 第1回 | プログラムと登壇者の紹介

- 懇親会を合わせ、計4時間にわたって実施した。
- 先輩起業家として、2022年度の採択イノベーターである株式会社ガクシー 松原氏が登壇した。加えて、教育/EdTech業界ですでに事業を展開されてきた実績のあるハンディ株式会社 前澤氏、株式会社ハグカム 道村氏が登壇した。

### プログラム

	時間	プログラム	内容
1	14:00-14:05 (5分)	開会挨拶	開会の挨拶および事業の趣旨説明 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 五十棲 浩二氏
2	14:05-15:10 (5分)	本日のプログラム	本日のプログラムについてNRIより説明
3	14:10-14:20 (10分)	過年度採択イノベーター講演	講演 株式会社ガクシー 代表取締役 松原 良輔氏 (昨年度採択イノベーター)
4	14:20-14:40 (20分)	先輩起業家講演	講演 ・ ハンディ株式会社 ハンディ事業部長 前澤 隆一郎氏 ・ 株式会社ハグカム 代表取締役 道村 弥生氏
5	14:40-15:30 (50分)	採択イノベーター紹介ピッチ	採択イノベーターの皆様による紹介ピッチ
6	15:30-15:35 (5分)	閉会挨拶	閉会の挨拶 デジタルハリウッド大学 教授 学長補佐 佐藤 昌宏氏
-	15:35-15:45 (10分)	休憩	-
7	15:45-17:00 (75分)	車座トーク	採択イノベーターの皆様から過年度採択イノベーター・先輩起業家に対し、質問・お悩み相談等
8	17:00-18:00 (60分)	懇親会	自由歓談（自由解散）

### 登壇者（講演）※敬称略



株式会社ガクシー  
代表取締役  
**松原良輔**



ハンディ株式会社  
ハンディ事業部 部長  
**前澤隆一郎**



株式会社ハグカム  
代表取締役  
**道村弥生**

### 第1回 | 開催記録

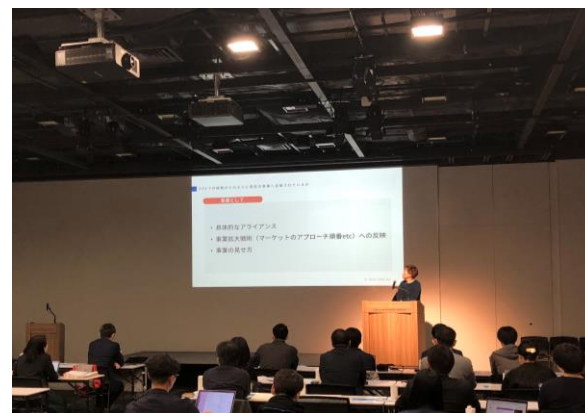
- 先輩起業家の講演では、それぞれの登壇者より、起業初期を中心とした事業展開の経験談や、2022年度のEOL参加経験談等を語っていただいた。
- また、車座トークでは、採択イノベーターより顧客への営業・導入や資金調達等に関する質問が投げかけられ、先輩起業家から回答・アドバイスしていただいた。

#### ● 講演の主なトピック

- ・ 先輩起業家としての経験談、学びなど（成功談・失敗談など）
- ・ 起業にあたって感じていた社会課題と課題解決に向けた取り組み
- ・ 2022年度EOLを通じての経験や学び
- ・ EOLでの経験がどのように現在の事業への反映がされているか

#### ● 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
- ・ 融資での資金調達のポイント
- ・ 社内メンバーの採用方法、組織の作り方
- ・ 自治体・公教育への営業方法、導入戦略の立て方
- ・ スピニアウトの進め方
- ・ 価格戦略
- ・ 公教育の意思決定プロセス
- ・ 初期の顧客獲得方法
- ・ プロダクトの改良方法
- ・ 事業拡大の方法



## 第1回 | アンケート 回答状況

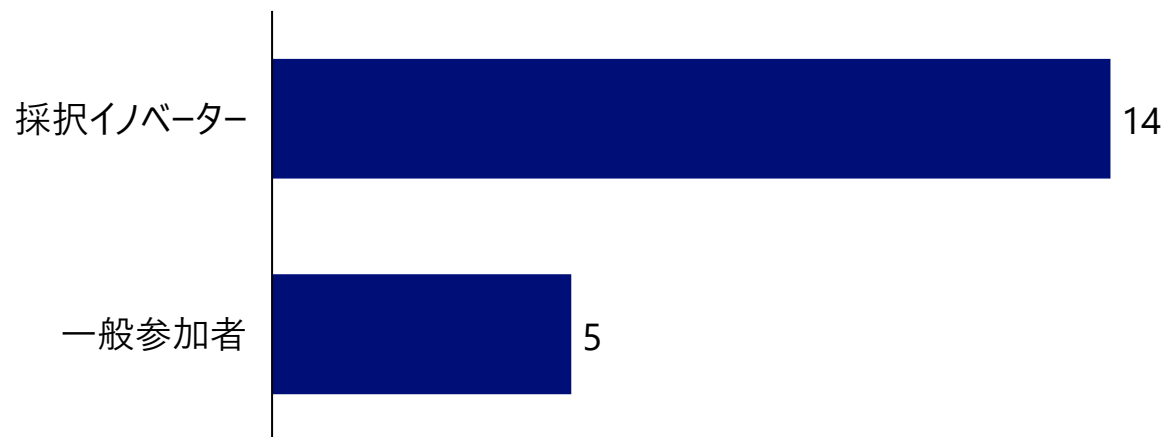
- 回答者は19人で、回答者の内訳は以下の通り。
- 回答期間
  - セミナー終了後～2023年11月30日（木）

### 第1回セミナー 回答状況（人）（n=19）

【設問】 Edvation Open Labへの参加状況を教えてください。

※「採択イノベーター」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。

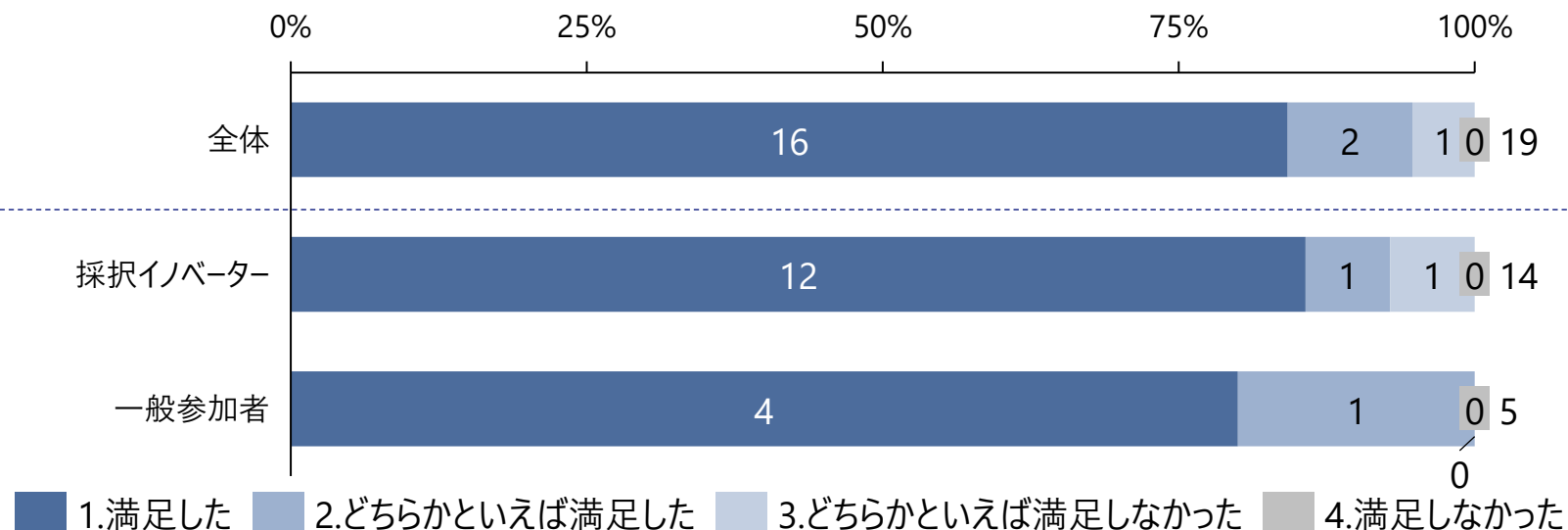


## 第1回 | アンケート 先輩起業家による講演

- 1人の回答者をのぞき、全ての回答者が「満足した」「どちらかといえば満足した」と回答した。
- 採択イノベーター、一般参加者どちらも満足度は高かった。

第1回セミナー 先輩起業家・過年度採択イノベーターによる講演 満足度（人）（n=19）

【設問】先輩起業家、過年度採択イノベーターの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・悩みに幅広く対応することができた。

### 第1回セミナー 先輩起業家・過年度採択イノベーターによる講演 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。

#### 採択イノベーター

- 苦労話を聞き、奮起した
- とても実感のこもったお話に刺激があった。悩んでいたことに同じような話があり、共感できた
- 資金調達の悩みや公的教育機関へのアプローチの仕方など、**実体験の基づいたお話が大変参考になった**
- 今自分たちの前に立ちはだかっている課題と同様のものを乗り越えていっしやる先輩方のお話は 大変勇気づけられた
- 自治体向け、学校向け、子ども向けとtoC・toB それぞれのビジネスモデルがあり、顧客獲得方法も異なっていてとても参考になりました皆様、様々なハードシングスを乗り越えられていて、今まさに自分がその立場にあるので純粋にパワーもらった
- なかなかEdTechの領域でご活躍されているという事例がない中で、具体的な体験を聞くことができた
- VCとの向き合い方であったり、同じ事業領域での難しさややり甲斐を感じることができた
- **失敗談や苦労した点など共感できるところが多く、乗り切り方や、その時の心情など聞けてよかった**

#### 一般参加者

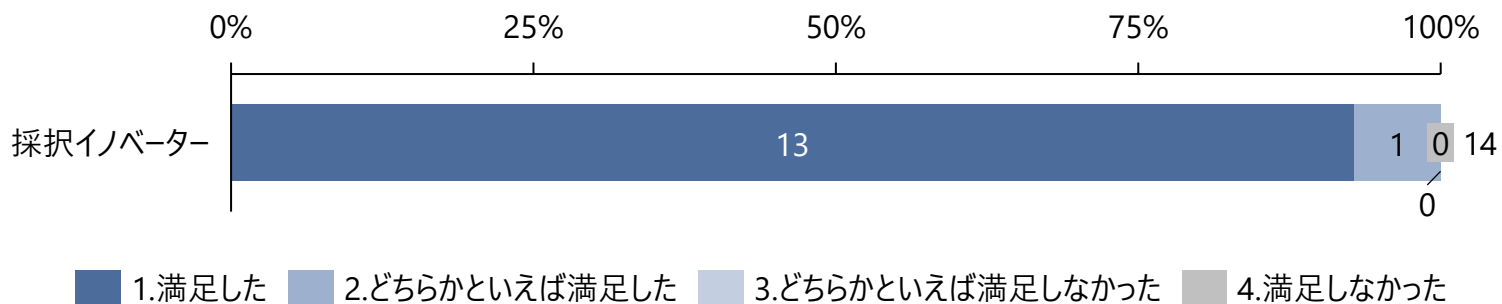
- 先生のための起業であり、子供たちを伸ばす、また、一部では大人たちも参加できる勉強体制もあり、素晴らしいと思い満足した
- 先輩起業家から後輩（採択イノベーター）に向けて、教育・EdTech分野に特徴的な経験・学校や教育委員会との関係構築などを共有していることがとてもリアルで有意義に感じた
- 教員をしているときに感じていた課題感を解決しようとしている企業があるのを知り応援したくなった！自分のビジネスモデルの勉強になった
- 希望も苦労も同時に感じることもできた素晴らしいケース発表でした。ご登壇いただいた方々以外の過年度採択者も含めて調査分析し、成功に必要な共通要素を体系的に発表できれば、より良い内容であった

## 第1回 | アンケート 車座トーク

- 全ての回答者が「満足した」・「どちらかといえば満足した」と回答した。

第1回セミナー 車座トーク 満足度（人）（n=14）

【設問】（「採択イノベーター」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

- 直接先輩起業家や過年度採択イノベーターと話すことで、具体的な内容や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。ざっくばらんにリアルなお話を聞いたことに対して、良かったと回答する声が多かった。
- 同じグループになった他の採択イノベーターの質問やそれらへの回答も参考になった、との声があった。

#### 第1回セミナー 車座トーク 満足度の理由

【設問】（「採択イノベーター」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。

- 初期の資金調達について教えていただけた
- 具体的にお話を伺うことができた、他の同席者のお話も参考になった
- 公的教育機関への営業活動の方法や意思決定のスピード感について具体的に学べた
- **具体的なお話を沢山うかがえて、短時間でしたがものすごく濃密な時間だった。同じチームの他の採択者のみなさんの質問も「まさにお聞きしたかった」ということばかりで、とにかく目の覚める思いだった。このあとのメンターさんとのミーティングが今から楽しみ**
- 学校や自治体、委員会への営業方法を具体的に教えていただき、各事業者さんによって異なるアプローチを取られていてとても勉強になった。（たくさん質問させていただきました）**資金調達について参加者からの率直な疑問も一つ一つ丁寧にお答えいただき、皆様有意義な時間を過ごせたのではないかと**
- リアルな悩みやハードシングスの乗り越え方を聞くことができ、とてもためになった
- マーケティング手法、資金調達についてざっくばらんに伺えたのが嬉しかった
- 質問の多くは資金をどのように集め、または維持したか。そこを**具体的に質問できたのが大きかった**
- **車座形式がとても良かった。自分以外の視点で話を伺えた。そして先輩起業家の方もどなたも最初からざっくばらんにお話をしてくださり、とても貴重な話を伺えた。ざっくばらんに話そう、と決めて臨んでくださっているのがとてもありがたかった**

## 第1回 | アンケート キックオフセミナー全体

- 採択イノベーターは先輩起業家・過年度採択イノベーターや採択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。
- 先輩起業家・過年度採択イノベーターや採択イノベーター同士のネットワーキングの観点では、配信がないクローズドな場の方がよりざっくばらんに話せる、という意見もいただいた。

### 第1回セミナー 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。

#### 採択イノベーター

- ご登壇イノベーターの方がハイレベルな経験と知見をお持ちになっておりましたので、「私ならでは」の支援方法を助言内容をよく準備してまいります。
- 非常に貴重な機会をありがとうございました！
- 大変刺激と学びをいただいています。引き続きよろしくお願いたします。
- あっという間で、あと倍の時間が欲しいと思うくらい充実した時間でした。皆様とのご縁に心より感謝申し上げます。今後ともどうぞよろしくお願いたします。
- 素晴らしいセミナーありがとうございました！
- 本音としては、車座トークの時間がもう少し欲しかったです。
- 車座トークは大変勉強になりました。
- 今回に関して要望は特にありません。2月に向けて頑張りたいと思います。
- 貴重な機会をありがとうございました。採択者のピッチはもっとぶちやけた相談、こんな悩みがあります！という話をしても良かったのかなという気もしています。配信があると誰が聞いているかわからず難しいので(例えば面談予定のVCの人が聞いているなど)、配信無しでも良かったかもしれません。

#### 一般参加者

- これから、ますます、色々な思いで起業される方がいると思います。さらに、先生方の負担を減らす方々も出ると思います。私にはその様な力はありませんが、これから加わる方々がどういう方向で起業され頑張られるのを見たいものです。頑張ってください。
- 登壇されたイノベーターの年代の幅が広い印象を受け、EOLはダイバーシティの視点に立ち広く門戸を開いているのではないかと感じました。そんなEOLに挑戦できるよう更なる前進を続けたいと思います。素晴らしいセミナーをありがとうございました。
- 参加させていただきありがとうございました！



## 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 2023 第2回セミナー
日時	2023年12月19日（火）13:00-18:00
会場	BASE Q HALL1&2 〒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12名（事務局を除く）+ Zoom参加3名

## 第2回 | プログラムと登壇者の紹介

- 懇親会を合わせ、計4時間にわたって実施した。
- 2023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、XTech Ventures株式会社の安岡氏に加えて、アマゾンウェブサービスジャパン合同会社の岩瀬氏及び新生インパクト投資株式会社の高塚氏に、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

	時間	プログラム	内容
1	14:00-14:10 (10分)	開会挨拶およびプログラム説明	本日のプログラムについてNRIより説明
2	14:10-14:15 (5分)	フィードバック メインゲストの紹介	メインゲストより一言ずつ自己紹介
3	14:15-15:35 (80分)	模擬ピッチ & フィードバック (前半)	・ピッチ5分+フィードバック3分×各社 ・全体講評10分
-	15:35-15:45 (10分)	休憩・ゲスト会場入れ替え	-
4	15:45-17:05 (80分)	模擬ピッチ & フィードバック (後半)	・ピッチ5分+フィードバック3分×各社 ・全体講評10分
-	17:05-17:10 (5分)	休憩・移動	-
5	17:10-17:20 (10分)	全体講評	メインゲスト4名より一言ずつ講評
6	17:20-18:00 (40分)	懇親会	自由歓談（自由解散）

### フィードバックメンバー ※敬称略

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  
Senior Business Development Manager

**岩瀬 霞**

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**

新生インパクト投資株式会社  
代表取締役

**高塚 清佳**

XTech Ventures株式会社  
シニアアソシエイト

**安岡 浩太**

## 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。加えて、フィードバックメンバーには各採択イノベーターへのフィードバックをレビューシートに記入いただき、回収した。
- 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

- ピッチ対象者が注目するポイント（主に下記の観点から）
  - ✓ 投資家の観点
  - ✓ 教育現場に従事する方の観点
- 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

### ● 全体講評の主なトピック

- サービス導入の営業を行う上で重要なポイント
  - ✓ 競合との比較優位性の見せ方
  - ✓ 学校や取引先を通じて教育委員会とつながる方法
- 資金調達・事業提携を行う上で意識するポイント
  - ✓ 短期・長期といった時系列ごとの解決できる課題の整理
  - ✓ 「短期的な成長の実現が難しく、収益性が低い」という、教育分野の事業に対する一般的なイメージに対する打ち返し
  - ✓ 共感性など、投資家の判断材料となり得る項目



## 第2回 | アンケート 回答状況

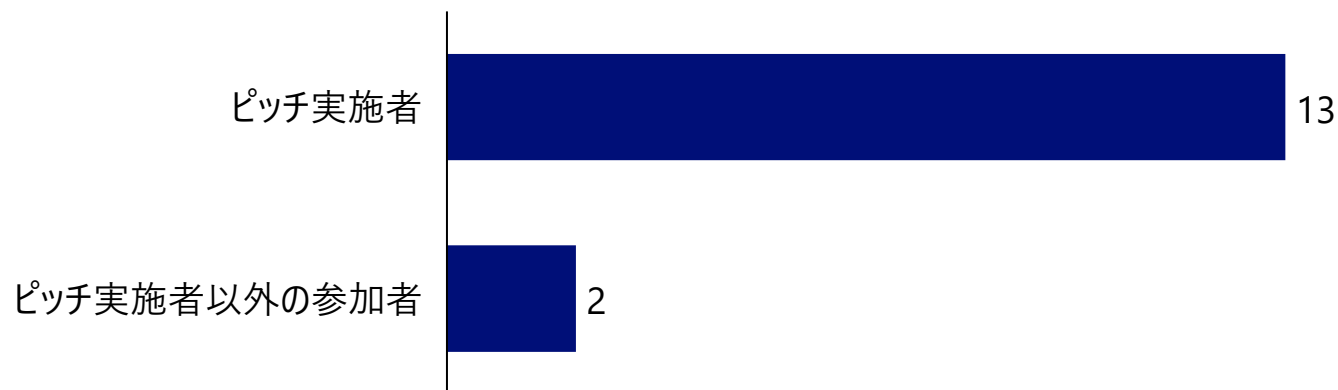
### ■ 回答対象

- 参加者（採択イノベーター）13社15名（ピッチ実施者以外の参加者2名を含む）

### ■ 回答期間

- セミナー終了後～2023年12月22日（金）

第2回セミナーアンケート 採択イノベーター回答状況（人）（n=15）



## 第2回 | アンケート セミナーの成果

- ストーリー構成と聴き手の観点など、内容設計に対する学びを得た参加者が多かった。

### 第2回セミナー セミナーを通して学べたこと（人）（n=15）

【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。（複数回答可）



【「その他」の内容】

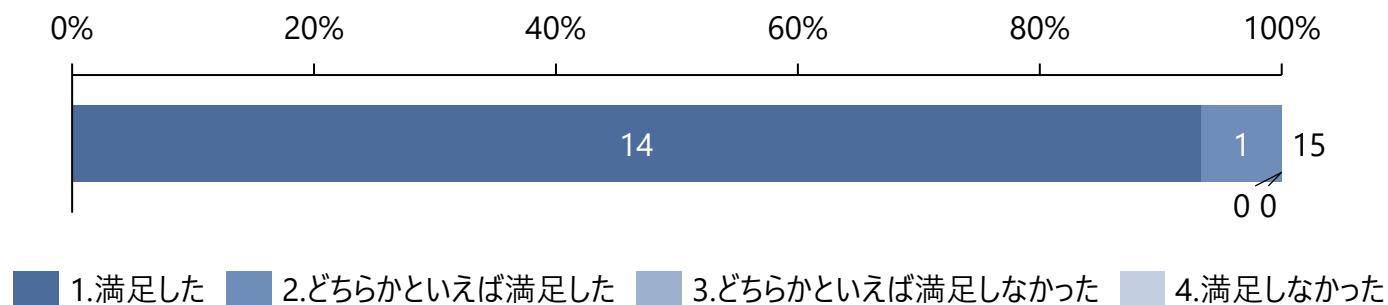
- 投資家の観点や事業内容で、強調すべきポイント

## 第2回 | アンケート セミナー満足度

- 「満足した」「どちらかといえば満足した」との回答で占められた。

### 第2回セミナー 満足度（人）（n=15）

【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（満足度の理由）

- セミナーに向けてのピッチの準備を通し、現時点での思いやこれまでの活動を振り返る機会になったとの回答があったほか、フィードバックメンバーからの的確なフィードバックを得られた、という回答も多かった。

### 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。

#### 寄せられたコメント（原文ママ）

- 今後のアクションにつながるコメントを頂戴しました。是非、弊社の計画に反映したいと思います。
- メンタリング、事前アンケート、ピッチイベントと計画をブラッシュアップしながら臨むことができた。  
設定が異なる2回のピッチで、各方面からのアドバイスをいただけた。
- メンターの皆様からは、事業に対する客観的で適確なフィードバックをいただき、大変勉強になりました。懇親会ではピンポイントでお聞きしたかったこともお聞きでき、密度の濃い時間をいただきました。また、採択イノベーターの皆様様のピッチも大変勉強になりました。
- 【スライド作成について】自由設定・資金調達と異なるテーマでのスライド作成は結構大変で時間もかかりましたが、その分思考量が増えたことと、現時点の思いをアウトプットできたことが良かったと思っています。  
【ゲストのアドバイスについて】4名の方から異なる視点でアドバイスをいただけたことが大変貴重で、参考になりました。  
【その他】他の方のピッチ内容や話し方、ゲストのアドバイスも学びが多かったです。
- 各社のピッチを拝見でき、また、有用なアドバイスもいただけたため。
- 資料の構成の中で、要素的に盛り込むべき部分と捨てるべき部分が少し明確になり、VCを巻き込むための示唆を得ることができました。一方で、質疑応答の時間が短かったので、消化不良になってしまった面もありました。
- 有意義なフィードバックをいただきました
- ピッチ実践に向けてプレゼン資料を作り込んだことが、これまでの活動を振り返る良い機会になりました。
- 事業ストーリーに掛けていたポイントが見つかった
- 他の起業家の方たちのプレゼンを見ることができたこと。自分のプレゼンに反映したいと思えるネタを見つけられたこと。
- 他の方のプレゼンテーションを拝聴し、大変参考になりました。

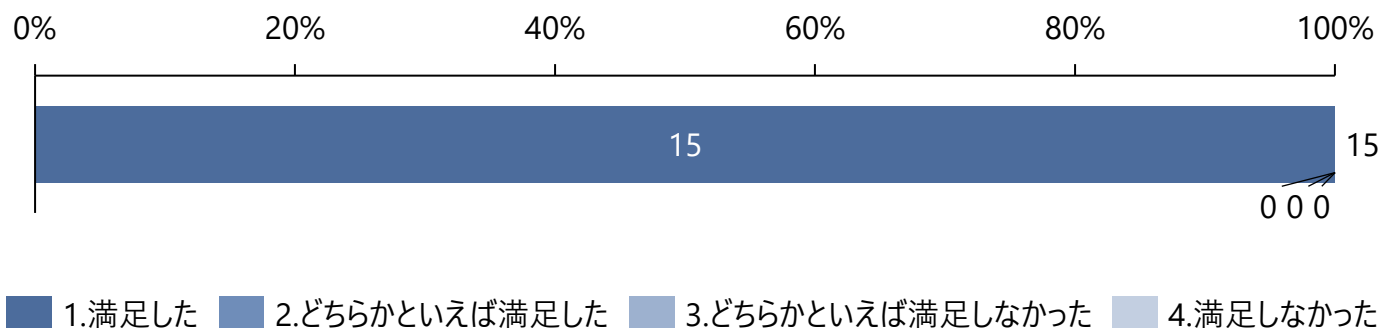
## 第2回 | アンケート メインゲストの組み合わせについての満足度

- メインゲストの組み合わせについて、回答者全員に満足していただけた。

### 第2回セミナー メインゲストの組み合わせについての満足度（人）（n=15）

【設問】 今回のピッチ実践フィードバックの設計について、下記の点の評価を教えてください。

- ・ 各グループのメインゲストのお二人の組合せ





## 第2回 | アンケート メインゲストの組み合わせについての満足度（満足度の理由）

- 岩瀬氏と水野氏のグループでは営業戦略を組むうえでの示唆を得た参加者が多かった。
- とりわけ安岡氏と高塚氏のグループに対してのピッチとフィードバックを有益と感じた参加者が多く見られた。

### 第2回セミナー メインゲストの組み合わせについての満足度の理由

【設問】回答した満足度の理由があればご記入ください。

#### 寄せられたコメント（原文ママ）

- 異なる観点からのフィードバック大変有益でした。ありがとうございます。
- 皆さまとても的確にアドバイスをいただいたことに加えて、特に読書、読書文化にも関心が高いお話も伺い、親身にアドバイスをいただけたと感じています。またフェーズ2では塾等での法人営業を考えており、ご指摘が大変参考になりました。
- 安岡様からはVCの目線で&読書関係のスタートアップを応援する投資家様の目線で、高塚様からはインパクト投資家様の目線でアドバイスをいただき、お二人の視点の違いと、逆に共通するご指摘と、どちらも大変勉強になりました。また、岩瀬様からは自治体×スタートアップのマッチングビジネスの観点から、水野様からは自治体・学校に実際にサービス導入されている企業様としての観点から、どちらも実践的なアドバイスをいただき、営業戦略の参考になりました。本日お聞きしきれなかったことは、別途設定いただいているオンラインミーティングでお聞きしたいと思います。
- とても良かったと思います！ お一人数分のフィードバックだったので、もっとお話を聞きたかったというのが正直な感想です。短いピッチで鋭いご指摘、ご意見をいただけたので、今後のサービス改善につなげて参ります。
- よいコメントをいただきました。ありがとうございました。
- 弊社が参加したのはVCグループでしたが、異なる視点でアドバイスを得ることができたので、満足しています。
- 特に投資家の方からFBを頂く機会はなかなかないのでとても貴重な声を頂いた。
- 投資家目線での意見がとても有用でした
- これまでエンジェル投資家の方からフィードバックを頂くことが多く、VCや塾の方からまとめてフィードバックを頂いたのはとてもありがたかったです。

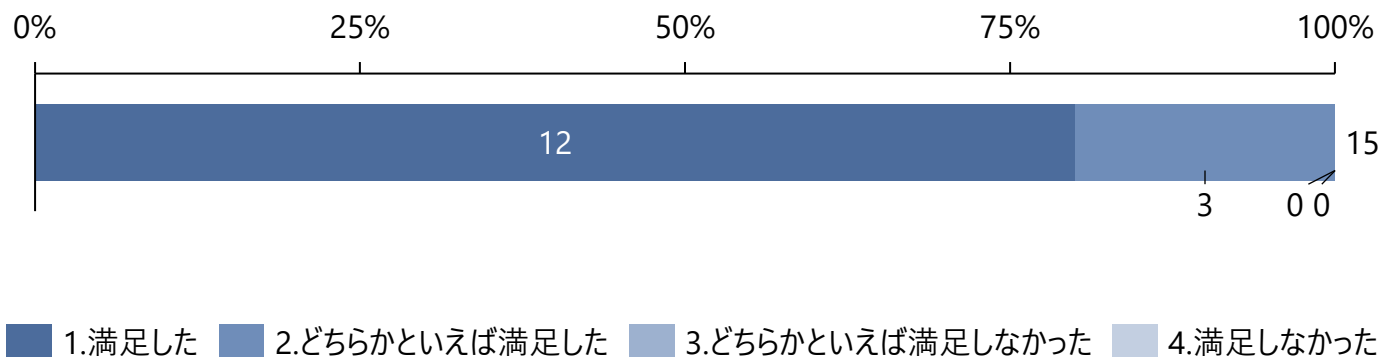
## 第2回 | アンケート 採択イノベーターの組み合わせについての満足度

- 採択イノベーターの組み合わせについて、概して満足いただけた。

### 第2回セミナー 採択イノベーターの組み合わせについての満足度（人）（n=15）

【設問】 今回のピッチ実践フィードバックの設計について、下記の点の評価を教えてください。

- ・ 各グループの採択イノベーターの組合せ



## 第2回 | アンケート 採択イノベーターの組み合わせについての満足度（満足度の理由）

- 他の採択イノベーターのピッチ聴講に加え、イノベーター同士でのフィードバックを行う中で学びを得た参加者も多かった。
- 質問内容とは離れるものの、ピッチの時間設計に対する改善要望が寄せられた。

### 第2回セミナー 各グループの採択イノベーターの組み合わせについての満足度（太字=好意的なご意見、下線=改善に向けたご意見）

【設問】回答した満足度の理由があればご記入ください。

#### 寄せられたコメント（原文ママ）

- **他のイノベーターの方のピッチ資料の構成やロジックなど大変参考になりました。**
- **立場の異なる方々からご指摘をいただき、改めて強弱つけるポイントが学びになった。**  
5分は当初短いと感じたが、その時間で伝えることを絞ったため、落とされた部分で指摘があったりと、逆に優先順位の付け方を学べた。
- **公教育をターゲットにしている企業様が多かったので、市場浸透について同じような課題空間にいる方が多く、採択イノベーターの方が受けているフィードバックが自分たちにとっても同じように参考になりました。**
- **Hall1の皆様の事業への思いやアプローチ方法、ターゲットの絞り方などとても参考になりました。**  
参考になった分、Hall2のピッチ内容も録画などで見てみたいなと思いました。
- **既述のとおり、各社のピッチを拝見でき、参考になりました。**
- ピッチ切り替えの時間が短く、全ての採択者へのFBを打ち込む時間が確保できなかったため、もう少し時間があればと思いました。
- **こちらでもフィードバック側に加わることによって、他のイノベーターの方の事業を理解することにつながった。**
- **他の会社の進捗や、自分に無い目線に対して大きな気づきを得られた**
- **どういうプレゼンが魅力が伝わりやすいのか、分かりやすいのか、同じEdtechスタートアップがどのような質問をメインゲストの方から質問・ツッコミを受けるのか、理解することができ、今後のピッチに活かしていけそうです。**

## 第2回 | アンケート セミナー全体への感想

- 2通りのテーマでのピッチというプログラム設計に対し、好意的なご評価をいただいた。
- 本アンケートを通し、懇親会の時間や設計について、ピッチ時間の設計、資料の準備期間に対する改善要望が寄せられた。

### 第2回セミナー 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。

#### 評価点

- いつも有益なイベントにしてくださり、誠にありがとうございます。
- 講師の方々のお話でもスタートアップを浸透させるには泥臭い営業が基本であることをお話しされていて、近道はないことが確認でき、とても共感できました。
- 弊社側のアドバイスはもちろんなのですが、他の採択者の資料構成であったり、ピッチの仕方を学べたことも有意義な時間になりました。
- 二回異なるテーマでピッチという構成もとてもよかったです！ありがとうございました！

#### 改善点・ご意見

- 懇親会のお時間がやや少ないように感じました…。会場の関係もあるかと思いますが、ご検討を頂ければ幸いです。
- 別のチームとコミュニケーションが取れなかったので、懇親会など簡単なディスカッションテーマを作って話ができる環境を作るとよいと思いました。
- 懇親会でゲストの方にもう少しお話を聞いておけば良かったと悔やまれます。
- （前略）数時間があったという間に感じたほど、充実した内容でした。感謝しかありません。一点、偉そうに大変恐縮なのですが、ピッチの作成期間をもう少し欲しかったというのが正直な思いでした。12/8(金)の夕方に2つの異なるピッチ実践について案内が届き、提出が1週間後の17:00となると作成に時間がかかり、少し負荷が高かったです。（2週間くらいいただくと嬉しいです）ただ、アクセラレーションプログラムはこのくらいタイトだから思考が活性化されて質の高いアウトプットにつながることもありますので、あくまでも個人的な感想ですm( )m 引き続きよろしく願いいたします！

## 第3回 | 開催概要

- 第3回セミナーでは、EdTechスタートアップに対して、出口戦略を事例と共に提示するほか、今後の連携のために必要なネットワーキングの場を提供することで、EdTechスタートアップにとって、今後のIPO・M&AなどのExitやVCからの資金調達、そのために必要な事業・プロダクトの成長に資する内容とした。

Edvation Open Lab 2023  
Edtechスタートアップの出口戦略と  
事業連携戦略セミナー

参加無料

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、関係者、投資家、その他EdTechに興味のある方々

1.23 火 14:00-18:30  
会場: BASE Q / YouTube Live

第1部 14:00-16:00  
EdTechイノベーターの成長戦略について(事例紹介・基調講演)

株式会社フライング 代表取締役 中村一彰  
株式会社POPER 取締役CFO 姚志鵬  
グローバルキャピタル パートナーズ 代表パートナー 高宮 慎一

第2部 16:00-17:00  
教育分野における事業会社との連携について

TAP Next Alliance Platform  
株式会社 Benesse 株式会社ベネッセホールディングス Digital Innovation Fund  
iv asahi 株式会社テレビ朝日 ビジネスプロデュース局

参加申込はこちら

主催: 経済産業省 事務局: 株式会社 野村総合研究所

項目	内容
タイトル	Edvation Open Lab 2023 Edtechスタートアップの出口戦略と事業連携戦略セミナー
日時	2024年1月23日（火）14:00-18:30
会場	BASE Q HALL1&2 〒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ライブ配信
参加人数	対面：67名（採択イノベーター14名、採択イノベーター以外のスタートアップ：28名、大企業：16名、投資家など：4名、公的機関：2名、その他：3名）（事務局を除く） オンライン：80名（最大同時視聴者数）

## 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4時間30分にわたって実施した。
- 第1部には、Exit経験済みのEdTechスタートアップとして、株式会社ヴィリングの中村氏と株式会社POPERの姚氏、キャピタリストからみたEdTechスタートアップの資金調達・事業戦略というテーマでグロービス・キャピタル・パートナーズ株式会社の高宮氏に登壇いただいた。
- 第2部では、事業会社とEdTechスタートアップの連携事例を、東急株式会社、株式会社ベネッセホールディングス、株式会社テレビ朝日に講演いただいた。

### プログラム

	時間	プログラム	内容
1	14:00-14:05 (5分)	開会挨拶	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 五十棲 浩二氏
2	14:05-14:15 (10分)	EOLおよび 本日のイベントの説明	NRIより説明
【第1部】EdTechイノベーターの成長戦略について			
3	14:15-15:00 (45分)	【事例紹介】	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社ヴィリング 代表取締役 中村 一彰氏</li> <li>株式会社POPER 取締役CFO 姚 志鵬氏</li> </ul>
4	15:00-15:30 (30分)	【基調講演】	グロービス・キャピタル・パートナーズ株式会社 代表パートナー 高宮 慎一氏
-	15:30-16:00 (30分)	休憩	
【第2部】教育分野における事業会社との連携について			
5	16:00-17:00 (60分)	【講演】	<ul style="list-style-type: none"> <li>東急株式会社 フューチャー・デザイン・ラボ 武居 隼人氏</li> <li>株式会社ベネッセホールディングス Digital Innovation Fund 水上 宙士氏 杉田 直樹氏</li> <li>株式会社テレビ朝日 ビジネスプロデュース局ビジネス推進部 兼 コンテンツ編成局メタバース部 織田 笑里氏</li> </ul>
6	17:00-18:30 (90分)	【ネットワーキング】	登壇者及び参加者の皆様によるネットワーキング

### 登壇者 ※敬称略

第1部		株式会社ヴィリング 代表取締役	<b>中村 一彰</b>
		株式会社POPER 取締役CFO	<b>姚 志鵬</b>
		グロービス・キャピタル・ パートナーズ株式会社 代表パートナー	<b>高宮 慎一</b>
第2部		Tokyu Alliance Platform	東急株式会社 フューチャー・デザイン・ラボ
		Benesse	株式会社ベネッセホールディングス Digital Innovation Fund
		tv asahi	株式会社テレビ朝日 ビジネスプロデュース局

## 第3回 | 開催記録

- Slidoというツールを用いて参加者から質問を受けつけ、登壇者に回答いただいた。
- ネットワーキングでは、EdTechスタートアップと教育関係者の間で今後につながる交流が生まれた。

### ● 講演の主なトピック

#### 第1部 事例紹介

- 自社のビジョン・ミッション（なぜ教育分野でそのビジネスを行うのか）
- IPO・M&A・資金調達を目指した/目指している理由、現在から振り返り、当時の想定と乖離があった部分、今だからこそ考えられる選択肢

#### 第1部 基調講演

- EdTech業界の特徴
- EdTechスタートアップが描くべき事業戦略
- 出口戦略を見据えたEdTechスタートアップの連携戦略

#### 第2部

- 自社の教育分野での取組や方針の紹介
- （ある場合）連携事例の簡単な紹介
- 今後の教育分野での連携方針（ニーズ）  
連携にあたりEdTechスタートアップに期待すること

### ● 講演に対して寄せられた主な質問

- IPOやM&Aのプロセスや意思決定の方法
- EdTechスタートアップと大企業の具体的な連携方法



## 第3回 | アンケート 回答状況

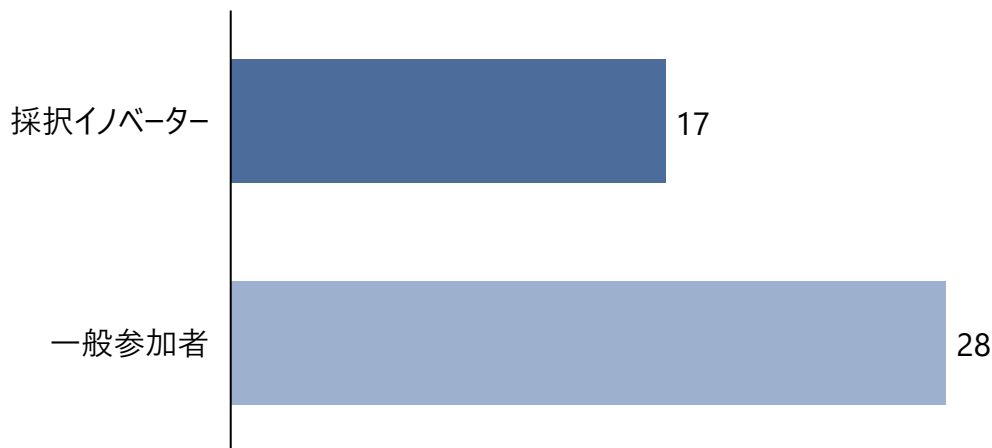
### ■ 回答対象

- イベント参加者45名、回答者の内訳は以下の通り。

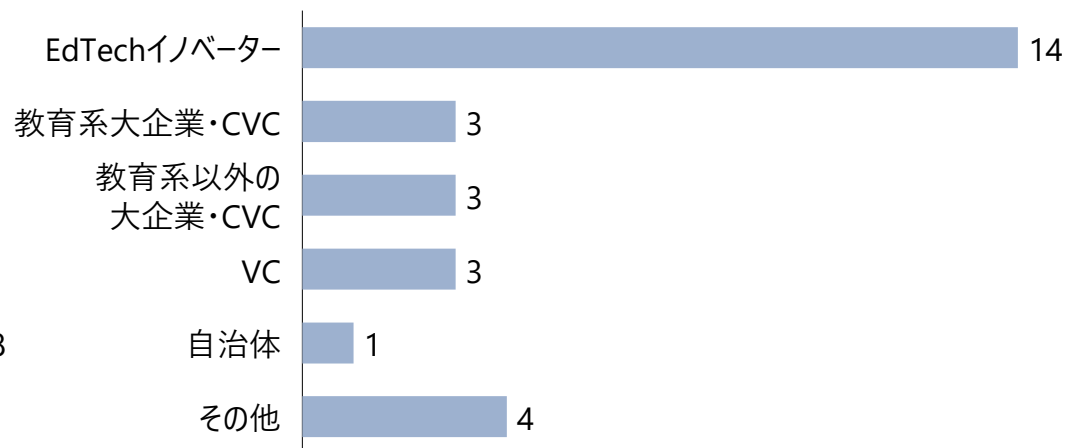
### ■ 回答期間

- 2024年1月23日（セミナー終了後）～2024年2月8日

第3回セミナー アンケート回答者の属性（人）（n=45）



第3回セミナー 一般参加者の属性（人）（n=28）



【「その他」の内容】  
・公立中学校2名、教育系出版社2名

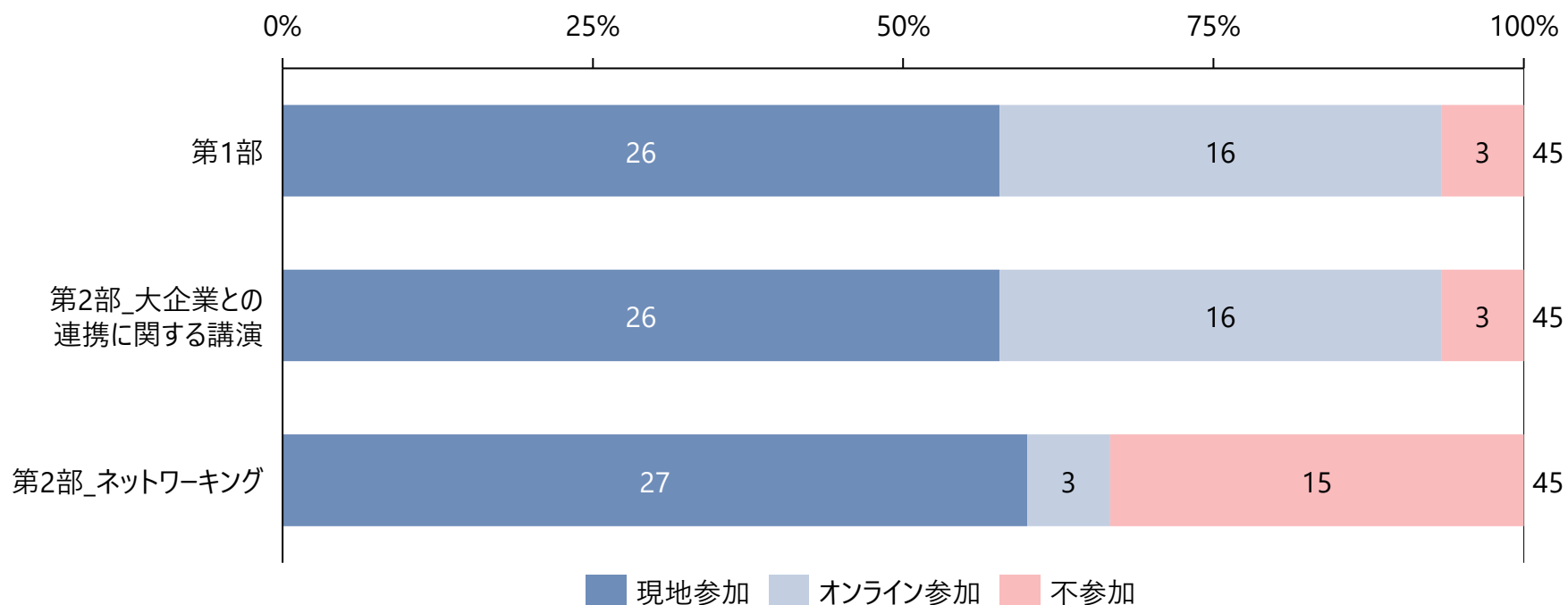


## 第3回 | アンケート 参加状況・形式

- すべてのコンテンツにおいて、回答者の半数以上が現地で参加した。
- 第1部、第2部の大企業との連携に関する講演には、9割以上の回答者が参加した。

### 第3回セミナー 回答者の参加状況・形式（人）（n=45）

【設問】今回のセミナーのどのパートに参加されましたか、また参加方法はどのような形でしたか。

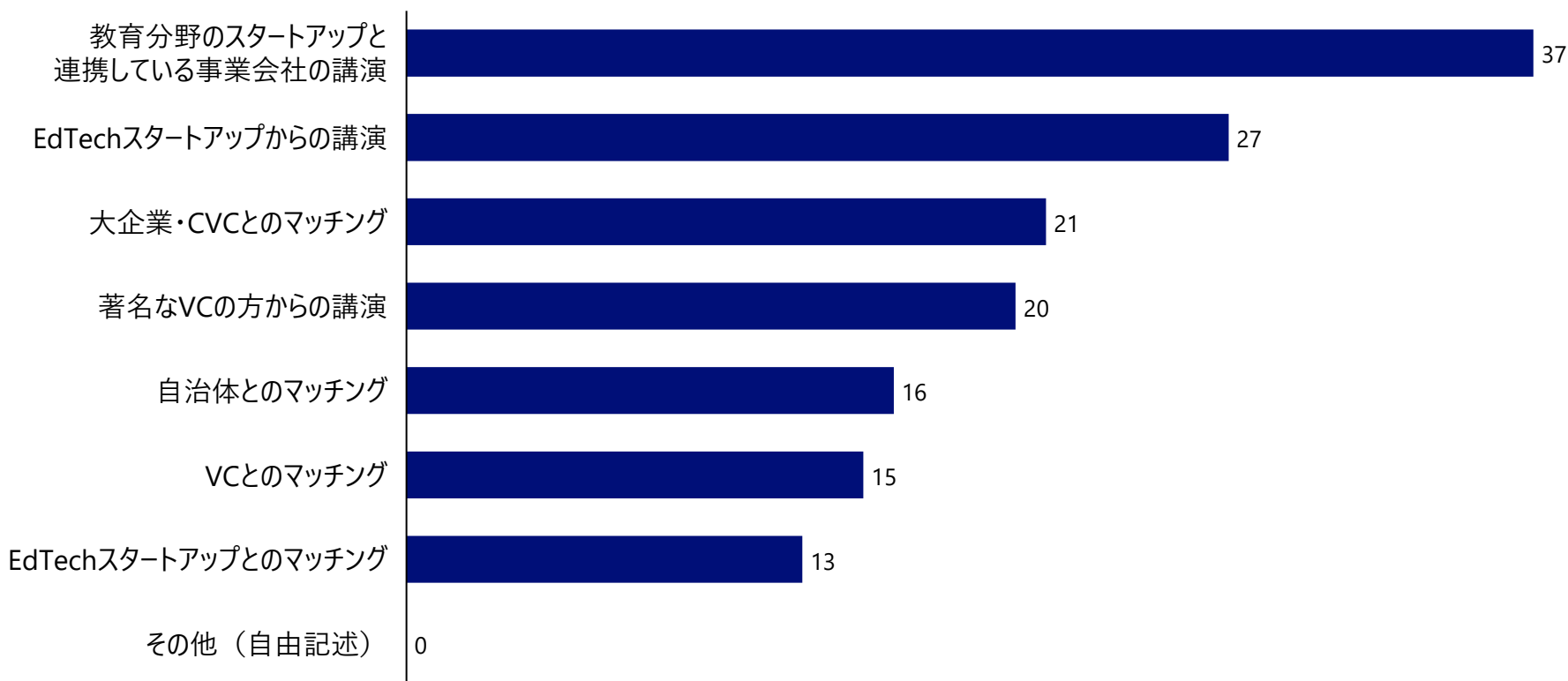


## 第3回 | アンケート 参加目的

- 講演を目的として参加した回答者が多かった。参加者とのマッチングを目的に参加した回答者は全体の半数にとどまった。
- 回答者の8割以上は教育分野のスタートアップと連携している事業会社の講演に期待して参加していた。

### 第3回セミナー 参加目的（人）（n=45）

【設問】今回のセミナーにどのようなことを期待して参加されましたか。（複数回答可）

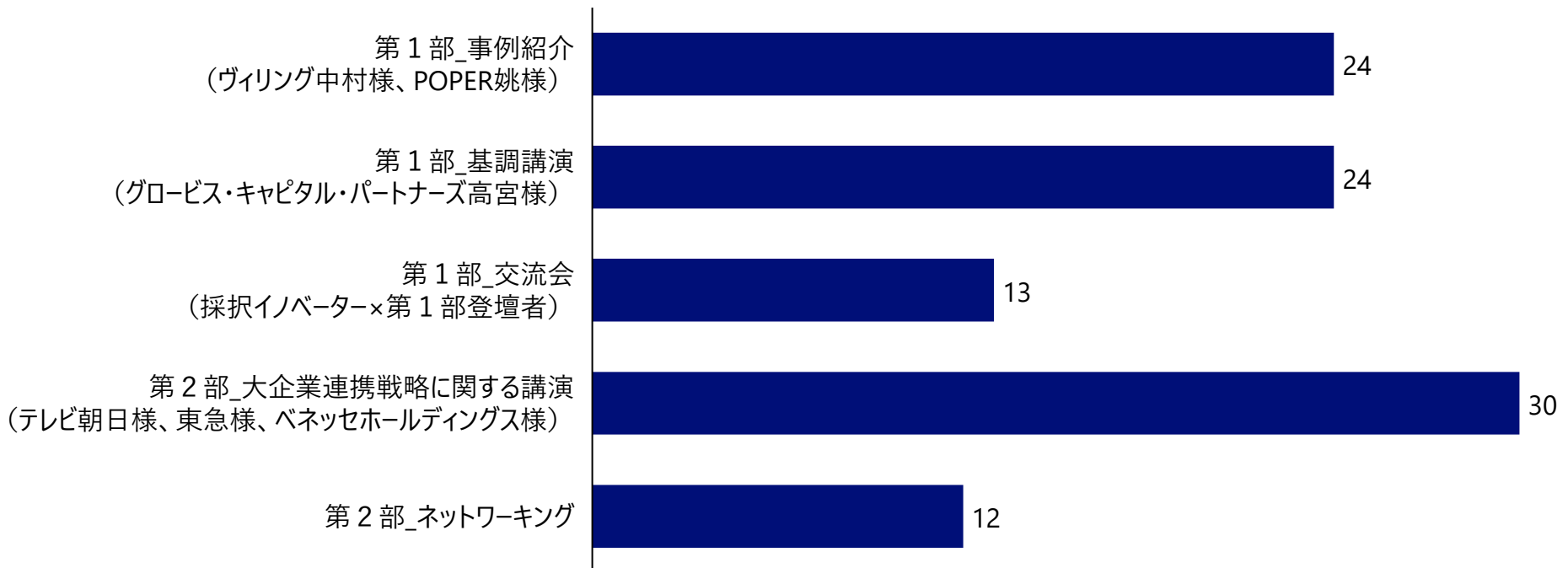


## 第3回 | アンケート 満足度が高かったプログラム

- 第2部の大企業連携戦略に関する講演は約7割の回答者にとって満足度が高かった。
- ネットワーキングに比して、講演に高い満足度を感じた回答者が多かった。

### 第3回セミナー 満足度が高かったプログラム（人）（n=45）

【設問】下記プログラムの中で満足度が高かったプログラムを選択してください。（複数回答可）



## 第3回 | アンケート 第1部 満足度が高かった理由

- 事例紹介では、資金調達やExitなどの重要な意思決定について具体的に話を聞けたため、満足度が高いと感じた回答者が多かった。
- 基調講演では、EdTechスタートアップに対するポジティブな発言が印象に残ったという声も多かった。

### 第3回セミナー 第1部 満足度が高かった理由

【設問】満足度が高かった理由やコメントがありましたらご記入ください。（自由記述）

#### 第1部\_事例紹介 (ヴィリング中村様、 POPER姚様)

- 当方もM&Aを将来の選択肢に入れており大変参考になりました。ありがとうございました！
- 実務のリアルなご経験に基づく内容で、お聞きできる機会は多くないので貴重なセミナーと感じました。
- リアルなお話が伺えて良かったです
- ヴィリング中村様にはオフィスアワーで1時間お話をお聞きする機会がありましたので、その時には細部のお話を中心にお聞きしましたが、本日は大局についてお聞きできましたので改めて勉強になりました。POPER姚様には、第1部のお話を踏まえて第1部交流会でも、資本政策についてのお話をさらに詳しくお聞きでき、我々の事業に対するアドバイスもいただきました。交流会とセットで大変貴重な機会をいただきました。
- 資金調達やMA等実感のあり具体的なお話が伺えたこと。
- 教育ベンチャーにおける事業成長過程を、ビジョン、パッションではなく、お金の面からも具体的に伺えたこと。
- 調達やExitに関してリアルな話を聞けたのは貴重でした。
- どのように事業を成長させたのかかえってよかったです。
- ヴィリングさまのビジネスはとても共感しており、2017年ごろから注目をしていました。どんどん企業が大きくなっていくさまを目の当たりにしていたので、どうやって成長したかのお話が聞けてとても有意義でした。
- スタートアップの方々はどういう背景・考えでexitしたのか、生の声を聴けて勉強になった

#### 第1部\_基調講演 (グロービス・キャピタル・ パートナーズ高宮様)

- 普段あまり聞かない視点を聞けたため
- 我々を鼓舞し、励ましてくださるポジティブなお言葉が聞けたこと、VCとの関係構築についてのアドバイスが印象的でした。
- EdTechどうこうより、収益性と成長性のあるビジネスであれば、業界関係なく出資されやすい、と刺されました。
- VC視点からのEdtech評価が参考となった
- Edtechのスタートアップがどのようにスケールできるか、ヒントを教えてくださいました！ありがとうございます。
- チャンスはまだある。これは大変希望になりました。これからこそがチャンスと言い聞かせて頑張っていきたいと思います。

#### 第1部\_交流会 (採択イノベーター×第1 部登壇者)

- セミナーでのお話で深掘りしてお聞きしたいことをお話できた。特にPOPER様とメンバー構成等のお話ができただけは学びになった。
- 投資家から見たEdTech業界の印象を知ることができました。
- ステージも近く、とても参考になりました。

## 第3回 | アンケート 第2部 満足度が高かった理由

- 講演では、大企業がEdTechスタートアップとの連携を検討する際に、何を重視するかを学べたことが高い満足度の理由として複数挙げられた。
- ネットワーキングで新たな接点が生まれたことに対して、満足に感じている回答があった。

### 第3回セミナー 第2部 満足度が高かった理由

【設問】満足度が高かった理由やコメントがありましたらご記入ください。（自由記述）

第2部\_大企業連携戦略に関する講演  
(テレビ朝日様、東急様、ベネッセホールディングス様)

- 各社各様の連携のプロセスについてもうかがい大変参考になりました。
- テレビ局さん、デベロッパーさんなど、このような機会がないと協業検討先として上がってこない業種なので、視点が広がりました！
- 実際に連携されているお話を聞くことができ、今後自分たちが提案する際に考えなくてはならない観点など学ぶことが出来た。
- 企業さんの本音を知ることができるご講演で、ベンチャーに対して何を期待しているか知ることができありがたかったです。
- どのようなコラボレーションを期待されているのか理解できました！ありがとうございます。
- 大企業の連携方針や取り組みは基本的に個社のHPなどを見にいかないと知れないため、プレゼン形式で知ることができてよかった
- 連携事例が気になっていたもので、知ることができて良かったです！
- 企業シナジーを検討出来た

第2部\_ネットワーキング

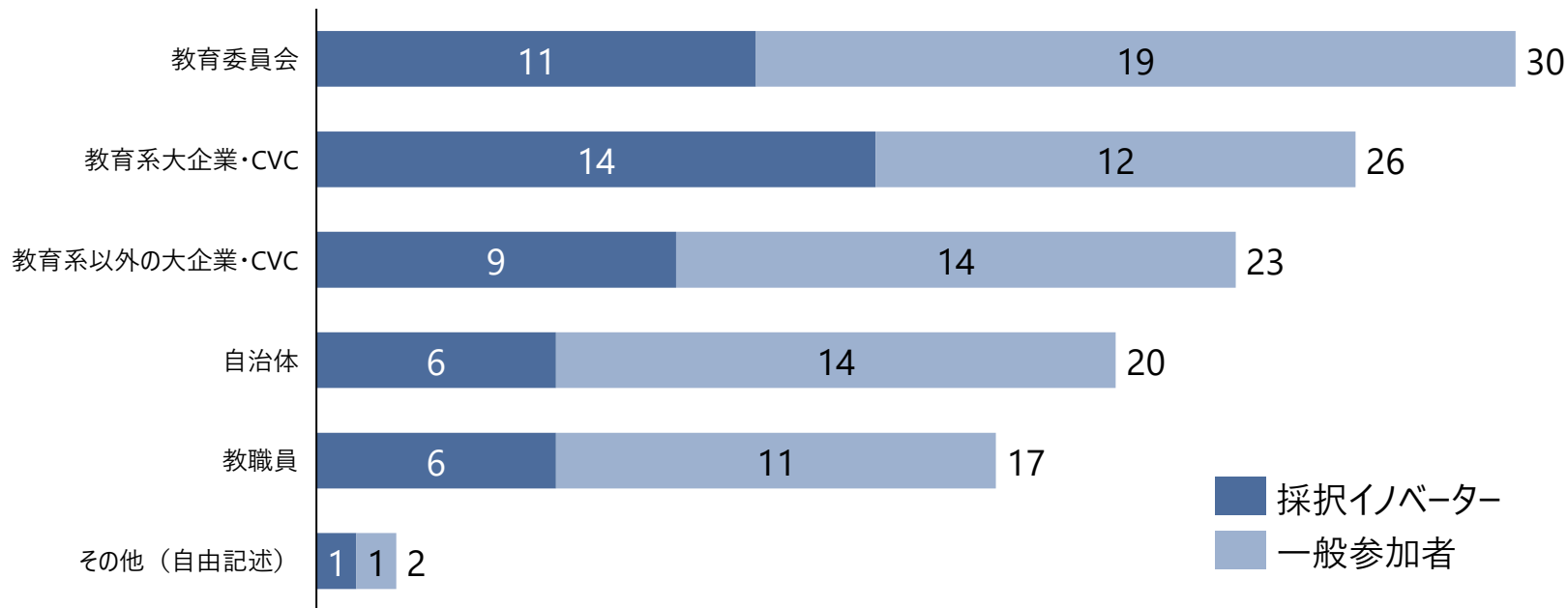
- 時間がたっぷりあってよかったです
- 事務局の方々の行き届いた配慮のお陰様で、有意義な繋がりができました。
- CVCとの接点が生まれた

## 第3回 | アンケート 今後のネットワーキング希望対象

- EdTechスタートアップの顧客対象であり、本イベントでは参加者が少なかった教育委員会とのネットワーキングを期待する声が多かった。
- 採択イノベーターは、教育系大企業・CVCとのネットワーキングを希望する事業者が多く、事業連携等のニーズがあると想定される。

第3回セミナー ネットワーキングしたい対象（人）（採択イノベーター：n=17、一般参加者：n=28）

【設問】今後ネットワーキングしたい対象についてお聞かせください。（複数回答可）



【「その他」の内容】

- ・ 医療系大学（採択イノベーター）
- ・ スタートアップ（一般参加者）

## 第3回 | アンケート 今後のセミナーに関する意見・要望

- 採択イノベーターからは、企業からカーブアウト・スピナウトした事例の紹介を求める声が複数あった。
- 一般参加者からは、事業立ち上げ期のCEOの動きやサービスの実績がない時期のニーズ実証テスト先の発掘など、シード・アーリー期に関連するテーマを求める声が上がった。

### 第3回セミナー 今後のセミナーに関する意見・要望

【設問】今後のセミナーテーマに関してご意見やご要望がございましたら、自由にご記載ください。

	採択イノベーター	一般参加者
感想	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大変参考になりました。同様の機会があればぜひまた参加させていただきます。</li> <li>・中村社長の投稿で興味を持ち、参加しましたが、普段聞けないお話ばかりでとても興味深かったです。</li> <li>・きょうは大変貴重な機会をありがとうございました。当方、ロボットプログラミング教室事業をしておりますが、今後どのようにしたらよいかまよっておりましたので、ヒントをえられた気がいたします。</li> </ul>
今後のセミナーに関するご要望	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セミナーテーマにはなりにくいと思いますが スピノフ、スピナウトの経験者のお話を伺ってみたいです。</li> <li>・ITツールを活用している先進的な学校の先生に登壇をしてもらいたいです。</li> <li>・事業会社との連携について、事業会社からだけではなく、スタートアップ側からの観点（何がきっかけで関係ができ、どのように協業や資本業務提携につながったのか等）を知りたい</li> <li>・登壇者の方たちへの質問タイムがもう少し取れると深掘りした質問ができて、よりよかったですかもしれません。</li> <li>・オフィスアワーの時にもお伝えさせていただきましたが、企業内の一事業からカーブアウトした事例を扱っていただけましたら大変有り難いです。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プロダクトやサービスの実績がないアーリー期のニーズ実証テスト先の発掘について、経験談をお聞きしたいです。</li> <li>・事業立ち上げ期のCEOの動きについて詳しく知りたいです。</li> </ul>

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果よりNRI作成

※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が、一部は表記の統一・誤字等の修正をした。また、複数の類似した回答や題意を満たさない回答は一部削除した。

## ピッチイベント | 開催概要

- ピッチイベントでは、採択イノベーター13社によるピッチを行った。
- また各ピッチへに対するコメンテーターによるコメントや一般参加者によるマッチング希望の回収、ミートアップイベントを通じて、今後採択イノベーターが事業展開や資金調達を見据えて交流する機会を創出した。

**Edvation Open Lab 2023**  
**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**

2.21 水 14:00-18:00  
 会場：BASE Q / YouTube Live

参加費はコチラ

**参加無料**

**イベント説明**  
 本事業の採択イノベーター13社による、自社事業紹介のピッチを行います。参加者の皆様と、採択イノベーターとの、サービス導入・投資・事業提携等に期待できるマッチングをサポートします！

**コメンテーター**

<b>山本 崇雄</b> 株式会社イノビ 社長 投資家・起業家支援 投資家	<b>野部 智也</b> 株式会社イノビ 社長 投資家・起業家支援 投資家	<b>藤原 正樹</b> 株式会社プロダクション・デザインズ 代表取締役	<b>永上 智士</b> 株式会社イノビ・パートナーズ Digital Innovation Partners 代表取締役
<b>藤原 浩司</b> 一般社団法人うすはなろ 代表理事 一般社団法人イノベーターズ 代表理事	<b>森本 淳史</b> 株式会社イノベーターズ 代表取締役	<b>内山 勝天</b> Edvation Open Lab 代表取締役	<b>水野 雅博</b> 株式会社イノベーターズ 代表取締役
<b>深村 勇生</b> 株式会社ハグナル 代表取締役	<b>米田 謙三</b> 株式会社イノベーターズ 代表取締役	<b>松平 達一</b> Z Venture Capital株式会社 代表取締役	<b>高池 保史</b> 株式会社イノベーターズ 代表取締役
<b>黒田 佳奈</b> 株式会社イノベーターズ 代表取締役	<b>日野 公三</b> 株式会社イノベーターズ 代表取締役	<b>寺田 智大</b> 株式会社イノベーターズ 代表取締役	<b>岡崎 祐樹</b> 株式会社イノベーターズ 代表取締役

主催：Edvation 事務局：株式会社 野村総合研究所

項目	内容
タイトル	Edvation Open Lab 2023 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	2024年2月21日（水）14:00-18:00
会場	BASE Q HALL1&2 〒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ライブ配信
参加人数	対面：59名（事務局を除く） オンライン：84名（最大同時視聴者数）



## ピッチイベント | 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時間にわたって実施した。
- 計19名（うち今年度のメンター5名）の幅広い属性のコメンテーター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、兵庫教育大学の細田氏、デジタルハリウッド大学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	14:00-14:05 (5分)	開会挨拶	開会挨拶 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 五十棲 浩二氏
2	14:05-14:15 (10分)	プログラム説明・ ピッチイベントの進め方	NRIより説明
3	14:15-15:25 (70分)	前半ピッチ	本事業の採択イノベーター7社による ピッチ
-	15:25-15:35 (10分)	休憩	-
4	15:35-16:35 (60分)	後半ピッチ	本事業の採択イノベーター6社による ピッチ
5	16:35-16:45 (10分)	総評	総評 ・ 兵庫教育大学 客員教授 細田 眞由美氏 ・ デジタルハリウッド大学 教授/学長補佐 佐藤 昌宏氏
6	16:45-16:50 (5分)	閉会挨拶	閉会挨拶 デジタルハリウッド大学 教授/学長補佐 佐藤 昌宏氏
-	16:50-17:00 (10分)	休憩	-
7	17:00-18:00 (60分)	(会場参加の方のみ) ミートアップイベント	自由歓談

### コメンテーター ※敬称略、★：今年度のメンター

- **公教育（3名）**
  - 一般社団法人とえはたえ 代表理事  
（元横浜市立中学校 校長） 齋藤 浩司（★）
  - 合同会社未来教育デザイン 代表社員  
文部科学省 学校DX戦略アドバイザー 平井 聡一郎
  - 兵庫教育大学 客員教授 細田 眞由美（★）
- **私教育（3名）**
  - 明蓬館高等学校 理事長兼校長  
アットマーク国際高等学校 理事長 日野 公三
  - 横浜創英中学・高等学校 校長補佐 山本 崇雄
  - 早稲田摂陵高等学校 Wコース長 米田 謙三
- **学習塾（2名）**
  - 株式会社プログラミング総合研究所 代表取締役 飯坂 正樹
  - 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（★）
- **保育（1名）**
  - 株式会社ハグカム 代表取締役 道村 弥生（★）
- **VC（2名）**
  - インクルージョン・ジャパン株式会社 取締役 寺田 知太
  - Z Venture Capital株式会社 取締役パートナー 松平 浩一
- **CVC・教育系大企業（3名）**
  - 株式会社マイナビ 社長室 投資戦略推進統括部 投資推進部 阿部 裕也
  - 株式会社旺文社ベンチャーズ プリンシパル 岡崎 祐樹
  - 株式会社ベネッセホールディングス Digital Innovation Partners 副本部長 水上 宙士（★）
- **インパクト投資（1名）**
  - KIBOW社会投資ファンド プリンシパル 松井 孝憲
- **エンジェル投資家（2名）**
  - Incubation Base株式会社 代表取締役 内山 明夫
  - 株式会社セルフケアテクノロジー 代表取締役社長 宮地 俊充
- **その他金融機関（1名）**
  - 株式会社日本政策金融公庫 国民生活事業本部 創業支援部部長 森本 淳志
- **大学関係者（1名）**
  - 東京大学FoundX プログラムマネジャー 富田 佳奈

## ピッチイベント | 開催記録

- 参加者およびコメンテーターには、アンケートフォームを用いて各イノベーターのピッチに対するマッチング希望を募った。
- マッチング希望回収結果は以下に示す通りとなった。

イノベーターへのマッチング希望集計結果（回答件数）

	RIGHT HAND	Polyfit	ポプラ社	ベータ研究所	Edd	みんがく	With The World	SPICY	H&Eテクノロジー	ミントフラッグ	エディアンド	TANZAM	オーナー
サービスを導入するために話をしたい	1	—	1	1	3	1	—	1	1	—	—	1	—
資金調達支援の検討のために話をしたい	4	5	4	4	5	2	5	5	2	5	5	7	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	—
教育理論や公教育等、特有の制度や考え方に関する助言をしたい	4	4	6	2	1	1	—	1	3	2	1	1	1
事業提携・連携のために話をしたい	2	5	10	4	6	5	7	3	2	5	2	7	8
取材のために話がしたい	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
イノベーター仲間として交流したい	—	—	3	—	2	—	1	1	1	1	—	2	1
その他	5	5	5	5	5	5	4	5	4	6	6	7	6

（出所）セミナー参加者およびコメンテーターへのマッチング希望アンケート結果をもとにNRI作成

## ピッチイベント | アンケート 回答状況

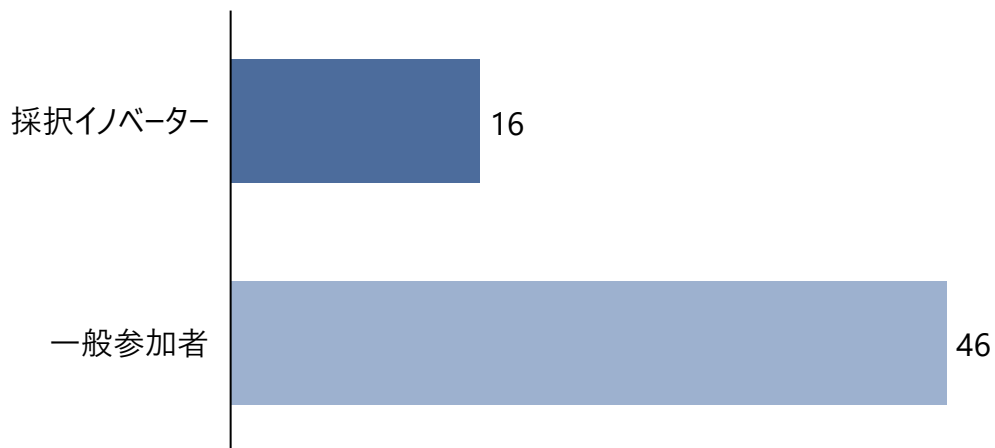
### ■ 回答対象

- イベント参加者62名、回答者の内訳は以下の通り。

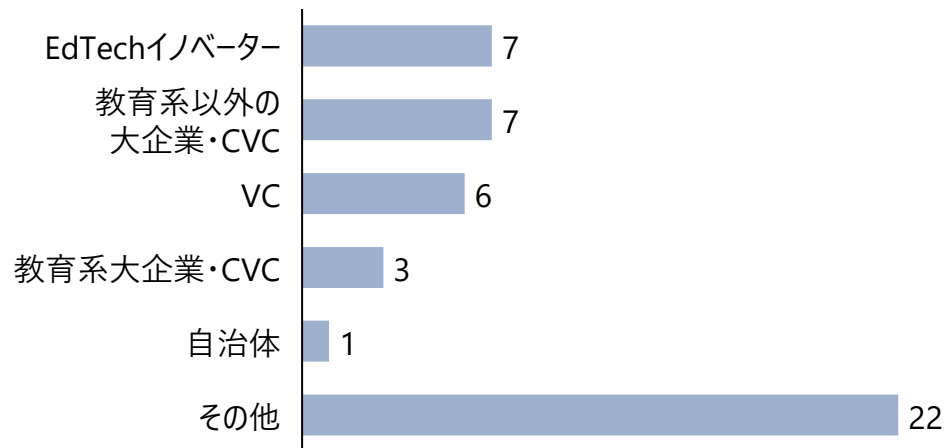
### ■ 回答期間

- 2024年2月21日（セミナー終了後）～2024年3月7日

ピッチイベント アンケート回答者の属性（人）（n=62）



ピッチイベント 一般参加者の属性（人）（n=46）



#### 【「その他」の内容】

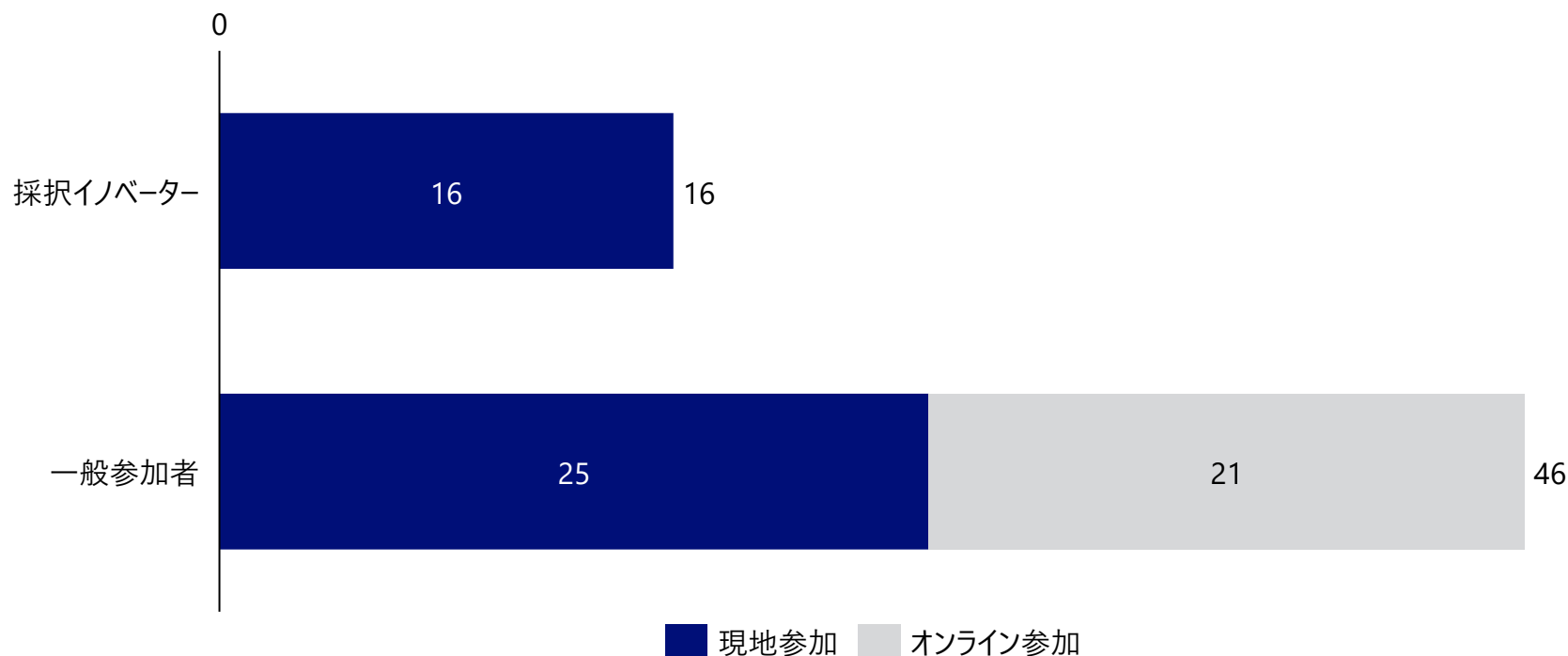
- ・教員、学校関係者（7名）
- ・学習塾、教育系事業会社（6名）
- など

## ピッチイベント | アンケート 参加形式

- 採択イノベーターには事前に原則現地参加を伝えていたため、全社現地参加となった。
- 一般参加者においても、回答者の半数以上は現地で参加した。

ピッチイベント 参加形式（人）（n=62）

【設問】今回のピッチイベントの参加方法はどのような形でしたでしょうか。

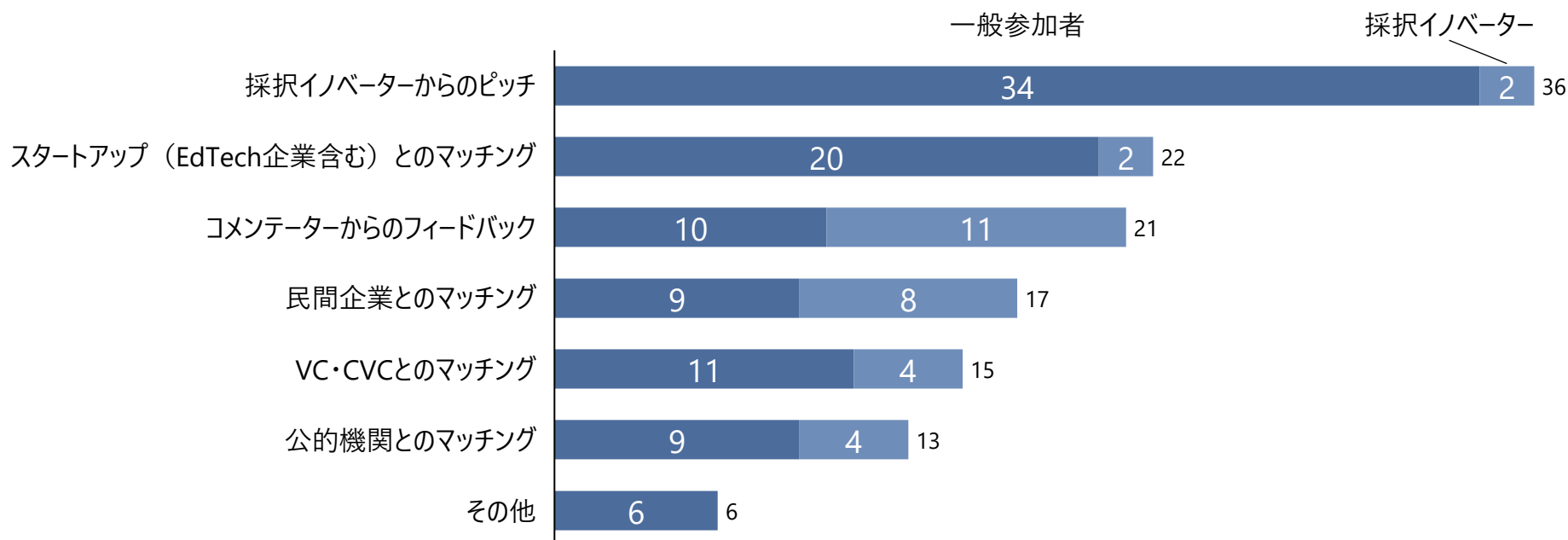


## ピッチイベント | アンケート 参加目的

- 採択イノベーターからのピッチを目的とした参加者は、一般参加者の回答者の半数以上で最も多かった。
- マッチングを目的とした参加者も多く、希望マッチング先はスタートアップ、民間企業、VCなど様々であった。

ピッチイベント 参加目的（人）（n=62）

【設問】今回のピッチイベントにどのようなことを期待して参加されましたか。（複数回答可）



【「その他」の内容】

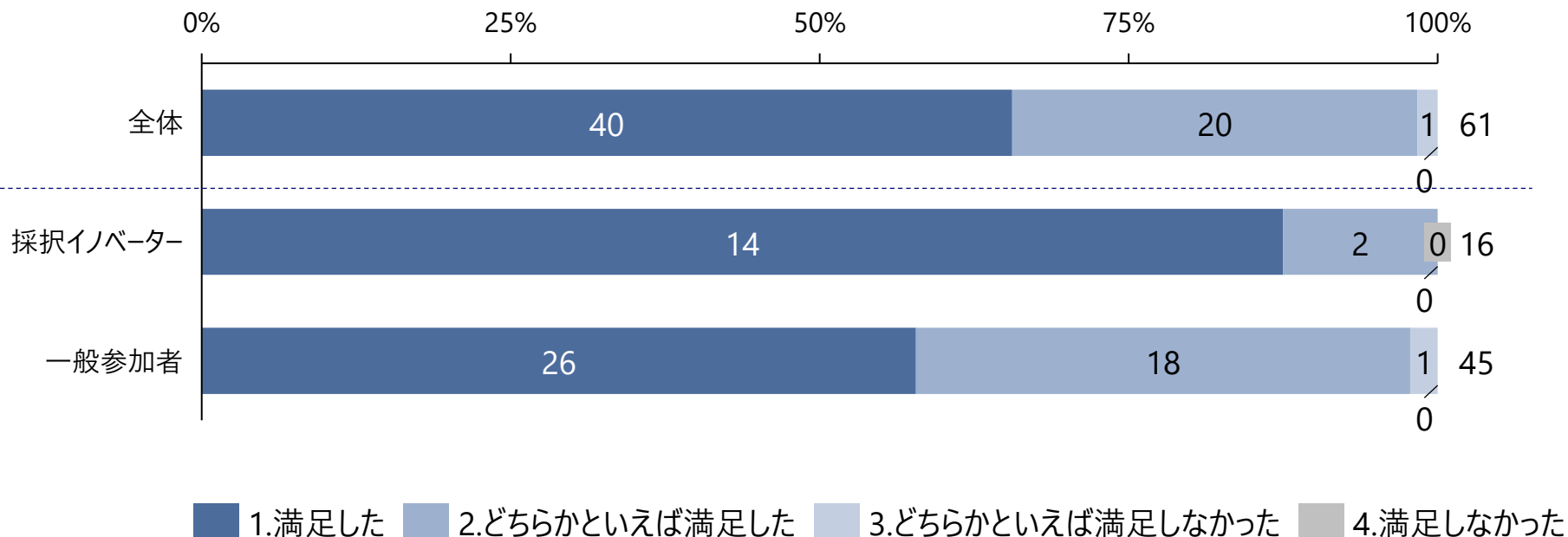
- ・ 最先端の情報収集
- ・ VC、CVCの方々の目線や視点を伺ってみたかったなど

## ピッチイベント | アンケート 採択イノベーターによるピッチの満足度

- 採択イノベーターは全員、一般参加者は1名を除いて、「満足した」「どちらかといえば満足した」と回答した。

ピッチイベント 採択イノベーターによるピッチ 満足度（人）（n=61\*）

【設問】今回のピッチイベントについて各プログラムの満足度を教えてください。（採択イノベーターによるピッチ）



\*「参加していない」と回答した1名を除き集計を実施

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果よりNRI作成

## ピッチイベント | アンケート 採択イノベーターによるピッチの満足度（満足度の理由）

- 採択イノベーターの取り組みやピッチに対して、数多くのポジティブな意見が寄せられた。
- ピッチ時間の短さをネガティブにとらえた旨の意見も複数あった。

### ピッチイベント 採択イノベーターによるピッチ 満足度の理由

【設問】回答いただいた満足度の理由をご記入ください。

	採択イノベーター	一般参加者
ポジティブな理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 新しいサービスとその計画を広く学べました。</li> <li>• 今回のピッチを機に、ピッチ資料をブラッシュアップすることができました</li> <li>• 12月のピッチ実践会での発表から、アピールポイントや今後のビジネスの発展についてなどの内容を大幅にブラッシュアップされている方もいらっしゃって（我々もこの3ヶ月で本当に沢山のことを学ばせていただきましたので）、この3ヶ月の皆様のお取り組みの軌跡がうかがえて、感銘を受けました。</li> <li>• みなさんのピッチを拝見できたため。</li> <li>• 今回のピッチを機に、ピッチ資料をブラッシュアップすることができました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>非常に洗練されたプレゼンが多かった</b></li> <li>• 民間のセクターで教育の質を向上させていこうという方々の取り組みを見ることが出来たから。</li> <li>• 最近のEdTechスタートアップの取り組みがよく分かったため。</li> <li>• 進行が非常にスムーズで参加時のストレスがありませんでした。</li> <li>• <b>登壇スタートアップが魅力的だったことはもちろん、ピッチやコメントの時間がちょうどよかった点が素晴らしかったです。</b></li> </ul>
ネガティブな理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>面白かったが時間が短かった</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 想定していたよりア－リーステージだった</li> <li>• <b>イノベーターのピッチ時間が短すぎ、詳細が把握しきれずもったいないと感じた</b></li> <li>• コメンテーター間の連絡先や金融機関のリストなど開催者には用意してもらいたかった。</li> </ul>

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果よりNRI作成

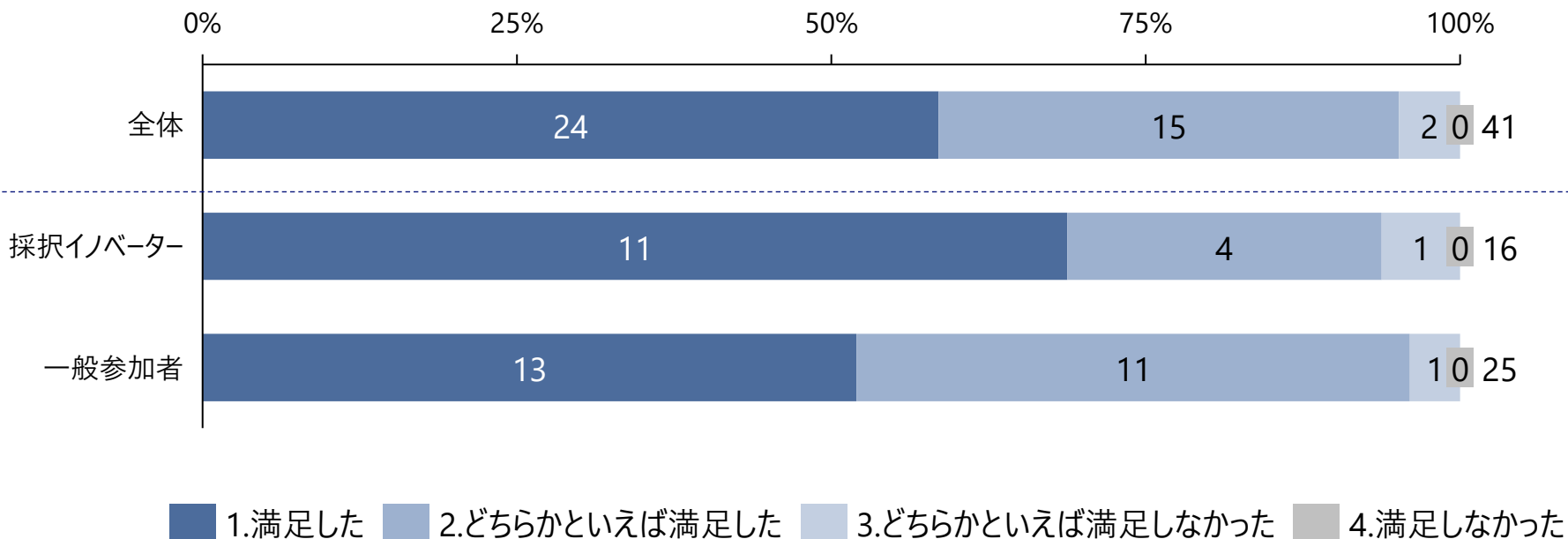
※問に対応していない回答や、内容が重複している回答は削除・一部省略した。なお、表記の統一・誤字等の修正をした。

## 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 ピッチイベント | アンケート ミートアップの満足度

- 採択イノベーター、一般参加者ともに1名を除いて「満足した」「どちらかといえば満足した」と回答した。

ピッチイベント ミートアップ 満足度 (n=41\*)

【設問】今回のピッチイベントについて各プログラムの満足度を教えてください。（ミートアップ）



\*「参加していない」と回答した21名を除き集計を実施

(出所) セミナー参加者へのアンケート結果よりNRI作成



## ピッチイベント | アンケート ミートアップの満足度（満足度の理由）

- VCやCVCなど普段接点を持ちにくい参加者と交流できたことで、今後の事業運営に役立ったとのポジティブな意見が寄せられた。
- 一方で、ミートアップの時間が短いというネガティブな意見もあった。

### ピッチイベント ミートアップ 満足度の理由

【設問】採択イノベーターによるピッチについて、満足度の理由をご記入ください。

	採択イノベーター	一般参加者
ポジティブな理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>• VCとの接点、大学との接点生まれた</li> <li>• ミートアップで多様な方々とのネットワークをつくることができたから</li> <li>• ミートアップで多くの感想や、ご意見、こんなことはできないかなどのご提案をいただくことができました。</li> <li>• また将来的な顧客になるかもしれない関係者の方とも繋がることができ、得ることが大きいイベントになりました。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 数名の方と直接ご挨拶させていただき輪が広がったことや、今後連携可能性を模索することができるのではないかと期待を持ってました。</li> <li>• シードやシリーズA投資を行う会社であり、その領域のスタートアップとの出会いの場となったため。</li> <li>• スタッフの方がお声がけくださり、繋がりたい方にお繋ぎ下さいました。ありがとうございます！！</li> <li>• カジュアルな場で交流がしやすかった点、参加者の属性に合う方を運営事務局から紹介していただけた点</li> <li>• 採択イノベーターはもちろん、それ以外のスタートアップの方から有益な話が聞けたほか、普段は関わりがほぼ生じないVCやCVCの方とも交流を持つことができたため。</li> </ul>
ネガティブな理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ミートアップの時間が足りませんでした。できればあと1時間くらい欲しかったです。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ミートアップ参加者のリストをいただけるとアプローチしやすかったです。</li> </ul>

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果よりNRI作成

※問に対応していない回答や、内容が重複している回答は削除・一部省略した。なお、表記の統一・誤字等の修正をした。

## ピッチイベント | アンケート 今後のセミナーに関する意見・要望

- 採択イノベーターによるピッチ、細田氏・佐藤氏の総評に対して好意的な意見が多く寄せられた。
- 一方で各採択イノベーターの資金状況やピッチのゴール感について把握したい、という要望も寄せられた。

### ピッチイベント 今後のセミナーに関する意見・要望

【設問】今後のセミナーテーマに関してご意見やご要望がございましたら、自由にご記載ください。

	採択イノベーター	一般参加者
好意的なご意見	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 佐藤先生のエールに心から感謝しました。ありがとうございます！</li> <li>• コメントが有益と感じました。</li> <li>• 今回のミートアップでは、自治体関係者の皆様、事業にシナジーを感じてくださる教育ICT業界の皆様、CVCの皆様など大変幅広く、有意義なお話をさせていただきました。ありがとうございました。</li> <li>• 運営する皆様のお力により、本イベントの価値がとても高いからこそ、多くの方々が集まっていたと感じています。ミートアップの時間でも具体的に今後繋がりたい会社様とお話できました。オンラインでのマッチングも即時に繋がれる可能性がある点もとても良いなと思いました。</li> <li>• 5分間に要点をまとめる作業で自社のプロダクトの要点を再確認出来ました</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 教育業回のコメンテーターの方々のFBが、今までにない知見であり、非常に得難く面白いものでした。</li> <li>• 年々質が上がっている。</li> <li>• 総評の細田さんのコメントがとても励まされました！アプローチしつづけます！</li> <li>• リアル参加ならではの良さを感じました。</li> <li>• 優秀な方々のアイデアと熱意を感じた。</li> <li>• これからの日本の教育を、事業展開しながらより良い方向に引っ張っていく姿勢が垣間見れて良かった。</li> <li>• 教育分野におけるピッチイベントやネットワーキングの雰囲気は、他のスタートアップイベントとまた違った雰囲気を感じた。また、実証実験に積極的に取り組む企業や、海外展開にも意欲がある企業が存外多かったことに驚いた。</li> </ul>
今後のセミナーに関するご要望	<p>—</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 演者のピッチより長時間のコメントが散見されたことは残念。</li> <li>• 採択イノベーターの配布資料の中に、希望している支援項目があると交流会で話をしやすいと感じた（資金調達、営業、協業検討、等）</li> <li>• 各イノベーターの発表は事業紹介が中心だったが、すでに事業を行っていつ方々なので、資金繰りの状況や各事業の課題などについてももう少し詳しく聞けると尚よかった。</li> <li>• ピッチの目的、ゴール感がバラバラだったので、少しゴールセットをしてもいいのではと思いました。</li> <li>• 学校現場に導入したらどうなるか、という発想でのコメントがあると、より学びにつながったと考えています。</li> </ul>

（出所）セミナー参加者へのアンケート結果よりNRI作成

※問に対応していない回答や、内容が重複している回答は削除・一部省略した。なお、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

### 教育イノベーター（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

- 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。

#### 教育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

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）
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	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ピッチ実践フィードバックセミナーおよびピッチイベントで、様々な属性のコメンテーターからのフィードバック機会を設け、ビジネスモデル等のブラッシュアップのためのアドバイスを得る機会を提供した。</li></ul>
プロダクトの 技術的ブラッシュアップ	— (セミナー以外のEOL機会にて対応)
資金調達に向けた 戦略の検討・調達の実現	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 実際にExitを経験済みの先輩起業家や、著名なベンチャーキャピタリストから講演いただき、シード・アーリー期に検討・取り組みを行うべき内容について示唆を提供した。</li><li>・ 様々な投資家（VC・CVC・インパクト投資ファンドなど）とのネットワーキング機会を提供し、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。</li></ul>
中央省庁・地方公共団体との ネットワーク拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 対面一般公開でのセミナーを2回開催し、各回でミートアップイベントを開催することで、その場に参加いただいた中央省庁・地方公共団体等との交流機会を提供した。</li></ul>
営業先の獲得	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ミートアップイベント、ピッチイベントの配信やその後のマッチングの補助を通じて、サービス導入先候補となる教育関係者等との交流機会を提供した。</li></ul>
協業先となる企業の紹介	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ミートアップイベント、ピッチイベントの配信やその後のマッチングの補助を通じて、協業先候補となる事業会社等との交流機会を提供した。</li><li>・ 「大企業との事業連携」をテーマに講演を設計し、他企業との協業という選択肢を示した。</li></ul>
その他 (採択イノベーター同士の交流)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ セミナー全回にて採択イノベーターはオフライン参加を基本的に必須とし、教育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。</li></ul>
その他 (ピッチの訓練)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ピッチ実践フィードバックセミナーおよびピッチイベントでは、各コメンテーターから全採択イノベーターへのフィードバックの記入を依頼し、様々な属性のコメンテーターから多角的なピッチへのフィードバックを得ることで、よりピッチスキルの向上に繋がるアドバイスを得る機会を提供した。</li></ul>

## 教育イノベーター（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

- EdTechスタートアップが「**勝ち筋がある事業戦略・資本政策を検討できていない**」という課題がある中で、今年度は、「EdTechスタートアップの事業成長に必要な要素」についてフォーカスしたセミナー設計を実施し、登壇者によるコメントやセミナー運営を通じ、下記のような課題があると整理した。

（セミナー+ミートアップイベントにおいて寄せられた）「EdTechスタートアップの事業成長における課題」

事業戦略・資本政策の参考になる先輩起業家とのネットワークがない

- スタートアップ経営者は、事業戦略・資本政策などについて、中立的な立場から経験をもとにアドバイスを得られる先輩起業家を、ネットワーキングをする中で自力で見つけアクセスしていくのが一般的である。
- 一方、**教育業界では、Exitなど、いわゆる「スタートアップ的な成功」をした事例が国内ではまだ少なく、先輩起業家の数が少ないことに加えて、そういった先輩起業家がプレイアップされておらず、EdTechスタートアップから自発的にアクセスすることが難しい状況にある。**
- EdTechをテーマにしたスタートアップ関連のイベントも少なく、先輩起業家と**ネットワーキングできる機会も少ない。**
- また、教育業界でのビジネスの特性上、地域に密着したビジネスを展開している場合、**EdTechスタートアップの経営者も地方にすることが多く、ヒト・モノ・カネ・情報が東京に集積する中で、先輩起業家とネットワークできるコミュニティにアクセスしにくい。**

教育/EdTech業界の特徴を乗り越えることができるビジネスモデルの構築ができていない

- 教育業界は、収益性・成長性を確保することが難しいと一般的に言われており、資本家の中でもそのような認識が前提となっていることが多い。
- そういった業界の特徴を乗り越えて成長できるビジネスモデルを、EdTechスタートアップは構築する必要がある。
- 加えて、教育業界についてそういった認識を持っている資本家に対し、**EdTechスタートアップによる自社の成長性を理解してもらうためのコミュニケーションが不足**しており、投資家からの資金流入も進んでいない。

自社の成長に資する事業会社との事業連携ができていない

- 教育業界は上段のような市場の特徴がある中で、既存の教育系の事業会社や、教育事業に関心がある事業会社と事業連携を行い、自社のビジネスを成長させていくことが一つの有効な手段である。
- 一方で、EdTechスタートアップと事業会社の連携事例では、**事業会社が実施したい内容にEdTechスタートアップが寄り添う内容での取組が多く、EdTechスタートアップ自身が自社のビジネスを成長させるために事業会社との事業連携を戦略的に活用することができていない。**