

第22回『ベンチャー・カップCHIBA』【ビジネスプラン部門】 応募申込書

応募要領を遵守し、以下のとおり、申し込みいたします。

1 応募者概要

記載日 2023 年 8 月 16 日

(フリガナ)	カブシキガイシャイツモ	(フリガナ)	ゴトウ ダイスケ
会社名・ 学校名等※	株式会社 itsumo	応募者氏名 ※法人(グループ)の場合 は代表者役職・氏名	代表取締役 後藤 大介 ⑤
応募者区分：(いずれかに○) 個人 ・ 法人 ・ グループ			応募者年齢：50 歳
法人所在地※： 〒261-0023 千葉県千葉市美浜区中瀬 1-3 幕張テクノガーデン CB 棟 3 階 MBP			
電話番号：043-235-7073 (代)		FAX：043-235-7078	
E-mail：daisuke@itsumo.tech		URL： https://www.itsumo.tech/	
資本金※：5,000 千円		従業員数※：6 人 (うちパート：5 人)	
創業※：2020 年 3 月		法人設立※：2021 年 5 月	
現在の事業内容※ (概ね 60 字) 問いから始まる対話に誰もが参加でき、よりよい学び手になっていける 教育向けクラウドサービス「イツモココデ」の開発・提供			
<p>だれかと？を話す。 ただそれだけのことで、 勉強の景色が変わります。</p> <p>勉強のつまづきが減っていきます。</p> <p>https://www.itsumokokode.com/</p>			

2 ビジネスプランについて

(1) ビジネスプラン名（概ね 40 字）

対話と助け合いを小中学生の日常にする教育向けクラウドサービス「イツモココデ」

(2) ビジネスプランの概要

*実現しようとする製品、サービス等の内容（概ね 500 字）

「誰に対して」、「どのようなサービス・製品を」、「どのように」提供するのかを明確に記載してください。

イツモココデは、さまざまな学年の小中学生が日々の勉強をめぐって他者と対話できるオンライン空間です。

対話は、誰かの問いを起点として、一対一の形式で展開します。利用者は、“問う人”と“回答する人”という二つの立場で参加します。“問う人”としては、自分なりの疑問点や問題意識について何でも、何回でも投稿できます。“回答する人”としては、投稿された質問のリストを閲覧し、取り組むものを選び、回答を作成します。利用は匿名で行い、対話内容は二人だけが閲覧できます（両者が合意すると公開）。こうすることで、自分の考えを表出しやすく、かつ、ほかの誰かを助けやすくしています。

イツモココデのテーマは“成長”です。対話を通じて得られる経験値により、各利用者のシンボル（28 の動植物から選択）が育ちます。主にシンボルからモチーフを得た「今日のクイズ」とともに、日常的な参加を促します。

イツモココデは、学校等での学習活動を補完し、その成果を充実させていくツールです。週に二回以上、10～20 分ほどの利用がお奨めです。

学校等が生徒のために利用するスクール版と、各世帯がお子さまのために利用するオープン版の 2 つを提供しています。

*この事業が必要とされる社会的背景

この事業を取り巻く環境（社会、経済、顧客ニーズ等）やこの事業で解決される社会的課題又は地域課題をどのように捉え、どのように対応していくのか」という観点から記載してください。

イツモココデは、次のような社会的課題をよい方向へと導くことを目指して設計されているサービスです。

○質問をためらうことによる学習機会の逸失

質問をすることで学びが確かになったり深まったりすることに異論はほぼありませんが、学校や塾で質問を十分できずに学ぶ機会を逃しがちな小中学生は少なくないようです。質問ができれば、完全な回答を得られなくても、より自信をもって前へ進めます。「誰もが質問を自由にできる場所は、どうすれば生まれるのか」が、イツモココデが立脚する問いです。

○学習の成果を他者に伝える機会の不足

これまで、小中学生が学習の成果を披露する機会は、圧倒的にテストが中心でした。理解

した内容を自分の言葉で他者に伝える（教える）ことの学習効果の大きさはかねて知られるところですが、そうした場面は限られていました。イツモココデは、質問への回答を通じて誰かを助けながら、自らの学びをより確かにできる環境を、小中学生のために創出します。幅広い学年の学び手が同じ空間に入ること、主に年上から年下の“支援のカスケード”が生まれやすくなります。

○「主体的・対話的で深い学び」の模索

平成 29・30・31 年改訂学習指導要領は、「主体的・対話的で深い学び」の視点からの授業改善を求めています。その具体的実践は容易ではなく、各現場は模索を続けています。イツモココデは、自らの意思で、対話を重ねながら、より深く学ぶことを小中学生に促し、文部科学省が描くこれからの教育の姿を実践しやすくします。教員の皆様には、生徒同士の本音に近いやり取りのデータを適宜参照し、授業計画やフォローにお役立ていただけます。

○教員への過負荷と教員志望者の減少

小中学校の教員の方々への業務負荷の重さは深刻であり、学生の間で教員志望者が減る（今後の教員不足が憂慮される）一因にもなっています。さまざまな改善策が検討されてきていますが、私共はイツモココデを通じて、“勉強の？は、まず生徒同士で検討し、それでも残った課題を先生と共有して解決していく”という新たなアプローチを提案します。なお、ここでの“生徒”は、これまで特別支援学級で学んできている子どもたちも含まれます。

○教育における格差と社会的分断の進行

日本では、教育をめぐる機会の不均衡が深刻化しており、そのことが社会的分断を助長しているとも言われています。勉強をめぐる助け合うことを小中学生の“当たり前”にし、“誰一人取り残さない”という世界の共通目標に一人ひとりがいつの間にか貢献できるようにすることが、イツモココデが担おうとしている社会的機能です。若い学び手は、他者との対話の中で、また他者の悩みや関心を知る機会を通じて、より多面的な視点を持てるようになり、寛容さも少しずつ育まれていきます。

上記の社会的課題は、世界の多くの国々でも（程度や性質の違いこそあれ）存在します。私共は、イツモココデを、千葉を起点に、世界で利用されるサービスとすることを志向しています。

(3) 事業の優位性（製品・技術・サービス等）

○サービスの独自性

イツモココデと同様のサービスは現在に至るまで市場になく、明確な独自性があります（部分的に類似する機能を備えたサービスはあるものの、総体としては大きく異なります）。教育支援ソフトウェアとして 2021 年 11 月に取得した特許（特許第 6982918 号）にもそのことは裏付けられています。

○サービスがもたらす効果の広さと深さ

イツモココデの利用は、学力の向上につながるだけでなく、学習や生活全般の基礎となる力の涵養を促します。EdTech の品質に関する認証制度を運営する Educational Alliance Finland（EAF）からは、認証の付与とあわせて、社会性、自己管理、責任ある意思決定、人間関係、自己認識といった幅広い非認知能力を高めることにイツモココデが役立つという見解が示されました。

○運営チームの力量と姿勢

本事業は、現在 8 名のチームで運営しています。チームは、異なる経歴を持つ共同経営者（サステナビリティ分野のコンサルタントおよび IT エンジニア）、幅広い世代の指導経験を有するファシリテーター・大学講師、子育ての経験を仕事に還元する母親チーム、実際の利用者に近い目線を持つ学生チームからなり、適材適所を旨に役割分担して、利用者視点でのサービス開発・提供に一貫して取り組んでいます。ビジュアルデザインを担当いただいている外部パートナー（ウムラウトグラフィック 小林直子様）や、調査・データ分析に強みのある親会社とも連携し、よりよいサービスへと改善を続けています。

(4) 市場の状況

*ターゲットとする市場とその規模

イツモココデの主な利用者には、小学校 3 年生から中学校 3 年生までを想定しています。日本国内での対象人口は、文部科学省「学校基本調査」の統計に基づき、現在約 730 万人と推計されます。2030 年には、当該人口は 700 万人を下回ると予想しています。なお、イツモココデは、通常なら別々に学ぶことになる小中学生（登校していない、持病がある、障がいがある、といった事情がある場合を含めて）が同じ空間内で学び合えるようにすることも一つの主眼としており、潜在的な利用者層に含めています。

（オープン版の利用申込み主体となる）保護者を対象とする市場調査の結果を踏まえて、イツモココデの利用者になっていただける可能性の高い層は、上記対象人口の 15～20%と現時点では見込んでいます。

*価格設定方針とその競争力

イツモココデのご利用料金は、多くのご家庭や自治体・学校が無理なく支出できる水準に設定する方針です。他のサービスに勝つことよりも、他のサービスと共用されやすくする

（そして、そのサービスの効果も増幅する）ことを重視しています。

オープン版の現在の料金水準（1 名のご利用で月額 700 円〈税別、以下同じ〉、2 名・3 名・5 名で 600 円・500 円・450 円、10 名以上〈児童養護施設等をお申込主体として想定〉で 400 円、ご利用期間により 5～10%割引）は、お子さまがコンスタントに本サービスを利用して効果を享受し、保護者の方にそのメリットを認識いただければ、支出の価値を見出していただけられる場合が多くなると、私共は分析しています。

スクール版のご利用料金は、学校の一般的な予算水準を考慮して、月額 300～400 円に設定しています。

価格設定方針と具体的な設定額の妥当性については、保護者の方々や各自治体・学校との対話を踏まえて定期的に見直し、修正していく計画です。

(5) 販売方法とPR方法

①販売方法

クラウドサービスであるイツモココデの販売は、サービスウェブサイト

(<https://www.itsumokokode.com/>) を中心に行います。

○オープン版

サービスウェブサイト上で、保護者の方にまず無料トライアル（30 日間）のお申込みをしていただき、その後に有料版の利用お申込みをしていただきます。

○スクール版

主として、サービスウェブサイトのお問い合わせページからまずご連絡をいただき、お問い合わせ元の自治体・学校とやり取りをして、利用契約を結ばせていただきます。また、個別に自治体・学校へ私共からご提案をさせていただく場合もあります。

②PR 方法

○オープン版

主要なコミュニケーション・ターゲットを、“対象学年のお子さんがいるお母さん”に定めています。特に、a) お子さんの教育に健全な関心を持ち、本を読むことや好奇心を持つことを推奨する層、b) お子さんの教育機会が何らかの理由で制限されており、補完できる手段を歓迎する層、を重視しています。

こうしたターゲット層へ有効にメッセージを届けるために、アナログな手段とデジタルツールを併用します。今年 1 月からの多角的な試行を踏まえ、今後は自治体の図書館・博物館等の媒体を通じた案内と地域交流拠点を通じた発信へさらに注力する考えです。

○スクール版

自治体への提案と実績づくりが肝要だと考えています。現在は、千葉市の「トライアル発注認定事業」への申請を済ませ、審査を待っている状況です。

(6) 事業実施上の問題点と解決策

(千葉市及び産業振興財団への要望、求める支援策等を含む)

事業実施上の最大の課題は、利用者の獲得です。まったく新しいサービスだけに、多くの保護者の方々は様子見をすると予想され、最初に使い始めてくださる方々が一定数いると“呼び水”になります。できるかぎり、本店を置く千葉市で初期利用者を見つけていきたいと私共は考えています。

その意味で、千葉市の「トライアル発注認定事業」には、貴重なチャンスを与えていただいています。加えて、サービスの案内・周知に活用できる大小の機会をご案内いただくことや、スクール版の提供の前提となる市教育委員会からのご承認に向けたお力添えをいただくことは、当事業の推進において非常に大きな支援になります。

(7) スケジュール

*現在の進捗状況

2023年1月下旬からオープン版の試験運用を実施し、改善を重ねてきました。現在は、本格運用（有料サービスの提供を含む）の開始に向けた大詰めの段階にあります。

*今後の予定

2023年10月初めまでにオープン版の本格運用を開始する計画です。利用者からのフィードバックを得ながら、機能・コンテンツの拡充と改善を進めます。

スクール版については、具体的なご利用の可能性が浮上した段階で、最新のオープン版を基礎とする機能調整を行います（1.5ヶ月程度で準備できます）。

PR活動は、現在はミニマムな水準で実施していますが、資金調達の段階に応じて規模を拡大していきます。

利用者獲得と資金調達に目途がつき次第、インド市場への事業展開の準備に着手する計画です。

(8) 千葉市にもたらす社会的、経済的效果

本ビジネスプランが千葉市にどのような社会的、経済的な効果をもたらすか記載ください。

○市全体の学力を底上げする

千葉市に暮らす多くの小中学生がイツモココデに参加すると、勉強に対して前向きな生徒の増加が期待でき、何らかの事情で通学ができない生徒が他の生徒とともに勉強する環境も維持できます。そのことは、市全体の学力を底上げし、豊かな学びを実現する自治体としての認知にもつながります。

○地域に新しい仕事生まれる

現在、イツモココデを運営する 8 名のうち 3 名が千葉市内に住んでいます。事業の拡大を図る中で、人材はまず地元で探します。場所と時間の面で柔軟な働き方ができる職場としており、現在サービス運営を担う 2 名の社員は、いずれも専業主婦を経て復職した方々です。こうした雇用創出は今後も継続していく計画です。

○地域の教育文化・交流活動が（少し）活性化する

自治体の図書館・博物館等の媒体を通じた案内や地域交流拠点を通じた発信への注力には、地域の教育文化・交流活動へ微力ながら貢献する意図もあります。最初の試みとして、図書館の蔵書検索ページへのバナー広告掲載を行っています。今後、本から題材を得たコンテンツを加え、読書欲を喚起していく考えです。また、これも一つの試みとして、千葉市西口にある民間交流拠点「ニシノクチ Living」に参加させていただくことにしました。

(9) 千葉市における事業展開

*千葉市内で事業を行う目的と計画

株式会社 itsumo が千葉市内で事業を行う目的は、地域に根差した企業として発展したいとの考えによるものです。株式会社 itsumo の親会社である株式会社アイディアシップは、2012 年 4 月より千葉市緑区誉田町に本店を置く事業者として活動してきています。この場所は同社の代表取締役も兼ねる後藤大介の自宅住所でもあります。株式会社 itsumo の本店も、2021 年 5 月の設立登記時には、同様に千葉市緑区誉田町としました。2023 年 3 月には現在の場所（幕張ビジネスポート内）へ本店を移転しましたが、これはクラウドサービスを広く提供するにあたってのステップとして必要だと考えたことによります。

現在のところ、新たに事業拠点を設ける計画はありません。

*進出の形態及び時期

すでに事業は展開中です。

(10) 今後3年間（営業年度）の売上計画			
(単位：千円)			
	2023 年 12 月期	2024 年 12 月期	2025 年 12 月期
<1>売上高 (うち、今回応募事業分)	255 (255)	58,755 (58,755)	148,755 (148,755)
<2>売上原価 (うち、今回応募事業分)	3,817 (3,817)	12,402 (12,402)	22,335 (22,335)
<3>粗利益 [<1>-<2>]	△3,652	46,352	126,419
<4>販売費、一般管理費	10,450	62,200	113,800
<5>営業利益 [<3>-<4>]	△14,012	△15,847	12,619
<6>営業外利益	0	0	0
<7>営業外費用	20	35	35
<8>経常利益 [<5>+<6>-<7>]	△14,032	△15,882	12,584

※第1期は500人、第2期は20,000人、第3期は50,000人の利用者を得る計画です。

(11) 今後3年間（営業年度）の資金計画				(単位：千円)	
	資金内訳		23 年 12 月期	24 年 12 月期	25 年 12 月期
資金需要	運転資金	オペレーション マーケティング・プロモーション その他業務全般	7,482	0	0
	設備資金	開発	6,550	15,882	0
	計		14,032	15,882	0
資金調達	自己資金		-	-	-
	借入金		4,032	882	-
	投資		10,000	15,000	-
	その他（ ）		-	-	-
	計		14,032	15,882	0

※これまでの借入金は、親会社の㈱アイディアシップからの融資と、昨年12月に政策金融公庫様からのご融資（400万円）とがあり、親会社からの借入は事業が軌道に乗るまで限定的に維持する予定です。

※投資については、まだ具体的な見込みありません。

3 財務状況 (既に起業している場合、直近3年間の財務状況を記載) (単位:千円)

	2021年12月期	2022年12月期	年 月期
売上高	0	0	
営業利益	-573	-2,450	
経常利益	-573	-2,365	

4 応募者のプロフィール

プロフィール

応募者である後藤大介は、東京都武蔵野市生まれ、1995年3月早稲田大学法学部卒、会社勤務を経て2000年8月英インペリアル・カレッジ環境学部修士課程修了(科学修士)。2000年11月から都内の民間シンクタンクで研究員、次いで企業コンサルタントを務める。2012年3月まで勤務した後、翌4月に千葉市内に本店を置く株式会社アイディアシップを設立。企業・組織と社会とのクリエイティブな関係づくりを調査・分析と提案を通じて支援する事業を徐々に拡大(現在は従業員10名)し、現在はウェルビーイングを実現する空間・組織づくりの支援に注力する。2018年にヘルシンキ大学監修のオンラインAI講座を通じてクラウドランド・テクノロジー社(アンドラ公国)を経営するホアン・イグナチオ・ルケ・サンドバルの知己を得る。2020年3月にアイディアシップとクラウドランド・テクノロジーの共同開発プロジェクトとしてイツモココデ(国際名 itsumo)への取り組みを開始し、その成果を現物出資する形で2021年5月に株式会社 itsumo を設立。2021年11月にはアイディアシップのインド子会社として Ideaship India Private Limited を設立。

社会・地域貢献に対する考え方

「連帯」と「包摂」が、イツモココデというサービスの理念です。

たいてい誰でも、その環境さえ整っていれば、お互いのつながりを築き、他者との間にある壁を取り払っていくような行動を取りやすくなります。itsumoは、若い学び手のために、そうした環境を設ける試みです。学び手は、自らがその環境を育てる役割も担います。

事業運営・組織運営では、連帯と包摂を追求しながら、地域との互恵的で創発的な関係づくりに努めています。

5 今回の応募動機(あてはまるものに○をつけてください。)

- (1) 資金調達 (2) 販路拡大・事業提携先獲得 (3) 経営パートナーの獲得
(4) その他(具体的に 貴財団とのパートナーシップ)


6 今回の応募についてどちらでお知りになりましたか。

- (1) 市政だより、市役所ホームページ (2) 財団ホームページ
(3) 支援機関等ホームページ (4) ポスター、チラシ (5) Facebook
(6) 新聞、インターネット等のメディア(名称)
(7) その他(具体的に 千葉市役所産業支援課様からのご案内で知りました。)

自然に学び合い、助け合う関係を広げるオンライン空間

イツモココデ

2023年11月21日



株式会社Itsumo
後藤 大介

1


出発点としての課題



聞ける相手が見つからない時、勉強は苦しいものに…

2

隣にある大きな課題




勉強しようという気持ちが
わかない…

東京大学社会科学研究所・ベネッセ教育総合研究所 共同研究プロジェクト
「子どもの生活と学びに関する親子調査2021」より

3

課題へのアプローチ



生徒たちがお互いに
助けを求めやすく、助けやすい
環境を設ける

(オンラインに設けると、物理的制約をなくせる)

4

対話の場としてデザイン

一対一で

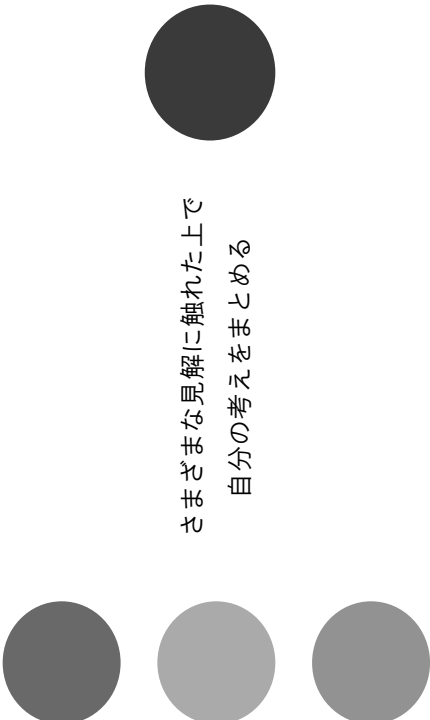
匿名で

何度でも

教育支援ソフトウェアとして特許を取得
(特許第6982918号、2021年11月)

5

見解の多様性を認める



さまざまな見解に触れた上で
自分の考えをまとめる

6

すると・・・

一人ひとりの小中学生が
だれかを助ける力を
発揮できる場に

7

具体化した姿をご覧ください



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

8

フィンランド教育連盟からの認証

社会性、自己管理、責任ある意思決定、人間関係、自己認識といった
 “社会情緒的能力”を高めるのに役立つ、と評価

9

もう一つ求められるのは…

日常的に利用する理由

10

“成長”という利用動機

対話を重ねるにつれ、自分が選んだシンボル（分身）が成長していく

11

28の動植物シンボルは
 成長のシルシでありつつ
 新たな関心への“窓”にも



13

ご利用者（保護者）より

小3：自分で調べながら回答も／いろいろな子とゆるやかに交流

今度小学3年生になる娘が利用しています。始めてしばらくすると、ま
とめて二つ三つ質問するようになりました。すると、今度は答えてみよ
うかな、と言って自分で調べながら回答もするようになりました。自由
に書けるのがいいですね。一人っ子だということもあり、いろいろな子
とゆるやかに交流できるのも嬉しいですね。

小5：文章を書くのが苦手、自分なりに質問の仕方を考えている

中2の長女と小5の長男が利用しています。長男の質問に長女が答えてい
ることも何度かあり、普段の家のなかではあまり見られない光景で微笑ま
しかったです。長男のほうには文章を書くのが苦手なのですが、他の子の
質問文を見ながら自分なりに質問の仕方を考えている様子です。親が口
を挟まなくてもフォローアップしてくださるようなので、この調子で自
分で成長していったらいいなと思います。

14

2つのモード

スクール版

オープン版

15

先生方にとってのイツモココデ

課題には生徒同士でまず取り組むことで、負荷が軽減
生徒たちの“素に近い声”を踏まえての指導も可能に

16

生活における位置付け

日常に加える、ごく小さなもの

一日
10～20分

どこでも
OK

月額
最大770円

17

市場調査の結果

全国100人の小中学生のお母さんにアンケート
(2022年12月)

⇒14人に試用意向、34人に検討意向あり

このサービスは、学校や学校外での勉強を補助するものとして、月額700円程度での提供が予定されています。以下から最もよく当てはまるものを選んでください。

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

■興味がない ■検討してみたい ■試してみたい ■わからない

興味がない	検討してみたい	試してみたい	わからない
22	34	14	30

18

今後3年間の事業目標

	2024	2025	2026
利用者数	2万人	5万人	10万人
売上高	0.5億円	1.4億円	2.9億円
営業利益	△0.2億円	0.1億円	0.3億円

19

門戸を広げれば…

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

Leave No One Behind

「誰一人取り残さない」へ

多くの小中学生が参画できる

<https://unsdg.un.org/2030-agenda/universal-values/leave-no-one-behind>

勉強とは
将来の自分の為にするものではなく
将来、自分と出会う人を
幸せにするためにするものだ。

しんがき こうの
——新垣 幸之（筆文字アーティスト）

勉強の景色を変える

（“小窓を開ける” ことによって）

1月20日～

オープン版の
試験運用を開始

2024年1月～

有料サービスの
提供を開始（予定）

ご関心、誠にありがとうございます。

