

エドテック市場への新規事業展開 発表資料

ページ 1/6: プロジェクト概要と勝利への道筋

- タイトル: Flutter技術を核としたエドテック市場への新規事業展開
- プロジェクトの目的: 当社の技術的優位性を活かし、急成長する日本のエドテック市場において、持続可能な新規事業を確立する。
- エグゼクティブサマリー:
 - 市場機会: 日本のエドテック市場は、GIGAスクール構想とリスキリング需要を追い風に年率20%超で成長する巨大市場である [User Query]。
 - 市場課題: しかし、既存サービスはマネタイズに苦戦し、教育現場特有の商習慣や個人情報保護という**「信頼の壁」**が存在する¹。
 - 我々の戦略: この市場に対し、当社の強みであるFlutterを活かし、既存製品にはない**「圧倒的なUX(ユーザー体験)」**を提供することで差別化を図る。
 - 具体的提案: 最も有望な参入領域として、政策的後押しが強い**「探究学習」支援プラットフォーム**を提案する。

- 発表内容:

「皆様、本日はお忙しい中ありがとうございます。本日は、当社の技術力を核としたエドテック市場への新規事業展開についてご提案します。結論から申し上げますと、日本のエドテック市場は年率20%を超える驚異的な成長を遂げていますが [User Query]、同時に『信頼の壁』という参入障壁が存在します¹。我々はこの壁を、当社の強みであるFlutterが可能にする『圧倒的なユーザー体験』で突破します。具体的な事業として、国の政策と完全に合致する『探究学習』支援プラットフォームを提案いたします。」

ページ 2/6: 市場分析: 機会と乗り越えるべき課題

- 巨大な市場機会:
 - GIGAスクール構想: 全国の生徒に端末が配備完了。市場はハードからソフトウェア活用フェーズへ完全に移行⁵。
 - リスキリング需要: DX推進を背景に、社会人の「学び直し」ニーズが爆発的に増加⁸。
 - 結論: 市場はまさに「良質なソフトウェア」を渴望しており、参入の絶好機にある。
- 根深い市場課題:
 - マネタイズの困難さ: 無料・低価格サービスが多く、有料化へのハードルが高い¹。
 - 特有の商習慣: 年度単位の予算、既存取引先の重視など、販売サイクルが長い⁵。
 - 厳格な個人情報保護: 生徒の学習データ取り扱いには、極めて高いセキュリティと信

頼性が求められる¹¹。

- 結論: 技術力だけでは不十分。「信頼」をいかに構築するかが成功の鍵。

- 発表内容:
「市場機会は明確です。GIGAスクール構想によってソフトウェア活用の土壌が整い⁵、社会的なリスキリング需要も高まっています⁸。しかし、この魅力的な市場には、マネタイズの難しさや、教育現場特有の商習慣、そして何より個人情報保護という厳格な要件が存在します¹。我々の戦略は、これらの課題を正面から認識し、それを乗り越える設計に基づいています。」

ページ 3/6: 事業戦略: どこで、どう戦うか

- 戦場の選択(Where to Play):
 - 避けるべき領域(レッドオーシャン): プレイヤーが飽和状態の「学習管理システム(LMS)」や「汎用的な教育コンテンツ」¹²。
 - 狙うべき領域(ブルーオーシャン): 新学習指導要領の柱でありながら、現場がツール不足に悩む**「探究学習」支援領域**¹⁴。
- 勝利の武器(How to Win):
 - FlutterによるUXでの圧倒的差別化:
 - コスト削減や開発速度のため「だけ」にFlutterを使うのではない。
 - 既存の無骨な教育ソフトウェアにはない、「美しく、直感的で、使っていて楽しい」ユーザー体験を実現するための戦略的武器として活用する¹⁷。
 - この優れたUXこそが、学習者のエンゲージメントという市場最大の課題を解決する¹。

- 発表内容:
「我々は、競争の激しいLMSやコンテンツ市場は避け、明確なニーズがありながら支配的プレイヤーがいない『探究学習』というブルーオーシャンに狙いを定めます¹²。そして、我々の勝利の武器は、Flutterです。しかし、それは単なる開発ツールとしてではありません。既存の教育ソフトが提供できていない『圧倒的なユーザー体験』を創出し、学習者のやる気を引き出すための戦略的武器として活用します¹⁷。機能ではなく『体験』で、この市場を獲りにいきます。」

ページ 4/6: 勝利への方程式: 「探究学習」支援プラットフォーム

- コンセプト: 新学習指導要領の目玉でありながら、多くの現場がツール不足に悩む**「探究学習」の全プロセスを一貫して支援する、モバイルファーストの包括的プラットフォーム**を開発する¹⁴。
- プラットフォームのコア機能:
 1. テーマ発見: 生徒の興味と社会課題(SDGsなど)を結びつけるインタラクティブなUI²⁰。
 2. 情報収集・整理: 写真、メモ、Webリンク等を時系列で記録できるマルチメディア・ログ機能²²。
 3. 進捗管理: プロジェクトの進捗をカンバン方式で視覚的に管理。
 4. まとめ・表現(キラー機能): 蓄積したログから、大学入試で使えるeポートフォリオを自動生成²²。
 5. フィードバック: 教員が進捗を一覧で確認し、効率的にフィードバックを提供。

- 発表内容:

「具体的な事業提案が、この『探究学習支援プラットフォーム』です。これは、生徒が探究のテーマを見つける段階から、日々の活動を写真やメモで記録し²²、最終的に大学入試で使えるレベルのポートフォリオを自動生成するまで²²、その全プロセスをシームレスに支援するものです。これにより、生徒と教員双方の劇的な負担軽減を実現します。これこそが、我々が提供する具体的な価値です。」

ページ 5/6: ビジネスプラン: 収益化と市場参入

- ビジネスモデル(ハイブリッドモデル):
 - 主軸(B2B): 学校法人や教育委員会を対象とした、生徒一人当たり、または学校単位での年間サブスクリプション²⁴。安定した収益基盤を構築。
 - 補完(B2C): 生徒個人や保護者向けに、AI分析などの高度な機能をプレミアムプランとして提供²⁶。収益源を多角化。
- 市場参入戦略(「信頼」の獲得):
 - ステップ1: 成功事例の創出: 革新的な**パイロット校(3~5校)**と連携し、製品の有効性を実証。ケーススタディを構築する。
 - ステップ2: 権威性のあるパートナーシップ: 教育出版社(学研、東京書籍など)と提携²⁹。『当社の技術 × 出版社の信頼』というモデルで、市場での正当性を最短で獲得する。

- ステップ3: 業界でのプレゼンス向上: EDIX(教育総合展)のような主要展示会への出展³³。

- 発表内容:
「収益化は、学校向けの年間サブスクリプションを主軸とし、個人向けのプレミアム機能で補完するハイブリッドモデルを想定しています²⁴。そして、最も重要な市場参入ですが、我々は『信頼』を計画的に構築します。まず、少数のパイロット校と組んで成功事例を作り、次に、その実績を元に信頼性の高い教育出版社と提携します²⁹。この『実績』と『権威』を両輪として、市場の信頼を勝ち取ります。」

ページ 6/6: 実行計画と提言

- 実行ロードマップ:
 - フェーズ1: MVP開発とパイロット検証(初年度):
 1. 目的: 中核仮説の検証。
 2. アクション: 最小限の機能を持つMVPを開発し、パイロット校で実証実験³⁴。
 - フェーズ2: 正式ローンチとユーザー獲得(1~2年目):
 1. 目的: 商業ローンチと初期ユーザーベースの構築。
 2. アクション: 製品改良、営業チーム構築、出版社との提携開始。
 - フェーズ3: スケールとエコシステム拡大(3年目以降):
 1. 目的: 市場リーダーの地位確立。
 2. アクション: AI機能導入、高等教育市場への展開、企業連携。
- 結論と次のステップ:
 - 結論: 「探究学習」領域には明確な事業機会があり、当社のFlutter技術による優れたUXが勝利の鍵となる。段階的な市場参入が最も成功確率の高い戦略である。
 - 提言:
 1. 専任チームの組成: プロダクトマネージャー、Flutterエンジニア、UI/UXデザイナーからなる少数精鋭チームを組織する。
 2. MVP開発の開始: 本提案に基づき、直ちにMVP開発に着手する。
 3. パイロット校のリサーチ: 協力してくれる革新的な高等学校のアプローチを開始する。

- 発表内容:
「実現に向け、こちらの3段階のロードマップを提案します。初年度はMVP開発とパイロット校での検証に集中し、リスクを最小限に抑えながら仮説を検証します³⁴。本日のご提案をまとめますと、『探究学習』という領域に、当社の技術力を活かせる明確な事業機会が存在しま

す。つきましては、この確信を現実のものとするため、専任チームの組成、MVP開発の開始、そしてパイロット校の研究という3つのアクションを、直ちに開始することを強くご提言申し上げます。ご清聴いただき、誠にありがとうございました。」