



プロダクトのブラッシュアップに加え、 想定顧客へのアプローチ支援を実施

問いと対話を、小中学生の日常に。



企業名	株式会社itsumo
代表者	代表取締役 後藤 大介
本社所在地	千葉県千葉市美浜区中瀬 (幕張ビジネスポート)
創業年	2021年5月
従業員数	6人 (2023年11月現在)
HP	https://www.itsumo.tech/

<ビジョン・事業概要>

- 「問いから始まる学びを、誰にでも」
- 学び手同士が、勉強をめぐる“問い”について、さまざまな相手と一対一の対話を重ねていくオンライン空間を提供する。

<事業フェーズ・目指している状態>

- オンライン対話空間「イツモココデ」の試験提供を開始し、改良によるプロダクトの完成を目指しているフェーズ。
- 想定顧客（主として学校および教育関係者・団体・個人等）に対するアプローチ方法を模索している。

相談内容・抱えていた課題

C-CAPによる支援ポイント

成果

<ユーザーへのインタビュー>

- ◆ 試験提供段階のためユーザー数がまだ多くなく、ユーザーの声や反応を直接聞く機会が不足している。



- プロダクトの印象や、改善ポイント等の意見を収集するユーザーインタビューの機会を提供し、事前準備や事後的な振り返りのサポートを行った。



- ✓ 子どもにより親しんでもらえるようなビジュアル面の改善や、ユーザー登録手順の改善等、プロダクトのブラッシュアップにつながった。

<販路開拓に向けたアプローチ>

- ◆ プロダクトの開発や改良に注力しており、販路開拓に向けた顧客候補へのアプローチが不足している。



- 子ども支援団体や学校関係者によるセミナー・イベント等の紹介・同行によるリレーション作り、イベント出展によるPRの機会を提供した。



- ✓ セミナーやイベント等で得た子ども支援団体関係者・学校関係者との接点を元に、個別に案内を行う等ユーザー獲得に向けた足がかりを得た。

<教育関係機関に向けたアプローチ>

- ◆ 教育関係機関との接点がなかなか得られず、接点につながる糸口を模索している。



- 教育行政経験者との意見交換により、アプローチする際の留意点等を直接学ぶ機会を提供した。



- ✓ 教育関係機関へアプローチする際の留意点等が明確になり、今後のアプローチに向けた示唆を得た。

【採択企業様の声】

経営上の課題認識についてアドバイザーに幅広くご相談し、修正すべき点、維持すべき部分を明確化できたことは、非常に有難かったです。アドバイザーと事務局各位が親身に対応してくださり、思いがけないご縁も含め、当社単独ではアプローチが難しかった潜在的なユーザーや事業パートナーとつながることができたことも、今後につながりました。