

スタートアップ紹介: 教育

1. RobotGuru Education Technologies Karnataka, India sivakumar.s@robotguru.net

<p>Elevator Pitch (30 words) エレベーターピッチ (30 語)</p>	<p>RobotGuru has built an immersive AR/VR enabled, AI based practical education platform called HoloWorld Education inculcating the concept of “Learn by Experience” providing an interactive, engaging and fun-filled learning paradigm. RobotGuru は、AR/VR を活用した AI ベースの実用的な教育プラットフォーム「HoloWorld Education」を構築し、「Learn by Experience (体験して学ぶ)」というコンセプトのもと、インタラクティブで魅力的な、楽しさいっぱい学習パラダイムを提供している。</p>
<p>Product/Service Description 製品/サービス説明</p>	<p>HoloWorld Education is a novel initiative which interweaves hardware and software using Motion Capture Suit (HoloSuit) and eXtended Reality (XR/VR/AR) facilitating a shared teaching and learning experience. It allows students to explore, interact, experience and be involved. HoloWorld Education は、モーション・キャプチャー・スーツ「HoloSuit」とエクステンデッド・リアリティ (XR/VR/AR) を用いてハードウェアとソフトウェアを織り交ぜ、教育・学習体験を共有することを目的とした新しい取り組みで、学生が探究・交流・経験・関与することを可能にする。</p>
<p>Core Team & Experience コアチーム及び経験</p>	<p>The team has a very strong background in hardware/software/service development as well as strong R&D experience. Harsha Kikkeri is the CEO and has over 20 years of experience and worked in Microsoft Robotics, and has more than 40 patents. <ul style="list-style-type: none"> •Stanford Univ, IISc, Microsoft Robotics, Google as associate partners •Pioneers in Robotics, AI, AR/VR with 45+ patents <p>当社のチームは、ハードウェア/ソフトウェア/サービスの開発に加え、強固な研究開発経験を持つ。CEO のハルシャ・キケリは、20 年以上の経験・Microsoft Robotics 勤務経験を持ち、40 件以上の特許を有する。 <ul style="list-style-type: none"> ・アソシエイトパートナーとしてスタンフォード大学、IISc、マイクロソフトロボティクス、グーグルが参加 ・45 以上の特許を有するロボティクス、AI、AR/VR の先駆者 </p> </p>
<p>Business & Revenue Model ビジネス及び収益モデル</p>	<p>Business Model: We partner with world leaders in skilling and virtualize their training allowing it to scale globally and remotely. Apps downloaded on to the device (Mobile/VR Headsets/Holographic Projectors) which can run the spatial 3D modules in AR, VR or holographic projections and connects human/ AI mentors with students in real-time ビジネスモデル： 当社は、人材育成の世界的リーダーと提携し、彼らのトレーニングをバーチャル化することで、グローバルかつリモートでの規模拡大を可能にする。デバイス（携帯電話/VR ヘッドセット/ホログラフィックプロジェクタ）にダウンロードされたアプリは、AR、VR またはホログラフィックプロジェクタで空間的な 3D モジュールを実行することができ、人間/AI のメンターと学生をリアルタイムに接続する。 Revenue Model: Platform fees will be charged for skill training imparted on the HoloWorld platform using Human Mentors. Skilling fees will be charged to the students for AI mentor-based skill training, and which can be further supplemented by advertisement-based revenue. University/Corporates will be charged for the custom module development and for converting their existing module into the HoloWorld Education platform. 収益モデル： Human Mentor を使って HoloWorld プラットフォーム上で能力研修を行う場合、プ</p>

	<p>プラットフォーム料金が発生する。AIのメンターによる能力研修の料金は受講者に課金され、さらに広告収入で補われる。大学や企業は、カスタムモジュールの開発や、既存のモジュールを HoloWorld Education のプラットフォームに変換するための費用が請求される。</p>
<p>Traction & Major Clients トラクション及び主要顧客</p>	<p>Traction</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Winner of National Start Up Award 2020 ➤ XPrize Semi-finalist - \$10 Million Avatar Challenge ➤ 2019 Winners Startup Karnataka Elevate (Karnataka, India) ➤ Featured in Startup Champions (DD National) ➤ Winners of IBC challenge 2021 <p>トラクション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ナショナルスタートアップアワード 2020 受賞 ・ XPrize セミファイナリスト-1000 万 US ドルアバターチャレンジ ・ Startup Karnataka Elevate2019 受賞 (インドカルナタカ州) ・ Startup Champions で紹介 (DD ナショナル) ・ IBC challenge 2021 受賞 <p>Major Clients</p> <ul style="list-style-type: none"> • World Bank funded Higher Edu Projects • National Skill Development Corporation • Media & Entertainment Skills Council • 40+ Institutes and 10000+ Students • 10+ Corporate Clients across Automobile, Electricity and Armed Forces <p>主要顧客</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 世界銀行による高等教育プロジェクト ・ インド全国技能開発公社(NSDC) ・ メディアエンターテインメント技能評議会 ・ 40 以上の研究機関及び 10,000 以上の学生 ・ 自動車、電力、軍部門の 10 以上の企業
<p>Stage & Funding Raised ステージ及び資金調達</p>	<p>Not Raised 未調達</p>
<p>Support Required - Investment & Partnership 必要な支援 - 投資及びパートナーシップ</p>	<p>Partnership with Universities and Corporates to develop HoloWorld Education based solutions for various specialisations Looking for investment to take this to Global market 様々な機能に特化した HoloWorld Education ベースのソリューション開発のための大学や企業とのパートナーシップ 世界市場に進出するための投資を募集中</p>

2. Taxmann Education Pvt Ltd New Delhi
prateek@mindler.com

<p>Elevator Pitch (30 words) エレベーターピッチ (30 語)</p>	<p>Mindler is a comprehensive career guidance platform which is revolutionizing the unorganized career counselling sector by empowering students and educators with technology driven career guidance solutions. Mindler は、学生や教育者にテクノロジー主導型の進路指導ソリューションを提供することで、未組織のキャリアカウンセリング部門に革命を起こしている包括的な進路指導プラットフォームである。</p>
<p>Product/Service Description 製品/サービス説明</p>	<p>Our product portfolio includes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. For Students: Comprehensive career guidance platform for scientific career decision making for students grade 8th and upwards. One stop solution for all student career planning needs which is driven using machine learning algorithms

	<p>and customized to user needs.</p> <p>2. For Educators: Worlds' first SaaS platform for educators including career counsellors, Universities, teachers, ed-tech partners, to enable them to get access to tools to extend scientific career guidance to their students.</p> <p>3. For Schools/ Institutes: Creating a workforce of Certified Career Coaches in collaboration with NCDA, USA (world's largest credentialing body for career coaches) to establish thought advocacy in this space and build a strong supply line for career coaches.</p> <p>当社の製品ポートフォリオ：</p> <p>1. 学生向け：8年生（中学2年生）以上の学生を対象に、科学的な進路決定を行うための総合的な進路指導プラットフォーム。機械学習アルゴリズムを使用し、ユーザーのニーズに合わせてカスタマイズされた、学生のキャリア計画に関するあらゆるニーズに対応するワンストップソリューション。</p> <p>2. 教育者向け：キャリアカウンセラー、大学、教師、Ed-tech パートナーなどの教育関係者による、科学的な進路指導を生徒に提供するためのツールへのアクセスを可能にする世界初の SaaS プラットフォーム。</p> <p>3. 学校/教育機関向け：NCDA（全米キャリア開発協会：世界最大のキャリアコーチ資格認定機関）と協力して、認定キャリアコーチの労働力を創出し、この分野での思想的擁護を確立し、キャリアコーチの強力な供給ラインを構築する。</p>
<p>Core Team & Experience コアチーム及び経験</p>	<p>Mindler is a venture conceptualised and run by alumni of ISB, IIT, IIM, Harvard and the world's preeminent psychometricians with strong domain experience.</p> <p>Prateek Bhargava - Chief Executive Officer Double MBA, ISB Hyderabad & MDI Gurgaon 10+ years of Experience in Strategy Consulting & Education Advisory</p> <p>Prikshit Dhanda - Chief Strategy Officer Harvard University, Psychology of Influence 20+ years of Experience in Career Guidance & Life Coaching</p> <p>Savinay Patilolla - Chief Technology Officer IIT Kharagpur (B.Tech Hons.) 8+ years of Experience in Ed-Tech Space, Backend Architecture</p> <p>Prof. NK Chadha - Chief Assessment Officer Post-Doctorate, University Of Virginia USA Global Authority on Psychometrics with over 37 years of Experience</p> <p>Eesha Bagga - Director Partnership & Alliances IIM Lucknow, Life Coach (ICF), Univ. of Delhi 5+ Years' Experience in Career, Life & Soft Skills Training</p> <p>Vansh Nathani - Director Business Growth The Doon School & Univ. of Delhi, Career Coach (NCDA) 8+ years of Experience in Skill Building & Happiness Initiatives</p> <p>Mindler は、ISB、IIT、IIM、ハーバード大学の卒業生と、本領域における豊富な経験を有する世界的に卓越した心理測定学者によって概念化・運営されている。</p> <p>プラティーク・ブラグヴァ - 最高経営責任者 ISB ハイデラバードと MDI グルガオンの MBA 10 年以上の戦略コンサルティングと教育顧問の経験</p> <p>プリクシット・ダンダ - 最高戦略責任者 ハーバード大学、影響力の心理学 20 年以上の進路指導・ライフコーチング経験</p> <p>サビネー・パトローラ - チーフアセスメントオフィサー バージニア大学博士課程終了 37 年以上の経験を有する心理測定の世界的権威</p> <p>イーシャ・バッガ - パートナーシップ & アライアンス担当ディレクター インド経営研究所ラクナウ、ライフコーチ（国際コーチ連盟）、デリー大学 15 年以上のキャリア、ライフ、及びソフトスキル研修経験</p> <p>ヴァンシュ・ナターニ - 事業成長担当ディレクター ドゥーンスクール及びデリー大学、キャリアコーチ (NCDA) 8 年以上の能力開発及び幸福イニシアチブの経験</p>

Business & Revenue Model ビジネス及び収益モデル	<p>Channel - B2B SaaS / B2B2C Details - We are focusing on bulk acquisition of users by partnering/ onboarding schools, institutions & educators on our platform. To maintain a sustained flow of users we have created India's first multi-level credentialing program for educators to become career coaches. Through this certification program we identify & acquire users who are then onboarded on the platform. Other channels of user acquisition include B2B Sales and digital marketing.</p> <p>チャンネル：B2B SaaS/B2B2C 詳細 - 学校、教育機関、教育関係者と提携し、弊社プラットフォームを利用してもらうことで、ユーザーを大量に獲得することに注力している。継続的にユーザーを獲得するために、教育者がキャリアコーチになるためのインド初のマルチレベルの資格認定プログラムを作成した。この認証プログラムを通じて、ユーザーを特定・獲得し、プラットフォームを提供することができる。その他のユーザー獲得チャンネルとしては、B2B セールスやデジタルマーケティングなどがある。</p>
Traction & Major Clients トラクション及び主要顧客	<p>We closed FY 21-22 at Revenue of INR 5.5 Crores. Our quarterly run rate for Q4 FY 20-21 was INR 1.8 Crores. We have over 200 school/ institutional clients covering Leading Schools, Universities, Career Counsellors and Ed-Tech Companies. We have trained and certified over 15000 educators from over 1250 schools/ institutions.</p> <p>2021-22 年度の収益は 5,500 万ルピー。2020-21 年度四半期のランレートは 1,800 万ルピーだった。一流学校、大学、キャリアカウンセラー、Ed Tech (エドテック) 企業などを含む 200 以上の学校や機関の顧客を有する。これまでに、1,250 以上の学校/機関から 15,000 人以上の教育者を研修し、認定した。</p>
Stage & Funding Raised ステージ及び資金調達	<p>Current Fund Raise: Pre Series A - USD 1 Million Round. Already raised USD 0.5 Million lead by Inflection Point Ventures. Seeking investment for another USD 0.5 Million to close this round. Fund Raise History: Raised INR 10 Crores before the Pre-Series A round, from Taxmann Group and CIIE IIM-A.</p> <p>現在の資金調達-プレシリーズ A - 100 万 US ドルラウンド。Inflection Point Ventures 社からすでに 50 万 US ドルの資金を得ている。本ラウンド完了にはさらに 50 万 US ドルの投資が必要。資金調達歴：プレシリーズ A 期前に、Tazmann Group 及び CIIE IIM-A から 1 億ルピー 調達。</p>
Support Required - Investment & Partnership 必要な支援-投資とパートナーシップ	<p>Fund raising, collaboration with national and international ed-tech players</p> <p>資金調達 - 国内外のエドテック企業との協力</p>

3. Ignis Careers Private Limited
rennis@igniscareers.com

Hyderabad, India.

Elevator Pitch (30 words) エレベーターピッチ (30 語)	<p>Ignis addresses 300,000 low-income schools market, catering to 120 million students. We have been providing capacity building programs in Life Skills and English, that promote meta-learning skills. Our programs enable students to perform well in school and also provide them opportunities to pursue higher education and access employment. We are now piloting technology enabled solutions that integrate STEM as well.</p> <p>We hope to make significant change in the English Language Teaching market of \$5 billion, in terms of innovative and purposeful teaching-learning practices. We offer affordable solutions that are impactful, reaching the aspirer segment of the population.</p>
---	--

	<p>イグニス は、30 万の低所得者向け学校市場に対応し、1 億 2,000 万人の学生にサービスを提供している。メタ学習を促進する生活技能と英語の能力開発プログラムを提供してきた。当社のプログラムは、生徒が学校で良い成績を収められるようにするとともに、高等教育を受ける機会や就職する機会を提供している。現在、STEM も統合したテクノロジー主導型ソリューションを試験的に導入している。</p> <p>革新的で目的意識の高い教授・学習実習で 50 億ドル規模の英語教育市場に大きな変化をもたらすことを期待している。弊社は手頃な価格で影響力のあるソリューションを向上心を持った層に提供している。</p>
<p>Product/Service Description 製品/サービス説明</p>	<p>English and Life Skills Lab: Ignis provide capacity building services to schools in terms of Life Skills and English. These are offered at INR 650/- per child per year. The students receive 3 books for reading writing practice and the teachers are trained and supported throughout the year to implement participatory activities. We are launching a Teacher App to enable teachers to conduct these activities better and to track the progress of the students. My English Guru: A mobile application for direct training for students in schools. We are also piloting this with young adults, graduate students and aspiring employees.</p> <p>English and Life Skills Lab : Ignis は、生活技能及び英語の面で学校に能力開発サービスを提供している。これらのサービスは年間子供一人当たり 650 ルピー で提供されている。生徒には読み書きの練習用に 3 冊の本が与えられ、教師には年間を通じて参加型活動実施のための研修と支援が得られる。教師陣がこれらの活動をより上手く行い、生徒の進捗状況を把握できるようにするために、教師用アプリを立ち上げている。</p> <p>My English Guru: 学校で生徒に直接トレーニングを行うためのモバイルアプリ。また、若年層や大学院生、意欲的な従業員の方にも試験的に実施している。</p>
<p>Core Team & Experience コアチーム及び経験</p>	<p>The core team has been working together for 5 years, a cumulative experience of guiding Ignis for 30 years. The CEO, Rennis Joseph, quit a PhD from a leading university after he realised the power of Life Skills and English to empower and transform people's lives during a brief stint at UNHCR. He has been in educational space for more than 18 years. We have an in-house research team that develops innovative learning programs that can be easily personalized.</p> <p>Sonia Marie Pippin brings in rich HR experience after her stint in Microsoft.</p> <p>コアチームは 5 年前から一緒に仕事をしており、30 年間 Ignis の指導をしてきた累積経験がある。CEO のレニス・ジョセフは、国連難民高等弁務官事務所 (UNHCR) での短い勤務期間中に、生活技能と英語の力が人々の生活を向上させ、変化させることを実感し、一流大学の博士課程を辞めた。彼は 18 年以上に渡り教育分野に携わっている。</p> <p>社内には研究チームがあり、簡単にパーソナライズできる革新的な学習プログラムを開発している。</p> <p>ソニア・マリー・ピピンは、マイクロソフトでの勤務経験から、豊富な人事経験を有する。</p>
<p>Business & Revenue Model ビジネス及び収益モデル</p>	<p>English and Life Skills lab is a B2B model, working with schools. The average school enrolment is about 250 students at INR 160,000/- per school.</p> <p>We are launching comprehensive Hybrid learning model for schools to enable wholistic learning, post-COVID-19.</p> <p>My English Guru is a B2C model and is being piloted. It is targeting beyond school tutor market. This is being expanded to Science and Maths as well. These programs have a operating margin of 35% to 48%.</p> <p>English and Life Skills lab は、学校と連携した B2B モデル。平均的な学校の在籍生徒数は約 250 人で、1 校あたり 160,000 ルピー。</p>

	<p>コロナ後の全体的な学習を可能にする学校向けの包括的なハイブリッド学習モデルを立ち上げている。</p> <p>My English Guru は B2C モデルで、試験的に導入されている。塾講師の枠を超えて対象にしている。本サービスは理数系にも拡大されている。これらのプログラムの営業利益は 35% から 48% である。</p>
<p>Traction & Major Clients トラクション及び主要顧客</p>	<p>Pre-COVID Ignis reached a revenue of \$500,000 in FY 2019, working with 140 low-income schools. Apart from that we reached 54 schools through tie-ups with state governments, universities, and NGOs. We achieved breakeven in FY 2019 and FY2020. We currently work in 9 cities and have had partnerships with United Way of Delhi, United Way of Hyderabad, Deshpande Foundation, Government of Andhra Pradesh and H T Parekh Foundation.</p> <p>コロナ前は、Ignis は 140 の低所得学校と提携し、2019 年度には収益は 50 万 US ドルに達した。それ以外にも、州政府や大学、NGO との連携により、54 校の学校に達した。2019 年度と 2020 年度には損益なしを達成した。現在 9 都市で活動しており、これまでに United Way of Delhi、United Way of Hyderabad、Deshpande Foundation、Government of Andhra Pradesh、H T Parekh Foundation と提携している。</p>
<p>Stage & Funding Raised ステージ及び資金調達</p>	<p>Ignis has raised seed money from Acumen (\$250,000) in equity, Yunus Social Business (\$120,000) in debt, SIIC of IIT-K (\$30,000) in equity and (\$100,000) from Gray Matter Capital in CCDs.</p> <p>Ignis はこれまで、Acumen (25 万 US ドル) から株式調達で、Yunus Social Business (12 万 US ドル) からデットで、IIT-K の SIIC (3 万ドル) から株式で、Gray Matter Capital から CCD (全額強制転換条項付社債) で (10 万 US ドル) シードマネーを調達した。</p>
<p>Support Required - Investment & Partnership 必要な支援 - 投資及びパートナーシップ</p>	<p>We are looking to raise \$500,000 immediately and \$2 million over the next 24 months to reach 122 cities and to launch franchises for smaller cities. We are also launching micro-franchising options with enterprising English Language Teaching professionals.</p> <p>We are also looking at technology partnerships to build robust learning solutions, integrating AI and machine learning.</p> <p>早急に 50 万 US ドル、今後 24 ヶ月間で 200 万 US ドルの資金を調達し、122 都市に進出し、小規模な都市にはフランチャイズを立ち上げたいと考えている。また、意欲的な英語教育関係者を対象としたマイクロフランチャイズのオプションも開始している。また、AI や機械学習を統合して、強固な学習ソリューションを構築するための技術提携も検討している。</p>

4. KickheadSoftwares Noida, India. prajjwal@amigoz.app

<p>Elevator Pitch (30 words) エレベーターピッチ (30 語)</p>	<p>Social Network for College 大学のソーシャルネットワーク</p>
<p>Product/Service Description 製品/サービス説明</p>	<p>Amigoz is a Social Network created specifically for College Students. Students can create profile, make friends, chat with each other, post update, receive New Job Updates, Internships, Scholarships, attempt Daily Live Quizzes, Video Courses, Free Mock Tests for Placement Preparation and Higher Studies, Placement Preparation Materials. We have 50,000+ registered users.</p> <p>We also deliver custom deployment of this product to colleges and coaching institutes who want to build an engaging platform for their students.</p> <p>Amigoz は、大学生専用のソーシャルネットワークである。学生は、プロフィールを作成し、友達を作り、アップデートを投稿し、新しい仕事のアップデート、イン</p>

	<p>ターンシップ、奨学金情報を受け取り、毎日配信される小テスト、動画コース、プレースメント準備と高等教育のための無料の模擬試験、プレースメント準備教材を試すことができる。50,000人のユーザーが登録している。</p> <p>また、学生にとって魅力的なプラットフォームを構築したいと考えている大学や指導機関に、本製品のカスタムデプロイメントを提供しています。</p>
<p>Core Team & Experience コアチーム及び経験</p>	<p>Prajwal Sinha: B.Tech, CSE, MPEFB, IIM Bangalore. 10+ experience in the industry and have worked with Intel, McAfee and TCS.</p> <p>Kunal Pasricha: B.Tech, CSE. Worked as a founding team member of WigWag that was acquired by ARM.</p> <p>プラジワル・シンハ：B-Tech、CSE、MPEFB、インド経営大学院バンガロール校(IIM)。業界で10年以上の経験を持ち、Intel、McAfee、TCSなどで活躍してきた。</p> <p>クナル・パスリチャ：B-Tech、CSE。ARM社に買収されたWigWag社の創業メンバーとして活躍した。</p>
<p>Business & Revenue Model 事業及び収益モデル</p>	<p>- Sale of Placement Preparation Materials to Students</p> <p>- Sale of Custom Social Network based LMS to Colleges and Coaching Institutes.</p> <p>-学生へのプレースメント対策教材の販売</p> <p>-ソーシャルネットワークベースのカスタムLMSを大学やコーチング機関に販売。</p>
<p>Traction & Major Clients トラクション及び主要顧客</p>	<p>50,000+ registered users on our B2C product.</p> <p>5 lakh+ users on our B2B LMS. (Clients include large coaching institutes like: Vajiram& Ravi , Levelup IAS, ProspectIAS.</p> <p>B2C製品の登録ユーザーは50,000人以上。</p> <p>B2B製品LMSには50万人以上のユーザー。(顧客にはVajiram& Ravi , Levelup IAS, ProspectIASといった大規模なコーチング機関を含む)</p>
<p>Stage & Funding Raised ステージ及び資金調達</p>	<p>No Funding raised. We are a profitable startup with INR 1.2 Crore revenue in 2021-22 FY. We are expected to generate INR 1.5 Crore in the current Financial Year.</p> <p>資金未調達。当社は、2021-22年度に1,200万ルピーの収益を上げている収益性の高いスタートアップである。現在の会計年度では1,500万ルピーの収益を見込んでいる。</p>
<p>Support Required - Investment & Partnership 必要な支援 - 投資及びパートナーシップ</p>	<p>Connections and support to expand to colleges across India and Abroad and sell our Social Network based LMS.</p> <p>インド国内外の大学に進出し、当社のソーシャルネットワークベースのLMSを販売するためのコネクションと支援。</p>

5. Bodhami Private Limited Goa, India

founders@bodhami.com

<p>Elevator Pitch (30 words) エレベーター・ピッチ (30語)</p>	<p>Bodhami is a National Award-Winning, AI driven skill assessment, career counseling and personalized learning platform which has helped 25K+ students & professionals realize their potential in last one year.</p> <p>BodhamiはAIを活用したスキル評価、キャリア・コンサルティング、個別学習プラットフォームで、昨年1年間で、2.5万人以上の学生や社会人の潜在能力の実現を支援、国内で賞も受賞した。</p>
<p>Product/Service Description 製品/サービスの説明</p>	<p>Our <u>approach</u> is ASSESS-GUIDE-LEARN</p> <p>We assess students/professionals, guide and mentor them on right career path and fitment and enable their right skilling though personalized learning interventions.</p> <p>Our <u>current product offerings</u> around this approach include:</p> <p>Career Counseling Platform - to assess and suggest right career path</p>

	<p>and learnings Scientific Recruitment Platform - to select the right candidates for job Employee Assessment & Learning Platform - to enable higher job performance Learning Management System (LMS) - for online content and delivery for partners Learning Marketplace - B2C Learning platform for students and professionals 当社のアプローチは、評価-指導-学習。 当社は、学生・社会人の能力を評価し、スキル向上や個別学習指導を行う事で、適切かつ個人に合ったキャリアを歩めるよう支援を行っている。 現在、当社が提供する製品はこのアプローチに基づいて開発されている： キャリア・カウンセリング・プラットフォーム - 個人の能力を評価し、適正なキャリアパスと学習方法を提案する。 科学的な人材採用プラットフォーム - 特定の職種に最適な人材を採用する支援を行う。 従業員評価&学習プラットフォーム - 従業員のパフォーマンス向上のため。 学習管理システム(LMS) - パートナー企業用のオンラインコンテンツを作成及び提供。 ラーニング・マーケットプレイス - 学生及び社会人向けの B2C 学習プラットフォーム。</p>
<p>Core Team & Experience コアチームと経験</p>	<p><u>DamodarPatnekar</u> - CEO & COFOUNDER - MBA Gold medalist, Digital & business consulting, Ex Wipro, MetLife - 15+ years <u>Ashutosh Shankar</u> - COO & COFOUNDER - IIT, IIM alumnus, AI and analytics expert, worked with big names in IT industry - 15+ years <u>AarthyVassan</u> - CTO & TECHNICAL COFOUNDER - Technology enthusiast and enterprise level technology architect with 12 years IT Exp, ex Wipro <u>ダモダール・パトネカール</u>- CEO 兼共同創業者。 - MBA ゴールドメダリスト、デジタル&ビジネスコンサル分野に従事。Wipro や Metlife での勤務経験 - 15 年以上の経験 <u>アシュトシュ・シャンカール</u>- COO 兼 共同創業者- インド工科大学、インド経営大学院卒業。AI 及び分析学の専門家。数々の IT 大手での勤務経験を持つ - 15 年以上の経験 <u>アールティ・ヴァッサン</u> - CTO 兼技術的共同創業者- 技術専門家。企業レベルの技術構築能力を持つ。Wipro といった IT 企業での勤務経験が 12 年以上。</p>
<p>Business & Revenue Model ビジネスと収益モデル</p>	<p><u>B2B model</u> Career Counseling: Easy and low entry certification programs to train, certify & onboard professionals as career counselors& international study counselors Recruitment/Employee Assessment: Free initial skill assessment report licenses Slab based License fee (SAAS model) per skill assessments and report - across each of the platforms - helps to contribute to high downstream revenue Suggested Learning courses post assessment purchased by students/professionals Affiliate sales partner model <u>B2C model</u> Career Guidance Test & Report Career Counseling and Study Abroad Programs Learning courses based on skill gaps recommendation Job seeker functional fitment tests and mentoring (planned) B2B モデル</p>

	<p>キャリア・コンサルティング: キャリアカウンセラーや留学カウンセラーなどの専門家を養成し、認定するための簡単で低コストの認定プログラム。 人材採用/従業員評価: 無料の初期スキル評価レポートのライセンス それぞれのプラットフォームで行われた個別スキル評価及びレポートに対し、請求書ベースでライセンスを発行(SAAS モデル)。川下産業に高い収益をもたらす。 スキル評価試験を受験した学生や社会人に、各種学習コースを提案。 事業提携を通じた収益。 B2C モデル キャリア指導、テスト実施、報告書作成等。 キャリア相談や海外留学プログラム。 欠如しているスキルに応じた学習提案。 求職者向け適正試験やメンタリングサービス(計画中)</p>
Traction & Major Clients トラクションと主要顧客	<p>Since Oct 2019, 1000+ Career Counselorsonboarded, trained & certified on the platform across 108 cities in India & 4 countries 25,000+ students career counselled on the platform 50+ affiliate partners onboarded 2019年10月創業。プラットフォーム上では、インド108都市及び4カ国に住む当社認定キャリアカウンセラーを1000名が対応、これまでに2万5000人以上の学生がオンライン・キャリアカウンセリングを利用した。さらに50社以上のパートナー企業のサービスが利用可能。</p>
Stage & Funding Raised ステージと資金調達額	<p>Growth & Expansion Stage, Bootstrapped 成長拡張ステージ 自立成長を開始している</p>
Support Required - Investment & Partnership 必要な支援 - 投資とパートナーシップ	<p>Looking for \$1Mn Pre-Series A funding Mentoring on Expansion in the Overseas & Corporate Recruitment Market プレシリーズ A ファンディングで100万ドルを調達希望。 海外事業や企業向け採用市場事業拡大も検討中。</p>

6. Kachhua Solutions Pvt. Ltd Patan, Gujarat.
mayur@fotonvr.com

Elevator Pitch (30 words) エレベーター・ピッチ (30語)	<p>FotonVR provides 3D-360° Interactive VR Science content to make learning immersive for better understanding, for schools by providing VR classrooms and for an individual to make them learn from home. FontonVRは、VR技術を活用し、360度の視野と3D環境を併せ持ちインタラクティブなVRクラスルームを提供、学校や自宅学習でのより深い体験型学習を可能にし、学習者の理解を深める。</p>
---	--

<p>Product/Service Description 製品/サービスの説明</p>	<p>Our Product is 3D-360° Interactive virtual science content that runs in VR devices. We are having a solution: 1. For schools by providing VR Labs 2. For kids to make them learn from home. FotonVR reinvents science education by making it more real, practical and interactive using virtual reality. We are generating yearly recurring revenue from students and schools by selling virtual reality-based Science education.</p> <p>当社の製品は、3D-360°視野を実現したインタラクティブ製品。VRデバイスを使用する。使用者別のソリューションを展開。学校向けにはVRラボを開設し、自宅学習者向けには自宅学習環境を整備する。FontonVRはバーチャルリアリティ技術の導入を通じ、科学教育をより現実的かつ実践的、インタラクティブにすることで、科学教育を刷新する。当社はバーチャルリアリティの基づいた科学教育を学校や絵使途に提供し、年間利用料を得ている。</p>
<p>Core Team & Experience コアチームと経験</p>	<p>Currently, we are a team of 20+ members. The company has 2 co-founders. Vijay Thakkar, and Mayur Patel. Moreover, 2 Founding Members in Core Team: Mehul Patel, and DhavalSonpal.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vijay Thakkar is co-founder and VP of Business. He oversees the company's global sales operations, including institutional sales, sales engineering, channel development, and client success. He is using his expertise in digital marketing, negotiation, strategy, planning, and experience of education in his work. Simultaneously he helps to build VR educational content. - Mayur Patel co-founded and VP of operations. His areas of focus include Project planning, HR, and General Management. - Mehul Patel is vice president of technology. He manages the development of VR products and software. His teams are responsible for building the software, including the apps, portals, servers, and VR content delivery Networks. - DhavalSonpara is Vice president of finance. Dhaval oversees financial planning, cost management, accounting Including supporting legal documentation. He also directs the VR content development team. <p>現在の社員数は約20名。共同創業者はヴィジェイ・タッカーとマユール・パテルの2名。この2名に加え、創業当時の社員、メフール・パテルとダヴァル・ソンプルが中核事業に携わっている。</p> <ul style="list-style-type: none"> -ヴィジェイ・タッカーは当社の共同創業者であり海外事業部長を務める。法人営業、販売技術や販路開拓、顧客対応など、海外事業全般を監督している。デジタルマーケティングや交渉、戦略、事業計画における経験の他、教育分野で得た経験も業務に活かしている。海外事業を監督する傍ら、VR用教育コンテンツの開発にも携わっている。 -マユール・パテルは共同創業者兼事業部長。特に事業計画や人材、一般事業管理業務を担当している。 -メフール・パテルは技術担当副社長。VR製品やソフトウェア開発の管理を担当。メフールのチームは、アプリやポータル、サーバーなどのソフトウェアやその他VRコンテンツのデリバリーに必要なネットワークの開発・構築を担当している。 -ダヴァル・ソンプルは財務担当副社長。特に財務計画やコスト管理、法務関連書類の作成支援を含む会計業務を担当している。また、VRコンテンツ開発チームを監督する立場でもある。
<p>Business & Revenue</p>	<p>Generating Revenue by setting VR labs in schools, making</p>

<p>Model ビジネスと収益モデル</p>	<p>subscriptions from VR institutes. We are generating yearly recurring revenue from students and schools, by selling virtual reality-based Science education in 3D 360 degree at the following options,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Individual/parents: Providing a VR headset and Virtual reality content to learn science individually from home. - School: Providing VR classroom/lab set up of 10 and 20 VR headset inbuilt with all Science virtual tours for grades 5 to 10. <p>学校へのVRラボ設置、VR研究機関との事業契約から収益を得ている。当社製品を利用している学生や学校から支払われる年間使用料に加え、下記のオプションからバーチャルリアリティを活用した3D-360°科学教材を販売、定期的な収益を上げている。</p> <ul style="list-style-type: none"> - 自宅学習者/保護者: 自宅で科学の学習ができるよう、VR用ヘッドセットとバーチャルリアリティコンテンツを提供。 - 学校: 学校に、小学5年生から高校1年生向けの科学バーチャルツアープログラムを搭載した、10から20セットのVR用ヘッドセットを提供し、校内にバーチャルリアリティクラスルームまたはラボを設置。
<p>Traction & Major Clients トラクションと主要顧客</p>	<p>Current Traction: No. of Students: 1500+ VR labs set up: 7 Reseller Partners in India: Karnataka, Ahmedabad, Chennai, Rajasthan Reseller Partners out of India: Saudi Arabia, UAE, Kenya, Tanzania, Australia, Iraq, Southern Africa Free App downloads: 1500+ Revenue generated till date: 1.3 Cr INR</p> <p>Major Clients: SHLRTechnosoftPvt. Ltd., Pritrushi Engineers, Virtual Teacher Inc.</p> <p>現在の事業展開状況: 利用学生数: 1500人以上 設置済みVRラボ数: 7 国内販売パートナー: カルナタカ州、アーメダバード、チェンナイ、ラジャスタン州 国外販売パートナー: サウジアラビア、アラブ首長国連邦、ケニア、タンザニア、オーストラリア、イラク、南アフリカ 無料アプリダウンロード回数: 1500回以上 今日までの収益: 1300万ルピー</p> <p>主要法人顧客: SHLRTechnosoftPvt. Ltd., Pritrushi Engineers, Virtual Teacher Inc.</p>
<p>Stage & Funding Raised ステージと資金調達額</p>	<p>We are registered and granted a startup by the Govt of Gujarat. And received INR 21.9 Lac. grant from the government. In 2018, We have received a Seed round of funding of INR 1.5 Cr. from GanpatBiznovation investments led by Mr. Ganpatbhal Patel and Mr. Pratul Shroff.</p> <p>当社はグジャラート州政府の登録スタートアップ企業として認可され、州政府から219万ルピーの助成金を受け取っている。2018年にはシードラウンドで、ガンパトバル・パテル氏とプラトゥル・シュロフ氏が率いるGanpatBiznovation investments社から15000万ルピーを調達した。</p>
<p>Support Required - Investment & Partnership 必要な支援 - 投資とパートナーシップ</p>	<p>We are looking forward to raising \$2M at a dilution of 20%, which will be utilised in Product Enhancements, Brand Awareness, Sales channel set up & Traction creation.</p> <p>製品強化、ブランド認知、販売網・顧客開拓のため、株式希薄化率20%までの資金調達、すなわち200万ドルの調達を目指している。</p>

7. Idream Education
rp@idreameducation.org

Gurgaon

<p>Elevator Pitch (30 words) エレベーター・ピッチ (30 語)</p>	<p>iDream Education is a social edtechstartup with a vision to facilitate personalized & localized digital learning access to every underserved learner and last mile rural schools through Tablets, Mobile and Smart Classes. iDream Education は、社会教育技術系スタートアップ。教育機会に恵まれない学習者や農村部の学校に対し、タブレットや携帯電話、スマートクラスなどを通じ、個別または地域別のデジタルラーニング普及を目指している。</p>
<p>Product/Service Description 製品/サービスの説明</p>	<p>Our core Product is an offline/online learning platform customizable for any language medium used in Indian states with rich, multi category learning content for all grades 1st to 12th for all major subjects taught in Indian schools. 当社の主要製品は、オフライン/オンラインの両方で利用できる学習用プラットフォーム。インド全州で使用されている言語に対応し、小学1年生から高校3年生を対象に、インド国内の学校で教えられている学習科目を網羅、豊富な学習コンテンツを提供している。</p>
<p>Core Team & Experience コアチームと経験</p>	<p>We have a core team of 8 members: Puneet Goyal - Co Founder (11 years of experience in edtech) Rohit Prakash - Co Founder (5 years of experience in training and 6 years in edtech) Pawan Kumar - Operations Lead (9 years of experience working with students and schools) 当社の中心的リーダーは8名： プニート・ゴヤル - 共同創業者(エドテック分野で11年の経験を有す) ロヒット・プラカシュ - 共同創業者(研修分野で5年、エドテック分野で6年の経験を有す) パワン・クマール - 事業運営責任者(学生や学校との協力経験9年を有す)</p>
<p>Business & Revenue Model ビジネスと収益モデル</p>	<p>The business model is to be the preferred SAAS platform for customized digital learning for social edtech. We license our platform and content to hardware companies, System Integrators, Bidders in govt projects, NGOs pan country and schools to implement digital learning for their students and users. Our revenue model is based on a combination of B2B licensing to be complemented by B2C retail solution being launched post covid. During covid, we pilot tested a free B2C multilingual learning platform for K-12 with 150,000 thousand downloads and 35K DAU. 当社のビジネスモデルは、ソーシャルエドテックのためにカスタマイズされたデジタル学習の SAAS プラットフォームを提供する事。当社が国内のハードウェア会社やシステムインテグレーター、公共事業の入札者、NGO そして学校に提供するプラットフォームやコンテンツは全て当社がライセンス化している。 当社の収益モデルとなるのは、既存の B2B コンテンツランセンシング事業と、コロナ後に導入した B2C 小売り向けソリューションである。新型コロナウイルス感染症が流行する中、当社は多言語の B2C 学習プラットフォームの試験運用を行った。幼稚園児から高校生(K-12)を対象に行った試験運用では、15万ダウンロードと1日利用者数、3万5000人を記録した。</p>
<p>Traction & Major Clients トラクションと主要顧客</p>	<p>We have sold over 8500 licenses in B2B on tablets and 6000 licenses on Smart TVs and Interactive Flat Panels Major Clients include: 1. Samsung R&D with Department of Education, Karnataka as the beneficiary 2. Indian Army with Army Goodwill Schools in Kashmir as the</p>

	<p>beneficiary</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. More than 40 Education Foundations pan country including Cipla Foundation, Jubilant Bhartia Foundation, Aide Et Action, Humana, Sopra Steria Foundation 4. Govt Project with a hardware partner for Department of Education Haryana 5. Smart Schools under Smart City Projects in Karnal and Shimla <p>Aggregate Revenue since inception - INR 90 million Revenue in Financial Year 2020-21 - INR 51 million</p> <p>当社はこれまでに、企業によるタブレットダウンロードで 8500 件以上の製品ライセンス販売を行った。スマートテレビやインタラクティブ・フラット・パネル向けのライセンス販売は、6000 件以上。</p> <p>主要顧客：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. カルナタカ州政府教育局を受益者とする Samsung 社の研究開発事業 2. カシミールの陸軍親善学校を受益者とするインド軍 3. シプラ基金やジュビラント・バルティア基金、アイデ・エト・アクション、フマナ、ソプラ・ステリア基金といった教育基金 40 団体以上。 4. ハリヤナ州政府教育局が行っている政府系事業にハードウェアパートナーとして参画 5. カルナル及びシムラで開発中のスマートシティ内のスマートスクール <p>創業以来の累計収益： 9000 万ルピー 2020-21 年度の収益： 5100 万ルピー</p>
<p>Stage & Funding Raised ステージと資金調達額</p>	<p>We are a growth stage startup where we have our platform and complete content readiness for 1st to 12th all grades. We are working to scale our solutions pan country in both B2B and launch B2C soon. We also aspire to invest in having platform readiness in all Indian local languages in the next 2 years.</p> <p>No Funding Raised. We have been bootstrapped and now profitable since 2 years.</p> <p>現在、成長ステージにあるスタートアップ企業である当社は、小学 1 年生から高校 3 年生までに学習に対応するプラットフォームと学習コンテンツを揃えている。今後は、B2B 及び B2C 事業を全国区にしたいと考えている。また今後 2 年間で、インドの現地言語に対応したプラットフォーム開発に投資を行いたいと考えている。</p> <p>これまで資金調達を行ったことはなく、自己資金のみで操業してきた。この 2 年間で増益に転じている。</p>
<p>Support Required - Investment & Partnership 必要な支援 - 投資とパートナーシップ</p>	<p>We look forward to mutual value creation through partnership with digital hardware manufacturers for education like tablet manufacturers, smart tv manufacturers, IFP manufacturers for OEM tie ups to pre install our learning platform for their edtech sales.</p> <p>タブレット製造会社やスマート TV 製造会社、IFP の OEM 事業者等、教育分野で使われるデジタルハードウェア生産に関わる企業と連携し、当社の学習プラットフォームをハードウェア製品へのプレインストールなど、相互価値の創造に取り組みたい。</p>

8. Touchétech Labs Pvt Ltd **Bangalore, India**
paul@touchetech.com

<p>Elevator Pitch (30 words) エレベータピッチ (30語)</p>	<p>We have in our portfolio an assortment of Braille Display and Tactile technologies. These include Refreshable Braille Cell modules, Displays, Tactile Drawing tools and teaching aids, to name a few. 当社のポートフォリオには、点字ディスプレイと触覚技術に関する様々な製品が揃っています。これらの技術には、更新可能な点字セル・モジュール、ディスプレイ、触覚描画ツール、教材などがあります。</p>
<p>製品/サービスの説明</p>	<p>Our focus has been primarily involved in the invention and creation of technologies that have potential of being used by other product manufacturers in their devices and products. We assist our associates in producing the desired end products they want for their customer. Most of our products are geared towards making educational products that can be used by visually impaired. Our current focus and associations are with companies and institutions working with the visually impaired to facilitate an inclusive educational system. 私たちは、他の製品メーカーのデバイスや製品に採用される可能性のある技術の発明と創造に主に取り組んできました。私たちは、アソシエイトが顧客のために希望する最終製品を製造することを支援します。私たちの製品のほとんどは、視覚障害者が使用できる教育用製品を作ることを目的としています。現在、私たちは、包摂的な教育制度を促進するために視覚障害者のために活動している企業や機関との連携に力を入れています。</p>
<p>コアチームと経験</p>	<p>Our focus has been primarily involved in the invention and creation of technologies that have potential of being used by other product manufacturers in their devices and products. We assist our associates in producing the desired end products they want for their customer. Most of our products are geared towards making educational products that can be used by visually impaired. Our current focus and associations are with companies and institutions working with the visually impaired to facilitate an inclusive educational system. www.touchetech.com 創業者・CTOはポール・ジェラード・D・スーザ（創業者、CTO）です。当社は教育機関や大学、企業と連携し事業を行っています。当社の点字セルは、Thinkerbell Labs社の「ANNIE」や、VEMBI technologies社の「Hexis」に採用されています。また、私たちは、Sapient社と共同で、「Touché」という手頃な価格の点字電子書籍リーダーの第一号モデルや、IIITB（みなし大学）やVision Empower Trust社と共同で、学校の生徒向けに「無駄な機能のない実用的な」点字電子書籍リーダーを開発しています。また、視覚障害者のための触覚描画ツール「ルーレット」を開発しました。これは、どんな紙に触覚技術で線を描くことができるツールです。現在は、視覚障害者のための幾何学描画キット（見える人にも見えない人にも使える）を開発しています。当社は、点字ディスプレイ技術の分野で4～5件の特許を取得しています。 www.touchetech.com</p>
<p>Business & Revenue Model ビジネス・収益モデル</p>	<p>Totally R & D oriented and concentrating on new and novel technologies for people with disabilities. Mainly focussing on technologies for the visually impaired. Revenue as of now is not a part of the equation as that is dependent on our clients using our technologies developed by us. We have been functioning on grants and personal funds. 当社は完全に研究開発志向で、障害者のための新しい斬新な技術、特に視覚障害者向けの技術に力を入れています。 収益モデルに関しては、私たちが開発した技術を顧客が使用するかどうかにかかっているため、今のところ収益は方程式の一部ではありません。当社は助成金と自己資金で機能してきました。</p>

Traction & Major Clients トラクション&主要顧客	Clients - Thinkerbell Labs Pvt Ltd, Vembi Technologies, and collaborations and joint projects with Vision Empower Trust, International Institute of Information Technology, Bangalore (IIITB), and consulting with Xavier Resource Centre for the Visually Challenged (XRCVC), Mumbai. Also in talks with a few universities regarding joint R&D work. 顧客：Thinkerbell Labs Pvt Ltd、Vembi Technologies、Vision Empower Trust、International Institute of Information Technology, Bangalore (IIITB) との連携や共同プロジェクト、Xavier Resource Centre for the Visually Challenged (XRCVC), Mumbai へのコンサルティングなど。また、いくつかの大学と共同研究開発について協議中。
Stage & Funding Raised ステージ&資金調達額	GRANTS -Elevate 100 (Karnataka) and personal funds. Rs25 lakhs. 助成金-カルナタカ州政府の Elevate 100、および個人資金から 250 万ルピー。
Support Required - Investment & Partnership 必要な支援 - 投資とパートナーシップ	Technology development support for certain critical electronic and mechanical manufacturing and production requirements. Product development support. 特定の重要な電子的および機械的製造。生産要件に対する技術開発支援。製品開発支援。

9. K Nomics Techno Solutions
kalaivani@mintbook.com

Bangalore, India

Elevator Pitch (30 words) エレベータピッチ (30 語)	Self-learning platform with curated eBooks - text books and reference books, tagged to instructional videos, news clippings, eJournals, quiz. Application designed based on metacognition and Self Regulated Learning techniques & tools. 当社は、教科書や参考書などの厳選された電子書籍に、解説ビデオ、ニュースクリッピング、電子ジャーナル、クイズなどをタグ付けした自己学習プラットフォームを提供しています。メタ認知と自己調整学習の技術とツールに基づいて設計されたアプリケーションです。
Product/Service Description 製品/サービスの説明	mintbook self-learning platform is developed to exploit the cognitive skills of the learners (higher education students) in achieving their educational aims by providing right content; planning and motivational tools; social reading. The product is the outcome of mintbook's 8 years of pioneering efforts in digital library and Learning Management Systems (LMS) in Universities, Schools, Public Libraries and other organizations. More than 7 millions users are registered in across various B2B and enterprise projects in India. The learning modules allows individuals to upload own content / use the digital library content and create / plan their learning / courses. This also includes quiz, discussion forum, clubs, query corner, assessment, certification, gamification with coins / badges / leader boards. Mintbook has secured digital rights for content from 100+ publishers in 10+ languages and offer more than 10,00,000 digital content Mintbook platform. mintbook 自己学習プラットフォームは、適切なコンテンツ、計画と動機付けのためのツール、ソーシャルリーディングを提供することで、学習者（高等教育機関の学生）の認知能力を活用し、教育目的を達成するために開発されています。本製品は、大学、学校、公共図書館、その他の組織におけるデジタル・ライブラリーと学習管理システム（LMS）における mintbook の 8 年にわたる先駆的な取り組みの成果です。インドの様々な B2B や企業プロジェクトにおいて、700 万人以上のユーザーが登録しています。当社開発の学習モジュールを使用すると、個人が自分のコンテンツをアップロードしたり、デジタルライブラリーのコンテンツを利用し、学習やコースを作成・計画することができます。また、クイズ、ディスカッションフォーラム、クラブ、質問コーナー、評価、認証、コインや

	<p>バッジ、リーダーボードを使ったゲーミフィケーションなどの機能も備えています。Mintbook は、10 以上の言語で 100 以上の出版社からコンテンツのデジタル権利を確保しており、100 万以上のデジタルコンテンツを提供しています。</p>
<p>Core Team & Experience コアチームと経験</p>	<p>Core Team Member: Kalaivani Chittaranjan (Founder CEO) Vani is a seasoned entrepreneur. She was part of the founding team of eMudhra Limited and was the CEO of eMudhra Group managing digital signatures business, semantic technology and financial consumer products business in India and Africa. Vani has done few M&As and was in the board of different companies. She was also recognized as Chairperson of India PKI Forum (industry body for Digital Signatures). By qualification, she is a Chartered Accountant and an alumni of IIM-Bangalore. Her all round experience in business, technology, finance and risk management gives mintbook the sustainability and growth vision.</p> <p>Sasmita Bebortha (Executive Director) Sasmita has been a teacher and professor and has set many entrepreneurial cells in universities. An education enthusiast, M.Phil qualified and a doctorate scholar. Her institutional relationship managements has brought many deals for mintbook.</p> <p>コアチームメンバー カライヴァニ・チッタランジャン (設立者・CEO) ヴァニは、経験豊富な起業家です。eMudhra Limited の創業チームの一員であり、eMudhra Group の CEO として、インドとアフリカにおけるデジタル署名関連の事業、セマンティック技術、金融消費財事業を統括してきました。M&A もいくつかが経験し、さまざまな企業の取締役も務めました。また、インド PKI フォーラム（デジタル署名の業界団体）の議長としても知られています。公認会計士の資格を持ち、IIM バンガロール校の卒業生でもあります。ビジネス、テクノロジー、ファイナンス、リスクマネジメントの分野であらゆる経験を積んだ彼女は、mintbook に持続可能性と成長のビジョンを与えています。</p> <p>サスミタ・ベボルタ (エグゼクティブ・ディレクター) サスミタは、教師や教授として活躍し、大学で多くの起業家組織を立ち上げてきました。教育に情熱を持っており、哲学修士の資格を持ち、博士号を持つ学者でもあります。彼女の組織的な関係管理は、mintbook に多くの取引をもたらしました。</p>
<p>Business & Revenue Model ビジネス & 収益モデル</p>	<p>B2B2C and B2C subscription model B2B2C および B2C のサブスクリプション・モデル</p>
<p>Traction & Major Clients トラクションと主要顧客</p>	<p>Revenue of \$0.63 M in the last financial year from B2B & B2G sector.</p> <p>Major Clients:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 40+ higher education, school and training institutions • Department of Public Libraries, Govt. of Karnataka, India launched a Karnataka digital public library Project in Feb'2020 and onboarded more than 7 million users for self and remote learning • National Aids Control Organization, India to train their healthcare people • Canara Bank (one of the largest public commercial bank) - Digital Library and LMS to train 100,000+ bankers across the country • Geological Survey of India provides training to citizens on geology • Tumakuru Smart City and Ahmedabad Smart City - innovative digital learning projects <p>B2B、B2G セクターからの直近の会計年度における収益は 63 万ドル。</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • 主要顧客： <ul style="list-style-type: none"> - 40以上の高等教育機関、学校、研修機関 - カルナタカ州政府公共図書館局は、2020年2月にカルナタカ州デジタル公共図書館プロジェクトを立ち上げ、700万人以上のユーザーがデジタル公共図書館を自己学習や遠隔学習に利用しています。 <ul style="list-style-type: none"> - インド国立エイズ制御機構による医療従事者の研修 - カナラ銀行（最大級の公営商業銀行）：デジタルライブラリーとLMSを利用して、全国の10万人以上の銀行員を対象に研修を実施 - インド地質調査所が市民に地質学の研修を実施 - トゥマクル・スマート・シティとアーメダバード・スマート・シティ - 革新的なデジタル学習プロジェクト
Stage & Funding Raised ステージ&資金調達額	Stage: Growth Stage Funding Raised so far: \$ 1 Million (Pre-Series A) ステージ：成長ステージ これまでに調達した資金額：百万ドル（プレ・シリーズA）
Support Required - Investment & Partnership 必要な支援 - 投資とパートナーシップ	Investment Required: \$2M Seed to strengthen B2C business in INDIA. Partnership : Overseas Market Access - USA, Africa and MEA 必要な投資： インドにおける B2C ビジネス強化のための 200 万ドルのシード期資金 パートナーシップ： 海外市場へのアクセス - 米国、アフリカ、中東アフリ

10. Learning Matters **Bangalore, India**
ramamoorthy.g@learningmatters.xyz

Elevator Pitch (30 words) エレベータピッチ (30語)	<p>We train learners in schools, with an autonomous 2-way voice technology product. Solution runs on Alexa Echo Dot (in a classroom) and on a smartphone for individual users at home.</p> <p>私たちは、自律的な双方向音声技術製品を使って、学校で学習者を訓練しています。当社のソリューションは教室では Alexa Echo Dot 上で、自宅ではスマートフォン上で動作します。</p>
Product/Service Description 製品/サービスの説明	<p>A vast majority of students, particularly in rural and semi-urban India do not know how to read, speak and write in English. According to the ASER Report 2018, only 28% of Indian children at Grade III can read at the expected Grade level, and only about half the students in Grade V can do arithmetic at Grade II level. A major reason for this gap is that teachers are untrained and are unable to impart this critical skill to students. We are filling this gap with excellent technology tools, that is non-threatening and non-judgemental. It has no fatigue to repeat the lesson any number of times. The AI backbone makes it almost like a human teacher. Voice technology has been used to create natural, 2-way communication mechanism, providing relevant and immediate feedback, create a non-judgemental, non-threatening learning environment. Adaptive learning paths which can be uniquely set for each student is an extremely useful tool where teachers can get reports and which student and what area needs improvement. Depending on various evaluation criteria, the student can be placed initially on a track, but the system can learn as more and more users use the system to learn and tweak the suggested paths. If necessary, the system can learn and modify the path for current and future users.</p> <p>大多数の生徒たち、特にインドの農村部や半都市部の生徒たちは、英語での読み</p>

	<p>書きや会話ができないのが現状です。「ASER Report 2018」によると、インドの子どものうち、3年生で期待されるレベルの読み書きができるのはわずか28%、5年生で2年生レベルの算数が英語でできるのは約半数にとどまっています。このギャップの大きな理由は、教師が訓練を受けておらず、この重要なスキルを生徒に与えることができないことにあります。</p> <p>このギャップを埋めるために、私たちは優れたテクノロジーツールを導入しています。このツールは脅迫的でもなく、批判的でもありません。このツールを使ったレッスンは何度繰り返しても疲労感はありません。ツールの根本となるAIの機能により、まるで人間の先生が教えているようなレッスンが可能です。音声技術を用いて自然な双方向コミュニケーションのメカニズムを構築し、適切で即時性のあるフィードバックを提供することで、批判的でなく、脅威的でない学習環境を実現しています。生徒ごとに独自の設定ができるアダプティブ・ラーニング・パスは非常に便利なツールで、どの生徒がどの分野で改善を必要としているかを教師にレポートで知らせることができます。</p> <p>様々な評価基準に応じて、最初は生徒を規定のコースに配置することができますが、システムは、より多くのユーザーがシステムを使用することによって学習し、提案されたパスを微調整することができます。必要であれば、システムは現在のユーザーと将来のユーザーのためにパスを学習し、修正することができます。</p>
<p>Core Team & Experience コアチームと経験</p>	<p>Moorthy, Gowri and Saras are co-founders at Learning Matters. All of them have a long and deep experience in education and technology sectors. Moorthy headed digital education products at Pearson India. Gowri headed K12 and highed ed products at Pearson. Saras was part of K12 team in the same organisation. They all worked in the same team which was headed by Moorthy. Upendra, Anand and Sriranjini form the core management team. Upendra (VP products/ tech) has about 20 years experience in technology. Anand heads sales and has 20+ years in edtech sales and running his own organisation. Sriranjini has a long experience in impact measurement and implementation.</p> <p>ムールティ、ガウリ、サラスの3人は、Learning Mattersの共同設立者です。彼らは皆、教育とテクノロジーの分野で長く深い経験を有しています。ムールティはPearson Indiaでデジタル教育製品の責任者を務めていました。ガウリは同社でK12と高等教育製品を担当していました。サラスは同じ組織のK12チームに所属していました。彼らはムールティが率いる同じチームで働いていました。中核となる経営陣は、ウペンドラ、アナンド、シュリランジニの3人です。ウペンドラ（製品/技術担当副社長）は技術分野で約20年の経験があります。アナンドは営業部門を担当しており、教育テック関連の営業と自身の組織の運営において20年以上の経験を有しています。シュリランジニは、インパクト測定と実施において長い経験を持っています。</p>
<p>Business & Revenue Model ビジネス・収益モデル</p>	<p>We charge Rs. 1400 per student per year. With minimum 200 students, we generate Rs. 2,80,000 per school annually. We make a margin of 35 - 55% in any sale.</p> <p>生徒一人あたり年間1400ルピーを徴収しています。最低でも200人の生徒がいれば、1校あたり年間28万ルピーの売上げになります。利益率は売上げの35~55%です。</p>
<p>Traction & Major Clients トラクションと主要顧客</p>	<p>Cumulatively, we have 130 schools and 18k students. Currently active are about 60 schools and 10k students. Major clients include Sri Sankara schools, CINI, Tata Technologies, JFY School of skills, Ramco cements, Ashok Leyland schools, Aroha Technologies, Head Held High Foundation, and Klorofeel Foundation.</p> <p>累積で130校、1万8000人、現時点では約60校、1万人の生徒が顧客となっています。主要顧客には、Sri Sankara schools、CINI、Tata Technologies、JFY School of</p>

	skills、Ramco cements、Ashok Leyland schools、Aroha Technologies、Head Held High Foundation、Klorofeel Foundation が含まれています。
Stage & Funding Raised ステージと資金調達額	Pre-series A, looking to raise Rs. 3 - 4 Cr. (400k - 600k USD) Already raised Rs. 2.3 Cr. (USD 330k) from Social Alpha and a few angel investors. プレシリーズ A : 3~4 百万ルピーの調達を目指している。(40 万-60 万米ドル)Social Alpha 社と数名のエンジェル投資家から すでに 2300 万ルピー (33 万米ドル) を調達済み。
Support Required - Investment & Partnership 必要な支援 - 投資とパートナーシップ	Investment: Immediate investment needed to scale up sales and marketing. Partnership: Connections and networking to govt, CSR organisations. Connections in international English learning market would also be a great enabler. 投資: 販売とマーケティングの拡大のために早急な投資を求めている。 パートナーシップ: 政府機関や CSR 団体との繋りやネットワーク。国際的な英語学習市場との繋りも大きな力となるだろう。