

第4回 健都共創フォーラム（令和6年3月8日）

企業・自治体・大学等と連携した オープンイノベーションによる 事業創出の取り組み



岡山大学

OKAYAMA UNIVERSITY

大学院ヘルスシステム統合科学研究科 特任准教授
兼イノベーションマネジメントコア ベンチャー支援フィールド プロジェクトオーナー
志水武史

講師自己紹介

(氏名)

志水武史 (しみず たけし)

(所属)

国立大学法人岡山大学ヘルスシステム統合科学研究科 特任准教授
イノベーションマネジメントコア ベンチャー支援フィールド プロジェクトオーナー



(所属学会)

日本ベンチャー学会、組織学会

(略歴)

社団法人生命保険協会、GEIジソン生命保険株式会社 (現：ジブラルタ生命保険)、
伊藤忠商事株式会社、株式会社日本総合研究所を経て、2019年2月より現職

(委員等)

内閣府SIP評議委員 (2023～)、NEDO TCPメンター (2022)、
東京都次世代ウェルネスソリューション構築支援事業検討委員 (2022)

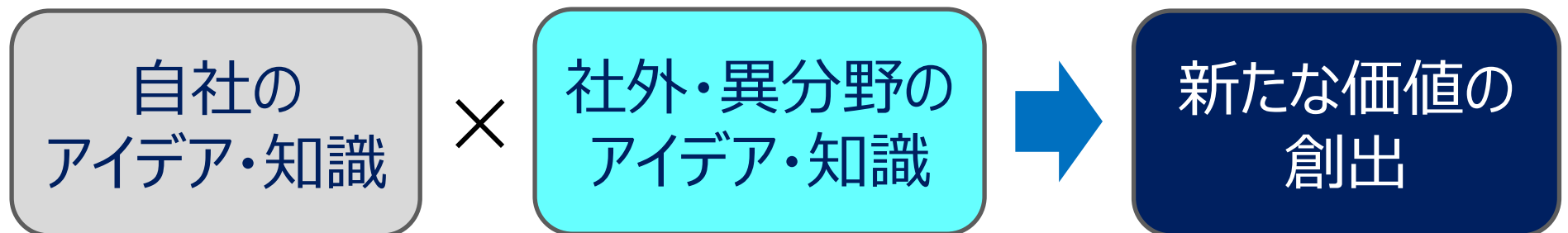
(専門分野)

経営戦略 (イノベーション)、ヘルスケアビジネス

社内外の知識等の組み合わせによる新たな価値・事業の創出

- イノベーションとは「新結合（これまで組み合わせたことのない要素を組み合わせることによって新たな価値を創造すること）」 (J. Schumpeter, 1912)
- 「一見、無関係に見える事柄や異分野のアイデアを結びつける能力はイノベーターのDNAの中核」 (C. Christensen, 2009)
- オープン・イノベーションとは「企業の内部と外部のアイデア・知識を結合させて価値を創造すること」 (H. Chesbrough, 2003)

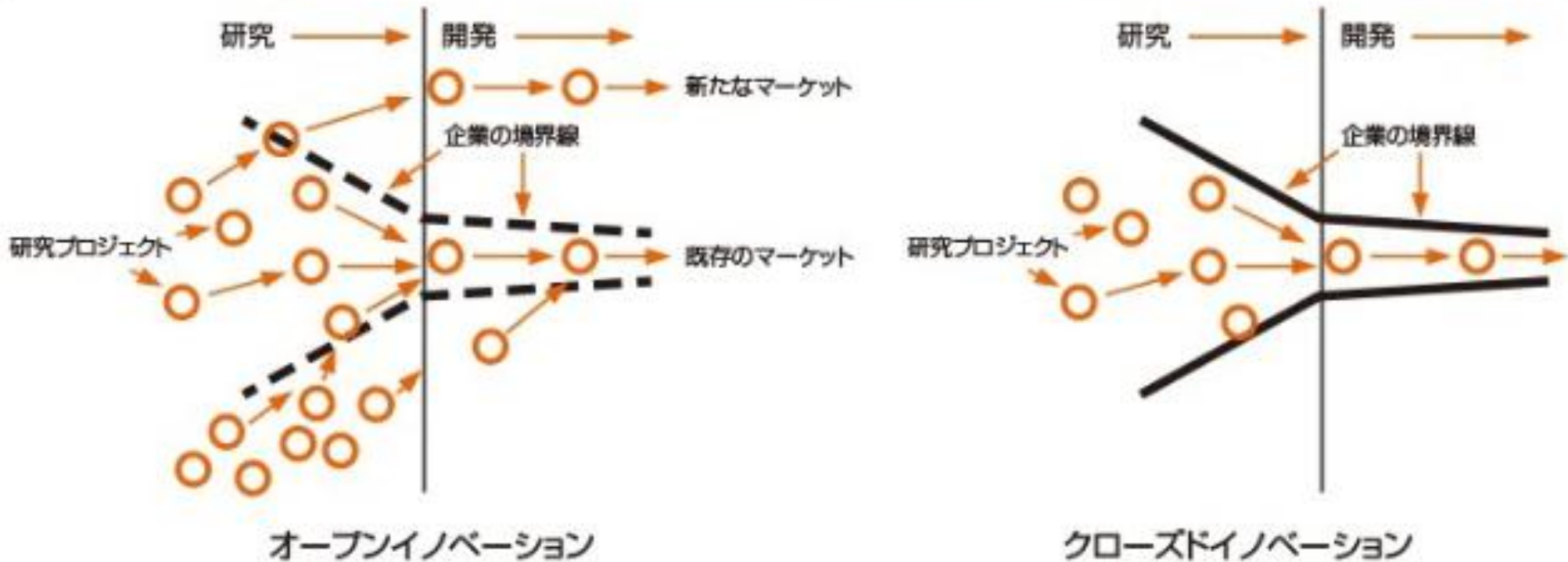
【オープンイノベーションの基本的な考え方】



クローズドイノベーションとオープンイノベーションの違い

- 産業・技術分野におけるイノベーションの手段として、従来は「クローズド・イノベーション（自社の中央研究所等で開発した技術・製品を既存取引先のみ販売する自前主義・垂直型のイノベーションモデル）」が有効に機能
- VUCAの時代においてはクローズド・イノベーションでは事業開発のスピード・コスト面の制約が大きくなり、「オープン・イノベーション」に移行せざるを得ない部分が大きくなっている。

オープンイノベーションとクローズドイノベーション



(参考) オープン・イノベーションの類型

類型	特徴	事例
インバウンド型	自社で不足している技術・アイデアを社外から積極的に取り込むことで、社内でイノベーションを創出（現状、多くのオープン・イノベーションはこの形）	<ul style="list-style-type: none">◆ 企業と大学の共同研究◆ ライセンス・イン（社外特許の導入）◆ ベンチャー企業の買収等
アウトバウンド型	自社が持っている技術・アイデア等を社外に提供することで、社（内）外でイノベーションを創出	<ul style="list-style-type: none">◆ 技術等の売却◆ 技術等の無償公開◆ ライセンス・アウト◆ 社内ベンチャーのスピンアウト等
カップルド型	どちらか一方が技術等を取り込む／開放する手法と異なり、連携する主体同士が対等な関係で連携することでイノベーションを創出	<ul style="list-style-type: none">◆ アイデアソン／ハッカソン開催◆ ジョイントベンチャー設立◆ コーポレート・ベンチャー・キャピタル（CVC）◆ インキュベーター

(参考) オープンイノベーション関連事業者のカオスマップ

➤ 企業のオープンイノベーションを支援する国内のサービス事業者を分類すると以下のとおり表示可能

オープンイノベーション・サービス提供会社

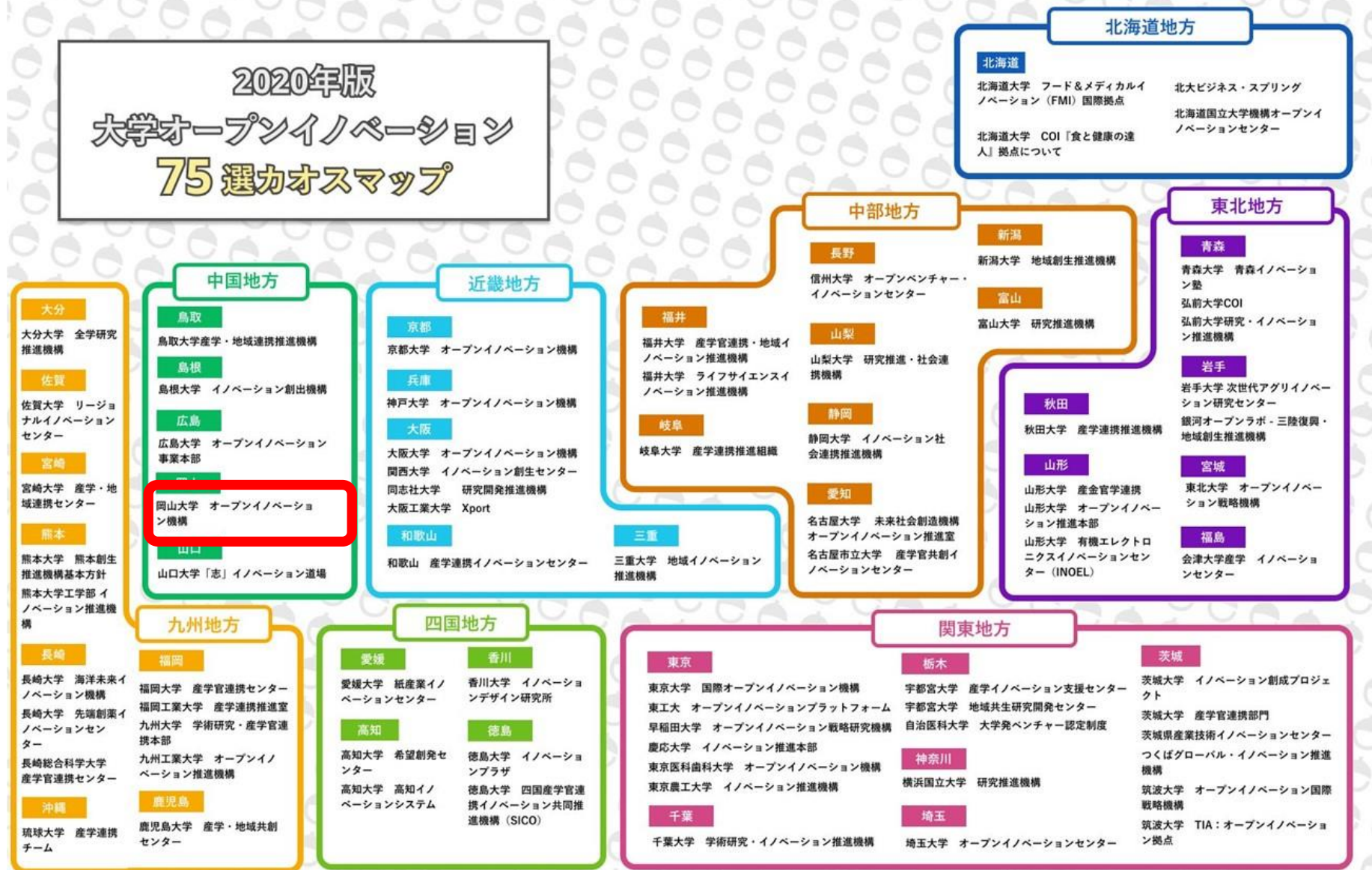


(参考) 自治体が実施するオープンイノベーション・プラットフォーム

「自治体オープンイノベーション77選」カオスマップ (2020年版)



(参考) 大学が実施するオープンイノベーション・プラットフォーム



事業化視点からのヘルスケア市場の特殊性

主な特徴（→事業化における課題の一部）	供給側がとるべき基本的対応
①中核（診療行為）に近づくほど高まる 供給側の専門性	専門性の維持・向上（専門職との連携・取り込み）
②需給間における 情報非対称性	情報開示、第三者質評価の実施等
③ 需要発生の不確実性 （発生時期・量）	機会逸失しない供給体制整備
④ 日常生活に不可欠かつ正の外部性を有する財・サービス （価値財、健康・生命に関わる重要性）	供給持続性確保、効果についてのエビデンス提示
⑤供給側に対する 厳密な公的規制	規制への対応、コンプライアンス遵守
⑥ 公私混合市場 、競合相手としての公的サービス（公的保険制度の存在、一部サービス・製品等に対する公的保証・公定価格等）	公的サービスとの連携、公的サービスとの価格差を解消する差別化・高付加価値化
⑦ デジタル化に向けた後進性 （基本は対面、労働集約的サービス）	デジタル化の促進、非対面による需給両面の不安払拭
⑧ 非選好財・サービス （一部関心層を除き積極的に利用・購入されにくく、行動変容も起こりにくい）	需要側の行動変容に向けた仕組みの導入
⑨顕在化している 課題の多さ	事業対象とする課題の選別・見極め
⑩ 関連サービス・製品の多様性	シナジーを活かした事業多角化、差別化

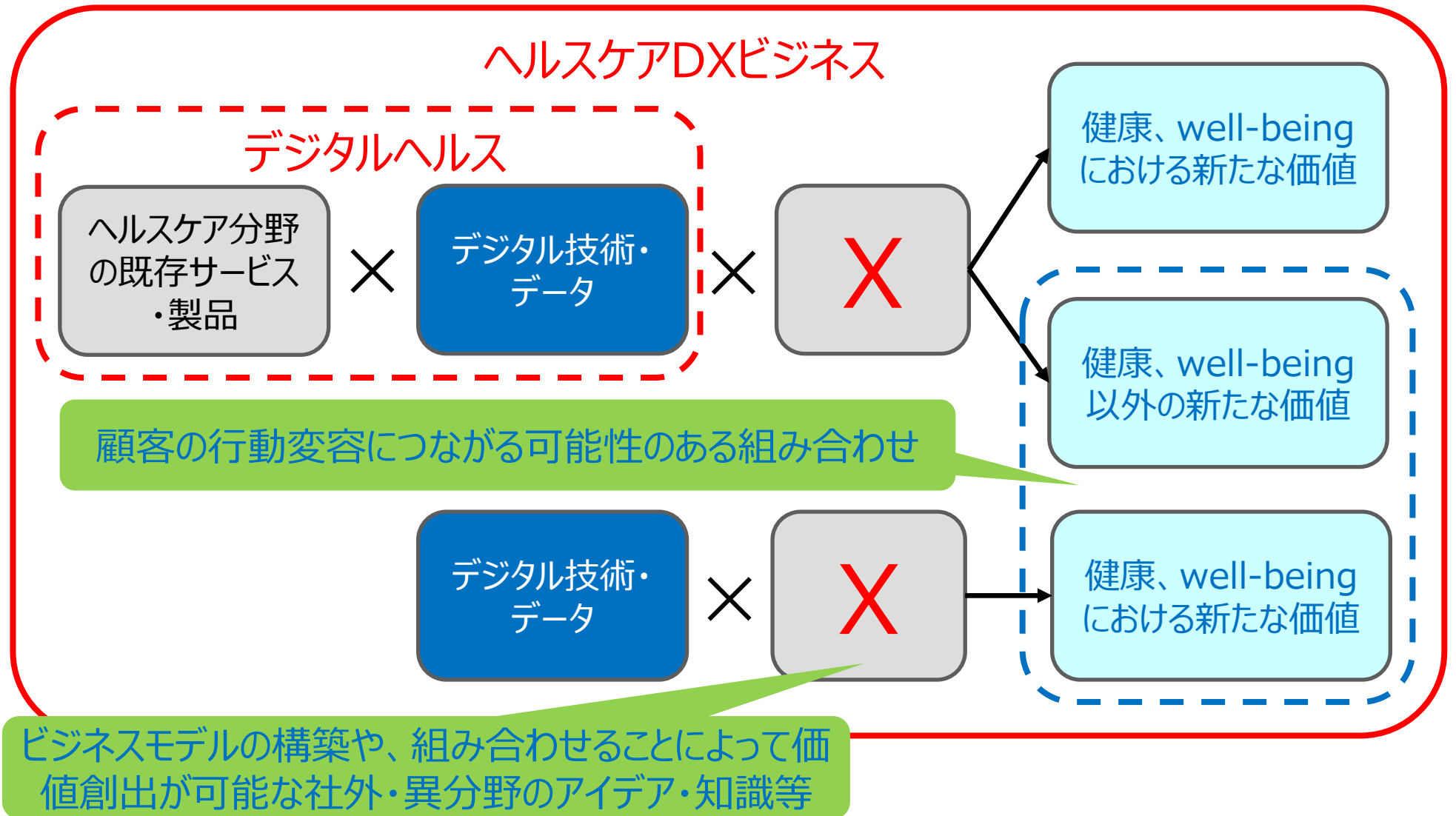
ヘルスケア市場の特殊性に対応する事業化ポイント

(赤枠) オープンイノベーションが重要な部分

事業化に向けたポイント	ヘルスケア市場の特殊性									
	①供給側の専門性	②情報非対称性	③需要不確実性	④必需財・サービス	⑤厳密な公的規制	⑥公私混合市場	⑦デジタル後進性	⑧非選好財・サービス	⑨課題の多さ	⑩サービス等の多様性
1. デジタル技術の活用	✓ 専門技術×デジタル	✓ 供給側のデータ開示	✓ データ解析	✓ エビデンス構築	✓ 保険外対応	✓ 公的サービスに対する差別化	✓ デジタルによる価値創出	✓ 行動変容に寄与	✓ 効率的課題解決	✓ 競争に対する差別化
2. コア技術×ビジネスモデル	✓ 専門技術×BM		✓ 需要創出		✓ 同上	✓ 同上	✓ 同上	✓ 同上	✓ 同上	✓ 同上
3. 行動変容の仕組みの付与		✓ 需要側のデータ開示	✓ 同上		✓ 同上	✓ 同上		✓ 同上	✓ 効率的課題解決	✓ 同上
4. 課題の深掘りと特定				✓ 根本課題の解決	✓ 同上	✓ 同上		✓ 同上	✓ 課題特定	✓ 同上
5. アート思考／エフェクチュエーションの活用	✓ 専門性活用				✓ 同上	✓ 同上	✓ 同上	✓ 同上		✓ 同上
6. シナジーを活かした事業多角化	✓ 専門職連携		✓ 多様な需要対応		✓ 同上	✓ 同上			✓ 多様な課題対応	✓ 同上

デジタル技術の活用に関する考え方

- 「ヘルスケア×ICT」だけでなく、高付加価値化につながる社外・異分野の要素の組み合わせが重要



コア技術×ビジネスモデル（ビジネスモデルの要素）

（赤枠）オープンイノベーションが重要な部分

- ビジネスモデルの定義は固まっていないが、最低限、以下の4要素を考慮することが必要
- 優れた技術であっても適切なビジネスモデルがないと社会実装は困難

Target (顧客)	誰に対して
Value (提供価値)	どんな価値を
Capability (オペレーション/リソース)	どうやって提供するのか
Profit (収益モデル)	どのように収益を上げるか

(資料) 三谷宏治「ビジネスモデル全史」から抜粋

優位性のあるビジネスモデルの構築ポイント

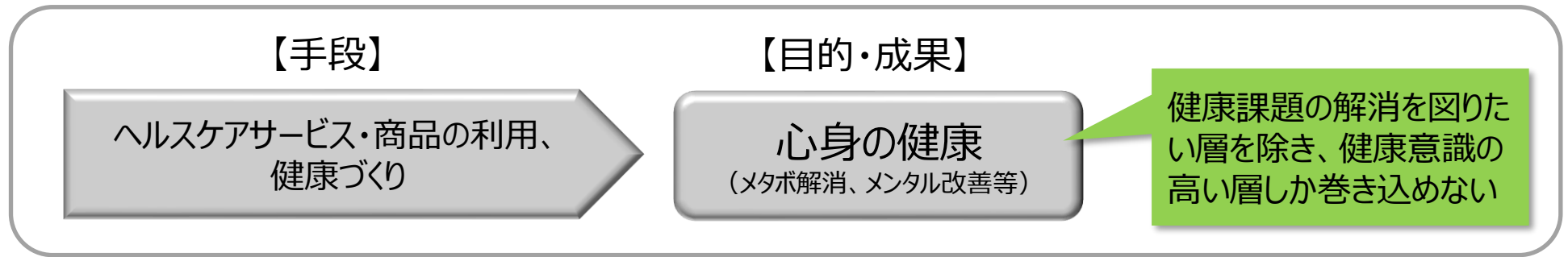
(赤枠) オープンイノベーションが重要な部分

- ビジネスモデル自体にも競争力、優位性を有するモデルが存在
- 世界的なeビジネス企業59社を対象としたケーススタディから、以下のような価値創造につながるビジネスモデル・デザインの4条件が提示されている。

① 効率性	従来よりも取引上のコストを抑えられるビジネスモデルのこと（ITが取引コストを大きく引き下げ）
② 補完性	複数の取引主体を結びつけることで、単体では得られなかった（シナジー）効果を得ること
③ 囲い込み	顧客を同業競合他社の製品・サービスに流出しにくくすること
④ 新規性	取引主体との関係性や構造に変革を起こすビジネスモデルのデザイン

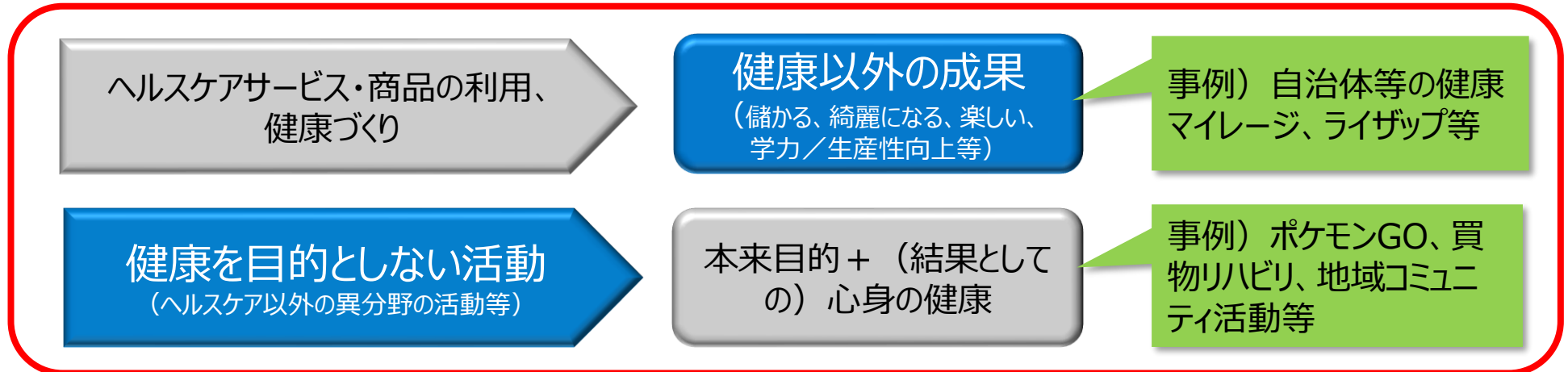
ヘルスケアビジネスにおける行動変容の仕組みの考え方

- 消費者は必ずしも「正しいもの」を購入・利用するわけではない。
- 目的達成に向けた消費者の行動変容には、「正しいもの」と「異なる他の要素」との組み合わせが有効



(赤枠) オープンイノベーションが重要な部分

健康意識の低い層でも顧客にできる（行動変容につながる）取り組みへのシフト



エフェクチュエーションの活用

- 近年におけるアントレプレナー論としては、バージニア大学のS.サラスバシーが2008年に提唱した「エフェクチュエーション(Effectuation)」が注目されている。
- これは、優れた連続起業家が実践している意思決定プロセスや思考を体系化した理論（概念）

エフェクチュエーションの5つの原理

「手中の鳥」(Bird in Hand)の原則



「目的主導」ではなく、既存の「手段主導」で何か新しいものを作ること

「レモネード」(Lemonade)の原則



予期せぬ事態を避けるのではなくむしろ偶然をテコとして活用すること

「許容可能な損失」(Affordable Loss)の原則



期待利益の最大化ではなく、どこまで損失(マイナス面)が許容可能かに基づいてコミットする

「クレイジーキルト」(Crazy-Quilt)の原則



コミットする意思を持つ全ての関与者と交渉し、パートナーシップを築く

「飛行機のパイロット」(Pilot-in-the-plane)の原則

コントロール可能な活動に集中し、予測でなくコントロールによって望ましい成果を帰結させる



オープンイノベーション的要素

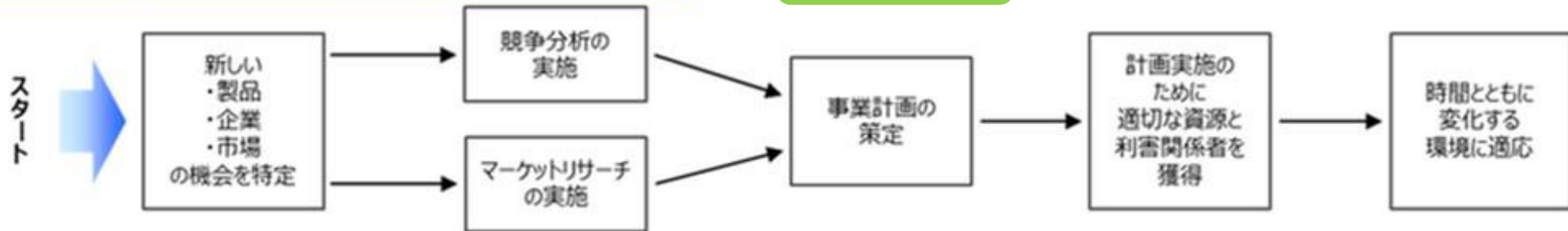
エフェクチュエーションとコーゼーションの違い

- エフェクチュエーションに対比する概念として「コーゼーション (Causation)」があるが、状況に応じてどちらも使いこなせることが重要

▶ コーゼーション (Causation) のプロセス

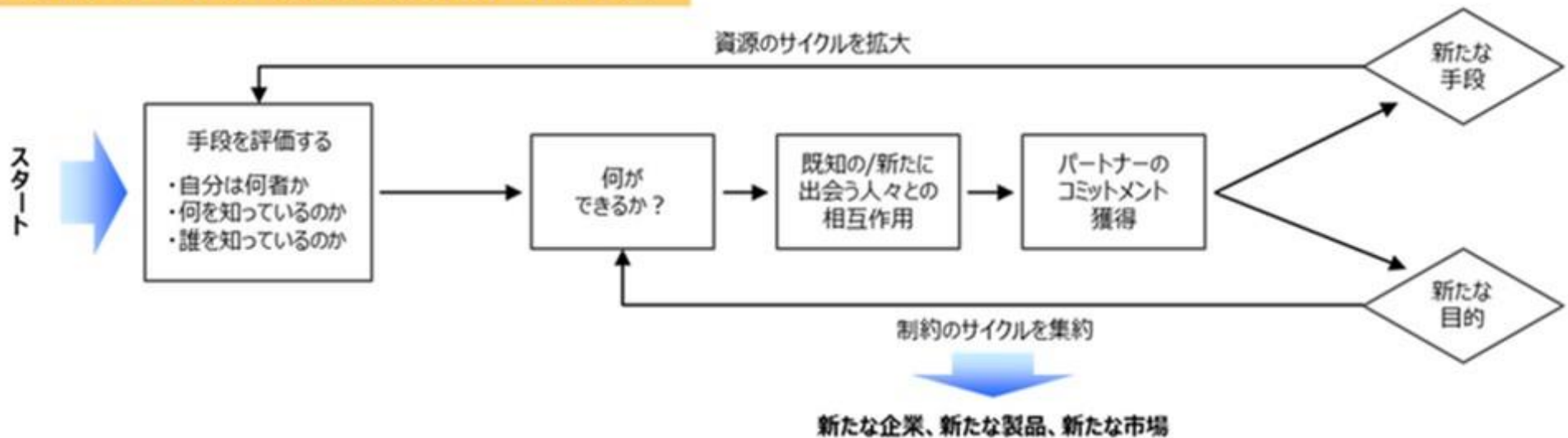
課題解決型

(出典 : Read et al. 2009)



▶ エフェクチュエーション (Effectuation) のプロセス

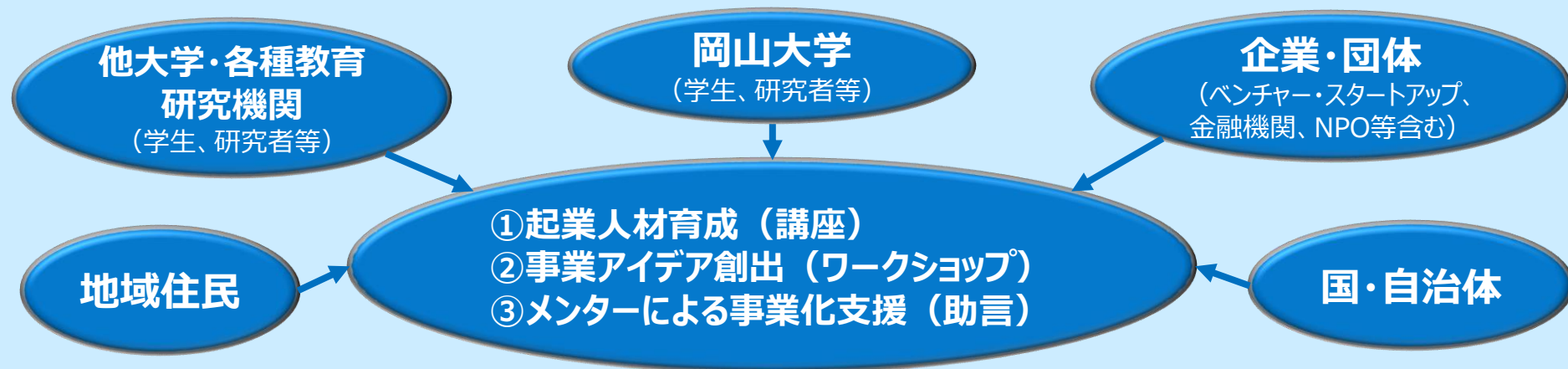
保有リソース活用型



オープンイノベーション・プラットフォームとしての岡山リビングラボの概要

- 大学院ヘルスシステム統合科学研究科が企画運営。大学、企業、自治体、地域住民等、様々な主体・関係者の参加・連携によるイノベーション創出の取り組み（連携、事業創出の場）

岡山リビングラボ（オープンイノベーション・プラットフォーム）



参加主体	参加メリット
企業（ベンチャー・スタートアップ含む）	<ul style="list-style-type: none"> ◆ イノベーション創出に向けた連携先となる技術、サービス・商品、企業、人材等の探索、ネットワーク化 ◆ 自社シーズ、サービス・商品等の外部評価 ◆ 自社シーズ、サービス・商品等を利活用した新たな事業アイデア創出 ◆ イノベティブな企業であることの対外発信
大学等研究機関	<ul style="list-style-type: none"> ◆ イノベーション創出に向けた連携先となる技術、サービス・商品、企業、人材等の探索、ネットワーク化 ◆ 研究シーズの外部評価 ◆ 研究シーズを活用した新たな事業アイデア創出
自治体	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 地域課題解決に向けた連携先となる技術、サービス・商品、企業、人材等の探索、ネットワーク化
地域住民（事業主、起業予備軍等）	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 地域課題解決や事業アイデアの具現化に向けた連携先となる技術、サービス・商品、企業、人材等の探索、ネットワーク化 ◆ 自身の事業アイデア等に対する外部評価

岡山リビングラボの具体的な取り組み内容

- イノベーション・新事業創出のため、「起業人材のスキル底上げ」、「大手企業等と連携した事業アイデア創出」、「事業アイデアを社会実装につなげるメンタリング」の3段階の支援を実施（起業人材育成事業は2022年以降、「デジタルヘルス人材育成プログラム」に統合）

岡山リビングラボの3段階の取り組み内容

【起業人材育成】

イノベーター育成
プログラム
(2020/6～)

ヘルスケア
事業化セミナー
(2020/10～)

※ 2022年以降、「デ
ジタルヘルス人材育成
プログラム」に統合

【事業アイデア創出】

オープンイノベ
ーションプログラム
(大手企業参加
型ワークショップ、
2019/10～)

リビングニーズマッ
チング (地域課題解
決型ワークショップ
、2019/12～)

シーズアイデアソン
(2023/6～)

【事業化支援】

メンタリングディ
(学内外の有識者
等による事業化
支援イベント、
2020/12～)

大手企業による
メンタリング
(2020年度～)

ヘルスケア・生
活関連分野に
おけるイノベ
ーション・新事業
創出

起業人材育成の内容（イノベーター育成プログラム）

- ▶ アンブレプレナーシップの習得を目的とした人材育成プログラムを2020年度から実施（2022年からは「デジタルヘルス人材育成プログラム」に統合）
- ▶ 対象者はこれから起業したい方、すでに起業しているもののまだ思うような結果を出せていない方、新規事業を創出したいという想いはあるが具体的に何をしたいのかわからない方、事業会社の新規事業開発の担当者、岡山大学の学生・教職員、他大学の学生、中高生、行政職員など
- ▶ 講師は神戸大学の佐藤正和客員教授、東京証券取引所、トーマツ、地元法律事務所等の有識者が担当
- ▶ 開催形式はオンラインと対面のハイブリッド。開講期間は約6ヵ月、開催回数はいは10回程度

岡山大学 OKAYAMA UNIV × 精

全11回シリーズ
8/20スタート

(株)東京証券取引所 上場推進部 課長
田村 満氏

岡山のかり法律事務所 弁護士
森 智幸氏

神戸大学 客員教授
佐藤 正和氏

岡山リビングラボ
OKAYAMA LIVING LAB

イノベーション・新事業創出を目指す人のための実践プログラム
(イノベーター育成プログラム)

岡山リビングラボは、おとやまスタートアップ支援拠点運営委員会（SAS）は今年度、技術革新が加速する時代において必要とされる Entrepreneurship & Intrapreneurship の両方の育成、ならぬは起業、新事業創出に向けたイノベーター育成の輪を目的とした実践プログラムを全11回シリーズで開催します。

今回の「イノベーション・新事業創出を目指す人のための実践プログラム（イノベーター育成プログラム）」は、岡山大学のポートフォリオアドバイザーである神戸大学 客員教授 佐藤正和氏による基幹として、岡山大学のスタートアップセンター、東広島市立大学 岡山大学法律事務所 岡山大学法律事務所等の協力で実施いたします。

みんもの分野、高度で多岐にわたるスタートアップのTransdisciplinary Skills（異分野横断的知識と技能）を必要とする時代において、起業、事業創出に必要とされるスキルを身につけることが重要です。先行きが不透明で結果予断が困難なVUCA（Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity）の時代においてイノベーション、新事業創出を促すための取組を行います。

これから起業したい方、すでに起業したいもののまだ思うような結果を出せていない方、新規事業を創出したいという想いはあるが具体的に何をしたいのかわからない方、事業会社における新規事業開発の担当者の方、岡山大学、他大学の学生、中高生、行政や企業の社会人など幅広い方々の参加を歓迎しております。

開催形式
オンラインと対面のハイブリッド形式です。11ヶ月（11回）かけて実施する予定です。

参加対象
本学・他大学・社会人など、広く参加を歓迎いたします。

お申し込みはWEBフォームから（申込締切2021年8月19日（木）12:00）
以下URLから申し込みください。
URL: <https://forms.gle/YkcEfwFmjnSRQNK29>

お問い合わせ
岡山大学
デジタルヘルス推進センター
事務局 志水 武史
shimizu.takashi@okayama-u.ac.jp

参加費
無料

プログラムの詳細等詳細は岡山大学HP (http://www.okayama-u.ac.jp/top/event_id2743.html) 参照

主催 岡山リビングラボ岡山大学 協賛 岡山大学 協賛 岡山大学法律事務所 協賛 岡山大学法律事務所 協賛 岡山大学法律事務所

起業人材育成の内容（ヘルスケア事業化セミナー）

- スタートアップ／ベンチャー創出が相次ぐヘルスケア・生活関連分野に特化した事業化セミナーを、本学教員と外部の有識者との連携体制の下で開催（2022年からは「デジタルヘルス人材育成プログラム」に統合）
- ヘルスケア分野の市場動向把握、事業アイデア創出、事業計画策定、マーケティング、自治体向け事業展開、資金調達等まで一貫して講義
- 受講対象者は学生のほか、起業を検討している人、企業の新規事業担当者等

ヘルスケア／生活関連サービス分野での新規事業をお考えの方に！

岡山リビングラボ 2021年度「ヘルスケア事業化セミナー」（全10回シリーズ）

今後ニーズが高まる有望な成長分野でありながら、事業化が難しいとされるヘルスケア／生活関連サービス分野。事業アイデア創出から事業計画策定、マーケティング、資金調達、自治体連携の方法等、各分野の専門家が分かりやすく教えます（受講料無料）。

【講座概要】

回	日時	テーマ	概要
第1回	6月30日（水） 18：00～20：00	ヘルスケアビジネスとは	ヘルスケアビジネスの市場環境（現状と課題）、先進事例について学ぶ
第2回	7月14日（水） 18：00～20：00	ヘルスケア事業アイデアの創出	事業化戦略、事業アイデアの創出方法について学ぶ
第3回	7月30日（金） 18：00～20：00	事業戦略検討・策定の方法	事業戦略検討・策定に役立つ様々な分析ツール等の利活用方法について学ぶ
第4回	8月11日（水） 18：00～20：00	ヘルスケア事業化「0→1」のためのビジネスナレッジとビジネスアイデア	・ヘルスプロモーションとヘルスケアビジネスの両輪を回す ・ヘルスケア事業のアイデア発想法 ・事業構想の目標となるKGI設定と事業計画の指標となるKPI設計
第5回	9月8日（水） 18：00～20：00	ヘルスケア事業化「1→10」のための事業分析と事業戦略	・PEST（環境分析）+3C（市場分析）→SWOT（要因分析）→クロスSWOT（戦略分析） ・商材をつくるブランディングと話題をつくる 이슈ーイング ・市場をつくるマーケティングと顧客をつくるターゲティング ・ビジネスを大きくする分母戦略+分子戦略
第6回	10月13日（水） 18：00～20：00	ヘルスケア事業化「10→100」のための事業展開	・セールスコピーの書き方実践講座 ・エビデンスプロトタイプ+広告プロモーション+戦略PRの販促計画
第7回	11月19日（金） 18：00～20：00	地域におけるヘルスケアビジネスの展開方法	地域密着型のヘルスケアビジネスの立ち上げ、事業拡大の方法について事例に基づいて学ぶ
第8回	12月17日（金） 18：00～20：00	自治体との連携によるヘルスケアビジネスの展開方法	地域住民を対象とするヘルスケアビジネスの展開について、自治体との効果的な連携方法を事例に基づいて学ぶ
第9回	1月21日（金） 18：00～20：00	ヘルスケアビジネスのブルーオーシャン戦略	競争のない新規事業分野の発見方法、そこでの事業展開方法について事例に基づいて学ぶ
第10回	2月18日（金） 18：00～20：00	ヘルスケアビジネスの資金調達	ヘルスケアビジネスの事業拡大に必要な資金調達の手法について、融資・投資・補助金など事業規模に応じた活用方法を学ぶ

【講座定員】

100名。ヘルスケア／生活関連サービス分野での新規事業をお考えの方であれば、どなたでも参加可能ですが、極力、10回の講座すべてにご参加ください。

【講師紹介】（講師敬称略）

- 岡山大学大学院ヘルスシステム統合科学研究科 特任准教授 志水武史（第1～3回）
- 株式会社ヘルスケア・ビジネスナレッジ 代表取締役社長、事業構想大学院大学 特任教授、千葉商科大学 特命教授 西根英一（第4～6回）
- 株式会社くまもと健康支援研究所 代表取締役社長、熊本大学 客員教授 松尾洋（第7～8回）
- BCC株式会社 代表取締役社長、大阪市立大学 客員教授 伊藤一彦（第9～10回）



【開催場所】

当面オンライン開催（ZOOM）の予定ですが、新型コロナウイルスの感染状況次第により、ももスタ（Wonderwall）にて一部リアル開催します（その際は改めてご連絡いたします）。

【申込方法】

以下のURLから申込みください。申し込み締め切りは7月29日（木）正午です。
<https://forms.gle/fWV3xyTafCSpjCjA7>

オープンイノベーション・プログラム（アイデア創出）の開催実績

開催回	開催日時	検討テーマ	共催企業	参加者数	本学学生参加者数
第1回	2019年10月15日	災害時における生活支援サービス	帝人（株）	32名	12名（37.5%）
第2回	2019年11月14日	女性の美と健康、運動の習慣化に向けたスポーツビジネス	ロート製薬（株）	32名	16名（50.0%）
第3回	2019年12月10日	食育普及に向けたサービス	大塚製薬（株）	70名	37名（52.8%）
第4回	2020年1月30日	ウェルビーイングを実現するワークプレイス関連サービス	（株）イトーキ、福武財団	59名	28名（47.5%）
第5回	2020年2月21日	AIoTクラウドを利活用した生活／ヘルスケア関連サービス	シャープ（株）	19名	10名（52.6%）
特別回	2020年5月16日	新型コロナの感染拡大に伴う課題の解決に向けたアイデアソン	なし	93名	53名（56.9%）
特別回	2020年6月15日	スポーツを活用したまちづくり・地方創生	なし	55名	38名（69.0%）
第6回	2020年9月29日	ヘルスケア・ビッグデータを活用したサービス	（株）JMDC	31名	25名（80.6%）
第7回	2020年10月21日	カラオケ・音楽による健康づくり（自治体向けサービス）	（株）第一興商	36名	27名（75.0%）
第8回	2020年11月5日	将来住み替えを検討しているシニア層にとって魅力ある住環境サービス	積水ハウス（株）	34名	21名（61.7%）
第9回	2020年11月20日	ヘルスリテラシーの向上につながる健康教育サービス	（株）ベネッセコーポレーション	36名	20名（55.5%）
第10回	2021年3月25日	新たな健康ポイントの仕組みの普及促進につながるアイデア	グルーヴアース（株）、三井物産（株）	19名	1名（5.2%）
第11回	2021年4月19日	働き盛り世代のための認知機能チェックサービスの普及に向けた取り組み	（株）ミレニア	48名	11名（22.9%）
第12回	2021年6月28日	認知症予防や早期発見につながる取り組みの普及に向けて	（株）リコー	32名	4名（12.5%）
第13回	2021年7月19日	多様なニーズに対応するヘルスケアサービス・プラットフォームの構築に向けたアイデア	日本電気（株）	25名	7名（28.0%）
第14回	2021年10月28日	自治体のヘルスケア・アプリの高付加価値化や地域での普及につながるアイデア	神奈川県	21名	2名（9.5%）
第15回	2021年11月26日	認知機能低下防止に向けた新聞社独自webサイトのコンテンツに関するアイデア	（株）西日本新聞	14名	10名（71.4%）
第16回	2021年12月9日	JR西日本のハード関連資源を活用した事業アイデア	西日本旅客鉄道（株）	13名	5名（38.5%）
第17回	2022年2月21日	JR西日本のソフト関連資源を活用した事業アイデア	西日本旅客鉄道（株）	19名	3名（15.8%）
第18回	2022年7月20日	介護予防におけるヘルスデータ等を活用した健康無関心層に対するアプローチ方法	阪急阪神ホールディングス（株）	40名	3名（7.5%）
第19回	2022年8月8日	地域資源を活用した地域活性化事業アイデア	西日本旅客鉄道（株）	32名	9名（28.1%）
第20回	2022年11月14日	高齢者向け運動プログラムの普及につながるアイデア	（株）COSPAAウエルネス	16名	2名（12.5%）
第21回	2022年12月5日	中山間地域自治体の課題をDX等で解決する事業アイデア	（一財）西粟倉村むらまるごと研究所、三井住友信託銀行（株）	17名	2名（11.8%）
第22回	2023年1月31日	生命保険等の仕組みを活用した地域住民等の行動変容につながる事業アイデア	SOMPOひまわり生命（株）	29名	6名（20.7%）
第23回	2023年5月17日	ITを活用したオーラルケア関連サービス・製品のアイデア	ライオン（株）	36名	24名（66.7%）
第24回	2023年5月17日	睡眠支援システム開発における事業・技術関連アイデア	パナソニック・ホールディングス（株）	37名	13名（35.1%）
第25回	2024年1月18日	脈拍・筋肉活動量測定システムに関する事業・技術関連アイデア	コニカミルタ（株）	26名	3名（11.5%）
第26回	2024年2月20日	遺伝子検査を活用したこれからの予防医療サービスを考える	NTTライフサイエンス（株）	27名	10名（37.0%）

オープンイノベーション・プログラムの次第例

- 各回、大手企業が提示する検討テーマについて、プログラム参加者全員（グループごと）で事業アイデア／事業プランを検討
- グループごとに検討した事業アイデア／事業プランを発表し、大手企業からの評価を受ける。

【プログラムの次第】

- ①岡山リビングラボ説明、オリエンテーション（10分）
- ②共催企業によるテーマ説明（20分）
- ③グループごとのブレインストーミング（20分）
- ④テーマに基づくビジネスアイデアの考え方説明（10分）
- ⑤グループごとのビジネスアイデア検討（60～90分）
- ⑥ビジネスアイデア発表、講評（30分）

オープンイノベーション・プログラムの様子



メンターによる事業化支援の取り組み内容

- ヘルスケア／生活関連サービス分野での新規事業創出を図るため、2020年度から事業アイデアや事業計画をブラッシュアップする「ヘルスケアビジネス・メンタリングデイ」をオンライン形式で開催（2022年からは「デジタルヘルス人材育成プログラム」に統合）
- メンターは、ヘルスケア関連分野のビジネスについて知見を有する本学教員、外部の有識者等が担当
- 対象者はヘルスケア／生活関連サービス分野での起業を検討している学生や社会人、事業会社における新規事業開発の担当者等

ヘルスケアで新事業！

0 x 精
岡山大学
2020 12/21 MON 15:00-17:00

岡山リビングラボ 2020年度
「ヘルスケアビジネス・メンタリングデイ」開催
オンライン参加者募集中

岡山リビングラボは、オンライン形式で実施する「ヘルスケア・生活関連サービス分野での新規事業創出支援」を目的として、ヘルスケアビジネスの創出を支援するための「ヘルスケア・生活関連サービス分野での新規事業創出支援」を開催いたします。

今年度は、従来の対面形式に加え、オンライン形式での開催を実施いたします。

「ヘルスケアビジネス・メンタリングデイ」では、当該分野の事業化に知見を豊富に持つ複数のメンターが、参加者に対して、個別に、事業化支援を行います（無料）。

ヘルスケア・生活関連サービス分野での起業を検討している学生や社会人の方にはもちろん、事業会社における新規事業開発の担当者の方にもご参加をお勧めしております。

メンター：伊藤 一彦、佐藤 正和氏、志水 武史

申込方法：オンライン（ZOOM）を利用した参加。参加費：無料。申込締め切り：12月1日（金）PM12:00まで

申込先：岡山大学ホームページにアクセスし、申し込みを行ってください。 <https://forms.gle/wsdA6zEwPqQ5UoIB>
※各グループの代表者1名が申し込みください。申し込み締め切りは12月1日（金）PM12:00まで

岡山大学 〒739-8510 岡山県岡山市北区大倉山 1-1-1
TEL/FAX: 086-251-4612 E-mail: shimizu.takahashi@okayama-u.ac.jp

ヘルスケアで新事業！

0 x 精
岡山大学
2022 3/11 FRI 18:00-20:00

岡山リビングラボ 2021年度
「ヘルスケアビジネス・メンタリングデイ」開催
オンライン参加者募集中

岡山リビングラボは、オンライン形式で実施する「ヘルスケア・生活関連サービス分野での新規事業創出支援」を目的として、ヘルスケアビジネスの創出を支援するための「ヘルスケア・生活関連サービス分野での新規事業創出支援」を開催いたします。

今年度は、従来の対面形式に加え、オンライン形式での開催を実施いたします。

「ヘルスケアビジネス・メンタリングデイ」では、当該分野の事業化に知見を豊富に持つ複数のメンターが、参加者に対して、個別に、事業化支援を行います（無料）。

ヘルスケア・生活関連サービス分野での起業を検討している学生や社会人の方にはもちろん、事業会社における新規事業開発の担当者の方にもご参加をお勧めしております。

メンター：伊藤 一彦、志水 武史

申込方法：オンライン（ZOOM）を利用した参加。参加費：無料。申込締め切り：2月10日（金）PM12:00まで

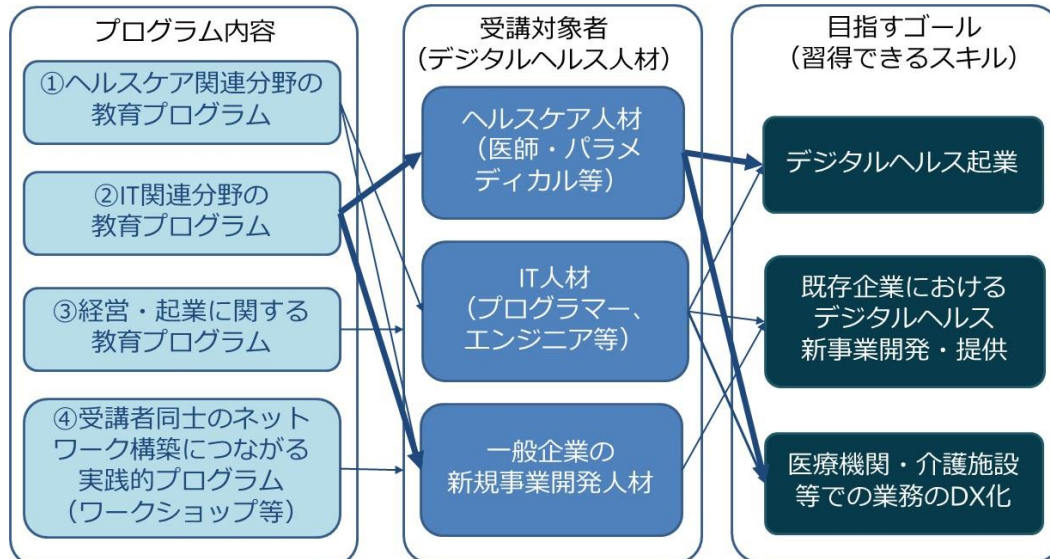
申込先：岡山大学ホームページにアクセスし、申し込みを行ってください。 <https://forms.gle/6888888888888888>
※各グループの代表者1名が申し込みください。申し込み締め切りは2月10日（金）PM12:00まで

岡山大学 〒739-8510 岡山県岡山市北区大倉山 1-1-1
TEL/FAX: 086-251-4612 E-mail: shimizu.takahashi@okayama-u.ac.jp

オープンイノベーションにつながるデジタルヘルス人材育成プログラム

- ▶ 岡山リビングラボにおける起業人材育成プログラムを社会人向け有償リカレント教育プログラムとして再構築
- ▶ 大学院ヘルスシステム統合科学研究科が文科省補助事業として令和4年度から実施（現在は自走化）

- ① スタートアップ創出が相次ぐ成長分野のデジタルヘルスに特化
- ② デジタルヘルス分野では国内最大級・最先端のプログラム
- ③ 社会人のリカレント／リスクニング教育ニーズに対応した実践的内容
- ④ ヘルスケア／IT分野を中心に起業・経営分野まで含む幅広い教育内容（本学の強みを最大限活用）
- ⑤ 民間企業等外部の有識者・実務家を講師として積極的に活用
- ⑥ 産業界や医療関連業界のニーズをプログラムに反映
- ⑦ 文部科学省補助金事業として採択（令和4年度）
- ⑧ 高い受講者評価（令和4年度受講者満足度90.9%）



岡山大学 OKAYAMA UNIVERSITY 令和5年度

デジタルヘルス人材育成プログラム

Digital Health Human Resource Development Program

ITとヘルスケアの両分野についての専門的知見を併せ持ち、国内外の成長分野であるデジタルヘルス産業における新規事業開発や起業、さらには医療機関・介護施設等での業務のDX化を図れる「デジタルヘルス人材」を育成することを目的としたプログラムです。

✓ 学内外の研究者・有識者による充実した教育内容
✓ 低廉な受講料設定

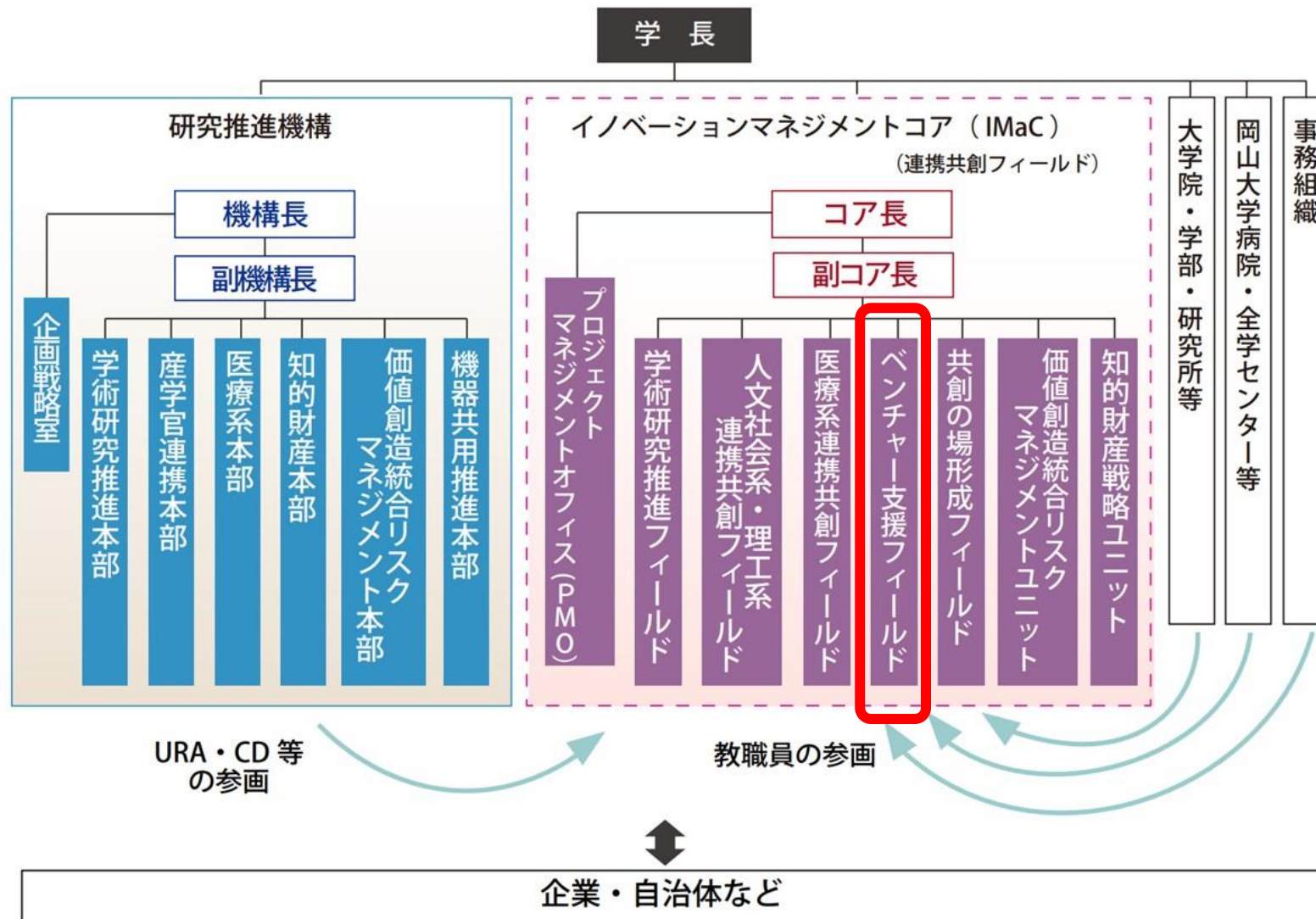
プログラム概要

【募集期間】 2023年10月12日（木）～2024年1月10日（水）
【開講期間】 2023年12月1日（金）～2024年3月31日（日）
【講義時間】 合計85.5時間（60時間以上の受講で本学履修証明発行）
【講義形式】 オンライン（一部対面講義あり）
【受講料】 85,500円
【定員】 20名程度（最大100名まで）
【プログラム詳細・受講申込方法】 以下のURLをご覧ください。
https://www.gisehs.okayama-u.ac.jp/social/recurrent/digital_health2023/

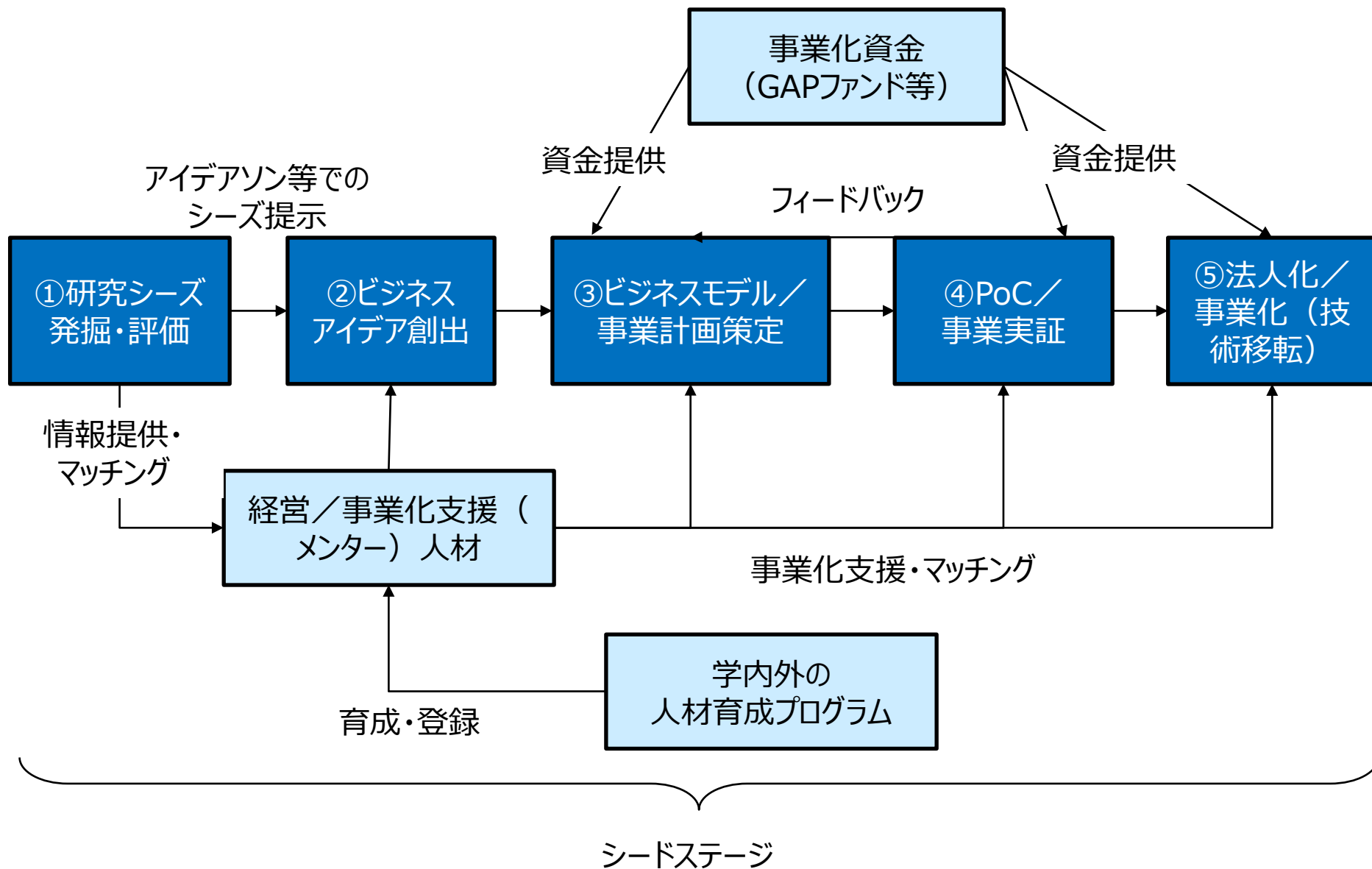
【お問い合わせ先】
国立大学法人岡山大学 大学院ヘルスシステム統合科学研究科
デジタルヘルス人材育成プログラム事務局 担当：夏目
E-mail : natsume-h@okayama-u.ac.jp Tel : 086-251-7775

岡山大学のイノベーション創出に向けた学内体制

- 学内所属組織の枠を超えて、プロジェクトベースで、教員・事務職員・URA等がIMaC（Innovation Management Core）というフィールドに集い、プロジェクトマネジメントを行いつつ、「組織」対「組織」の共創活動を実施するため、2021年10月1日に設立



研究シーズの社会実装／ベンチャー創出に向けた基本的考え方



大学発ベンチャー創出に向けた支援内容と外部団体等との連携

支援内容		支援者属性			
		国・自治体	SU支援事業会社・団体 (監査法人、人材派遣会社、SU/中小企業支援会社等)	一般事業会社	金融機関/VC
コト支援	アントレプレナーシップ教育	○ (プログラム提供)	○ (プログラム提供)		○ (プログラム提供)
	シーズアイデアソン		○ (プログラム提供、アイデア評価：有償?)		
	事業アイデア/ビジネスモデルピッチ	○ (プログラム提供)	○ (プログラム提供、アイデア評価：有償?)	△ (CAP)	○ (プログラム提供、アイデア評価：有償?)
	PoC等支援 (フィールド確保)	○ (フィールド/モニター提供)	○ (プログラム/フィールド提供：有償?)	△ (CAP)	○ (プログラム/フィールド提供：有償?)
モノ支援	シーズ集作成・公表		○ (作成・公表支援)		
	ワーキングスペース/設備提供	○	○	△ (CAP)	○
ヒト支援	学外の経営人材 (CXO人材)、事業会社とのマッチング支援		△ (一部有償)		△
	学内外のメンター (事業化支援人材) による事業化支援	○	○ (一部有償)		○
	学内外の会計・法務等専門的人材による支援 (知財戦略/資本政策策定等)		○		○
カネ支援	GAPファンド、各種事業化補助金等獲得支援/事業化資金提供	○ (資金提供)	○ (資金獲得支援)	○	○ (資金提供)
	学外VC・金融機関等のマッチング支援		○		○

ご清聴ありがとうございました。

ご質問・ご相談は以下まで

shimizu.takeshi@okayama-u.ac.jp