

「岡山リビングラボ」 概要資料



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 志水武史

1. 岡山リビングラボの背景と目的

【背景】

- ヘルスケア分野を含む地域住民等の生活課題を解決する新たなサービス・商品については、国・自治体が事業化を支援
- しかし、事業者側において事業アイデアそのものが出にくい、あるいは事業アイデアがあっても事業化につながりにくいという課題が存在
- 一方、利用者側においても、サービス・商品の利活用に向けた行動変容が起こりにくいという課題が存在
- 新たなサービス・商品を創出するには、利用者を含む多様な関係者が参加するオープン・イノベーションの仕組みが必要との認識



【目的】

岡山リビングラボは、地域においてオープン・イノベーション・プラットフォームの機能を果たすことにより、革新的なサービス・商品の創出支援を通じて地域住民や企業従業員の方々の健康や生活全般に関わる課題を解決

2. 岡山リビングラボのポイント

研究・教育の一環、およびSDGsの達成に向けた取り組みの一貫として、岡山大学が主体的に実施することで継続性を担保

大学の取り組みとしては、全国的にも極めて少数。リビングラボの取り組みは中国地域初

ヘルスケア／生活関連分野のイノベーションを実現する「多様性」と異分野を融合させる「コーディネート機能」を保有

特にヘルスケア分野に強み

事業創出に向け、「起業人材育成」、「事業アイデア創出」、「メンターによる事業化支援」という3段階の取り組みを、学内外の組織と連携することで実施

地域におけるオープン・イノベーション・プラットフォーム／エコシステムを構築

「大手企業の新規事業分野での事業創出、既存サービス・商品の高付加価値化」、「地域社会、医療現場、患者等の課題解決」、「大学の研究シーズの社会実装」につながる3種類のワークショップを実施

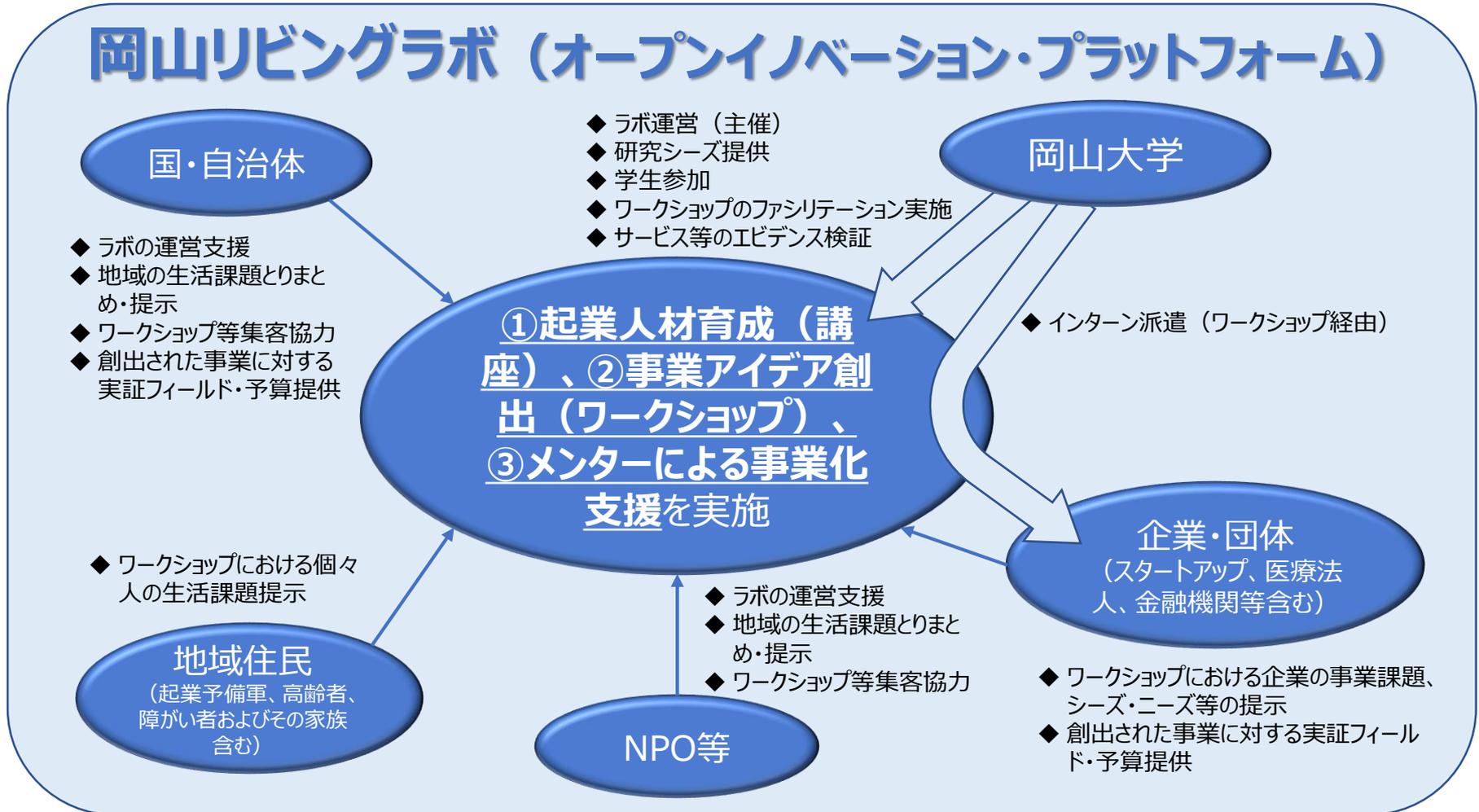
大企業との連携によるワークショップは、その後の事業化に際しての大手企業との連携を想定した「コーポレート・アクセラレーター」的取り組みを実施

岡山県外のオープン・イノベーション関連組織、自治体等との広域連携を実現、連携範囲を拡大中

岡山リビングラボ事業の他地域展開、広域地域からの岡山リビングラボへの参加、他地域でのビジネスコンテストへの参加等

3. 岡山リビングラボの基本的スキーム

- サービス・商品の利用者である地域住民をはじめとする様々な主体が集まって、健康・生活課題の解決につながる事業スキームを検討（異分野の新結合によるイノベーションの実現）
- 岡山リビングラボはオープンイノベーション・プラットフォームとしての場・機能を提供



4. 岡山リビングラボの取り組み内容

- 2019年度から実施している「オープンイノベーションプログラム（O2IP）」の取り組みをベースに、2020年度以降は地域における新事業創出を目的として、「起業人材育成」、「事業アイデア創出」、「メンターによる事業化支援」という3段階の取り組みを、学内外の組織と連携することで実施
- メンターによる事業化支援は、大手企業からの委託の下でコーポレートアクセラレーターを実施している民間企業等との連携の下で実施しているが、将来的にはコーポレートアクセラレーターの考え方に基づき、事業アイデアを円滑に事業化するための支援体制（大手企業からの資金・人材支援をベースとした支援体制）を構築・提供

岡山リビングラボのオープンイノベーション・エコシステム（パッケージ提供）

【起業人材育成】

アントレプレナーシップ
を学ぶ実践プログラム
(2020/6~)

ヘルスケア
事業化セミナー
(2020/10~)

インターンシップ・
マッチングディ
(2021/1~)

実施中（一部実施予定）

【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~）

シーズマッチングプロ
グラム（2021/1~）

実施中（一部実施予定）

【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~）

大手企業の
支援に基づく
継続的メンタリング
(2020年度~)

実施中

地域課題解決、
地域活性化、
SDGs 実現



ヘルスケア/
生活関連分野
における
新事業創出

5. 起業人材育成の取り組み内容と実績①

- 2019年度に本学で実施したアントレプレナー教育プログラム（SiEED）におけるカリキュラムをベースに、学生のみならず社会人をも対象とするアントレプレナー教育プログラム（「アントレプレナーシップを学ぶ」実践的プログラム）を、外部の有識者（起業支援者、弁護士等）との連携体制の下で2020年6月から毎月1回のペースでオンライン形式で開催（全7回、各回の定員100名）
- 2021年度以降は規模を拡大して実施予定

2020/12/7 MON 18:00-20:00
「アントレプレナーシップを学ぶ」実践プログラム第6回

第6回テーマ
「起業は怖くない! ~失敗した時のリスクを正しく理解する~」

参加者募集中 参加無料

開催方法
オフラインおよびオンライン(ZOOMを利用)の併用

講師
岡山ひかり法律事務所 弁護士 森 智幸氏
弁護士 奥野 哲也氏

主催:岡山リビングラボ、おかやま・スタートアップ支援拠点運営委員会、岡山大学-Ceed

2020/10/17 SAT 11:00-13:00
「アントレプレナーシップを学ぶ」実践プログラム第5回

~全てを疑い、全てを信じよう~
参加者募集中 参加無料

オンライン(ZOOMを利用)
山下 哲也氏
支援拠点運営委員会

5. 起業人材育成の取り組み内容と実績②

開催回	開催日時	プログラムテーマ	講師（敬称略）	参加者数 ※申込ベース （定員）	本学学生参加 者数（参加者 総数に占める 割合）
第1回	2020年6月28日	未来はあなたの中にある ～驚異的な技術進化とCOVID-19をはじめとする劇的なパラダイムシフトが意味するもの～	山下計画株式会社 代表取締役 山下哲也	51名 （定員100名）	30名 （58.8%）
第2回	2019年7月26日	あなたの視点を広げるアートの力	同上	41名 （同上）	14名 （34.1%）
第3回	2019年8月29日	失敗と成功 ～失敗こそ、最も学びが多いもの～	同上	24名 （同上）	7名 （29.1%）
第4回	2020年9月26日	ビジョンとは何か ～革新と創造に欠かせない理想像とは～	同上	23名 （同上）	8名 （34.7%）
第5回	2020年10月17日	202X年代の未来の創り方 ～全てを疑い、全てを信じよう～	同上	46名 （同上）	22名 （47.8%）
第6回	2020年12月7日	起業は怖くない！ ～失敗した時のリスクを正しく理解する～	岡山ひかり法律事務所 弁護士 森智幸、奥野哲也	44名 （定員：オンライン70名／オフライン30名）	29名 （65.9%）
第7回	未定 （R2年度中）	シリアルアントレプレナーに学ぶエフェクチュエーション（仮）	神戸大学 経営学研究科 客員教授 佐藤正和	—	—

5. 起業人材育成の取り組み内容と実績③

- 国・自治体等が成長分野として注力しているものの、事業化が困難なヘルスケア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オンライン形式で開催
- 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、出口戦略立案までを一貫して講義
- 前頁の「『アントレプレナーシップを学ぶ』実践的プログラム」の上級編的位置づけ
- 2020年10月から毎月1回、全6回のシリーズとして設定。セミナー参加申込者は全6回シリーズを通して受講
- 受講対象者はヘルスケア分野での起業を検討している人、企業の新規事業担当者等
- 今年度の受講者は69名（うち本学学生は21名）。
- 2021年度以降は規模を拡大して実施予定（毎月1回、年12回開催）

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2020年度
「ヘルスケア事業化セミナー」

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、IPOまで、各分野の専門家が分科セミナーとして教えます。

第1回	10/20(日) 18:00~20:00	【ヘルスケアビジネスとは】 ■ヘルスケアのビジネスモデルの多岐多岐、国内市場の伸びてきた
第2回	11/07(日) 18:00~20:00	【ヘルスケア事業アイデア創出と事業計画策定】 ■ヘルスケア事業の企画・立案から事業計画策定、事業計画の作成まで
第3回	11/21(日) 18:00~20:00	【ヘルスケア事業化】0~100のためのビジネス戦略【ビジネスアイデア】 ■0~100までのビジネス戦略【ビジネスアイデア】 ■事業計画策定からIPOまでの各分野の最新動向と課題【ヘルスケア事業化の実際】
第4回	12/05(日) 18:00~20:00	【ヘルスケア事業化】10~100のための事業計画と事業戦略 ■0~100までのビジネス戦略【ビジネスアイデア】 ■事業計画策定からIPOまでの各分野の最新動向と課題【ヘルスケア事業化の実際】
第5回	12/19(日) 18:00~20:00	【ヘルスケア事業化】10~100のための事業計画 ■0~100までのビジネス戦略【ビジネスアイデア】 ■事業計画策定からIPOまでの各分野の最新動向と課題【ヘルスケア事業化の実際】
第6回	1/09(日) 18:00~20:00	【株式の上場とは】 ■上場の準備と上場までのプロセス、上場の後の成長と上場の後の課題について

受講料 無料

【講師】
岡山大学大学院
ヘルスケア学部 総合科学科 准教授
志水 武史 (講師/第1回)

株式会社ヘルスケア・ラボ代表
元 岡山県立大学
事業開発部長
子安 隆太 (講師/第2回)

株式会社 経営戦略センター
上場部長
田村 満 (講師/第3回)

【講座内容】
全6回、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、分科セミナーを開催する。毎月1回のペースで12回開催予定。

【申込方法】
お申し込みは、お申し込みフォームから。お申し込みは、お申し込みフォームから。
お申し込みは、お申し込みフォームから。
<https://forms.gle/Ce67im4ocX4Uz6W86>

【開催場所】
岡山大学 総合科学科 2020年10月20日(日) 18:00~20:00
岡山大学 総合科学科 2020年11月7日(日) 18:00~20:00
岡山大学 総合科学科 2020年11月21日(日) 18:00~20:00
岡山大学 総合科学科 2020年12月5日(日) 18:00~20:00
岡山大学 総合科学科 2020年12月19日(日) 18:00~20:00
岡山大学 総合科学科 2021年1月9日(日) 18:00~20:00

6. 事業アイデア創出の取り組み内容と実績①

- 地域のスタートアップ支援組織（おかやまスタートアップ支援拠点運営委員会）と連携した「岡山リビングラボ・オープン・イノベーション・プログラム（O2IP）」は2019年10月以降、毎月1回のペースでヘルスケア関連分野の大手企業を招聘して実施中（事業化に向けた相談案件が複数組成）
- 地域社会、医療現場、患者等の課題解決をテーマとした「リビングニーズマッチング（地域課題等解決型ワークショップ）」も実施
- 新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、2020年5月以降はオンライン形式で開催

O2IP (2019/10～)

リビングニーズマッチング (2019/12～)

国立研究開発法人日本医療研究開発機構 (AMED) 次世代医療機器連携拠点臨床等事業

参加無料 第1回 岡山大学病院
リビングニーズマッチング
座談会・個別相談会

◆ 聞きづらかった医療現場の声、患者やその家族の課題・ニーズが直接聞ける！
◆ 自社のサービス・商品に対するユーザーの声も直接聞ける！

「岡山大学病院リビングニーズマッチング」は、医療現場の課題/ニーズ、患者やその家族が抱える課題/ニーズを洗い出すとともに、そうした課題/ニーズの解決・充足に資する新たなサービス・商品を創出することを目的としています。
今回、岡山大学病院の医療従事者等と民間企業、大学生等が直接対話できる「座談会」のほか、民間企業等からの課題解決に向けたサービス・商品についての「個別相談会」を実施します。

座談会	個別相談会
複数の医療従事者から各5分程度のプレゼンテーションの後、参加者全員で意見交換を行います。	座談会終了後、必要に応じて企業と大学関係者との間で個別相談の場を設けます。
日時 2019年12月2日 (月) 16:00～18:00	会場 岡山大学病院 マスカットキューブ3F 岡山市北区高田町2-5-1
対象者 岡山大学関係者（教職員・学生） 民間企業関係者	定員 50名、応募多数の場合は先着順
参加方法 右記QRコードよりお申込みください 【申込締切：2019年12月2日(月) 12:00】	お申込みはスマートフォンで読み取るQRコードから申し込みフォームへアクセスください

主催/岡山大学病院、岡山大学研究推進機構臨床等本部、岡山リビングラボ(大学ヘルシシステム統合科学研究)

お問い合わせ 岡山大学研究推進機構臨床等本部
E-mail: iko-renkei@okayama-u.ac.jp

OKAYAMA UNIVERSITY

6. 事業アイデア創出の取り組み内容と実績②

開催回	開催日時	検討テーマ	共催企業	参加者数 ※申込ベース (定員)	本学学生参加者 数(参加者総数 に占める割合)
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 (定員50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 (同上)	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 (同上)	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 (定員60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 (同上)	10名 (52.6%)
(第6回)	コロナ感染拡大により延期	ヘルスケア関連デバイスを利活用したコラボサービス	オムロン・ヘルスケア(株)	—	—
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 (定員100名:オンラインのみ)	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 (同上)	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 (同上)	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 (同上)	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 (同上)	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 (定員:オンライン70名/オフライン30名)	20名 (55.5%)

7. メンターによる事業化支援の取り組み内容と実績

- 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、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・メンタリングデー」を、本学教員と外部の有識者との連携体制の下でオンライン形式で開催
- 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を想定組
- メンタリング参加グループメンバー（1～5名）に対しメンター3名が個別に事業化支援（1回あたり20分×3名分で合計60分の事業化支援を受けることが可能、2時間で最大6グループのメンタリングを実施）を実施
- 2021年度以降は規模を拡大して実施予定

ヘルスケアで新事業！

岡山大学 **0** × **精**
SHYAMAWA UNIV.

2020
12/21 15:00-17:00
MON

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

岡山リビングラボが、おやまスタートアップ支援財団運営委員会（ももスタ）は今年度、ヘルスケア／生活関連サービス分野での新規事業創出を目的として、ヘルスケアビジネスの事業化について知見を有するメンターが事業化を補助しているビジネスアイデアの事業化支援を「ヘルスケアビジネス・メンタリングデー」として実施します。
今後二週が過ぎ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。
「ヘルスケアビジネス・メンタリングデー」では、当該分野の事業化に知見を豊富に有する複数のメンターが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お考えの学生のみなさんや社会人の方はもちろん、事業会社における新規事業開発の担当者の方などのご参加もお待ちしております。

岡山大学 産学連携推進部 生活関連サービス課長 伊藤 一彦 氏 MENTOR	岡山大学 産学連携推進部 ヘルスケア・生活関連サービス課長 佐藤 正和 氏 MENTOR	岡山大学 産学連携推進部 ヘルスケア・生活関連サービス課長 志水 武史 氏 MENTOR
--	--	--

■開催方式／オンライン（ZOOMも利用）の併用 ■参加者数／先着 6 グループ（1グループあたり1～5名まで参加可能）
お申し込みはWEBフォームから

右記の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/wadA6s2EWpQGzUci8>
※各グループの代表者1名が申し込みください。申し込み締切りは12月18日（金）PM12:00まで

お問い合わせ
岡山大学 産学連携推進部 産学連携推進課 産学連携推進課 産学連携推進課
〒762-8602 岡山大学 岡山キャンパス 岡山大学 岡山キャンパス 岡山大学 岡山キャンパス
TEL/FAX: 086-251-4612 E-mail: shimizutakeshi@okayama-u.ac.jp

主催 岡山大学 産学連携推進部 産学連携推進課 産学連携推進課 産学連携推進課
共催 岡山大学 産学連携推進部 産学連携推進課 産学連携推進課 産学連携推進課
※応募者多数の場合は後日、第2回を開催する場合があります。

8. 岡山リビングラボの成果と課題

成果	全体	<ul style="list-style-type: none"> □ ボトルネックになっている事業アイデア創出～事業計画策定フェーズにおけるソリューションを提供 □ 事業化に際して重要な役割を果たす大企業とスタートアップが結びつく場を構築
	大手企業との連携	<ul style="list-style-type: none"> □ エコシステムにおいて存在意義が大きい大手企業のコミットメントを実現（テーマの提示と優れた事業アイデアに対するフォロー）
	事業化支援	<ul style="list-style-type: none"> □ ワークショップを通じて創出された事業アイデアや事業計画を、大手企業と大学がフォローする体制を構築 □ 大学の知見を活用し、専門的知見が必要な分野におけるメンターによる支援を実施
	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> □ 大学生・院生を中心に起業人材育成のきっかけを構築
	知財の扱い	<ul style="list-style-type: none"> □ オープン・イノベーションにおける知財の扱いを整理・統一
課題等	大手企業との関係	<ul style="list-style-type: none"> □ 資金やマンパワー、販路を持つ大手企業は地域のスタートアップとの連携に前向き □ 大手企業が魅力を感じる事業アイデアを創出し、事業プランを構築することが必要だが、現状、大手企業が支援したいと考えるような質の高い事業アイデアは創出されていない（創出された事業アイデアのフォロー、ブラッシュアップが不可欠）。
	ワークショップの内容・回数等	<ul style="list-style-type: none"> □ アイデアソン／ワークショップにおける検討テーマ設定とファシリテーションには、大企業との綿密な意見のすり合わせ等、コンサル的能力が必要 □ 成果を出すには、継続してアイデアソン／ワークショップを実施することが必要
	大学の役割	<ul style="list-style-type: none"> □ 実施主体として大学は適当（アイデアソン／ワークショップの継続性、研究シーズに基づく事業アイデア創出、起業人材育成への好影響等） □ メンタリング機能の一部は大学が担うことも可能だが、量的に不足（アイデアソン／ワークショップを共催する大手企業によるメンタリングに期待）
	地元企業との関係	<ul style="list-style-type: none"> □ 地元中小企業の岡山リビングラボに対する関心、参加は低調（中小企業に訴求する価値の創造、メリットの提示が必要）