

研究シーズ社会実装、 ベンチャー活動促進のための サポートメニュー説明会

令和4年6月7日

株式会社中国銀行

1. 岡山イノベーションプロジェクト

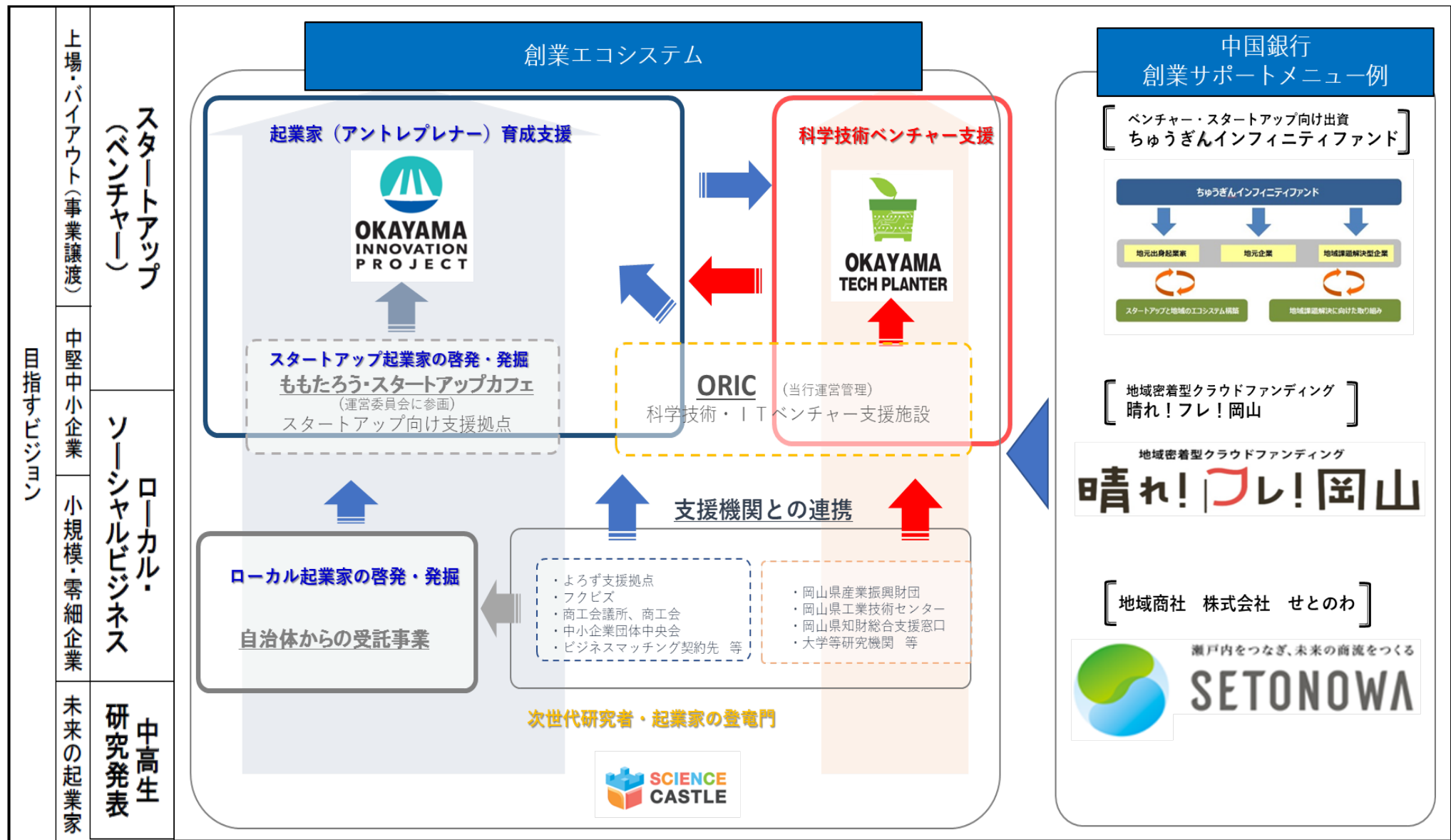
2. 晴れ！フレ！岡山

3. ちゅうぎんインフィニティファンド

4. 地域商社 株式会社せとのわ

1. 岡山イノベーションプロジェクト

創業支援の全体像



岡山イノベーションプロジェクト（OIP）とは？

岡山・備後の地から起業・新事業創出を支援する組織、仕組みを官民一体となり、体系的に整備。
オール岡山で取り組むことで、岡山の産業を発展させ地方創生を実現することを目的とします。

3つの柱で事業形成

岡山イノベーションスクール（OIS）

革新的なアントレプレナーを発掘・育成するための、ビジネス理論・知識・経営者としての考え方や情熱・心構えを習得させる無料支援スクール

岡山イノベーションコンテスト（OIC）

自立する地域づくりのため、革新的なビジネスに挑戦するアントレプレナーや起業家精神を持った人材を発掘し表彰

サイエンスキャッスル

身近な不思議や解決すべき社会課題をテーマに、研究を通して社会で活躍する未来リーダーを発掘します

革新的なビジネスに挑戦する人材を発掘・育成支援し、起業支援や県内外に広く周知することで

岡山・備後地域にイノベーション旋風を起こします！

- 目的 : 起業に必要な**ビジネス理論や経営知識、起業家精神**を習得
- 座学編 : 経営、財務、人材育成、販路開拓等の**経営知識**を習得 (全5回)
- 対話編 : 著名企業の経営者と「**経営の本質**」について討議し、**経営者としての覚悟**を高める (全4回)



岡山イノベーションスクールの受講風景



岡山イノベーションスクール特集記事
(4月29日 山陽新聞 朝刊)

岡山イノベーションスクール2022の実施内容

	日程	講義名	講師
1	3月18日（金）	座学編 Day 0	プロトスター（株） 代表取締役CEO 前川 英麿 氏
2	3月25日（金）	対話編① キックオフ	Zホールディングス（株） Zアカデミア学長 伊藤 羊一 氏
3	4月8日（金）	座学編①	プロトスター（株） 代表取締役CEO 前川 英麿 氏
4	4月22日（金）	座学編②	プロトスター（株） 代表取締役CEO 前川 英麿 氏
5	5月13日（金）	座学編③	プロトスター（株） 代表取締役CEO 前川 英麿 氏
6	5月20日（金）	メンタリングDay①	-
7	5月27日（金）	対話編②	（株）ルカコ 代表取締役 仙田 忍 氏
8	6月3日（金）	メンタリングDay②	-
9	6月10日（金）	座学編④	プロトスター（株） 代表取締役CEO 前川 英麿 氏

岡山イノベーションスクール2022の実施内容

	日程	講義名	講師
1 0	6月17日（金）	メンタリングDay③	-
1 1	6月24日（金）	座学編⑤	プロトスター（株） 代表取締役CEO 前川 英麿 氏
1 2	7月 8日（金）	対話編③	株式会社Table a Cloth 代表取締役 岡田 奈穂子 氏
1 3	7月15日（金）	メンタリングDay④	-
1 4	7月22日（金）	対話編④	株式会社coco 代表取締役 高橋 俊介 氏
1 5	8月5日（金）	成果発表会	プロトスター（株） 代表取締役CEO 前川 英麿 氏
1 6	8月12日（金）	メンタリングDay⑤	
1 7	12月2日（金）	修了式	プロトスター（株） 代表取締役CEO 前川 英麿 氏

目 的 : 革新的なビジネスに挑戦する学生や社会人や創業・第二創業者等の
人材発掘を目的に**ビジネスプラン**や**事業実例**を募集・表彰

＜岡山イノベーションコンテスト2022の募集内容＞

部門		内容
ビジネス プラン部門	高校生の部	・ 高校生のつくる未来を切り開くようなビジネスプラン
	大学・専門学校生の部	・ 大学生、専門学校生のつくる未来を切り開くようなビジネスプラン
	一般の部	・ 革新的な新製品・サービスの開発、もしくは既存プロセスを革新する実現性の高い社会人によるビジネスプラン
ビジネス部門		・ イノベーションにより事業発展を成している事業実例 ・ 新製品、新サービスで顕著な成長を遂げている事業や、 既存のプロセスを革新しビジネスを発展させている実例

＜応募期間＞ 2022年5月1日（日）～ 8月23日（火）

岡山イノベーションコンテスト当日の様子（岡山シンフォニーホール）



OIC2020 グランプリ 受賞

就活再挑戦を支援

企業が最終選考で不採用とした学生をインターネット上で他社に推薦し、新たな採用につなげるサービス「ABABA（アババ）」を岡山大理学部4年久保貴さん（23）が開発し、好評だ。昨秋のサービス開始以降、県内外の約80社、

約800人の大学生が登録。来春卒業する大学生を対象とした会社説明会が今年から解禁され、就職活動が本格化する中、久保さんは「再チャレンジしやすい環境で学生を支援したい」と話している。（阿部竜也）



サービスは、企業が公開し、関心を持った学生が企業に直接応募できる。昨秋のサービス開始以降、県内外の約80社、約800人の大学生が登録。来春卒業する大学生を対象とした会社説明会が今年から解禁され、就職活動が本格化する中、久保さんは「再チャレンジしやすい環境で学生を支援したい」と話している。（阿部竜也）

岡山大・久保さん開発 ネットサービス好評

サービスは、企業が公開し、関心を持った学生が企業に直接応募できる。昨秋のサービス開始以降、県内外の約80社、約800人の大学生が登録。来春卒業する大学生を対象とした会社説明会が今年から解禁され、就職活動が本格化する中、久保さんは「再チャレンジしやすい環境で学生を支援したい」と話している。（阿部竜也）

80社、800人登録 学生情報 他社に公開

「ABABA」のサービスを開始して約1年、登録企業数は約80社、登録学生数は約800人に達している。久保さんは、このサービスが学生の就職活動に役立つことを目指している。昨秋のサービス開始以降、県内外の約80社、約800人の大学生が登録。来春卒業する大学生を対象とした会社説明会が今年から解禁され、就職活動が本格化する中、久保さんは「再チャレンジしやすい環境で学生を支援したい」と話している。（阿部竜也）

（C）山陽新聞社 無断複製・転載を禁じます。

2021年3月21日 山陽新聞朝刊 23ページ

OIC2019 ビジネス部門 スタートアップの部 大賞 受賞

就実大発ベンチャー WIZRAY



WIZRAYが開発した装置、光分析技術を用いて薬品を判別する

薬の判別装置開発

就実大発のベンチャー・WIZRAY（ウィズレイ、岡山市北区芳賀）は、光分析の技術を活用した薬品の判別装置を開発した。医師の処方せんに基づき薬を患者に提供する調剤業務で利用。医療現場の負担軽減につながる利点を発信し、薬局や病院向けに普及を図る。

（太田知二）

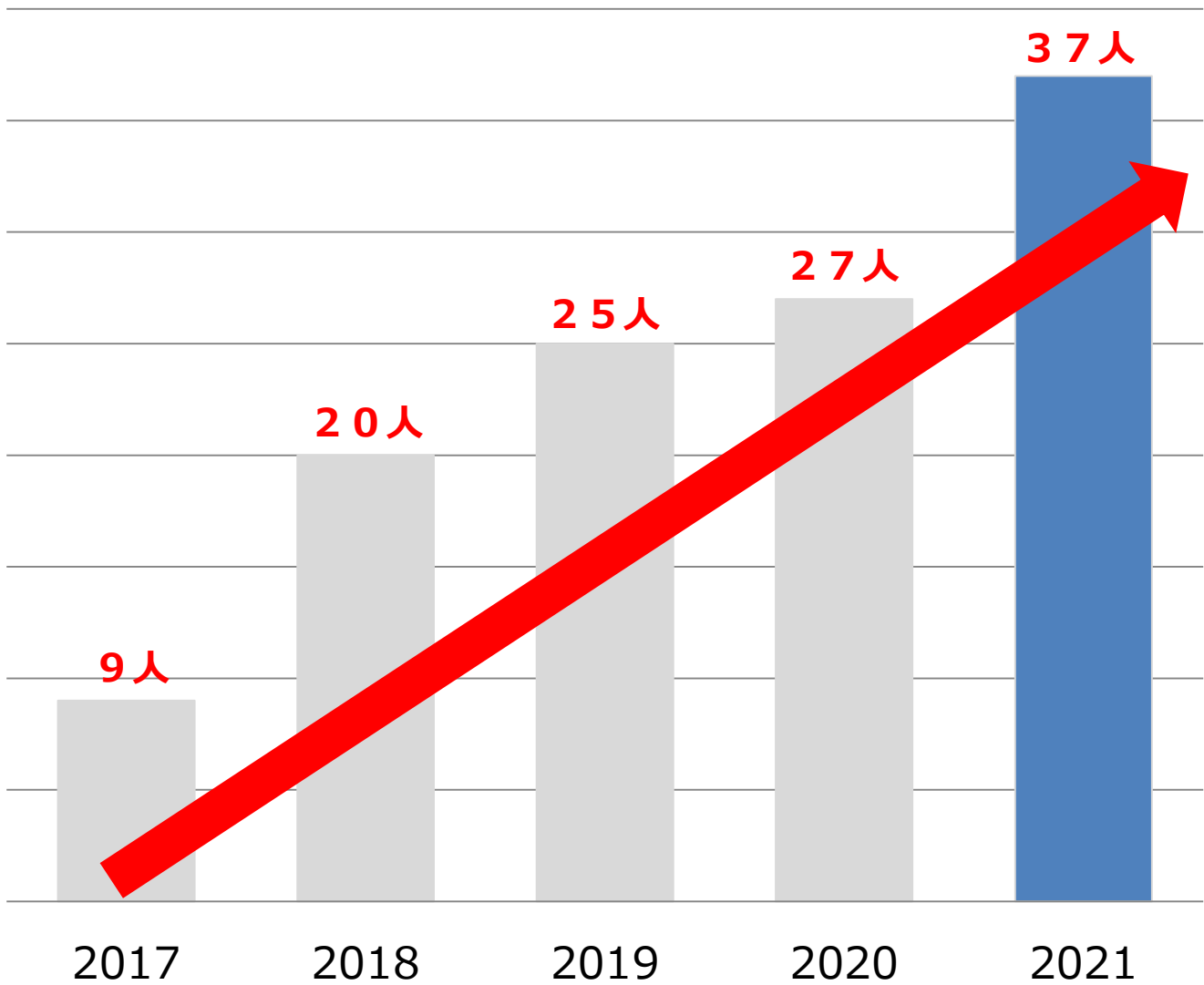
調剤には、処方せん通り10分ほど要するなど手配がかかるほか、就実大が「監査」と呼ばれる手順で調剤師70人に行ったアンプルのチェックで、約7割が誤りがあり、二重のチェックが必要と。作業は調剤師が、調剤師の心配りや形などの特徴を目視で確認しており、粉薬に関しては識別が難しいため重さのみ量るケースが多い。開発した装置は、赤外線（一種で肉眼では見えない「近赤外線」）を活用。天板に置いた薬袋に近赤外線を当て、反射した波長や吸収度を検出して物質を瞬時に特定する。まずは粉薬用にシステムを提供する計画で、大規模な病院で多く使われる約120の薬品をデータベース化した。重さと同時に判定が可能。価格は機器とデータベースを合わせて100万円程度で、リース形式も検討する。4月から倉敷中央病院

光分析で物質特定 調剤負担を軽減

（倉敷市美和）で試験導入しており、今秋には薬学関連の学会にも出展し、PRを進める。就実大薬学部の森山圭准教授（分光分析学）が考案し、昨年11月に北沢理科学技術に特化したビジネスプランコンテスト「岡山デックラングランプリ」で入賞。その後、主催する中国銀行（岡山市北区丸の内）が事業化に向けたサポートを続けていた。岡山県の創業支援施設・岡山リサーチパークインキユーベーションセンターに入居する新会社は、資本金530万円で今年設立。森山准教授が社長を務める。今後は別の光分析技術を使う機器の開発も進め、5年以内に1億円規模の売り上げを目指す。森山准教授は「調剤師の負担を減らし、服薬指導や在宅訪問など患者本位の業務に集中できる環境づくりの一助になれば」と話している。

（C）山陽新聞社 無断複製・転載を禁じます。

2019年7月20日 山陽新聞朝刊 7ページ



2. 晴れ！フレ！岡山

岡山および近隣の企業や個人、岡山にゆかりのある企業、岡山出身者、岡山の地域資源を活用して事業をおこなう方などを対象としたクラウドファンディングで、地域でチャレンジする方を**オール岡山**で応援しています。



直近の実績（2021年4月～2022年3月まで）

公開件数	支援金額	目標金額達成率
66件	231,247 千円	83%

2019年7月より株式会社山陽新聞社とREADYFOR株式会社と連携し、地域活性化を目的に、クラウドファンディングサイト「晴れ!フレ!岡山」を運営しています。
運営開始から2022年3月末までに**136**件のプロジェクトを公開し、**120**件のプロジェクトが目標額を達成しました。

倉敷を音楽で盛上げたい！ベヒシュタインのピアノ修復にご支援を



倉敷美観地区ベヒシュタイン修復プロジェクト



支援総額

2,584,000 円

目標金額 2,000,000 円

支援者 募集終了日

120 人 2022年3月15日

フォローする

プロジェクトは成立しました！



シェア



ツイート



LINEで送る



noteで書く

大学生が取組んだプロジェクト

◆大原 碩人さん
一橋大学社会学部

岡山県から有名な選手を！大会も開催出来るスケボーパークを作りたい！



ソーゴートレーディング株式会社



支援総額

5,393,000 円

目標金額 1,000,000 円

支援者 募集終了日

138 人 2022年1月28日

フォローする

プロジェクトは成立しました！



シェア



ツイート



LINEで送る



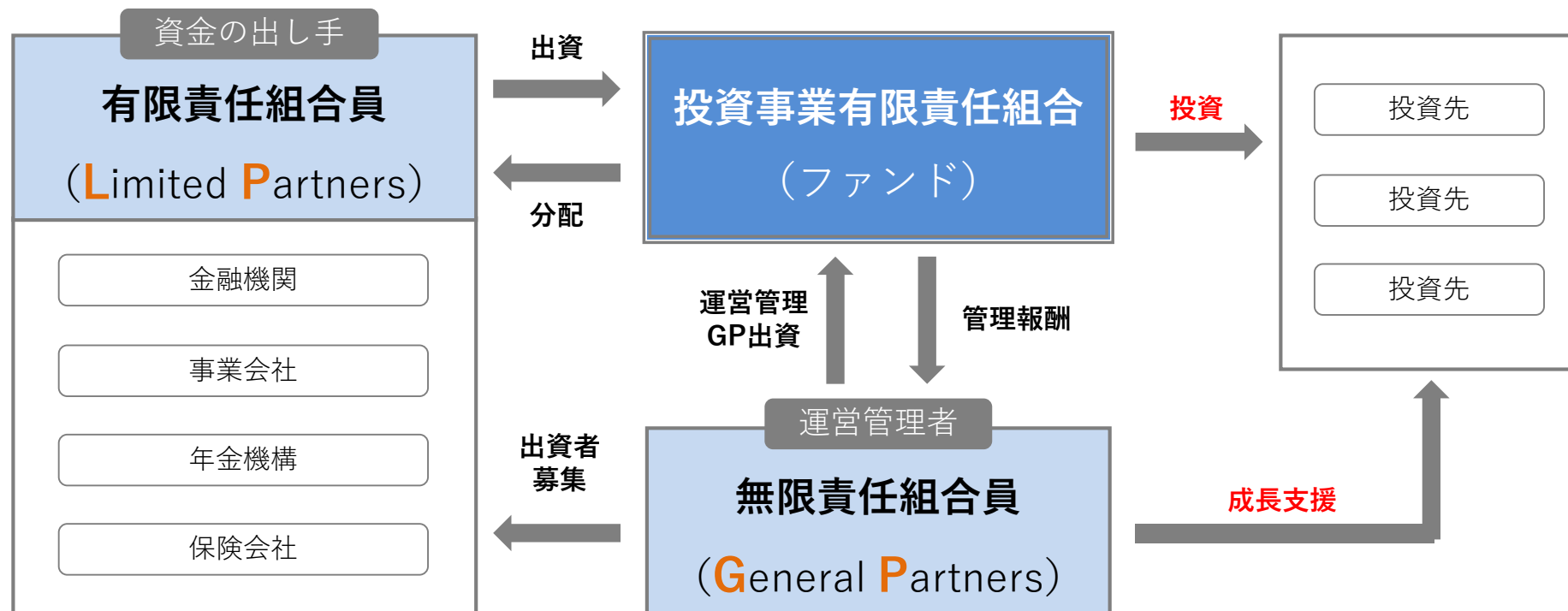
noteで書く

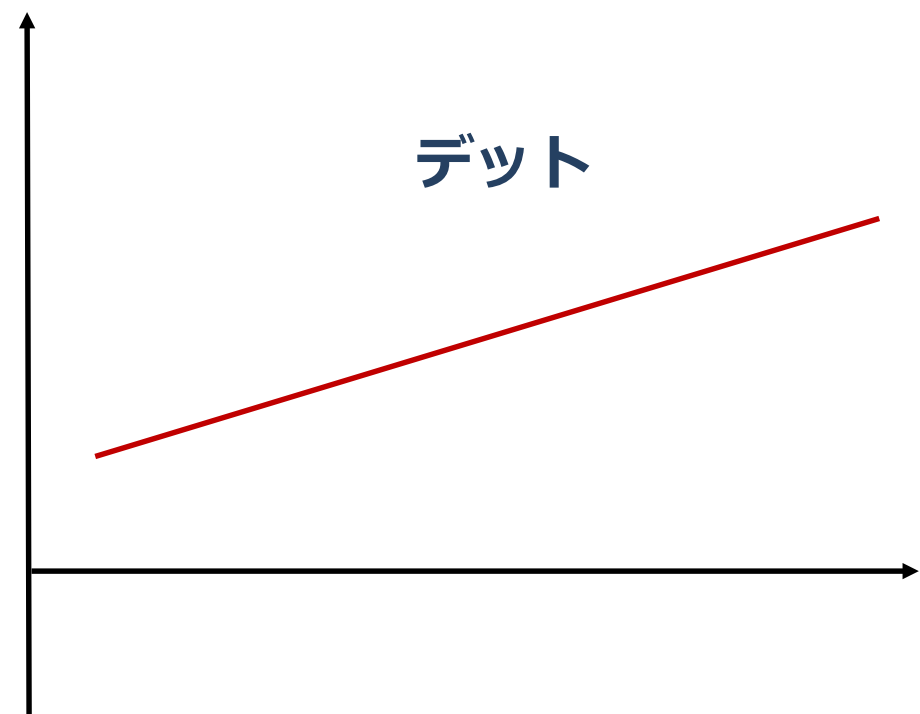
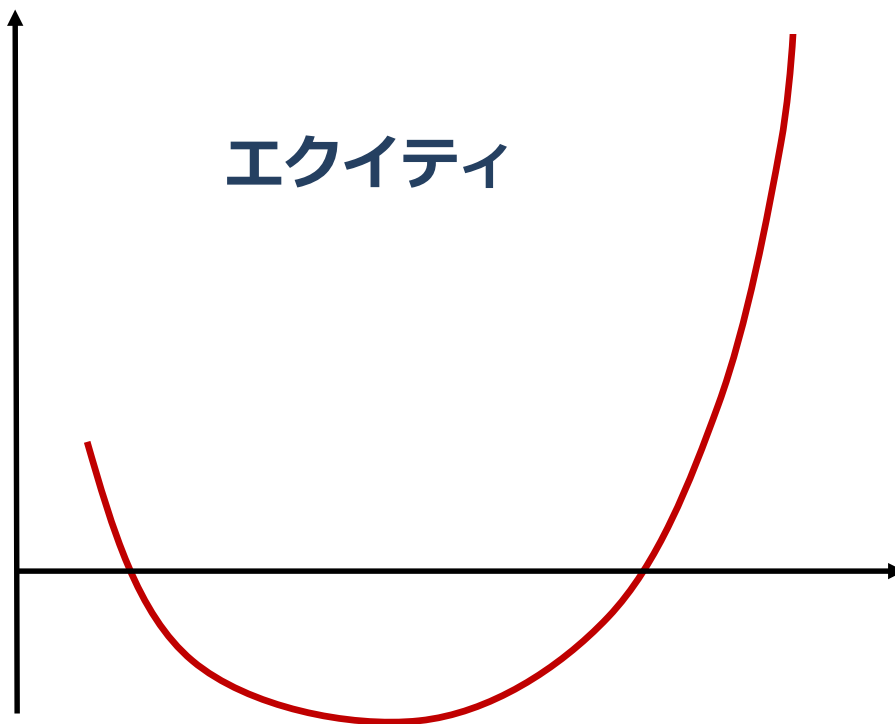
倉敷市の会社が取組んだプロジェクト

◆ソーゴートレーディング
株式会社

3. ちゅうぎんインフィニティファンド

- 事業の将来性に対する評価のもと、**株式を発行する対価**として投資家から出資を受ける資金調達の手法。
- 資本参加する外部株主から、経営や事業のサポート・ネットワーク等の提供を受けることで事業成長の確度を高める効果も期待出来る。





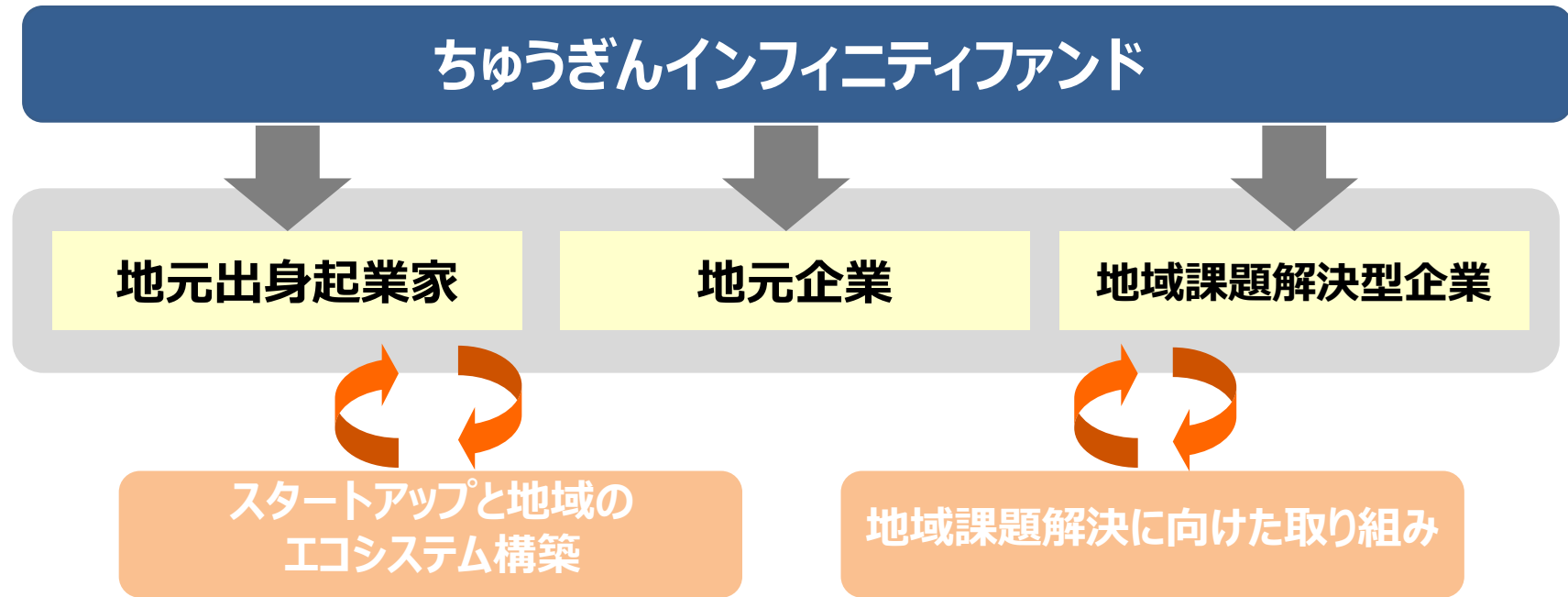
- 左図の曲線（**Jカーブ**）、この部分に相当する**面積＝投資資金＝必要資金**をエクイティファイナンスにより調達することが一般的。
- 調達の前提条件として、その後、**指数関数的に成長曲線を描くことができるかどうか**を、投資家は見極める。ただ単に赤字を補填するための資金ではない。
- **エクイティ調達**＝タダのお金と言う意見もあるが、実際は、投資家の期待利回りが、通常の借入による金利よりも高く、すなわち**調達コストは高い**。

- 2020年9月設立。**無限∞（インフィニティ）**の可能性を持つスタートアップ企業を**エクイティの側面からサポートし、地域にとどまらず、日本そして世界に向けて、急激な成長を志す企業・起業家を応援するためのファンド。**
- 2022年5月末時点で、下記15先に対して総額約3.2億円を出資済。



2022年5月 TPM上場





【わたしたちの取り組み】

- 創業/起業を促す取り組み（枠組み）に加えて、本気で急成長を目指す“スタートアップ起業家”をサポートする仕組みが必要
- 全国各地で活躍する起業家や投資家とのつながりを重視して、インフィニティファンドが提供するエコシステムに還元していく



パソコンとスマホを活用し、紙や現金を一切やり取りすることなく、請求・お支払いができる集金業務支援サービス。

2021年10月に「**中国銀行のOEMサービス**」として提供開始。

■ 地域課題

受取る側）煩雑で膨大な集金業務

請求書作成・集金・集計・督促・再請求
・領収書発行・銀行入金・会計連携

支払う側）現金用意の手間、防犯上の懸念など



■ 導入施設（地公体・企業）

集金業務のDX化 キャッシュレス化 入金管理の簡便化
働き方改革 保護者対応のスムーズ化 精神的負担の軽減

□ 導入施設例

保育園・こども園・幼稚園・学校・塾・習いごと教室など



“地域の課題解決”



集金業務支援
サービス



情報営業基盤
地公体・取引先

■ エンドユーザー

支払方法・支払管理の簡便化 子ども教育の活性化
空き時間による『子ども』とのコミュニケーション増加



ご請求



保護者のLINE

※LINE 未利用者に対しても請求は可能です。



保護者

支払い



クレジットカード、コンビニ、
LINE pay、PayPay対応



支払い完了

camelove, Inc.



中国銀行



株式会社

瀬戸内ブランドコーポレーション

地方創生 SDGs
官民連携
プラットフォーム



プロのフォトグラファーからカメラを趣味とするユーザーまで幅広い層を対象に、“カメラのサブスク”と“撮影体験のサブスク”を提供。

2022年春、第一号連携プロジェクト実施。

■ 地方自治体との連携による撮影機会づくり

- 地域の観光関連施設に来街者が使えるようにカメラ機材をレンタル
- プロのフォトグラファーやクリエイターと連携し、付加価値の高い撮影イベントを提供

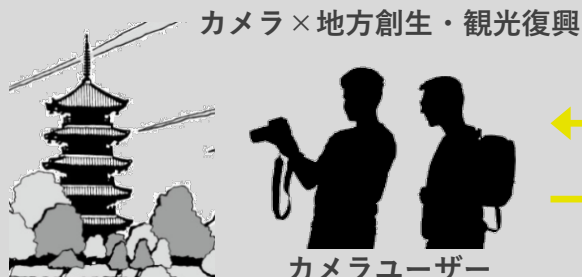
持続的な“来街者促進”、“SNSへの自発的な発信機会の創出”を実現

〔これまでの連携事例〕

- 星空撮影会などを通して来街者誘致



- 小学校で地元愛を育むカメラの特別授業



撮影機会（プロフォトグラファーイベント）の提供

camelove, Inc.

来街者誘致、SNS発信



どなたか、下記に考えているプロジェクト（テーマ）において、連携可能な方、カジュアルなベースからディスカッションしませんか？

- ① インフィニティファンド2号によるスタートアップ文化の醸成
- ② エクイティ/スタートアップ/オープンイノベーションをテーマにする人的交流
- ③ アトツギ/ゼブラ/新規事業など地元企業の潜在能力発掘
- ④ web3、メタバース 当地における社会実装にむけて

2022.6.7

中国銀行サポートメニュー ～地域商社せとのわについて～

SETOUCHI NO CHIKARA



瀬戸内をつなぎ、未来の商流をつくる

SETONOWA

1. 地域商社について

地域商社とは、地域の**多くの関係者を巻き込み**、農産物などの**地域の資源をブランド化**し、生産・加工から販売まで**一貫してプロデュース**し、**地域内外に販売**する組織のことである。

(出所 月刊「事業構想」)



トップ 速報 衆院選2021 社会 政治 国際 経済 スポーツ

地銀の生き残り戦略「地域商社」が売り出す地元ブランド

2020/12/22 16:00

産経WEST | ライフ 社会



地銀の生き残り戦略「地域商社」が売り出す地元ブランド

＞ その他の写真を見る (1/2枚)

地域に埋もれて知られていない産品を発掘し、生産者らに代わって域内・域外に拡販する「地域商社」を、地方銀行が設立する事例が増えている。地方都市は人口減少や高齢化で市場が縮小傾向にあり、地銀には、低金利の長期化で本業の貸し出しだけでは稼ぎにくくなっている事情もある。銀行が副業を本格化させる中、地域商社もその一つとして成否が注目されている。 (出所 産経新聞)

✓ 地域人口や事業者数の減少の現実

- 
- ① 総需要の減少
 - ② 供給の減少
 - ③ 雇用機会の減少

地域経済の衰退が懸念される

✓ 一方で、強みも存在

- 
- ① 豊富な水量、②安定地盤
 - ③ 中四国のクロスポイント、④ものづくり産業

■将来人口推計（岡山県）

➤ 2004年	1,959千人	
➤ 2005年	1,957千人	
		生産年齢人口：1,236千人
➤ 2020年	1,889千人	
		生産年齢人口：1,077千人
➤ 2040年	1,681千人	
		生産年齢人口：899千人

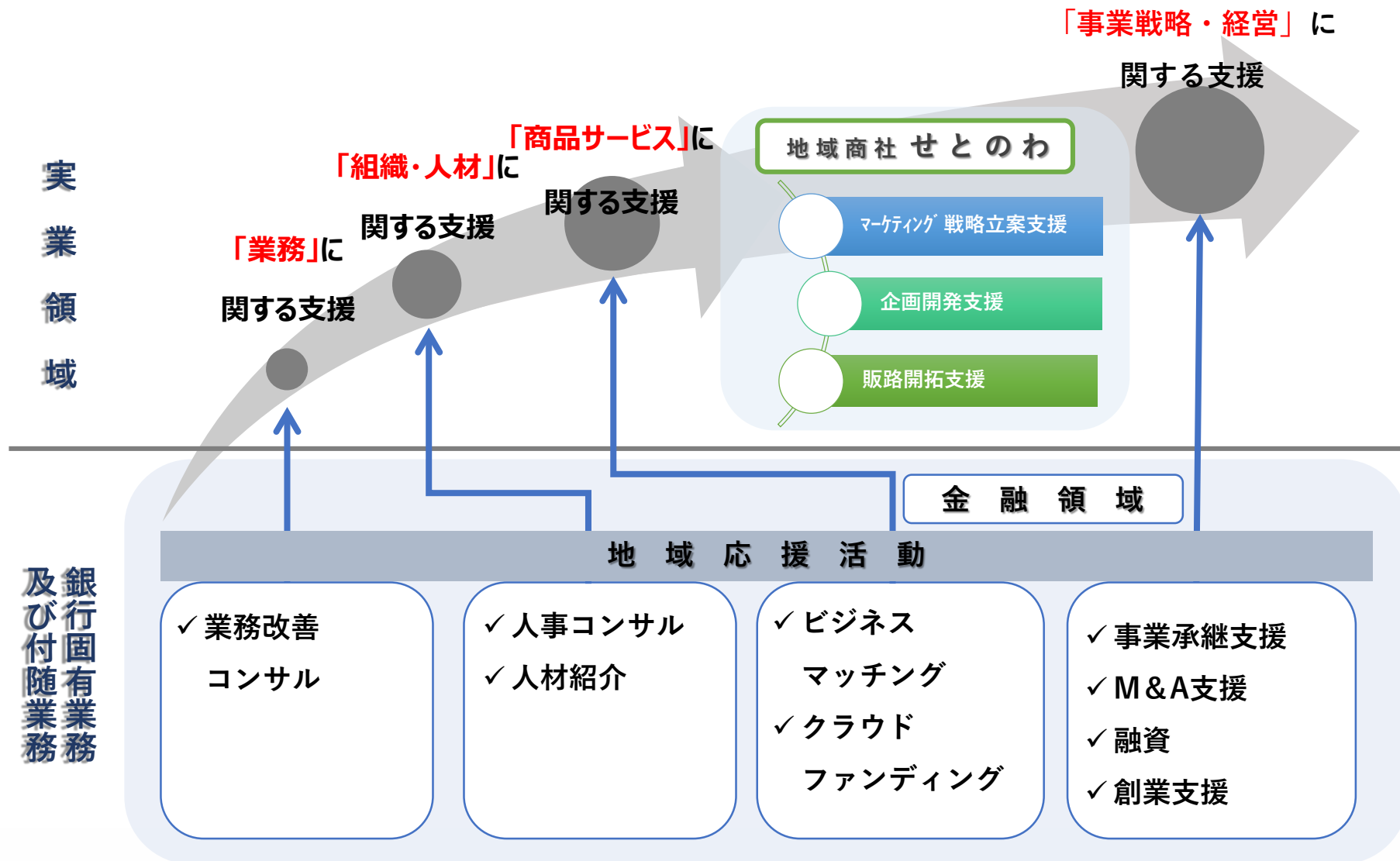
※2015年までは総務省統計局「国勢調査」
2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所
「日本の地域別将来推計人口（2018年3月推計）」
より作成。

■事業者の休廃業・解散、倒産件数（岡山県）

➤ 休廃業・解散件数	851件
➤ 倒産件数	73件

※休廃業・解散件数／倒産件数
帝国データバンク
「岡山県企業の休廃業・解散動向調査2020」
より作成。

3. 中国銀行の取組みと地域商社設立の目的



4. 会社概要



株式会社 せとのわ

瀬戸内をつなぎ、未来の商流をつくる



当社の概要

設 立	2020年11月25日		
従 業 員	7名		
資 本 金	50百万円 (別途、資本準備金50百万円)		
出 資 者	中国銀行	(70%)	
	山陽新聞社	(15%)	
	天満屋	(15%)	
主な事業	マーケティング戦略立案支援 企画開発支援 販路開拓支援		

当社事業の詳細

マーケティング戦略立案支援

地域性や競争優位性のある資源を活用した商品価値向上につながる新商品のコンセプト設定など企画開発から実行支援までを実施します。



市場調査・分析



戦略立案



デザイン開発支援

企画開発支援

地域性や競争優位性のある商品・サービスを発掘し、強みを生かせる市場・販売チャネル・販売手法・価格等の設定を実施します。



コンセプト設計



方向性立案



実行支援

販路開拓支援

マーケティング戦略立案や企画開発を通じて発掘した商品・サービスについて、その特性やニーズに適した販売チャネルに対する販売代行を実施します。



販売チャネル選定



販売先紹介



情報提供

当社の特徴

幅広い取扱い商材

消費者向け商材（BtoC）から工業製品（BtoB）まで、地域事業者の地域特性のある商材（原材料・商品・製品・サービス・技術など）を地域資源として取扱います。

多様な業態との協業

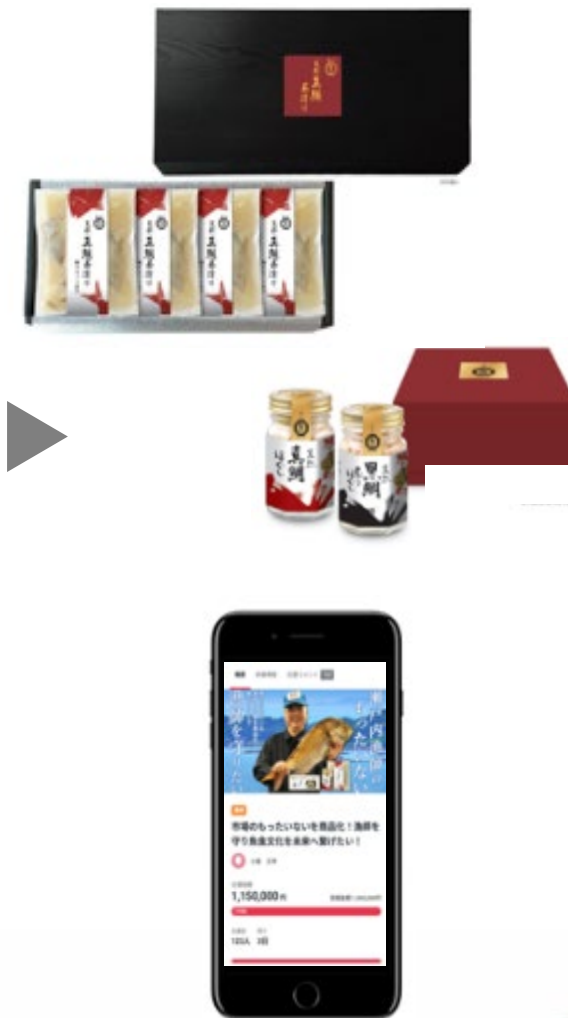
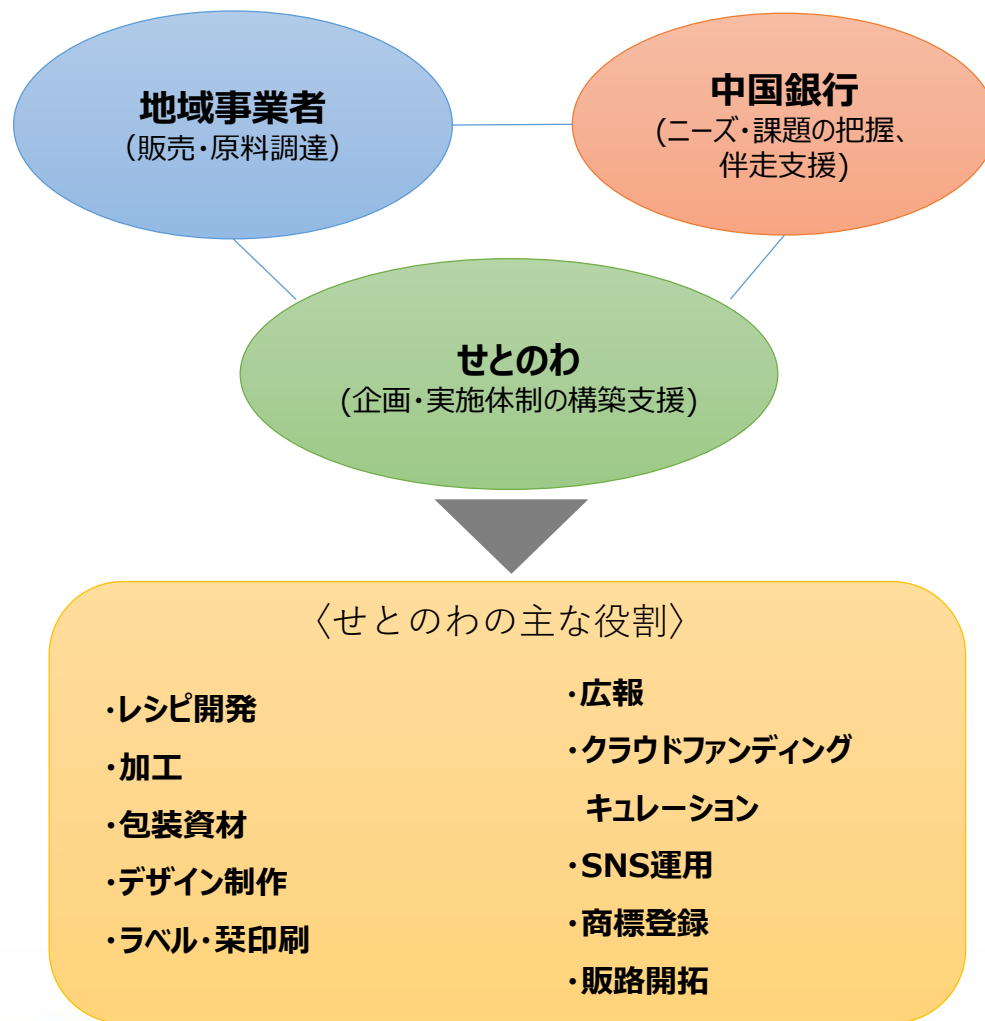
中国銀行〔戦略・ネットワーク〕、山陽新聞社〔情報発信〕、天満屋〔目利き〕、アイディーエイ〔デザイン〕、中国四国博覧堂〔マーケティング・ブランディング〕など、様々な業態と協業することで知見を集積し、事業を実施します。



5. 支援事例紹介①

➤ コンサルティング支援事例（商品開発＋マーケティング戦略立案＋販路開拓）

瀬戸内の未利用魚を活用した商品（鯛ほぐし、鯛茶漬け）の開発、および販売戦略立案のご支援



5. 支援事例紹介②

➤ コンサルティング支援事例（商品開発＋マーケティング戦略立案＋販路開拓）

銀行の創業支援施策等と連携し、「牡蠣殻微粉末」を活用した商品化～販売支援を実施。

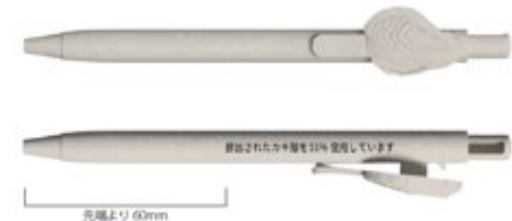


〈せとのわの主な役割〉

- ・中国銀行本部と連携した
商品開発支援
- ・製造業者連携／試作
- ・販売先との調整
- ・広報支援



牡蠣殻微粉末



牡蠣殻ボールペン

地域事業社
(技術・原料供給・販売)

せとのわ
(戦略立案・実施支援等)

販売先

5. 支援事例紹介③

➤ コンサルティング支援事例（マーケティング戦略立案）

商品の強み・課題・市場・競合を整理し、商品特徴の再定義を行い商品販売戦略の立案・実施をご支援

大学等の研究機関等
(協力機関)

せとのわ
(戦略立案・実施支援等)

地域事業者
(開発・販売)



研究機関と連携した地域事業者支援



ワークショップ形式による戦略立案支援

〈取り組み例〉

提供価値の整理

ペルソナ設定

戦略立案支援

戦略実施支援

6. みなさまへのお願い

➤ SNSで情報発信しています

弊社では情報発信の1つとしてInstagram、Facebookの運用をおこなっています。
地域事業者の魅力あるサービスや商材、取組みなど幅広く発信していきますので、みなさまフォローのうえ是非ご覧ください。



【Instagram QRコード】



【Facebook QRコード】



ご清聴ありがとうございました。

研究シーズ社会実装促進のための 中国銀行&リバネスサポートメニュー説明会

リバネスの部

株式会社リバネス
塚田 周平

本日の内容

- 自己紹介／リバネスの紹介
- サポート内容
 - リバネス研究費
 - L-RAD
 - テックプランター
 - リアルテック特化型ファンド
- まとめ

自己紹介

塚田 周平 つかだ しゅうへい 博士(農学)

株式会社リバネス 執行役員CRO

<略歴>

2003年 リバネス初期の運営に参加
2005年 東京大学大学院農学生命科学研究科
農学国際専攻 修士課程 修了
2009年 同研究科
応用生命工学専攻 博士課程 修了
2009年 株式会社リバネス 入社
2010年 同 地域開発事業部 部長
2017年 同 戦略開発事業部 部長
2019年 同 執行役員



リバネス紹介

理念:「科学技術の発展と地球貢献を実現する」

2002年に設立、様々な分野の研究者が社会課題を解決しようと集まった**研究者集団**。
知識プラットフォームを通じて、科学技術が生まれ、社会に実装されるまでの
場作りを行なう。

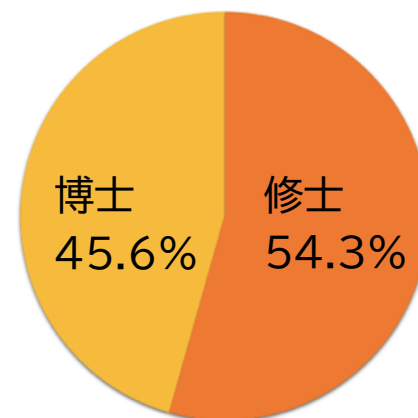
専門性

農学・生命科学・生物学・機械工学・

電子工学・情報工学・薬学・医学・心理学など



スタッフ約60名



構成比

国内拠点

東京本社
大阪本社

海外子会社



シンガポール



マレーシア



フィリピン



USA



UK



祖業：最先端科学の出前実験教室

知識をつくり、集め、 ビジョンをカタチにする

学校教育を
変えたい

研究の
異分野融合！

研究者の未活
用アイデアに光
を！

研究者のキャ
リア開発！

若手研究者を
支援したい

技術シーズを
育てたい。

中高生研究
者を支援し
たい

研究活動を
次世代教育へ

日本のものづ
くり世界一！

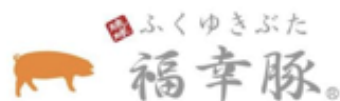
養豚で
地域開発

企業の次世代
教育促進

ダイズ王に
俺はなる

研究の道
を極める

個人の熱を プロダクト・サービスとして表現する

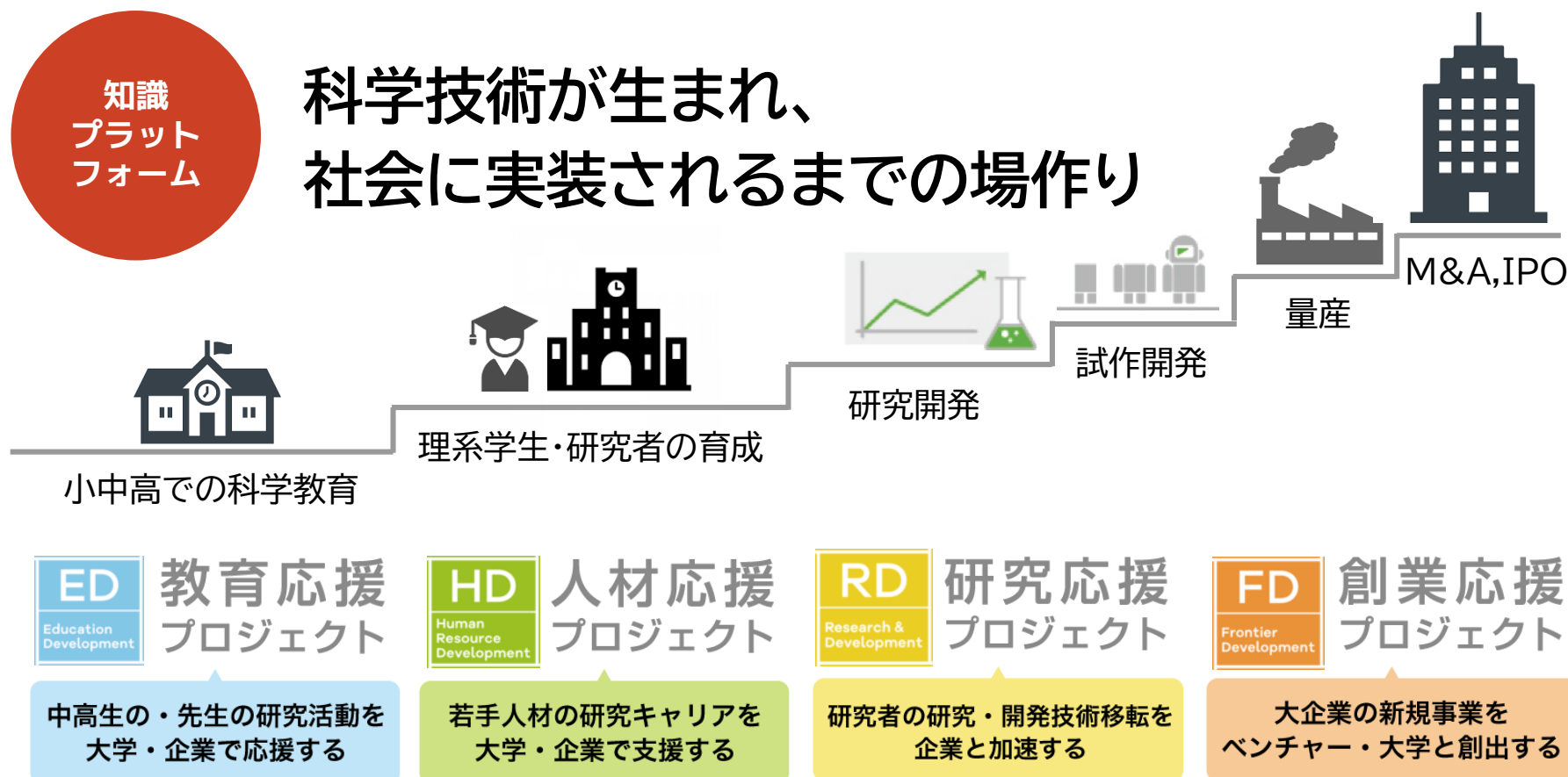


研究道

知識の源泉「知識プラットフォーム」

知識
プラット
フォーム

科学技術が生まれ、 社会に実装されるまでの場作り



研究者の「熱」をドライブするプロジェクト



リバネス研究費



L-RAD(エルラド)



テックプランター

研究者の「熱」をドライブするプロジェクト

研究者個人のキャリアから資金、連携、体制作りなどあらゆる角度から研究者の「やりたいこと」に伴走



プロジェクト名	リバネス研究費	L-RAD(エルラド)	テックプランター
開始	2008年	2015年	2013年
主な対象	若手研究者(40歳以下)	研究者	研究者・ベンチャー企業
内容	・企業による研究支援 ・〇〇賞として関心領域を提示、募集(3ヶ月ごと) ・50万円程度の寄付	・競争的資金の不採択テーマを随時登録、企業が閲覧 ・新規性喪失、盗用のリスクを回避するシステム	・事業化、社会実装に向けて複数年伴走 ・年次エントリー ・企業連携を促進
メリット	・若手の登竜門的活用 ・新規テーマの関心確認 ・共同研究のきっかけ	・複数テーマをディスプレイ可能 ・共同研究のきっかけ	・9社以上の大手企業に対して事業化目線対話可能 ・資金調達含め事業化加速
備考	・随時5-6テーマ募集 ・独自枠あり	・大学との連携協定締結可能	・7領域で実施 ・岡山特化プログラムあり(中国銀行と連携)

L GRANT

リバネス研究費

リバネス研究費

2001年の創業以来、リバネスでは一貫して研究者が研究開発に集中できる環境づくりや研究が加速するための連携を創出して参りました。研究支援、企業との共同研究支援、キャリア支援など、様々な活動を行う中で、若手研究者が自由な発想で新たなアイデアにチャレンジする機会を提供するため、2009年にリバネス研究費を立ち上げました。



自主性の高い若手研究者



3,628人

Leave a Nest

大学・研究機関の教授陣



431人



研究者向けメディア

大学・研究機関 内部ML

リバネス研究費 ステップ

ステップ① 企画・テーマ設定

企業側と研究費のテーマをディスカッション、決定

リバネス独自実施の場合もあり
(自然科学賞・超異分野賞など)

ステップ② 募集

全国の大学事務及び研究室に媒体を通じて研究費設置を案内。

過去の応募状況などを見てスタッフの直接声がけあり

ステップ③ 審査・採択者決定

書類審査、面接審査を実施。
ネットワーク構築も目的であり、全応募のうち1/3～半数程度の直接面談を実施するが多い。
採択通知書発行及び研究開始。



リバネス研究費 現在募集中のテーマ



鈴茂器工株式会社

「お米に関するあらゆる研究」

人文科学、社会科学、生物学、農学、栄養学、機械工学、建築学、環境学・制御工学など幅広い科学・技術分野の研究を募集します。



日本水産株式会社

「健やかな生活とサステナブルな未来を実現する、新しい“食”を創造する研究」

【持続可能な食品生産に関する研究】

代替タンパク、未利用資源・食品製造副産物の有効活用、食品製造・保存の省エネ化など

【食べる“人”視点の研究】

行動科学、心理学、脳科学、予防医学、ヒューマンコンピュータインタラクションなど

【より良い食をつくる基盤研究】

香り、脂質、物性、乳化に関する研究など



株式会社ダスキン

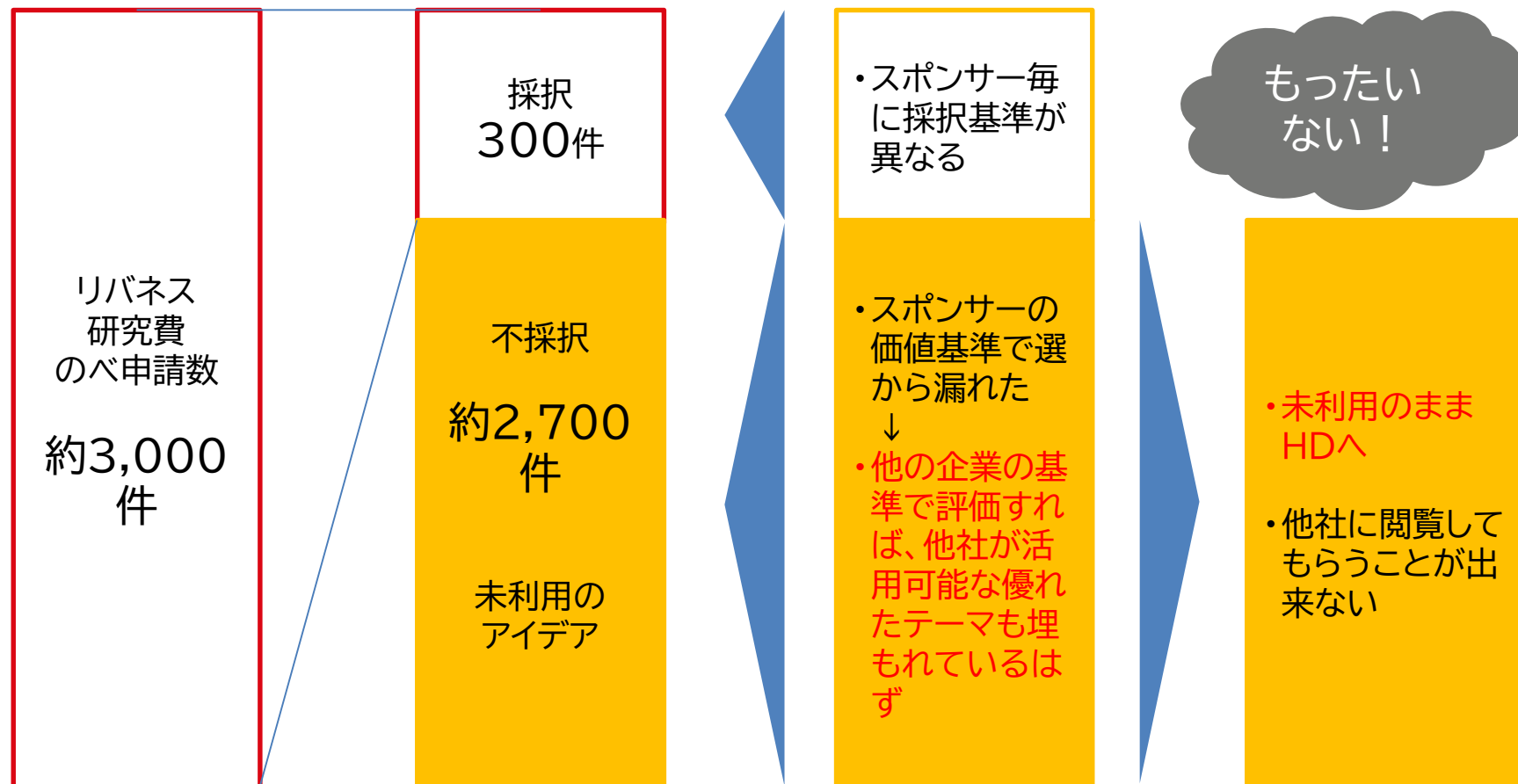
「「衛生環境を整える」あらゆる研究」

質の高い「キレイ・健康」を実現する衛生環境を整える、あらゆる研究を募集します。



L-RAD(エルラド)

研究費主催者になって感じた、公募型研究費の功罪



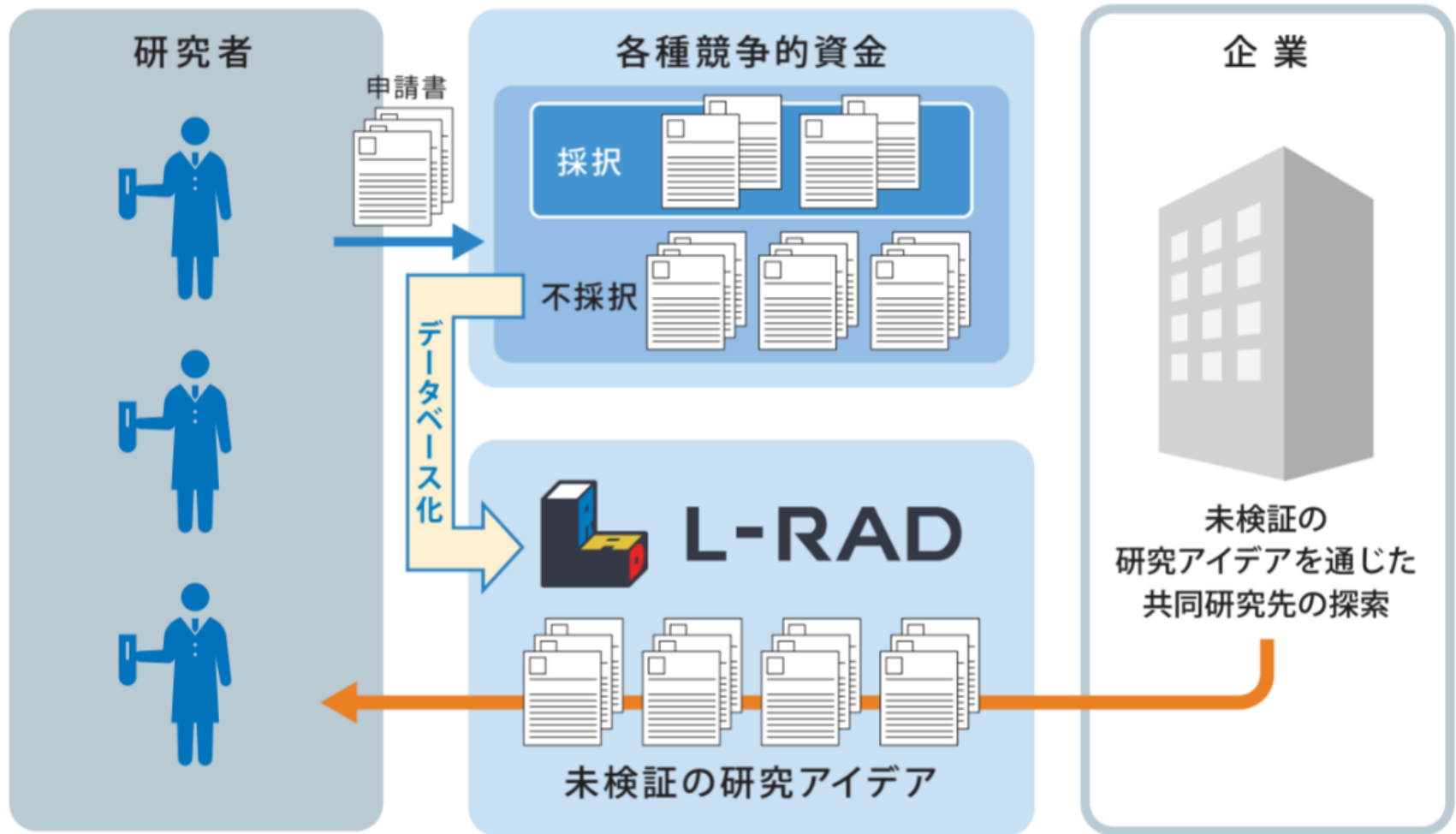
👉 研究界に研究資金を(少しは)流し込むことが出来た！
しかしアイデアが勿体無いし、研究者の“研究の時間”を奪ってしまっている

同じ構造が、全ての公募型研究費に当てはまる



1公募、1様式、1審査軸

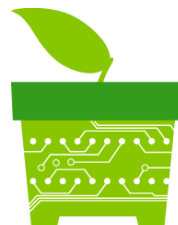
不採択申請書を活用“して企業との共同研究を生み出す



L-RADの会員企業（2022年6月1日現在）

- 基本情報を閲覧された申請書は60%以上
- 積極的に早い段階のテーマを探索し、連携先を求めている

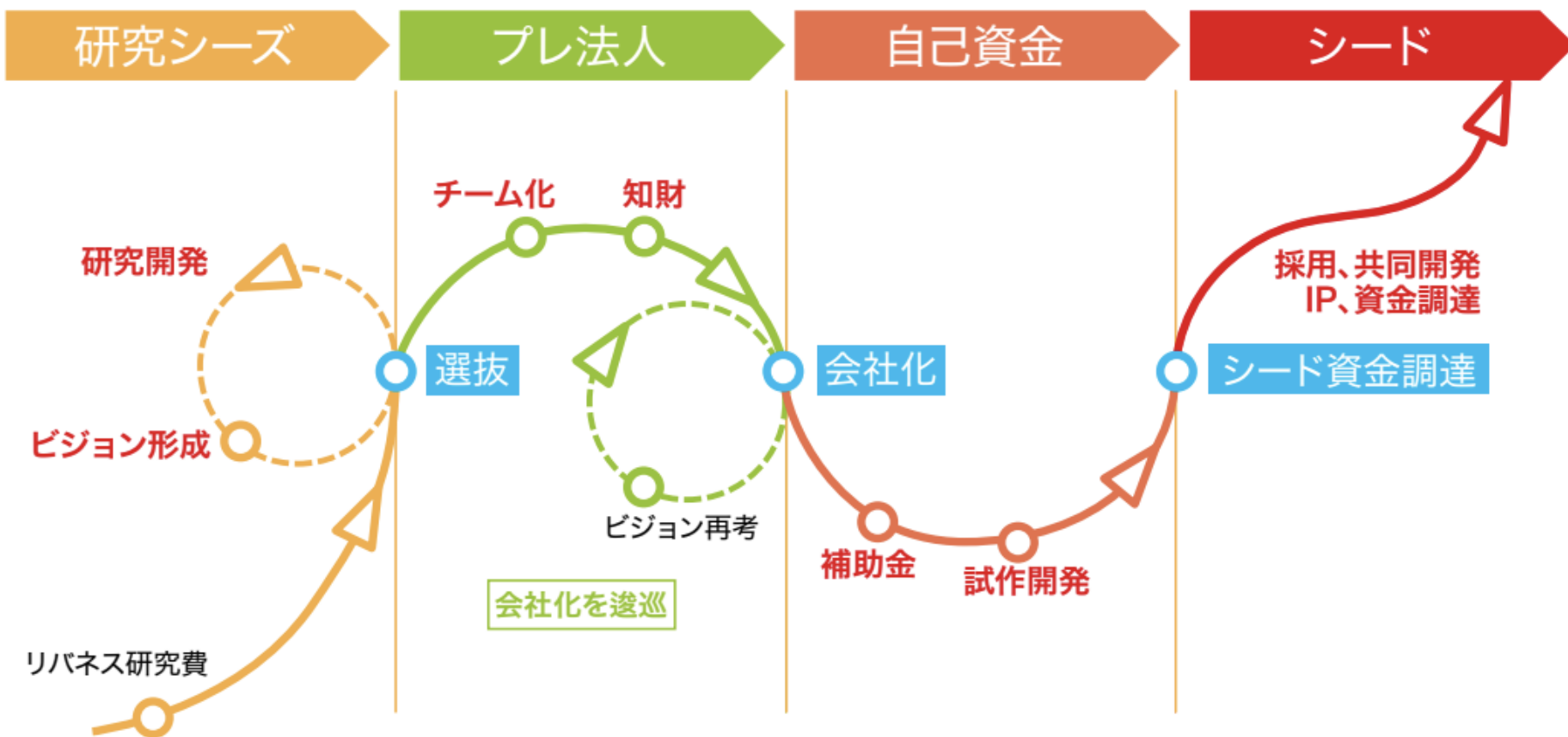




OKAYAMA
TECH PLANTER®

岡山テックプランター

TECH PLANTERが支援するステージと内容



7領域でグランプリを開催



ディープテックグランプリ
9月11日



アグリテックグランプリ
9月18日



バイオテックグランプリ
9月25日



マリンテックグランプリ
10月2日



メドテックグランプリ
10月9日



フードテックグランプリ
10月16日



エコテックグランプリ
10月23日

エコシステムどうしの連携体制

技術領域別、地域別、グローバルの3つを互いに接続し、パートナー企業やベンチャーを結び付けられるようになった



領域別
REGIONS



地域別
AREAS



グローバル
GLOBAL



パートナー企業

岡山県での研究者・ベンチャー発掘育成を目指して

中国銀行とリバネスは、「次世代社会型科学技術ベンチャーの発掘・育成による未来共創に関する連携協定」を締結しました。

岡山県を中心に、科学・技術シーズの社会実装を目指すテクノロジーベンチャーや起業家の発掘・育成を行っていきます。

地域発の技術をベースとした新規事業の創出と、地域の産業を担うベンチャー支援の両輪を実現することで、大学・研究機関等から生まれた研究成果が、自立的かつ継続的に社会で実装され、地域の産業を育む新たなエコシステムの構築を実現を目指します。



*2018年6月6日撮影

右:株式会社中国銀行 常務取締役(当時) 福田 正彦

左:株式会社リバネス 代表取締役グループCEO 丸幸弘

岡山テックプランターとは



会計・知財



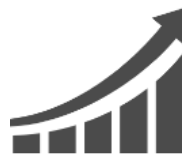
技術実証



仲間づくり



起業連携



事業計画作成



研究施設獲得



資金調達

など

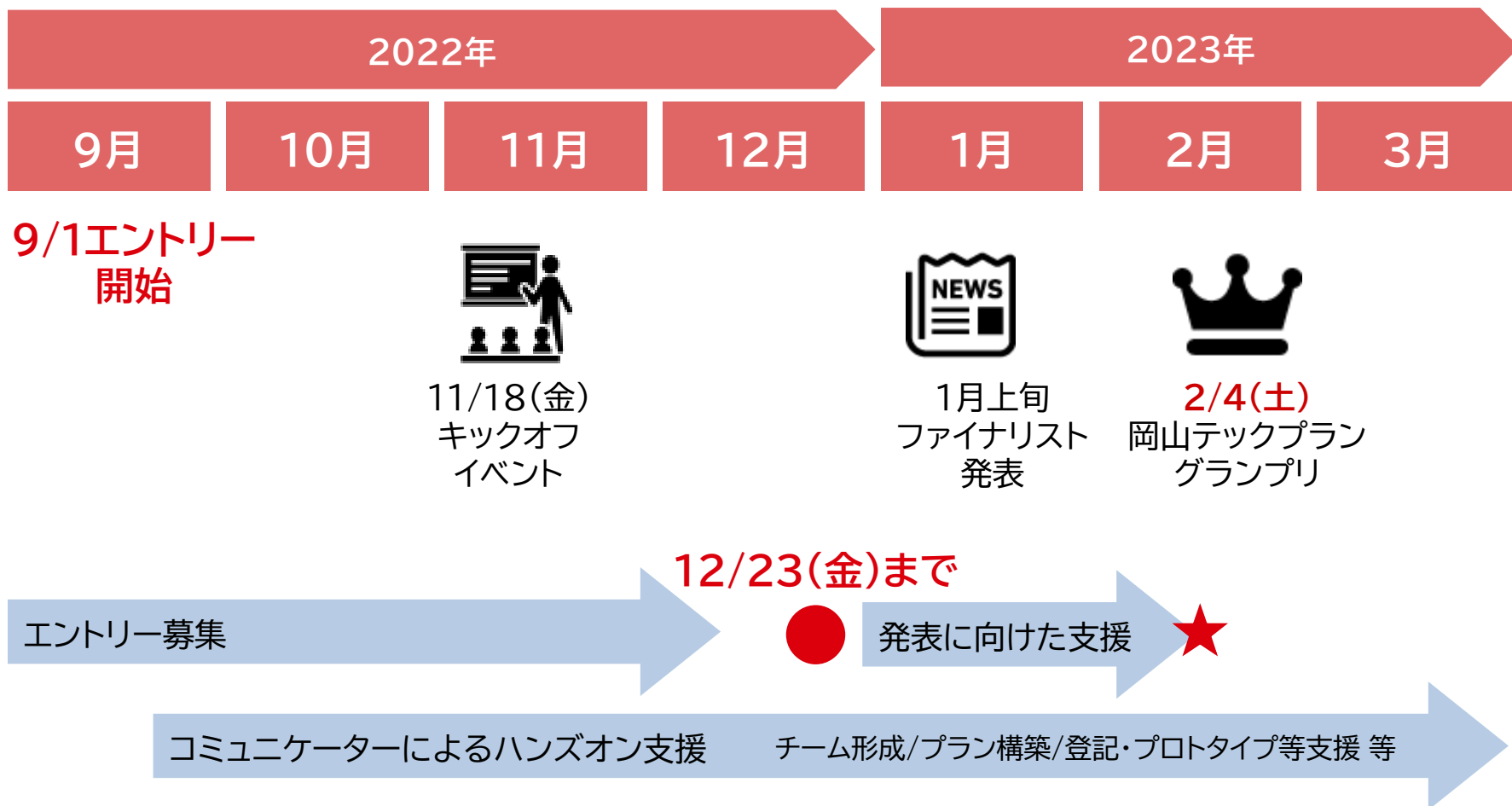


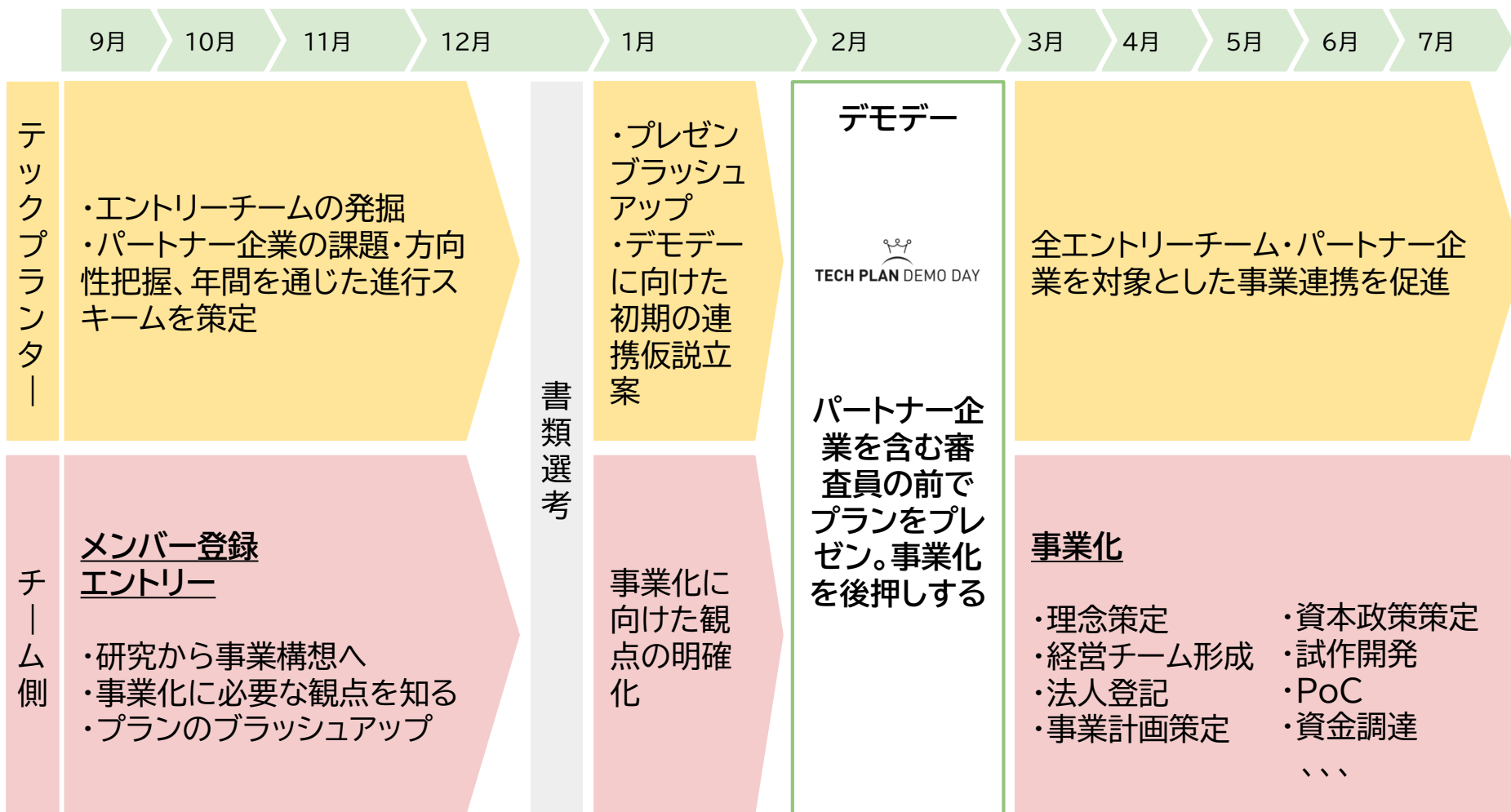
技術の目利き



金融サポート

岡山テックプランター 今年度のスケジュール

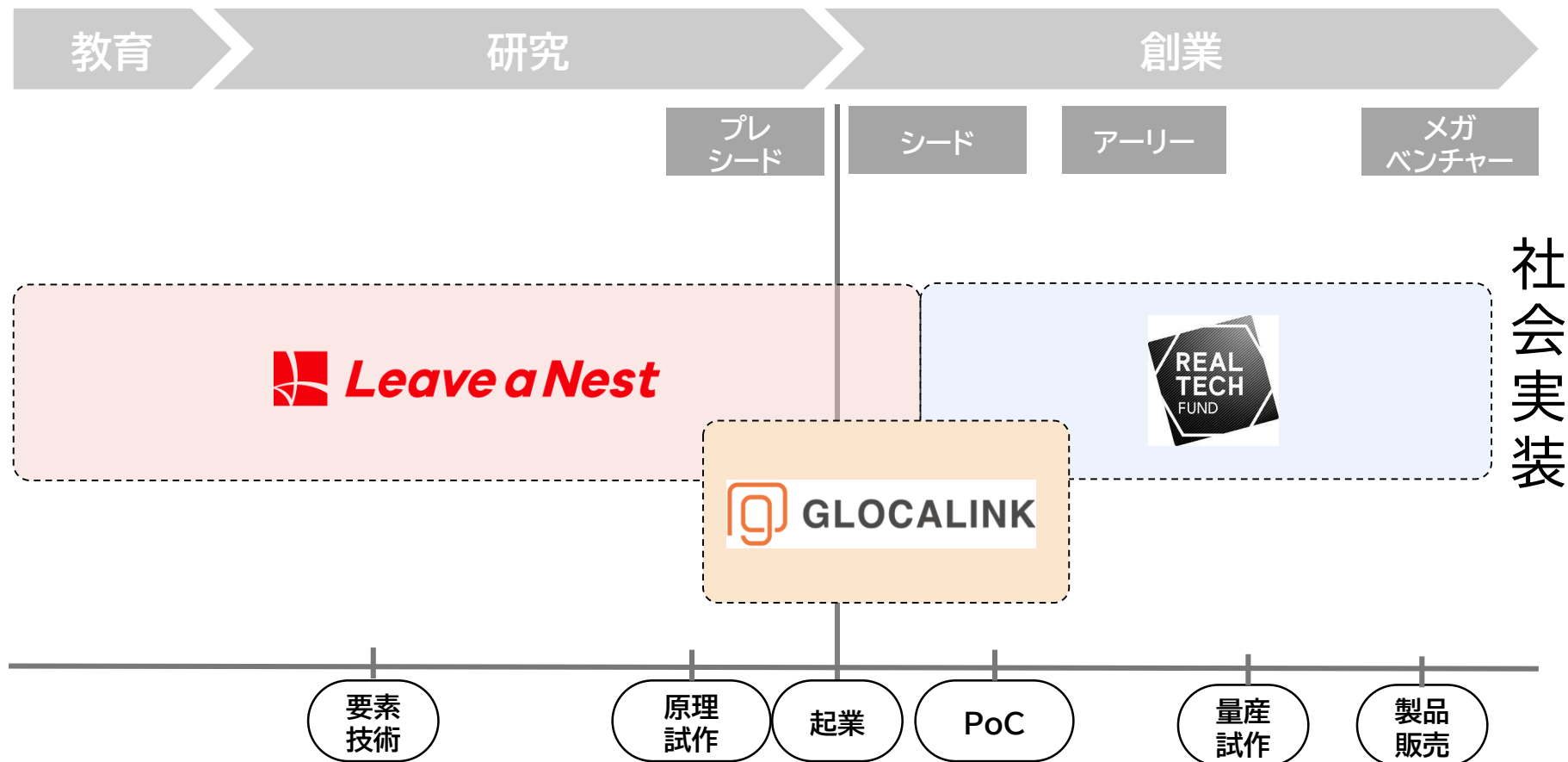




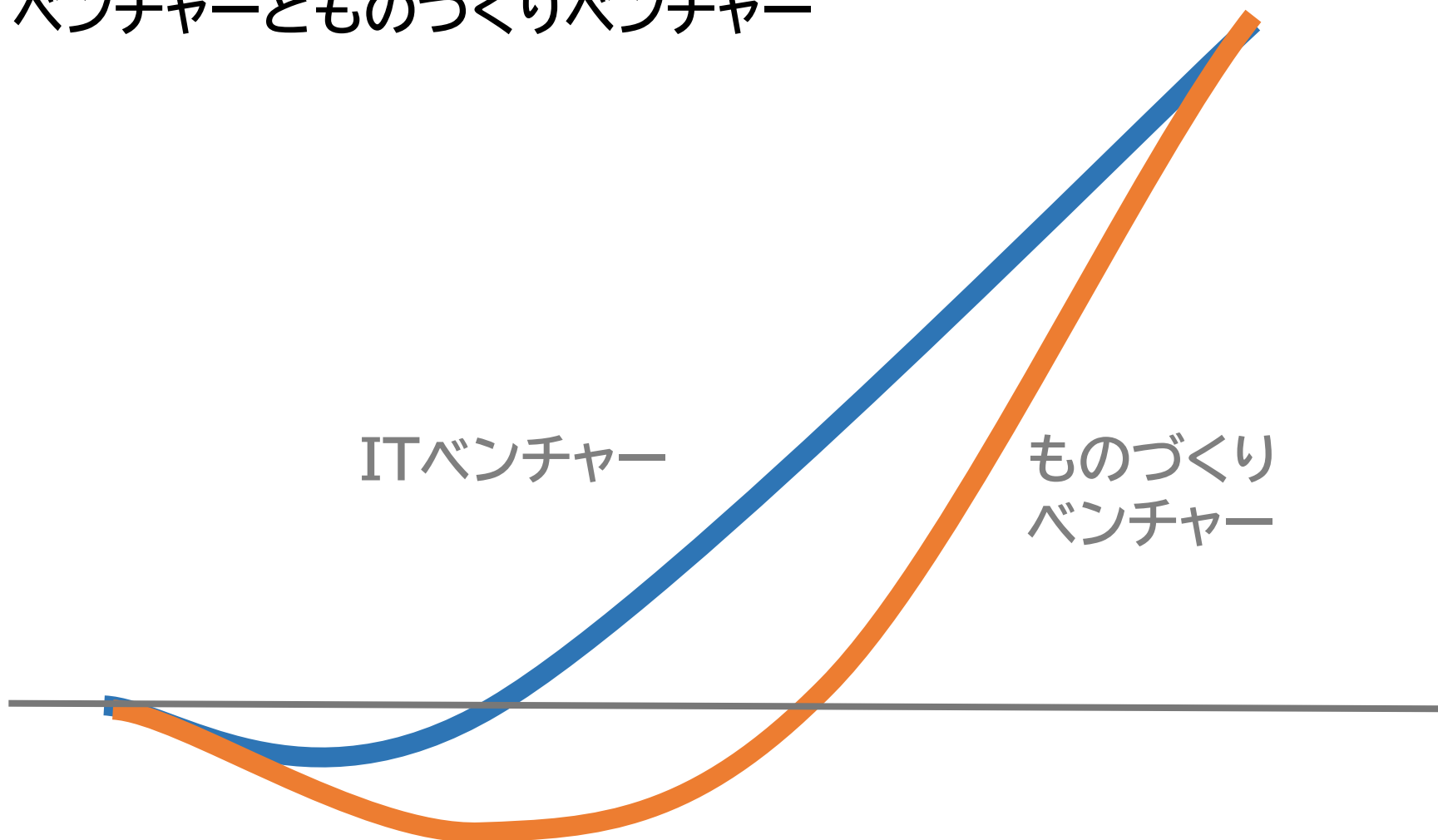


リアルテック 特化型ファンド

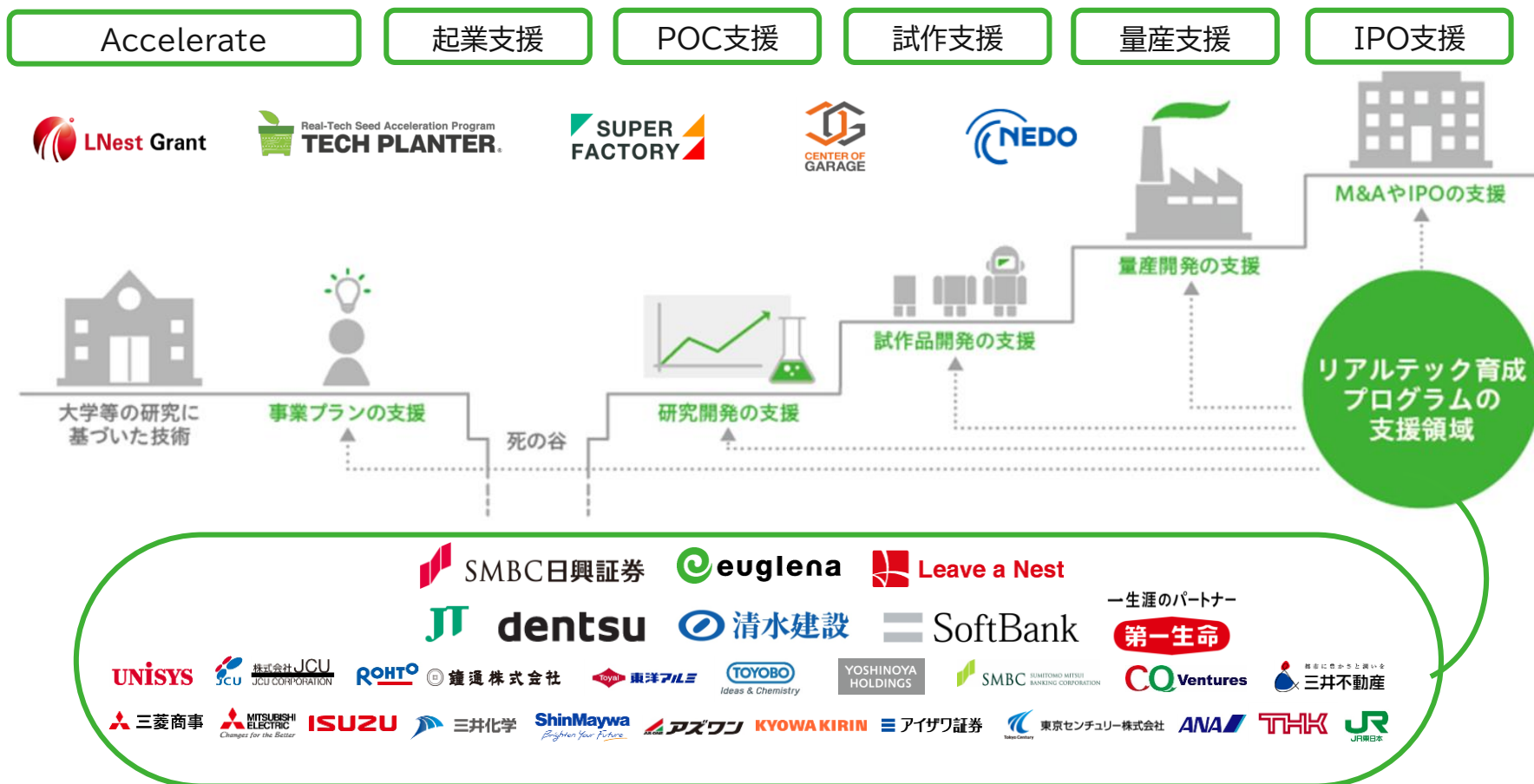
リバネスグループの出資



ITベンチャーとものづくりベンチャー



研究成果の社会実装を一気通貫で支援するエコシステムを構築



社会課題解決に向け、リバネスとユーグレナが共同設立



- ・経営理念「科学技術の発展と地球貢献を実現する」
- ・2002年の設立以降、様々な分野の研究者が社会課題を解決しようと集まった研究者集団
- ・教育・人材・研究・創業の4つのプロジェクトで知識プラットフォームを形成

ED Education Development	HD Human Resource Development	RD Research and Development	FD Frontier Development
中高生の、先生の研究活動を大学・企業で応援する	若手人材の研究キャリアを大学・企業で支援する	研究者の研究・開発技術移転を企業と加速する	大企業の新規事業をベンチャー・大学と創出する
応援先生 2308人	若手研究者 3944人	起業家 1225チーム	
リバネス導入校 1729校	応援教員 531人	出資先 109チーム	

GLOBAL INNOVATION ALLIANCE

AN INITIATIVE OF
Enterprise Singapore EDB Singapore

- ・日本のみならず世界4拠点にプラットフォームを拡大
- ・シンガポール企業庁とMoUを締結し、Global Innovation Allianceの日本代表として選出

→東南アジアのベンチャーの日本進出を支援する取り組みにも注力



- ・フィロソフィー「サステナビリティ・ファースト」
- ・2005年に設立、世界で初めて微細藻類”ユーグレナ”の屋外大量培養に成功
- ・未上場時代に多くの大企業との資本提携を実施し、2012年にマザーズ・2014年に東証1部上場



ユーグレナ



健康食品



化粧品



バイオ燃料

- ・東大発ベンチャー史上初の東証1部上場
- ・2015年、第一回ベンチャー大賞にて「内閣総理大臣賞(日本ベンチャー大賞)」を受賞

→次世代のリアルテックベンチャーを支援する取り組みを開始



約30社の大企業による出資で合計94億円のファンドを組成(1,2号ファンド)



43件のリアルテックベンチャーへ投資



投資先ベンチャーとの間に約100以上の連携を実現

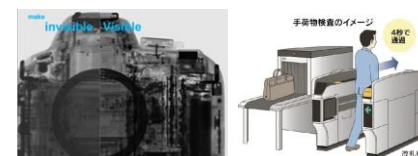
チャレナジー × THK

垂直軸型マグナス式風力発電機の共同開発・資本提携



ANSeeN × JR東日本

新幹線自動改札での手荷物検査装置の共同開発



その他多数の連携

ハンズオン支援を通して、時価総額向上/M&AやIPOに貢献

マザーズへの新規上場承認
(上場日:2021/2/5)

アメリエフ社がグローバルヘルスケア企業であるPHCホールディングスにM&A



Retissa Display II



地方と東南アジアの社会課題解決を目指す2つのファンドを組成

グローバルディープテックファンド

総額100億円



池田泉州銀行

KOBASHI



浜松いわた信用金庫

DAIKIN

MIZUHO

グローバルファンド

総額34億円



KOBASHI



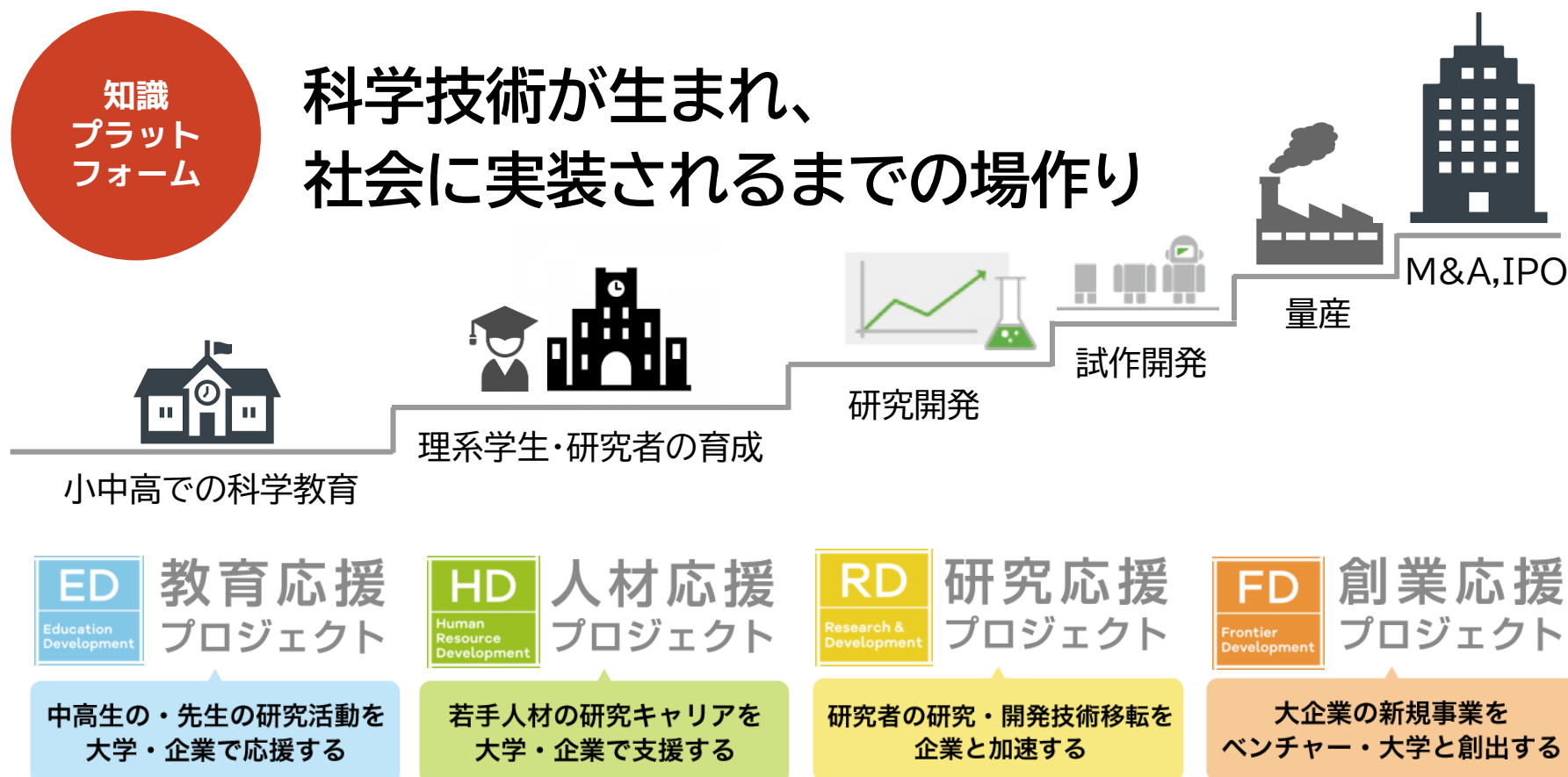
浜松いわた信用金庫

DAIKIN

知識の源泉「知識プラットフォーム」

知識
プラット
フォーム

科学技術が生まれ、 社会に実装されるまでの場作り





サイエンスキャッスル ご協力おねがいします！

ポスター審査員
募集中！

中高生研究者とディスカッションしよう

中高生のための学会「サイエンスキャッスル」にポスター審査員としてご協力くださる若手研究者を募集しています。日々大学や研究機関で先端研究に取り組まれているみなさんにとっても、きっと刺激的な一日になるはずです！



★ 研究者の発見

短時間のプレゼンから研究のポイントを捉え、的確なコメントをする力が身につきます。熱意ある中高生のプレゼンから、研究の原点を振り返ることができます。

★ 中高生の発見

専門性を持った研究者とのディスカッションを通して、自身の研究を前に進めるヒントや、将来の進路を考えるきっかけが得られます。



2022.12.3 超異分野学会香川フォーラム



株式会社リバネスは、2021年12月4日（土）に超異分野学会 香川フォーラム2021を開催します。大会テーマを「瀬戸内を舞台に世界の課題を解決する新たな知を生み出す」と題している通り、中高生、大学生・大学院生、研究者、ベンチャー、町工場、大企業、自治体など熱を持った人たちが知識を合わせることで、瀬戸内地域から世界の課題の解決につながる新たな知を生み出し、発信していくことを目指しています。多くの方ご参加をお待ちしております。

キーワード: 海洋ごみ問題, サーキュラー・エコノミー, 地域ベンチャーの成長戦略 etc.

大会長挨拶: 瀬戸内から知識融合の橋を架けましょう!

古くから四国の玄関口として栄えてきた香川県。1988年の瀬戸大橋の開通以来、人と知識の交流はさらに活発となり、経済的・文化的に大きく発展を遂げてきました。1889年に架橋構想が提唱されてから、底質調査や潮流調査などをはじめ長い月日をかけて実現に至った瀬戸大橋ですが、超異分野学会香川フォーラムでは、香川をはじめとする瀬戸内地域から、地域や時代を超えて知識の交流と融合が生まれる「橋」を架けていくことを提唱します。この橋を通じて知の融合を促し、瀬戸内から世界の課題の解決につながる、世界の未来を生み出すことを目指します。ぜひ奮ってご参加ください。



香川フォーラム2021
大会長

株式会社リバネス
製造開発事業部
石尾淳一郎

参加方法

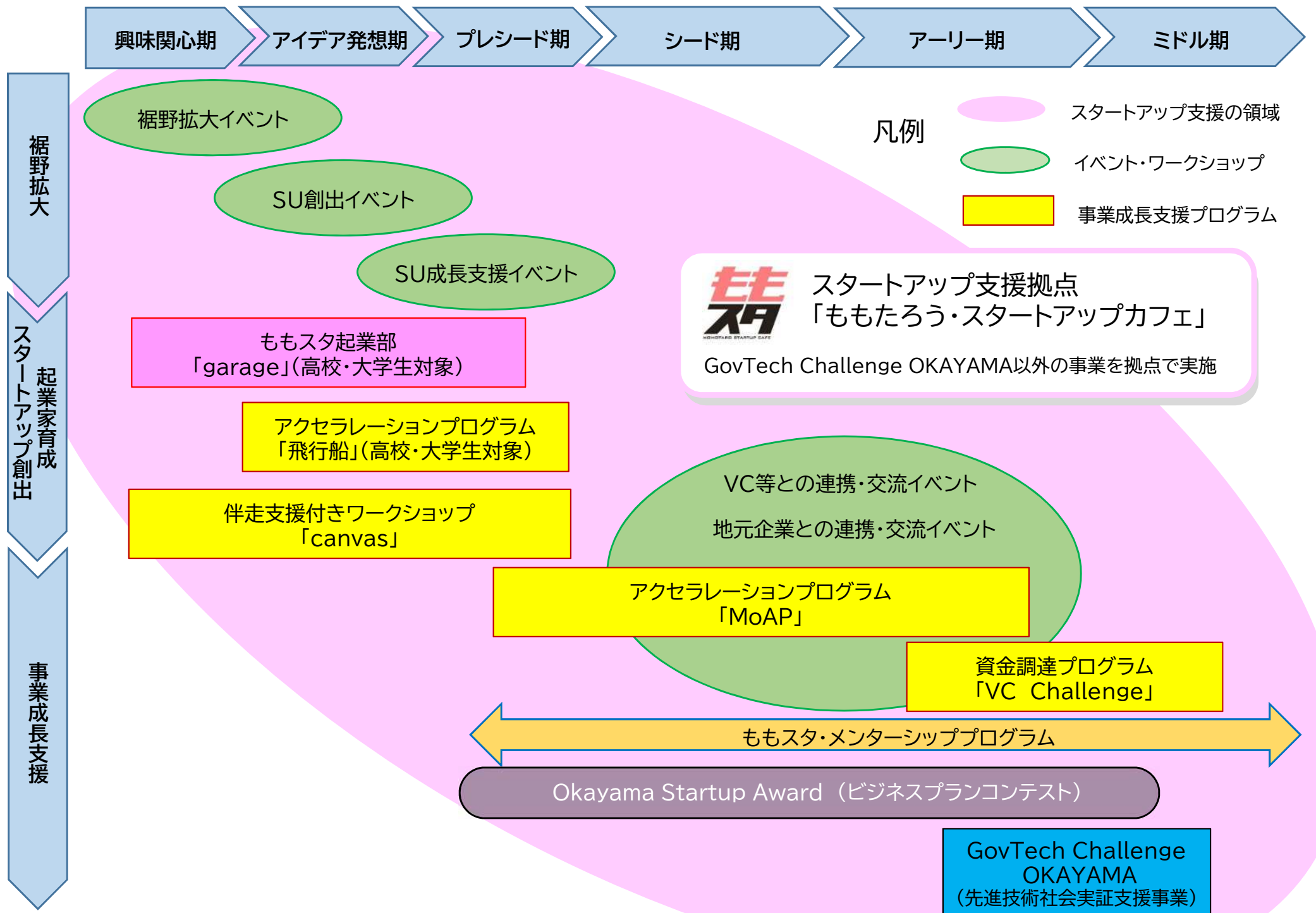
参加の仕方はシンプルです。

- ・リバネスIDに登録、
- ・募集中のプログラムにエントリーください
- ・使い倒してください

岡山市スタートアップ支援施策について

岡山市
産業観光局商工部
産業政策課

令和4年度 岡山市のスタートアップ支援施策一覧



スタートアップ支援拠点「ももたろう・スタートアップカフェ」(通称:ももスタ)

事業概要

岡山市の経済成長の担い手として期待されるスタートアップの創出、成長を目的として、JR岡山駅付近の商業施設 ICOTNICOT にスタートアップ支援拠点「ももたろう・スタートアップカフェ(通称:ももスタ)」を設置。

ももスタでは、毎週イベント、プログラム等が開催され、起業家の交流の場にもなっており、岡山市はももスタを中心としたスタートアップ・エコシステムの形成を目指している。



【場 所】	岡山県岡山市北区駅前町1-8-18 ICOTNICOT2階 コワーキングスペース「Wonder Wall」				
【公式HP】	https://momosta.com				
【開催実績】	令和元年度	イベント開催回数	101回	のべ参加者数	2,461名
	令和2年度	イベント開催回数	82回	のべ参加者数	1,809名
	令和3年度	イベント開催回数	41回	のべ参加者数	1,001名



運営組織

ももスタは官民連携組織「おかやま・スタートアップ支援拠点運営委員会」により運営されている。

構成員は地元金融機関である(株)中国銀行、(株)トマト銀行、おかやま信用金庫の3行、地元商工団体である岡山商工会議所と岡山市の5者。

ももスタには地元起業家をコーディネーターとして3名配置しており、コーディネーターはイベントの企画・運営やメンタリング等に取り組んでいる。

ももスタコーディネーター



株式会社スイッチ
CEO 恒次 明宏



株式会社COMPUS
CEO 藤田 圭一郎



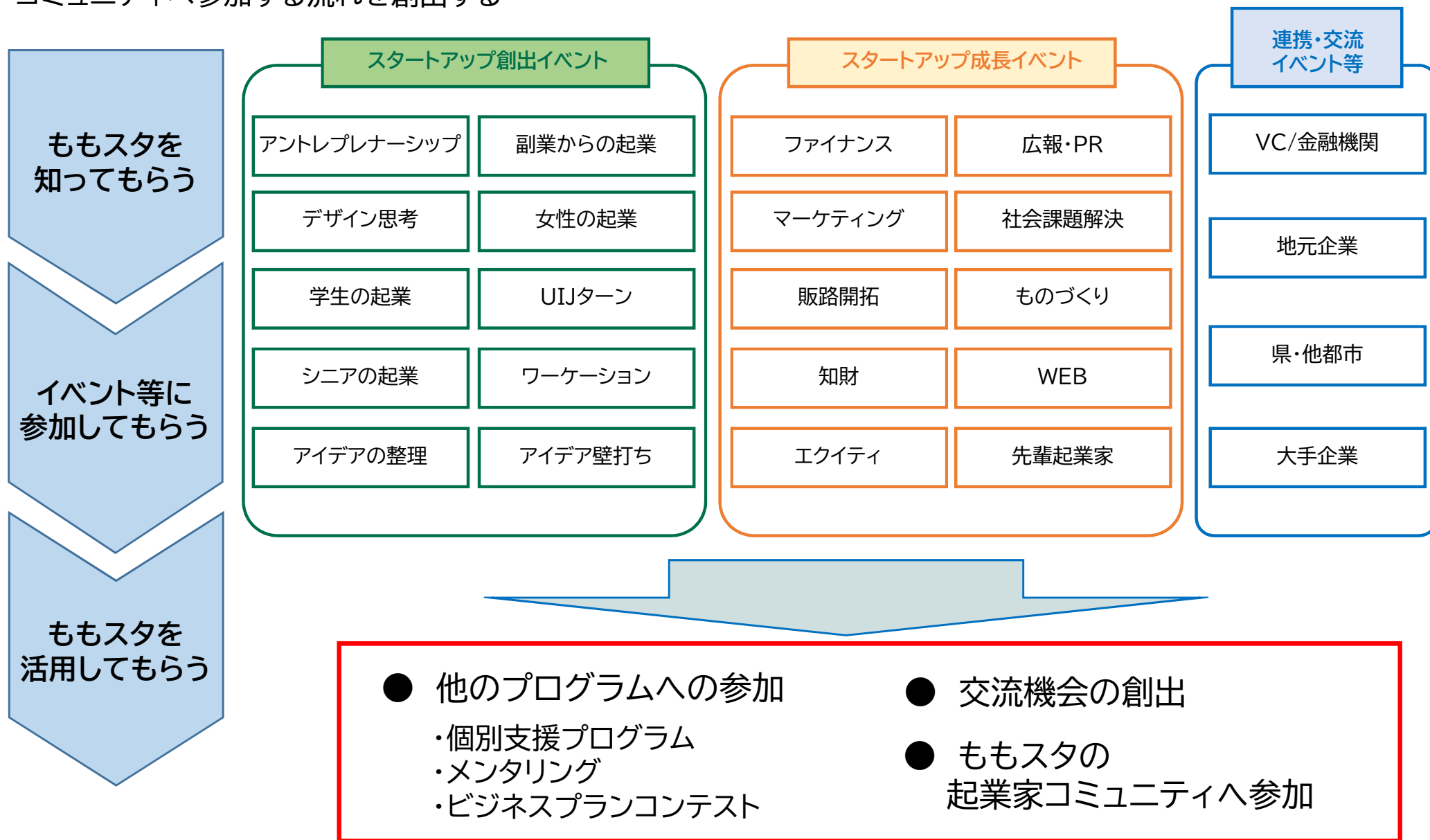
しろし株式会社
CEO 山田 邦明



目的別のイベント、ワークショップの実施

事業概要

スタートアップの裾野拡大と成長支援などを目的にイベントやワークショップを実施することで、参加者が起業への興味を深めたり、リアルに役立つ知識を得て、ももスタで実施する他の個別支援プログラムやももスタの起業家コミュニティへ参加する流れを創出する



ももスタ起業部「garage」

事業概要

岡山市内を中心とした起業に関心のある大学生、高校生を募集し、1年間を通じて様々な企画を体験することで、起業を身近に感じることができ、起業を目指すプログラム

コンセプト

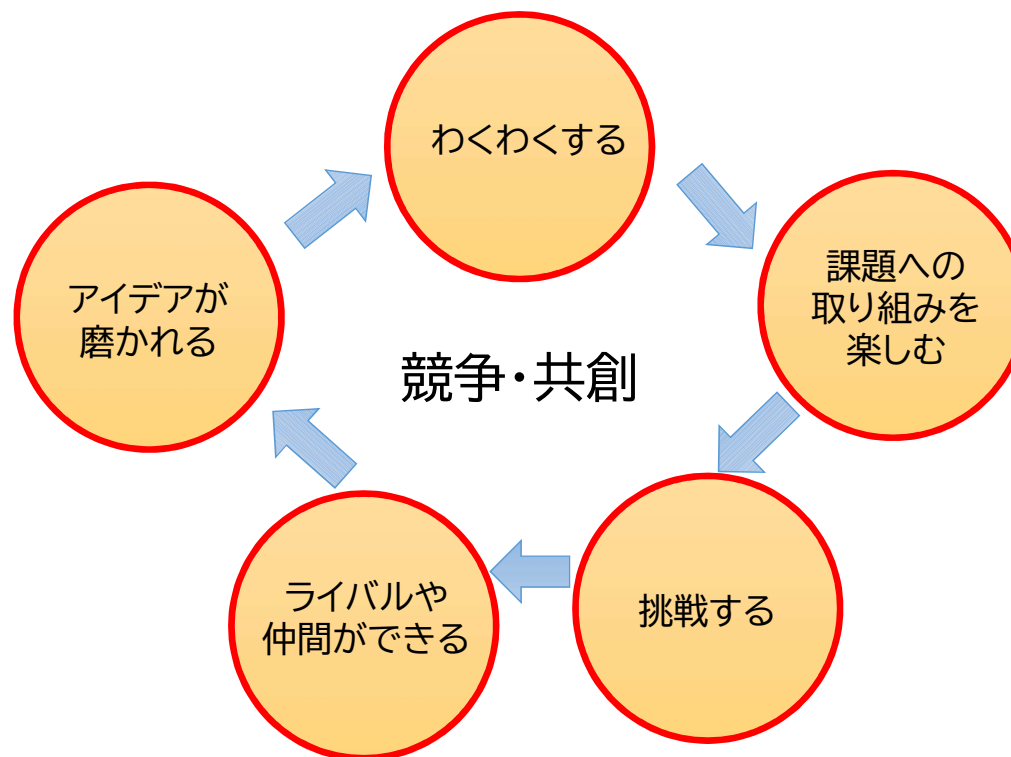
ももスタを活動のフィールドにして、部活動としての楽しさを追求
良質なクリエイティブのループを生み出す

ターゲット

起業に興味がある
大学生
高校生

募集人数

約30人



アクセラレーションプログラム「飛行船」(学生限定)

事業概要

ももスタ起業部(Garage)に参加する大学生・高校生のうちの希望者と公募による希望者を対象とした学生限定のアクセラレーションプログラム



コンセプト

システム思考・デザイン思考をベースに体系的な思考法を学び、演習とフィールドワークを取り入れ、課題発見から、アイデアの着想、問題解決を体験する実践プログラム。

起業は問題解決の手段であるという考え方を元に、スタートアップのみならず、属する組織や地域を見つめなおし、自ら課題を設定して行動できる人材育成を目指す。

募集人数

高校生、大学生 約30人

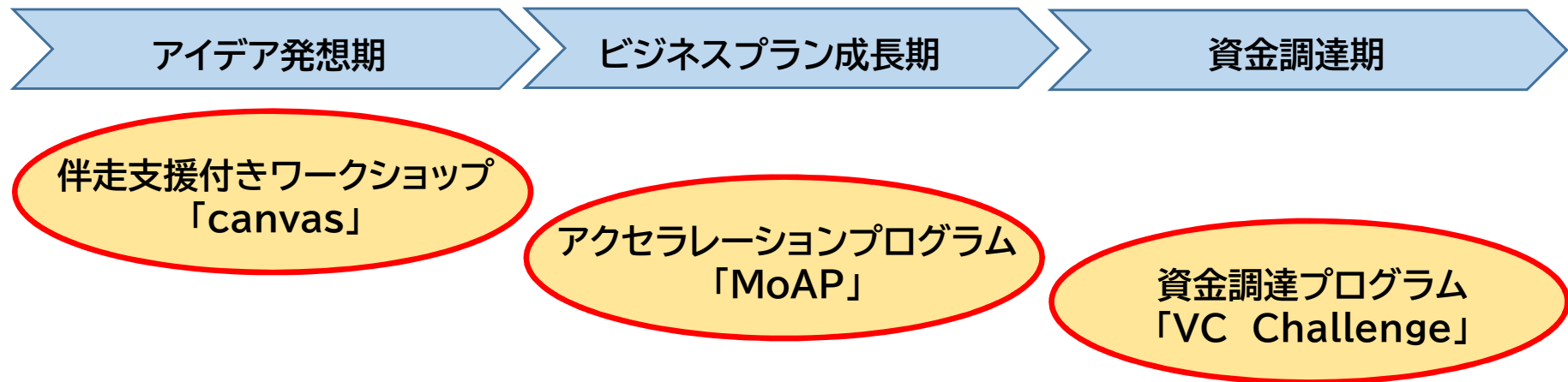
《プログラム(予定)》

Day1	Day2	Day3	Day4	Day5	Day6
マインド セット/ 課題設定	ソリューション検討、 提供価値の検討、イ ンタビュー準備	調査、プロトタイ ピング準備	ブラッシュアップ、 中間振り返り	ピッチ練習	デモデイ

起業家の創出～成長支援プログラム

事業概要

起業家の起業フェーズごとに3段階に分けて個別支援プログラムを実施。

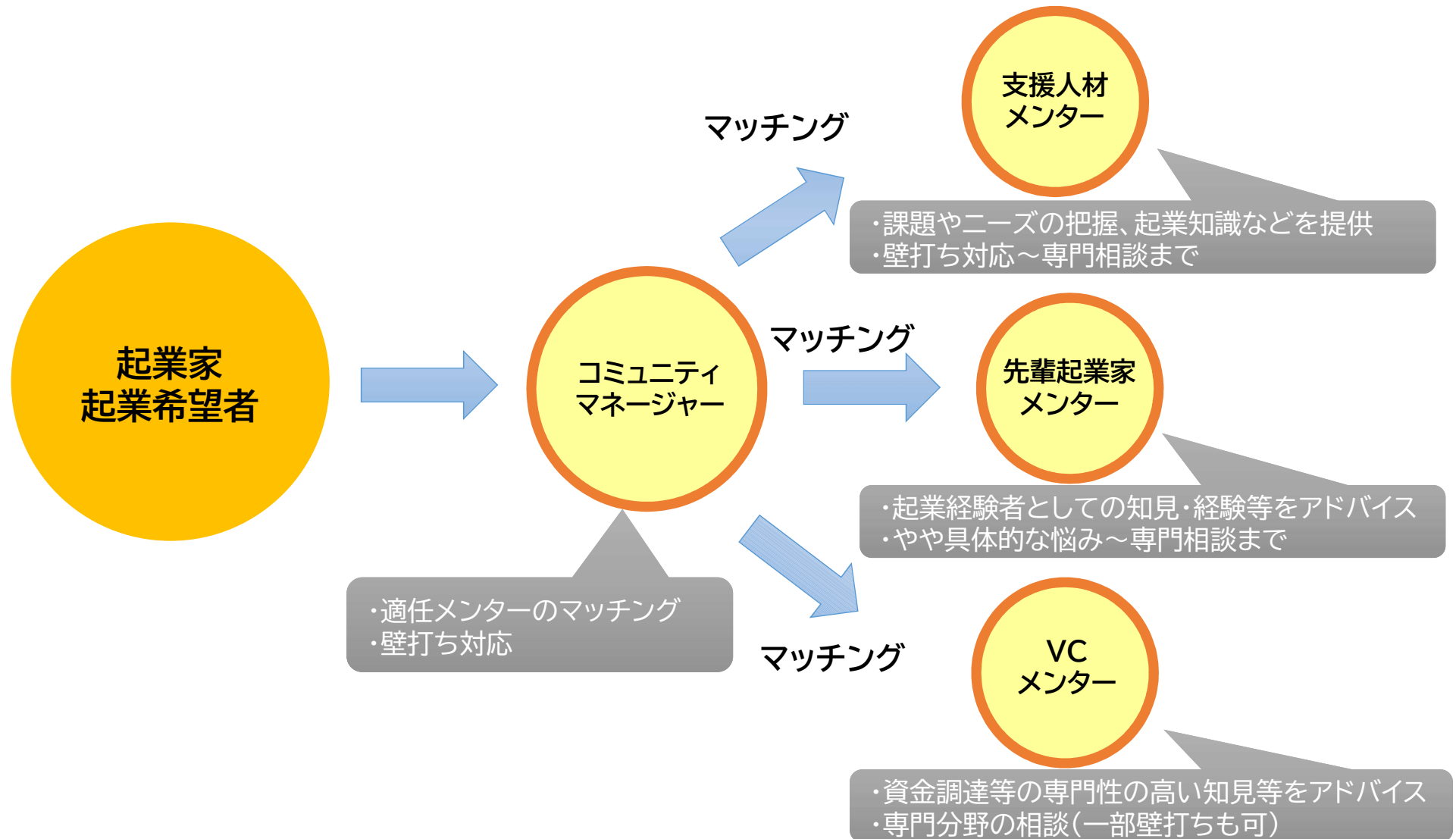


プログラム	概要	ターゲット/募集人数
canvas (全5回)	課題感や実現したいことの中から、芯の強い事業アイデアの創出を目指すプログラム	ビジネスアイデアはないが起業したい人 / 30人程度
MoAP (全6回)	ビジネスアイデアを持っている起業家向けのビジネスプラン成長支援プログラム	ビジネスアイデアを持った起業家 / 30人程度
VC Challenge (全6回)	VCメンターからの実践的なフィードバックにより、ビジネスプランの大きな成長と新調達を目指すプログラム	ビジネスプランが一定程度固まっており、大きな成長を目指す起業家 / 各回5人程度

ももスタ・メンターシッププログラム

事業概要

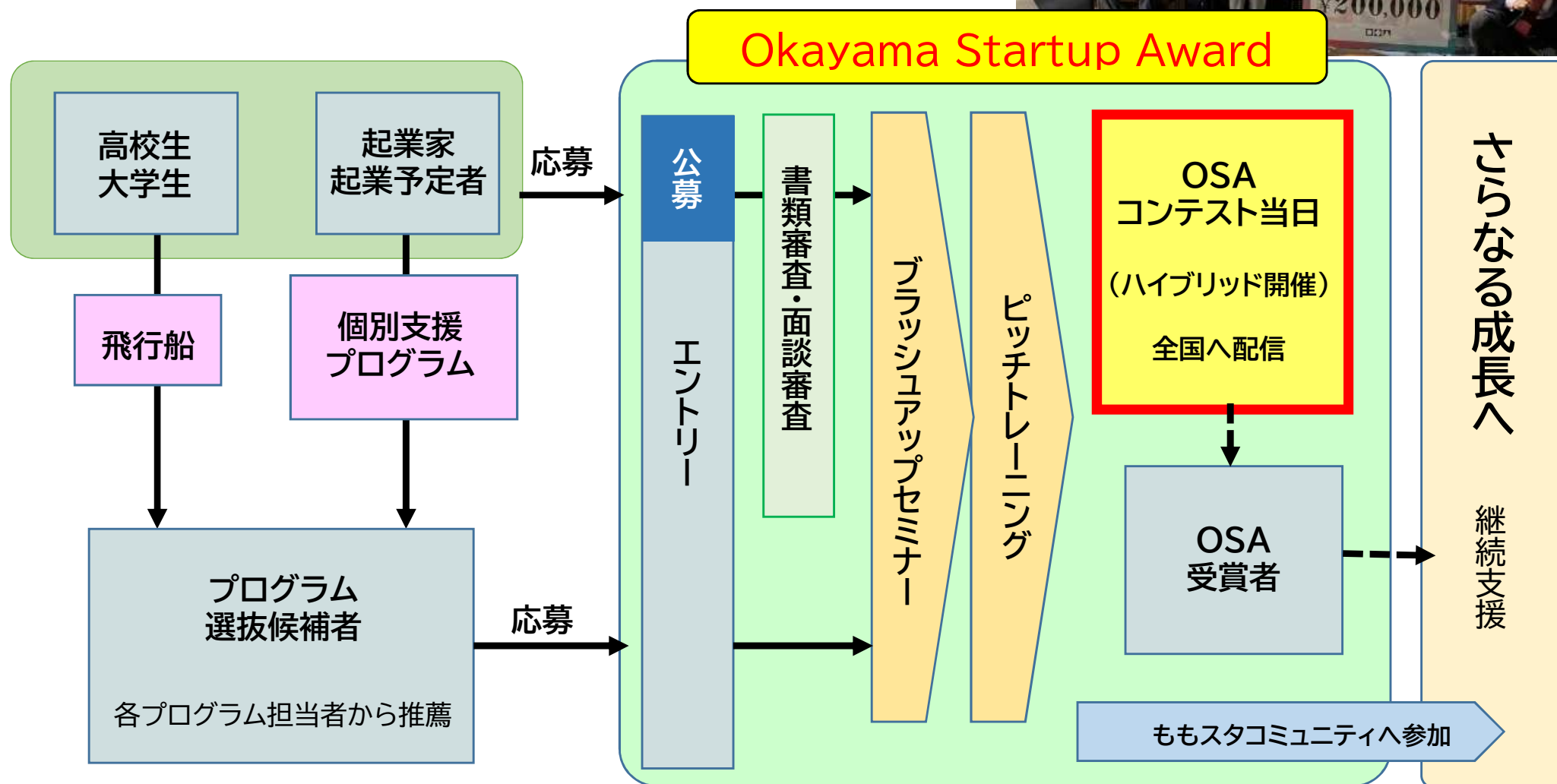
コミュニティマネージャーが希望者のニーズに合わせて、適正な専門性のメンターとマッチングを行い、無料でメンタリングを受けることができるプログラム



ビジネスプランコンテスト「Okayama Startup Award」

事業概要

当該年度のももスタの活動の集大成として、
3月にビジネスプランコンテストを実施。





GovTech Challenge OKAYAMAの概要

- スタートアップと市職員が協働して行政課題や社会課題の解決に取り組むことで、スタートアップの成長と市の課題解決を目指す取組
- スタートアップは、市が持つ社会実証フィールドを活用して、自社のプロダクトやサービスの実用性をブラッシュアップして、事業成長を図る。
- 実証実験を行う費用の一部を岡山市が負担し、事業の実効性を高める。

GovTech Challenge OKAYAMAの流れ



全体の流れ

庁内課題募集

4月～6月

- 現場担当課職員の手挙げにより、プロジェクトを開始。
- スタートアップが興味を持ち、実証の効果が期待できる課題を選定。

スタートアップ募集・選定

6月～8月

- 提案のあった課題の解決に取り組むスタートアップを広く公募する。
- スタートアップ企業向けの説明会を実施。

実証実験

9月～翌年2月

- 4カ月程度の協働期間で開発と市が持つ社会実証フィールドを活用した実証実験を実施。
- 課題解決のためのプロダクトやサービスを開発する。

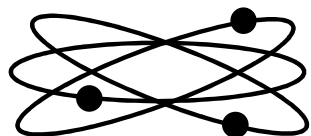
製品化・本格導入

翌年3月

- 成果発表会の実施。
- 実証実験の結果を踏まえ、随意契約などによる本格導入可否を判断する。

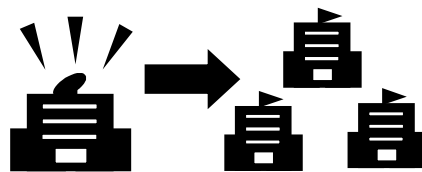
スタートアップ企業のメリット

テクノロジーの実証・社会実証



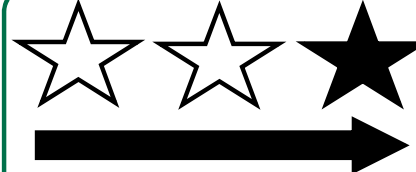
実証フィールドを提供することでスタートアップ企業のサービスの質を向上させ、実効性のあるサービスとすることができる。

他官公庁への展開



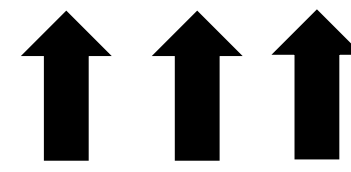
本事業により新たな製品やサービスができれば他の官公庁へ横展開でき、スタートアップ企業の成長に繋がる。

自社の信頼獲得



行政機関と協業によりサービスを開発することでスタートアップ企業が信頼を獲得できる。

自社サービスの認知度向上



本事業により注目を集めることで参加したスタートアップ企業の製品、サービスの認知度を向上させることができる。

サポートメニュー説明会

「岡山リビングラボ」 概要説明資料

令和4年6月7日



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ポイント

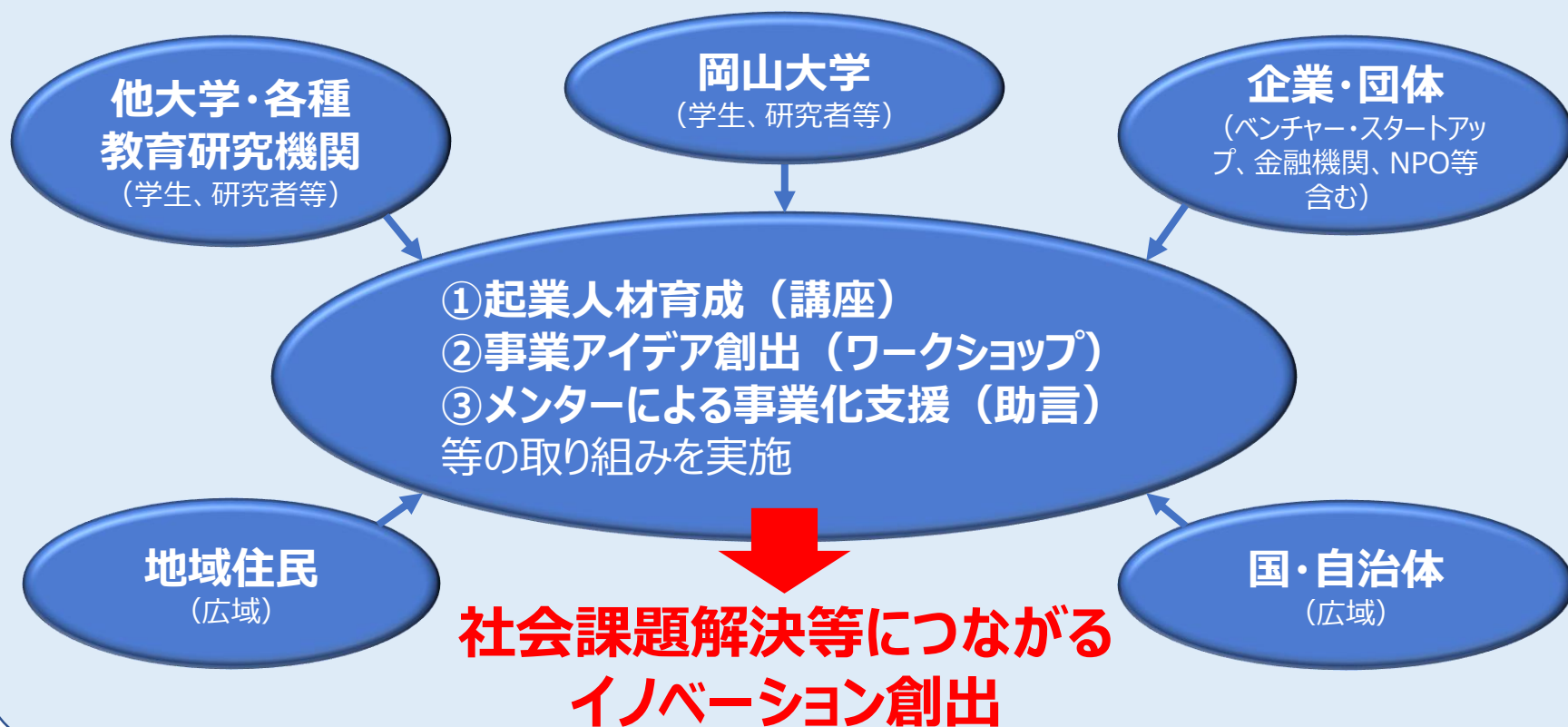
- 地域課題解決につながる新事業、イノベーション創出を目指す取り組み
- 企業、自治体、大学、地域住民等、誰でも参加可能なオープン・イノベーションのプラットフォームの位置づけ
- イノベーション・新事業創出のため、「起業人材のスキル底上げ」、「大手企業等と連携した事業アイデア創出」、「事業アイデアを社会実装につなげるメンタリング」の3段階の支援を実施

2. 岡山リビングラボの実施体制

- ◆ 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）

⇒誰でも参加可能

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）



3. 岡山リビングラボの取り組み内容

- 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

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～)

インターンシップ・
マッチングデイ
(2022年度以降)

【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
(2022年度以降)

【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～)

地域課題
解決、SDG
s 実現



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

4. 起業人材育成（イノベーター育成プログラム）の内容①

4. 起業人材育成（イノベーター育成プログラム）の内容②

開催回	開催日時	プログラムテーマ	概要	講師（敬称略）
第1回	9月3日（金） 18：00～20：30	アントレプレナーシップを学ぶ①	起業・新事業創出につながるアントレプレナーシップの思考法、行動原理〈エフェクチュエーションとコゼーション〉について学ぶ。	神戸大学 客員教授 佐藤正和
第2回	9月10日（金） 18：00～20：30	アントレプレナーシップを学ぶ②	起業・新事業創出につながるアントレプレナーシップの思考法、行動原理〈エフェクチュエーションとコゼーション〉について学ぶ。	同上
第3回	9月17日（金） 18：00～20：30	事業の種になる社会課題の捉え方①	事業アイデア創出のベースになる思考〈アート思考とデザイン思考〉と社会課題の提起の方法について学ぶ。	同上
第4回	9月24日（金） 18：00～20：30	事業の種になる社会課題の捉え方②	事業アイデア創出のベースになる思考〈アート思考とデザイン思考〉と社会課題提起の方法について学ぶ。	同上
第5回	10月1日（金） 18：00～20：30	事業創出につながるオープンイノベーションの考え方	イノベーション創出手法として注目されるオープンイノベーション・コリエーション（共創）対話（ダイアログ）の考え方、具体的手法について学ぶ。	同上
第6回	10月15日（金） 19：00～21：00	事業創出につながるデザイン経営、ビジネスモデルの考え方	事業創出を支えるデザイン経営、ビジネスモデルを学ぶ。	同上
第7回	11月5日（金） 18：00～20：00	MVP、POC、PMFの考え方と実践	PMF(Product Market Fit)を実現するためのMVP（Minimum Viable Product;最小実行可能製品）、PoC（Proof of Concept;概念実証）の考え方を理解し、それぞれのアプローチを参加者全員で実践する。	同上
特別回	10月23日（土） 13：00～15：00	POC進捗・メンタリング	参加者の各自進捗について個別・チーム別にメンタリング実施	同上
第8回	11月5日（金） 18：00～20：00	スタートアップの敗者復活と知財戦略	起業の失敗時に生じる法的リスクとその対処方法、事業化の際の知財保護の方策について学ぶ。	岡山ひかり法律事務所 弁護士 森智幸
第9回	11月29日（月） 18：00～20：00	スタートアップのビジネスチャンス のトレンド	国内外におけるスタートアップのビジネスチャンス（分野やビジネスモデル等）について把握する。	特別監査法人トーマツ 松本修平
第10回	12月3日（金） 18：00～20：30	IPOの仕組みとトレンド	スタートアップの資金調達、IPOの方法、トレンドについて把握する。	（株）東京証券取引所 上場推進部 課長 田村満

5. 起業人材育成（ヘルスケア事業化セミナー）の内容

- 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
- 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 ・エビデンスプロトコル＋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	競合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/fWv3xyTafCSpjA7>

6. 事業アイデア創出の取り組み内容①

- おかやまスタートアップ支援拠点運営委員会（「ももスタ」）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、ヘルスケア関連分野の大手企業を招聘して実施中
- 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

O2IP (2019/10～)

The collage consists of eight posters for the O2IP program, each with a different color theme and event focus:

- Top Left (Green):** Open Innovation Program, October 20th (Fri) 13:30-17:00. Theme: Health and Sports Business.
- Top Middle (Brown):** Open Innovation Program, October 11th (Thurs) 17:00-20:30. Theme: Health and Sports Business.
- Top Right (Blue):** Open Innovation Program, October 21st (Wed) 13:30-17:00. Theme: Health and Sports Business.
- Middle Left (Red):** Open Innovation Program, September 29th (Sun) 13:00-16:00. Theme: Health and Sports Business.
- Middle Middle (Teal):** Online Idea Son, October 6th (Mon) 13:00-16:30. Theme: Health and Sports Business.
- Middle Right (Light Green):** Online Idea Son, May 16th (Sun) 13:00-16:30. Theme: Health and Sports Business.
- Bottom Left (Dark Blue):** Open Innovation Program, October 21st (Wed) 17:00-20:30. Theme: Health and Sports Business.
- Bottom Middle (Light Blue):** Workshop for Women's Health and Sports Business, October 21st (Wed) 17:00-20:30. Theme: Women's Health and Sports Business.
- Bottom Right (Dark Blue):** Workshop for Women's Health and Sports Business, October 21st (Wed) 17:00-20:30. Theme: Women's Health and Sports Business.



6. 事業アイデア創出の取り組み内容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	本学学生参加者 数（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	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	グルーヴァース（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	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	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	19名	3名（15.8%）

6. 事業アイデア創出の取り組み内容③

- 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）

7. 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、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
- 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！

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

岡山リビングラボとは、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と事業化を検討しているヘルスケアビジネス・メンタリングデイとして開催します。
今後一歩が事業化の重要なステップであり、事業化の第一歩となるヘルスケア／生活関連サービス分野。
「ヘルスケアビジネス・メンタリングデイ」では、当該分野の事業化に知見を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事業化を検討する学生や社会人の方はもちろん、事業化における新規事業開発の担当者の方などのご参加をお待ちしています。

メンター
伊藤 一彦
佐藤 正和
志水 武史

申込方法：オンライン（ZOOM）を利用の無料。参加費：無料。グループ（1グループあたり1名まで参加可能）
お申し込みは岡山大学ホームページから。申し込みを待ってください。 <https://forms.gle/ndA8a2EWyQ8UeU8>
各グループの代表者1名が申し込みください。申し込み締切日は12月18日（金）PM12:00まで

お問合せは———
岡山大学学生ヘルスケア・ビジネス・メンタリングデイ事務局（岡山大学）
TEL/FAX: 086-475-14612 Email: shimizu@shimizu@okayama-u.ac.jp

2020年12月21日（月）15:00-17:00
会場：岡山大学（岡山）岡山大学学生ヘルスケア・ビジネス・メンタリングデイ事務局（岡山大学）
参加費：無料。申し込みは岡山大学ホームページから。申し込みを待ってください。 <https://forms.gle/ndA8a2EWyQ8UeU8>
各グループの代表者1名が申し込みください。申し込み締切日は12月18日（金）PM12:00まで

ヘルスケアで新事業！

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

岡山リビングラボとは、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と事業化を検討しているヘルスケアビジネス・メンタリングデイとして開催します。
今後一歩が事業化の重要なステップであり、事業化の第一歩となるヘルスケア／生活関連サービス分野。
「ヘルスケアビジネス・メンタリングデイ」では、当該分野の事業化に知見を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事業化を検討する学生や社会人の方はもちろん、事業化における新規事業開発の担当者の方などのご参加をお待ちしています。

メンター
伊藤 一彦
佐藤 正和
志水 武史

申込方法：オンライン（ZOOM）を利用の無料。参加費：無料。グループ（1グループあたり1名まで参加可能）
お申し込みは岡山大学ホームページから。申し込みを待ってください。 <https://forms.gle/ndA8a2EWyQ8UeU8>
各グループの代表者1名が申し込みください。申し込み締切日は12月18日（金）PM12:00まで

お問合せは———
岡山大学学生ヘルスケア・ビジネス・メンタリングデイ事務局（岡山大学）
TEL/FAX: 086-475-14612 Email: shimizu@shimizu@okayama-u.ac.jp

2022年3月11日（金）18:00-20:00
会場：岡山大学（岡山）岡山大学学生ヘルスケア・ビジネス・メンタリングデイ事務局（岡山大学）
参加費：無料。申し込みは岡山大学ホームページから。申し込みを待ってください。 <https://forms.gle/ndA8a2EWyQ8UeU8>
各グループの代表者1名が申し込みください。申し込み締切日は12月18日（金）PM12:00まで

8. 岡山リビングラボの参加によるメリット

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)	◆ 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（「知の探索」）、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对外発信
大学等 研究機関	◆ 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	◆ 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
個人（事業主、起業予備軍、地域住民）	◆ 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