

ウェルネスバレーのヘルスケア関連産業創出の支援フロー

[Step 1]

アイデアボックスによる
現場ニーズ
の入手

<現場ニーズの発信>

現場ニーズの個票をウェブ、イベントで公表、ネットワーク機関と共有

➡ 企業は現場ニーズ（対象者、場面、課題、ソリューションイメージ）を入手

<製品開発ニーズの選択>

企業は事業戦略、開発力等から製品化したい現場ニーズを選択

➡ 事務局に事前相談

募集中のテーマ



共同開発・実証事業例



[Step 2]

現場ニーズ
を起点とし
たマッチング

<事前相談>

企業と事務局が事前協議（事業戦略、技術開発力、製品イメージ、販路等）

➡ 提案者・機関との面談をセッティング

※この段階でお断りする場合があります。

<マッチング>

企業は提案者・機関から現場ニーズの背景、開発イメージを直接ヒアリング、現場確認、開発の擦合わせ [コーディネータ、事務局が同席]

➡ 製品化の判断

ウェルネスバレーブランド認定商品



[Step 3]

共同開発
の開始、実
証フィールド
の活用、
販路開拓

<実証プラン>

企業は事務局に実証事業計画書の提出、活用料の納付

➡ 企業・提案者・機関、事務局による実証事業計画の擦り合わせ

<実証フィールド活用>

企業は試作品を持ち込み、開発会議、現場での実証 [コーディネータ、事務局が同席]

➡ 秘密保持契約等の取り交し、ハンズオン支援

<製品化・上市>

企業による製品化・上市

➡ 事務局はウェルネスバレーブランドの認定、イベント等での展示、ウェブで発信

