

# 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

～現場ニーズ（アイデアボックス）を起点としたマッチングから、ウェルネスバレーという実証フィールドの活用・販路支援まで～

(WV:ウェルネスバレー、CD:コーディネータ)

## 【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WVのHP、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

➔ WV事務局に事前相談



## 現場ニーズとは

### <現場ニーズの発掘>

WV地区の医療機関・福祉介護機関の職場にアイデアボックスを設置

➔ 各機関の職員が現場のニーズを直接提案



## 【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WV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、開発の擦り合わせ [CD、WV事務局が同席]

➔ 製品化の判断



### <現場ニーズの事前分析>

CD、WV事務局が現場ニーズを提案者にヒアリングし、精査（市場性・新規性・社会性）

➔ 企業目線で現場ニーズの個票を作成し、DB化

## 【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WV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、WV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 [CD、WV事務局が同席]

➔ 秘密保持契約等の取り交し、CDがハンズオン支援

### <製品化・上市>

企業による製品化・上市

➔ WV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、HPで発信



※WVの広域ネットワークを活用し、国・県・団体等の支援機関と連携して支援することもできます。