

# 令和7年度 公募事業活用のご提案： 医療リスクリング事業・ スターターパッケージ

補助金4,000万円で実現する、  
貴学の「未来の収益源」と「教育の自動化」

---

～外注費2,000万円で即時立ち上げ。残予算で運営体制を盤石に～

**JOLLY  
GOOD!**



# 大学経営の構造改革：「学校」から「知のコンテンツ企業」へ



## Before: 経営の危機（学校モデル）

- ⚠️ 人口減少：学費収入の先細り（18歳人口の減少）
- ⚠️ 2024年問題：働き方改革で「教育時間」が物理的に消滅
- ⚠️ OJTの限界：「背中を見て覚える」はコンプライアンスリスク



## After: 解決策（コンテンツ企業モデル）

- ✅ リカレント教育：社会人・企業への「スキル販売所」へ転換
- ✅ 資産化：講義をデジタル化し、寝ていても稼ぐ「不労所得」へ
- ✅ デジタル活用：時間と場所を選ばない教育でコスト劇的削減

補助金を消費するのではなく、自走する「収益エンジン」を作る投資に変えます。



# 産学連携リ・スキリング・エコシステム構築事業

Reskilling Ecosystem For Revitalizing Economy and Sustainable Human capital (REFRESH)

令和7年度補正予算額（案）

22億円



文部科学省

## 背景

- 大学等によるリ・スキリングについては、骨太2024を踏まえ、「リカレント教育エコシステム構築支援事業」（令和6年度補正予算）を推進中。地方創生や産業成長のため、**骨太2025や新資本2025（産業人材育成プラン）**においても引き続きの求めあり。
- **地方創生等の観点**では、**地方の経営者**に加え、アドバンスト・エッセンシャルワーカー、就職氷河期世代等の幅広い労働者のリ・スキリングのニーズが指摘（新資本2025、地方創生2.0基本構想施策集、就職氷河期世代等支援に関する関係閣僚会議）。
- **産業成長の観点**では、産業構造審議会部会で示された**2040年に向けたシナリオ集**において、人口減少等の将来像を踏まえた、主要5ミッション、15の個別産業が提示。「リカレント教育による新時代の産学協働体制構築に向けた調査研究事業」では、大学等の優位性と企業ニーズが認められる12領域が提示。これらも踏まえ、生産性向上や労働移動の円滑化も見据えた、**戦略的な分野の選定**が必要。
- この他、**受講者の処遇改善、大学による収益化等**の推進も不可欠



## 解決策

- ① 地域のニーズや産業構造の変化の見通し等も踏まえた、**リ・スキリング・プログラムの戦略的拡充**
- ② 企業における**学びの成果の処遇反映に向けた仕組み構築**
- ③ 大学等における**収益化の推進**

## 事業内容

### リ・スキリングプログラムの本格実施 企業からの投資を含む収益モデルの構築

#### ■ 大学におけるリ・スキリング講座の開発 補助金18.6億円

メニュー	①地方創生	②産業成長
予算	4千万円×25カ所	4千万円×22カ所
補助対象	産学官金等の連携を行う地方自治体・大学等 【領域例】 GX, SCM, DX, 半導体、経営等 ※協働体制構築経費、産学官連携コーディネーター等の人件費等	

#### ■ 伴走支援等

委託費3.6億円

- ・ 採択大学への伴走支援（企業等からの投資を含む収益化の推進等）
- ・ 企業のスキルセット構築
- ・ 「学び直しが当たり前の社会」を目指す広報 等

### 重点的に実施する事項 公募の際、厳格に評価しメリハリ付け

#### ■ 現下の課題に選択的に対応

個人	<ul style="list-style-type: none"><li>・ アドバンスト・エッセンシャルワーカー育成</li><li>・ 就職氷河期世代支援</li><li>・ 参加しやすいオンラインプログラム構築</li></ul>
企業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ スキルの可視化や正当な評価による処遇改善</li><li>・ 産業構造審議会などで示される新たな人材需要への対応</li></ul>
大学	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 全学的経営改革<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 教員のインセンティブ向上</li><li>✓ 事務体制強化</li><li>✓ 修士課程への接続等</li></ul></li></ul>

#### ■ 企業からの投資を含む収益計画の確認

### 目指す状態

### 産学官連携によるリ・スキリング・エコシステムの構築

個人	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 働きながら学ぶ社会人の増加</li><li>・ リ・スキリングによる処遇改善</li></ul>
企業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ リ・スキリングを積極的に活用し、輩出した人材が活躍</li></ul>
大学	<ul style="list-style-type: none"><li>・ リ・スキリングプログラムの収益化、定着</li><li>・ コーディネーター人材の育成、確保</li></ul>

### リ・スキリングによる

地方創生	産業成長	処遇改善
------	------	------

#### KPI【地方創生】

累積 1,000人 ※令和7年度終了時

累積 2,000人 ※令和8年度終了時

累積 5,000人 ※令和11年度終了時

#### KPI【産業成長】

累積 3,000人 ※令和7年度終了時

累積 3,000人 ※令和8年度終了時

累積 15,000人 ※令和11年度終了時

### 経済財政運営と改革の基本方針2025

就職氷河期世代等支援に関する関係閣僚会議  
「新たな就職氷河期世代等支援プログラムの基本的な枠組みについて」

- ・ 産学協働によるリ・スキリングプログラムについて、**毎年約3,000人が**修得できるよう、提供拠点・プログラムを拡充する。
- ・ 大学・専門学校において、就職氷河期世代等に対し、企業が**受講者の処遇改善にコミットした講座や資格取得など処遇改善につながる講座**を、働きながら受講しやすい週末・夜間等を含めて拡充

### 新しい 資本主義 実行基本計画 2025

- ・ 労働者のリ・スキリングによる**最先端の知識・技能の修得（2029年まで毎年約3,000人以上）**や、**地方の経営者等の能力構築（2029年までに約5,000人）**に向け、大学等が中心となり自治体や産業界等との協働による実践的な教育プログラムの開発を支援する。
- ・ アドバンスト・エッセンシャルワーカー（略）の育成や、AI 等の技術トレンドを踏まえた幅広い労働者のリ・スキリング（略）を通じ、全国の津々浦々のそれぞれの地域で、労働者個人が、自らの意思に基づき、活躍できる環境を整備する。



# 大学のビジネスモデル変革：『学位』から『実践スキル』へ



少子化で経営が厳しくなる大学の新たな活路として、国は「産学連携リスキリング事業」を推進。  
これは、大学が持つ専門知識を社会人や企業向けの「売れる商品」に転換し、  
自ら稼ぐ力を身につけるための事業モデル変革を促すものです。



## Before：これまでの大学（学校モデル）



### 学位（大卒資格）を 売るビジネス

18歳の学生から学費を得て、卒業  
証書を授与することが収益の柱。



### 顧客は減少し続ける 18歳人口

ターゲットが限定的で、少子化の  
直撃を受けている。



### 経営状態は「ギリ貧」

少子化と補助金削減により、  
財務状況は悪化の一途。



「大学よ、その知識を  
『売れる商品』に変え、  
自分で稼げるように  
なりなさい」

補助金終了後も自走できる  
ビジネスモデルの構築が求められる。

## After：これからの大学（スキル販売所モデル）



### 実践スキルを売る 人材育成パートナー

企業や社会人を対象に、即戦力と  
なるスキルを商品化して提供する。



### 顧客は無数の 企業と社会人

BtoB（研修費）とBtoC（受講料）  
で新たな市場を開拓。



### 収益は「青天井」

学費収入に依存せず、多様な  
収益源で成長を目指す。



# 公募要件完全対応「スターターパッケージ」の全貌

公募ルールの「外注費50%以下」を遵守し、採択リスクを最小化する設計（外注費目安：約2,000万円）



## 【資産化】最高品質VR コンテンツ制作（5本）

看板教授の手技をプロ品質で教材化。シリーズ販売の核となる資産。



## 【武器】VRゴーグル 導入（15～25台）

地域連携病院への「貸出用」として確保。最強の営業ツール。



## 【店舗】貴学専用オン ライストア（OEM提供）

受講管理・課金機能付きプラットフォームを即時構築。



## 【戦略】事業化 コンサルティング

受講料設計、収益還元スキームの構築支援。

残りの約2,000万円は、貴学の**人件費・設備改修・広報費**として自由に活用可能。



# ①【資産化】 「動画」ではなく「高単価コース」を作る

## バラバラの動画を作っても売れません

本パッケージでは、貴学の看板教授の手技や特定行為研修を「シリーズ化」します。

### 「〇〇手技マスターコース（全10回）」

- **価値:** プロ品質で映像化されたコンテンツは、単なる教材ではなく、医師や学生が金を払ってでも見たい「知的財産」となります。
- **ボリューム:** 5～10本（カリキュラムとして成立するボリュームを確保）。







# 【武器】VRゴーグルは「貸し出す」ために持つ

## Hardware Strategy

15～25台の最新VRゴーグルを確保

## The “Trojan Horse” Offer

地域の中核病院への貸出用として活用。「契約してくれたらゴーグルごと教材を貸し出します」

## Why it works

地方病院は機材を持っていないため、このオファーは断られません。





# 【店舗と戦略】即座に収益化できる「プラットフォーム」と「出口戦略」

## The Store (JOLLYGOOD+ OEM)

- 貴学専用の配信チャンネルを開設
- 受講管理・課金機能付き
- Amazonのように、コンテンツを並べるだけで販売開始

## The Strategy (Consulting)

- Pricing: 受講料の設計
- Legal: 著作権・肖像権処理のサポート
- Scheme: 収益還元スキームの構築





# 地域医療ネットワークの支配力を強化する「ハードウェア戦略」



地方病院の課題  
「VR再生環境がない」

「契約してくれたら、  
最新VRゴーグルごと  
無償貸与します」


## The Outcome

- **即時導入：**  
届いたその日から研修  
ビジネスがスタート
- **ロックイン：**  
貴学の教育インフラなしでは  
立ち行かない関係性
- **拠点化：**  
地域の中核病院が貴学の  
「サテライトキャンパス」化

補助金を消費するのではなく、自走する「収益エンジン」を作る投資に変えます。



# VRの体験を「知識」に定着させるモバイルソリューション

 **ReelCheck (リールチェック)**

## ポケットの中の指導医

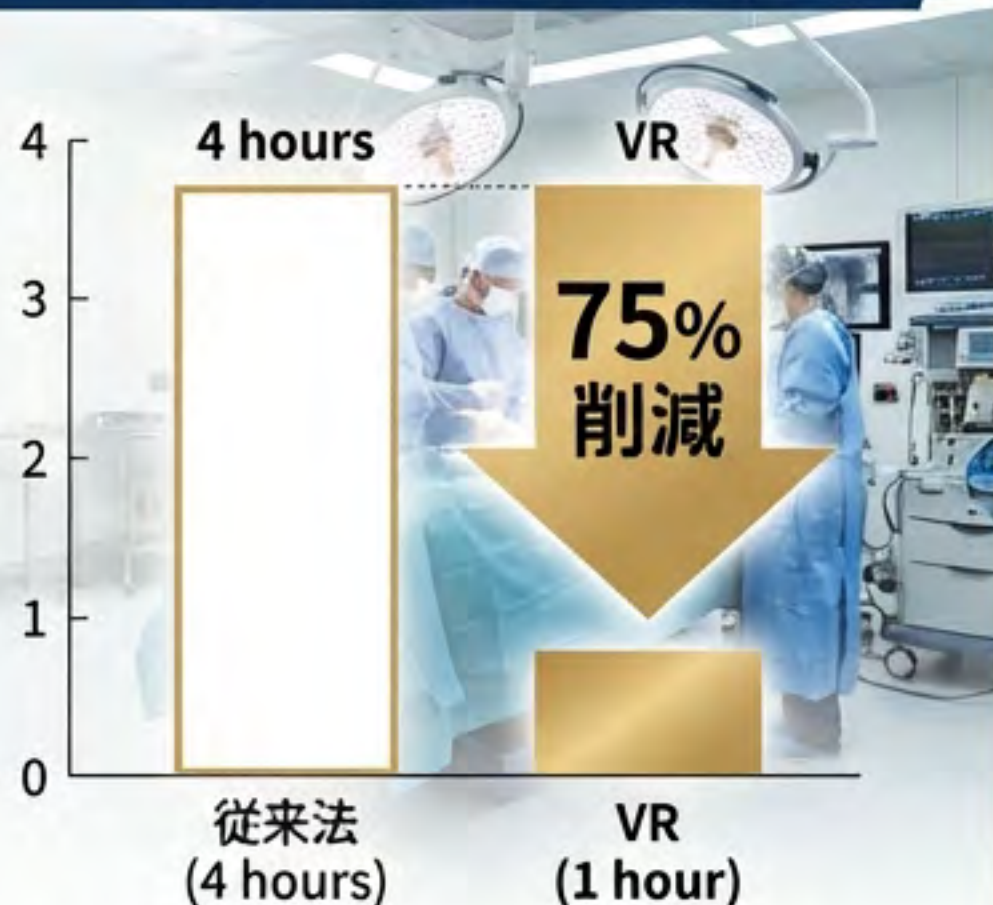
- **スマホ完結**：360度映像をAIが「縦型ショート動画」に自動変換
- **スキマ学習**：通勤中や直前の予習に最適（利用率82%のフォーマット）
- **反復効果**：VRの強烈な体験を一過性で終わらせず、記憶に定着させる

Keywords: AI生成、縦型動画、4倍速学習、定着率70%



# 科学的根拠（エビデンス）に基づく教育効果

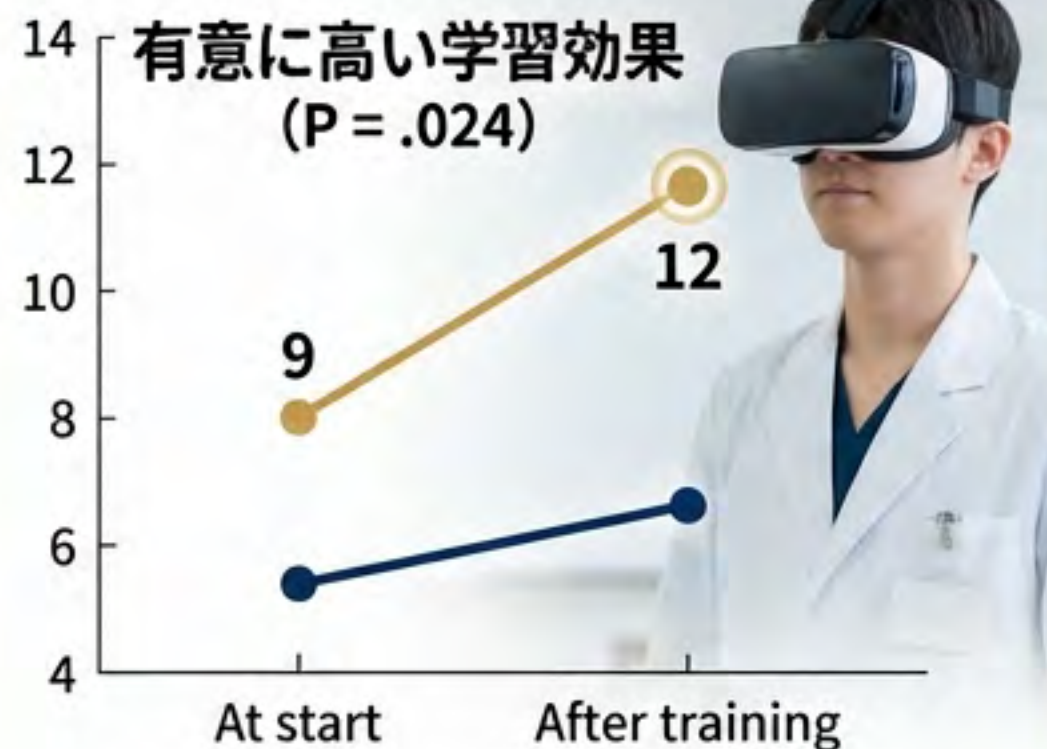
## Productivity (Harvard Medical School)



緩和ケア訓練時間を  
75% 削減

指導係リソース不要・実装科学として証明済

## Skill Acquisition (Hiroshima University)



感染制御教育において  
講義群を圧倒

## Confidence (Mass General Hospital)



外傷蘇生の自信が  
72% 向上

シミュレーションによる自己効力感の増大



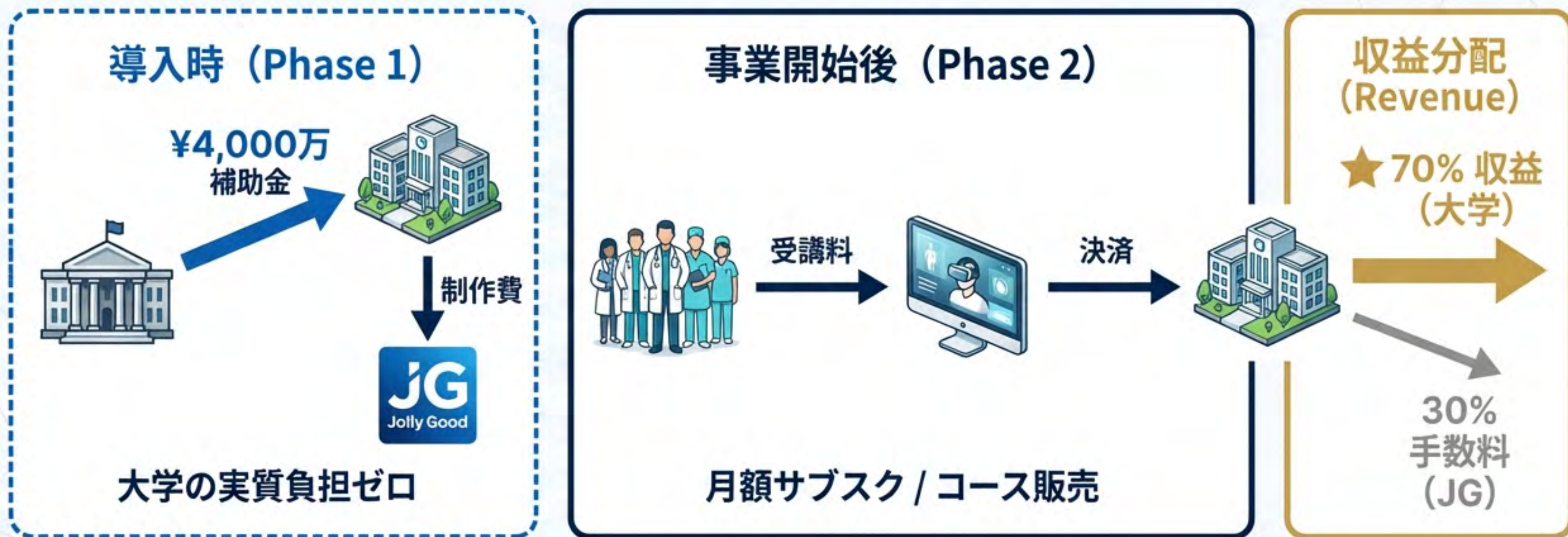
# 補助金終了後も自走する「循環型収益モデル」



モデル：売り切り型（Udemy方式）やサブスクリプション型（Netflix方式）など柔軟に設計可能



# お金と教育の循環：ビジネスモデル図解



★ 補助金終了後も、受講料収入で自走可能！



# 採択率を最大化する「協働型」予算配分。外注費は50%に抑制。



**Key Insight:** 多くの申請が「丸投げ」と判断され不採択になります。

本提案は、貴学が主体となる体制を構築し、公募ルールの「外注費50%以下」を完璧に遵守します。



# 医療VR導入実績No.1。安心のパートナーシップ

JOLLY  
GOOD!



## 圧倒的実績

導入施設数・VRコンテンツ数  
ともに業界トップクラス



## 技術力

高精細8K VR映像技術、AI活用、  
マルチアングル配信



## 採択支援

文科省・厚労省の補助事業における  
多数の共同採択・伴走支援実績



主な共同研究：順天堂大学、日本医科大学、ハーバード大学 など



# 公募開始は目前。申請までのロードマップ



申請書の複雑な要件定義、事業計画策定、コンソーシアム組成まで  
ジョリーグッドがサポートします。



# まずは「最高峰のVR」をご体験ください



貴学の「看板授業」を、世界中に届ける準備はできています。  
まずは無料デモ体験で、その画質と教育の可能性を実感してください。

株式会社ジョリーグッド 事業開発部

Email : [jg\\_sales@jollygood.co.jp](mailto:jg_sales@jollygood.co.jp)

URL : <https://jollygood.co.jp/>