



流通・販売パートナー募集

認知症の人の声から生まれた誰もが使いやすい製品・サービスを、より身近な存在にするため、流通・販売パートナーを募集します。

貴社の販売チャネル・顧客接点・ネットワークを活用し、
認知症の人の声から生まれた製品・サービスをより多くの方へ届けませんか。

● 参画する 4 つのメリット

01 公式 Web サイトでの発信 パートナーとして企業ロゴ等を掲載	02 新たな商談・協業機会 開発実践企業との商談・協業機会
03 ロゴ・タグを活用した広報 PR プレスリリースや販売活動に活用可能	04 共創ネットワークへの参加 自治体・企業・団体・有識者等と交流機会

● 募集対象・主な要件

こんな企業・団体におすすめ ● 販売基盤・顧客接点を社会課題に生かしたい ● 卸売業・小売業、EC 事業者等の流通・販売事業者 ● 企業・団体との協業機会を求めている	応募に必要なこと ● 本事業の趣旨に賛同いただける ● 流通・販売に関する基盤を有している ● 国内に拠点を有する法人格のある民間事業者・団体
--	--

● 応募は 3 ステップ

STEP 1 申請書入手・記入 指定の Excel 様式を使用	STEP 2 メールで提出 申請書と担当者情報を送付	STEP 3 要件確認・登録 事務局確認後に登録完了
---	--	--

応募締切 2027 年 2 月 26 日（金）17:00 必着

応募書類・詳細 https://www.jri.co.jp/seminar/260901_714/detail/ プロジェクト詳細：経済産業省 Web ページ https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/dementia/OIP/oip.html	提出・問合せ先 200010-dcp@ml.jri.co.jp 質問期限：2027 年 2 月 12 日（金）17:00 件名：流通・販売パートナー応募（企業名）
--	--

※上記は現時点の内容です。応募前に Web サイト掲載の最新版をご確認ください。事務局：株式会社日本総合研究所

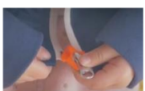
これまでに開発された製品・サービスのご紹介

2024 年度、2025 年度には、認知症の人との共創のプロセスを重視して開発されたユーザーフレンドリーな製品・サービス、また当事者参画型開発のなかで実践されている活動・取組自体を対象とした表彰（オレンジノベーション・アワード）を開催。

以下のとおり、2024 年度には 4 社、2025 年度には 5 社が受賞している。

オレンジノベーション・アワード2024 審査結果

- ・ 最優秀賞はYKK株式会社の「誰でも開け閉めがしやすいファスナー」が受賞した。
- ・ 優秀賞は豊島株式会社、KAERU株式会社が、特別賞はリンナイ株式会社がそれぞれ受賞した。

最優秀賞	優秀賞
YKK株式会社 誰でも開け閉めがしやすいファスナー ①マグネットの磁力により開具が引き合うファスナー (click-TRAK® Magnetic)  ③オープンファスナーの挿入補助パーツ  ④ユニバーサル引手 	豊島株式会社 医療機関と連携した認知症当事者の方にも優しい衣料品の開発  KAERU株式会社 安心安全、おつりの計算いらずで買いものを楽しめるキャッシュレスサービス『KAERU』 
特別賞※ リンナイ株式会社 高齢者に「使いやすさと安心」を提供するガスコンロ『SAFULL+』 	

※特別賞は審査基準「①認知症の人の視点/意見が反映されているか」の点数が受賞企業を含めても高いこと等を理由として選出

17

オレンジノベーション・アワード2025 審査結果

- ・ 製品・サービス賞は株式会社大醐、アイデア賞は神奈川県立横須賀高等学校・NTT人間情報研究所が受賞した。特別賞は、株式会社kittoi、ソリッドソニック株式会社、株式会社チヨダ、本人賞は神奈川県立横須賀高等学校・NTT人間情報研究所がそれぞれ受賞した。

製品・サービス賞 株式会社 大醐 迷わず履ける靴下 Unicks (ユニックス) 	アイデア賞・本人賞※ 神奈川県立横須賀高等学校・NTT人間情報研究所 認知症にやさしい社会へむけたポジティブすごろく ～認知症当事者の気持ちを知って、みんなで考えよう～ 	
特別賞 株式会社kittoi みんなにいい割烹着 	特別賞 ソリッドソニック株式会社 Vibone nezu 3 (バイボーンネズリー) 	特別賞 株式会社チヨダ CEDAR CREST スパットシューズ 

※アイデア賞と本人賞のW受賞

22

出所：日本認知症官民協議会 認知症イノベーションアライアンスワーキンググループ

2024 年度 第2回 資料3, 2025 年度 第2回 資料3