

■Bチームプレゼン資料

P  
harmacy



I  
nsurance



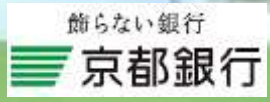
D  
istribution



I  
nformation technology



F  
inance



～認知症ほど素敵なものはない～

2021年1月27日

# はじめに

## ○サービスアイデアの出発点

- ・認知症・・・誰がなるか分からないが、なると以前は偏見
- ・高齢化社会へ進んでいる日本では、**医療費・介護費の増大**が大きな課題

## ○私たちの想い

私たちのビジネスアイデアで

「新たな財源の確保」

「自宅で最期を迎える施策（介護費減）」


「認知症であることに胸を張れる社会」

を実現し、世の中の全員をWIN-WINにしたい。

# ビジネスアイデアの概要

## ティンカーベル マーク創設

認知症支援活動に賛同する企業を募り、  
ティンカーベルマークを創設。  
以下の認知症に関わるサービス（商品）に使用。



サービス①  
「うち認知症どすえ」

インセンティブ付きの共助の力を使って、  
認知症であっても、胸を張って地域社会  
で暮らすサービスを提供

サービス②  
「ゆっくりゆっくりになるんか」

認知症の早期発見、進行抑制の  
サービスを提供

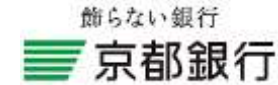
# ティンカーベルマークの創設と全体像

【例】

賛同企業



東京海上日動



一生涯のパートナー

第一生命

Dai-ichi Life Group



京セラコミュニケーションシステム



京都中央信用金庫

協賛金

京都府  
(仮)

ティンカーベルマークとして  
認知症当事者に配布

利用データを  
ビジネス  
に活用

ティンカーベルマークを  
使って①②のサービス  
を受ける



# ①うち認知症どうえ

## 認知症の生活を助けるサービス

### (a)ほんにおおきに 店頭での丁寧な案内



### (b)自然に助けておくれやす GPSによる見守り

#### ■生活圏内なら



#### ■生活圏外なら



### (c)姥（うーばー）どうえ 送迎サービス



### (d)おばんざい作んの手伝どうておくれやす 料理手伝いサービス



サービスの対価はすべてティンカーベルマークで支払

# ② ゆっくりゆっくりになるんか

## 認知症の早期発見・進行抑制サービスの提供

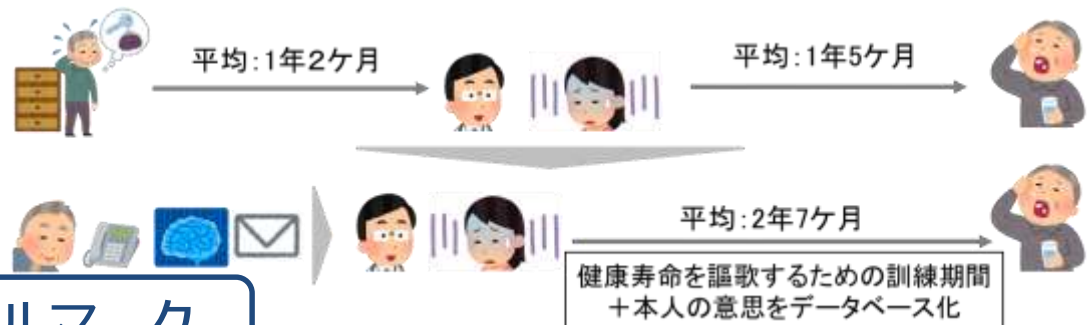
(a) 早期発見はよろしおすえ  
モニタリング→早期通院促進



(b) 早期発見・早期希望どすなあ  
認知症進行を遅らせるサービス提供



(c) きばらなあきまへんなあ  
健康寿命延伸サービス提供



運営費はすべてティンカーベルマーク

# ティンカーベルマークの野望

## (a)ステップ 1

購入価格の1%のポイントを付与。



## (a)ステップ 2

ベルマークの点数のように、商品に記されているポイントを付与。



※ポイント名は、「なるる」。7

# APPENDIX



# 参考)参加企業のメリット I

## PIDIFシステム



### POS



### SNS



### バイタルデータ



### 各種データ

景気 人口  
気象 世論  
嗜好 etc...

### 【ペルソナを作るときに設定すべき！必須の10項目例】

- ①基本情報 (年齢、性別、居住地など)
- ②職業 (大学・学部、業種・役職、最終学歴)
- ③生活パターン (起床時間、通勤時間、勤務時間、就寝時間、外食頻りや自炊頻り、休日の過ごし方)
- ④性格 (優越感、物の考え方)、生活での実感 (困っていること、興味があること)
- ⑤人間関係 (恋人・配偶者・子供の有無、家族構成)
- ⑥収入、貯蓄性向
- ⑦趣味や興味 (インドア派orアウトドア派、友人間での流行等)
- ⑧インターネット利用状況・利用時間
- ⑨所持しているデバイス
- ⑩流行への感度

これらの項目を設定していくと、架空の人物の基本情報からライフスタイル、価値観や行動パターンが見えてきます。



PIDIFシステムによると、  
A商品のペルソナは、  
「しし座、A型、UFO信じる」  
でした。

# 参考) 参加企業のメリットⅡ



アクティブユーザーは、ティンカーベル マークが5倍貰えます。



企業は、前年のティンカーベル マークの出資金額に応じて、当該アクティブユーザーに、広告やメール配信等ができます。