

# 第1回 アクティブシニアWG 開催結果【北海道ヘルスケア産業振興協議会】

## 1 開催日時・場所

【日 時】 平成27年10月22日(木)13:00~15:30

【場 所】 (株)北海道二十一世紀総合研究所 会議室

【参加者数】 20名

## 2 目的

【WGの最終アウトプット】

- ・アクティブシニアを対象とした新たなビジネスモデル企画書の作成
- ・上記ビジネスモデルを構築・展開する事業者ネットワークの組成



【第1回WGの目的】

- ・ターゲットとすべき顧客イメージや、顧客ニーズの共有化
- ・顧客ニーズに対応した商品・サービスのアイデア出し

## 3 開催内容

【話題提供】

- ・アクティブシニアの市場を掘り起こすプラットフォーム・ビジネスの事例として、話題提供いただいた。  
社会福祉法人 湊仁会 事業推進室長 細田 高 氏  
株式会社ポロワッカ 代表取締役 新宮 賢治 氏

【ワークショップ】

- ・3グループに分かれて、顧客イメージの共有やアイデア出しを行った。
- ・個別意見・アイデアについて相互に「いいね」(付箋)を付けてもらい、とりまとめの参考とした。

# ◆当日の様子



### 3. とりまとめ結果

#### (1) 顧客ターゲットであるアクティブシニア像

- ◆仕事をリタイアしたばかりの人たち(健康であることが前提)
- ◆これからリタイアを迎える世代の人たち(予備軍・潜在的担い手)

#### (2) アクティブシニアのニーズ

- ◆仕事で培った知識・経験・ノウハウをもっと活かしたい
- ◆人の役に立ちたい(「経済」・「社会」・「地域」での活動を通じて)
- ◆新しいことにチャレンジしたい

#### 【潜在ニーズや背景として想定されるもの】

- 世代間交流／一人になりたくない(繋がっていたい)／
- ／町内会ではないコミュニティ／集まる場所(交流・飲み屋以外)
- ／ちょっとだけ何かに挑戦し楽しみたい(本格的でなくてもよい)
- ／若い頃にできなかったことをやりたい／健康経営の側面(企業)

第2回目以降のWGでは、こうした顧客ターゲット・ニーズに絞り、ビジネスモデル構築に向けた議論を展開します。

#### (3) 提供が期待される商品・サービス

- (1)、(2)が議論の中心となり、今後更なる掘り起こしが必要だが、おもな意見としては以下があげられていた。
- ／必要な情報が的確に収集できる／ITの利活用(健康管理ほか)
- ／学びの場の提供／自分の知識などを伝える場／ヘルスツーリズムなど旅行 など