

“回想法”を“絵本”で実践 認知症高齢者向け新サービスを考案

私の絵本カンパニー

「過去の記憶」を引き出し、光を当てる。
「自分史」創りを通して行うユニークな認知症ケア。

高齢者マーケットの“ニッチ分野”に進出

事業内容は、「高齢者の自分史を聞き取って冊子を作る」こと。最終成果品は印刷物ではあるが、「印刷業でも出版業でもない」と北林陽児代表は強調する。なぜならこの事業は、「回想法」という心理療法によって認知症高齢者の症状改善や介護者の負担を軽減するのが目的だからだ。北林代表は昨年、体調を崩して東京から帰省。療養しながら高齢者ビジネスでの起業を模索していた。その中で、施設に入所する祖母に自分史を作ってあげたことが、このビジネスモデルを考案するきっかけとなった。祖母の症状が好転し、「回想法」の効果を目の当たりにして、ビジネスとしての手応えを感じた。また、高齢者の心理的ニーズに応える分野においては、十分に参入の余地があると分析し、起業に踏み切ったものである。

“思い出を語り合う”イベントも企画

北林代表は、取材、編集、レイアウトまですべての工程を自らこなす。冊子の大きさ、ページ数、レイアウトは、手にとりやすく絵本のように見やすいことを念頭に置いた。また、取材は「回想法」と「聞き書き」を組み合わせた手法で行っており、その実践者として秋田大学医学部保健学科で講師を務めたこともある。同学科の教授の協力を得て、医学的視点からの効果検証も進めながら、今後はイベントなども企画して「回想法」への理解を広げたい考えだ。高齢者の方々とグループを作り、昔を語りあって楽しもうというイベントを計画している。以前、「自分史」の一部を県立図書館へ寄贈した際、発注主である高齢者の方々と行った座談会が大変有

事業の解説 県内での起業・創業意識の醸成と独創性のあるビジネスプランを持つ起業家を発掘し、確実な起業へ結びつけることで県経済の活性化を図ることを目的としています。
【事業の活用・お問い合わせについて】
あきた企業活性化センター／企画・総合相談担当まで。



自分史のタイトルは、ずばり“自分の名前”。奇をてらわない素朴なネーミングが、その人の半生をストレートに訴えかけてくるようだ。

意義だったことがベースにある。「認知症予防にもつながる」として、新たな事業展開にも意欲を燃やしている。

マスコミから注目されるきっかけに

「私の絵本カンパニー」の取り組みは、地元紙、全国紙に取り上げられたほか、テレビ東京、朝日放送、NHKの取材を受けたりと、複数のメディアで紹介された。「広告宣伝費を使わずに、マスコミの注目を集め、一般の方々からもたくさんお声がけ頂けたのは『ビジネスプランコンテスト』に出場した効果です」と北林代表。ユニークで斬新なサービス、分かりやすく論理的なプレゼンテーションが、マスコミ関係者のみならず多くの観覧者の印象に残ったようだ。

北林代表は、「私の絵本カンパニー」の事業を、“高齢化社会を明るくする業”と定義づける。顧客と友人のような関係を構築できる北林代表の人柄も、この事業になくしてはならない強みである。



自分史が完成すると、顧客は涙を流して喜んでくれる。「お客さんが泣いて感激してくれる仕事はそうそうない」と北林代表。



「回想法」とは、過去の思い出を語ることで脳が刺激され精神的な安定や癒しを得る効果が期待される療法。話の受け止め方、会話の引き出し方など聞き手側の度量やスキルが大切になる。



東京では、大手電機メーカーで半導体の営業をしていた北林代表。この頃習得していたレイアウトの技術が、今大いに役立っている。写真、文字を大きく扱い、シンプルなデザインが基本。

私の絵本カンパニー

秋田県秋田市大町1-2-40
秋田轟屋(あきたびいき)内
Tel:018-853-7470(秋田轟屋)
<http://watashiehon.wix.com/watashi-ehon>
Email: info@watashi-ehon.com