



# 日本温活協会 セミナー企画書



# 企画趣旨

本企画書は、「社団法人日本温活協会」及び主催されるセミナーに対し、

より理解と興味を広げてもらい、かつ今後の社会で必要とされる活動であり、需要の高いビジネスであることを理解いただく広告活動としてのセミナーの必要性とその内容を提案するものになります。



# 協会の一般認識と将来性

- 知名度: まだまだ低い、注目されつつある
- 認知度: 専門家では高いが、一般では低い
- 興味度: 温活への興味関心は高いと言える
- 理解度: まだまだ理解されていない
- 社会性: 「未病」は国、世界のテーマと言える
- 将来性: 非常に高い
- ビジネス期待度: 非常に高い





# 温活協会概要

「現代の日本人の平均体温は、60年前に比べ約0.7℃下がっていると言われています。

体温が1度下がると免疫を司る白血球の働きが30%以上ダウンし、さらに35度ではガン細胞は最も増殖する性質があるとされています。

基礎代謝を高め、平均体温を上げることが健康維持増進につながります。

また東洋医学では「冷えは万病のもと」と考えられています。

身体の冷えを取りさり平常の状態に保つことにより、未病治(病気にならない身体づくり)を行っていくことができます。

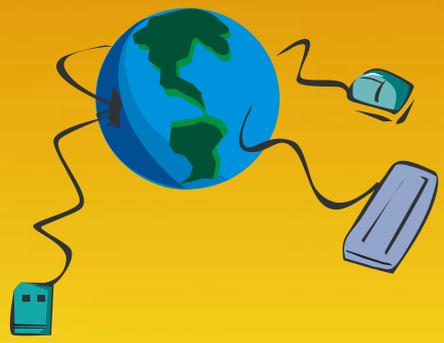
当協会は、西洋医学、及び東洋医学の考えに基づき、冷え症、すなわち基礎代謝・平均体温の低下における生体機能の変化と疾病の関連について調査・研究し、それらを国民が正しく理解できるよう提唱していきます。

さらに、それらの知識について指導をしていく温活指導士(任意資格)を養成することを目的とする。そのことにより国民のセルフメディケーションに対する認識、健康寿命の延伸(健康の維持・増進)に寄与してことを目的とします。

➡趣旨は 温活の普及？ セルフメディケーション？ 未病？



# HPなどから見える不利点

- 医師などの医療関係者のみの協会に見える
  - ⇒ 一般やサロンなどが申し込みづらい
- ビジネスとしての旨みが見えない
  - ⇒ 営利、非営利と収益向上の違い
- 具体的な活動目的が希薄
  - ⇒ 温活士育成の先の明確化
- 具体的に何ができるかわからない 
  - ⇒ ビジネスチャンスである事の明確化



# 医師などの医療関係者のみの 協会に見える

未病の取り組みは医師始動であることが、重要な要素であることは当然です。しかし、今後の高齢化社会における医師不足に対応する「未病」と言う観点からも医師指導の下での非医療従事者による、「未病ケア」が必須でありその拡散には、ビジネス性を明確化していく必要と、敷居の低さを明確にする必要があります。



# 社団法人の定義

社団法人は非営利団体である必要があります。

しかし、収益を上げてはいけない訳ではありません。

利益を上げてはいけないので、利益分配（給与支払い）はできませんが収益の分配（役員報酬）はできます。

つまり、ビジネス性をもっとアピールすることは可能です。

\* 医療が営利目的ではいけないのと同じ？



# 具体的な活動目的の明確化

協会の活動目的を

「未病を推奨する医師及び機関による、指導・監修」の下（協会の役割）、そこに属する個人及び団体が、ビジネスを通じて未病活動を活性化していくこと（協会員の役割）。

とし、「未病ビジネスの社会的地位の確立をして行く」ことを協会活動の目的とすることを提案します。





# 協会の仕事

- 未病活動(ビジネス)の重要性の啓もう
- 医師指導による未病活動の優位性の確立
- 未病における温活の有効性の実証
- 温活の啓もう
- 温活ビジネスの普及

これらのプロモーション活動

SNS、広報、セミナー、賛同医師の増員



# 温活ウエイクアップセミナーとは

高齢化に伴い、医療費の負担増が危惧される中、その圧縮のため健康に歳を重ねる「未病」の考え方が、政府指導で進められています。

温活ウエイクアップセミナーは健康需要が高まる中、更にQOLを念頭にしたヘルスビューティ（健康美容）をテーマに簡単にできる健康美容法を提案する入門セミナーです。



# セミナープログラム

- プロローグ演者紹介 15分(協会員)  
未病の必要性
- 未病と温活とは 60分(協会医師)  
メカニズムと温活臨床紹介
- フリーセッション質疑応答 20分
- 休憩10分
- 温活ビジネスの案内 20分(協会員)  
温活士セミナー紹介、温活商品紹介
- 試飲体験・販売会 30分