

シニアライフ相談サロン 立ち上げプログラム

選ばれるサロンのコンセプトづくり
ツールについて

第2講

立上げプログラム（6期）

	内容	成果物
第1講 (9/12)	<ul style="list-style-type: none">・ オリエンテーション	
第2講 (9/19)	<ul style="list-style-type: none">・ 選ばれるサロンのコンセプトづくり・ ツールについて	<ul style="list-style-type: none">・ アクションプラン・ ツール類
第3講 (9/26)	<ul style="list-style-type: none">・ サポート企業との業務提携の手法・ 集客・営業戦略について	<ul style="list-style-type: none">・ 業務提携リスト表・ アプローチブック
第4講 (10/10)	<ul style="list-style-type: none">・ 日常生活支援（見守り）の必要性・ 身元保証・死後事務委任のノウハウ	<ul style="list-style-type: none">・ 日常生活支援サービス、身元保証契約書類など
第5講 (10/24)	<ul style="list-style-type: none">・ これだけは知っておきたい医療・介護業界のポイント	<ul style="list-style-type: none">・ 医療と介護業界との連携の仕方

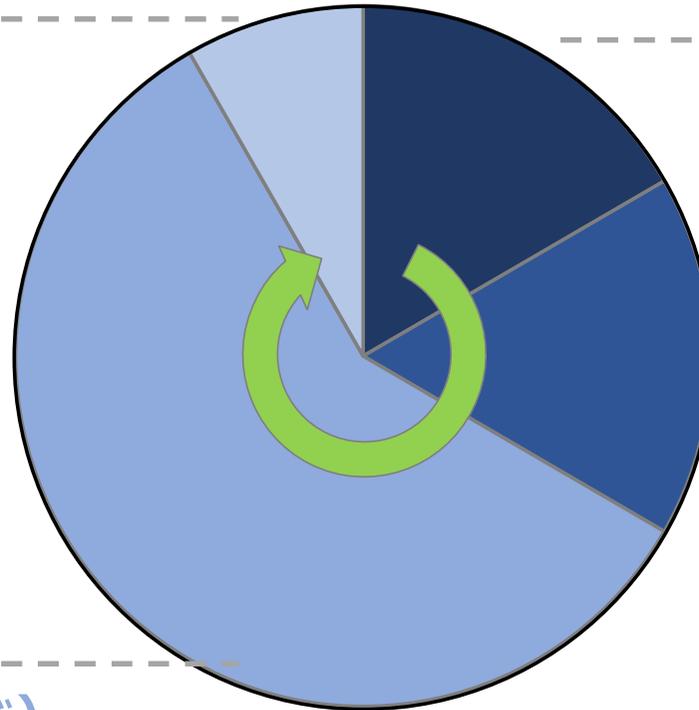
立上げプログラム（6期）

	内容	成果物
第6講 (10/31)	<ul style="list-style-type: none">・知らないで損する不動産の知識・空き家管理サービスについて	<ul style="list-style-type: none">・空き家管理マニュアル
第7講 (11/14)	<ul style="list-style-type: none">・知らないで損をする葬儀とお墓の知識・生前整理・遺品整理の基礎知識	<ul style="list-style-type: none">・葬儀とお墓の見積もりの見方
第8講 (11/21)	<ul style="list-style-type: none">・遺産整理/相続手続きの知識	<ul style="list-style-type: none">・相続手続きマニュアル
第9講 (11/28)	<ul style="list-style-type: none">・まとめ・ビジネスモデルに合った戦略構築	<ul style="list-style-type: none">・アクションプラン検証・業務提携リスト検証

自己紹介：1分で自分の価値を相手に伝える

5秒、行動要請
「お願いします」

10秒、興味喚起
「へ〜」



10秒、仕事概要
「そうなんですね」

35秒、選ばれる理由
(メリット、ビジョン、ハイブリッド)
「なるほど！」

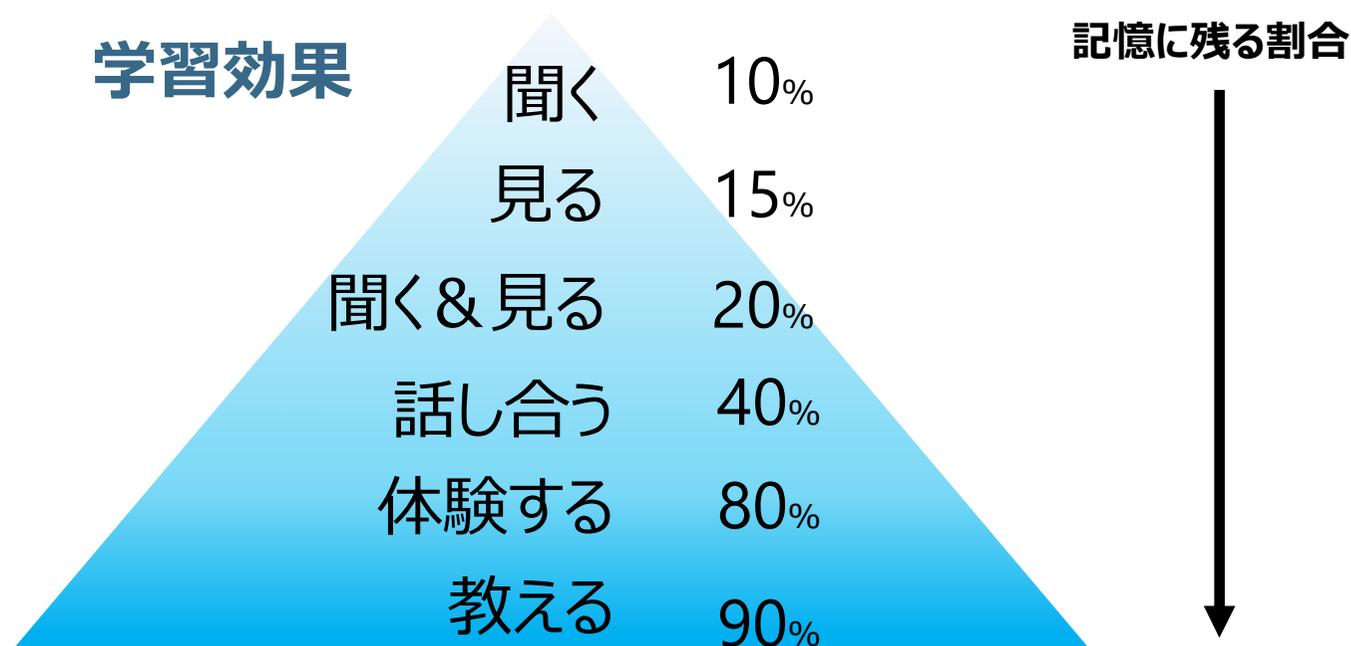


選ばれるサロンのコンセプトづくり

学びを定着させて、最速で成果に繋げるために！

聞いたことは、忘れる。
見たことは、覚える。
やったことは、わかる。

(老子の言葉)



はじめに

マーケットについて

質問

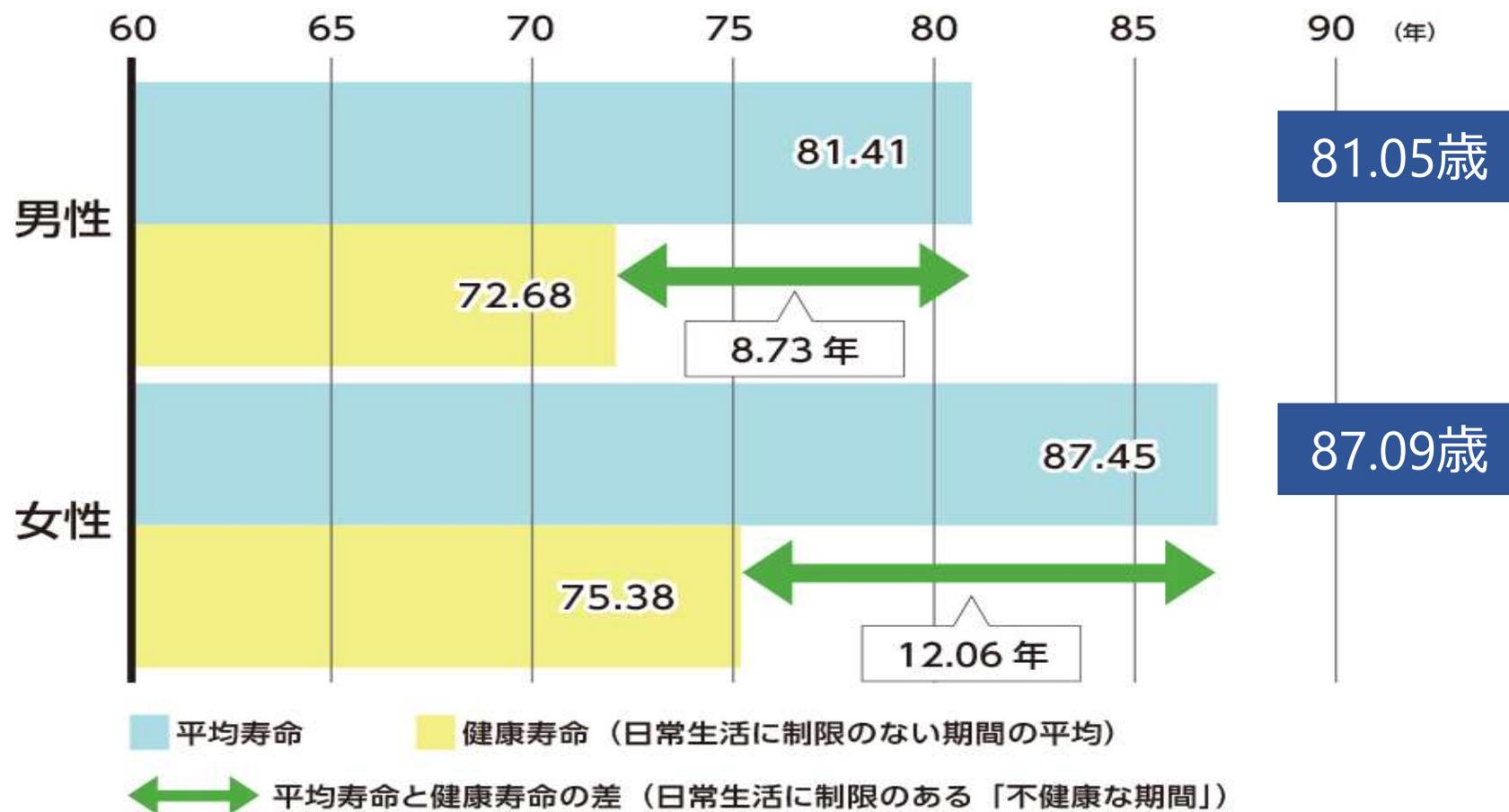
1年間に亡くなる方の数は？



_____ 万人

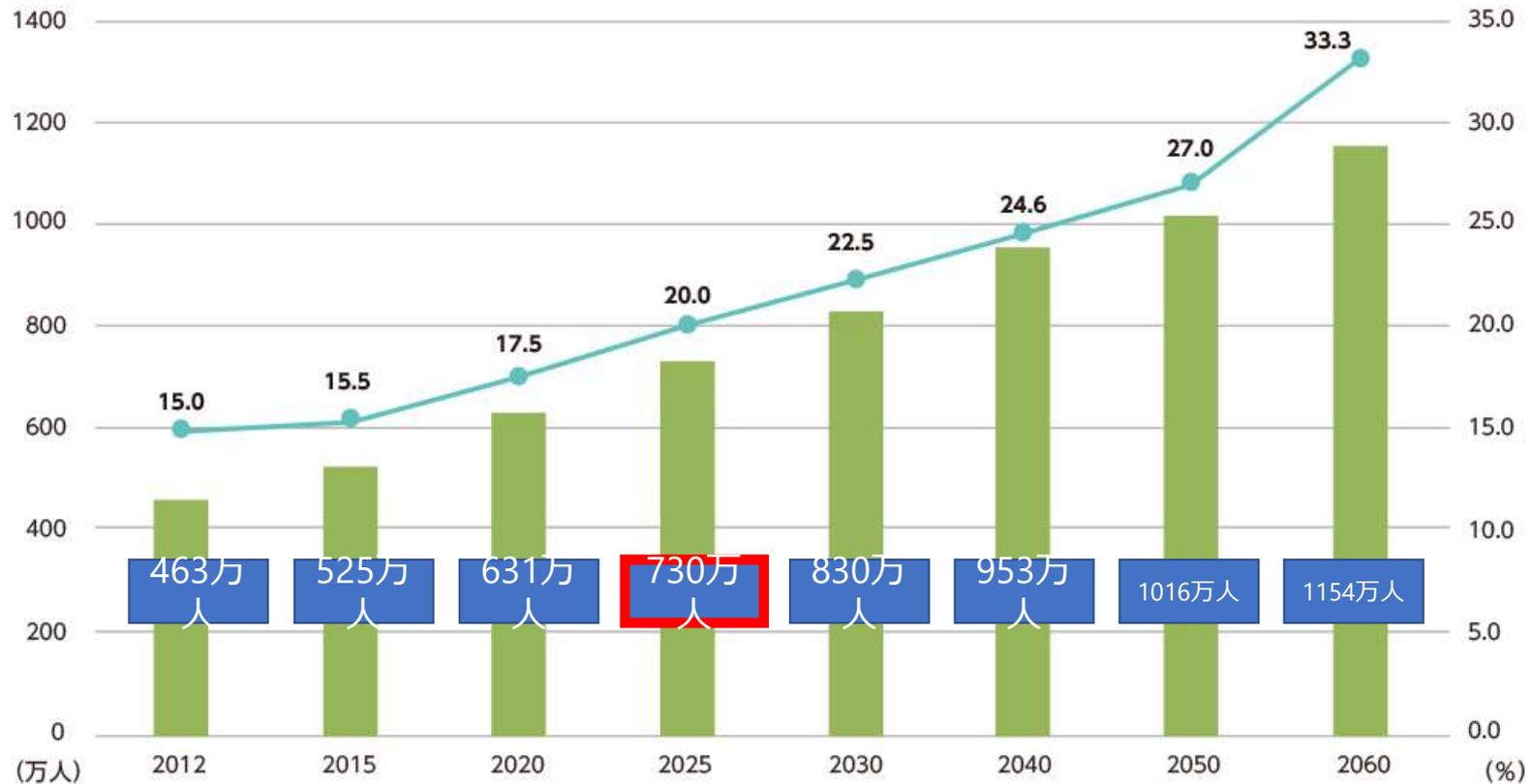
健康寿命を知っておいてください！

平均寿命と健康寿命の差（2019年）



これからの相続対策は認知症対策がポイント

認知症患者の推移



内閣府「平成29年度版高齢社会白書」より

独居高齢者の同行

65歳以上の一人暮らし者の動向

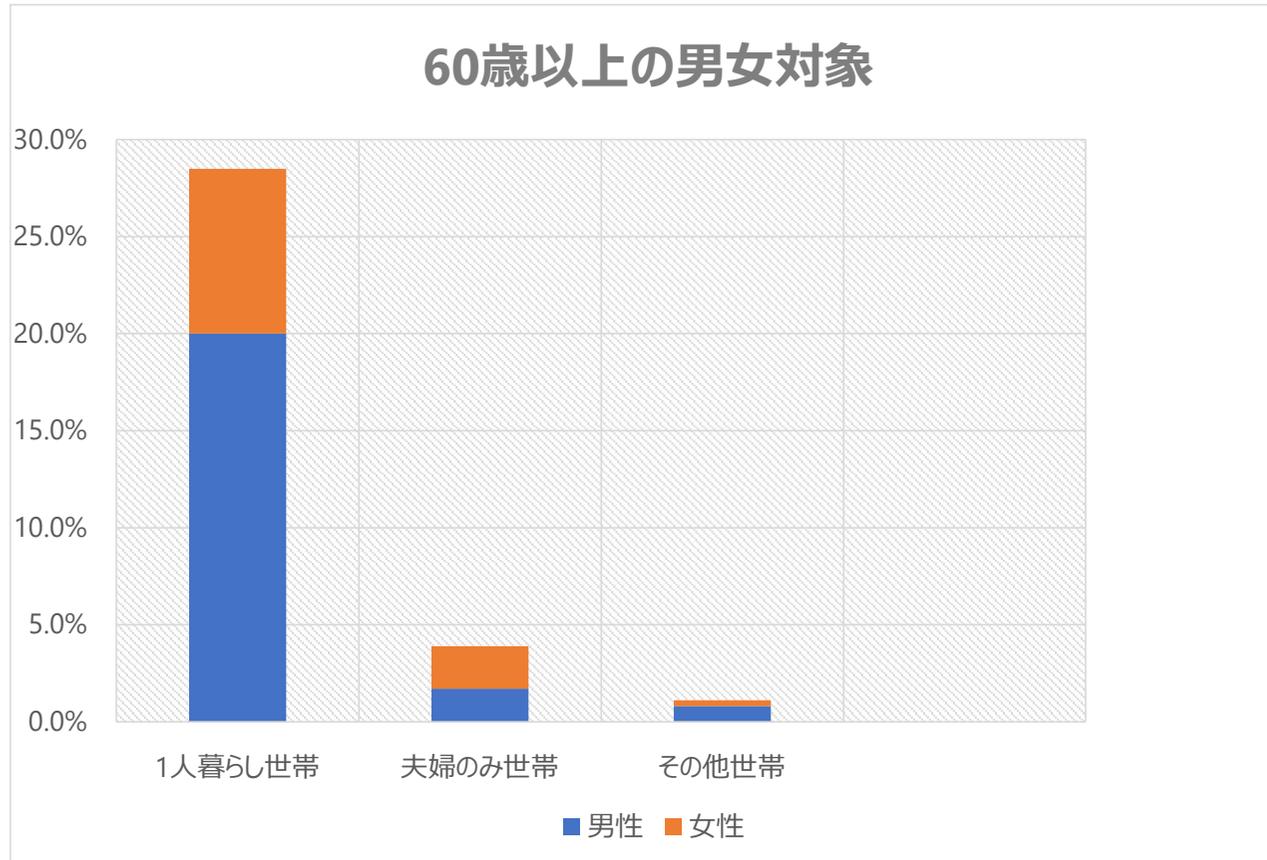
(万人)

独居高齢者の数は、**700**万人



「令和3年版高齢社会白書」より抜粋

困ったときに頼れる人がいない人の割合

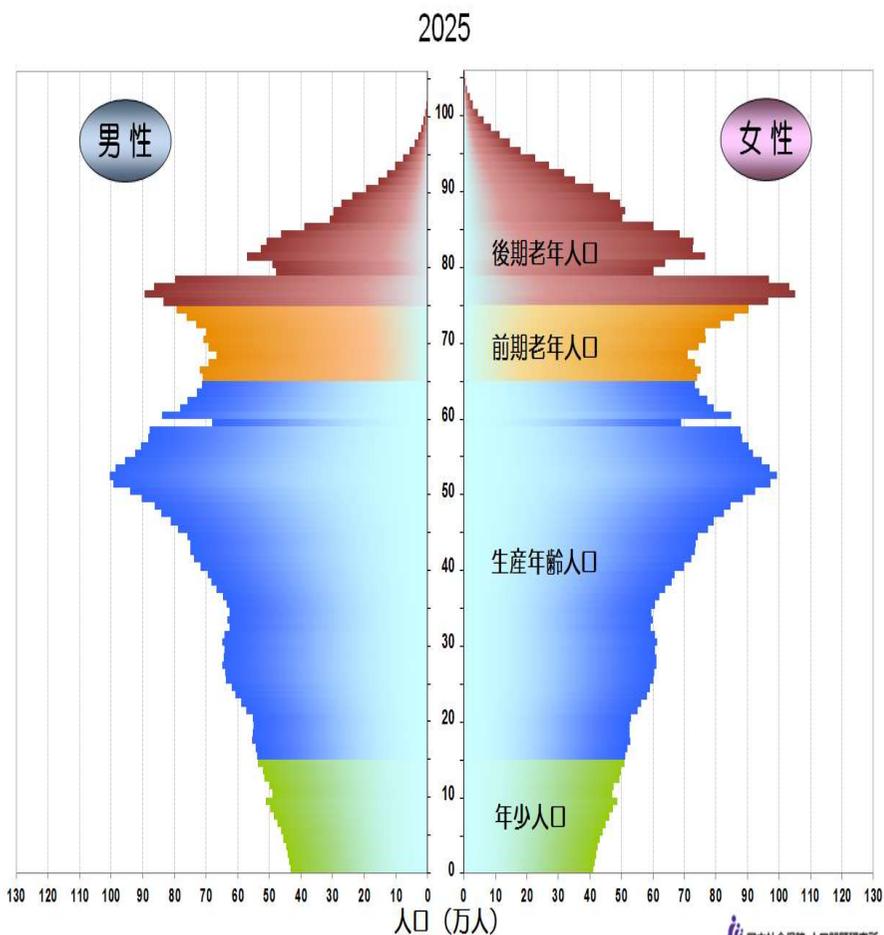


1人暮らし世帯の
割の
高齢者は困った時
に頼る人がいない

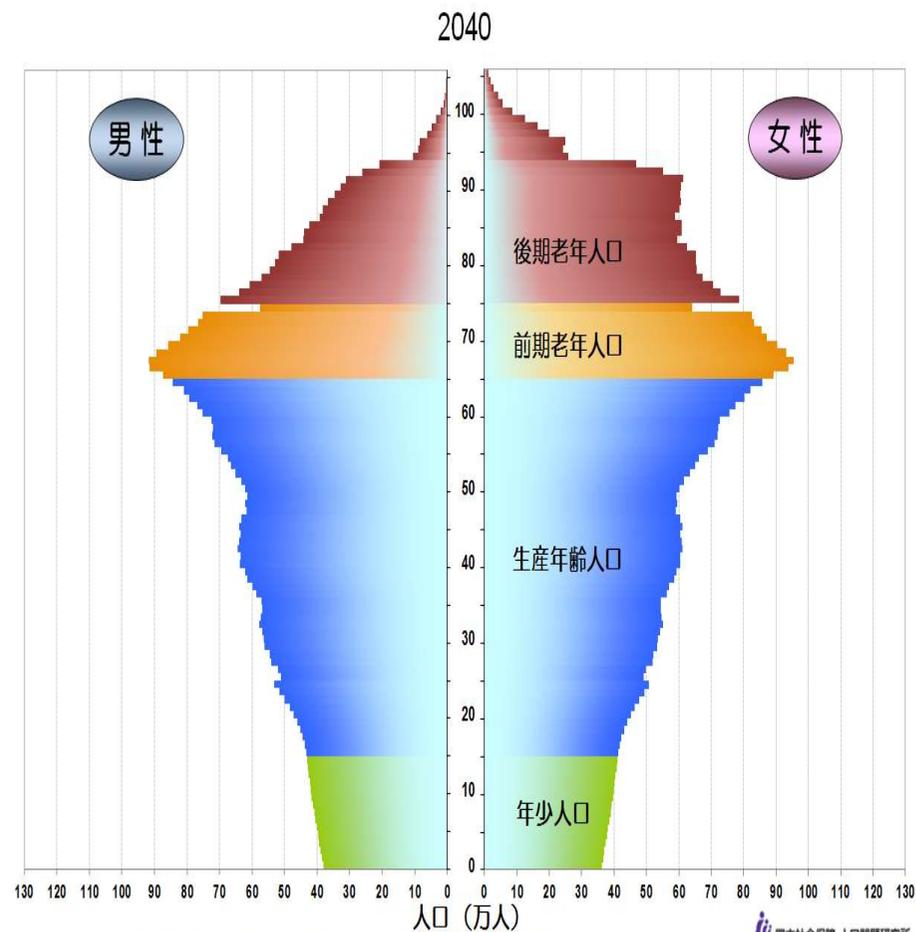
人生の晩年のこと
で相談できる人が
いない！

資料：内閣府「高齢者の経済生活に関する意識調査」（平成23年）

2024年と2040年人口ピラミッド

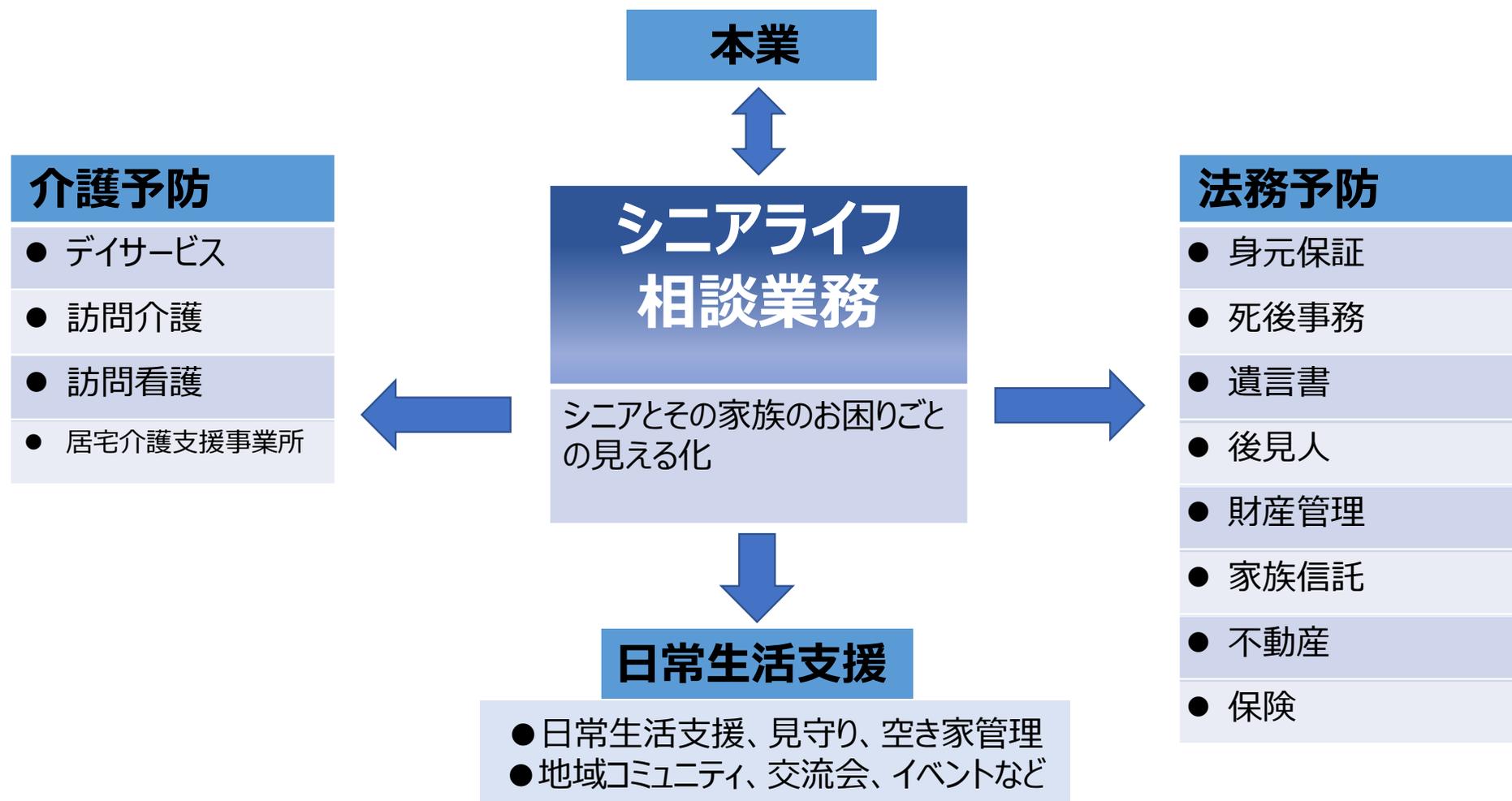


資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位(死亡中位)推計）。



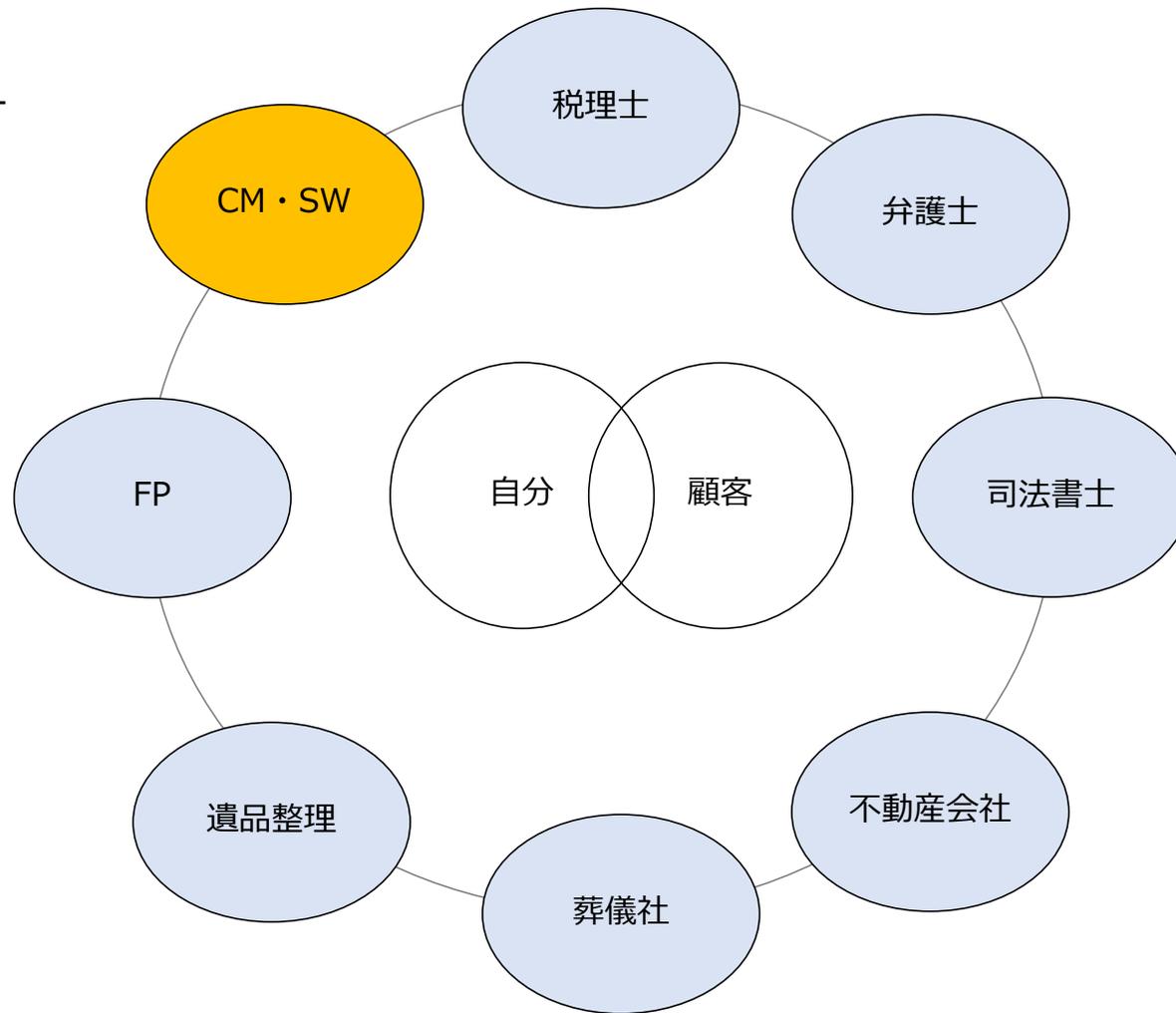
資料：1965～2015年：国勢調査、2020年以降：「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位(死亡中位)推計）。

シニアライフ相談サロンとシニアライフカウンセラーの役割



ビジネスチームの構築

CM : ケアマネージャー
SW : ソーシャルワーカー



ワーク

現在、あなたが相互に信頼しあえる人脈はどれくらいありますか？

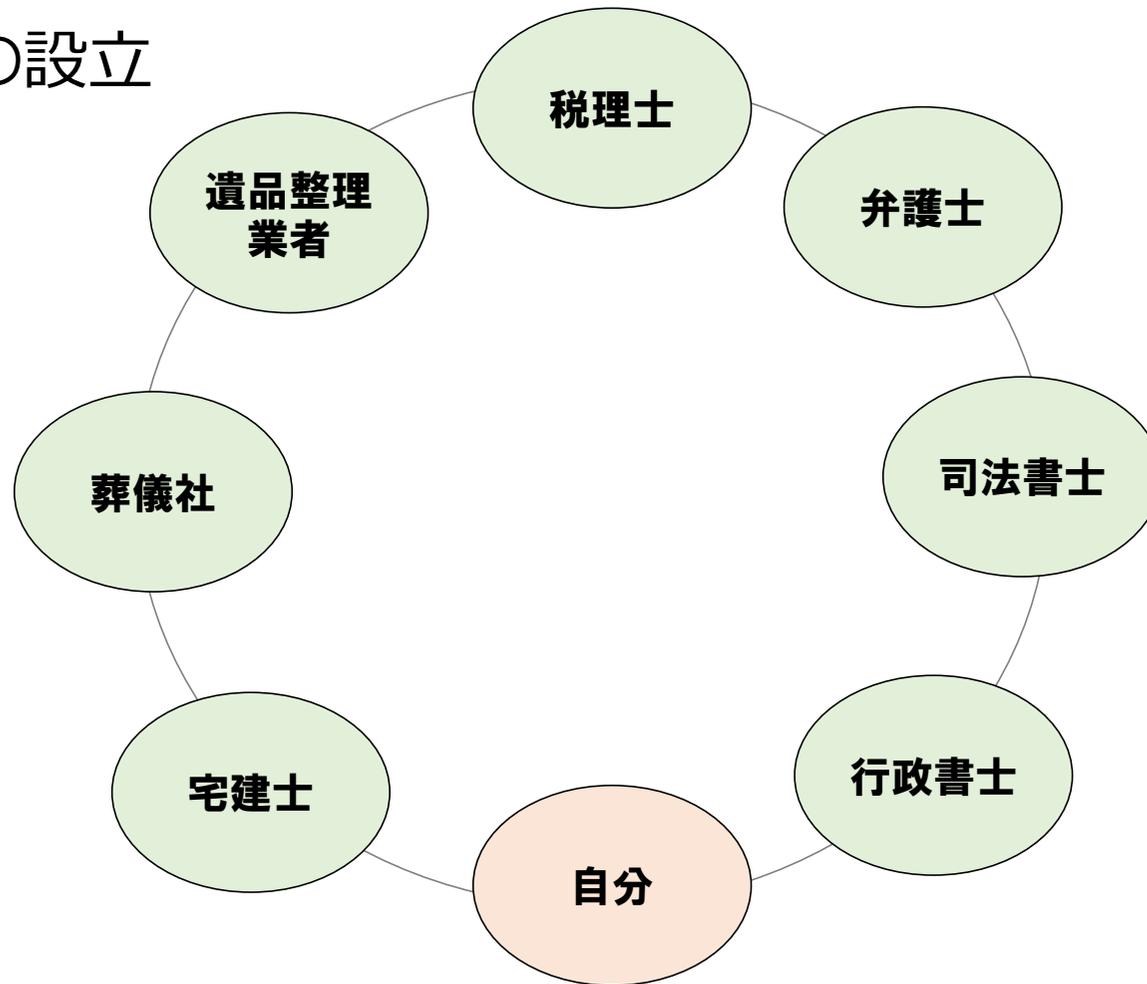
- | | | |
|---------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 不動産業者 | <input type="checkbox"/> FP | <input type="checkbox"/> 解体業者 |
| <input type="checkbox"/> 遺品整理業者 | <input type="checkbox"/> 不動産鑑定士 | <input type="checkbox"/> ケアマネ |
| <input type="checkbox"/> 保険代理店 | <input type="checkbox"/> 土地家屋調査士 | <input type="checkbox"/> 老人ホーム紹介業 |
| <input type="checkbox"/> 弁護士 | <input type="checkbox"/> お寺・霊園 | <input type="checkbox"/> 理学療法士・作業療法士 |
| <input type="checkbox"/> 司法書士 | <input type="checkbox"/> 葬儀社 | <input type="checkbox"/> 家事代行 |
| <input type="checkbox"/> 行政書士 | <input type="checkbox"/> 墓じまい業者 | <input type="checkbox"/> 金融機関 |
| <input type="checkbox"/> 税理士 | <input type="checkbox"/> (介護) リフォーム業者 | <u> </u> / 20 |

シェアワーク

自身の得意な人脈と苦手な人脈を
シェアしてください。

ビジネスチームの構築の落とし穴

一般社団法人の設立



ビジネスチームの構築の落とし穴（ワーク）

- ビジネスチームで集まって、1つの法人を設立
 » **9割が上手くいっていない！！**

なぜ？上手くいかないのか？？

【メリット】

-
-
-

【デメリット】

-
-
-

成功するシニアライフ相談サロンの ビジネスモデルを考える！

1

- 本業との掛け算モデル（100万分の1）
- シニアライフ相談業サロンをやることで本業が加速するためのサービスを自社展開する

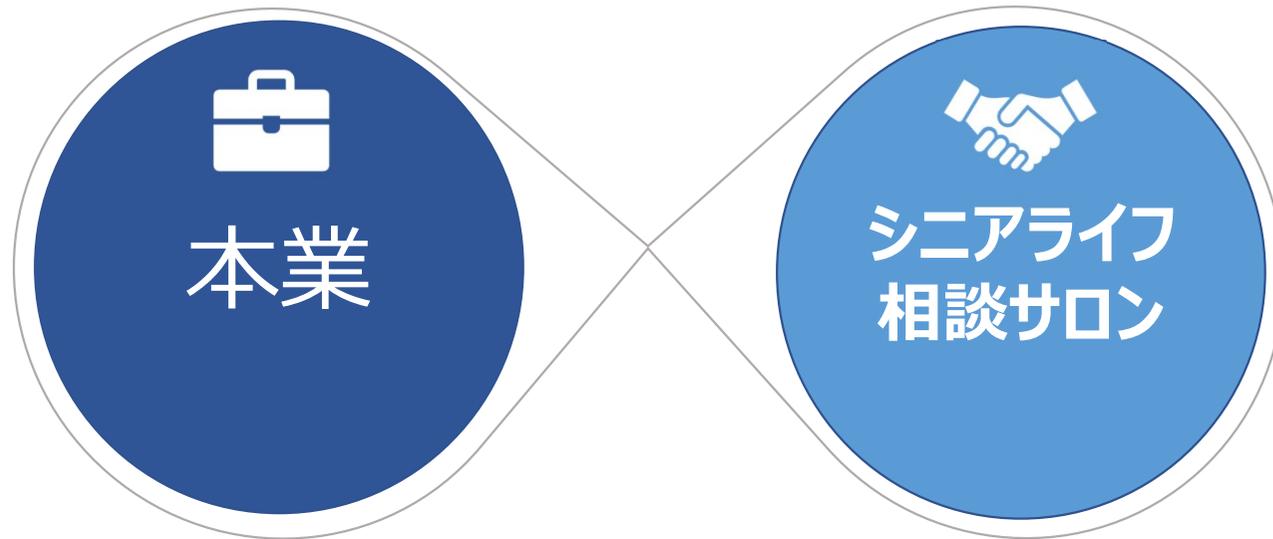
2

- 相談サロンの業務の内、自前で行うサービスをつくる。
出来れば、日常生活支援サービスや身元保証を自前で行う

3

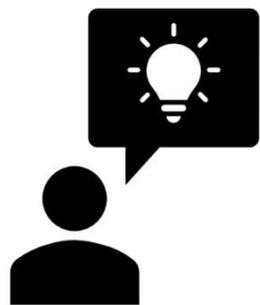
- 敷居の低い相談サロン

1 本業との掛け算モデル



弁護士、司法書士、行政書士、税理士、不動産会社、FP、相続コンサル、保険代理店、社会福祉士、医師、薬剤師、作業療法士、理学療法士、整体師、メンタルケア、トレーナー、社労士、中小企業診断士、遺品整理業、解体業者、葬儀社、リフォーム業者、栄養士、ヘルパーなど

1 本業との掛け算モデル



掛け算モデルで
考えること

本業との親和性を考える

シニアライフ相談サロンをフロントとする
モデル

1つの引合いが2つ, 3つの引合いになる
モデル (LTVが高くなるビジネスモデル)

1 本業との掛け算モデル

100×100の法則を更に発展させ、

オンリーワンになる！

3つのタグを掛け合わせる。

藤原和博著「100万人に1人の存在になる方法」



【事例】

● 当社	相談サロン	×	不動産	×	税務
● 厚切りジェイソンさん	在日外国人	×	IT企業役員	×	お笑い芸人
● 足立武志さん	会計士	×	投資家	×	相続

1 本業との掛け算モデル（ワーク）

3つの掛け算モデルを考える

》個人ワーク

》シェアワーク

2 相談サロンの業務の内、自前で行うサービスをつくる

- 老人ホーム紹介
- 不動産処分
- 生前整理・遺品整理
- 遺言書作成
- エンディングノート作成
- 身元保証
- 日常生活支援サービス
- 死後事務委任
- 葬儀
- お墓・墓じまい
- 生命保険・損害保険
- 老後資金アドバイス
- リフォーム
- 空き家管理
- 100年ライフ見える化ノート
- シニアカウンセラー養成講座

3 敷居の低い相談サロン

サロンの仕組みを考える

サロンの利用は、
無料がベース

低価格の会員制を
検討しても○

出来れば来店して貰
う場所があった方がよ
い
予約制か自由来店
制か？

自前商品の準備
(自分のサロンのウリ
は？)

イベントを行う
(ワークショップ、
ネイル、メイク、エン
ディングノートなど)

敷居の低い場の提供を心掛ける！

自分の強みは？ 選ばれる理由は？（ワーク）

- 現在の本業
- 過去の仕事
- 家族の仕事
- ビジネスパートナーの仕事
- 趣味（好きなこと）

3～5つの選ばれる理由の言語化



ツールについて

ツールについて

💡 その前に…



「一般社団法人」や「株式会社」などの
法人設立を検討する

シニアライフカウンセラー協会名を利用するか
オリジナルでいくかを検討する

法人ではスタートせずに個人事業主として
めーぷるの店名だけ決めるのもOK

ツールについて

- 一社定款
- サポート提携企業一覧リスト
- 顧客紹介に関する契約書
- 身元保証に関する契約書
- 日常生活支援サービスに関する契約書
- アクションプラン
- 名刺・チラシ
- アプローチブック
- ヒアリングシート

ツールについて

ツールの注意点

1

身元保証、日常生活支援サービス契約書は、作成例の一つです。
自社の弁護士等ともよく相談し、自ら責任をもって利用するようにしてください。

2

業務提携契約書は、業務提携前に必ず契約書の内容を確認するようにしてください。

3

一社定款は、必ず司法書士、行政書士等に内容を確認してもらうようにしてください。

提供するツールは「見本」ですので、運用の際には各専門家と相談の上で活用ください

チラシ雛形の提供及び作成サポート（一部有料）

遺言書は「大人のたしなみ」
私が**遺言書**を書いた理由



当てはまる方は遺言書の作成をお勧めします

- 独身の方
- 子どもがいないご夫婦
- 家族に相続財産のことで揉めてほしくない
- 相続財産の大半が不動産
- 離婚・再婚した方
- お世話になった人に財産を遺したい

私が**遺言書**を書いた理由



遺言書なんて自分には関係ないと思いませんか？

- 独身の方
- 子どもがいないご夫婦
- 家族に相続財産のことで揉めてほしくない
- 相続財産の大半が不動産
- 離婚・再婚した方
- お世話になった人に財産を遺したい

当てはまる方は遺言書の作成をお勧めします

シニアライフのお困りごとの相談をワンストップで解決

買い物代行	通院同行	老人ホーム選び	身元保証
生活支援	財産管理	不動産売却	相続人の責任負担減
エンディングノート作成	遺言書作成	介護リフォーム	空き家管理
終活支援	家族信託	100年ライフ見える化シート	
老後資金	契約サポート	年金相談	
	保険の見直し	資産活用	
	確定申告	生前贈与	

お客様のご要望に合った解決策を1か所で手配します

死後・私事仕事を託すシゴタク

死後事務委任契約

誰に頼みますか？
ご自身がお亡くなりになった後の

- 葬儀・供養・納骨
- お部屋の整理
- 病院や高齢者施設の清算手続

シゴタクは、将来の自分の事を元気づけながら自分で決めておける生前契約です。

やる事が多くて煩雑な相続手続きについてお困りではありませんか？

相続人同士が遠方に住んでいる

初めての相続なので不安

何をすればいいかわからない

忙しくて手続きをする時間がない

そんな時は、**遺言整理・相続手続き代行サービス**にお任せください

当協会が窓口となりワンストップで各手続きを代行します

相続人調査	遺言書の検閲	相続人の名義変更
遺産目録作成	財産目録作成	相続人の名義変更
相続人の調査	相続人の調査	相続人の名義変更
相続人の調査	相続人の調査	相続人の名義変更

相続手続きの肩の荷が下り、ホッとできます
大切な時間を故人を想う時間やご自身のためにお使いください

0120-011-808

認知症対策 相続対策 空き家対策

家族信託

家族なのに親の資産を動かさなくなってしまう前に家族信託で**資産凍結リスクに備えよう！**

信頼できる第三者（ほとんどの場合家族）に財産を託すことで、本人の権限喪失、またはご自身の健康増進の必要な財産の管理や運用、処分を依頼し、自分の財産の管理権限を託すことで、資産凍結のリスクを軽減します

ご存じですか？認知症になると出来ない事

- 預金の引き出し
- 実家の売却
- アパートの管理・売却

0120-011-808

遺品整理は

めーぶるにおまかせください

大切なご家族のお見送りが済み、改めて家の中を見渡すと様々な「困った」が見えてくるかもしれません

遺品整理、生前整理、買取、不動産売却

0120-011-808

空き家の管理 全面対応相続無料

リフォーム相談

空き家問題！
空家問題全解決

片付けの問題

売却相談

相続後の問題

活用の問題

0120-011-808

65歳以上の方に伺います
あなたには

身元保証人

なってくれる方がいらっしゃいますか？

身元保証人が必要な時

介護施設の入居	入院・手術同意
救急時	遺言時

0120-011-808

相続した不動産 どうする??

不動産売却・相続手続き ご相談ください!!

初めての方でも納得の売却価格で安心してお手続きをさせていただきます。不動産売却・相続手続きでお困りの方、どうぞお気軽にご連絡ください。