

第1回 安心して老いを迎えるための事前対策

パートナーシップをもとに、 老い支度のマーケットを開拓する

読者の皆さま、初めまして。株式会社オーシャンの代表をしております、黒田泰と申します。相続・遺言・成年後見のマーケットの攻略に特化して行政書士、司法書士、税理士などの経営をサポートするコンサルティング事業を展開しています。

このマーケットで現在トピックとなってきたのが、「終活」や「老い支度」というキーワードです。私とパートナーで運営するオーシヤングループには、行政書士・司法書士がいます。ここでは、実際に老い支度のマーケットに対するアプローチを進めていますが、次のような相談事案が毎月のように寄せられます。

事案：60歳で定年退職した夫婦のご相談
「定年退職して、これからは旅行に趣味に人生を謳歌したいと思っています。その前に、子供が私たち夫婦にはおらず、私たちの両親も高齢ながら4名とも健在ですので相続対策に遺言を残しておきたいと思って相談に来ました。また、遺言もそうですが、私たちの田舎はそれぞれ地方なので、お墓もこの横浜で霊園を探すのかお寺の墓地にするのか、決めておかなければいけない事もあります。問題が無いように事前の対策をご相談できますか？」

私自身もこのご相談に同席したのですが、お客さまから「家族葬と一般葬ってどちらが良いんでしょうね」「夫婦の宗派が違う場合でも、同じお墓に入れるんですね」といった質問を受けると、私も対応した司法書士もたじろぐばかり。このほか、ご夫婦からはこんな質問をいただきました。

- 預金と不動産で7,000万円ほど資産があるが、有料老人ホームへの入居は可能か？
- もしものために、成年後見人を付けておいた方がよいのか？
- 少額短期保険など葬儀費用の積立はどんなものだろうか？やっただ方がよいのか？

1時間半ほどのご相談で、話は介護、成年後見、葬儀費用にと膨らんでいったのですが、結局のところ、自信を持ってご説明できる遺言書の作成のお仕事を頂くのみでした。葬儀費用など死亡時に発生する事務処理を決める死後事務委任契約（公証役場にて作成）を作成する仕事には至りませんでした。やっぱり餅は餅屋ですから、改めて専門家である葬儀社の方と連携して業務を進めていく必要があることを痛感しました。相談室に、葬儀社の商品パンフレットもなく、準備不足が露呈してしまった格好でした。

これから20～30年生きる、 シニアの老い支度に新しいスキーム

シニアといっても、60歳の方であれば、これから20～30年は退職後の人生を謳歌される訳ですから、こうした方に向けてワンストップで商品やサービスをご案内できる業務連携を持たなくてはならないと考えています。

具体的には、行政書士・司法書士が提案したい遺言書作成の仕事もしっかりと深く掘り下げていくと、葬儀の費用のこと、お寺やお墓のこと、供養の形式とお客さまの現実的なニーズにつながっていきます。こうした、行政書士や司法書士の遺言書作成と供養業界のサービスがセットになった商品開発（遺言書+葬儀の生前予約+死後事務委任契約）も視野に入れて、互いの商品を互いに勧め合う流れになることがどちらの営業にとっても重要になると考えております。

シニアの一番の関心事は “自分の日々の生活と介護”

現在、葬儀社の経営者と進めている企画は、共同開催のセミナーを通じて前述のような双方にとってメリットのある商品を提案していくものですが、一般的に葬儀社で行っている“お葬儀セミナー”や“遺言セミナー”では、やや切り口として弱いと思っています。

というのも、私はこれまで全国の行政書士や司法書士・税理士のセミナーをプロデュースしてきましたが、最も反響があるのは介護をテーマに取り扱ったものなのです。

「介護サービスの利用方法」「老人ホームの入り方と老い支度」などが、シニアの方を集客しやすいので、私のような士業事務所の経営者にとっても、供養業界の経営者にとってもこれからチャレンジすべきテーマになると思っています。

単純に相続・遺言セミナーでも人は集まりますので、士業事務所にとってメリットはありますが、葬儀社にとっては共同企画の商品でも無ければ、葬儀社や法学会館を知ってもらう程度で直接的なメリットになりづらいところでしょう。先日、ご訪問させていただいた名古屋の葬儀社の経営者も、「もう昔のように芸能人を呼んだり、お祭りをやったり、参加者に豪華なお弁当を振る舞ったりするような採算度外視の企画は難しいね」と本音をのぞかせていました。

私がこれまで、提案してきたセミナーの集客状況からみても、お客さまの関心事は「介護のこと」→「相続・遺言・成年後見」→「葬儀のこと」となっているように思います。つまりは、まずは集客しなければ始まりませんから、自分たちの売りたい商品のことを話すセミナーではなく、シニアの方が聞きたい情報を伝え、その次に自分たちの商品・サービスの情報を伝えるという流れにしていかなければいけないと思います。

幸せな相続と老い支度の教科書

これ1冊で、ざっくりわかる！
安心/できる！

- ✓ 突然、相続人になってしまった！
- ✓ みんなどんな相続関係でもめている？
- ✓ 老人ホームへ入所するのは大変だ！
- ✓ 遺言に負担をかける相続対策とは？

著書では、相続に関する知識を分かりやすく解説

シニアの前向きなライフプランに関与する

先日、ある大手税理士法人の代表者の方が、こんなことを言っていました。マイナスな発想で情報発信をしても、仕事にならないし、お客さまは財布の紐を絞めるばかり。シニアの方からお仕事をもらうには、「これから20年～30年、まだまだお元気ですよね！いきいきと暮らしていくためにしっかりと準備しましょうね！」という前向きな発信が必要なのだそうです。

いつかやって来るその時のために、エンディングと前向きに向き合っただけで十分な人生にしていきましょう。こんなコンセプトが、遺言を扱う法律家にも、葬儀や供養を扱う供養業界にとっても必要なのではないでしょうか。

今回の連載では、士業と供養業界の連携における商品開発やマーケティングなどのスキームと、実際の連携事例をご紹介します。ご紹介します。

プロフィール

黒田泰
株式会社オーシャン代表
行政書士・司法書士・税理士
など専門サービス業における、
業務品質を高め、より良い社会
貢献の実現を目指す。主な
著書に相続、遺言、老い支度、
シニアが前向きにエンディング
と向かい合うために準備し
ておくべき基本を分かりやすい言葉
でまとめた、『幸せな相続と老い支
度の教科書～プロが教えるチェック
ポイント57～』がある。