

第4回 古い支度を通じて、地域におけるシェアアップを実現

古い支度セミナーの活用法と業務連携

先月号では、実際に古い支度セミナーを開催した事例をご紹介させていただきました。横浜で開催した「古い支度セミナー」は、会場いっぱいシニアのお客さまが集まり、満員御礼という結果に終わりましたが、今回は、ここから次にどのような展開を考えていくべきかをお伝えしていきたいと思ひます。

「古い支度」は、集客の間口を広げるキーワードとして活用

今回、横浜で開催させていただいたセミナーのコンセプトもそうですが、古い支度の見せ方としては、下記ようになります。供養業界の方も同じような認識を持たれている方が多いと思ひますが、一般のシニアの方に対しては、下の図1のように、いきなり「葬儀・お墓」や「相続・遺言」では、少し抵抗があるというのが現状ではないでしょうか。

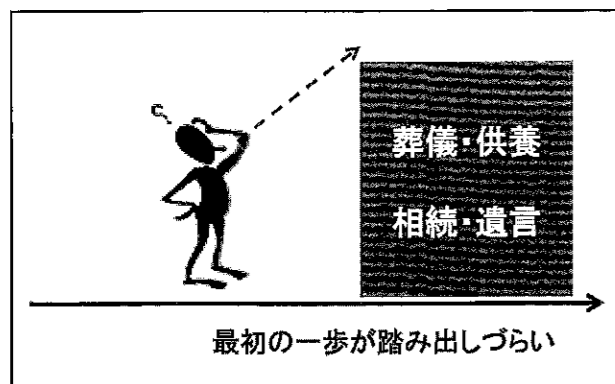


図1 いきなり「葬儀・お墓」「相続・遺言」では抵抗がある

しかし、「葬儀・お墓」にしても、「相続・遺言」にしても、シニアの方にとって非常に興味がある分野ですので、お伝えする順番さえ丁寧に整えてあげることができれば、意外にもスムーズにお伝えする

ことができると思ひます。これはまさに下の図2のイメージです。

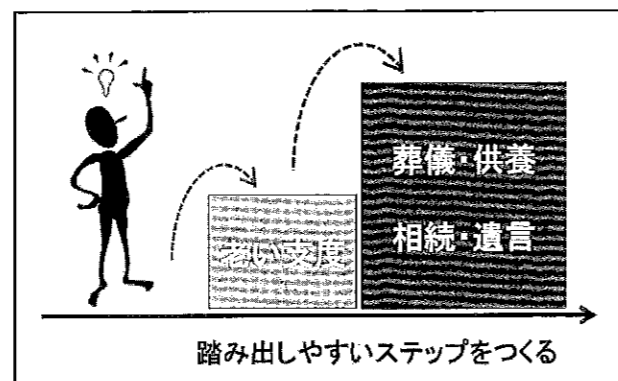


図2 順番さえ丁寧に整えればスムーズに伝えられる

実際に、今回の古い支度セミナーでは、「相続・遺言」そして「葬儀」に「お墓や霊園」を扱ったセミナーでしたが、笑いが起こり、拍手が起こり、非常に盛り上がったセミナーとなりました。

やはり、こういったコンセプトや手順でお伝えするか、ということが非常に重要であると思ひます。この背景には「まだまだ元気に20年も30年も生きる、だけど元気なうちにしか決めておくことができないことはいっぱいあるので、今のうちに家族と考へましようね」が、押さえておくべき正しいメッセージであるように思ひます。

「古い支度」には、介護事業者がベストマッチ

今回、横浜で開催させていただいた古い支度セミナーにおいて、古い支度というキーワードのもとで、いろいろなテーマに触れて解説していったのですが、シニアの方が最も真剣に聞いていたのは、やはり「介護」の話でした。

介護の話といっても、私自身専門家ではありませんのでお伝えしたことは一般論に近いところもありました。しかしながら、介護保険制度の概要から始

まり、介護認定とはどういうものなのか、介護認定を受けるといくらでどんなサービスが受けられるのか、老人ホームはどんな種類のものがあるのか、老人ホームに入所するにはいくらかの費用が掛かるのか、そんな話が一番シニアの方の興味を引いていたようです。

供養業界と介護の業界とは、日常的な接点はほぼ皆無であると思ひます。もちろん、社長同士が顔見知りや交流しているケースであれば、いくらでもあります。日常的に介護事業者と葬儀社が連携している場面などはほとんど見られないと思ひますので、少々うまく組んでやっていく事には不安を感じる方も多いのではないのでしょうか。しかし、シニアに対して、古い支度というテーマでセミナーをする際には、介護事業者を入れることで一気にシニアの方の集客がスムーズになりますので、本当の意味で古い支度を扱うのであれば、シニアの方の真ん中のニーズである「介護」と向き合う必要があると思ひます。

介護事業者にとってメリットがある提案を把握する

セミナーの集客や古い支度の内容を深めるために、葬儀社にとっての介護事業者と連携することの重要性は上記の通りです。しかし、お互いに良い協力関係を築いていくためには、介護事業者が葬儀社と連携することのメリットも把握しておかなければいけません。

介護事業者といっても営利企業ですから、しっかりと地域における情報発信を行い、一定の見込み客づくりを行っていかなくてはなりません。ある程度、地域でしっかりと事業を展開している介護事業者である場合、地区センターやケアプラザ、地域包括支援センターなどで当たり障りのない介護の勉強会を定期的に開催していると思ひますが、こうした場面では自社に特化した営業的な話はできませんので、消化試合をしているような状況です。ですから、私たちが介護事業者に関わってもらうためのアプローチとしては、「地域に対して自社のアピールや情報発信を一緒にしていきませんか？」という提案が介

護事業者へのアプローチとなると思ひます。

古い支度セミナーを活用して地域におけるシェアアップを実現する

地域におけるシェアアップを実現するには、いかにして新規顧客との接点を作っていくかにあると思ひますし、より新しい客層や世代を取り込んでいかななくてはいけないところであると思ひます。この点では、本稿でお伝えさせていただいているような介護事業者や士業事務所と連携して行う古い支度セミナーはうってつけのイベントになるのではないのでしょうか。

シニアのマーケットに対してどのような情報発信を行って、どのように地域における位置づけを獲得していくのか、この点ではどうやっても一事業者では手に負えません。また、介護をテーマとして取り込むには、介護事業の責任者やケアマネージャに参画してもらわないと、現実的に開催が困難になってしまいます。

地域における認知度や信頼度を高める意味でも、一緒に情報発信を行っている地域の関連事業者から紹介案件をいただく流れを作る意味でも、シニアのニーズに沿った情報発信が求められると思ひます。この点では、自分たちの業種の知識に加えて関連業者（士業や介護事業者）に勉強会をしてもらうなど、最低限ご紹介のやり取りができる程度の知識を持って、しっかりと連携する体制を構築していくことが必要不可欠になっていくのではないのでしょうか。

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、古い支度、
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、「幸せな相続と古い支
度の教科書〜プロが教えるチェック
ポイント57〜」がある。