



セリタイPは有能
経験豊富な
働き手である

P340

若い人★
X世代になる

若手の教育ないし技術の伝承
経験と蓄積を元手に起業する場合
投資は不要

通院高齢者が
予防・アライジング
健康管理の
新しい大人へ

高齢者は
健康不安・病気治療

P225

シニアマーケティングは
なぜうまくいかないのか
阪本 節郎 著

P90

3つのシマツ

- ① 健康対策は万能ではない
- ② シニアにシニアは受けてない
- ③ 「人生下り坂」感
失敗のもと

新しい大人消費の
特徴

- ・ファミリー消費から個人型消費へ
- ・給与型消費から貯蓄投資型消費へ
- ・「モノ消費」から「情報消費」へ
- ・「土日・オアシズ消費」から「平日・オフィス消費」へ

P41 最高の贅沢

『時もち』

おカネ < 時間を自由に使える
「平日の昼間から仲間とビールで乾杯！」

P51 超高齢社会をよき未来へ

要介護から 介護予防へ
- 病息災から 生涯健康管理へ

P68 ファイナンスプランニングが重要に

生涯にわたって自分だけ使えるおカネは
どれほどで、そのおカネでどう生活
すか? を考える

P86 皆が「自分だけ」は従来とは違う
「新型50・60代」だと思ってる

と思う、やと思う ⇒ 85.1%
40~60代