



시니어의 지갑을 열어라

(일본의 은퇴생활과 실버산업)

전영수(한양대학교 국제학대학원)
2014년 9월18일 2014 은퇴전략포럼



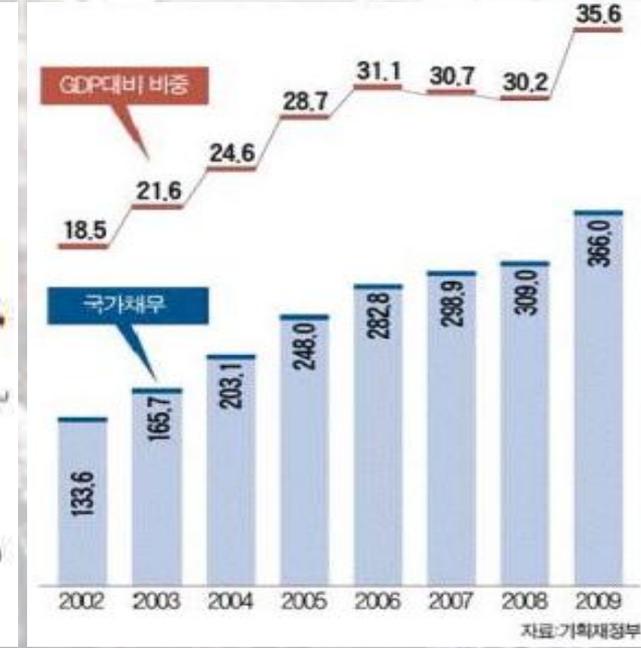
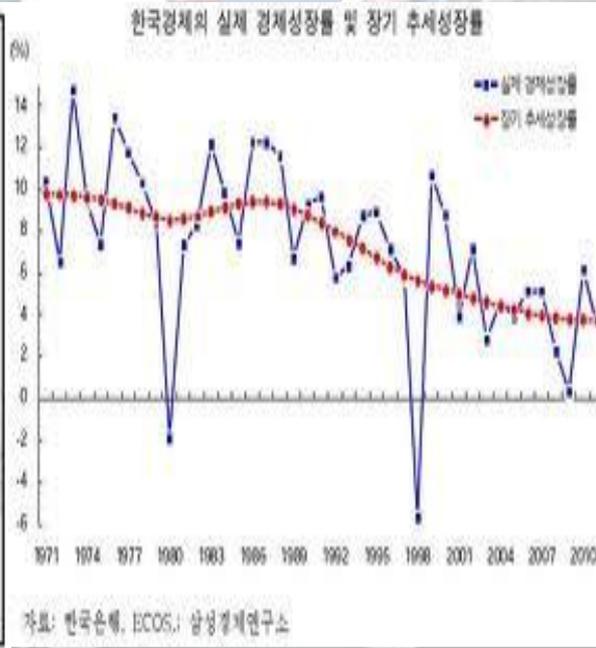
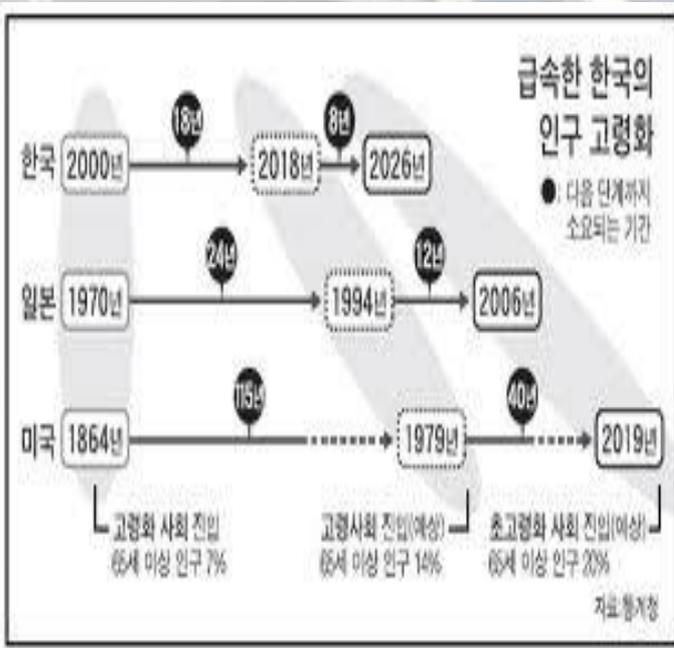
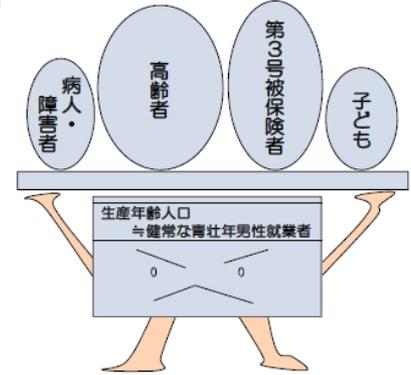
■ 은퇴환경의 악화; Trilemma의 거시악재

거시환경
의 변화

감축성장

고령추세

재정압박



■ 불행사회; 경고수위 넘어선 불협화음



은퇴자의 생활풍경; 고령대국의 빈곤보고서

무연사회

- 고독사
- 고립 공포
- 공동체 파괴
- 가족재구성



노후자금

- 재산분쟁
- 실버창업
- 저축의존
- 위험자산

생활불편

- 구매난민
- 약질사기
- 독거고독
- 사회문제



노후절망 (빈곤)

消えた
年金は
こうやって
取り戻せ!
社会保険労務士
高島徹治
Tetsuji Takahama

연금불안

- 연금의존
- 모델연금
- 감액갈등
- 연금불신

목돈압박

- 장례비용
- 간병비용
- 실버산업
- 노노격차



고용불안

- 근로소득
- 기업연금
- 정년연장
- 기업반칙

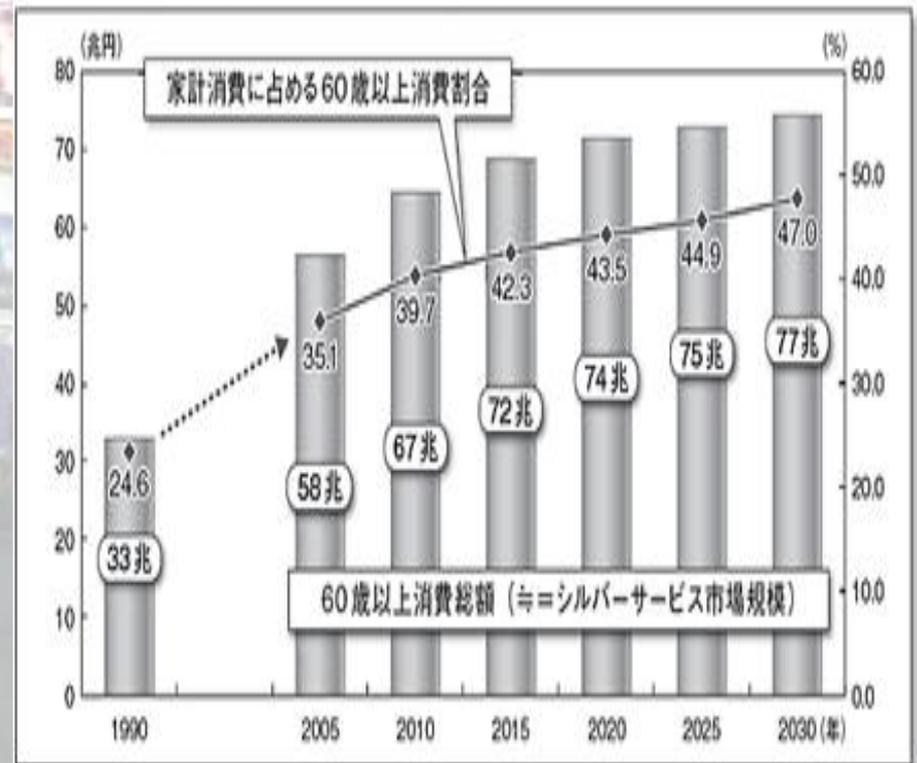
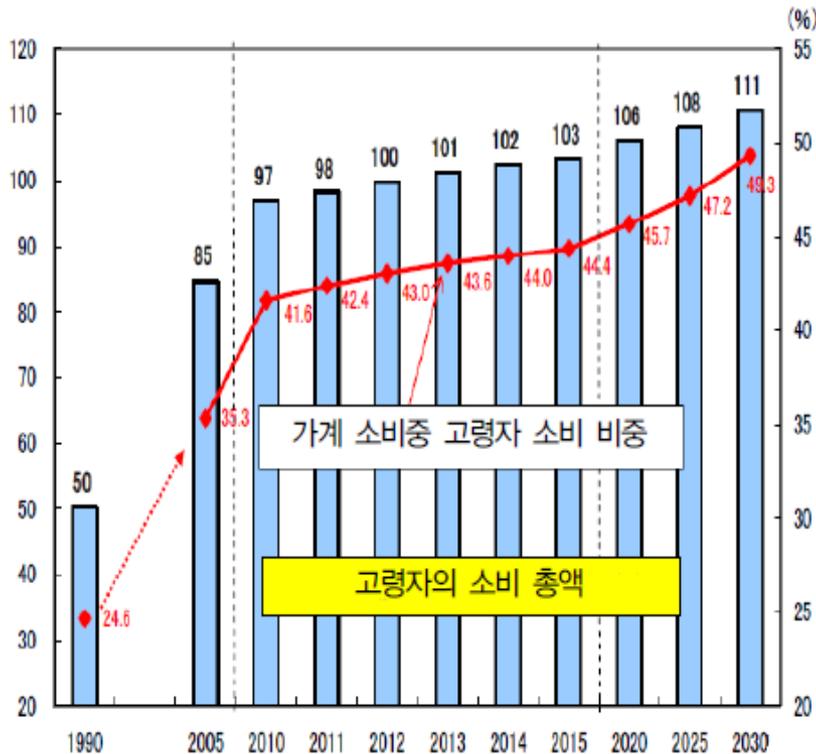
■ 출구모색; 폐색타개를 위한 아베노믹스

- 배경 ; 잃어버린 20년, 디플레, 폐색(閉塞)감, 불확실성
- 목표 ; 물가 2%, 실질성장률 2%
- 경로 ; 금융완화, 재정투입, 성장전략의 화살 3개
- 평가 ; 700일 프로젝트, 기업A vs 가계C, 극명한 온도차이
- 한계 ; 재정부담, 임금인상, 격차확대, 구조개혁
- 교훈 ; 결정권자의 실행파워, 명확한 실천수단, 체제전환의 노림수



고령시장; 실버산업(Senior Markets)의 현실?

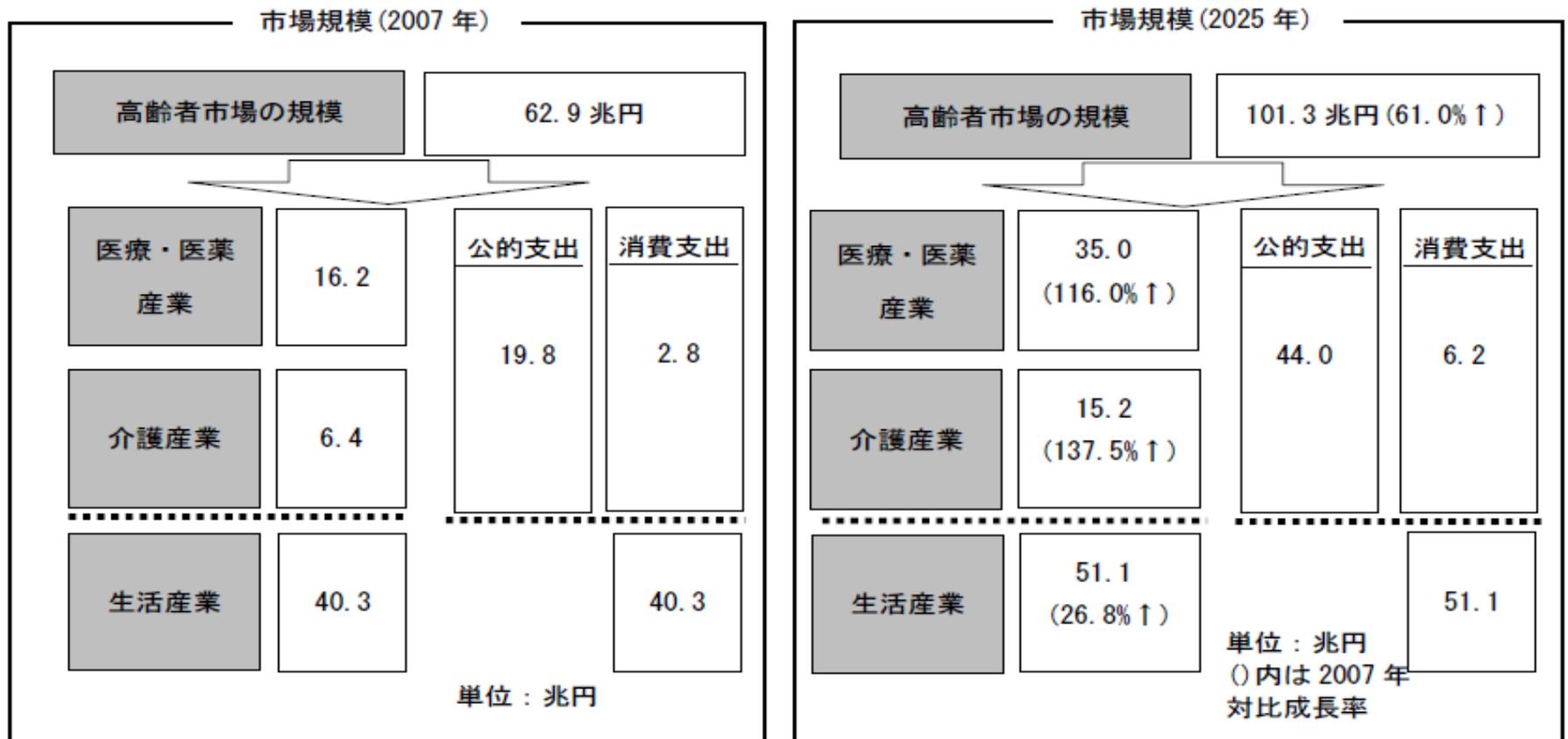
- 관심집중; 저성장/고령화 시대의 성장산업으로 자주 언급
- 개념정의; 불투명. 시니어마켓. 실버산업, GS세대, 백금시장 등
- 초반검증; 소문난 시장과 초라한 음식. 시장확인에 의의
- 2007년 문제; 은퇴세대 덩치확대 기대감의 최초적 좌절경험
- 2012년 문제; 신중한 접근의견 우세. 시행착오와 조심스런 대면
- 일본적 교훈; 한국의 비교열위. 정밀한 분석과 시대변화의 반영



■ 시장내용; 실버시장의 뼈대항목은 무엇인가?

- 생활산업; 식료, 가구가사(도소매), 의류, 교통통신, 교양오락 등
- 의료산업; 의약서비스, 의료기기, 약제, 시설(입원)관련 등
- 간병산업; 재택간병, 거주간병(단기), 시설간병 등

図表 1-2 高齢者市場の規模

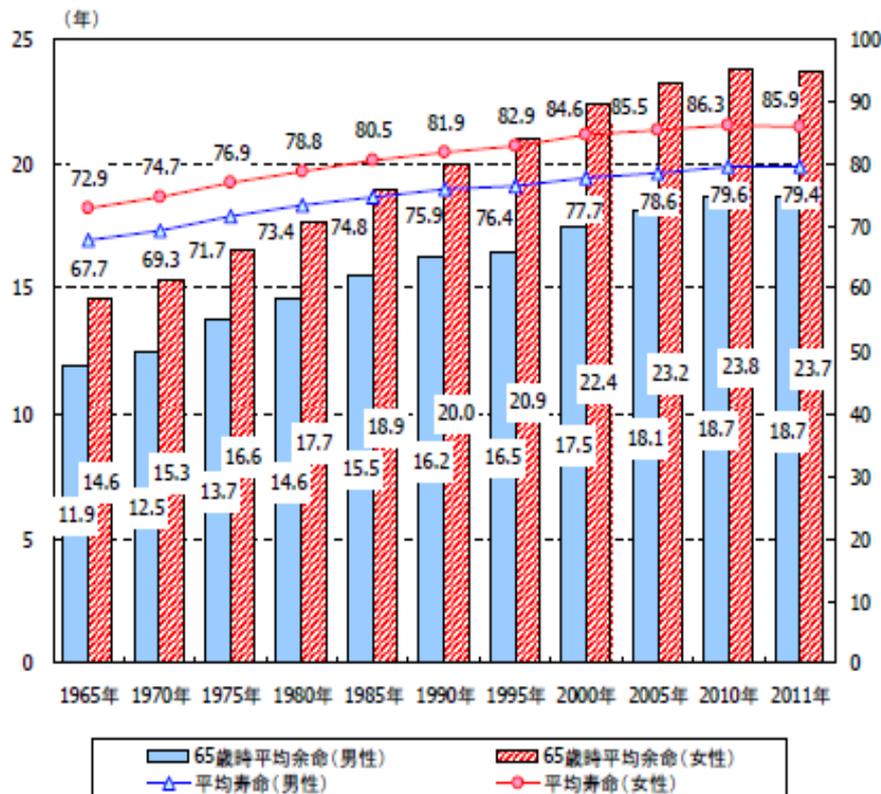


資料：みずほコーポレート銀行（現、みずほ銀行）産業調査部作成。

■ 일본상황 1; 절대여유 -> 시간은 남아 돌고...

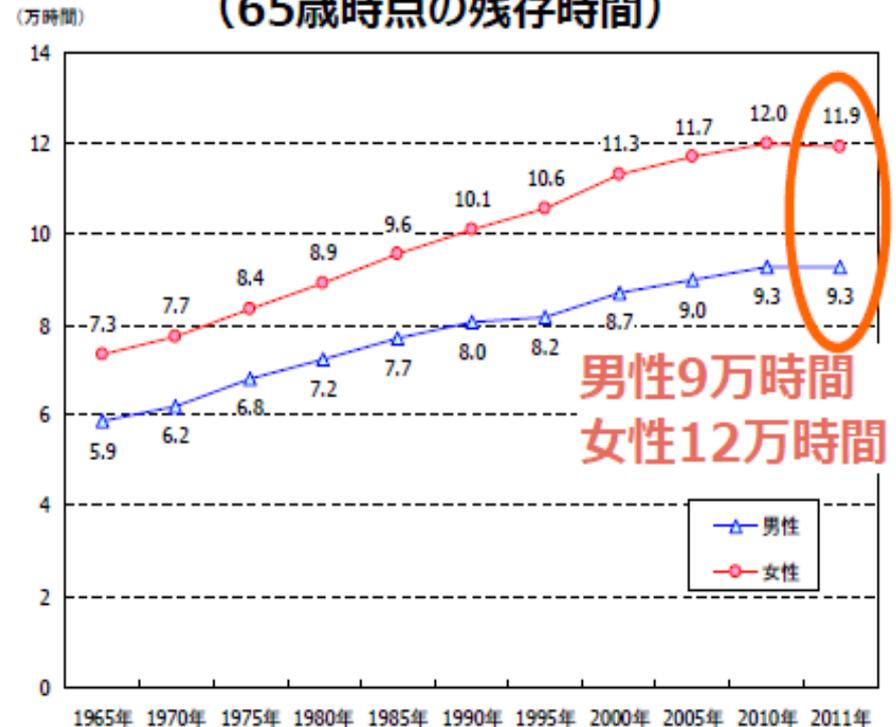
- 여유확보; 기록적 평균수명 증가세, Second Life 10만 시간 시대
- 수용부족; 어디서 누구와 무엇을 할 것인가? 정년연장의 실험

平均寿命と65歳平均余命の推移



資料: 厚生労働省「完全生命表」「簡易生命表」から三菱総研作成。

セカンドライフ時間の推移 (65歳時点の残存時間)

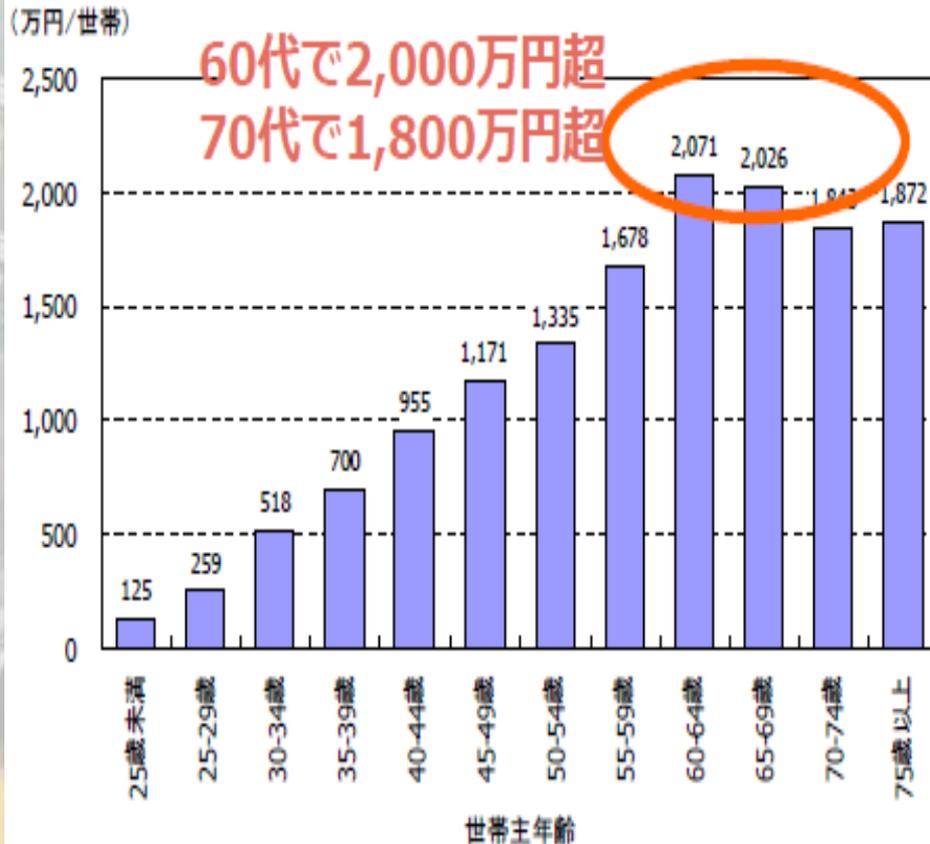


資料: 高齢者(65歳以上)の平均的な行動時間(睡眠・食事以外時間)を総務省「2011年社会生活基本調査」から整理(男性: 13.6時間/日 女性13.8時間/日)。65歳時点余命に乗じて試算。

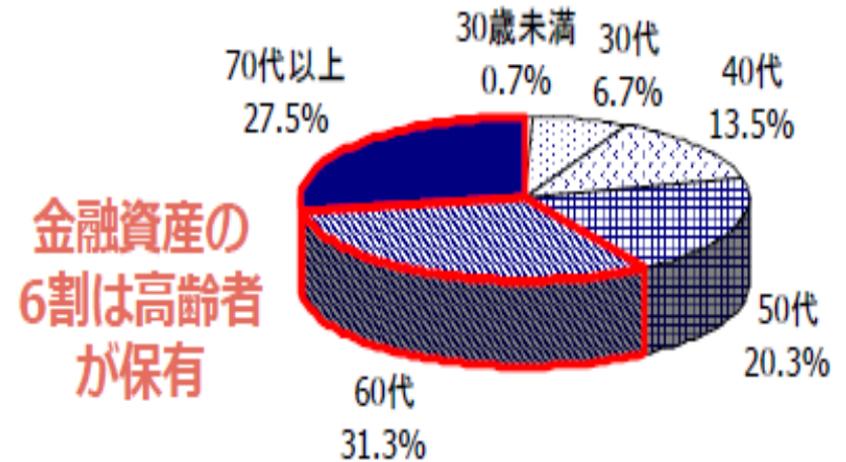
■ 일본상황 2; 부자노인 -> 돈마저 엄청 많은데...

- 부자노인; 가계금융자산 2/3 보유. 고도성장의 수혜그룹. 노소갈등.
- 정책수혜; 연금은총. 인플레 온기. 실버민주주의. 세대이전?

世帯主年齢別 貯蓄現在高 (総世帯)

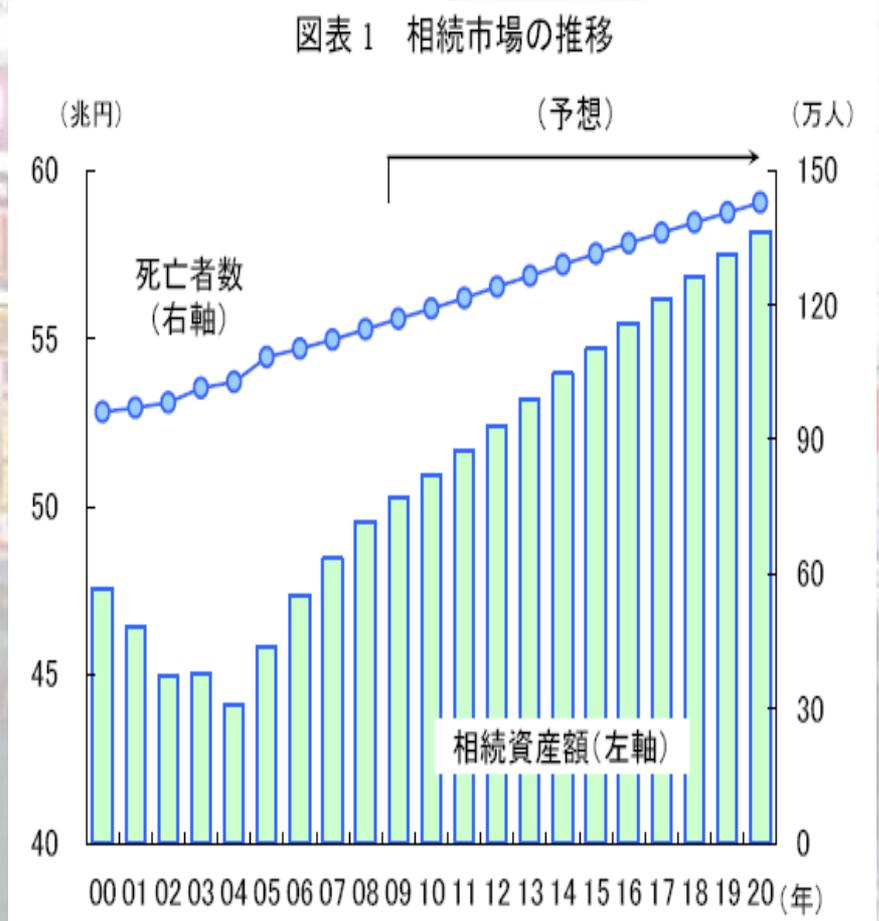
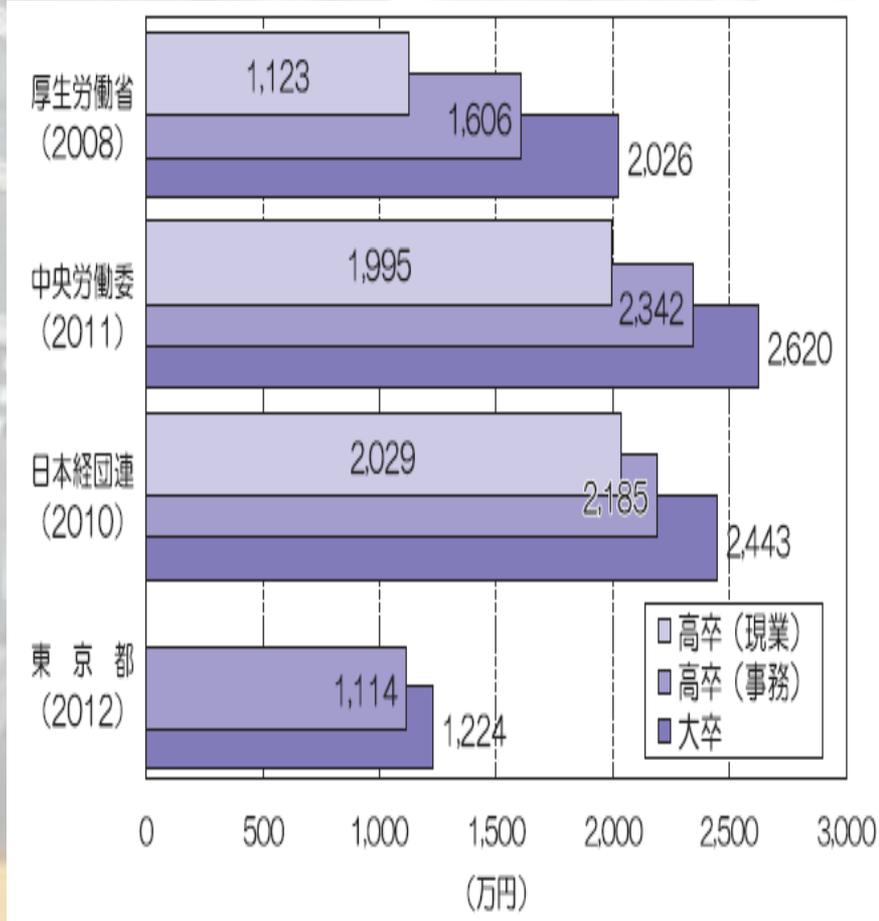


日本の金融資産の年齢分布 (世帯ベース試算値)



■ 일본상황 3; 최후승자 -> 돈은 더 불어나고...

- 거대상속; 중년대상 상속급증. 유병노년. 상속분쟁 블루오션?
- 퇴직수혜; JAL의 부도교훈. 70%는 연금과 공존. 노후자금 근원루트

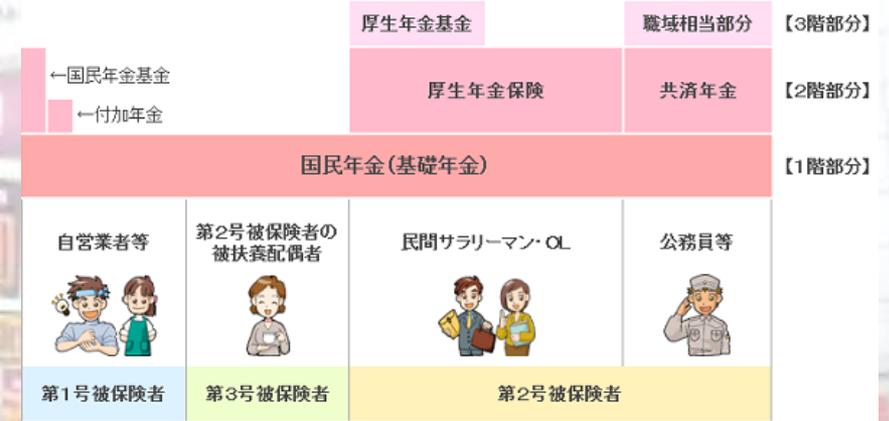
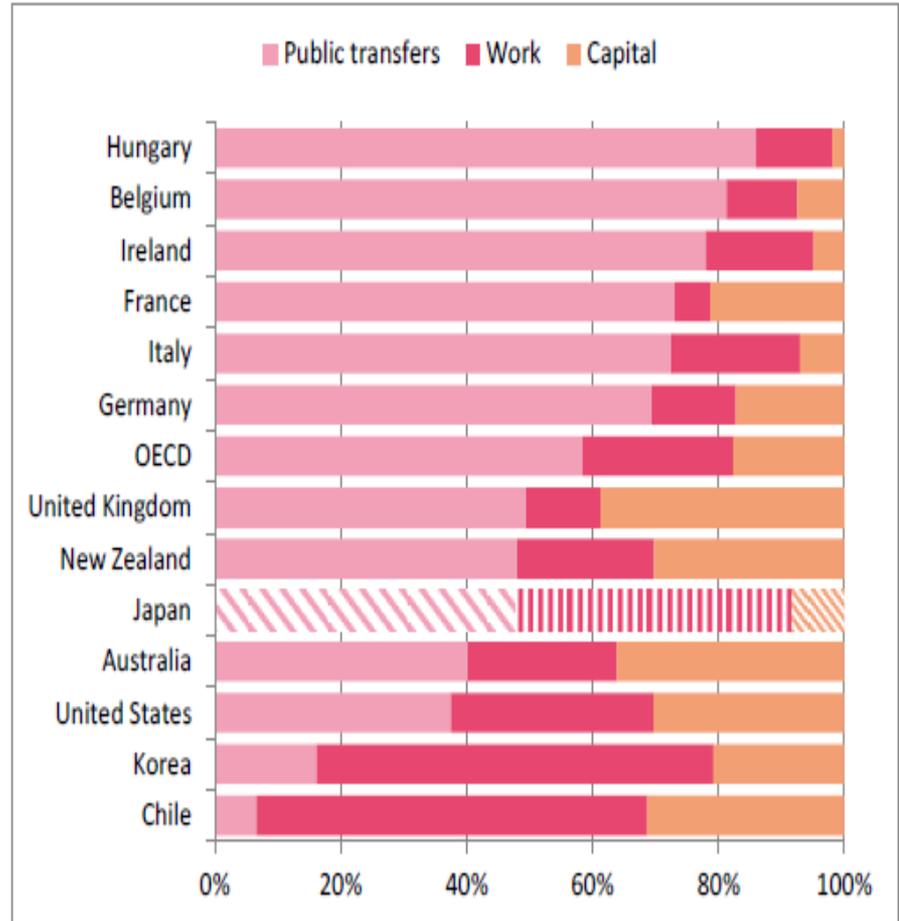


일본상황 4; 연금생활 -> 페라리 타고 별장 간다~

- 중층연금; 3층 구조. 모델연금. 생활자금. 유유자적. 老人Bashing
- 불확실성; 개혁불안. 불확실성. 자산보전. 안전성향. 老老격차

/ 일본의 연금제도 현황

高齢者の所得の内訳、2000年代後半



	금액(엔/월)	
	고령부부·무직세대	4인가족 근로세대
실수입	223,459(100%)	531,509(100%)
근로소득	2,678(1.2%)	517,192(97.3%)
사업소득	3,483(1.6%)	544(0.1%)
자산소득	3,337(1.5%)	114(0%)
사회보장급부	207,574(92.4%)	4,130(0.8%)
가족송금	560(0.3%)	455(0.1%)
특별수입	5,828(2.6%)	9,073(1.7%)

■ 일본적 고민지점; 실버시장은 과연 돈이 되는가?

- 충분한 가처분소득에도 불구하고, 지갑을 안 여는 진짜 이유는 뭔가?
- 실버시장은 실제 시장으로 존재하고 동시에 유망한가?
- 선행경험에서 배워야 할 시장접근법은 과연 무엇인가?
- 일본사례를 한국에 단순히 가져와서는 안 되는 이유는 뭔가?



(表1)世帯属性別消費支出額予測

	消費支出額(兆円)			平均成長率 (%)
	2010年	2015年	2020年	2010-20年
若年層世帯	56 (20%)	50 (17%)	48 (15%)	-1.4
中年層世帯	90 (32%)	97 (33%)	104 (33%)	1.4
シニア層世帯	90 (32%)	102 (34%)	109 (35%)	1.9
単身	20 (7%)	24 (8%)	29 (9%)	3.7
夫婦のみ	39 (14%)	43 (14%)	46 (15%)	1.8
夫婦と子	24 (8%)	25 (8%)	25 (8%)	0.4
ひとり親と子	8 (3%)	9 (3%)	9 (3%)	2.4
その他	48 (17%)	49 (16%)	51 (16%)	0.5
合計	284	297	312	0.9

注) 若年層世帯: 世帯主が39歳以下
 中年層世帯: 世帯主が40~59歳
 シニア層世帯: 世帯主が60歳以上

■ 실버시장과 시니어를 읽는 10가지 힌트

1. 유희대상, 남는 시간 뭘 할까?
2. 여행욕구, 나를 위한 보상을 주자!
3. 이동수요, 아파도 움직이고 싶다!
4. 생활밀착, 집안에서조차 살기 어려워~
5. 가족연대, 힘드니 뭉쳐서 이겨내자!
6. 무병장수, 병을 이기고 관리하는 법!
7. 평생학습, 100세 시대 배워야 산다!
8. 삼시세끼, 가볍고 즐겁게 밥 먹는 법!
9. 생활완구, 노인장난감의 새로운 발견!
10. 자원결합, 6차 산업으로 상생가치를~

은퇴생활



■ 힌트 1; 유희대상, 남는 시간 뭘 할까?

- 여가여유; 10만 시간의 고민, 놀이부재, 노후자금 이상문제, 수용공간 부족
- 고객변화; 출산기피의 부메랑, '취업→결혼→출산→양육(교육)'의 체인단절
- 업계전략; 공급과잉 고전, Senior Shift 가동, 고객눈높이 서비스, 사고장화

도쿄디즈니랜드



- TV광고; 반백노인의 인생
- 추억명소의 이미지마케팅
- “부모님께 연간입장권을~”
- 2007년 1박2일 성인상품
- 시니어 할인제도; 히트비결

다이이치흥상



- 변신계기; 노래방의 위기
- 고령특전; 할인 및 무료제공
- 틈새; 치매, 혈압 등 건강메뉴
- 손자용 놀이시설 겸비
- 회비제도; 80개 레슨+건강식

게임센터



- 고객재편; 노인의 소일재미
- 기본서비스; 돌보기, 음료 등
- 방언사용 직원배치(타이트)
- 게임교습 무료티켓(카프콘)
- 포인트제도 비용절감(세가)

■ 힌트 2; 여행욕구, 나를 위한 보상을 주자!

- 인기취미; 현역시절 욕구해소, 1순위 노후취미, 건강허용 조바심
- 입맛변화; 매스상품 반복좌절, 테마 및 세분화된 상품한정, 맞춤형여정
- 업계전략; 분석 및 기획력의 싸움, 체험 등 새로운 부가가치와의 결합

클럽투어리즘



- 파격실험; 1인(라라여행)
- 독거세대의 주목; 명절여행
- 불편해소; 1인 한계 극복장치
- 상품확장; 1인 -> 그룹여행
- Dynamic Package의 확산

하토버스



- 쇼와낭만기행; 간판상품 부상
- 테마상품; 추억현장 방문여행
- 기간한정 -> 스테디셀러
- 전성기 추억상품의 파워확인
- 감동서비스로 실적 기사회생

JR큐슈



- 크루즈열차; ななつ星in九州
- 당일완판; 1년 예약분까지
- 고급서비스; 2인1실 초호화
- 비용; 1인당 최고 55만엔
- 한정마케팅; 14개 룸 30명

■ 힌트 3; 이동수요, 아파도 움직이고 싶다!

- 신체한계; 교통권 수요증대, 대중교통의 한계, 폐색생활의 부작용
- 수급부합; 악화일로 운수업계, 잠재시장 확대추세, 관건은 눈높이 일치
- 업계전략; 틈새수요 일상체크, 단순외출부터 맞춤형차량까지, 연계서비스

Km홀딩스



- Anzen택시; 노인고객 주목
- 기본제공; Door to Door
- 목적수용; 구매대행, 참배동행
- 추가서비스; 운전자 역할증대
- 전세택시로 안착; 비용한계

도요타자동차



- 탈자동차; 보유부담, 공유화
- 코무스; 초소형 EV차량
- 초소형; 1~2인승, 주행가능
- 정부; '고령자에 좋은 차' 의욕
- 전망; 사업화 위한 본격검토

운전면허/여행



- 백금세대; 황혼여성의 힘
- 여행수요; 건강, 시간, 자금
- 운전여행; 확장, 수납, 개별성
- 면허취득; 60대 2~3배 증가
- 운전학원, 여행업계 대응필요

■ 힌트 4; 생활밀착, 집안에서조차 살기 어려워~

- 생활불편; '불편->편리'의 부가가치, 생활밀착형 맞춤형 서비스, 성장확실시
- 방치공간; 노화불편, 무연사회 및 구매난민화, 일상생활의 기본권 위협
- 업계전략; 방문서비스, 심부름 등 생활불편, 자녀시장 확대, 신시장 기대

헤이와도



- '11년; Home Support서비스
- 슈퍼마켓의 편견 및 한계탈피
- 영역; 배달부터 정리, 수리 등
- 고용창출; 퇴직OB가 전담
- 조리법, 무상서비스, 상담까지

다이신백화점



- 명물백화점의 화려한 부활
- 노인밀착; 500m, 100%주의
- 상품배려; 절임 300개의 힘
- 단골할머니; 양, 기호 적극반영
- 감동서비스; 짐 들고 택시까지

긴급통보



- 이상파악; 가스/전기확인통보
- 일일발신 후 건강체크(이와테)
- 전화상담(NTT니시니혼)
- 인프라활용(게이오전철)
- 한계; 외부시선, 비용문제 등

■ 힌트 5; 가족연대, 힘드니 뭉쳐서 이겨내자!

- 무연사회; 저성장 및 고령화의 늪, 복지불능, 수명연장, 가족파탄, 불행압박
- 연대부활; 단신증가 속 반발조류, 대가족주의, 인식전환, 불안회피, 가족재구성
- 업계전략; 대가족화, 세대공유, 부의 이전, 연대확인, 행복강조, 손주마켓

아사히카세이



- 효도 및 자애관계의 복원
- '보이지 않는 대가족'의 수요
- 동거->근거->2.5세대 주택
- 독신형제; 만혼, 비혼화 반영
- 확산추세; TV광고, 신도시 등

다카라토미



- 리카가족 합류한 할머니인형
- 할머니(요코); 카페/꽃집오너
- "할머니 역할 없다" 요구수용
- 시대반영; 조부모 양육현실
- 반응; 빗발친 조부모 구매

덴츠/손주시장



- 손주시장; '育G3'의 교육주목
- 育G프로젝트; 세대교류+실버
- 란도세루; 대표적 조부모선물
- 잡지(손주의 힘), 바비큐/차량
- 손주증여비과세(1,500만엔)

■ 힌트 6; 무병장수, 병을 이기고 관리하는 법!

- 유병공포; '노인급증→노환증가→간병필요→금전부담→행복해체'
- 무병장수; 간병(치매)지옥, 사전예방, 관리서비스 필요, 건강장수 요구증대
- 업계전략; 건강별 맞춤형구, 의료/복지서비스 제공, 무병생활 환경제공

유료노인홈



- 공공운영 간병시설 과부족
- 비용부담; 월 20만엔(지원무)
- 간병 및 자립 등 맞춤형 공간
- 고령자전용임대주택(간병특화)
- 생활 및 질병관리 공간수요

커브스



- 건강의 선제적 예방조치 필요
- 무병대책; 753의 법칙실천
- 중고령여성 피트니스클럽
- 여성심리 수용; 3 No M
- 사랑방; 샤워No, 저렴입지

간병졸업



- 질병관리; 초기관리 기능회복
- 요지원 1~2단계 개입(와코시)
- 노인 자원봉사(나가사키시)
- 주민자치협의회 가동(미에현)
- 예산↓+만족↑+지역부활

■ 힌트 7; 평생학습, 100세 시대 배워야 산다!

- 학습수요; 평생학습, 여유시간, 다양욕구, 건강생활, 갈등완화, 적극적 노후
- 열기고조; 선택 아닌 필수, 취미로의 연결, 일석이조 기회, 삶의 만족추구
- 업계전략; 사회참가, 지역부활, 개인만족, 남성한계, 미시적 대상확대 필요성

취미학습



- 저출산의 거대공포; 줄도산
- 생존키; 신규고객 확보미션
- 은퇴인구; 건강+취미+학습
- 30%; 학습, 훈련경험 보유
- 전망; 베이비부머의 대량가세

후지츠



- 노인전용; 라쿠라쿠 스마트폰
- 스마트시니어; 65%(2010년)
- 스마트폰, 테블릿PC로 무장
- 라쿠라쿠; 누적 2,000만대
- 특화; 천천히 크게, 버튼확대

어학습득



- 어학; 은퇴 후 인기학습 대상
- 잡지, 교육방송 등 적극활용
- 보스톤 1개월 여행(이키이키)
- 고가불구, 지식체험에 완판
- 성인교육; 학원업계 합종연횡

■ 힌트 8; 삼시세끼, 가볍고 즐겁게 밥 먹는 법!

- **취식환경;** 무연사회, 독거노인, 孤食추세, 신체불편, 자취불가, 도시락의 힘
- **집밥한계;** (반)조리음식 선호, 중식(中食)심화, 인스턴트 → 신선제품
- **업계전략;** 內食→外食→中食, 포장식의 다양화, 편의점 등 유통변화, 틈새유망

편의점



- 도시락; 편의점 매출 일등공신
- 노인전문점화; 이미지 개선
- 고객; 독거청년→노인여성
- 공통; 신선식(두부, 야채, 과일)
- 당뇨식, 감염식, 환자식 등

음식배달서비스



- 구매난민 해결로서 배달부각
- 편의점+신문배달(패밀리마트)
- 전국망 이동판매(세븐일레븐)
- 음식 소량포장 99엔(99플러스)
- 특화; 고급화, 특정화, 전국화

이와키노카상



- 음식배달 신규상; 반찬배달
- 정기배달; 1~2주 1회, 교체
- 다양메뉴, 적정분량 등 인기
- BM; 1상자 50종류당 150-300엔
- 음식제공+무연극복+불편해소

■ 힌트 9; 생활완구, 노인장난감의 새로운 발견!

- **유병공포;** 부족한 유희대상, 열악한 신체한계, 간병공포(치매) → 사전예방
- **다양목적;** 노인완구의 재발견, 치매예방과 체력향상의 기대효과, 수요증가
- **업계전략;** 완구시장의 사양화, 특화추구 공동개발 주류, 로봇 등 성장산업 연계

노인지원 로봇



- 커뮤니케이션로봇의 상품화
- 정부지원; 성장산업, 특구수혜
- 물개로봇(파로); 우울증, 치매 치료(AIST), 원전폭발 때 효과
- 전망; 응용분야 확장기대 만발

게임기



- 가격 등 로봇시장의 장벽극복
- 엔터테인먼트 업계의 적극성
- 예방차원; 운동, 뇌기능 활성화
- 두근두근뱀퇴치2; 발힘(반다이)
- 다양목적; 유희+건강+저가

간병인형



- 간병부담 줄인 대화형 인형
- 고덕호박씨; 400개 단어, 동작
- 꿈 아이 네루루 등(다카라토미)
- 아동용 개발 고령자 더 인기
- 구입자 80%가 50대 이상

■ 힌트 10; 자원결합, 6차 산업으로 상생가치를~!

- 자원갈등; 은퇴잉여화, 농촌과소화, 성장활력의 재결합, 은퇴혁명의 힌트
- 기대효과; 노후불안인 일과 근로소득의 확보, 지역(농촌)부활, 6차 산업
- 업계전략; 민간기업부터 NPO까지, 고령인구의 재조명, 다양파트 가치창출

진나이21홈



- 6차; 농업서비스화(1×2×3차)
- 대표사례; 홋카이도농원모델
- 겨울망고 성공; 고부가가치화
- 가격경쟁; 2배 고가 불구하고 인기
- 인구유입; 영농학교 본토지원

하나바타케목장



- 목장생산품의 서비스화 시도
- 히트상품; 농장우유 부활시도
- 유통혁신; 가공상품 직판확대
- 자원결합; 잉여노동+과소공간
- 농촌부활, 노인활력, 재정확보

고토교토



- 교토 농업생산법인 고민결과
- 하청판매→라면점 직판계약
- 파의 변신; 계절별 절단변화
- 생산확대; 지역노인 취업기회
- 지역브랜드화; 관광산업 유도

감사합니다