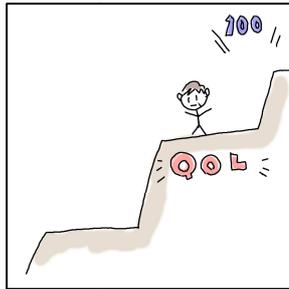


売れる！副業(プチ起業)から独立開業のススメ！

第3回

シニア世代必見！副業(プチ起業)でセカンドライフを充実させるコツ



(社)全日本趣味起業協会
戸田 充広

■はじめに

全6回にわたって、趣味・特技を活かした副業(プチ起業)のコツやノウハウをお伝えする「売れる！副業(プチ起業)から独立開業のススメ！」。シリーズ第3回は、『シニア世代必見！副業(プチ起業)でセカンドライフを充実させるコツ』をお届けします。

あなたは、セカンドライフについて、何か計画的な過ごし方など考えていますか？

人生100年時代と言われてはいますが、そこで大切になってくるのはセカンドライフにおけるQOL(クオリティ・オブ・ライフ)、つまり人生や生活の質です。

よりよいセカンドライフを手に入れるためには、定年退職、あるいは早期退職などで第2の人生のスタートを切るとき、その時になって慌てないよう、前もって準備をしておくことが大切です。もちろん、既に定年を迎えたあなたも、今からだって遅くはありません。QOLを上げるためにできることは何か？一緒に見ていきましょう。

■シニア世代のセカンドライフを充実させるためには・・・

本題に入る前に、ちょっと嬉しくない現実のお話をしますね。

誰しもセカンドライフに突入すると、突然「時間がある」のに「張り合いがない」毎日がやってきて戸惑ってしまいます。一昔前に言われた「燃え尽き症候群」のような感じです。

だからといって「とりあえず、何か仕事でも探るか」と、行き当たりばつりに職を探しを始め、思ったような仕事を見つけられず、結局妥協して、あまりやりたくない仕事に就くというケースも

多々あります。そのときは、それまで前職で積み上げてきた実績や経験はほとんど役に立たないと言っていいでしょう。

実際、多くの人は月収、年収が以前より大きく下がり、仕事内容もシンプルなものになっています。そうして結局やり甲斐が感じられない日々となってしまう可能性が大きいのです。



ちょっと暗い話ばかりし過ぎましたね、すみません。

では、そんな状況を回避または打破する方法は無いのか？という、そんなことはありません、ちゃんとあります。それが、今回のテーマである「シニア世代の副業(プチ起業)」です。

たとえ退職前でも、再就職後でも、あなたが本当にやりたいことを副業(プチ起業)としてスタートすることができます。

※ただし、勤め先の就業規則で副業が禁止されていないかは必ず確認しておきましょう。

■副業(プチ起業)ならローリスクスタートが可能

本当はやりたかったのに、これまで叶わなかったあの仕事、あの趣味、それらを今度は自分の職にしておこうというわけです。

しかし、一般的に起業というと、「お金がかかる」「リスクを背負う」といったイメージが付きまといまふ。でも副業(プチ起業)ならローリスクスタートが可能なのです。

では実際、副業(プチ起業)では、どのようにローリスクスタートができるのでしょうか。いくつかの事例を見てみます。

例えば、会議室でサーフィンスクールを始めて、月収70万円を突破、とうとう脱サラ(独立開業)してしまった男性。副業(プチ起業)で始めたサーフィン教室は都心部の会議室を使用したもので、かかったコストは「貸会議室代」くらいです。サーフィンに関する事業ですが、天候に左右されないこともローリスクと言えるでしょう。

また、城跡好きが集まるコミュニティを作ってお茶会を開催、参加費で利益を上げ、今後はDVD 販売などのコンテンツ提供型ビジネスへと進む会社員男性。今も副業(プチ起業)状態ですが、こちらも低コストスタートなのでローリスクです。集客は主にブログや SNS を使っています。

さらに、大好きな「漢詩」が誰でも詠めるようになるテキストを制作販売する定年退職した男性。こちらも教室や講座を開催するのではなく、テキスト販売ですのでローリスクです。テキス

トも自作です。

これらの事例は何も特別なことではなく、あなたにも可能なことなのです。そのためにはまず、今できることを見つけて、一歩踏み出すことです。もう少し具体的にお話しましょう。

■「一歩踏み出す」ためには

副業(プチ起業)のスタートを切るには、連載の第1回でお伝えしたように「知ってもらう」ことと「欲しがってもらう」ことが最低限必要なステップになります。

そして「知ってもらう」には、やはりブログや SNS の活用がよいでしょう。

以前、たまたま見つけた「カレーが大好き」な方のブログがあるのですが、なんとこのブログを書いている方、本当にカレーが好きすぎて「どこそこのカレーが美味しい」というカレー店めぐりの記事だけでなく、自分でカレーを作ってみた、という記事もどんどん書いているのです。

そしてコメント欄には、やはりカレー好きな人たちが集まって、カレー談義で盛り上がっているのです。

そうこうするうちに、この方はとうとう「私、カレー屋さんやります！」と言い出しました。するとコメント欄でも「絶対行きます!」「食べたいです!」というコメントの嵐。やがて物件を探し、厨房機器を入れ、本当にオープンしちゃうのですが、この人のすごいところは『オープン前に集客ができてしまっている』ということです。

そうすると、たとえ融資を受けて資金を投入しても、回収が早いですよね、スタートと同時に集客できているわけですから。これはまさにローリスク起業と言えるでしょう。そうなのです、『何もお金をかけないことだけがローリスクなのではなく、確実に売れる見込みを立ててしまう』ことこそ、ローリスクと言えるのです。

これはたまたま見つけた事例ですが、何もこんな大掛かりなことをしなくても、ほかにもローリスク副業(プチ起業)の方法はあります。

わかりやすいところでは、フリーマーケットや手作り市などに、あなたが作ったものを持って売りに行くのもいいでしょう。私が昔、手作りアクセサリーで出店していたときも、シニア世代の方が竹細工の販売や、ミニ盆栽の販売などをしていました。

ただ、ローリスクとはいえ、そこで売っておしまいではもったいないですから、できればその場でお客様にアンケート用紙や応募用紙などを書いてもらって、住所やお名前をいただくようにしましょう。そうすれば、その後も新作の案内などを送ることができますので、リピーターになってもらえる可能性がでできます。

そこである程度ファンが増えて、売上の見込みが立つようになれば、その後は「店舗出店」や「ネットショップ運営」といったところに投資してビジネスを拡大していくことも可能になります。これもまさに、ローリスクスタートの起業と言えるでしょう。

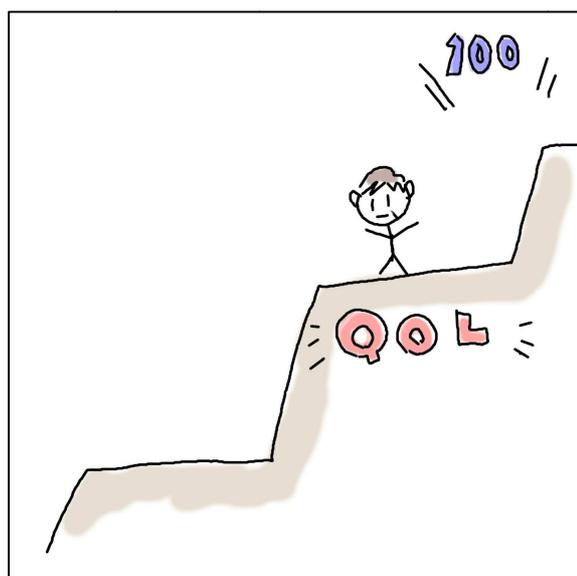


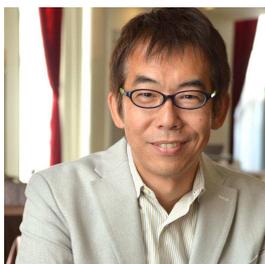
前述の事例でも、サーフィンの男性はその後集客が安定したのでコンサルティング会社を立ち上げました。

城跡の男性も、ここから資金を投入して事業拡大の予定です。

このように、今は情報収集し、きちんと準備すれば大抵のことがローリスクでできる時代です。ローリスクで様子を見て、それからの資金投入なら安全に事業拡大が可能なのです。

そこへもって人生100年時代の到来です。何気なく再就職して、何気なく日々を過ごしている場合ではありません。今こそ、あなたのやりたかったことに挑戦、本当のあなたらしさを発揮できる仕事を自ら生み出し、充実したセカンドライフを送りましょう。それが可能な時代なのですから。





◇プロフィール◇

戸田 充広

(社)全日本趣味起業協会代表理事。趣味起業コンサルタント(R)。
経済産業省後援ドリームゲートアドバイザー。

大手旅行会社に12年間勤務後、メキシコ雑貨店として独立するも半年で廃業。その後、手作りのスペイン語教材の販売を開始、これがヒットとなり再び独立。2007年より、好きなことを仕事にすることの楽しさと方法を世に広めるべく「趣味起業コンサルタント(R)」としての活動を開始。これまで約300名以上の趣味起業家を育てる。

【著書】

「決定版！趣味起業の教科書」(マガジンランド)、「副業図鑑」(綜合法令出版社)ほか多数。

【メディア出演・取材歴】

NHK「あさイチ」、フジテレビ「めざましテレビ」、朝日放送「ワイドスクランブル」、TBS「Nスタ」、ABCテレビ「おはよう朝日です」、「キャスト」、「プレジデント」、「婦人公論」、「日経マネー」、「日経WOMAN」、「ケイコとマナブ」、「週刊プレイボーイ」、「Domani」など。