

## 定年後、仕事をしたいと考えるあなたへ

最近、定年後の生活を考えるための企業内研修に関する記事があり、一言言いたくなった。所謂、黄昏研修と呼ばれているものだ。

主に 50 代社員を対象とした、定年後のセカンドキャリアや人生設計を考えるための研修。研修の内容として、次のとおり。

- ・キャリアデザイン：会社に依存しない、自分らしいキャリアをデザインする方法を考える
- ・ライフプラン：定年後も健康で、豊かな人生を送るためのライフプランを立てる
- ・セカンドキャリア：転職や社外での活躍など、第二の人生の選択肢について学ぶ

定年後、会社に依存しないキャリア・ライフプランを考えて充実した生活を楽しみましょうというのが研修の目的のようだが、ここで考えたキャリア・ライフプランを実行することは容易だろうか。

十分な企業年金をもらい、仕事（ボランティアを含む）をせずにのんびり暮らすというライフプランなら容易に実行可能だろうが、新たな職に就いたり、事業を起こしたりするライフプランであれば、実行が容易ではないことは誰でも想像できるだろう。この研修はこれに答えているとはとても思えない。

そこで、定年後、仕事をしようと思っているあなたへのアドバイスをこれから複数回にわたり書いていきたいと思う。

## 第2回 再就職先はあるのか

黄昏研修でまず行うのは、いままでの仕事内容を棚卸し、自分のスキル・強み・セールスポイントを明らかにすること。そのうえで、セールスポイントを活かす職種を検討し、セカンドキャリア、ライフプランを立案する。

これは、あくまで自分の経験・実績に基づくセカンドキャリアでありライフプラン。これを再就職により実現するには、採用側のニーズと一致していなければならない。

定年後の再就職先として、大きく二つに分かれる。これまでの経験を活かせる専門職と未経験でも始めやすい仕事。

これまでの経験を活かせる専門職

- ・顧問、相談役：経営体験者が経営者に対するアドバイスを行う。
- ・技術職：特定の技術・資格を必要とする専門職
- ・経理・人事労務など専門知識が必要な事務職

未経験でも始めやすい仕事

- ・警備員
- ・マンション管理人
- ・ドライバー
- ・介護職
- ・軽作業：倉庫や工場での仕分け、ピッキング、梱包など

セカンドキャリアとして描いたあなたの職種は这其中にありますか？

これまでの経験を活かせる専門職の中に職種がある方は、再就職の可能性大。あなたの経験と実績が評価されれば再就職できる。

ない方は未経験でも始めやすい仕事に就きますか？

ある程度、年金があり、最低限の生活ができるのであれば、経験のない仕事に就こうという人は少ないはず。なぜなら、プライドが傷つけられる可能性が高いから。いままでの経験・実績が何も評価されず、新入社員と同じ扱いを受ければ、プライドは大きく傷つく。小さな叱責を受けただけでも精神的ダメージを受けることもある。

例えばこのような例も。

一流保険会社で定年まで勤めあげた後、「まだ仕事をしたい」、「需要は介護職にある」と知り、ヘルパーの資格を取得。介護施設に介護職として就職しようとしたが経験がないことから断られ、送迎のドライバーとして就職。2年後、物損事故を起こし、自ら退職。退職後、躁うつ病（双極性障害）、アルコール依存症になり、精神科に8か月間入院。いまでも元の状態には戻っていない。

このようなことになっては、黄昏研修で描いた「豊かなライフプラン」なんて絵にかいた餅だ。未経験の職種に就職することには慎重でなければならない。

### 第3回 新規資格取得は再就職に有効か

資格には、医師・弁護士・税理士のように資格がないと業務が行えない業務独占資格と、資格がなくても業務を行えるが、業務に必要な知識や能力を持っていることを特定の機関が証明する認定資格の二つがある。

定年後、多くの方がチャレンジするのは後者だ。経営顧問や経営コンサルタントを目指して中小企業診断士試験に挑戦するとか、キャリアアドバイザーを目指してキャリアコンサルタント試験に挑戦するなど。かなり難しい試験もあり、多くの時間を勉強に割かなければならない。しかし、そこは自由になる時間が多い定年後。やる気さえあれば、1日中勉強することだって可能だ。仕事に追われた現役時代とは違う。

しかし、苦労して取得した認定資格が再就職に有効になるだろうか？認定資格はあくまで知識や能力を持っているというのを証明するだけであり、実際にその仕事ができるということを証明するものではない。資格は持っていて実際には仕事ができない可能性がある。実際に仕事ができるということを証明するのは、過去の実績だ。資格があっても実績がなければ信用を得ることはできず採用されない可能性が高い。逆に資格がなくても実績ある方が採用されやすい。

業務独占資格の場合、資格を取らなければ、再就職の入口に立つこともできないが、認定資格の場合は資格がなくても再就職できる。再就職の場合、採用先が求めているのは即戦力だ。すぐに明日から仕事ができる人を求めている。採用してから十分な教育研修を行う新卒とは大きく異なる。資格がなくても実績があり仕事をしてくれる人を求めている。

では、資格取得は必要なのか。

実績の裏打ちとして資格は有効になる。

例えば、Xシステム開発プロジェクトのプロジェクトマネジメントの実績がありと職務経歴書に書かれているときに、資格としてPMPと書いてあるのとないのとでは大違いだ。書いてあれば、「この人は標準的なプロジェクトマネジメントの知識を持って仕事にあたっているのだな。」ということがわかる。資格がないと自己流で行っていてわが社のやり方には合わないかもしれない。」と思われる可能性がある。

「資格を取ったら仕事 comes」と思っている方が少なからずいますが、とんでもない誤解。採用先が評価するのはあくまで実績。資格は実績を裏打ちするものでしかないということをしっかり頭に入れて再就職先を考えてほしい。

#### 第4回 再就職に有効なのは若い社外人脈

資格よりも実績の方が再就職では評価される。黄昏研修でいままでの仕事の棚卸しをして、自分の実績、スキル・強みを明らかにするのもこのため。ということはいままで働いてきた業界を中心に再就職先を探すことになる。

であれば、業界内における人脈は有効な武器になる。なぜなら、高齢者採用におけるリスクを避けたいから。

新卒のように教育をする時間があれば、多少、求める人材像と異なっているとしても、再教育により戦略化することは可能だ。しかし、定年後の再就職者にはそのような時間はかけられない。求められるのは即戦力。求める人材と異なる人材を採用するリスクは避けたい。そのため、見ず知らずの人を採用するよりはすでに交流があり、持っている知識・スキル・性格を知っている人を採用した方がよい。

再就職先を探すときに、ヘッドハンター任せにしている人が多くいるが、自分の持っている人脈の中から、まずは探し、自分で当たってみるべきだ。「ヘッドハンターはいろいろな会社を知っているので、私にふさわしい再就職先を探してくるはずだ」と思っていると時間ばかり浪費し、いつまでたっても面接にも至らず、再就職に失敗する可能性が高くなる。再就職にも鮮度は重要だ。退職してからの時間がたてばたつほど不利になる。空白の時間何をしていたのかと疑問を持たれてしまうからだ。

人脈の中でも再就職に有効になるのは、自分よりも若い世代の社外人脈だ。人脈も自分とともに年を取る。定年後、再就職しようと自分よりも年齢の高い人あるいは同程度の人に声をかけても、多くの方は現役を引退し仕事についていない。このような社外人脈は再就職には有効にならない。有効になるのは10歳以上若い方との社外人脈だ。管理職として決裁権限を持っている方との人脈が再就職に有効になる。

しかし、若い方との社外人脈を定年後に作ることはなかなか難しい。現役世代のうちであれば比較的容易だ。取引先、顧客との人脈作りは仕事の一環だし、同業他社との勉強会、研究会が開かれることも多い。関連学会に加入してアカデミックな人脈を形成することも可能だろう。現役のうちに、社内よりも社外の、年齢の高い方たちよりも若い世代との人脈作りに力を入れることが定年後の再就職には有効になる。

## 第5回 忍耐は必要だが我慢しすぎないのが肝要

めでたく再就職して働き始めると、いままでとの違いに困惑することも多い。会社規模の違い、社風の違い、社員レベルの違い。あって当然と考えて受け入れていくことが必要。でも、あまり我慢しすぎるとメンタルをやられることがあるので我慢しすぎないように。

定年が60歳であった時代に58歳で退職金も支払われずに（一緒に整理解雇にあった人たちが次々裁判を起こし半年後に半額支払われたが）、会社の業績不振を理由に整理解雇にあったAさん。突然のことに茫然とする中、以前の職場で上司であり、その後独立して起業したBさんから、何度か「一緒にやらないか」と声を掛けられていたのを思い出し電話。事情を話すと「いいよ、来いよ。給料はこれでいいか」と。ほっとして、入社することに。

入社してみると社員50名くらいの中小企業。いままでとは大違い。社長のBさんのワンマン経営。朝からBさんの怒号が社内で響き、ルールはあるようでないという感じ。いまであれば即パワハラで訴えられるような状態。「よくこの環境で仕事ができるなあ」とあきれ、「このままだと精神がもたない。すぐにやめよう。」と思ったが、無理を言って入れてもらった恩もあり、3か月間は耐えて（その間に体重は10キロ減少）退職。その後、Aさんは独立。個人事業主としてマイペースでストレスなく仕事をし続けている。

再就職すれば環境が大きく変わることは避けられない。それに耐えることも重要だが、無理をしすぎないように。特に体力、精神力が下降気味の高齢者。ある程度でリタイアすることも考慮すべき。

## 第6回 起業の鉄則はスモールスタート

定年後のもう一つの道である起業に関して。「現役世代から定年後はこの事業をやろう。」準備を進めていた方もいれば、定年になってから起業を考える方もいると思う。また、事業内容によって開業までの準備期間や必要な資金も大きく異なる。ここでは、一般的に言えることだけを挙げることにする。

まず、企業の鉄則はスモールスタートだ。

開業に最低限必要なものだけを用意してスタートを切る。あれもこれもと揃えずに、とにかく事業をスタートするのに必要なものだけを準備して開業する。

事務所スペースを借り机・いすを買う必要はない。

よく開業準備をしている友人から、「事務所を開く場所を借り机やいすを入れて、開業する気持ちが高まってきました。」などというメールをいただきますが、本当にこれらは必要だろうか？一人で事業を行うのであれば事務所など不要だ。自宅の片隅に仕事をするスペース、机やいすがあれば起業できる。

パソコン・スキャナー付きプリンター・通信手段は不可欠

いまの時代ネットにつながったパソコンがなければ仕事はできない。パソコンは外に持ち出す機会が増えるので軽量・コンパクトなものを準備したい。外でネットにつなぐときはスマホのデザリングを使ってつなげばよい。いつでもどこでも仕事ができる。

パソコンには Office 系ソフト以外に、会計ソフトや HP 作成ソフトは入れておいた方がよい。特に簿記に詳しくない人であれば会計ソフトは必須だ。

請求書などお客様とやり取りする文書もペーパーレス化時代。でも印鑑を押してから（デジタル印鑑は不可）PDF にして送れというお客様も多いので、スキャナーのついたレーザープリンターは不可欠。

さすがに FAX でというお客様は少ないと思うが、FAX を通信手段として指定されたならば、機器を購入せずにネットの FAX サービスを利用すればよい。いずれ FAX を通信手段として指定してくるお客様はなくなるだろうから。

ネット時代でも名刺は必要

対面で面会する機会がコロナ後減ったが、それでも日本のビジネスシーンでは名刺交換する機会が多い。名刺作成サービスがネット上にいろいろあり、デザインを手伝ってくれるものもあるので、それらを活用して作成すれば安価で見栄えのよい名刺を作成可能だ。

個人事業主であっても屋号、役職名はつけた方がよい。一人で起業するのであれば、役職は「代表」とか「主宰」とか。ロゴもできれば作った方がよい、

法人で起業するか個人事業主で起業するかでコストは異なる

株式会社や合同会社など新たに法人を設立して開業するか、個人事業主として起業するか

によってコストが異なる。

株式会社を設立するには約25万円、合同会社であれば約10万円が、登録免許税、定款認証手数料、定款の収入印紙代、謄本発行手数料などでかかる。他に資本金（1円でも可）、司法書士に代行してもらう場合には依頼費用がかかる。

個人事業主になるには開業届を税務署に提出すればよいだけ。個人事業主の方がコスト的には有利だが、デメリットもある。

個人事業主のデメリット

- ・個人事業主とは契約しない会社の存在

大企業の中には法人ではないと仕事依頼しない、契約しない会社も多い。なかには突然方針変更し、今後は個人事業主とは取引しないと一方的に通告し仕事を出さなくなった会社もあるので要注意。

- ・個人事業主では事業を継承できない

お客様との基本契約は個人で締結しているため、契約を後継者に引き継ぐことができず、継承者が再契約しなければならない。

他にもメリット・デメリットがあるので、よく調べて法人を設立するのか、個人事業主でいくのかを検討する必要がある。

モノ中心・お金のかかるもの中心に起業に必要なものを挙げた。起業する事業によっては必要なものは異なるが、これだけあればモノとしてはスモールスタート可能だ。あとは事業・営業にかかわるものだ。

## 第7回 情報提供は人脈とネットで

スモールスタートの準備ができたなら、まずは、ターゲットの設定。経営学では STP 戦略と呼んでいるものを策定する。

S : Segment。市場全体を一つでとらえていると大きすぎるので、何かの切り口で細分化する。地域別、性別、年代別、購買傾向別、職業別、・・・

T : Target。細分化した市場の中で、自分がターゲットとする市場を明確化する

P : Position。その市場にすでに競合がいる場合には、なるべくバッティングしないように、立ち位置を決める。

例えば、同一市場でファッション性の高い製品を競合が提供しているのであれば、バッティングしにくい普及品を狙うとか。真正面から喧嘩をしても負ける可能性が高いので。

要は、自分のお客様になってほしい人は誰なのかを明らかにすること。商品・サービスを作るときは、お客様のどのような問題を解決するのか、お客様にとってどのようなメリットがあるのか等お客様目線で商品・サービスを開発することが重要。そのためには、まずは、誰がお客様なのかを明確に定義する必要がある。

もちろん、定義したお客様に開発した商品・サービスに関する情報を提供する手段がなければならない。いま、起業するのであれば、有効な情報提供手段は人脈とネットだ。再就職でも有効であった若い人脈は起業する場合においても有効だ。自分のことをよく知っている人であれば、提供する商品・サービス情報を使用してくれる可能性は高い。若い人脈が多くある業界をターゲットとして起業することを考えるべきだ。

営業資料として最低限必要な商品・サービス一覧、各商品・サービスごとの詳細説明、個人・法人概要（プロフィール）を作成したら、起業のご挨拶メールを送り、できれば、一度お会いしてご説明したい旨を伝える。もちろん、オンライン会議でもかまわない。書面には書けない自分の思いを伝えられれば良い。

新規開拓はどうか。いまの時代、やはり有効なのはネットだ。HPを作成する。HPがないと存在を認めてもらえないという時代。起業するなら個人であってもHPは必ず作らなければならない。

HP作成サービスやソフトなどいろいろなものがあるので、これらを活用して、商品・サービス一覧、各商品・サービスごとの詳細説明、個人・法人概要（プロフィール）をベースに自分で作成する。外部に依頼すると結構な費用を請求されるので、今後のメンテナンスも考慮すると自分で作った方がよい。

SEO（検索エンジン最適化）対策も簡単なものであれば自分でできる。また、一度作ってそのままだと検索エンジンにはなかなかかからなくなるので、最低限1か月に一回は更新すべきだ。更新する内容を考えることで新規商品・サービスのネタを探す・考えるきっかけ



にもなる。

H P以外にも Xや Facebook などの S N S を活用する方法もあるが、サイバー攻撃に遭う可能性もあるので注意が必要だ。

## 第8回 法律も知らないと事業はできない

営業活動が実ってお客様と契約を結ぶ際、現役のときは法務部門に契約書のチェックを依頼すれば済んだが、個人で事業をすると、自分でチェックしなければならない。弁護士に依頼すれば費用がかかる。顧問契約をすれば1回あたりの費用は下がるが、頻繁に依頼することがあるわけではないので、無駄な支出となる。原則、契約書のチェック・交渉などは自分でやるべきだ。

繰り返し仕事をいただける場合には、共通部分を基本契約として締結し、個別の発注は簡易な発注書で行うことが多い。したがって、基本契約書の内容は十分チェックし、不利な点があれば交渉する必要がある。特に注意すべきは次の3点。

- ・ 成果物に対する権利をどちらが持つか

著作権などの権利を発注側に持たれると、受注側は一部であっても成果物の再利用ができなくなる。悪くても共有にするべきだ。

- ・ 契約不適合責任

契約不適合責任とは、以前は瑕疵担保責任と呼ばれていたもの。成果物に不具合があった場合にいつまで無償で直すかを決める。

契約書に記載がないと商法がそのまま適用され、発注者が不具合を知ってから1年間以内に受注者に通知すれば、受注者は無償で直さなければならなくなる（ただし、注文者が契約不適合を知った時から5年間、引渡しまたは完成時から10年間通知がない場合は時効となる）。

- ・ 損害賠償限度額

損害を与えた場合、損害のすべてを保証する契約だと、保証額は青天井となり、保証側が破産する可能性があるので、損害賠償限度額を決めておく必要がある。

自分の事業に関連する法律知識は開業前に勉強する必要があるが、それでも、対処できないことはある。その時に頼りになるのは友人の弁護士だ。人脈のなかに弁護士は欠かさない。

私も開業当初、友人の弁護士にお世話になった。開業してHPを作り、それまでお取引のあったお客様に独立開業のお知らせメールを送り、営業活動を始めた。そうすると、退職した会社の顧問弁護士から内容証明郵便がきた。内容証明郵便を受け取るのは初めて。まして弁護士から。いったいなんだったと思ったら、「あなたのHPに前職時代に書いた記事がある。この著作権は会社側にあるので、著作権・放送権の侵害である。即刻、HPから削除しなさい。」というもの。

すぐに削除したが、削除した後、どう対処してよいかがわからない。ともかく弁護士に相談するしかないかと思ったが、知り合いに弁護士はいない。思い悩んだあげく、高校時代の同級生に何人か弁護士になった人たちがいたのを思い出した。しかし、親しい付き合いをしている人はいない。ただ、年賀状のやりとりをしている友人が一人いた。

藁をもつかむ思いで、彼に電話。事情を話すと、「内容証明郵便のフォーマットがネットにあるので、これをダウンロードし HP を削除したことだけ書いて内容証明郵便で送ればいい。その後は相手側が何をしてくるか見てから考えればいいこと。たぶん嫌がらせなので何もしてこないだろう。何かあったらまた電話してくれ。」と教えてくれた。言われた通りに内容証明郵便を作成して郵便局へ行き郵送した。それ以降、彼が言ったように何も起きなかった。もし、彼の助言がなかったらどうなっていただろう。持つべきものは人脈だとあらためて痛感した。

## 第9回 声をかけてもらえるうちが花と、最終回まとめ

起業する際に、自分の事業領域を決めて商品・サービスメニューを作ると、どうしてもこれにこだわり、少しでも外れる依頼に対して、よく検討しないでお断りしてしまうことがある。あれもこれも手を出したのでは、何をやっているのか分からなくなってしまうのでよくないが、少なくとも自分にできるかどうか、何か調べればできるかくらいは検討すべきだ。

せっかく声がかかったのに断ってばかりいると、いずれ声はかからなくなる。「声をかけてもらえるうちが花」という言葉をぜひ思い出してもらい、「声がかかった話は原則断らない。」という姿勢で仕事に臨んでもらいたい。

## 最終回 まとめ

「定年後、仕事をしたいと考えるあなたへ」はこれで最終回にしたいと思う。

団塊ジュニア世代が50代に入ったこともあり、黄昏研修が増えている。しかし、その内容を見ると、会社に依存しない自分らしいキャリアをデザインし、定年後も健康で豊かな人生を送るためのライフプランを立てるなど、定年後の現実を反映したものではない。

若者と同様に自由なキャリアデザイン、ライフプランを立てても定年後の実現は難しい。制約の多い定年後に豊かなセカンドライフを実現するには、現役世代のうちに実績・社外人脈作りを行っておく必要がある。定年が迫ってからでは遅い。早くから自分のセカンドキャリアを考え、準備されることをお勧めする。