

あおもり

シニア

起



業

ハ

ン

ド

ブ

ツ

ク

はじめに

少子高齢化や人口減少により、今後は労働人口の大きな減少が見込まれる中で、50代以上のシニア世代の知識や経験を活かしていくことが社会的に求められています。とりわけ、他県に先駆けて高齢化が進む本県では、多様な分野でのシニア世代の活躍が期待されるところです。

県ではこのたび、自らの経験を活かした起業をすることで、社会や地域へ貢献したいというシニアや、「生きがい」や「やりがい」を感じながら、自らのライフワークを実現するために一歩を踏み出したいシニアを支援するため、「あおりシニア起業ハンドブック」を取りまとめました。このハンドブックでは、シニア世代ならではの強みや弱みも踏まえ、シニア起業に必要なとされるノウハウや、具体的な事業計画の作成方法、資金調達の進め方を紹介するとともに、県内外のシニア起業家には起業のきっかけや将来の夢を語っていただきました。

起業を目指すシニア世代の皆様が、このハンドブックを手元に置かれ、夢を実現するためのナビゲーションとして活用いただければ幸いです。

目次

1章 シニア起業の特徴

- 1-1 セカンドライフでの起業の道…………… 1
- 1-2 シニア起業の特徴『ゆる起業®』…………… 2
- 1-3 シニア起業の落とし穴…………… 4
- 1-4 最近のシニア起業の動向…………… 6
- コラム シニア起業の先進事例①…………… 9

2章 シニア起業に向けた準備

- 2-1 定年後のライフプランを設計する… 10
- 2-2 起業分野を決める…………… 11
- 2-3 3つの円—やりがい発見法…………… 12
- 2-4 3つの円—得意分野の発見法…………… 14
- 2-5 3つの円—市場性を確認する…………… 16
- 2-6 ビジネスプランを組み立てる…………… 20
- コラム シニア起業の先進事例②…………… 22

3章 事業計画編

- 3-1 事業計画書を活用する…………… 23
- 3-2 事業計画書フォーマット…………… 24
- 3-3 事業計画書の書き方…………… 26
- 3-4 利益計画の立て方…………… 27
- コラム シニア起業の先進事例③…………… 29

4章 販路拡大編

- 4-1 お客様をイメージする…………… 30
- 4-2 ライバルを調べる…………… 31
- 4-3 売り方や価格を決める…………… 33
- 4-4 名刺・チラシ・会社案内を作成する… 35
- 4-5 ホームページを作成する…………… 37
- 4-6 事業の形態を決める…………… 39
- 4-7 事業を開始するための手続き…………… 41
- コラム シニア起業の先進事例④…………… 44

5章 資金調達編

- 5-1 起業資金を用意する…………… 45
- 5-2 補助金を活用する…………… 46
- 5-3 融資を活用する…………… 48

6章 青森県の創業・起業にかかわる支援制度

- 6-1 青森県の取組…………… 50
- 6-2 公益財団法人 21あおり産業総合支援センターの取組… 52
- 6-3 県内各市の創業支援拠点の取組…………… 54
- 6-4 日本政策金融公庫青森支店国民生活事業の取組…………… 60
- 6-5 国の支援施策…………… 62
- 6-6 創業に関する相談窓口…………… 63
- コラム シニア起業の先進事例⑤…………… 64

1章 シニア起業の特徴

1-1 セカンドライフでの起業の道

セカンドライフとは、文字どおり「第二の人生」です。ロングステイやボランティア活動などさまざまな選択肢がありますが、「起業」もその1つです。

ひと言に「起業」と言っても、50代と60代の方では、その経緯や起業に対する考え方に違いがあります。これは、定年前に会社を退職して起業するか、定年後に起業するかによります。

50代の方は、定年を現実のこととして実感し始め、現職での先行き（出世・収入など）が見えてきたこと、退職後の再就職が難しいことなどをきっかけに、起業を考え始めるケースが多いようです。また、仕事とやりたいこととのミスマッチから、「このままで良いのか」と不安を感じて起業を考える方もいらっしゃいます。家庭の生活資金も必要で、年金の受給開始年齢までには相当の年数があるため、どちらかと言うと「稼ぎたい」気持ちが強く、売上増を目指す傾向が見られます。

一方で60代の方は、定年後に趣味の世界に生きるのではなく、社会とのつながりが欲しいという理由で起業を考えるケースが多いようです。また、「長年温めてきたアイデアを実現したい」との思いがきっかけになる方も多くいらっしゃいます。年金プラスアルファの収入を確保したいという希望はあるものの、それ以上に、「社会の中に居場所を持って、人の役に立ちたい。自己実現をしたい」という考えをお持ちです。

このように、50代と60代の方では、起業のきっかけや考え方が異なりますが、共通点もあります。それは、両者とも「やりがい」を重視し、ご自身の経験やアイデアをもとに「身の丈に合った起業」を目指す方が多いことです。



1-2 シニア起業の特徴 『ゆる起業[®]』

セカンドライフの選択肢として「起業」することを選んだとき、まず考えることは、「どの分野で起業するか」です。実際に起業した方には、次の観点で事業を選んでいる方が多くいらっしゃいます。

- 少なめの投資で始められる
- やりがいがあり、“楽しむ” 気持ちを持てる仕事
- 自身の持っている知識や経験を活かせる仕事
- 社会に役立つと感じられる仕事
- 年齢に関係なくできる仕事

50、60代で起業する方の特徴として、「一か八か」といった切迫感はなく、自分の幸せや充実感などを得るための、無理をしない“ゆるり”とした気持ちがあることから、『ゆる起業』とも呼ばれています。

『ゆる起業』とは、自分の好きな仕事で、無理をせず、適度な収入を得るための起業であり、原則は、利益を追求して事業を拡大するより、「楽しいと思えること」を「楽しいと思えるだけ」やります。また、必死になって仕事を取ってくるのではなく、「周囲に自分が必要とされている」と実感しながら、「やりがい」を感じられる仕事をするということです。



おすすめ『ゆる起業』5原則

◎楽しいと思える



×いっぱい いっぱい

◎やりがい、生きがいを感じる



×ペコペコ

◎得意分野



×ハラハラ

◎投資はできる限り抑え、
利益を追求しない



×ガツガツ

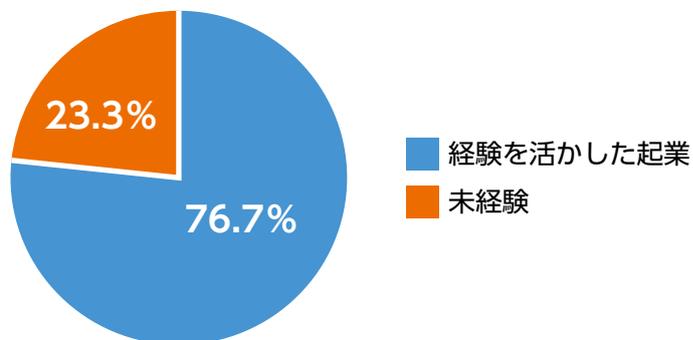
◎健康が一番



×バリバリ

前職で培った実務の豊富な経験とノウハウ、スキル、人脈などは、一朝一夕には身につかない大切な資産です。その資産を活かし、ローリスクでやりがいがあり、長く続けられる仕事を選択できることは、セカンドライフ起業の最大の特徴であり、成功する要素を多く含んでいると言えます。

起業分野



日本政策金融公庫総合研究所 シニア起業家の開業 ～2012年度「新規開業実態調査」から～

1-3 シニア起業の落とし穴

シニア起業の「強み」は、豊富な経験や人脈を活かせることですが、逆に経験が「弱み」につながることもあります。以下のいずれかの項目に当てはまる方は、気をつけましょう。

- ツテをあてにしすぎない

かつての勤め先やその取引先に営業をする方もいらっしゃると思いますが、あてにしすぎないようにしましょう。前職の関係者は困っている場合があります。最初は頼ったとしても、以降は独り立ちしなければなりません。

- 横柄な態度をとらない

挨拶や言葉遣いなど、営業先では、お話を聞いていただいているという姿勢が大切です。

- 前職の社名や役職を名刺に書かない

会社の看板が外れ、今後は個人としての信頼づくりが大切になります。営業トーク中に前職の社名を出し、経験をアピールするのは良いですが、名刺には書かないようにしましょう。

- 市場調査を無視した過度な自信は禁物

夢や思いは必要ですが、具体的な根拠もなく、「絶対に売れる！」と思い込むことは禁物です。

- 過去の成功体験に固執しすぎない

大企業に勤めていた方ほど、起業後も前職の成功体験事例をそのまま行おうとされます。会社規模や仕事環境、お客様そのものも変わってい

ますので、そのまま当てはめることはできません。

- 初期投資をかけすぎない

初期投資が大きいと、回収に時間がかかります。「小さく始めて徐々に広げる」ことが大切です。法人登記をしても、50万円ほどの経費で事業はスタートできますが、お店を開くなど初期投資がかかる事業には、それ相応の準備が必要です。

- 1人で考えすぎない

失敗のリスクを減らすために、家族や友人、取引先、行政や起業支援の会社などに相談することをお勧めします。多くの人に相談してアドバイスをもらうと、新たな「気づき」が得られることもあります。

- お金にこだわりすぎない

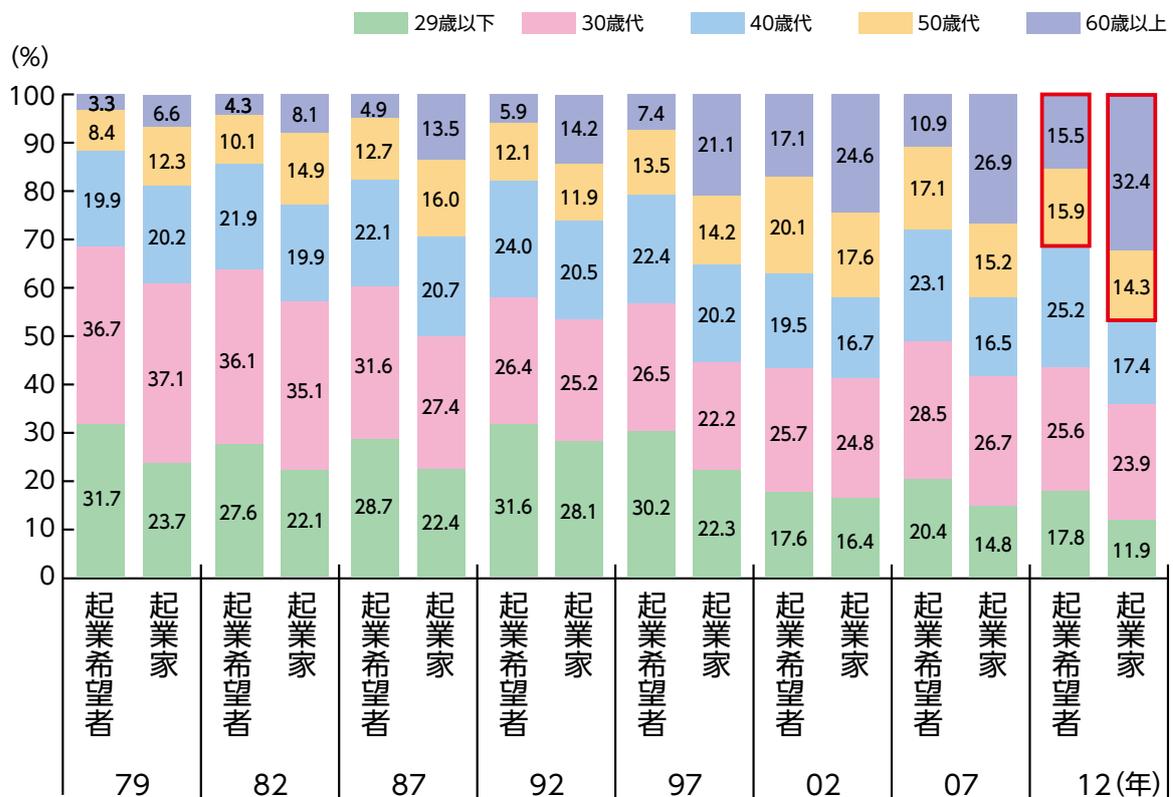
1人で起業すると、前職時とは比較にならないほど小さな金額での取引になります。「この金額では、やってられない」と考える方もいらっしゃるかもしれませんが、大切なのは儲けではなく、社会貢献や、経験を活かしながら人々に感謝されるやりがいのある仕事をすることです。「お金は後からついてくる」と考えたほうが、うまくいきやすいでしょう。

1-4 最近のシニア起業の動向

① 起業時の年齢

現在の日本の起業時の平均年齢は41.7歳ですが、起業希望者および起業家の推移を年齢別に見ると、60歳以上の割合は年々高まっています。

起業希望者及び起業家の年齢別構成の推移



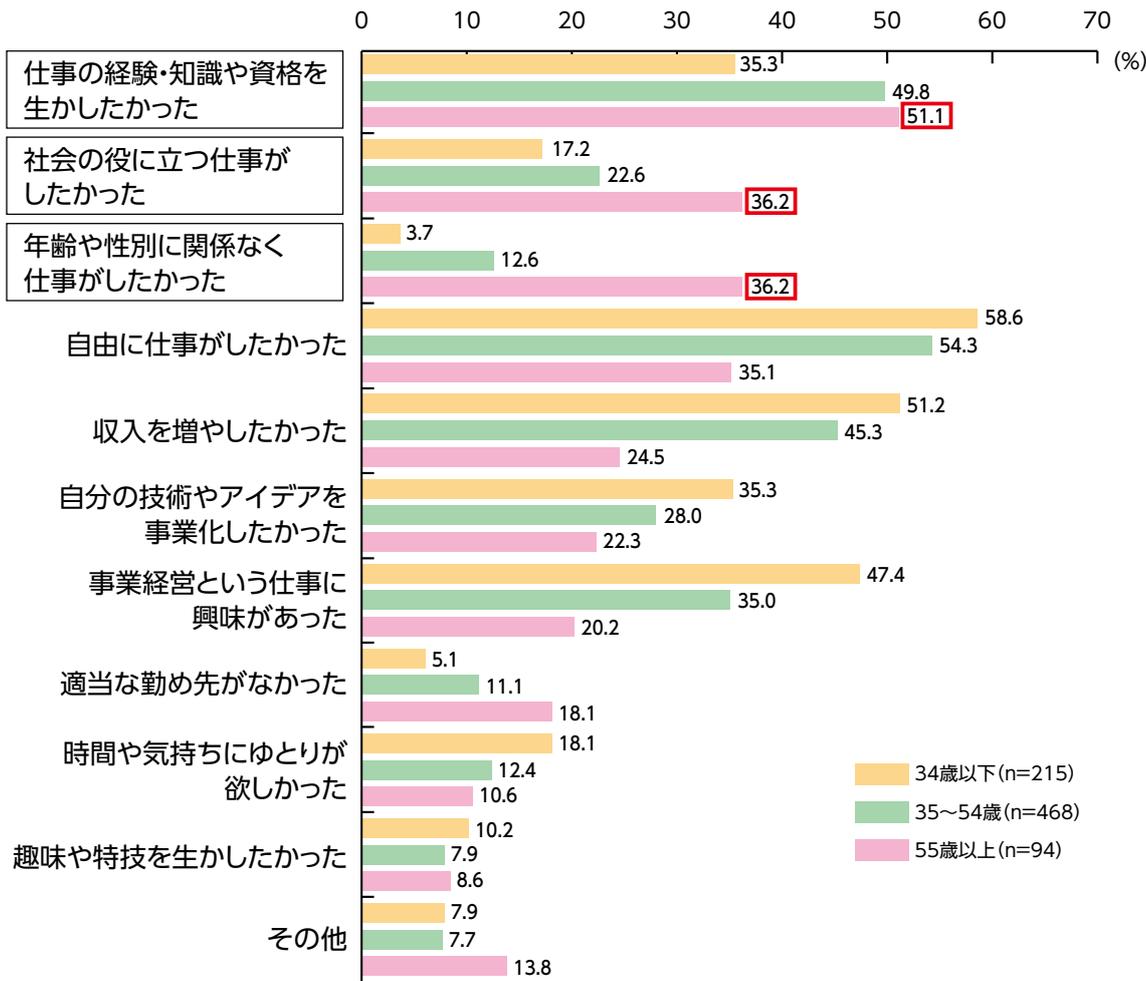
資料：総務省「就業構造基本調査」再編加工

- (注) 1. ここでいう「起業希望者」とは、有業者の転職希望者のうち、「自分で事業を起こしたい」、又は、無業者のうち、「自分で事業を起こしたい」と回答した者をいう。
 2. ここでいう「起業家」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主（内職者を除く）となっている者をいう。

(2014年版「中小企業白書」より)

②シニア起業家の開業動機

シニア起業家が開業した理由は、「仕事の経験・知識や資格を生かしたかった」、「社会の役に立つ仕事がしたかった」、「年齢や性別に関係なく仕事がしたかった」が上位3項目となっています。一方、「収入を増やしたかった」を挙げる起業家は少ないです。

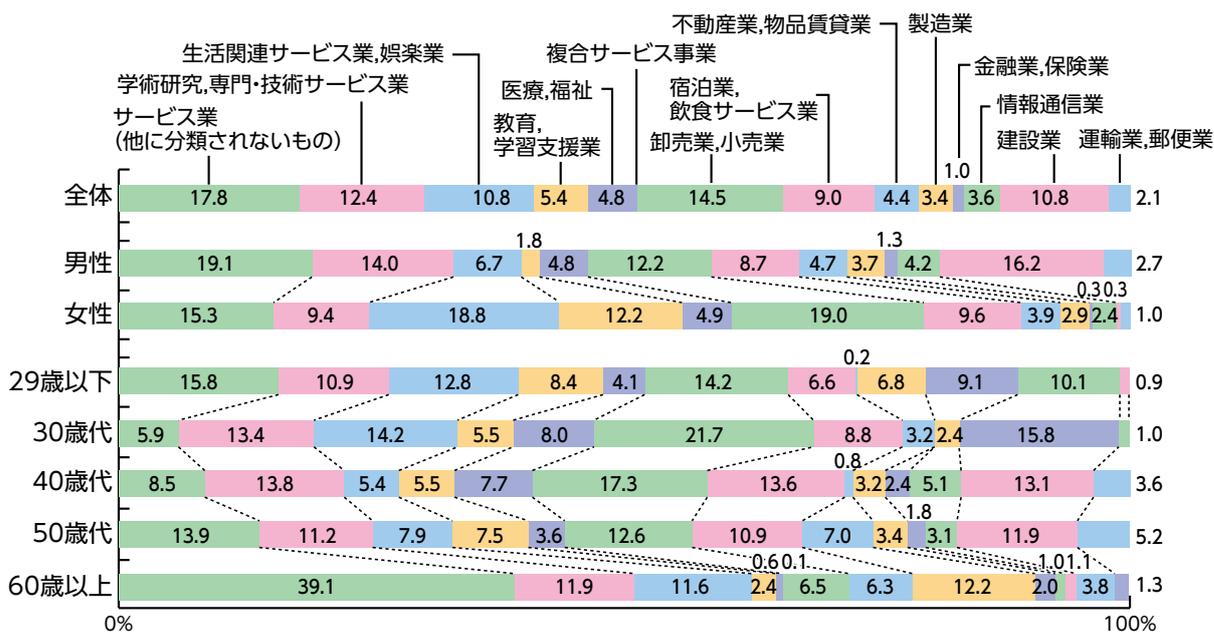


(日本政策金融公庫「シニア起業家の開業～2012年度『新規開業実態調査』から～」より)

③起業分野

60歳以上の起業家は、「サービス業」での起業が39.1%と最も多く、他の年齢層の数倍となっています。特に、それまでの職歴を活かした経営コンサルタントや営業代行などが多いようです。

性別及び年齢別の起業分野



資料：総務省「平成24年就業構造基本調査」再編加工

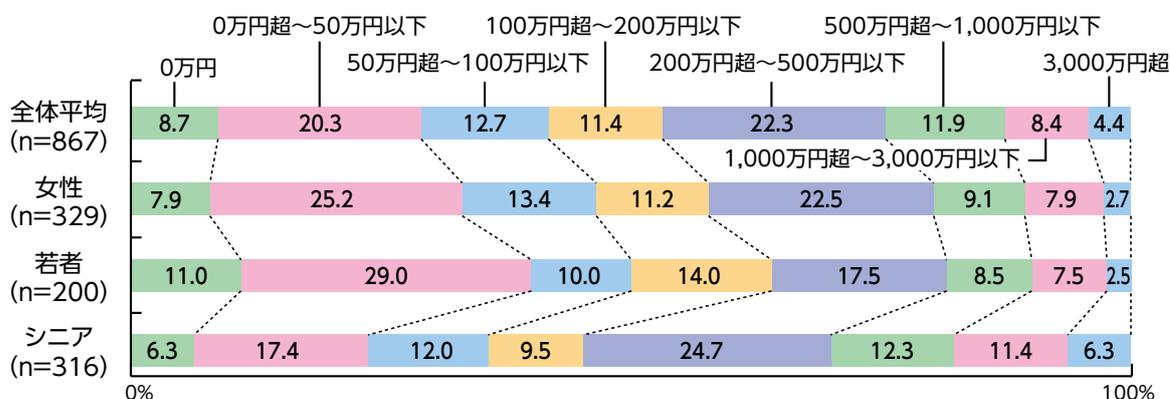
(注) ここでいう「起業分野」とは、過去1年間に職を変えた又は新たに職についた者のうち、現在は自営業主(内職者を除く)となっている者が就業している産業分野をいう。

(2014年版「中小企業白書」より)

④ 起業にかかった費用

全体として、「0万円超～50万円以下」と「200万円超～500万円以下」を選択する割合が多く、それぞれ約2割存在しています。シニア起業においても、200万円超～500万円以下の起業資金で事業を始められる方が多く、50万以下で始める方が続きます。退職金や貯蓄から、無理をせずに捻出できる金額を用意されるケースが多く見られます。

起業に掛かった費用



資料：中小企業庁委託「日本の起業環境及び潜在的起業家に関する調査」(2013年12月、三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(2014年版「中小企業白書」より)

コラム

シニア起業の先進事例①

河野商店代表 河野 紹視 氏 58歳
(青森県むつ市)



私のシニア起業は、平成20年に地元百貨店の店長を最後に早期退職した後、52歳で故郷のむつ市に戻り、兄とともに「一般社団法人北のまちふるさとプロジェクト」を設立して、耕作放棄地の開拓と無農薬／有機野菜の栽培を始めたことがきっかけです。兄や友人と連携し、地域に伝わる文化や豊かな自然を、多くの人とともに守っていくことを実現したいと考え、むつ市を中心とした下北半島を拠点に事業活動を展開しています。

農業経験がほとんどなかったことから、当初は苦勞も多くありましたが、さまざまな無農薬野菜の作付や販売を試みる中で、アピオス（アメリカホドイモ）というマメ科の野菜と出会い、平成24年からはアピオスの生産に注力しています。「河野商店」は、「北のまちふるさとプロジェクト」のアピオス事業部から個人事業として分離独立し、平成25年7月に創業したものです。創業してまだ1年あまりですが、国の補助金などを利用するとともに、百貨店での長年の経験を活かして、県外向けの販路拡大に取り組んでいます。今後も、関係機関と協力して新商品を開発するとともに、百貨店当時の人脈だけでなく、退職後に会った方とのつながりなども活かしながら販路開拓に取り組み、最終的には海外向けの販売にも挑戦したいと考えています。

私が起業して感じることは、「人との出会いが何よりも大事」ということです。前職の頃から、苦勞があっても、1つひとつのことに前向きに、明るく取り組むことで多くのつながりを得てきました。起業することは、サラリーマン時代とは違う責任を背負うことでもありますが、同時に多くの新たなつながりを得ることであります。これからも多くの方の協力も得ながら、むつ下北発のアピオスのブランド化に取り組んでいきたいと思ひます。