

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

起業を考えるにあたり、まずはセカンドライフをどのように過ごしたいのか、今後のライフプランを考えます。概算でも結構ですので、年齢とともに収入と支出、貯蓄などがどのように推移していくかを把握しましょう。今後の生活に必要な資金もわかります。

起業のアイデアを思いめぐらすのは楽しいものですが、そろばん勘定をせずに進めてしまうと、どの程度の資金を事業に投入するかがあいまいなままで、気づけば生活を守れなくなっていた、という事態にも陥りかねません。目指すべきは、ローリスクで仕事を楽しむ『ゆる起業』です。まずは、生活の基本である家計の維持を第一に考えましょう。定年後をどのように過ごしたいのかをよく考え、ライフプランを慎重に作ることが、起業準備のスタートラインになります。

●ライフプランに合わせた収支予測表を作ってみる

年齢	56	58	59	60	61	62	63	64	65~
家族状況	長男就職		長女結婚	定年	再雇用				
収入	800	800	800	2,100	400	400	400	400	
支出	600	600	1,100	700	400	600	400	350	
残高	200	400	100	1,500	1,500	1,300	1,350	1,350	
その他				旅行		家修理			

上記のように、ご自身の人生のイベントに合わせて毎年の収入と支出を記入し、何歳でいくらの貯蓄ができるか、家計のシミュレーションをしましょう。

起業した場合、事業収支が個人の家計と関係してきます。そのため、まずは家計の収支予想表を作成し、どの程度の収入を確保すれば生活が成り立つか、おおよそのメドを立てます。次に、その収入を得るには、事業としてどの程度の売上を上げなければならないかを計算しましょう。売上目標額が決まると、より具体的な事業計画を作成できます。

2-2 起業分野を決める

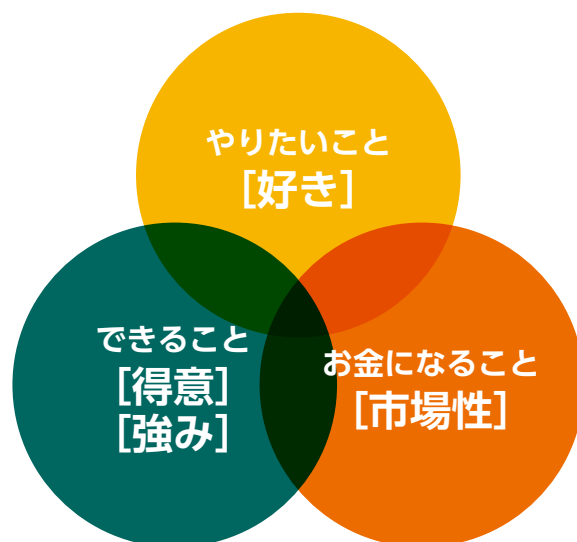
起業を考える際に、ぜひ「人生の振り返り」をしてください。そこから、「自分のやりたいこと・好きなこと」、「自分ができること・得意なこと」を洗い出します。そしてその中で、「お金になること（市場性があること）」が何かを考えます。

次に、下図の3つの円をご覧ください。それぞれの円が「好きなこと」、「得意なこと・強み」、「お金になること」にあたります。

この3つの円が重なる部分、つまりご自身のやりたいこと、できること、お客様にお金を払っていただける分野が、起業して成功する可能性の高い事業です。シニア起業に限らず、一般的に事業に成功している方は、この3つの円が重なる分野を選んでいることが多いものです。単純なやり方ですが、シンプルな形にあてはめながら自己分析をすることで、逆に自分が「起業すべきではない」分野が見えてきます。

分析をせずに、「起業すべきではない」分野で事業を始めてしまうと、お金にならず（売れず）に廃業せざるを得なくなるかもしれません。また、売上は上げられても、好きなことや得意なことではないため、楽しみながら仕事をすることができず、目指していた『ゆる起業』にはならないかもしれません。

この3つの円の考え方は、事業の失敗リスクをできるだけ排除しておくという意味でも、非常に有効です。この後、3つの円を1つずつ確認していきます。



2-3 3つの円—やりがい発見法

定年後に仕事（起業）をするのですから、やりがいにつながることを見つけたいですね。3つの円のうち、最初に「自分のやりたいこと・好きなこと」の円に当てはまるものが何かを考えましょう。

下表の書ける部分だけで構いませんので、各項目を埋めてみてください。年数は、「現時点から見て何年後に実現したいか」です。

自分のやりたいことを見つけるヒント

項目	具体的な内容（役割）	1年	2年	3年	4年	5年
自分の好きなこと、 周囲から歓迎されること						
抱いていた夢						
やってみたいこと						
ボランティア活動						
趣味、スポーツ						
その他						

①自分の好きなこと、周囲から歓迎されること

没頭できるほど好きで長続きしていることがあれば、お金になりそうかどうかは別として記入します。難しい場合は、「自分のやりたくないこと・嫌いなこと」を考えると、見つけやすいかもしれません。

②抱いていた夢

事業に関する夢ではなく、子どもの頃から抱いていた個人的な夢を挙げます。これから実現させるのは無理な夢でも、大人になってから身につけた知識やスキルと組み合わせることで、事業のアイデアが生まれるかもしれません。

③ やってみたいこと

②とは区別して、「事業としてこんなことをやってみたい」という、起業に直接つながることを挙げてください。

④ ボランティア活動

地域のコミュニティで町内会活動をしている、マンションの管理組合で理事を務めた、といったことを指します。地域での人脈やネットワークは、それを活かした起業を考えるヒントになります。

⑤ 趣味、スポーツ

事業とは無関係に思えることも、とりあえず挙げてみてください。これらも会社での経験や人脈などと組み合わせることで、事業のヒントにつながる可能性があります。

上記の洗い出しをしても、まだやりたいことがはっきりしない方は、やりたくないことを洗い出し、その逆を考えると見つかるかもしれません。

2-4 3つの円—得意分野の発見法

次に、2つ目の円である得意分野を見つけましょう。

まずは、下表のような「自己の棚卸し」をします。他人と比べて「自分ができること・得意なこと」をリストアップし、ご自身の業務経験から得たことを思いつく限り書き出します。次に、各項目を「特A」～「C」で自己評価し、知識やスキル、ノウハウなどがビジネスとして社会に「売れる」レベルにあるかどうかを考えます。

- 「特A」

現在の状態で、十分に対外的に売れる分野。実績などをもとに、定量的に記入します。

- 「A」

すぐに外売りは難しいが、今後重点的に補強していけば、事業としてやっていけそうな分野。

- 「B」

自分としては得意な分野で、お金をいただいてもやっていけそうだが、需要はあまり見込めないと思われる分野。

- 「C」

かなり以前の業務経験で、知識やスキルがすでに古くなってしまった分野。

自己の得意分野の棚卸し（例）

得意分野	自己評価
1. 管理・監督者訓練（マネジメント、仕事の管理、部下管理、リーダーシップほか）（約100社、約30年）→企画立案業務	特A
2. 問題解決能力向上訓練、創造開発訓練（5社、40年） →研修指導、コーチング業務	特A
3. 会社設立から軌道に乗せるまでの組織づくり、社員動機づけなどの指導（3社、7年）→組織づくり、人の世話、まとめ業務	A

※自己評価 特A：外売り可能 A：強力に推進したい B：得意だがニーズが低い C：やや陳腐

「自己の棚卸し」を目に見える形でくり返すと、お金をいただいて提供できそうな分野が少しずつ見えてきます。

「前職の延長線なので、仕事としてはできるが、定年後もそれほどやりたいとは思えない仕事」や、「定年後にぜひ挑戦してやってみたいが、未経験で自信がない仕事」など、2つの円が重ならないこともあります。その場合は、まずはできる仕事から始めて収入を確保しながら、並行してやりたい仕事の準備を進め、徐々にやりたい仕事の比重を高めていく、という方法をお勧めします。

2-5 3つの円—市場性を確認する

2つの円を分析して出てきたものは、事業の「アイデア」です。起業する際は、このアイデアをもとに、実際に事業として成り立つか、つまり3つの円の市場性があるか（お金になるか）どうかを確かめる必要があります。

① SWOT 分析

第一歩として、「SWOT（スウォット）分析」を使って強みを活かし、市場環境に適合した事業を絞り込む手法を紹介します。

SWOT分析とは、自分の強み（Strength）と弱み（Weakness）という内部環境、市場における機会（Opportunity）と脅威（Threat）という外部環境を組み合わせ、どこに事業のチャンスがあるかを見つけ出すための分析手法で、企業が経営戦略を立案する際にもよく使われます。

起業の際、ご自身のSWOT分析をすることで、強みを活かしつつ、売上が上がりそうな事業を発見することができます。ここでは、本ハンドブック制作者である銀座セカンドライフ株式会社の事業立ち上げ時のSWOT分析を事例として紹介します。次ページの表のように、まずは左側に「強み」と「弱み」を書き出し、上段には事業に関する社会的な「機会」と「脅威」を書きます。その後、「クロス分析」という方法で、「強み」と「機会」が重なることは何かを考えていきます。



SWOT のクロス分析

		外部環境分析	
		機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
		<ul style="list-style-type: none"> 50代、60代の人口が増えている 平均余命が伸びている →生涯現役を望むシニアの増加 情報に対して対価を払う慣習ができた 再雇用義務化の法案が可決 →企業の人件費負担増 老齢厚生年金の支給開始年齢引き上げ 	<ul style="list-style-type: none"> シニア支援をする企業による起業支援事業の参入
自分分析	強み (Strength)	強みを活かす戦略 (自分の強みで取り組むことができるサービスは何か)	差別化戦略 (自分の強みで脅威を回避、他社には脅威でも自分の強みでサービスの創出)
	<ul style="list-style-type: none"> 人見知りをしない シニアが好き ダブルライセンス (行政書士・FP) 	<ul style="list-style-type: none"> 50代、60代を対象とした起業支援 起業するためにセミナーの開催 起業のための事務サポートの実施 ビジネスパートナーづくりや商談の場としての交流会の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ワンストップフルサポート (シニアを部分的に支援するのではなく、起業から仕事場の提供、交流会などのビジネスチャンスを提供) 普通の起業支援ではなく、シニア特有の起業支援サービスの充実を図る
	弱み (Weakness)	弱みを克服する戦略 (自分の弱みで機会を取りこぼさないための対策)	専守防衛または撤退する戦略 (脅威と弱さが合わさって最悪の事態を招かない対策)
	<ul style="list-style-type: none"> 人脈がない 不得意とする業務、分野がある 資格を保有しないと行うことができない分野がある 資金の限界 	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスパートナーを探す 費用効果 (コスト管理) の検討 資金調達と資金繰り 	<ul style="list-style-type: none"> 事業の見直し (不採算事業からの撤退) 再就職

● 「強み」

「自己の棚卸し」の結果から「得意なこと」を記入し、家族や友人、会社の知り合いなど周囲が評価していることも記入します。ご自身では気づいていないことや、自己評価は低くても周囲からは強みに見えることもあるためです。

● 「弱み」

苦手としている分野や、起業するには不足していると考えている要素などを記入します。「強み」もそうですが、ご自身の性格的なことでも良い

です。

● 「機会」

ご自身の事業にとってチャンスとなり得る社会や市場の動向（世論、法律、口コミなど）をリストアップします。これは、「市場から求められているもの」と言い換えることもできます。

● 「脅威」

「機会」の逆で、ご自身の事業にとって売上が下がる要因になるものを挙げます。

「機会」と「脅威」は、構想段階にある事業アイデアにとって、追い風なのか向かい風なのか、冷静に幅広く社会情勢を考えて記入します。正解はなく、起業する人の捉え方しだいだったり、事業が異なれば、両者が逆転したりすることもあり得ます。

この4つを記入すると、「強み」と「機会」がクロスする領域（SとO）から、市場に対して「強み」を活かした事業が見えてきます。また、克服すべき「弱み」（WとO）を把握することもできます。

また分析を進めると、ご自身が有利になる立ち位置、つまり優位性を発揮できそうな分野をより明確にでき、漠然とした事業になるのを避けることができます。事業内容を、「最近、流行っていそうだから」、「あの人が儲かっていそうだから」といった理由で決めるのではなく、強みを活かした事業を作り出しましょう。

起業を検討する際は、初期段階からこのような手法を活用して、さまざまな角度から検討し、試行錯誤を重ねて、ご自身が優位に立てる分野を発見することが大切です。

②市場調査

上記で強みを活かした事業を考えたら、次に行っていただきたいのが市場調査です。

たとえば、面倒見が良く、他人と接することが好きな方が、結婚相談での起業を考えたとします。婚活ブームと言われる現代、結婚相談の仕事にはどれほどの需要があるのでしょうか。市場調査の際には、日本全体を確

認するマクロ的視点と、実際に人と会って需要を確認するミクロ的視点の両者が必要です。

1) 市場規模の確認

前者では、国全体の市場規模を確認します。市場規模、つまり業界の売上全体を確認する1つの方法として、インターネットで「●●（業界名） 市場規模」と入力し、検索してみましょう。主要な業界であれば、業界ごとの市場規模をまとめたホームページが見つかり、縮小・拡大いずれの傾向にあるかがわかります。

もちろん、縮小傾向だからと言って、単純にそこでの事業は考えない、ということではありません。自社が強みを発揮できる要素があれば、実施に向けてより詳細な検討を進める選択も可能です。

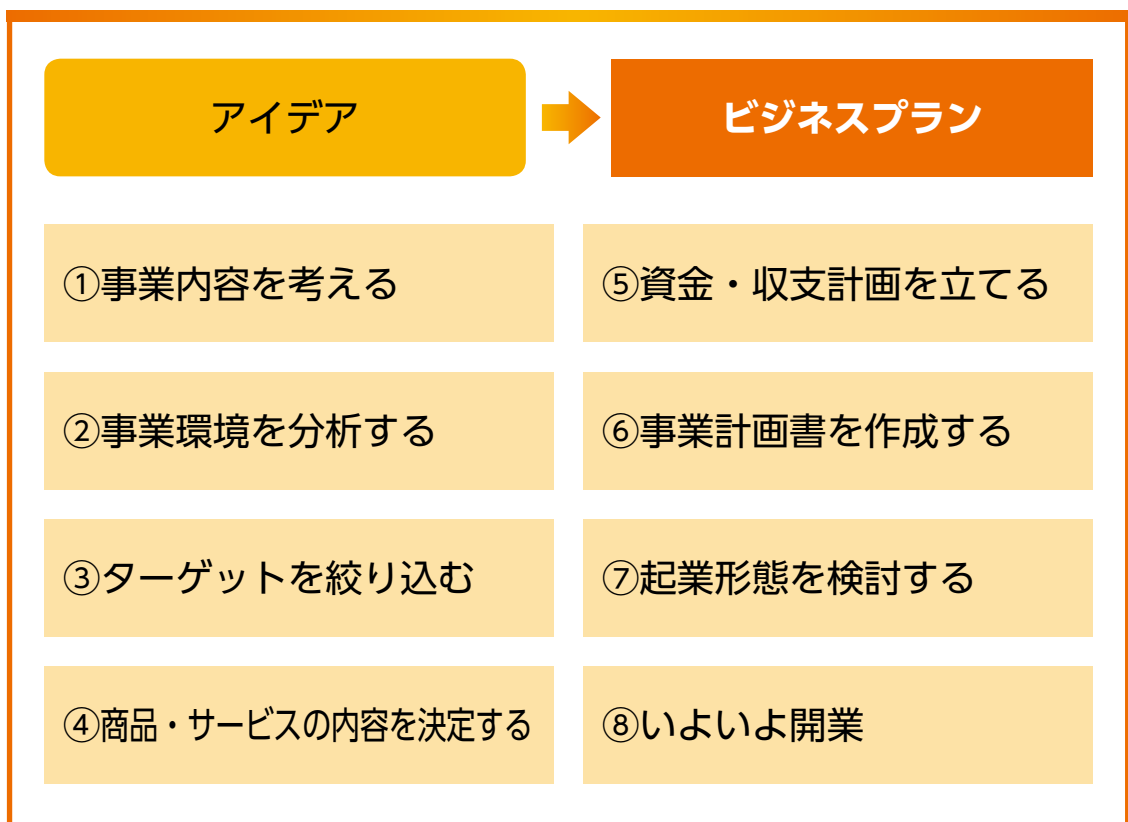
2) テストマーケティング

もう1つ、市場性を確認する方法として、上記で考えた事業が実際にうまくいくかどうか、「テストマーケティング」を行うことです。テストマーケティングとは、顧客になりそうな人にニーズがあるかどうかを実際に確認することで、事業や製品、サービスを本格的に展開する際、テスト的に実施し、事業計画の検証を行う活動です。ターゲットを友人や知人、あるいは交流会などで会った人、ホームページなどで募集した人から探し出し、ご自身の考えた商品やサービスを提供します。

その際、料金は半額や無料に設定し、広く意見を募りましょう。今後の要望や改善点をアンケートなどで回答してもらい、本格的な起業前に、サービスや価格設定など事業のやり方を見直す機会を作ります。まだ在職中の場合は、テストマーケティングを行う際にも制約がありますが、3つ目の円の「お金になること」かどうかを判断するうえで、非常に有効です。

2-6 ビジネスプランを組み立てる

起業までの流れは、下表のとおりです。前述の3つの円で考えた内容をもとに、①～⑧のステップへ進み、ビジネスプランを組み立てましょう。各ステップの内容は、後ほど具体的に検討していきますので、ここでは全体像を把握しましょう。



①事業内容を考える

自分が好きなこと、得意だと思ふこと・強みだと思ふこと、さらにその中から、お金になるもの（＝市場性）を考えます。SWOT分析も行います。

②事業環境を分析する

さまざまなデータ・情報をもとに、現在の世論、法律、環境などを把握し、将来の予測を立てます。

③ターゲットを絞り込む

起業時には、低コストで最大の効果を生むために、ターゲット（=お客様）を絞り込む必要があります。

④商品・サービスの内容を決定する

1人のお客様を具体的にイメージしていきましょう。その方の趣味・嗜好、考え方、潜在的なニーズをくり返し考えます。

⑤資金・収支計画を立てる

起業に必要な資金を把握し、自己資金がどの程度あるかを確認する必要があります。開業資金が足りない場合は、融資や返済不要な助成金の活用も検討しましょう。

⑥事業計画書を作成する

紙に書いて人に見せることで、さまざまな意見をもらうことができます。

⑦起業形態を検討する

起業形態はさまざまですので、どの形を採用するかは、事業内容や考え方によって異なります。ご自身に合った起業形態を探しましょう。

⑧いよいよ開業

名刺や会社案内のほか、チラシ、ホームページ、ブログなどを考えましょう。また、開業時に机、パソコン、ファクス、挨拶状など何が必要かを考え、準備しましょう。

コラム

シニア起業の先進事例②

株式会社ベルサポ代表取締役 松下 正宏 氏 55歳
(東京都中央区)



私は、高齢者を中心とした「旅行困難者・旅行弱者」のためのお出迎え・送迎・同行サービスの事業を行っています。起業の理由は、子どもが社会人となって経済的・精神的に余裕ができたため、残りの人生は、本当の意味で社会や人のために貢献でき、「自分自身に誇りの持てる仕事」をしたいと思ったからです。体力的・精神的に頑張ることができる年齢を考えて、「行動するならまだ」と思ったこと、また超高齢化社会においてシニア産業の拡大が見込まれると同時に、地域創生や福祉事業に対する社会的ニーズが高まるであろうと考えたことも理由としてありました。

起業までの準備では、特にマーケット調査を重点に置きました。しかし、いくら準備を重ねても、実際に起業してみると、さまざまな問題が出てきます。考えすぎず、どこかで思い切って行動してみる勇気も必要だと思いました。

起業後の苦労は、新しいサービスであるため、話題性はあるものの、一般的にはまだ認知されていないことです。より多くのユーザーに知ってもらう広報活動には頭を悩ませています。

一方で当社の強みは、小さい会社ならではの臨機応変さと細かな対応が可能なことだと考えています。在庫や仕入れがなく、経費負担が軽いことも、会社を継続するうえで強みになっているほか、社会福祉や経済効果・高齢者の雇用問題など、社会貢献度の高いジャンルとして注目や関心が高いことも挙げられます。

これから起業をお考えの方は、過去や未練を払拭し、新しく生まれ変わったつもりで頑張ってください。性格を変えることは難しいですが、環境や習慣を変えることで新しい世界が見えてきます。長年頑張ってきたのですから、残りの人生は心から自分で納得のいく生き方をしてほしいと思います。