



# 生涯現役時代の 選択肢の一つに「シニア起業」

## シニア起業の 最近の動向について

2020年に始まったコロナ禍以降、家庭ではネットショッピングなどを活用した「消費のデジタル化」が急速に広まり、企業においてもリモートワークの導入が進みました。多様な働き方や価値観の変化を目にする機会も増えたのではないのでしょうか。シニア世代においても「人生100年時代」と言われる中で、再雇用や転職以外の道として「起業」を選択する方が増えています。

また、大手企業がミドル・シニア社員の「第2のキャリア」を応援しようと、50代の社員が希望する社外での就業体験や学び直しの機会を提供することで、新たな職種や起業を後押しする動きなども活発です。以前は定年を機に事業を起す人が多かったのですが、勤務先の再雇用では年収が半分以下に減ることが珍しくなく、転職も自分が希望する企業に就ける人は多くない

という背景もあり、50歳前後から起業を考えて準備をする人が増えてきました。東京商工リサーチの調査でも、全国の1年間の新設法人数は2020年以前までは13万件前後で推移していましたが、2021年以降には14万件を超え、2022年は14万2189社に達しています。

## シニア起業の例として どのようなものがあるのか

シニア起業の事例でご紹介する一人目は、東京で保育園を立ち上げた男性です。その方は銀行勤めを定年後に、保育業界で起業しました。子供好きだったものの、仕事が忙しく自分の子育てにはほとんど関われなかったことを後悔していて、「定年後の生きがいとして、自分がやりかったことをやろう」と、金融業界から保育業界という全く未経験の分野にチャレンジしました。異業種への参入ではありましたが、それまでの経験を活かすことを意識していました。金融機関では融資の審査を担当していた



銀座セカンドライフ株式会社代表取締役  
片桐 実央

。[かたぎり・みお]行政書士、1級FP技能士。学習院大学卒業後、花王、大和証券SMBCに勤務。祖母の介護をきっかけに「ゆる起業®」を支援する、銀座セカンドライフを2008年7月に設立。起業支援のレンタルオフィス「アントレサロン」を15店舗運営、セミナー講演や著書多数。

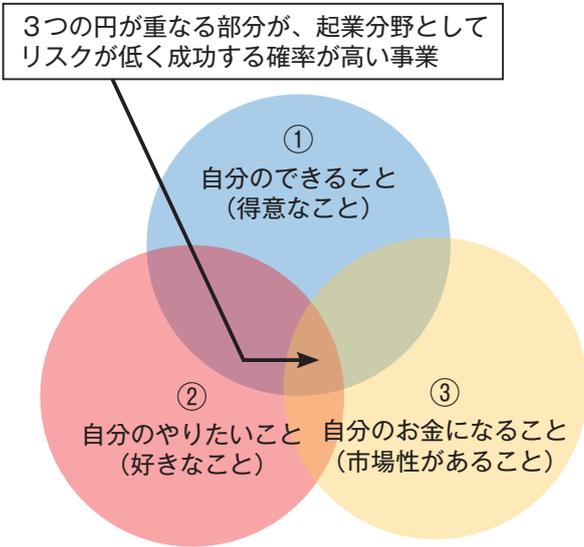
ことから、自分の強みである「事業計画書」をしっかり作ることに時間をかけました。保育園での人員をどのように確保して運営するかという人員計画に加え、起業当初から複数の保育園を作りたいと考えていたため、広告費の使い方や多店舗展開の際の効率的な運営方法などを事業計画書に盛り込みました。

また、「保育業界で経営者となるからには」と通信講座で保育士の資格を取得して、保育に関する最低限の知識を身に付けて、自分に足りないところを埋めることにも努めました。

事例の二人目は、市役所で「まちづくり」に関する仕事に携わっていた方です。一市民として、もっと市民目線で喜ばれる行政サービスが欲しいという想いから、民間の立場で行政を支援するために起業しました。主な事業内容は、市町村が都市計画を策定する前に自治体事業としてやるべきかどうかを判断する時の調査業務や、空き部屋が多い市営住宅の一部をリノベーション



【図表】 3つの円で起業分野を考える



して移住者に提供する事業の運営業務のサポートです。

起業したばかりで収入が安定しなかった時は、中国との交流事業に携わった経験から多少話せた中国語を生かし、中国から安く仕入れた商材をネットショップで販売することにも挑戦しました。

この方の強みとしては、自治体の仕事の進め方や事情に詳しいこと、自治体が作成する文書に慣れていて、申請書などの文書作成も得意だったこと、丁寧な仕事ぶりなどが挙げられます。

以上のように、シニア起業ではなるべく前職での経験を活かして事業の成功要因を積み上げていくことが大事です。そして、もし苦手な分野があればその部分の能力を強化したり、あるいはその分野が得意な人

の力を借りたり外注することで、事業を進めていく必要があります。

シニア起業は、  
どんな点が良いのか

50代、60代で起業する方には、「やりがいを感じる仕事をしたい」「得意分野や経験を生かして起業したい」「初期投資や経費をできるだけ抑えたい」「がむしゃらではなく、健康維持を大切にしたい」とおっしゃる方が多いです。もちろん、まだお子様の教育費がかかり、バリバリ働く必要があるという方もいますが、「自分に合った仕事で長く続けることを目標にされている」点が共通しています。

シニア起業の利点としては、これまでの人生経験や知識、スキル、人脈を活かせることが大きいです。そして、自分のライフプランに合わせ許容できるリスクを意識しながら、起業分野を選ぶことができます。シニア起業は、自分がやりたかったこと、好きなことに対して時間を使えることも良い点ではないでしょうか。あとは、仕事を続けることで生き生きと健康でいられるということは、自分にとっても、周りの人にとっても何より良いことです。

シニア起業を  
成功させるポイント

シニア起業を成功させるためのポイントとして、次の2つをご紹介します。

(1) 3つの円で起業分野を考える

まず、これまでの人生を振り返り、自分の「①できること(得意なこと)」「②やりたいこと(好きなこと)」を洗い出しましょう。次に、その中から「③お金になること(市場性があること)」を考えてみます。「できること」がなかなか浮かばない方は、これまでの職務経歴を年数とともにすべて書き出してみてください。自分では気づかないこともあるので、客観的に判断するため、周りの人に意見を聞きながら整理するのもおすすすめです。この3つの項目を3つの円で描き、円の重なる部分が起業分野としてリスクが低く成功する確率が高い事業と言えるでしょう【図表】。

起業分野のアイデアが浮かんだら、簡単で良いので事業計画書を作成しましょう。事業計画書のひな型はインターネットで検索すると、無料で提供しているものがあるので、気に入ったものを選んでください。事業計画書を作成することで「何を、誰に、どのようにして売るのがか」が整理できると同時に、もう少し具体的に考えなければならぬこと、実現するための課題や起業リスクも発見でき、アイデアを具体的に進めることができます。

事業計画書には、起業後の状況変化や事業見直しに至った場合も原点に立ち戻れるという利点があります。ある金融機関のアンケート調査でも、「事業計画書を作っている方のほうが、そうでない方と比較して

売上が上がるのが早い」という結果が出ています。金融機関の融資担当者、仕入先協力パートナーに対しての「説明資料」としても役立ちます。

## (2) 最初の難関と成功のポイント

起業の初期段階で難しいのは、1人目のお客さまに「自社の商品・サービス」を購入してもらうことです。つまり「売上」を上げることです。

会社員だった方は、各部署で前年度の売上や利益に基づき予算の割り振りがあったことでしょう。これまでの事業の延長線上で、どのように企業活動を工夫して効果的・効率的に実行していくかを考えたと思います。しかし、**起業では売上を「0」から「1」にする**ということがとても大変であり、**そこに注力することが重要**となります。「1」であったものを「2」や「3」に拡大することとは異なります。

**成功のポイント**は「既にニーズがある分野で起業すること」です。その商品・サービスに対してお金を出す人が存在する市場で起業したほうが、成功する確率が高まります。もちろん競合他社がいるので競争もありますが、その中で自分の強みや独自性を発揮しながら起業したほうが売上を上げやすいです。まれに誰も知らないサービスを考えたとおっしゃる方もいますが、自分で考えた新サービスを説明し、ニーズを作り出していくのは時間とお金がかかりますし、育たない可能性もあります。

次に「自社の商品・サービスが、どのような点で他社と差別化できるか」を考えることです。すべてのお客さまに選ばれる商品やサービスを作ることは困難です。どのようなお客さまをターゲットにするかという絞り込みを行い、自社の商品・サービスに関心を持つ「理想の顧客像」を設定することから始めてみてください。

設定することでサービス内容や価格、具体的にとるべき手段も定まってきます。広告宣伝にしてもターゲットを絞ることで、どのような宣伝手段が効果的か明確になり、広告宣伝費を抑えることに繋がります。

最後に、成功している起業家の多くは「PDCA (Plan (計画)、Do (実行)、Check (評価)、Action (改善))」のサイクルをできる限り早く回すことを心掛けています。目標に向かってアクションプランを実行して、失敗を繰り返しながら改善していくことで、最終的に自社に適したより良い方法を見つけているのです。

## 起業時に陥りがちな落とし穴

シニア起業に限らず、起業すると陥りがちな落とし穴がいくつもあります。ここでは代表的な3つの例を挙げますので、皆さんも気を付けてください。

### (1) 広告宣伝費をかけ過ぎる

自社商品は宣伝しないと売上を確保するのが難しいため、ある程度の投資は必要で

す。しかし、**起業して最初に多い失敗は「広告宣伝費」のかけ過ぎ**です。例えば自社のホームページやチラシの制作を業者に依頼する場合は、相見積を取るようにしましょう。最初から高額の資金を投じて最上級の出来栄えを目指すのではなく、定期的にリニューアルし、成長に応じて段階的にステップアップするやり方もあります。

地域のミニコミ誌などに広告を掲載する場合でも、どの広告から売上が問合わせがあったか、費用対効果を確認しましょう。チラシを配布する場合は目印となるコードを入れ、そのチラシを持参していただくような宣伝方法をとれば、どのルートでの配布に効果があったかを後から確認できます。少額でも複数の方法を試し、反応の良いものだけを継続すると、効率よく宣伝する方法が見つかります。

### (2) 固定費をかけ過ぎる

事務所の賃料や人件費などの固定費は毎月かかります。**売上が減少しても、固定費はすぐには削減できないので慎重に判断**しましょう。固定費をかける場合、それをまかなうために毎月最低いくら売上が必要かを逆算するといいでしょ。

あるいは、その固定費をかけないと事業ができないのか、他の代替案はないのか、売上がある程度上がってからかけたのでは遅いのかなども、検討する必要があります。

### (3) 人に依存し過ぎる

提携先や協力者が増えたとそれだけ事業



執筆者の本

『片桐実央の実践! ゆる起業  
シニア起業の成功書』

片桐 実央 著

[同友館、2014年5月、1,760円]

に弾みがつきます。事業を安定して発展させるために人との縁は大切ですが、大事なことは協業相手に期待し過ぎない、頼り過ぎないことです。協業関係を構築・維持するためには、互いの仕事ぶりに不満が出ないように実施項目を洗い出し、役割分担をしっかりと決めて進めましょう。

**創業者は、「人・物・金」を用意して計画・調達・製造・販売までの一連の流れを作る**ことができるかという「事業の実現可能性」が問われます。もし何らかの事情で協力者が手伝えない状況に陥った時に、起業できない、事業が継続できないということにならないようリスク管理をしましょう。経営を安定・拡大させていくには、自社にノウハウを蓄積し、競争力をどんどんつけていく必要があるため、依存し過ぎが後から弊害にならないよう注意しましょう。

### 資金計画や経営計画は どうすればいいか

起業資金については50代、60代の方は200万円〜500万円で起業している方が多く、続いて多いのが50万円以下で起業している方たちです（『中小企業白書』2014年）。前者は、店舗や事務所を借りて起業する方で、保証金や内装工事、設備投資などが必要なため高くなります。ちなみに、弊社のお客様は1人で起業している無店舗型のコンサルタントや営業代行業の方が多いため50万円以下の方が大半です。

起業資金は事業を始めるための初期投資として必要な「設備資金」と、家賃、人件費、仕入れ代、広告宣伝費、水道光熱費など毎月かかる「運転資金」の3カ月分を足した額が一般的です。1人起業の方はパソコンやホームページ、レンタルオフィスなどを準備します。売上がすぐに上がらない計画の場合、運転資金は3カ月ではなく、6カ月程度を用意しても良いでしょう。

起業後に作成する経営計画については3年度分くらいあったほうが良いですが、特に1年目は具体的なアクション計画を作ることをお勧めします。2、3年目の計画へスムーズに移行できるかどうかは1年目の計画が達成されなければ意味のないものになります。計画を達成するために今日は何をするか、今週は何をするかの具体的なアクションに慣れていくことが大事です。

### 起業で活用できる制度と 困った時の相談窓口

国や自治体を中心となってこれから事業を起こそうと思っている方々を様々な角度から支援するのが「中小企業支援施策」と呼ばれるものです。特に資金面では返済不要の「補助金・助成金」を上手に活用することが大事です。

補助金・助成金申請時のポイントは、①それぞれの補助金・助成金の目的によって募集要件がある、②後払いである、③書類審査がある（面接審査があるケースも）、

④募集期間中に申請する、⑤補助金・助成金の上限額や補助率が決まっているなどがあります。

補助金・助成金の種類は、経済産業省系、厚生労働省系、自治体、民間団体などがありますが、金額が大きくなるほど提出する申請書類の量が多く、審査も難しくなる傾向があります。また、経済産業省系は、販路拡大、業務改革、DX化、起業促進などの施策を目的とした企画提案型の補助金で「IT導入補助金」「小規模事業者持続化補助金」ものづくり補助金」などが有名です。一方、厚生労働省系は、人を雇用する際に活用できる助成金です。

初めて補助金・助成金を申請する方は、比較的申請書類が少なく労力が少ない「創業地」の自治体で申請して慣れるのも良いでしょう。地域の行政サービスの情報収集ができますし、親身になって相談にのってくれる方も多いのでおすすめです。

私は50代、60代の起業家や起業希望の方に向けて、「ゆる起業®️」という起業スタイルをお勧めしています。ゆる起業とは、やりがいのある仕事で起業し、身の丈に合った形で進める起業のこと。「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、「ゆるり」とした気持ちを持った起業です。起業を目指す方、自分の夢を叶えたいと思っっている方にとって、この原稿がお役に立てば幸いです。