

シニア技術職は、手に職がある、あるいは資格を持っている人たちだ。

財団法人 産業雇用安定センター  
企業間の出向・移籍の専門支援機関。

実際に再就職できた人の例では、求人情報や専門機関のあっせんよりも退職した会社のあっせんや紹介、また知人の紹介という形の方がずっと多いのだ。

実際に起業で成功したのは1500人に1人。

窮地で判断誤りやすい（都合の良いように考えてしまう）

田舎暮らしの季刊誌を立ち上げ、それを全面的に引き受けることになった。季刊誌は編集費だけをもらうのではなく、ライター、カメラマン、デザイナーなど誌面を作る総費用込みで入金・・・

しかし、こういうときは「いい結果」しか頭に入らない。「季刊誌の総額が入れば部屋代ぐらいどうってことはない」となってしまった。ところがその季刊誌を立ち上げて2号目が出る前に、さまざまな事情でその編集から降りる結果になってしまった。ちなみにその雑誌は順調に続き、代わって編集したプロダクションはのちに出版社にまで成長した。

こちらはその雑誌のために部屋を借りたのに、その仕事がなくなったのだから、「別な雑誌の仕事を探さなければ」と次第に焦りが募っていった。そんなとき、以前から面識があり、当時、それなりにマニアには知られているパソコン雑誌を編集・出版していて、メディアにも取り上げられているUという社長の事務所を訪ねた。もちろん、仕事の営業である。

社員は数人、紹介するパソコンなどは多く机の上に載せられていたが、ビルの一室の部屋はかなり広くて、「ずいぶんがらんとしているな」という印象を持った。しばらくのち、Uから「今度、うちで単行本をシリーズで出すからやってほしい」と連絡があった。ありがたいにつきる話である。企画を練っていると、今度は「単行本だと支払いサイトが長い。その前にうちで隔月にムックを出すからそれをやったらいい」という。うれしい話だ。

さっそく出かけていくとUは、「隔月でムックを出すときつい。ついては支払いは手形にさせてもらいたい」というのだ。「考えさせてください」と帰社したあと、すぐさま今度は「ムックは継続して出していく。ついては〇百万円でいいから商工ローンの保証人になってくれないだろうか」と電話がかかってきた。

いくら焦っているといっても「手形」だ「保証人」だという話にすぐに乗れるはずがない。企業信用調査会社のTでデータを取った。費用は4万円以下だった。特段の問題はないという報告内容であった。そのとき、頭に浮かんだのは「ムックの仕事を1年続ければ、たとえあの会社がそこで危なくなっても入金額で保証額はちゃらにできる」というものだった。

あとからみれば甘すぎるにつきる「悪魔のささやき」だ。結果をかいつまんで話すと、保証人になって数日後、Uの会社は電話をしても誰も出なくなった。駆けつけてみれば、ドアの前に管財人である弁護士事務所の「倒産と今後の連絡事項」の紙切れが貼ってあった。

なかはもぬけの殻、すべての社員もパソコン機材も消えていた。

翌々日にあの業界第二位の商工ローンからくぐもった声の電話が入ったのはいうまでもない。Uは要するに「計画倒産」して、こちらをハメて得た金で高飛びしたのだ。商工ローンは貸した相手から返済されることなどはなから眼中にない。すべて保証人からふんだくることが目的だ。貸し手には「貸してやるから保証人になるバカを騙くらかして早く連れてこい!」といているわけだ。

数カ月もしないうちにこの商工ローンはマスコミに連日取り上げられ、社長は国会に証人喚問されたが、その後も相変わらず隆盛を続けている。

Uは風貌、立ち振る舞いすべて紳士然とした人物であった。「運転資金が切れたときに起業家は冷静な判断を失いがち」「詐欺師はいかにも詐欺師ですという風体はしていない。紳士然としたオオカミがあなたを狙いにくる」、この2点を強調したい。

希望のように働けない。だからこそ、「仕事は自分で創り出す」。多様な選択肢の真の意味はそこにあると知ろう。

商工会議所内「企業等 OB 人材マッチング事業」

ツテがないと、就職希望者の1人として、広くアタックし、毎度ゼロスタートの就活となってしまう。

川崎市産業振興財団

### 「葉っぱ」ビジネス 徳島県上勝町

1999年には株式会社いろどりが設立され、また町独自の情報システムが立ち上がっている。2006年には町のほぼ全域に光ファイバー網を整備している。なぜ、上勝町のビジネスはここまで成功できたのだろうか。

①平均年齢70歳という生産者が使いやすい専用パソコンを用意したこと。そこには「パソコンのほうに使用者が合わせろ」などという発想が微塵もない。

②農協が市況情報を株式会社いろどりに提供し、いろどりは「市場分析・営業活動」をおこなう。そしてパソコンで市況・出荷・出荷目標などを生産者に提供する。

③生産者は毎朝、パソコンで売れ筋商品を確認、市況の確認、出荷一覧の確認をおこなう。仲間内での自分の出荷順位もわかる。また農協は無線FAXで緊急注文を各生産者におこなう。その受注権利は「農協への電話の早い者勝ち」。だから81歳の生産者も朝のパソコン検索にさらに熱が入る。

過疎化が進む町の再生にコミュニティの協力で取り組みながら、1人ひとりの「やりがい」を引き出す「ニーズに合った商品を素早く出荷する人がより儲かる」という原理を確立している。専用パソコンによるネットワークシステムを確立し、80歳を超える高齢者も1人のプレーヤーとしてそれを利用している。

これは「ホームページ製作」の領域でも同じで、**過当競争、単価値下げ競争**になっている。そこでホームページ製作やWebアプリケーション開発で起業するにはかなりの覚悟や工夫が必要になる。

・・・

過当競争は確かだが、では街の店や事務所がみんなホームページを持っているか。そんなことはまったくないのだ。そもそも「そんなもの、うちの店、事務所には関係ないよ」「なんの役に立つの」と思っている事業主がいっぱいいる。丹念にフォローしていけば可能性はまだまだある。

CMS コンテンツ・マネジメント・システム

名刺、自社ホームページに共通のロゴマーク

エスコ事業 エネルギー・サービス・カンパニー

検索エンジン最適化 (SEO)

IT コーディネーター資格認定制度  
受験料 21000 円+ケース研修受講料 525000 円  
→資格商売の典型

「喰の道場」海老名商店街・・・育成型集合店舗

### ③商売のセンスを磨く

「いい商品だから必ず売れるはず」を、まず徹底して見直そう。顧客のニーズやウォンツに合致していなければ、それはいい商品ではない。また合致していても、顧客がそう判断できる「仕組み」ができていなければ売れない。

②と反対に「繁盛している店」の理由をとことん探る。売れている理由をしつこく自分の皮膚感覚で理解できるまで探り、それを自分の店舗開店にフルに活かそう。

→ちょっと頑張れば身に付くものではない。

I ターン；出身地は違うが住みたい土地へ向かう

## CB コミュニティビジネス

最近、コミュニティビジネスや NPO でますます重要視されてきているのが、「中間支援機関」の存在意義だ。中間支援機関とは、NPO 同士や商店街、農協、個人事業、企業といったさまざまな組織を、コミュニティビジネスの創出のためにコーディネートする仕事だ。コミュニティビジネス支援や NPO 支援をおこなう NPO の起業を頭に入れておきたい。

コミュニティビジネスで起業するにあたって、参考にしたいサイトを紹介しておこう。1つは「関東経済産業局」サイトの「コミュニティビジネス」から「コミュニティビジネス活動事例」に入ると「コミュニティビジネス事例集 2006」「コミュニティビジネス活動事例集 2004」の PDF ファイルをダウンロードできるから、ぜひ参考にしたい

<http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/community/index.html>

NPO は「Non profit Organization」の略であり、

「非営利組織」という意味だ。「民間非営利組織」とするのが正確といわれる。次にいちばんのネックとなる「非営利」だ。これは前段の説明を入れないとわからない。NPO は「利益を目的とする組織」（つまり企業）は手を出したがるが、「誰かがそれをやらなければある事態・問題・状況は改善されない」分野を、「自分、あるいは自分たちがそれをやる」という使命（ミッション）から始まる組織だ。使命を達成することが目的だから、NPO 事務局の事務局員（たいてい、前述の「自分、あるいは自分たち」がなる）は、当初はいわゆる手弁当で働くことになる。早い話が高い給料が出せるぐらいなら、企業がとっくにその事業に乗り出している。

ここでさらに整理が必要だ。ここでいう NPO はコミュニティビジネスの担い手である「事業型 NPO」のことだ。このほか、NPO にはボランティア活動をおこなう「慈善型 NPO」と行政や医療問題を監視するような「監視・批判型 NPO」があるが、「仕事を起業する」場合の NPO は事業型 NPO を指すことになる。

・・・

そこで事業型 NPO は使命を前提として「ビジネスの手法」を効率的に導入して収入を増やし、できうる限り普通に近い給料を出せるシステムを目指す。そうすることで次は「手弁当の事務局にも給料を出せるようにする」。これで「収益を出す」ことが NPO の使命と矛盾しないどころか、使命をより追求する享えとなることが明瞭となる。もちろん、収益は事業そのものの充実や発展に使われていくことになる。