

電車の中でのこの世代の人たちの立ち話からも、「パタゴニアはよかった」とか、「サマルカンドの遺跡は素晴らしい」といった言葉が聞こえてくる。この世代の人たちは、今やパリやニューヨークでは飽き足らず、世界の隅々にまで旅行をしているようだ。内外で旅行中に事故に巻き込まれて、ニュース報道される人たちの多くもこの世代だ。新宿駅を夏の朝出の特急「あずさ」の乗客は、昔は若い世代が中心だった。今では、登山やハイキング用の服装に身を固めた、六十代から七十代が車内を占領している。

新聞の広告で今圧倒的に目立つのが、内外の格安団体旅行に関するものだ。旅行業界の、すさまじい勢いを感じる。一度団体旅行に参加すると、その主催会社から、これでもかこれでもかと、大量のパンフレットが自宅に送りつけられてくる。この業界の生死が、**還暦過ぎの世代の需要に支えられている**ことは間違いない。

いくら望み薄の案件でも、新規事業の開拓であればまだ夢がある。一応、前向きな仕事だからだ。もっと人の嫌がる仕事は、後ろ向きな仕事だ。たとえば、失敗した事業を整理する仕事。これは、多くのサラリーマンにとってもっともやりたくない仕事だ。自分の手がけた事業を整理するのなら仕方がないが、**人の尻拭いとなれば御免**である。状況変化の激しいグローバル経済のなかで、失敗事業からの撤退案件を抱える企業は多いと思う。

それでも、自分の力量に自信を持っていれば、あきらめないで努力を続けることだ。アンテナを四方八方に張りめぐらして、走り回り続けることだ。そうすれば、いつかは、自分の力を認めてくれる人に出会えるはずだ。

筆者も、本を出してくれる出版社を探すことで苦労した。**原稿を書いて出版社に送り続けたが、断られ続けた**。「内容はおもしろいのですが、チョット……」というのが、いつも先方からの断り文句だった。「内容はおもしろいのですが……」という言葉には、多少なぐさめの気持ちも込められていたのだろう。でも全然おもしろくなければ、別の断り文句があったはずだ。そう考えることで自分を勇気づけながら、同じ行動を繰り返した。そしてついに、本を出してくれる出版社の編集者にめぐり会えた。

その経緯は省くが、肝心なのは、「下手な鉄砲も数撃ちゃ当たる」ということわざが正しいと信じていることだ。いや、「**それほど下手でない鉄砲だから、数撃ちゃ当たるはずだ**」と、もっと前向きな気持ちになれるかどうかだ。望みを持てば、それが挫折にへこたれない強（したた）かさになる。新しい人脈を作るためのコツやノウハウを、筆者は他に知らない。

求める人間関係の成立は、偶然性によるところが大きい。だが、偶然に出会えるという必然性はあると思う。あきらめずにやり続ければ、必ずチャンスが訪れるということだ。新たな人脈探しは、オフの時間を費やす大きな要素だ。

筆者の場合は、国際ビジネスの現場に長く身を置き、多様な経験をした。海外のいろいろな国に行き、それらの実情を知った。それらの知識やビジネスのスキルを、様々な切り口から書きたいと思った。海外から見た日本人や日本という国についても、書いてみたいと思った。だから著述家を目指した。そのために必要な付加価値が、文章を書くスキルだった。だから筆者の人生リセットの準備期間は、主に文章力を磨く訓練に費やされた。

気の弱い軽部ではあるが、だれにでも好かれる人柄で、後ろ向きの仕事でも嫌がらずに引き受けた。人がいいので、周囲から便利屋と見られていたことは否めない。その点が勤務先での、軽部の唯一の存在感だったのかもしれない。だから軽部は、出世とは無縁の男だった。そして六十四歳になったとき嘱託契約を解かれ、無職となった。

そんな軽部が、退職後にすぐ仕事を得ることができた。信用金庫時代の取引先からの誘いだった。雇用主は事務所ビルやいくつかのアパートを持つ資産家で、その地域に根を下ろす顔役的存在の人だ。

軽部はその雇用主の持つ資産の維持、管理の仕事を任されたのだ。内容は、掃除や修理、運搬などの力仕事を含む雑用である。健康な体があればだれでもこなせる仕事で、軽部が借用金庫勤務で培った専門性とは縁のないものだ。それでも軽部は喜んでその仕事を引き受け、毎日元気に出勤している。

雇用主から、軽部の人柄を見込んでの仕事の依頼だった。「軽部さんなら、何でも一生懸命にやってくれるだろう。誠実な彼なら、何を任せても大丈夫」と、雇用主は軽部に全幅の信頼を置いていた。

軽部は現役時代、祭りなど地域のイベントのたびに駆り出された。借用金庫にとって、地域の商店や住人へのきめ細かいサービスによる差別化こそが、仕事を獲得するための重要なポイントとなる。そのときこそ、だれにも好かれる人柄の軽部の出番がやってきた。

イベントのたびに、地域の顔役である雇用主が必ず世話役になった。そしてイベント開催のために、彼の手足となって献身的に雑事をこなしてくれる軽部は、とてもありがたい存在だった。その雇用主は、軽部が信用金庫の職員だったころから、定年後に仕事を依頼することを決めていたのかもしれない。

元管理者が**現業**に戻って働く場合でも、雇用者側に、若い世代にはないプラスα機能を認知してもらう必要がある。たとえ現業を担当していても、元管理者としての経験や知識を、その職場でも活かさねばならない。その職場の管理者や経営者に対して、積極的にアドバイスをする。新しい企画に参画したり、種々の問題解決のための相談に乗ったりする。いわゆる、プレーイングマネージャー的な機能である。

筆者の周囲の同世代人を見渡しても、本当は第4章にそういう例をもっと書き加えたかったのだが、定年後に起業して成功している人はあまり見当たらない。

月 10 万円稼ぐには

定年後、あるいは定年前に会社を辞めて始める第二の人生へのポイントについていろいろ書いてきたが、最後は、現実的な状況を書くことで締めくくりたいと思う。

厚生労働省が二〇一二年のデータをもとに公表した数字がある。ハローワークを通じた、六十歳から六十四歳までの求職者の就職率は二十八パーセントであった。一方、六十五歳以上の求職者の場合になると、その数字が十五パーセントへと半減する。この状況はある程度仕方ないことではあるが、六十五歳定年後にだれでも考えつくハローワーク経由の仕事探しをした場合、第二の仕事人生への関門はかなり厳しいということだ。

そして六十五歳で定年となったあとに、これも多くの人が考える仕事探し法に、シルバー人材センターへの登録がある。この場合得られる仕事の収入の平均は、八～十日勤務で月 3 万から 5 万円程度だ（全国シルバー人材センター事業協会ホームページによる）。もし月 10 万円の収入にこだわるのであれば、目標には遠く及ばない。

特殊な知識やスキルを持つ、高齢者を対象とする求人はある。主に中小企業からのもので、年収で 400 万円から 500 万円といったところが相場だ。多くの場合が一年ごとの契約更新条件だが、大過なければ六十五歳を過ぎてからでも働くことができる場合もあるだろう。これなら月 10 万円のターゲットは楽にクリアできるのだが、求人側としては六十代前半の人を求めることが多い。そして魅力ある求人条件となれば、求職者の応募が殺到する。

高齢者の就業先として人気のあるマンション管理人の仕事も、週五日勤務であれば、月収 10 万円はクリアできるであろう。ただし一年ごとの嘱託契約となり、七十歳以降は契約が打ち切られるケースが多い。

いずれにせよ、特段の準備をせず成り行きに任せていた場合、**六十五歳過ぎてからの職探しは、相当厳しい**状況に直面せざるを得ない。介護福祉士などの資格を取得し正職員になれば、月収 10 万円以上は確保できるが、資格取得のための時間が必要なので、定年前から準備を始めた方がよさそうだ。第二の人生を探すには、それも収入額や職種にこだわるのであれば、定年まで待ちの姿勢をとらない方がよい。「なんとかなるさ」と思いつつ、実際に「なんとかなった」時代は過去のものだ。

高齢者に必要なのは、「キョウイク」と「キョウヨウ」だそうだ。それは「高齢者には教育や教養が必要」ということではない。「キョウイク」とは、「今日行くところがあること」、「キョウヨウ」とは、「今日用事があること」という意味だ。確かに、高齢者になっても積極的に外出したり、何か用事をこなしたりするのはよいことだ。でも、「一体どこへ出かけてゆくのか?」「一体何の用事をするというのか?」そこが問題である。