

## 第5章 男性が人生の可能性を広げるために 今からできること

いま、社会構造は大きく変わろうとしている。

少子高齢化やグローバル化など、これまでに経験したことのない新しい時代の波が訪れはじめている。それに伴い、定年後の雇用継続など、高齢者が安定して働ける仕組みづくりが進められている。

JAG フィールドが、40代後半から50代を対象として実施した調査によると、6割以上の人が「定年後も働き続けたい」と考えている。

その理由として「老後の生活への不安」を挙げる人は8割近くに上る。

それに対し、「働く必要がない」と答えた人はわずか4.3%だった。定年後に収入を得る術のない人は、金銭的な問題を抱えることとなる<sup>1</sup>。

社会はいま、定年後の金銭的な問題を、長く働くことで解消しようとしている。

では、あなたはゆとりある老後の生活を送ることができるのだろうか。生涯幸せな人生を送るために、いまから準備すべきものは何か。

ここではそれを考えてみよう。

### 生涯現役社会の到来と企業の人員削減

2021年4月より、70歳就業法（改正高年齢雇用安定法）が施行される。そこには、日本人の長寿化に合わせ、70歳までの就業機会の確保策が盛り込まれている。

高齢者の活躍の場をつくり、長く働きやすい環境を整えるのがねらいだ。

高齢者の雇用については、既に定年を60歳以上にすることが定められ、企業が定年を65歳未満とする場合は定年の廃止、定年の延長、継続雇用制度の導入の、いずれかの措置の実施が義務付けられている。

今回の改正では、更に70歳まで就労機会が得られるように、フリーランス契約への資金提供、起業支援といった選択肢が新たに加えられる。

つまり政府としては、「できるだけ長く現役で働いて欲しい」のだ。

元気に働く高齢者には、年金や医療、介護などの社会保障の“支え手側”となることが期待される。

一方、年金の支給開始年齢を75歳まで延ばすことで受給額を増やせるという制度改革も、検討が進められている。

しかし、政府が高齢者の雇用保障を企業に求める一方で、企業側では人員削減策が加速している。

損保ジャパンは4000人もの人員を削減する方針を固め、IT活用による生産性の向上や介護事業を手がけるグループ企業への配置転換により、事業の効率化を急ぐという。

また、メガバンクも次々と大規模なリストラ計画を発表している。4000人から2万人規模の人員削減や業務量の削減により、業務の効率化を図る方針だ。

そしてバブル世代と言われる50代はいま、真っ先にリストラ候補に挙がっている。

現実として退職勧奨という名の辞職勧告は後を絶たない。

実際に、50代の男性に話を聞いてみた。

「私が会社を辞めるまで、何度も面談という名の退職勧奨を受けさせられたけど、しまいには『あなたの席はもうない』とまで言われて、精神的なダメージは相当なものだったよ」

「会社の退職勧奨を、何としてでも拒んで定年まで居続けようと、妻と話し合っただけで決めたんだ。ところが完全に振り切ったと思った矢先に、かつての部下が上司になるし、給与が大幅に減額されるし……。流石に参ったね」

このような状況に追い込まれる要因を、専門家は「サラリーマンの多くが自分で稼ぐ力を持たないからだ」と口を揃えて言う。

そして多くのサラリーマンが行動を先送りになっているとして、危機感を募らせる。

しかしこれは、自分で稼ぐ方法さえ知り得ていれば状況が一転することを意味している。

実際「これはチャンス」とばかりに、かねてから思い描いていた起業という夢を実現し、自由な生活を送っているミドル・シニア層も少なからず存在する。

繰り返すが、政府による高齢者雇用策は、あくまで企業の受け入れを前提としている。

一方、企業では人員削減が加速しているのが現状だ。

早いうちに思考を切り替え、政府や会社に頼らない生き方を考える必要があるのではないだろうか。

無論、準備は早ければ早い方が有利であることは言うまでもない。

## 未来が見えないフリーランスという働き方

2018年1月、厚生労働省より副業・兼業の促進に関するガイドラインが示され、以降、副業を容認する企業も増え、環境整備が進みつつある。

兼業・副業の拡大は、そこで得た経験やスキルを通じて、将来的な起業への移行や準備をも可能とする。

兼業・副業、或いは起業にあたり、手っ取り早くフリーランスを選択する人は多い。  
いまや企業内の業務の多くが外注可能となり、それを請け負うフリーランスも増え続けている。

フリーランスは、生産農家や商店経営といったこれまでの自営業とは違い、特定の発注者との関係が強く、雇用の要素を持ちながら働くといった特性がある。

その多くは生産や営業手段を持たないため、一つの企業に依存している者や非正規雇用に近い形態で作業する者も多い。

まだ発展途上のワークスタイルではあるものの、インターネットを通じて単発の仕事を受注する「ギグエコノミー」の拡大により、フリーランスは更に増えることが予測されている。

フリーランスの7割弱が40代以上とのデータもあることから<sup>2</sup>、中高齢者の就労機会の拡大としても期待が寄せられている。

企業にとっては、必要なときに低賃金で発注できるとあれば非常に好都合だ。  
しかし現状の雇用形態が改善されなければ、将来的に、不定期で低額の仕事をアルバイト的に請け負う中高齢者を増やすに過ぎないとする見方もある。

パーソル総合研究所の調査によると、正社員で副業経験のある人は21%、今後副業したい人は41%に上る。

副業の就業形態は「パート・アルバイト」36%、「フリーランス・個人事業主」約29%、「正社員」15%。副業する目的のトップは「収入補填」であった。

では、将来にわたって十分な収入補填となり得る副業を選ぶには、何を基準とすれば良いのだろうか。

そこで、副業による収入に注目してみたい。

副業の平均月収は6万8200円で、その平均時給は約1650円。およそ41時間分の労働である<sup>3</sup>。

この副業による収入と、会社で残業した場合との比較をしてみよう。

大卒・40代前半の平均給与43万円<sup>4</sup>から残業代を算出すると、時給約3360円となる。  
月41時間残業すると13万7760円で、副業との差は約6万9560円と、およそ倍の開きになる。

これでは減った残業代の埋め合わせとはなりにくい。

見方を変えると、時給3360円以上の副業でなければ残業より効率は悪く、副業をすればするほどその差は開いていく。

これはあくまで試算に過ぎないが、いずれにしろ時間を切り売りする就労形態では、将来にわたって従来の年収をカバーすることは難しい。

これを改善するには、副業時間を増やすか時給効率を上げるしかない。

目先の収入補填のために、安易にアルバイトやフリーランスに手を出すのではなく、将来を見据えて収入の得方を考えるべきだろう。

また、会社員が一步外へ出て、本当の意味で社会で活躍するには、単に時間の切り売りではなく、培われた経験とキャリアを「付加価値の創造」として活かせる場が理想なのは言うまでもない。

自身のキャリアを活かして社会で活躍するには、早いうちに副業や起業によって社外に目を向けることが必要と言える。

## 起業に迷う人こそネットビジネスが向く理由

海外に目を向けると、シニアの活躍を進める方策は「自営業者を増やすこと」とされる。  
近年イギリスやスウェーデンでは、自営業主の比率が上昇傾向にあり、シニアの就労を支える重要なファクターとなっている。

こうした欧州の状況に対し、日本は大きな遅れを取っている。

その主な要因として、独立のベースとなる特定分野での高い専門性の確立や、社外の人間との広い人脈形成ができている人が少ないことが指摘されている。

これは日本固有の終身雇用・年功制に起因するものだ<sup>5</sup>。

ここでも言われているように、国内において多くの人がいつまでも起業できない理由として真っ先に上

がるのが、この専門性や特殊な能力、いわゆる“ネタ”がないという問題だ<sup>6</sup>。

また、人によっては、会社を辞めるリスクや金銭的リスクに加え、失敗したら取り返しがつかないという恐怖を感じて、起業を躊躇する場合もあるだろう。

大抵の人は、子供の頃から学校や家庭において「仕事による安定」を求めるように教育されて大人になるわけで、むしろそれが普通の感覚と言える。

では、起業にあたって足踏みする要因となる、これらの問題を解決するにはどうしたら良いのだろうか。

その方法をネットビジネスに見いだすことができる。

ネットビジネスと一言で言ってもその手法は様々だ。

しかし、いずれにしろ「ネタがない」「人脈がない」そして「恐怖感」といった悩みは、ネットビジネスを選択することで間違いなく解消する。

むしろ恐怖心が強く、起業できるだけの専門性を持ち合わせていない人、そして人脈がない人こそ、手堅くネットビジネスを選択すべきだろう。

いまの時代はインターネットの活用によって、金銭的リスクを負うことなく誰にでも起業するチャンスがある。

必要なのは潤沢な資金ではなく、しっかりとした目標と心構え、そして勝算の高いビジネスの見極め方を身に付けることだ。

ネットビジネスは危険だと思い込んでいる人もいるようだが、ネットビジネスそのものは何ら危険ではない。

むしろ最も危険なのは、「それを始めようとする人が無知であること」と言える。

起業にあたっては、何が必要でどのような特性があり、リスクとなり得ることは何かをしっかりと把握してから始めるべきだろう。

ネットビジネスを始めると、その仕組みや収益を生み出す方法がわかってくる。

すると、これからの時代にますます必要となるインターネットマーケティングの仕組みが見通せるようになる。

大抵の人はこの重要性にすら気づかないことだろう。

「知らないことは危険だ。手を出すものじゃない」と思い込み、そこに留まっていたら、あなたが本来発揮できたかもしれない能力を活かせないまま、人生を終える可能性さえある。それはとても残念なことだ。

また、経営者となって様々な経験を積むと、会社員時代とは違う視点で社会の仕組みが見えてくる。あなたもきっと、働くこと、お金のこと、そして人生さえも、いままでと違った見方で思考するようになるだろう。

はじめの一步を踏み出した人だけが、自由に新しい世界を知るチャンスを掴むのだ。

## 無限の可能性を手に入れる、はじめの一步

それでは、あなたが無限の可能性を手に入れるための、一步の踏み出し方を考えていこう。

これからは政府や会社に依存せず、社会の変化を見通して「賢く生き抜く準備」が必要となる。ネットビジネスは、あなたの人生に無限の可能性を与える一つの手段となり得るだろう。

会社員だったあなたがネットビジネスを始めるには、はじめは小さな実績を積み上げて自信をつけ、半年から一年ほどじっくり時間をかけて、大きな成果を生み出していくスタイルをお勧めしたい。

もちろんこの他にも様々なビジネススタイルがあり、自由に目標設定ができる。会社に勤めながら、或いは他の仕事をしながらでも、自らのキャリアを積み上げることが可能だ。

自分のペースで無理なく確保できる時間で、「この程度ならできる」と思える範囲から始めれば、不安や恐怖を感じることもなく、経験を積みながら徐々に自信がついてくる。

会社員時代とは違って全てを自分の裁量で進めなければならないことに、はじめは戸惑うかもしれない。人の管理と指示の下で働くことから、自ら利益を生み出す思考へと切り替える必要がある。

焦らず徐々に慣れていくことが、自分を追い詰めたり恐怖に負けない安全なやり方だ。

まずは勇気をもって、「自分のビジネスを始めてしまう」ことをお勧めする。やり始めて感触が掴めたなら、さらに一步前へと進めるはずだ。

ほどなくして、会社員時代とは全く違う充実した毎日に、生きがいややりがい得られることだろう。

## 成功できない人から「成功できる人」への意識チェンジ

ネットビジネスに向かない人はもちろん存在する。  
これは起業に向かない人、つまり成功できない人とも共通している。

成功できない人は、総じて人の話を聞かず、新しい知識や価値観に抵抗があり、必要以上に安定を求めようとする。

古い価値観をもとにした思考は、新しい知識の吸収を邪魔する。

成功するには時代の流れに乗らなければならない。  
いままでの「会社員マインド」は一旦横に置いて、新たに学び直す姿勢が必要だ。

しかし、ここに述べたことが思い当たるからと言って、今後決して成功できないというわけではない。  
いずれも解決しにくい物理的な問題ではなく、自身の心持ち次第でどうにでもなることだからだ。

つまりこのままでは成功しないが、これからのあなた次第でいくらでも成功を掴むことはできる。

では、成功するにはどのように意識を変えれば良いのだろうか。

いまこれを読んでいるあなたは、新しいことを知る、学ぶ姿勢があるに違いない。  
ネットビジネスでは謙虚であればあるほど新しいことを吸収して、ビジネスを加速させることができる。

謙虚に吸収し、あなたが会社員として長年培った経験を活かすことで、「あなたにしかできないビジネススタイル」を生み出せるはずだ。成功はそこに自ずとついてくる。

## さらなるチャンスを生むネットビジネス

ネットビジネスでの成功は、更なるビジネスチャンスをもたらす。  
特に20代、30代のうちに成功すると、様々な業種へと人脈が広がり、仕事の依頼が舞い込むようになる。  
そこから新たなビジネスへと発展するケースも少なくない。

そうした事業展開の例をここで幾つか紹介しよう。

### <マーケティング講師として活躍>

ネットビジネスの実践で培ったマーケティングノウハウは、情報化社会に遅れをとるまいとする異業種の経営者や、起業間もないベンチャーにとって、大いに重宝される。

その流れで商工会議所や経営者の交流組織から依頼を受け、インターネットマーケティングの現状や活用法の講義をしている人もいる。

ネットビジネスで得た知識を地域に還元することで人脈が広がり、更に仕事の依頼が舞い込んでいる。

## <ネットビジネスのノウハウを社会に還元>

ネットビジネスを実践していると、必然的にメディア制作のディレクションをすることとなる。これは企業だと Web ディレクター、ネット販売では Web マーケティングディレクターの仕事だ。こうしたノウハウを社会に還元することで仕事の幅が広がっていく。

大手食品メーカーのキャンペーンで、インターネット広告の企画立案や Web コンテンツのデザインを手掛けたり、スキンケア製品を開発したベンチャーから Web 戦略による販路開拓を任されるなど、依頼内容は様々だ。

中には NPO の活動を、Web 活用の面でサポートすることで、社会貢献している人もいる。

## <複数の企業とのコンサルティング契約>

ICT（情報通信技術）に疎い経営者はまだまだ多い。

そうした経営者からの相談をきっかけに、企業とコンサルティング契約を結ぶケースも少なくない。

経営者たちは「ネットを活用したい」と考えている。

しかし、何をどうすれば良いのか分からずに困っているのだ。

自らネット起業し、事業を軌道に乗せた実績とスキルは、いまや様々な業種の経営者にとって、喉から手が出るほど欲しいものとなっている。

## 40 代からの成功者たち

ここでミドル・シニア世代に注目してみたい。

ネットビジネスには、実に様々な人が様々な理由で飛び込んてくる。

その中でも、一般の人が何かの機会に目にするネットビジネス実践者は、20 代後半から 30 代前半の男性といったところではないだろうか。

この年代の成功者が露出の機会が多いのは確かだが、実際にはミドル・シニア世代でも成果を上げている人は少なくない。

ここでは、僕の身近にいるミドル・シニア世代の男性の例を紹介しよう。

いずれもネットビジネスを始める前は、ごく普通の会社員だった人たちだ。

## <定年後 YouTube で夢を叶える 60 代男性>

定年後、幼稚園の園長を務めながら、悠々自適な年金暮らしを送っていた彼は、特に暮らしに不満はなかったものの、「元気でいる限り、妻と毎年海外旅行したい」という思いから、ネットビジネスへの挑戦を始めた。

60代で新しいビジネスを始めて夢を叶えるというのは、到底無理な話に聞こえるかもしれない。しかし彼はあきらめなかった。

当初はパソコンの使い方にもかなり苦労したと言う。しかし持ち前の勤勉さでコツコツと作業を続けた結果、一年後には YouTube の広告収入がひと月に 30 万円を越え、いまや夢の実現が目前に迫りつつある。

## <副業として成果を出し続ける 40 代サラリーマン>

会社員でも、ネットビジネスなら副業として取り組むことができる。

次に紹介する 40 代の男性は、注文住宅の営業をしている現役サラリーマンだ。社内の成績も良く、年収は 1000 万円を下らない。

本業の傍らネットビジネスを実践して、毎月 50 万円以上の売上をキープし、既に月収 100 万円も視野に入っている。

当初彼は、これまで経験したこともない考え方や方法で収益を上げていくネットビジネスの世界に、ただただ驚くばかりだったと言う。

戸惑いながらも彼は、「一から学び、吸収する」というスタンスに切り替えることにした。

そしてこれまで営業畑で培ってきたスキルを活かして、経過の分析、改善点、今後の方向性などを定期的にコンサルタントに提示し、洗い出された課題を消化していくと、結果は自ずとついてきた。

プライドが邪魔せず、謙虚さで成功するパターンの典型と言える。

## <40 代を目前にリストラからの大逆転>

40 歳を目前にリストラに遭った男性の例も、ぜひ知って欲しい。もともと内向的な性格だった彼は、人間関係が得意な方ではなかった。昇進で同期に遅れを取り、新しい上司とはソリが合わず、そんな中での突然のリストラだった。

彼は退職を機に、アルバイトをしながら、興味を持っていたネットビジネスにチャレンジした。理不尽なことが一切なく、やればやるだけ成果が自分に返ってくるネットビジネスは、彼の性格に合っていたようだ。

わずか半年で会社員時代の収入を超えると、アルバイトを辞めてネットビジネスに注力した。何よりも家族の応援が支えとなった。

いまでは年商 5000 万円を越えるまでになり、自身の挑戦を応援してくれた家族のためにと、半年に一度は家族旅行を楽しんでいる。

教育資金を心配する必要もなくなり、息子を奨学金に頼らずに留学させ、娘には習い事や興味を示したことを何でも体験させている。

彼のゆとりある収入と家族との幸せな時間は、全てネットビジネスにチャレンジした結果である。

## あなたの経験はお金に換えられる

このように、40 代を過ぎてもネットビジネスで長年の夢を叶えた人は決して少なくない。

繰り返すが、転職に有利とされる高度な専門性や特殊な技能がなくても、ネットビジネスなら成功できる。社会経験を積んでいる分、若い世代より視野が広く、ビジネスに生かせるスキルも豊富なはずだ。

歳を重ねなければ得られなかった知識や経験、そして広い視野は、あなたに成功をもたらす「かけがえない財産」となり得るのだ。

生きている限り、何をするにもお金は必要になる。

お金で愛は買えないと言うが、お金があれば快適な生活環境や精神的な安心感、そして様々な体験によって充足感が得られるのは確かだ。

ネットビジネスは 20 代、30 代がやるものだと思われがちだが、ミドル・シニア層の男性が予想以上に早く、高い成果を挙げることも少なくない。

逆に僕のように 10 代から始める人もいる。

いつからでも始められ、年齢に関係なく誰にでも平等に、成功のチャンスがあるのがネットビジネスだ。政府や専門家が唱える生涯現役生活も良いのだが、あなた次第で、早いうちに財産を築き、早期リタイアするという夢を叶えることもできるだろう。

## 第5章

### 注

- (1) J A Gフィールド (2019) 『「プレシニア(40代後半～50代)の老後」に関する意識調査』
- (2) ランサーズ『フリーランス実態調査 2018年版』
- (3) パーソル総合研究所『副業の実態・意識調査 (2019・2・12)』  
<https://rc.persol-group.co.jp/research/activity/files/sidejob.pdf>
- (4) 厚生労働省 (2020) 『令和元年賃金構造基本統計調査』
- (5) 山田久『山田久の「経済事象の表層・深層」2019・01・24』PRESIDENT Online  
<https://president.jp/articles/-/27360>
- (6) 藤井孝一 (2019) 『大人の週末起業』クロスメディア・パブリッシング

### 参考

- 袖川芳之・田邊健 (2007) 『幸福度に関する研究～経済的ゆたかさは幸福と関係があるのか～』  
内閣府経済社会総合研究所