

早期退職起業

独立成功のカギ

- 「定年後の自分」をイメージし、**早めに準備**
- 豊富な**会社経験の延長線**上でビジネスを展開
- **子供が巣立った時期**だからこそ思い切って独立

貿易
コンサルティング

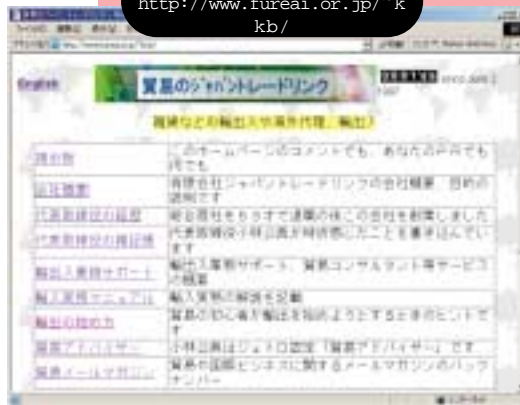
「先の見えた会社生活に見切り！
早期退職制度」活用で貿易のプロに

30年の商社経験がそのままビジネスに



ジャパントレードリンク
http://www.fureai.or.jp/~k
kb/

(有)ジャパントレードリンク
小林公典さん(60歳)茨城県取手市



D A T A

開設年月：1997年6月 アクセス数：1200件 / 月
HPの総ページ数：90ページ HPのコンテンツ数：14個
リンク数：126個 使用写真点数：35点 運営担当者：小林公典さん
売上げ：年商900万円(2002年度) HPによる売上げ：約100万円
(HPを見て仕事の受注につながった額) 開設の初期投資：33万円
運営資金(月額)：1万円 プロバイダ：@nifty / 月額計5000円
制作に使うソフト / FrontPage (HP作成) Word (テキスト入力)

総合商社勤務



53歳で独立

独立の原点 **ココ** にあり!

小林さんの会社員時代

海外駐在で身に付けた
諸外国の商取引術が大きな武器!

メルボルン
駐在時代の
小林さん。



会社員時代を振り返って

40代後半は独立の
シミュレーション

30代までは文字どおり「華の商社マン」としてビッグビジネスにも携わってきた。「食品関連の部門にいましたので、世界各国の食糧、食品を扱い、新しいビジネスを構築する醍醐味を存分に味わいました。この頃は『何でも吸収してやる』という野心に溢れていました(笑)」

しかし40代後半になると、バブル経済が崩壊し、会社の経営状態が悪化してくる。独立を考え始めたその頃から「会社の看板や大資本なしに貿易を行うにはどうしたらいいか」といった、自らが手がけるビジネスプランを思い描きながら仕事に取り組むようになった。

「ちょうどオーストラリアのメルボルンに駐在していた頃で、個人で取引を行う場合のシミュレーションをしたり、相手との駆け引きなどについて思考を張り巡らせていました。逆に、それが仕事を頑張る要因にもなったと思います」

会社で学んだことは?

豊富な海外経験で
外国人との交渉術を会得

海外でのビジネス経験が豊富な小林さんにとって、外国人との交渉、駆け引きなどは日常茶飯事。結果、相手に負けない「交渉術」を身に付けたことが大きな武器になっているという。

「やはり国によってビジネス習慣も違いますので、いろんな国を相手にしていると、どこまで押しついたらいいのかなど、だんだんコツがつかめるようになるんですよ」

また、新卒で入社後、最初に赴任した神戸支店で学んだことが、経理事務といった事務ワーク。

「営業マンといえども伝票書きや請求書の作成など、経理事務的な業務も覚えるべし、というのが会社の方針でした。そのため、普通であれば事務スタッフのやるような仕事もひと通りできるようになりました。そのおかげで独立後、SOHOとして一人でやりくりしなければならぬ経理や雑用もなんなくこなせました(笑)」

今どのように活用している?

本業以外の事務仕事も
アドバイス

貿易アドバイザーとして、貿易に関するさまざまなアドバイスを行っている小林さんだが、一番多い相談が輸出入の方法、次に多いのが取引先との交渉の仕方だ。

「特に中国は、契約社会の欧米とはまるで商いの習慣が違います。一言でいえばアバウト。そのため、交渉にはかなり注意が必要なんです。うまい話には気を付けるなど、リスクマネージメント的なアドバイスをすることが多いですね」

さらに得意の英語を生かし、通訳を兼ねて商談の場に同席するケースもある。

また海外進出、逆に海外から現地法人を設立したいというクライアントに対して、輸出入に関するコンサルティングのみならず、会社運営に必要な事務作業など、神戸時代に身に付けた経験を生かしてアドバイス。これも意外と好評のようだ。このように小林さんは、会社員時代の業務経験をいかんなく発揮している。

中小企業の海外取引をサポート! 業務経験を生かせる貿易アドバイザー

ジェットロ認定の公的資格
合格率14%と難関!

小林さんが所有する貿易アドバイザーの資格は、日本市場における外国商品の浸透(主に輸入)を図るため、日本貿易振興会(ジェトロ)が実施する認定試験。2001年11月現在、認定者数は約500名で、合格率は14%ほど。貿易アドバイザーは、輸入業者などに対し、輸入手続き実務、マーケティングなどの輸入ビジネス全般のコンサルティングを行うほか、中小企業などに対し、ビジネスを展開できる程度までアドバイスを提供する。資格は5年ごとに更新。

有資格者がコンサルタントとして独立する場合、以下の4つが主な仕事となる。

1) 輸入手続き実務

国内の輸入業者、あるいは輸入が初めてという人に対して、実際の輸入手続きや税に関する問題、輸送手段などについてアドバイスを行う。

2) 輸出入等貿易活動のアドバイスやコンサルティング

国内以外に海外から日本へ輸出を希望する業者に対して、市場の状況、流通状況などについてアドバイス。主に国際展示会・商談会で海外から出展するブース関係者と折衝するケースが多い。

3) 貿易セミナーや国際取引要員研修

貿易全般のセミナー講師として、また輸出入業者、貿易関連企業などから依頼を受け、国際取引を行う人材の育成にあたることもできる。

4) 商品の国際調達の指導や代行

輸出入に関する業務をアウトソーシング(業務委託)され、原材料の調達(輸入)や輸出に関する業務に携わることもある。



貿易関係の膨大な資料。貿易アドバイザーは、貿易実務や関税関係のほか、諸外国の商習慣も知っておく必要がある。



1998年1月に貿易アドバイザーの資格を取得。当時は輸入ビジネス・アドバイザーという名称だった。

退職直前にネットに出会う 定年を待たずに夢の独立

バブルが崩壊した1990年初め頃から、大手企業を中心にリストラの一環として導入し始めたのが、中高年を対象とする「早期退職者優遇制度」。この制度を利用して53歳のときに、30年勤めた総合商社、日商岩井を退職したのが小林公典さんだ。

「二人の子供（当時大学生）も、あと数年で自立する。そうなったら少しは生活コストも軽減される。それなら『第2の人生を先取り』と考え、ひと足先に自分の好きなことを始めよう」と決断しました」

当時、小林さんは営業部長として子会社へ向中。現場の第一線で働く機会が減り、「管理職としての立場に居心地の悪さを感じていた」ことも引き金になった。

「定年後の人生設計は40代後半から描いていました。それも単なるリタイアでは寂しすぎますから、スキルを生かして生産的な生活を送りたいというのが目標でした」

そんな小林さんが言う「生産的な生活」とは、必ずしもあくせく働くことではなく、むしろ、好きなことが仕事につながればそれでよし、とする考え。いわゆる「ライフワークとしてのビジネス」にほかならない。

そのときにイメージしていたのが、貿易に関する仕事だ。

「今までの知識・経験が生かせる上、個人でもできる。独立するのなら貿易業務しか

ないと踏んでいました」

さらに、そんな小林さんの独立の夢を、いっそう加速させたのがパソコン、インターネットとの出会いだ。それまでコンピュータとはまったく無縁だったが、商社を退職する直前に、転勤していたかつての同僚が、表計算ソフトを使ってパソコンをバリバリ使いこなせるようになって戻ってきたのを見て刺激を受けたという。

「ネットもそのときに初めて触れて、ネットワークの持つ可能性を感じました。『自分もやらなければ時代に取り残されてしまう』と、すぐにパソコンを購入しました」

50代からの手習い 独学でHPを開発

こうして自宅の一室を事務所にパソコン1台でSOHO生活を開始した小林さんが、まず取り組んだのはホームページの作成。

「輸出入業務と貿易コンサルティングが主要な業務なので、営業を展開する上でもホームページは必須。専門書を数冊買い求め、とりあえず見よう見まねで始めました」

小林さんがホームページ作成で使用したワープロソフトは、HTMLの書き込みがわからないWord。基本的にテキストを打ち込めばページアップできるため、一気に英文と和文、両方のコンテンツ作りに挑戦した。「一番苦労したのは作ったファイルをサーバーへ転送する作業。最初のアップロードでは不要なものを削除しているうちに必要

なファイルまで削除してしまい、プロバイダのサポートを受けながら、朝まで作業したこともありました（笑）」

そんな苦労にもめげず、業務案内をはじめ、貿易実務に関する解説、独立後に市場調査のために海外出張したときの日記など、“人となり”も知ってもらおうと、次々とコンテンツを加えていく。試行錯誤を重ねながら情報満載のホームページを立ち上げたのは、会社設立から1年後のことだった。

「ヒマがなければ、きっと諦めていたでしょうね」と小林さんは笑うが、50代からの手習いとしては見事な成果。しかも半年後には掲示板やメーリングリスト、メールマガジンの発行といったコミュニケーションツールを次々とコンテンツに加えていった。

その結果、掲示板への書き込みも増え、貿易実務に関する相談やビジネスの依頼メールなどが次々と入り始めたという。

さらに98年1月には、日本貿易振興会（ジェトロ）認定の輸入ビジネス・アドバイザー（現・貿易アドバイザーへ改称）へも登録。初めは中国ダイエツ茶の輸入代理店業務、ポプリ、ドライフラワー、ドライハーブの輸入や健康食品原料の輸出など、直接商品の輸出入に携わる仕事が多かった小林さんのビジネスも、以来、コンサルティング業務など、徐々に貿易アドバイザーとしての比重が高まっていった。

「海外との輸出入は初めてという業者の方向が、ホームページを見て問い合わせしてくるというケースが多いですね。現在、都内にあるお酒の卸業者から依頼を受け、ワイン輸入のお手伝いをさせていただいています。具体的には現地のワイン会社とやりとりをし、輸送手段の確保、税金や配送費用のコスト計算などを行っています」

そのほかにも、タイの装身具を輸入したいという雑貨屋さんからの相談、アメリカのブランド人形の代理店をしたいという業者など、さまざまな案件の問い合わせが舞い込むようになった。

さらに「国際食品展」というイベントでは、海外の展覧企業に対する日本進出のコンサルを行ったり、今年6月までは任意団体である貿易アドバイザー協議会の理事として活動。また2001年には地元、茨城県中

アロマグッズの輸入販売も手がける

独立当初から手がけてきたドライフラワー、ドライハーブ、ポプリ、エッセンシャルオイルといったアロマセラピー関連商品。海外の業者と代理店契約を結び、日本での輸入販売を受託している。



「オーストラリアへの移住を考えているので、現在は仕事をセーブしているような状態です」と語る小林さん。奥様と自宅前で。

小企業振興公社から貿易相談員としての依頼を受け、月に1度、海外との貿易を希望する地元企業へ相談会を行うなど、団体組織、機関とのコラボレーションも精力的にこなすように。

新たな目標はスローライフの実践

このように貿易アドバイザーとしてビジネスの方向性も固まり、顧客数も順調に増やしている小林さんだが、実はここに来て新たな“ライフプラン”を計画しているという。

「ビジネスとしてはこれ以上、大きくしようとか儲けようという気はないんです。それよりも日常の生活に新たな刺激を求めたくて、近いうちにオーストラリアでしばらく暮らそうと思っているんです」

聞けばご長男がオーストラリアで永住権を取得し、生活を始めているのだとか。

「私も商社時代に通算で6年間、メルボルンに駐在した経験があり、生活のしやすさ、自然の素晴らしさにすっかり魅了されてしまった。そこで好きな貿易の仕事をしなごら、のんびり暮らしていきたい」

さらに年金の受給資格を得たことも移住の決断を後押ししている。

いやいやながらも会社にぶら下がり続ける生き方もある一方で、小林さんのように



成功SOHOを直撃

私も50代で独立しました

「チャレンジ精神が大事！」



51歳で独立！
年商450万円
技術翻訳家

テクニカル翻訳

堤 宗之さん (56歳)

所在地 / 岡山県苫田郡

URL /

<http://www.223net.jp/>

Profile

1997年4月、50歳を機に28年間勤めた電子機器メーカーを早期退職。通信講座で翻訳の勉強を始め、98年4月にテクニカル翻訳を生業としてSOHOスタート。現在は本業のみならず、地元の高校でIT関連の非常勤講師やHP制作、PCサポートなど、地域へのIT普及活動も行っている。

Point 1

知識や技術の習得に年齢は関係なし

メーカーの技術部で働いていましたので、ひと通りのテクニカル文書翻訳は経験済みでしたが、プロとして商売にするととなるとスキル不足は否めませんでした。そこで退職後、2年間にわたって通信講座で本格的な産業翻訳の勉強に取り組んだわけです。すでに退職してしまった後という切羽詰まった状況ではありましたが、「人間とは、やる気になればいくつになっても頑張れるものだ」と実感しました。

Point 2

人脈があるなら使うべし

翻訳を始めた最初の年は、100%翻訳会社からの仕事だけで、会社員時代のツテは一切利用しませんでした。その理由も「プロの翻訳家として、自信を持って仕事ができるようになるまでは頼らない」という、自分なりの信念からです。しかし正直言って「待ちの営業」だけでは収入も不安定、そこで2年目からはかつての人脈をたどって営業を始めました。そのときほど「人脈は生かなければ絶対に損」だと思ったことはありません。

Point 3

地道な努力が実を結ぶ

私のような田舎暮らしの場合、仕事は主にメールから。PCやインターネットの環境整備、HPの制作も人に頼らずにやっていくうちにPCの知識が豊富になり、現在は地元の高校からITに関する指導（非常勤講師）を頼まれたり、PCサポートも依頼されるなど、地域との関わりも深まりました。自ら何でもトライすることで、必ず何か新たな発見があり、その経験がさらに仕事の幅を広げることにもなると思います。

会社に依存せず、自らの力で別の道を切り開く生き方もある。結局は「人それぞれの生き方の問題」なのだが、数十年の社会生活を通して培った人間としての余裕とも言えるべき懐の広さ、これもまた50代ならではのアドバンテージ、と言える。

50代の会社員へ送る起業魂

定年後の人生設計は
早めに計画を

企業人として残された現役生活は10年前後。「定年までをどう過ごすか」を考えるより、私はむしろその先の人生設計を早めに計画しておくことが大事だと思います。もし定年を過ぎても生産的に生きたいというのであれば、50代こそ独立自営のチャンスだと思います。その選択は人それぞれだと思いますが、いずれにしても自分がそれまでに培ってきた経験や知識、あるいは人脈を生かして『好きなこと、興味あること』にベクトルを持っていったほうが楽しく生活できるんじゃないでしょうか。

Personal DATA

Profile

商社時代は食品畑一筋

1965年4月、東京外国語大学卒業と同時に日商（現・日商岩井）(株)に入社。神戸支店食糧課で輸出入業務に従事した後、数力国を赴任。92年、子会社に出向する。95年12月、早期退職者優遇制度を利用して退職。96年1月、独立し、(有)ジャバントレードリンクを設立。

仕事の内容

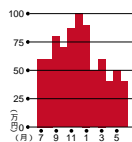
公的機関の相談員としても活躍

輸出入のコンサル・代行など貿易全般をサポートする一方、茨城県中小企業振興公社の相談員も務める。またポプリやラベンダーといったアロマテラピー関連商品を輸入販売。

月商の推移

相談料は1時間5000円から

幅広い業務をこなす小林さん。料金はケースバイケースで難易度に応じて変わってくる。輸出入代行では取扱金額の3%から10%程度が報酬となる。また貿易に関する相談料は1時間につき5000円から1万円。



その他のデータ類

●人員：1人 ●SOHOスタート時期：1996年1月 ●2002年度年商：900万円 ●2003年度年商（見込み）：500万円 ●パソコン デスクトップ ソーテック「Micro PC Station 400a」/購入年月：1999年6月/OS：Windows98 / CPU：Celeron 400 H z / メモリ：128 M B / ハードディスク：106GB / 購入金額：10万円 ●周辺機器 スキャナ、カラーインクジェットプリンタ、CD-R（外付け）各1台