

# 定期収入の仕組み作って

会社の将来性や自身の待遇に疑問を感じた場合、会社を辞めるのも一つの方法だ。リストラで辞めざるを得ないこともある。若ければ転職の選択肢は多いが、経営層ではない中高年の転職はハードルが高い。10年前に40歳で起業した吉政創成社長の吉政忠志氏に独立・起業のコツを聞いた。

## 仕事に効くスキル

「自分の尺度だけでいたずらに完成度を追求しないことだ。私はドラフト(草案)納品という考え方を導入した。顧客にはプレスリリースなどを草案の段階で納入し、手直しは受け付けない。細かい言い回しや用語などの変更は顧客に任せ

「時給を常に意識する必要がある。24時間をいかに有効に使うのかを考えなければならぬ」

「良い顧客を選別するのも重要だ。当社はかなりの引き合いを断っている。例えば支払いが翌々月の企業、判断が遅い企業、担当者態度が横柄な企業など。値引きも受け付けない。こうした企業と長く付き合いも悪いことはない」

## 得意分野で顧客に満足を

「得意とする分野がない人もいるのでは。今から準備するならば動画編集はどうか。私の知り合いの会社員の中でも動画編集を始めたという声を聞く。外注する代わりに休日に会社の動画を編集している管理職が多いようだ」

「ユーチューブに公式チャンネルを作って動画を載せる企業が増えているが、アクセスを増やすにはある程度の本数が必要になる。業者に依頼すると1本20万、30万円かかるため、何十本となると相当な金額だ」

「例えば企画から撮影・編集まですべて込みで月20万円です本動画を制作するというサービスを始めれば、興味を持つ企業は多いだろう。企画からできる人はあまりないが、管理職は様々な企画を見る機会があるので強みになるはずだ」(聞き手は大森政行)

## 中高年が会社から独立 何に注意？

「定期的な収入が入ってくる仕組みを構築することだ。収入が安定しないと、精神的にきつくなる。起業では精神状態の維持が何より重要だ」

「私はマーケティングの仕事で定額で請け負う、企業向けの新しいサービスを考案した。それまでマーケティングの仕事はスポットで入るのが常識だった。私は月20万円で販売促進やプレスリリースといったマーケティングの業務を4つ提供し、1タスク当たりの料金は5万円。業界標準の3分の1の値段であり、初年度から10社の顧客を集めた」

### 吉政創成社長

### 吉政 忠志氏



よしまさ・ただし 1992年にインターネット入社。その後、ターボリナックスジャパンなど数社でマーケティング責任者を歴任。2010年4月吉政創成設立。一般社団法人Pythonエンジニア育成推進協会代表理事などを兼務。

中高年が起業に成功するコツ	
◎定期収入の確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>自身の強みを生かし、企画を含む高品質なサービスを提供する</li> <li>企業向けのサブスクリプション(定額)サービスは狙い目の一つ</li> </ul>
◎無駄な作業の排除	<ul style="list-style-type: none"> <li>成果物は草案の段階で納品し、細かい変更は顧客に任せる</li> <li>収益に貢献しない作業には、すべて追加料金を請求する</li> </ul>
◎セルフブランディング	<ul style="list-style-type: none"> <li>知名度を上げるため、原稿執筆やセミナー登壇を積極的に引き受ける</li> <li>業界貢献のための活動を行う</li> </ul>

「例えば企画から撮影・編集まですべて込みで月20万円です本動画を制作するというサービスを始めれば、興味を持つ企業は多いだろう。企画からできる人はあまりないが、管理職は様々な企画を見る機会があるので強みになるはずだ」(聞き手は大森政行)