



孫とランチに立ち寄る人も

シニアライフアドバイザー  
松本すみこ

南アリア代表取締役、NPO法人シニアワークス Ryoma21 理事長。シニアライフアドバイザー、産業カウンセラー、キャリアコンサルタント。早稲田大学第一文学部卒業。2000年に団塊/シニア世代の動向研究とライフスタイル提案、市場コンサルティングを行うアリアを設立。講演・執筆など多数。著書に「地域デビュー指南術〜再び輝く団塊シニア〜」（東京法令出版）、「そうだったのか! 団塊マーケット」（経済法令研究会）など。

定年後、康雄さんはドラムを習い始めた。実は、早苗さんのピアノに、仲間のボーカルとパーカッションを加えたバンドを組んでいる。お店が休みの日は練習をしたり、老人福祉センターなどの慰問ボランティアにも行く。結構、忙しい。

康雄さんはゴルフが好きなので、お店主催のゴルフコンペも始めた。20人程度で楽しんで、終わったあとは、「われわれの演奏を無理やり聞かせたりして（笑）」。

お客さんは、1日に3組くればいいほうだという。しかし、二人とも「お客さんがあまりたくさん

来ると、疲れる」と、声を揃える。ぼちぼち来たお客さんと話ができて、自分たちのペースで運営しながら、地域の人たちの交流の場や文化を広める場になればいい。

早苗さんの最終目標は、自分たちのバンドが上手くなって、それを目当てにお客さんが来てくれること。

まだまだ夢があるご夫婦の店に

## 失敗したら……とは思わなかった

リタイア世代に起業を促す取り組みが広がってきた。自治体のかなにも「シニア向け起業セミナー」

を積極的に展開するところが出てきた。しかし、シニアにとっての創業の意味を理解しないと、間違った方向に向かってしまうのではないかとという危惧も感じている。

酒井早苗さんと康雄さんはリタイアを機に事業を始めた。しかし、「いやなことやらなくて済むし、いやになったら止めてしまえばいい。お客さんがたくさん来なくてもかまわない。残りの人生を社会

に貢献して終わりたい」と話す。実に緩い形の起業だ。

これは、シニアの道楽なのだろうか。私はそうではないと思う。起業というものへの目的意識が現役世代とシニア世代では大きな違いがあるということだ。

シニア世代にとって、自分で事業を始めるといふことの最重要課題は、お金を稼ぐことではない。もちろん、稼がなければ起業した意味はないが、そこにはもう一つ大きな意味が存在する。

それは、自分と社会が間違いなくつながっていることを実感することだ。つまり、社会からいったん降ろされたままの自分ではなく、社会の一員としての役割を果たし、必要とされているという確信を得ることである。リタイア世代はそのために働き、起業する。

早苗さんは「失敗したら

は、今日もお客さんとのゆるやかな時が流れる。

■ リッカフス SA ~ NA の facebook  
https://www.facebook.com/lyckahus.sana

「どうしようなどとは思わなかった」と言う。事実、1日3組のお客さんとはいえ、3年も続いてきた。おそらく、お二人はこの調子で当分続けていくのだろう。

たいした利益のあがらない事業に何の意味があるかと思うかもしれないが、シニアの緩い起業にはいい面もある。損をしなればいいと割り切っているから、収支トントン精神で続けている。続けている限り失敗とはならない。そして、時が来れば、その事業を自ら始末して、ジ・エンドとする。

では、このような事業が社会を支える役目を果たせるのか。立派に果たしていると思う。儲けは小さいかもしれないが、たくさん集まれば、全体での効果は大きい。それ以上に、シニア世代の高い社会貢献意識が、どれだけ地域社会に大きな役割を果たすことだろうか。売り上げや利益の大きさでは測れないものがあるのだ。

シニアの草の根起業こそ、もっともっと増やすべきだと思う。



店の看板の前で