

私のキャリア形成と生涯現役への思い
～総合商社時代と転職・起業体験から～

株式会社サブスリー・コンサルティング
代表取締役 佐武 博司
(昭和32年3月経済学部卒)
弊社HP:www.sub3.co.jp

目 次

1. 私の略歴
2. 総合商社時代(22歳～55歳)
3. 子会社へ転職、株式上場体験(55歳～61歳)
4. 人材紹介会社起業、(62歳～現在に至る)
5. マラソン体験(38歳から早朝ジョギングをはじめる)
6. 私のチャレンジ人生と生涯現役への思い
7. キャリア形成に向けて～早い段階からプランニングを～
8. 私のキーワード:私がこころがけてきたこと

2

1. 私の略歴

昭和9年(1934年)9月16日 和歌山県田辺市生

昭和28年(1953年)3月 和歌山県立田辺高校卒業

昭和32年(1957年)3月 大阪市大経済学部卒業



1945年秋 小学校6年生の時、
和歌山県相撲大会で優勝(前列2人目)



大学時代

3

昭和32年(1957年)4月

ニチメン(現双日)東京支社入社(22歳)

・2度の海外駐在経験:

1回目 昭和40年(1965年)1月~

昭和46年(1971年)3月(30~36歳)

米国ニチメン、ニューヨーク繊維部

2回目 昭和54年(1979年)4月~

昭和56年(1981年)4月(44~46歳)

ナイジェリア・ラゴス法人社長



1965年1月郷里田辺にて
ニューヨーク赴任前に父と

昭和57年(1982年)6月 大阪本社繊維貿易本部
繊維貿易部長(47歳)

昭和60年(1985年)6月 繊維貿易本部長補佐兼部長(50歳)

注・1985年9月プラザ合意による超円高ショックに遭遇、悪戦苦闘す

平成2年(1990年)4月 ニチメン子会社、ニチメンイン・フィニティへ転職(55~61歳)

4

平成9年(1997年)4月 株式上場体験という貴重な体験を基に、人材紹介会社、
 (株)サブスリー・コンサルティング起業(62歳)現在に至る

平成19年(2007年) 「いつまでも現役人生を走り続けるために」(幻冬舎ルネッサンス)を出版

1997年の起業から10年経ち、ちょうど団塊の世代の定
 年が始まる「2007年問題」が社会問題として提起されて
 いる折でもあり、これまでの人材紹介体験を基に、本にま
 とめて世に問うてはどうかとの知人・友人の勧めがあり、
 2007年9月に上梓した。

求人企業・求職者はもとより、IPO関与先、かつての得意
 先、先輩、同僚など各方面から反響があり、“本の力は偉
 大です”などと励まされ、感激した。
 (読者の反応などは弊社HP:www.sub3.co.jp に掲載中)



5

著書の発行とその反響 2007年9月(72歳)

「いつまでも現役人生を走り続けるために」(幻冬舎ルネッサンス)を出版(2007年)

- ・1997年の起業から10年
- ・団塊の世代の定年が始まる「2007年問題」が社会問題化



2007年9月30日発行
 幻冬舎ルネッサンス



2007年10月5日毎日新聞全国版朝刊



2007年12月22日
 読売新聞関西版(夕刊)



2007年12月1日
 紀伊民報(和歌山県地方版)



2007年10月5日付け
 毎日新聞全国版朝刊
 (毎日起業家新聞ページ10月号P20
 関西版のみ10月6日付けP23所載)

6

2. 総合商社時代 1957年4月(22歳)～1990年3月(55歳)

(1) 少年時代の海外雄飛の夢

- ・和歌山県田辺市は山と海しかないといってよいほどの土地
- ・文部省唱歌の「海は広いな大きいな、行ってみたいな、よその国」の詩に思いを馳せる
- ・海外雄飛の夢が広がる。
- ・旧商科大学系の大阪市大を志望し、地元の貿易商社、ニチメンに入社

(2) ニューヨーク赴任(1965年～1971年 6年3カ月)

- ・1957年4月ニチメン東京支社入社
- ・1965年1月、入社8年、30歳でニューヨーク赴任
FRONTIERの国アメリカ、憧れのニューヨーク、家族を残して単身赴任、海を渡ることも飛行機に乗ることも初めて
- ・赴任後1年3ヶ月で家族が来る
- ・71年3月家族とともに帰国
- ・米国ニチメンニューヨーク本社繊維部に所属

(3) 「輸出はロマン」

- ・当時、「輸出はロマン」といわれ、「輸出立国」ドル稼ぎが国策の最重要課題
- ・商社マンはその先兵、「トレーディング・ソールジャー」
- ・“**QUICK ACTION, QUICK RESPONSE**”が当時の信条

7

ニューヨークでの仕事

(1) 担当業務

- ・主として日本からの化繊繊維織物の輸入販売
- ・ポリエステル(テトロン)、ナイロンなどの合成繊維(長繊維織物)
- ・日米繊維協定により輸出枠が設けられる前だったのでやればやるだけ結果はついてきた。

(同僚4人と頑張ったおかげで、ニチメンは業界3指に入るシェアを獲得)

注) 日米繊維協定: 1971年の沖縄返還交渉で“縄と糸との裏取引”と言われた米側の圧力により日本からの輸出制限の形で締結。

(2) 仕事ぶり

- ・「生き馬の眼を抜く」ニューヨーク
- ・社内では「モーレッツ社員」
- ・客先からは
“**YOU ARE A TOUGH GUY**”
“**YOU ARE LIKE A LAWYER**”
と呼ばれる

・社内報で紹介される

「ご存知ニューヨーク(ニューヨーク本社繊維部)のモーレッツ社員。近來ますます攻撃の範囲を広げ、仕事の鬼は皆をいじめるゴルフの鬼。家庭ではダーリンと呼ばれ、ニッコリするという伝説は真なり」



1970年ニューヨーク時代
繊維部上司、同僚と(前列左から3人目)

8

(3) 新機軸の仕事の創出

- ・ニューヨークに出発前、東京支社長から「何か新機軸の仕事をつくるように」との命を受けていた



ニューヨーク時代
ニチメン・ニューヨークのクリスマスパーティ(33歳)

(4) 流通チャネルの変革

- ・その頃日本の商社は売り先をインポーター(輸入業者)相手からコンバーター(卸売業者)相手へと、流通チャネルを変革していく時期

- ・利益の確保とマーケット情報の直接収集

- ・ニューヨーク繊維部の最大の顧客S社(インポーター)を中抜きして、その先のコンバーター相手に直接取引すべく販路を変えることは摩擦をとまなう一大決断

・しかしこの流通チャネルの変革で、コンバーターから直接にマーケット情報をつかむことができるようになり、それが合繊開発商品(帝人・東洋紡製品など)をマーケットに紹介していく際に大いにプラスとなった。

- ・同時に、他の合繊メーカーからの評価も高めることができ、後にニチメンが合繊開発商品の輸出における業界のリーダー的存在としての基盤を固めたと評価されるビジネスが始まった。

9

(5) 流通チャネルのさらなる変革

- ・コンバーターからアパレルメーカーへ、さらにはストア筋へと多様化していった。

- ・ちなみに、S社は、存在を失ったのではなく見事な転進を遂げた。

日本製品の扱いはなくなったものの、イギリス、香港、中国に拠点を持ち、世界をまたにかけての商社機能を発揮しコンバーターとしても生まれ変わった。



1967年頃
ニューヨーク市クイーンズ地区の住居にて家族と(32歳)

(6) ビジネススタイルの基礎ができる

- ・ニューヨーク時代の実績は、顧客との信頼関係を築くことに心を砕いた結果

- ・信頼関係を築くノウハウや私なりのビジネススタイルは、ニューヨーク駐在中にその基礎ができ上がった。

10

ナイジェリア(ラゴス)赴任

(1)本社での勤務

- ・ニューヨークから帰国後、73年1月38歳で、全世界相手の化合繊維物貿易部課長に昇進
- ・同年10月には第一次石油危機、オイルショックで輸出不況に見舞われ悪戦苦闘
- ・本社で課長を6年務めた後、副部長職となった。



ラゴス赴任前
自宅庭にて

(2)ナイジェリア(ラゴス)赴任

- ・79年4月にナイジェリア・ラゴス法人代表を命ぜられ、2年間の単身赴任

①ナイジェリア(ラゴス)の気候・風土

- ・HARDSHIP手当が一番高い

(地の果てナイジェリア)

- ・平均気温35度
- ・ナイジェリア人の平均寿命は20代
- ・停電は毎日
- ・ゴルフは毒蛇が出てくるので命がけ
- ・テニスを始める。日本人会テニス部会長に。
- ・生水が飲めない(腸チフス、コレラ、赤痢、肝炎ウイルス)
- ・マラリア予防薬を毎日飲む(肝臓に負担かかる)～休暇制度(LEAVE)の改善に努める～



1979年4月ナイジェリア(ラゴス)に向け出発
大阪空港にて(44歳)

11

②ナイジェリアでの商習慣

- ・ダッシュ(*under the table*,袖の下)
何かを頼む時はなんでもカネが先
通関、交通違反
- ・原油輸出の交渉も政府役人と裏交渉
一人間「性悪説」に傾くようになる

③ラゴス支店での業務

- ・完成品輸入 自動車など
- ・電化製品の部品輸入・販売
テレビ、テープレコーダーなど
- ・原油の輸出



ナイジェリアにて

④第2次石油危機の好影響

- ・1979年10月に第二次石油危機が勃発
- ・ナイジェリアは産油国のため石油成金で潤う
- ・ラゴス店として日本からの自動車・パーツなど機械類の輸入と合わせ、私自身が原油輸出の取引も担当し、店の業績は飛躍的に伸びた。
- ・帰国後の東京・大阪本社における、役員・部長へ海外店の代表が行う「帰国報告」の場では、社長から「**近來にない、よい帰国報告だった**」とお褒めをいただいた。

⑤日本の好さと問題点の再認識

- ・世界の最先進国アメリカと、それとは対極の西アフリカの僻地、HARDSHIP(苛酷な気候風土)の最たる国の両極端の駐在を体験し、日本の文化・伝統を再認識するとともに、住み心地良く、恵まれた国の有難味を痛感した。

12

織物貿易部長時代

(1)部長に昇任

- ・ナイジェリアから帰国後の翌年、82年6月に織物貿易部長に就任(47歳)
 - ・1985年のプラザ合意による突然の強烈な円高ショックに見舞われる。
 - ・会社に多大の損失をかけ、挫折感を味わう
 - 対策が後手後手となり責任を取らざるをえなくなる
- 33年間勤務したニチメンを退職(55歳)
1990年3月 ニチメン中之島ビル

(2)プラザ合意(1985年9月)

- ・1\$=230円前後だった為替レートがその1日で約20円上昇
- ・1年後には、1\$=150円
- ・1987年には日本の繊維輸出入が逆転、日本は戦後初めて繊維輸入国になる
- 海外向け輸出部門のダメージを和らげるため輸出部門と輸入・国内部門の合併(業態別本部制から商品別本部制に移行)
- ・『輸入・国内・東京』が謳い文句に



(3)子会社に転職(55歳・節目の大きな転機)

- ・1990年4月から子会社、ニチメン・インフィニティに転職
- ・これまでの営業部門の仕事から、管理部門の仕事に挑戦することになった

13

3. 子会社への転職、株式上場体験 1990年4月(55歳)～1996年6月(61歳)

(1)ニチメン衣料(後にニチメンインフィニティに社名変更)

- ・カジュアルウエアのアパレルメーカー
- ・世界的に有名な“*McGregor*”ブランドをもつ
- ・取締役業務部長兼株式公開準備事務局長

(2)担当した仕事

①国内外のライセンスビジネス

“*McGregor*”の商標権を生かし、アパレル周辺GOODS(帽子・マフラー・手袋・靴下など)のサブライセンス展開

②株式上場プロジェクト(90年4月～93年7月)

- イ. 管理体制の整備
- ・諸規定の見直し・新規作成・運用
 - ・会計制度の点検
 - ・業務マニュアル・フローチャートの作成
 - ・内部監査制度の確立
 - ・仕入れ・販売条件の整備など

ロ. 株式上場申請のための書類作成

- 有価証券報告書Ⅰの部 開示書類
有価証券報告書Ⅱの部 「上場申請のための有価証券報告書」B4版300頁
- ・申請理由、会社の沿革、事業内容、企業グループの概要
 - ・創業以来の歴史を時系列に見る(業績を商品別、地域別、業態別に分析)
 - ・同業他社との比較で見る
- ・1993年7月申請書提出(証券不況のため新規株式公開停止)
・1994年11月大証2部に株式上場

14

(3) 株式上場は長丁場、膨大な作業・事務量を伴う

- ・1990年4月に着任
- ・数人のプロジェクトチームを編成、上場準備作業をスタート
- ・94年11月に上場成就するまでに通算4年半余の年月がかかる長丁場
- ・マラソンと同じく息の長いエネルギーの要る仕事だった

(4) 社内の反発

- ・社内では、株式上場の意義はともかくとして、これまで必要なことをなぜそこまでやらねばならないのかなどの反論(日本社会ではよくあるケース)
- ・事務局長としては、大変な気苦労も要る大仕事であった
- ・それだけに、マラソン完走の喜び・達成感と同じく、上場成就の喜びは格別だった
(マラソンが私の人生経験を豊かにしてくれ、株式上場体験は私のキャリアの向上につながった―後述)

(5) センチュリー監査法人(現・新日本)の株式公開セミナーで講師を依頼される

「株式上場体験談」を二度(1995・97)にわたり60分の講演を行う



1994年11月8日
大阪証券取引所第2部に晴れて上場
左:佐武、中央:社長、右:同僚役員

15

(6) その後のニチメン・インフィニティ(現双日インフィニティ)

- ・同社は、売上規模200億円台で30億円台の経常利益を上げる中堅優良企業として評価され、その後、上位市場(東証1部・大証1部)上場へと順調に駒を進めたが、ニチメンのグループ経営効率化の一環で完全子会社化され上場廃止となった。

(7) マラソンを始める

- ・商社の課長時代の38歳から、対メタボのため毎朝の早起きランニングをスタート
- ・56歳から市民マラソンに参加、各地で転戦
- ・早起きランニングによる健康づくりとマラソンへの挑戦が私の“チャレンジ人生”の支えとなり、次の第二の人生のやりがいにつながった。

16

株式公開の意義

(1) 株式公開 IPO (INITIAL PUBLIC OFFERINGの略)とは

- ・これまでの“マイカンパニー”(非公開)から“ユアカンパニー”“GOING PUBLIC”株式公開企業へ
- ・自社の株式を証券市場で流通させ、一般投資家の売買を可能にさせること
- ・証券市場で資金調達をして事業展開の自由度を大きくする

(2) 株式未公開会社(プライベートカンパニー)

- ・会社のオーナーや親戚知人が大部分の株式保有
- ・株式の譲渡制限
- ・資金調達は、オーナーの私財または銀行からの借入

(3) 上場会社

- ・不特定多数の人が自由に株式を売買できるので事業拡大のために機動的な資金調達が可能
- ・社会的信用増により銀行からの借入れ条件が有利になる
- ・結果的に財務体質の強化・充実になる
- ・既存株主は投下資本の回収が容易になる
- ・毎日の株価、経営方針、新商品、決算などが宣伝広告費なしでマスコミに取り上げられる
- ・会社のイメージの向上、顧客や取引先の信用度が増す
- ・人材募集が容易になる
- ・社員のモチベーションが向上する

※IPOに伴うコスト増などのデメリットが強調され上場に二の足を踏む企業も出る現況

17

(4) 株式公開のための条件

- ・株主に安心して株を買っていただけるための条件
 - イ. 管理体制(内部統制とIR・ディスクロージャー可能な体制)の整備
 - ロ. 事業の成長性が求められる

(5) 上場審査で求められるもの

- イ. マイカンパニーでは、必ずしも必要でなかった、諸規程の整備、内部統制・チェックシステムなど組織的な運営ができる体制が整備され、機能しているか。
- ロ. 業績が安定しており、かつ右肩上がり成長する見通しがあるか、またそのための成長戦略をもっているかなどが厳しく審査される。



株式上場直前の会社説明会(引受証券会社にて) 18
左:社長、右:佐武

上場余談 神様からの贈り物(不思議なエピソード)

・大証に株式上場され、いただいた銘柄コードは「3601」。
「01」番には、新日鉄や日立製作所、日本郵船など業界を代表する企業が多いのですが、そのようなラッキーナンバーとのめぐり合わせに、たいへん名誉なことと社長以下会社全体で喜び合いました。

・その約1か月後、1994年12月18日に出場した三田国際マラソンでのことです。何とゼッケン番号が、銘柄コードと同じ「3601」ではありませんか。

・市民マラソンに初出場をしたのは、株式上場プロジェクトがスタートした1990年の12月の三田国際マラソン(ハーフ)。そして、4年後、連続5回出場したその日に、1か月前に上場を果たして得た銘柄コードと同じ「3601」のゼッケン番号があたったのです。これは、株式上場の責任者を務め、長期にわたり尽力した自分への神様からのご褒美だと前向きに受けとめました。

・その時の大会参加者は、たしか4千人を数えていました。4千分の1の確率です。目に見えない大きな力の計らいを感じ、二重の喜びを持ってゴールインしました。

・“3”にまつわるストーリー

上記「3601」もそうですが、sub3という社名、毎朝の走歴(早起ランニング)30年、マラソン完走は30キロからが勝負、『3・3・3の法則』(8章参照)というように、私には“3”にまつわるストーリーが数多くあります。



1994年
第6回三田国際マスターズマラソンにて
ゼッケン番号「3601」

19

IPOを目指すベンチャー企業に転職する意義:マネジメント全般の勉強になる

(1)家族の心配

株式公開を目指す企業は未公開であり、世間に知られていない。その意味では、家族や親御さんに相談すると“ベンチャーとかそんな小さな会社では大丈夫?”と心配されることになる。

(2)大企業にもリスク

しかしながら、グローバル時代にあって、上場大企業でも大きなリスク(業績の不安定だけではなく外資などに買収されるリスクもある)にさらされている昨今ですから、安全・安定を求めてもそれはムリというものです。

(3)スキルを身につけることが最大のリスク回避

それよりも会社に何が起きても外で通用するスキルを身につけることこそ一番のリスク回避策と受け止め、公開準備に携わることは、経理財務・人事総務法務・経営企画・内部統制など、管理部門業務全体のスキルアップ、キャリアアップにつながり、生涯にわたるキャリア形成に向けての有効な方法の一つと位置付けることができます。

20

4. 人材紹介会社起業 1997年4月(62歳)～現在に至る

(1)ニチメンインフィニティの退職

- ・株式上場を成就した翌々年の96年6月、ニチメンインフィニティ退職
- ・97年4月、IPOを目指す企業さんへの人材のお世話を専門分野とする人材紹介会社を設立

(2)起業の思い(「生涯現役」の“天職”として取り組む)

- ・62歳からの第二の人生をどう生きるか? 「生涯現役」を目指して、いわば”定年起業”した
- ・「株式上場の準備から公開まで」を体験したノウハウによりコンサルタントとして助言ができる
- ・これからの直接金融のウエイトが増す時代には、日本もアメリカの後を追ってベンチャー企業が次々に出てくるだろう。
- ・「IPOのための人材紹介」を専門に扱う会社を自分で立ち上げよう!
そうすれば自分の得意分野が活かせるのではないか。
- ・すでに公認会計士として、大手監査法人から中堅の会計事務所に移り、経営コンサルなどの仕事をしていた息子も賛同

(3)起業

- ・資本金1千万円 長男とほぼ半分ずつ出し合い、妻も少し出資
- ・息子も代表取締役とし両代表制
- ・「もし、元手を失うようなことになれば見切りをつける」退路を断って、新会社スタート

(4)起業後の苦労

- ・覚悟の上とは言え、創業時は苦心・苦労の連続
- ・かつての取引先・上司・先輩・同僚などからのありがたいサポートと励ましをいただきながら今年4月で満14年がたち、今15年目を迎えております。

21

サブスリー・コンサルティング

(1)会社名

株式会社サブスリー・コンサルティング(現資本金:1,800万円)

(2)ミッション

優良企業とハイスペック人材との出会いづくり、縁結びの仕事を通じて、誠心誠意、求人企業と求職者につくし、企業社会の活性化と個人の自己実現達成を支援する。
—“親代わり、人助け”とも言われる役割—人それぞれの持ち味・可能性を見出し、勇気づける

(3)業務内容

人材紹介、エグゼクティブサーチ(ヘッド・ハンティング)

* 得意分野

IPOを目指すベンチャー企業の管理系人材、経営者人材、上場企業のハイスペック人材、スペシャリスト人材

(4)所在地

東京事務所(港区赤坂)、宝塚事務所(登記上の本店所在地) 注:大阪事務所は2年前廃止

(5)役員

代表取締役社長 佐武博司 代表取締役専務 佐武伸

22

(6) グループ会社

- ・(株)サンベルトパートナーズ(M&A仲介、事業再生支援)
- ・佐武公認会計士事務所(財務デューデリジェンス、経営管理コンサルティング等)
- ・(株)ビジネス・ブローカレッジ・ジャパン(ビジネス・ブローカレッジ業務、M&A仲介業務等)
- ・税理士法人 赤坂総合会計事務所
(税務会計業務、株式公開支援業務、ファンドマネージメント業務、コンサルティング業務等)

(7) 人材紹介の流れ

- ・人材紹介の依頼(職務内容・諸条件)→応募希望者の履歴書等送付(依頼企業の書類審査)
→面接・採用試験→採用・雇用契約
- * 依頼から採用までの必要期間 最短でも2~4か月
- * 採用後も、ヒアリング、コンサルティングを行い、人材の定着に向けてフォローアップを行う。
- * 紹介手数料 成功報酬、初年度年収の当社規定割合

(8) 登録者数

- ・独自の登録人材約4,500人、外部人材データとの提携10万人以上

【社名について】

フルマラソン、42.195キロを3時間以内で完走できる人を”サブスリー・ランナー”(Subthree Runner)と称します。毎日、最低20キロ以上、2時間以上走っているような方です。市民ランナーの鑑、理想の存在です。この理想像と佐武(さたけ)のサブをダブらせ社名にしました。

23

最近の求人情報の例(当社HPから)

[財務・不動産コンサルタント 年収 360万円以上※売り上げに応じた賞与あり、報酬は実力次第。\(東京都内\(新宿又は青山\)\)](#)

[経理マネージャー 年収 500万円～650万円\(東京都港区\)](#)

[白物家電デザイン専門家 600万円～1000万円以上\(中国山東省青島\(通訳の心配は無用です\)\)](#)

[白物家電 商品開発専門家 600万円～1000万円以上\(中国山東省青島\)](#)

[白物家電 品質管理専門家 600万円～1000万円以上\(中国山東省青島\(通訳の心配は無用です\)\)](#)

[国外工場運営・管理職\(工場長又は候補\) 想定年収:500万円～600万円 \(中国\(深セン、又は昆山\)\)](#)

[人事総務課長\(次長\) 年収:600～800万円前後程度 賞与:年2回\(6月・12月\) 昇給:年1回
\(新潟 ※社宅あり\(単身で赴任する場合は単身手当あり\)\)](#)

[商品企画専門家 600万円～1000万円以上\(中国 山東省 青島\)](#)

[開発マネージャー\(課長～次長クラス\) 年収 ～900万円\(※経験・能力・前給などを十分考慮の上、決定。\)
\(東京本社、もしくは各事業所 \(※2010年1月末 海浜幕張にオフィス移転予定\)\)](#)

[経理担当者\(中核メンバー\) 当初 年収約450万円～550万円\(東京都新宿区\)](#)

[監理技術者 年収500万円～649万円 \(東京都世田谷区\)](#)

[管理本部長候補 年収700～900万円※企業再生中のため、やや低い水準ですが、今後の成長に伴い、年収が上がる可能性があります。\(東京都千代田区\)](#)

[ヘルスケア担当総合職\(シニア\) 年収 600万円～750万円 \(東京都港区\)](#)

24

週刊エコノミスト、2009年5月19日号(『起業家新時代』の弊社にかかる記事)

“企業が株式公開を果たすには大変なエネルギーを必要とする。とりわけベンチャー企業の場合、得意分野や専門分野、技術力に長けてはいるものの、管理部門の人材が圧倒的に不足しており、これが公開のネックとなるケースが少なくない。「成長意欲や向上心が強い人たちを側面から支援できない」。そんな気持ちで総合商社を定年した後、佐武博司が設立したのが、サブスリー・コンサルティング(大阪市)だ。

佐武自身、商社時代に子会社の株式公開(IPO)の経験を持ち、「公開の経験者、経理財務、人事総務など管理系の人材紹介を主力業務にした会社をつくりたかった」という。創業は1997年。すでに12年が経過し、市場では、「株式公開の人材ならサブスリー」とさえいわれるようになった。現在はこれに加え、M&A(企業の合併・買収)、新規事業の立ち上げ、事業再生などに必要な経営クラスの人材紹介も行っており、その数は毎年30～40社に達する。

親子で連携し新しい人材ニーズを発掘

佐武が設立を思い立ったのは商社定年後の62歳のときだ。日米の公認会計士の資格を持つ長男の佐武伸(現在はサブスリー専務)が将来の独立を目指して91年に有限会社を設立していたことから、親子で起業したのがサブスリーの始まりだ。

その後、佐武伸は2003年に米国に留学し、MBAを取得。04年末に帰国すると東京港区に佐武公認会計士事務所を設立するとともに、中小企業のM&Aの仲介や事業再生を支援するサンベルトパートナーズを創業した。現在はこの3社で連携し、サンベルトで事業規模の拡大や新規市場への進出、ノンコアビジネスの切り離しやM&Aに関する助言などを行い、会計事務所では、買収の監査業務や中小企業の事業継承のコンサルティング、そしてサブスリーでは、新規事業の立ち上げや、買収先への人材投入に必要な経営管理職クラスの紹介にも力を入れている。

サブスリーではここ数年で、製造業の新規事業を立ち上げる責任者、上場IT会社のグループ会社のCEO(最高経営責任者)、不動産会社のコンプライアンス(法令順守)体制確立に必要な責任者など、高度な知識や経営・管理ノウハウを持つ人材の紹介にも注力してきた。

一方で、従来から取り組んできたIPOに必要な人材の紹介にも力を入れており、近年はインターネットの検索サイトでも、「IPO、人材」といったキーワードで上位にランクされるようになったという。

都心のオフィスの縁化事業のIPOを目指しているベンチャー経営者から、IPOに通じたベテランを紹介してほしいとの電話があり、聞くと「業界最大手のある会社から、IPOに必要な人材ならサブスリーに聞くといい、といわれたそうです。しかし、私はその企業の方に面識がありませんでした」。佐武の知らぬ間に、市場では、「IPOの人材ならサブスリー」という評判が立っていたわけだ。

25

5. マラソン体験(38歳から早朝ジョギングをはじめ)

～人生はマラソン、マラソンは人生～

(1) 38歳で早朝ジョギングをはじめ

・71年3月にニューヨーク駐在から帰国、大阪本社勤務となり、73年1月化学繊維物輸出課長に就任。付き合いの多い営業の仕事でもあり、運動不足・オーバーウエイト(当時168cmの身長で77～78kg)に

・5月連休の時、ある新聞記事「走り始めるには今が一番いい」を読んで一念発起、毎朝の早起きジョギングを始めた(38歳)

・生来、走る方は短距離も長距離も苦手でしたが、蒸し暑い夏の朝も厳しい冬の朝も、夏の暑さは「ナイジェリア・ラゴスの年中続く蒸し暑さを思えば何でもなし」、冬の寒さは「零下15～20度のニューヨークの冬の寒さに比べれば大したことない」と割り切る。

・毎朝最低3～4キロ、15～20分は自宅のある宝塚の住居地帯を走り続けるように心がけ、44歳でラゴスで始めた週末のテニスと相まって体重は徐々に減り続け、55歳で子会社に転職した90年4月ころには体重は65kgぐらいいまになる

(2) 市民マラソンデビュー

・56歳から市民マラソンに出場する(株上市場事務局局長時代)

・90年12月の三田国際マラソン(ハーフ)初出場完走(1時間46分)

・91年3月篠山ABCマラソン(フル)初出場完走(3時間55分)

・その後次々と自己新記録が出て、それ以来やみ付きになり、数々の出会いと感動を味わう

26

(3) マラソンがつなぐ人と人との縁

・「帰ってきてね」と声をかけていただく方

マラソンに出るとどこでも街頭などでの応援に感激するのですが、篠山ABCフルマラソンをスタートして10キロぐらいの処で、これからの長い往途を行くランナーに対し、「帰ってきてね」と声をかけていただく方(中年のおばさん)がおります。

私自身、いつもフルをスタートして”さあ行くぞ”と気合を入れる自分がなんとも愛おしくなって、”もう一人の自分”がジーンとなることがあるのですが、篠山のおばさんの”帰ってきてね”はランナーにとっては何と優しい励ましの声援か！といつもありがたく感激いたしました。

・写真を送ってくださいの方

篠山のゴール前の篠山城址の池のほりを走る私の写真を見知らぬ老年の方から送っていただいたこともあります。その方は夫婦で息子さんの応援に出かけ、”息子がもどってきた！とシャッターをきったら貴方さまが写っていた。頑張る姿に感動しました”と書きそえられていました。(私のゼッケン番号から私の住所がわかって送っていただいたものです)ちなみに、そのマラソン(92年3月)では、自己新記録の3時間40分が出たときでした。



見知らぬ人から送られた写真

27

健康作りの基礎があってこそ第二の人生の仕事につながる

(1) 私の第二の人生を作ったもの

① マラソン

出会いが広がり、それまでとは異質の人生経験が出来た。

② IPO・株式上場実体験

普通の上場会社のサラリーマンが経験できないIPO・株式上場実体験で、専門分野を身につけることができたことが、62歳からの起業、やりがい・生きがいにつながった。

(2) マラソン

① 人生に潤いと力

- ・マラソンにより **WORK&LIFE** に潤いと力を得ている。
- ・社名の由来(前述:スライド23)、私のトレード・マーク(HPに掲げ、名詞にも採り入れた)
- ・三田国際マラソンの写真のゼッケン**3601**(前述:スライド19)

② 「人生はマラソン」であり「マラソンは人生」

- ・テレビのマラソン中継に魅せられるのは、マラソンと自分の人生とを重ね合わせ
- ・人生もマラソンも持久力と強い精神が必要なんだ

③ 人はなぜ走るのか？

- ・苦あれば楽あり、自分との対話、新しい自分の発見、自分作り・自己実現につながる
- ・走る習慣を身につけることで、人は何に対しても前向きになる、チャレンジをいとわなくなる
- ・38歳から健康法で始めてマラソンを走れるようになったとは、まさに驚き。
人間の体のすばらしさ、不思議さ、「継続は力なり」を実感

28

④マラソンも計画と実践

・フルマラソン完走には、トレーニングの計画を立て、それに向けての日々の積み重ねの努力、すなわち、「**計画と実践**」が不可欠

・56歳で市民マラソンに出るようになって、春と秋、年2回フルマラソン完走の大目標をたてると、その間に毎月のごとく10キロマラソンとか、ハーフマラソンの市民マラソンに参加し、完走する小目標をたて、それが一つ一つの節となってフルマラソンの完走に結びつき、自己新記録が生まれた。

・スタートラインに立ってゴールするまでの42.195キロの息の長い、エネルギーの要るプロセスは、そのまま株式上場プロジェクト成就までのプロセスに通じている。この二つの汗の体験が私の「生涯現役」の仕事に結びついた。

・求職者でマラソンを走る方やIPO経験者とは、苦労を愉しむ“**戦友**”同士のような気持ちが通じ合う



地元の宝塚グリーンランナーズの皆さんと（最後列左から4人目が筆者）



1999年11月円谷幸吉記念マラソン（福岡県須賀川市）にて、君原健二氏（メキシコオリンピック銀メダリスト）と

29

「一身にして二生を経る」

・1998年に「**一身にして二生を経る**」という言葉を知った。前年手探りの起業をしたばかりの私にはこの言葉がずしりと重い響きがあった。

・伊能忠敬の二生

その年は、伊能忠敬没後180年、忠敬は50歳で隠居後、天文学・地理学を学び、55歳から日本全土を17年かけて徒歩で測量し、日本地図の原型を作った人です。定年後の第二の人生に情熱を燃やして生き抜いた模様は、NHKテレビ“4000万歩の男”などでも紹介され、「一身にして二生を経る」はここでも引用されていた。

・語源は福沢諭吉

福沢諭吉の「文明論之概略」のなかで、西洋文明をとりいれ始めた当時の日本人を「恰も一身にして二生を経るがごとく」と表現したのが語源。株式上場体験とマラソンという二つの息の長い、エネルギーの要る体験が結びつき、生涯現役の天職につながったわけで、まさに私なりの人生二毛作と受け止めている。

・『ちんぷいぷい』の取材

2000年11月、毎日放送テレビ『ちんぷいぷい』担当の方から取材を受ける。「定年～第二の人生～あなたはどうする定年後の生活」という番組の中で、「マラソンを走る元気なお年寄り、定年後62歳で起業、生涯現役の天職として人材紹介の仕事に取り組む」等々紹介され、放映後視聴者からテレビ局に「元気をいただいた」、「勇気づけられた」などの反響があった。また、テレビを見た友人・知人などからも励ましの言葉をいただいた。

30

6. 私のチャレンジ人生と「生涯現役」への思い

(1) 大阪市大への挑戦

私はしががない小学校教師の5人兄弟の4番目の二男坊でした。田舎の高校2年生の終わり頃だったかと思いますが、父親から、進学にあたっては“浪人はダメ、私学はダメ”と言われ渡されました。

いわば、退路を断たれた状態でもう1校は二期校の和歌山大学に願書を出しておりましたが、結果的に、浪人せずに当時の国公立一期校(旧帝大や三商大、東京工大など)の中の本学経済学部に入学できたのですが、入ってみると周囲は半分以上浪人で、よく浪人せずに、合格できたものでした。当時は経済学部は120人の定員で、競争率は6~7倍、私の受験番号614は今も覚えております。

(2) 海外雄飛の夢を果たすべく、貿易商社へ挑戦

少年時代の海外雄飛の夢を果たすべく地元、大阪本社のニチメン志望、入社8年30歳で海外初めてのニューヨーク駐在(30~36歳)、入社22年ではハードシブ地域(苛酷風土)のナイジェリアの現地店責任者の経験(44~46歳)もした。

単身赴任で、苛酷条件に耐え、業績を上げるとともに、この間、ナイジェリアでは38歳から始めたジョギングを基に、テニスを始めたこともその後の友人仲間の広がりにも役立った。このような商社での様々な挑戦が私のサラリーマンライフを生き生きと充実したものにしてくれました。

31

(3) 55歳での転職とマラソンへの挑戦

ニチメンインフィニティでの株式公開体験は、それまでの商社での繊維の営業中心(川上・川中の仕事)から、アパレル(川下)の管理部門中心の仕事で、まったく異質の仕事への挑戦であり、次の「第二の人生」、「生涯現役」につながる非常に貴重な体験でした。この間、インフィニティの仲間に誘われ、市民マラソンに参加するようになり、数々の出会いと感動を味わうことができました。

(4) 62歳起業、人材紹介会社の創業への挑戦

大企業経験者からすれば、定年後にあえて、リスクのある起業などしなくてもよいじゃないか、という仲間の意見もあったが、55歳での転職経験とそこでの貴重な体験を第二の人生の役割として生かし、お役にたちたいとの思いで、起業に踏み切り、本年9月に『喜寿』(77歳)を迎えた今も人材の仕事で“天職”として取り組んでいます。

以上のように、私は人生の節目節目・転機で出合ったチャンス、試練に逃げずに愚直に挑戦しつづけてまいりました。「竹は節を作りてしなやかで強くなる」のたとえのように、それぞれの節目で逃げずに挑戦し、挫折にもめげずに常に前向きにチャレンジしてきたことで、「生涯現役」を旨とする今の自分があるのかなと自分なりに受け止めている次第です。

32

7. キャリア形成に向けて～早い段階からプランニングを～私の応援メッセージ

(1) キャリア教育

・ここ数年来、文科省、通産省など国・自治体行政機関、教育界、実業界など各界で“小・中・高・大それぞれの段階での”キャリア教育”とか職業教育(“職業観”を植え付け、将来の職業選びを考えさせる)の必要性が叫ばれています。

・本学でも、経済学部では、産学連携の当「経友会講座」、”キャリア形成ゼミ”、商学部などでも”キャリアデザイン講座”など各種取り組みがなされています。

・これからの長寿高齢社会をふまえ、70歳以後も仕事をもち、MAKE LIVING、自立生計が可能とすべく、アメリカなどがそうであるように、学生時代の早い段階から、生涯にわたるキャリア形成に向けて計画的・継続的に取り組み、キャリアアップ・スキルアップしながら”自立力”を身につけることが求められます。
(キャリア形成を意識した学部・学科・専門科目選びが大事になってくる)

(2) 私の体験とキャリアデザイン

・起業するにあたって私には何のキャリアデザインもなかった。自分の経験と能力を組み合わせてみたら、「IPOに向けた人材紹介に特化した人材紹介会社」の形になってしまった。私の場合は、まさにラッキーケースで”運がよかった。”といえるかもしれない。

・「自分はたまたまついていただけ」と自覚しているからこそ、キャリアデザインの重要性を強調したい。よほど都合よくいかないと起業するだけのノウハウが足りないことが予想されます。不確定要素である幸運に頼らずに、綿密な計画と自分の実行力で人生を築いていかれるよう願っております。

33

・キャリアデザインとは

「長期的な展望を持って自らの職業生活の設計図を描く」ことを指します。人生設計をライフデザインといいますが、自分のキャリアを主体的にプランニングするのがキャリアデザインです。

・アメリカ人のキャリアデザイン

アメリカでは、10代、20代の若者が自分の人生の先の先まで見すえた将来設計を描きます。働き盛りの30、40歳ぐらいまで自分のキャリアデザインに沿った転職を3、4回積み重ねてスキルアップをはかり市場価値を高めていくのです。40代を迎えるとより自分を高く売り込み、仕事を続けたい人は60～70代でも第一線で働き、趣味の世界に生きたい人は50代でもリタイアするというような人生設計を練り上げているのです。

・日本とは異なる転職の意味

日本では行き当たりばったりのネガティブな転職をくり返す若者が見受けられますが、アメリカとは転職の意味が違います。目先の高待遇に釣られたり、現在いる職場から逃げるためだったりというではありません。自分がデザインした目標に近づくようなキャリアアップのための転職に他なりません。

34

雇用・人材の流動化

企業と求職者の両サイドから雇用・人材の流動化が起こっている

(1) 企業の立場

- ①「年功序列・終身雇用」が保てなくなった
(バブル崩壊以降の高度経済成長期の終焉)
- ②バブル崩壊後業績のいい会社は能力のある人材を中途採用(あるいはM&Aによる人材確保)

(2) 求職者の立場

- ①社員が会社に見切りをつける
「スキルを磨くには今の会社にいたのでは限界がある」
「今までの慣れた仕事だけでは将来的に進歩がない」
- ②有名企業でも将来は安泰とは限らない
大企業といえども時代の流れに沿っていなければいつ行き詰まるか分からない

35

今のような人材(スキル)が必要とされているか？

- ・企業は即戦力たりうる「スキル」と「経験」を求めている
- ・どんな資格でも1級を目指す、中途半端な資格で満足してはいけない
- ・スキルやキャリアが不十分でもそれを補う「やる気」・向上心

(1) 企業が求める人材

- ・20代後半～30代前半 専門的なスキルが高いこと
- ・30代後半～40代の中堅 専門的なスキル+マネジメント能力
- ・管理部門の人材ニーズが高まっている(能動的な経営管理ができる人材)

(2) 要求される資格

- ・従来外資系企業から要求が強かったUSCPAやMBAに日本企業から積極的な需要がある
注:USCPA(米国公認会計士) MBA(経営学修士)
- ・海外の現地企業のCEO,COO,CFOといった管理責任者にこれらの資格保有者を充当
- ・経理・財務部門 日商簿記検定1級以上が期待される

(3) 海外への転職

- ・ハイレベルな人材が海外に仕事の場を求める動きが強まっている
日本から外資企業の撤退、日本経済に対する不安感
グローバル化の進展で経済は国内外の区別がなくなった

(4) キャリアアップ・転職に必要な準備(グローバル人材となるために)

- ・英語によるコミュニケーション能力のアップ
- ・個々人が国際的なネットワークを築いていく

36

キャリアデザイン～志を持ち挑戦し続けること～

某大学の女子学生Nさん(当時2年生)

- ・4年前、拙著出版を契機に、大阪教育大学の「創業講座」の講師を依頼される
- ・「将来、ベンチャー企業を起業し、経営に携わりたい」との夢を聞いた

【3年後の昨年7月にフォローアップした際の彼女の近況は？】

- ・今年3月に大学を卒業し、4月から就職しました。創業3年目の会社で、規模は小さいけれど、幅広く経験できると思い入社を決めました。しかし、会社と様々なトラブルがあり6月に辞めてしまいました。
- ・自分を良く見せようと着飾り、本来の自分を見失ったり、人間の汚さを思い知ったり・・・そんなことに全体力を使い格闘していると、日々は流れるように過ぎ、目標と志の存在を忘れていました。
- ・この機会に、社会の厳しさに耐えうる本当に成し遂げたいという目標を考えてみます。最近では、経営に携わりたいというのは変わらないのですが、社会貢献という分野に大変関心を持っています。
- ・大学のゼミでマーケティングのフィールドワークとして、産学公連携で地域活性化プロジェクトを実施しました。営利目的を超えて、たくさんの方が同じ目的のために協力し助け合うことで1人では創造できないことが可能になることなどそのプロセスで多くのことを学びました。
- ・企業に入ってもこういう活動に関っていくのもいいかな、と思っています。
夢を見るだけでなく、目標に向け何ができるのかを見極めていきたいです。

37

キャリアデザイン～米国の中学生～

- ・息子の友人だったブルース君(当時中学2年生)に、「将来は何になりたいの?」と聞くと、彼は「アカウントになりたい」とはっきり断言しました。中学2年生の男の子が目を輝かせて将来の希望を「アカウント、CPA(公認会計士)」だと答えた。
- ・当時、中学生男子の将来の夢は、第1位がサラリーマン、2位が野球選手だったというアンケート結果を聞いたことがあります。サラリーマンというだけでは仕事の具体性に欠けますし、野球選手は実現の可能性が低い夢のようなものです。これでは人生の現実と照らし合わせたキャリアプランニングとはいえません。
- ・幼い頃から、主体的に人生と職業について考えさせるのがアメリカです。わが国でも子どもたちにキャリア教育をとの動きがあるようです。キャリアデザインの重要性が義務教育で推奨されるようになるのも、そう遠いことではないと思います。人生の早いうちからキャリアデザインを描き、修正を加えつつ進学、就職、転職していくのが当たり前になるでしょう。
- ・早ければ早いほど良いとはいえ、社会人になったばかりの君も、50代のあなたも遅くはありません。これからの人生をより充実させるために、今からでもキャリアデザインを描いてみてください。
- ・私の息子は、前述のニューヨークの友達からの刺激を受けたのか、大学卒業と同時に、公認会計士の予備校に通い、2回目の挑戦で公認会計士二次試験に合格。会計士資格取得の後、30歳でアメリカのCPA取得、40歳で国際的に通用する人材になりたいと単身で渡米、MBA留学し1年半後帰国。
東京で弊社の専務の仕事とあわせ、M&A仲介の会社を設立し、会計士仲間とかMBA海外人脈などを活かしながら取り組んでおります。

38

本学玉井金五先生とのお出会い

(1)「高齢者雇用推進セミナー」

①「グローバル化時代の高齢者雇用を考える」～70歳雇用の実現への途～

2010年2月9日(社)大阪府雇用開発協会主催(大阪労働局後援)

講師: 玉井金五大阪市大経済学部教授

- ・今後の高齢者雇用の方向性につき、貴重な示唆を与えられ、私自身の体験に照らしてわが意を得たりの思いがした。

②「起業までの経過とその背景—採用した仲間たちと夢を追う」

～わが社の新入社員は前期高齢者～(別の講師のお話)

- ・定年後62歳で人材紹介の会社を起業した私の経験とも重なり非常に興味深かった

(2)キャリアデザイン、キャリアアップ・スキルアップ、高齢者雇用

- ・私自身が人材紹介の仕事为天職とし、「生涯現役」の意気で取り組んできた

- ・自分の体験として'日本も学生時代の早い段階から将来に向けたキャリアデザインを描き、それに向けてキャリアアップ・スキルアップしていく人生設計「キャリア形成プランニング」が不可欠(前述)

- ・これが、長期的に見て、将来の高齢者雇用、生涯現役の仕事にもつながる

- ・皆さんがシニアになられる頃には、70歳雇用とか「生涯現役」は当たり前になっているはず。今からそれに備えてのキャリア形成、スキルアップ・キャリアアップを図って、意識的・計画的努力を積み上げていかれることを願っております。

39

8. 私のキーワード:私が心がけてきたこと(夢・志・挑戦・継続)

「チャレンジ精神」

- ・私のマラソン仲間で、私の本の鼎談にも登場いただいている方が、私を評して、“転職にしろ、起業にしろ、マラソンにしろ、海外体験、株式公開にしろ、佐武さんの人生の底流にあるものは「チャレンジ精神」だ”と喝破され、“そのことを訴えることで、本の読み手にも「元気」と「勇気」を与えるのではないか”と仰っていただきました。

- ・ひょっとして私のなかには、大阪商人の伝統である権力に媚びない町人魂、ど根性とか、大阪市大で学んだ「反骨精神」(良い意味の批判精神)のようなものがずっと流れていて、これが何事にも逃げずに立ち向かう、困難に直面しても、“いろいろあーらーな”と受け止めたうえで、めげず、へこたれず立ち向かうことにつながっているのかもしれない。そういえば、天童よしみの唄のフレーズの“負けたらあかんで東京に”には、気に入っております。

私の好きな言葉:

- ・「海外雄飛」(世界の舞台に打って出る)
- ・「初一念」
- ・「タフでなければ生きられない。優しくなければ生きていく資格がない」
- ・“GO FOR IT”(目的に向かって進め)

40

私が心がけてきたビジネス・モットー(商社マン時代からの心がけ。「佐武語録」と呼ばれた):

- ・『一期一会』 一つひとつの出会いを大切に。一つひとつのチャンスを前向きに。
 - ・“チャンスは前髪で掴め” 通り過ぎようとするチャンスを後ろ髪で掴もうとしてもムリ
 - ・『3・3・3の法則』
3日・3月(みつき)・3年の心がけ(3日坊主は論外。まずは3ヶ月を乗り切って欲しい。仕事をこなし周囲の信頼を得るには“石の上にも3年”の我慢を)
 - ・『愚直』 何事にも逃げずにFACEし、TACKLEする
 - ・QUICK ACTION、QUICK RESPONSE
 - ・思い立ったら始める、始めたら続ける(“継続は力なり”)
 - ・ビジネスも健康づくりも「予防管理」、(治療管理では遅い。“転ばぬ先の杖”)
 - ・LEGAL MIND
ニューヨーク駐在時、客からYou are like a lawyer..と呼ばれた。何でも書類で確認しておく—これはビジネスの基本動作であり、信頼を得る道です。
 - ・しぶとく、したたかに(顧客にもいうべきことはきちんとという)
 - ・仕事を通じて実力を養い、人間(自分自身)を鍛える。
- 「3あ」:あわてず、あきらめず、
“あてにせず”(特に外国人相手
では、あまりキンキンして追い詰
めず我慢して待つことが要諦)

41

あなたは自分で何か継続しているものがありますか？

(1)「何か継続していますか？」

- ・ある企業の面接官(専務取締役でした)が、求職者に「あなたは何か継続してやっているものがありますか」と尋ねたことがありました。
- ・趣味であれ何であれ、ちょっと手を出してすぐやめることを繰り返しては、何も身に付かないと思います。その担当者は「何も継続したことがない人にきてもらっても、どうせ長続きしないだろう」という意図からの質問だったので。 “腰掛け”のような気持ちで入社されては、会社としても育て甲斐がないと考えるのは当然です。

(2)もう一人の自分

- ・若い人の職場に対する不満は、圧倒的に人間関係が多いのですが、私が日頃求職の相談に乗るうえで “困ったな” と思う人がいます。
- ・それは何事につけうまくいかないと人のせいにする人です。「上司が、先輩が」などと批判めいたことを口にするのですが、注意されるからには本人にも何かしら原因があると思うのですが、自分のことは棚に上げて、反省をする様子がまったく見えないのです。
- ・誰だって自分を否定するのはつらいですし、傷つくのは嫌なものだと思いますが、だからといって人のせいにして会社を辞めていけば、同じことのくり返しになってしまいます。目をそむけずに自分を客観的に見つめる「もう一人の自分」が大事だと思います。

42

私の「生涯現役」論

(1)「現役人生を走り続ける」

・「現役人生」とは、単に私のように起業して仕事を続ける、とか実業の仕事を持つという狭い範囲のことではなく、趣味・スポーツとか、ボランティア活動・地域活動などを通じ、社会との接点を持ち続け、手足を動かし、汗をかくことだと思います。

・人との出会いを通じ刺激を求め合うことだと思います。

・私の本の中にも、対談や鼎談、コラム寄稿者など私を含め6人が登場し、それぞれの人が、個性的な価値観を持ち、それぞれに合った生き方を追求されています。

(2)早い段階からキャリアデザインを

・「学生時代の早い段階からキャリアデザインを描き、キャリア形成プランニングに取り組む」ことは、長期的に見て、これが将来の高齢者雇用、「生涯現役」の仕事にもつながり、自立力を身につけることができるからです。

・私の場合、55歳からの転職、62歳定年起業はたまたまラッキーに運びましたが、学生時代の早い段階から計画的にキャリア形成に取り組むことが“高齢者雇用—70歳雇用実現—”、充実した第二の人生の生き方にもつながると考えています。

43

私の「夢・志・挑戦・継続」を支えてくれたもの:

“出会い・縁・タイミング”(ご縁の不思議・ありがたさを痛感)

私の体験と 생각이、後進の皆さんの生涯にわたるキャリア形成の一助になるなら、との一念で、私のチャレンジライフの体験とその思いを申し上げました。

私の人生のチャレンジは、少年時代に抱いた“海外雄飛”の夢から始まりました。グローバル時代を生きていかれる皆さんの人生で、時折今日の話思い出していただき、めげることなく自分の人生に挑戦し続けていただくことになれば私の望外の喜びです。

—ご清聴ありがとうございました。—

本日の講義内容について、ご質問などがございましたら、
弊社HP(www.sub3.co.jp)を通じ、もしくはsatake@sub3.co.jp宛てに直接メールを頂ければ幸いです。

44