

今日から試せる! PR&販促講座

～成熟市場に活路を見出す美容マーケティング～

VOL.20

成熟世代の「プチ起業」にみるバランス型自己実現
～他人との「絆」がキーワードに～

松下令子 (まつしたれいこ)

美容専門PR・販促支援会社 株式会社DSプロモーション代表取締役
/美容マーケター

「自分が顧客だったら何を支援してもらいたいか?」をスタッフ一同の視点にして、PR・販促支援サービスを展開。広報代行や美容クリニックでのテスター販促事業に加え、新規顧客の店頭集客、通販への誘導施策など「新規顧客向け販促」事業も新サービスとして好評。一般消費者を対象とした体感会等も新たなPRのスタイルを常に提案している。自身は美容マーケターとしてコンサルティング、セミナー等でも活動。

【株式会社DSプロモーション】 <http://www.ds-p.net/> TEL: 03-3453-8163



定年退職後に起業する男性が増えているそうです。青年・壮年層に比較してこの世代の起業は「自分の好きな事で時間と身体を使いたい」「地域に何らかの形で貢献したい」といった「稼ぐ」ことよりも、「自己実現」を目的としたものが多いのも特徴のようです。

女性にも同様の傾向が見られます。男性は、退職後が区切りとして多いですが、女性の場合は、「子供の独立」の時期でもある50代前後が大きなターニングポイントの一つのようです。子供と同時に自身の「独立」を考える

女性も多いのです。「独立」といっても、「資金を調達してオフィスや店舗を借りて起業する」といった大々的なものではなく、あくまでも「家庭」や「家族」が中心にあり、その関係性を上手に保ちながら、自身のアイデンティティを見つめ直し人生を再スタートさせたいと願う『バランス型』の「プチ起業」スタイルが主流なのです。経済状況や自身の経験・スキルを客観的に捉え、身の丈に合った「プチ起業」は女性ならではの自己実現の形といえるでしょう。

心理カウンセリングの資格を取り、会社員時代の管理職経験を活かした「会社の人間関係」に関するセミナーを自宅で開講している50代前半の女性。自営業の家業手伝いを長らくやり接客に自信がついたので、自分の世界で今度は店を切り盛りしたいとカフェを開業する女性。普段から興味があって勉強していた美容やダイエットの知識を活かして美容サロンをオープンする40代後半の女性……など、肩ひじ張らず、プライベートの延長線上で「楽しむ」ことがキーワードとなっているのです。中には会社

に再就職する道を選ぶ人もいますが、「若い人向けにむたがられて慣れない仕事をやるよりはよほど気楽」といった意見にも大いになぜかこうして「プチ起業」の願望には、「好きなことで時間を使いたい」「自分を認められたい」といった自己実現、自己承認欲求がベースとなっていますが、それ以外に要となっているのが「他者とのコミュニケーションを持ちたい」といった「絆(きずな)」の要素です。他者とのふれあいにより刺激を受けたり影響しあうという「絆」が女性にとっては不可欠な要素なのです。もちろん、利益が出て事業として成功するかは別の話であり、現実的には一家の家計を担うのはあくまでも夫の収入、といった人も少なくありません。とはいえ、少子高齢化を迎えた社会で、こうした成熟世代の経験やスキルが他者との絆を作り、自身の人生や世の中を質的に豊かにするのであれば、成熟世代のプチ起業は一つの良い選択肢だと思いますし、またそれに向けての企業のビジネスチャンスも広がっていくのではないのでしょうか。