

**演題:「日本郵政をめめでたく約10年・58歳で卒業、
地方の不動産ベンチャー企業に転じたワケ！」**

—業界異人「清水」的楽しく働く方法とは?—

講師:清水 啓充先生（株式会社トラスト大創 東京支店長 ほか）

<佐藤一雄氏（主宰者）から>

清水氏との付き合いは長く、知り合ったのは30年ほど前。私が主催している「青山の会」という業界勉強会があるが、その幹事役を長らく清水氏に担ってもらっている。清水氏はとにかく気さくで面倒見がよく、業界に顔が広い。不動産業界（主にオフィス仲介）でサラリーマン、転職、独立など様々な経験を持つ。そしてこのほど、58歳という年齢で、10年間勤めた日本郵政を卒業し、岡山県本社の不動産会社に就職した。その社員（東京支店長）であると同時に、他のベンチャー企業数社のアドバイザー等も務める。“副業”というよりも“複業”と呼ぶべき新しい時代の働き方を始めた。そこで今回の講演では次の3点をお聞きしたい。1つ目は、これまでの職歴・業務内容について。2つ目は、なぜ個人事業主（ジェイアセット社長）を継続せず、日本郵政に転職したのか。3つ目は、大企業で安定した生活が見込める日本郵政をなぜ辞めたのか（金銭では計れない価値を、どのように考えて決断したのか）。

<講演>

日本郵政に在職するまで

大学卒業後、1988年にオフィス賃貸仲介会社の生駒商事（現在のCBRE）に入社した。そこで不動産の賃貸仲介に従事していたが、ある時、上司が独立することになり、一緒に働こうと誘われ、転職した。そこは生駒商事のOBばかり15人くらいの会社だった。まるで独立準備会社のように、皆準備が整い次第、独立していった。私も2年ほど在籍していたが、「何で独立しないの？」と言われ、「ではやってみよう」と、30代前半の1994年にジェイアンドエルコーポレーションに転職し、1996年にジェイアンドエル（ジェイエルに改称）という会社を立ち上げ、代表取締役役に就いた。

その頃、起業ブームを背景に「不動産起業塾」を始めた。每期15人ずつで、19期まで行った。卒業生は350人に上る。同塾は、独立に向けてのスキルアッ

プやトレーニングを目的にしていたが、始めてみると独立後の人（独立したばかり）の人もどんどん入塾してきた。期を重ねるにつれ起業塾OBと現役塾生の交流で盛り上がっていった。私も楽しかった。このような組織を運営するのが自分に向いていると感じている。

なお、ジェイエルについては、社内で経営方針が合わなくなり、M&Aをされる形でそこを出た。そして2010年にジェイアセットを立ち上げ、事業用不動産仲介とスクール経営を手掛けてきた。2年くらい続けた。

その頃、民営化を機に、日本郵政は収益の柱として不動産業に力を入れる方針となった。当時の日本郵政は、JPタワーのようなビルは開発・所有はできるものの、テナント募集の経験者がいなかった。そこで縁あって、2012年に日本郵政に入社することになった。当時社長を務めていたジェイアセットは社員が株式を買ってくれたため、会社自体は今も存続している。日本郵政に入社し、最初は東京駅前のJPタワー、その後名古屋に行き、テナント募集に従事。東京に戻ってからは大宮のJPビルのテナント募集に携わった。その後、日本郵政が事情によりオフィス事業はストップし、所有している社宅跡地を賃貸マンションや老人ホームに活用するという事業に移行した。私としてはオフィステナント募集の仕事がなくなったため、社内のセミナー企画などを行っていた。定年までこのままいくのかなと漠然と思っていた。

日本郵政を退職するまでのいきさつ

この7月末に日本郵政を退社し、8月1日付でトラスト大創（本社・岡山県）に入社した。この転職の大きなきっかけは、今年3月に下の子供が大学を卒業し、子育てが一段落したこと。金銭的にも精神的にも負担が軽くなった。それにコロナ感染で急逝する著名人のニュースを見るにつけ、年齢に関係なく、やりたいことができずに亡くなるのは非常に無念だったろうと思うようになっていた。明日は我が身である。3月（子供の卒業）が近づくにつれ、そうした気持ちの抑えが利かなくなっていく。「今の自分は大企業で大きな仕事の一部分を担っているだけ。自分の代わりはいる。このまま日本郵政にいれば、安定した生活が送れるだろう。でも、今のままで自分は後悔しないか」。

妻に相談したところ大反対。話し合いを重ね、今の何掛けの収入があれば生活できるかを試算した。結果、教育費もなくなり7掛けならば生活できることが分かった。そこに向けて事業プランを作成し、本気でどうしようかと考え始めた。独立するのか、転職するのか。過去を振り返ると、社長時代は楽しいこともあったが、経営者ならではの苦しいこともたくさんあり、これをもう一度やるのかと思うと踏み切れない。一方で普通に転職するならば、今の会社で働き続けてもよいはずだ。大企業のほうが待遇はよい。給料も高い。普通の転職で

あれば、給料が上がることは考えにくいし、一定年齢で再雇用になればそこから半額、もしくは3分の1になる。他に選択肢はないのか。

そこでまず、諸先輩にどのように暮らしているのか、話を聞きに行った。重要なのはその人が楽しそうかどうか、他人から必要とされているかどうか。自分は知り合いの数は普通の人より多いが、今回会ってみて「いいな」と思ったのは2人しかいなかった。その2人とも様々な会社の名刺を持って、いろいろな顔をして働いていた。発言は常に前向きで、楽しそうだった。

そこで、こうなるにはどうすればよいのか、試行錯誤を始めた。ロールモデルや教えてくれる人はいない。半年くらい迷い、不安な気持ちが続いた。今考えるとその時が一番つらかった。どうしても今、勝負をしないと間に合わない。今ならば「一緒に仕事をしませんか」「アドバイザーをお願いできませんか」と声を掛けてくれる人がいるが、自分が65歳になって会社辞めてからでは遅いだろう。「もう他の人をお願いしました」と言われたらそれで終わりだ。「副業」でなく「複業」できないかと模索を始めた。結論としては、個人事業主になると保険などの手続きが増えて大変なので、どこかに勤務し、そこをメインに後は業務受託などで枝葉を伸ばそうと方針を決めた。普通は転職する際、1社のために神経を費やし、内定をもらうが、10社くらい並行して活動をしたのでつらかった。おかげでスタート時には、目標としていた「日本郵政時代の収入の7割」をクリアした。これから業務受託先を増やしていく予定で、来年には従来同様の収入額に戻せると考えている。再来年以降はそれを超えていければと思う。

いま思うこと

現在、トラスト大創に勤務しながら、5、6社のアドバイザーなどを務めている。気を付けているのは2点。1つは、トラスト大創には他の仕事をする承諾を得ている。働き方としては、明確な勤務時間が決まっているわけではないが、リズムを付けるため、朝は出社し、その後は顧客と面会、物件案内などを行っている。もう一つは利益相反をしないこと。携わっている会社は数社あるが、同じ不動産関連であっても、不動産テックやサポート分野などすみ分けがある。今後は、業務受託先を増やすつもり。最終的に10社くらいを想定している。自分に価値がなければ蹴られてしまう状態だが、自分で会社を経営していたときほどの緊張感ではないものの、ほどよい緊張感で日々仕事ができている。

日本郵政には10年間在籍した。今後の自分の方針をオープンにしたとき、10年以上の付き合いがある人からは、「そうだろう、お前には（日本郵政は）合わないと思っていた」という反応だった。一方、日本郵政入社後に付き合いはじめた人からは、「やめちゃうの？ もったいない」という反応だった。やめる前に楽しみにしていたのは、自分が大企業の社員でなくなることで離れてい

く人がどのくらいいるか。2割くらいと予想していたが、その通りだった。離れてしまって困ったことはない。今後のつきあいがシンプルになってよかった。

日本郵政を辞める時、妻からは「なぜ、日本中が知っている会社から誰も知らない会社に移るのか」と反対された。在籍していた有名企業を辞めると、仕事がなくなると考えている人は潜在的に多いと思う。自分はサラリーマンとして16年間、経営者としても16年間の経験がある。昔から何となく思っていたのは、会社の認知度、経費を使って自分自身を有名にすることをやらなければ損。その会社だけで有名な人は非常に多い。長寿化の今、定年後に40年、50年間を生きる。「会社を取ったら何も残らない」のは非常に危険だ。今は絶好調の会社でも、将来のことは誰も保証はしてくれない。公務員になれたと思ったら、民営化だってあり得る。自分自身の知名度を高め、独立する、しないに関わらず、会社の名刺がなくてもなんとかかなるようであればならない。仕事、収入、人間関係を分散して平準化してリスクヘッジすべきだ。一つの会社、数人の限られた人間関係に人生のすべてをかけるのは非常に危険。目を掛けてくれた上司が転勤、辞めることだってあり得る。自分でコントロールできないのに委ねてよいのか。これが様々な人を見てきての結論だ。

58歳で日本中の誰もが知っている会社を自ら辞めた。自分で考え、実行して本当に良かったというのが私の気持ちだ。

一般的に「社内の付き合いが大部分で、社外が少々」という人が多いが、私は正反対で社外が8、9割、社内が1、2割だ。だから辞めても困らない。どういう道に進むにせよ、選択肢はいくつか確保しておくのは非常に大切なこと。私は意識して社外の人と付き合いしてきた。結果的に一番の財産となっている。すぐに仕事はこなくても、つながりがあれば何とか生きていけると感じている。私はこれまで6回も名刺が変わっている。同じような友人がいるが、一番重要なのは名刺が何度変わろうとも、関係が続くことだ。しばらく無職になっても付き合いできる仲間が重要。私は年間1500人と会い、フェイスブックも年間2000回くらい投稿している。顔と名前を忘れてほしくないからだ。不動産で相談したいことがあった場合、私の名刺もメールアドレスも探せなくても、顔と名前を思い出した瞬間に連絡先が分かるようにするため。世の中には優秀で努力している人は多い。ただ、露出が少なければ（誰にも知られていなければ）連絡は取れない。小さなことでも私はチャンスを大切にしたいと思っている。

〈質問コーナー〉

Q. 佐藤一雄氏；先日、サントリーの社長が45歳定年説を出したが、どう思うか。

A. 清水氏;「いいこと言うな」というのが正直な印象。ただ、65歳定年だと思って一生を捧げる思いで入社した人に、実はゴールははるか手前だと言うのはどうかと思うが。新卒(22歳)のときに、半世紀も先のことである定年を考えて働き始める人はいない。でも20数年先に区切りがあれば、前半、後半に分けて考えてみるができる。例えば住まいについても「10年間で買える家を買おう」「やっぱり賃貸暮らしにしよう」など考えることができるだろう。

Q. 佐藤一雄氏;清水さんの選択は健康でなければ意思決定できない。清水さんはランニングが趣味と聞くが、健康維持についての考えを。

A. 清水氏;まだ子供が小さい頃、家族で海水浴に行った。家族写真を撮ったら、水着姿の自分が思っていた以上、想定の1.5倍太っていた。自分でも驚いた。それから腰痛になったとき、医者から「ヘルニアになりかけていますね」と言われ、「なぜでしょう」と問うと、「支えきれないんです」。なるほどと思った。つまりウェイトが重すぎ、筋力がないということ。大変なことになると思い、ジムに通って筋トレしたが、痩せず。ウォーキングやランニングマシンをやったが楽しくない。そこで、昔陸上部で走っていたことを思い出し、外でランニングを始めた。本格的に取り組み、2年間かけて体重を25キロ落とし、今は快調だ。体力は全ての根幹。「体力」「お金」「人間関係」、この3つはどこの国でも年齢でも代替できないもの。1つ欠けると黄色信号だと思っている。どれが大切ではなく、3つが大切。

Q. 本多信博氏(住宅新報);清水さんはこれまで東京で不動産業をやってきた。今度入社したトラスト大創は岡山県に本社を置く会社であり、その東京支店長に就いた。東京の不動産を見る目が変わってしかるべきと思う。これから東京のマーケットをどう見ようと思っているか。

A. 清水氏;トラスト大創は、もともと東京エリアを強化する方針だった。現社長は東京で不動産業をやっており、親が亡くなり岡山に帰ったものの、自分の仕事の拠点が東京なので毎週出張していた。大変なので東京に支店をつくりたいと考えていた。一緒にやろうと誘われ双方の思惑が一致した。今後も東京一極集中は加速するのではないか。不動産の価格を見ても、地方都市と東京とでは違う国のように差がある。東京以上に仕事がやりやすい場所はないのではと思う。

Q. 大竹喜久氏(日本郵政不動産);アドバイザーを受託している会社とは、どのような契約を結んでいるのか。

A. 清水氏;16年間社長業をやっていたのでよく分かるが、仕事をしていると、弁護士に聞くほどでもないけれど、「一般的にどうなのか知りたい」「ちょっとチェックしてほしい」というケースは頻繁にある。そういうときにも活用してくださいと伝えている。例えば、不動産テック会社と付き合っているが、彼らは不動産業界のルールを知らないことが多い。トラブルに発展しないために、(ルール違反だとは思っていないが)念のために聞いてみよう、という感じで重宝されている。

Q. 鮫島正人氏(シェアフィールド合同会社);清水氏は経営者の経験あるが、今回、選択肢として自営はなかったのか。

A. 清水氏;最初に会社を立ち上げたのが30歳の前半。その後45~46歳で2つ目の会社を立ち上げた。楽しい経験もあったが辛いことも多かった。特に資金繰りには悩まされた。一日中そのことを考える日もあった。今回、さすがにもう一度、とは踏み出せなかった。妻からも独立は反対された。自分にも家族にも独立という選択肢はなかった。

Q. 鈴木静雄氏(リブラン創業者);うちはマンション事業をやっており、かつて埼玉で3000坪ぐらいの土地で大手不動産会社との共同事業をしたことがあり、そのときそれらの会社の部長、課長クラスと会う機会があった。そのときこんな会社に勤めていて、この方々は気の毒だなと思った。こんな会社において仕事していて、自分(その部長、常務クラスの方)の人生はなんなんだ(と思わないのかな?)。というのもその会社の経営理念が浅い。こんなところで働いて、自分をダメにして。それら会社のトップはサラリーマン社長。私はオーナー社長で、しっかりとした経営し、住宅・不動産産業の深いところをぎゅっつつかみ、この日本列島を作り直してやろうという気概を持ったんです。そういう企業なら良いが、この程度の浅い、くだらない、何とかマンションとか作っている会社は、さっさとやめ、ゼロから独立したほうが良いですね。きちんと経営理念を持った、不動産、住宅産業はこれからですよ。

<参加者の声> アンケート(印象に残った点)より

★独立して考えることとして、3つの要因が大切という放しが参考になった。

「収入」×「仕事」×「人間関係」が必要という点

(株式会社澄川工務店 顧問)

★退職の際に奥様のご意見をしっかり聞き入れる点

★給料日について、払う側の時間軸の違い

(株式会社エステート白馬 次長)

★清水さんの生きざま、キャラクターに魅きつけられました。

(一般社団法人環境未来フォーラム 主席政策研究員)

★ありがとうございました

(株式会社リブラン 創業者)

★会社より自分の知名度w上がること

★大切な人から必要とされているかどうか

★周りの人はコントロールできない。委ねすぎるのはキケン

(無記名)

★大変素直なお話しで面白かったです。

(無記名)

以上