

ZOOMセミナー

サラリーマン生活後の 第二の人生楽しみませんか？

2023年8月18日
ハートテクノロジーズ株式会社
大森 正



本日の目次

- ◆ 新しい働き方とは？
- ◆ 新しい働き方の種類
- ◆ 顧問とはどんな仕事か？
- ◆ 顧問のメリット 時間、収入、やりがい
- ◆ 顧問を行って最もうれしいこととは？
- ◆ あなたも顧問になれる～顧問のなりかた～
- ◆ 顧問になる方法
- ◆ 私の苦労話～失敗談～成功体験
- ◆ 顧問以外の働き方の紹介
- ◆ 会社を作ることのすすめ

新しい働き方とは？



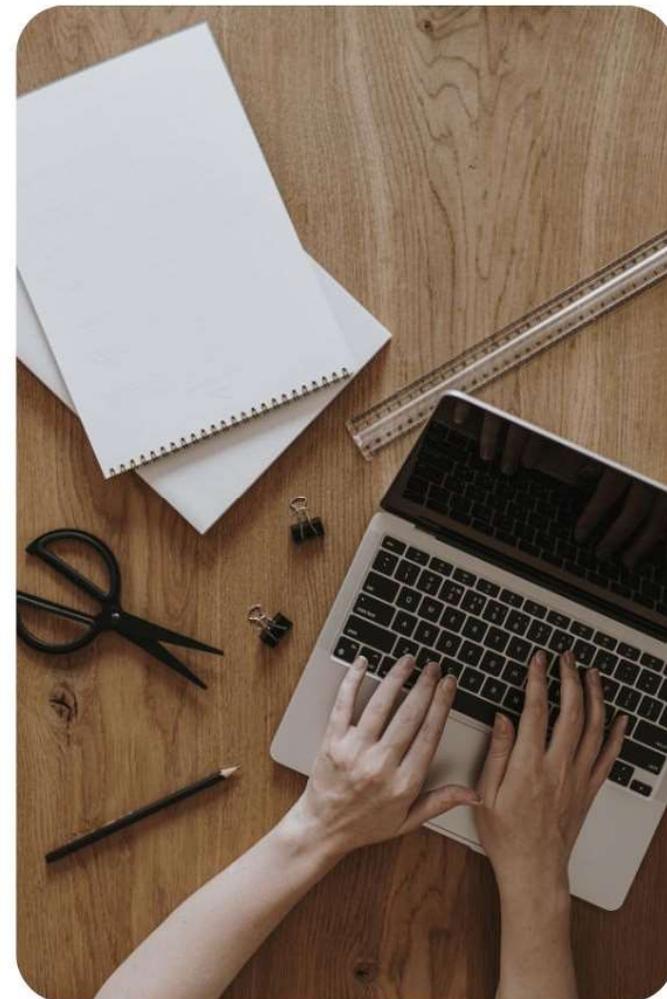
新しい働き方とは？

今までのサラリーマンとは違う働き方

- ・ 週5日働く必要はない
- ・ 1日8時間働く必要はない
- ・ 残業する必要はない
- ・ 上司はいない、部下はいない
- ・ 毎日通勤する必要がない
- ・ 自分で一日のスケジュールリングができる
- ・ 仕事が選べる
- ・ 相手の方から感謝される
- ・ 今までの仕事経験・実績が生きる
- ・ 会社や人を紹介して喜ばれる場合がある
- ・ 一つ行った仕事が他でも利用出来る
- ・ 管理職でなく実務を行えて楽しい



新しい働き方の種類



新しい働き方の種類

- ・ 企業向け 顧問・コンサルタント
 - ・ 企業向け 講座・セミナー講師
 - ・ 企業向け 顧客先・連携先の紹介
 - ・ 企業向け 商品・システムの紹介
 - ・ 企業向け スポットコンサルティング
 - ・ 企業向け 教材販売
 - ・ 個人向け 顧問・コンサルタント
 - ・ 個人向け 講座・セミナー講師
 - ・ 個人向け 商品・システムの紹介
-
- ・ 投資（売り上げの10パーセント以内）

顧問とはどんな仕事か？



オススメの顧問は名誉職型ではない

高級官僚でも元社長でなくても良い

長い期間サラリーマンで様々な経験した方ならなれます

あなたにオススメする顧問の仕事とは？

実務型顧問、現場密着型顧問



サラリーマン生活で培ったスキルを活かし
他の会社での課題解決支援を行うこと

どんな顧問の仕事があるか？

私の場合は開発設計支援が多いが、実は少数派の業種

新規事業支援

商品企画支援

マーケティング支援

営業支援

製造支援

品質管理支援

等多岐にわたります



顧問自身の出身は？

顧問エージェントに登録している顧問の場合は大企業が多い
年齢層は5 - 60代が多い

ただしIT系、DX系の顧問は3 - 40代のケースも増えてきている

注：顧問エージェントとは？

顧問を求める企業と顧問候補の仲介をするエージェント

転職エージェントと同様な役割



顧問を求めている会社はどんな会社？

会社の規模

大企業、中小企業、零細企業さまざま
→顧問エージェントによって異なる

会社の種類

メーカーが比較的多いが、IT企業系、商社、等様々な会社がある

顧問のメリット “時間・報酬・やり甲斐”



顧問になるとこんなことが実現出来ます

- 新たな働き方でわくわくする生活が出来る
- 今までの仕事経験を生かしてやりがいのある仕事ができる
- 仕事の相手の方に喜ばれる・感謝される
- 現在の会社員以上の収入を得ることも可能
- 現在の会社員より自由な時間を増やすことが出来る
- これまでの自分の仕事のまとめにもつながるような仕事ができる
- 会社員を卒業後も様々な会社、人々との交流ができる
- 親の介護などで、自分の時間を確保し、できるだけオンラインで仕事ができる
- 今後の人生における仕事を見つめ直すことが出来る
- 現在の仕事を続けた上で、副業として仕事をすることも出来る

一番のやり甲斐

相手の会社の方々に感謝されること

相手の会社の方々が貴方の上司ではないこと

様々な人と交流できること。若い人とも交流出来ること

時間について



一般的な顧問の時間は、サラリーマンと比べると非常に短いです



顧問の仕事時間は？

1社につき週1日か隔週1日が多い

“1日”といっても2～4時間程度→半日未満が多いが、対面の場合は
1日6時間から7時間のこともある

顧問の報酬は？

単位時間あたりの報酬（収入）は
サラリーマンより多い



顧問の報酬目安

1社につき

隔週1日の場合：月10万円～20万円

週1日の場合：月20万円～35万円

週2日の場合：月40万円～70万円

(1日実際は半日未満が多い)

3社の顧問をそれぞれ週1日ペースで行うとしたら

月60万円～100万円

1日は実際には半日未満が多いので、

3社であれば週1.5日で月60万円～90万円



顧問のなりかた
あなたも顧問になれる！



あなたも顧問になれます

高級官僚でも元社長でなくても良い

長い期間サラリーマンで様々な経験した方ならなれます

あなたにオススメする顧問の仕事とは？

実務型顧問、現場密着型顧問



サラリーマン生活で培ったスキルを活かし
他の会社での課題解決支援を行うこと

自分は顧問になれるかな？と思う人

本日参加の方々は全員顧問になります！

理由：全員10年以上サラリーマン
(会社務め) を経験した人だから！



一番のキーポイント

貴方が、10年以上サラリーマンとして
経験して得たスキルを求めている
他の会社の人
世の中に沢山いる！

今までの会社の中では当たり前前の仕事が
他の会社では価値ある仕事になる場合がある

顧問になるために重要なポイントは？

専門性！

オンリーワンのセールスポイント

一生懸命相手目線で親身になって支援する



実務型顧問におすすめの人

- 早期退職を考えている50代の方
- 退職して起業したいと考えている30~40代の方
- 自分の収入をもっと増やしたい方
- 自由時間をもっと増やしたい方
- 両親の介護の時間を確保したい方
- やり甲斐のある仕事をしたい方
- 自分のスキルを生かした仕事をしたい方

顧問になる方法



顧問になる方法は大きく4つ

1. 顧問エージェントを通じて顧問になる
2. 転職エージェントを通じて顧問になる
3. 自分で直接売り込んで顧問になる
4. 会社の方から声かけてもらう

顧問エージェントを通じて顧問になる

主な顧問エージェント

- ▶ パーソルキャリアHiProBiz (元パーソルキャリアicommon)
- ▶ パソナJobHub (元パソナ顧問)
- ▶ 顧問名鑑
- ▶ エスプール
- ▶ サーキュレーション
- ▶ 顧問バンク

パーソルキャリアHiProBizのWebサイト

HiPro Biz

☎0120-988-232
受付時間 平日9:00~18:00まで

法人
法人様向け資料

お問合せ

個人
会員登録

ログイン

企業の皆さま
FOR CORPORATES

個人の皆さま
FOR TALENT

導入事例
CASE STUDY

経営課題から探す
SOLUTION

ビジネスコラム
COLUMN

会社情報
CORPORATE



経営課題に

最高の味

個人の方 会員登録

法人の方 問い合わせ

パソナJobHubのWebサイト

支援実績
2,500社以上の顧問紹介サービス

JOB HUB 顧問コンサルティング

顧問紹介のお問い合わせやサービス資料ダウンロードはこちら

資料ダウンロード (無料)

お問い合わせ (無料)

SHIMIZU CORPORATION
清水建設

住友商事

SEIWA
CORPORATION

SuMi TRUST
SUMITOMO MITSUI TRUST GROUP

セブン銀行

エネルギー・フロンティア
TOKYO GAS

TEIJIN

SB Technology

SmartHR

じげん
ZIGEN

BOSCH
Invented for life

NTT DATA
NTTデータ 先端技術株式会社

みんなの食卓でありたい。
松屋

SOMPOシステムズ

CAINZ

タナベ 経営
TANABE CONSULTING

ひとの
ときを、
思う。 JT

karimoku

Timee

House

VABLE
東急リノベーション

airCloset

MUFG
三菱UFJニコス

楽!
ラクス

顧問名鑑のWebサイト

← → ↻ 🏠 🔒 komon.co.jp/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=brand&utm_term=%2B顧問%20%2B名鑑&utm_content=rsa... 📄 ☆ 🐱 🐱 🐱 🐱 🟡



▶ 個人の方 ▶ 法人の方 ▶ お問い合わせ

👤 顧問を探す

👤+ 顧問登録



経営顧問の力を引き出し、
事業拡大・改善をサポート

日本経済を牽引した上場企業の取締役、部長経験者が集う、国内最大級の経営顧問マッチングサービス

株式会社キーエンス

トヨタ自動車株式会社

楽天株式会社

ソニー株式会社

1. 顧問エージェントを通じて顧問になる

次のような流れになります

1. 顧問エージェントに登録します。登録の際、履歴書相当の物も入力します。
2. 顧問エージェントの担当者との面談があります。
3. 何ヶ月の間に、顧問先会社の紹介が有る場合が多いです。
4. 顧問先会社との面談が行なわれます。
5. 面談でマッチングすれば顧問としての契約が行なわれます。
6. 契約後顧問としての仕事が始まります。
7. 契約期間終了で終わる場合と、延長になる場合があります。

2. 転職エージェントを通じて顧問になる

転職エージェントに対して、相手先会社とは雇用契約で無く、業務委託契約を結びたい、それも週5日勤務で無く、週2日とか3日勤務にして欲しいという交渉を行なうことが重要

3. 自分で直接売り込んで顧問になる

- ▶ 知り合いの会社に対して行なうことが原則
- ▶ 相手との話の中で、何かお困り事が無いかといった話をしたときにアピールするのが一番自然な流れ
- ▶ 顧問としての稼働時間や報酬も交渉によって直接決めることが出来る。顧問エージェントを通じた場合の1.5倍～2倍を狙う

4. 会社の方から声かけてもらおう

自分のWebサイト、LinkedIn等のSNSでプロフィールを紹介し、顧問としての仕事ができることをアピールし、声掛けて貰うのを待つ

→まだ実現出来てません！



大森の苦労話・失敗談・成功体験



大森の例

2019年：

先に転職エージェントを通じて安定した顧問になっていたものの、顧問エージェントを通じての顧問先会社の紹介での面談は数回連続で落ちる！たしか3連敗？いや5連敗？

心折れます。。。





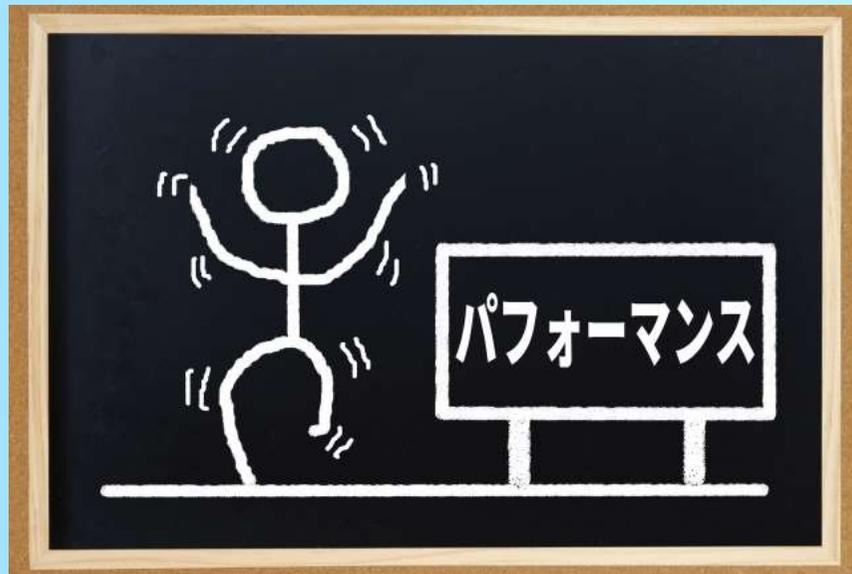
挫折



そこでどうしたか？

面談でのアピール方法を明らかに変更した。

履歴書とは別のアピール用紙を用意して説明するようにした



キャリアと貢献内容

Panasonic : パナソニック株式会社

ハートテクノロジーズ株式会社

1980年代後半 主任・担当者クラス

1990年代 課長クラス

2000年代 部長クラス

2018年以降 開発コンサル

情報通信・IoT・デバイス関連開発

- ・ PHS, WLAN, 携帯電話等の情報通信機器の技術・商品開発を推進
- ・ 米国にてVoIP開発プロジェクト推進
- ・ IoTサービス事業開発管理規程を社内で作成IoTサービス事業ガイドラインを社外フォーラムでメンバーと共に策定

成果

- ・ 情報通信・IoT関連の専門知識
- ・ 新規研究テーマ調査・探索能力

スキル

- ・ 約50機種の情報通信機器商品化実現
- ・ 米国でのVoIP開発プロジェクト成功
- ・ IoTサービス事業ガイドラインを策定

海外事業関連全般

- ・ 日米においてマネージャー・組織責任者・事務局等の立場で、技術・商品開発
- ・ 技術フォーラム企画運営等でリーダーシップを発揮
- ・ 無線LAN開発では多数の外国企業と連携開発を推進

成果

- ・ 米国での技術フォーラムの成功
- ・ 海外企業と連携開発により、携帯電話用無線LAN要素技術の確立を実現

スキル

- ・ プロジェクトマネジメント能力
- ・ 海外コミュニケーション能力

人材育成～対外発信全般

- ・ 若手技術者能力向上を主目的とした社内勉強会を100回以上企画・実施
- ・ ロボティクスデバイス開発品のプレスリリース実施や社外セミナー講師を務め、開発品の知名度を上げることに貢献

成果

- ・ 社内勉強会100回実施により社長表彰授与
- ・ 味テイクス向けデバイスのプレスリリースにより、顧客候補数社からの引き合いを得る

スキル

- ・ プレゼンテーション能力
- ・ フォーラムなど企画・運営能力

約30社の事業開発
商品開発・関連コンサルティングに
従事
(2018年以降～
現在)

スキル

- ・ コンサルティング能力

貢献内容

- ・ IoT・組み込み機器・無線通信機器関連の商品開発設計関連推進 プロジェクトマネジメント
- ・ 新規事業開発 新規商品開発コンサルティング パナソニック含め様々な会社・機関の紹介

専門知識

- ・ 情報通信・IoT技術全般 プロジェクトマネジメント プレゼンテーション能力 マーケティング基礎知識

取得資格

- ・ IoTシステム技術検定中級 シニアモバイルシステムコンサルタント 電話工事担任者アナログ1種 デジタル1種 TOEIC860点 工業英語検定2級 ポジティブ心理学公式ファシリテーター 健康管理能力検定2級3級

開発してきた商品・システム

業界初メロディ着信子機付 コードレス電話（1990年）

子機の着信音にメロディを採用
業界初の商品開発（組み込みソフト）



（写真はイメージ）

業界No.1PHS子機(1994年)

コードレス電話にもPHS端末にもなる
子機を開発



（写真は2号機）

無線LAN機能付携帯電話開発品 （2006年）

スマホ時代の前に、携帯電話に
無線LAN搭載。動画再生等実現



（写真は無線LAN付携帯電話）

パナソニック内で、特許取得33件

無線LAN通信事業検討 携帯電話通信事業検討

2007年に、無線LANを用いた通信事業
を新規事業として提案
コンビニやバスの中でも無線LANが使
用される未来を予測。
更に、2010年携帯メーカーの新規事業と
して、MVNO事業の検討を行い、その
後の礎を築く。

IoTセンサネット ワークシステム開発

2014年IoT創世記に、センサ情報をクラ
ウドに上げて解析情報に基づいて制御す
るシステム試作品を開発



（センサネットワーク図）

姿勢制御モデル機

2016年ロボティクスプロジェクトにお
いて、ロボットの姿勢を制御するモデル
機を開発し、プレスリリース実施

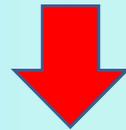


（写真はモデル機の記者会見）

取り組み①

2019年秋 の琵琶湖のほとりのO社からの依頼

“BLEでの通信でデータエラーが起きたり、通信が途切れたりする。
その原因追求からアドバイスして欲しい。”



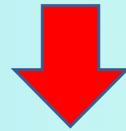
はい、無線通信関係は得意ですから、色々アドバイス出来ます！
と話して顧問契約締結出来た



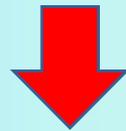
しかし、その時点では、BLEの通信方式の詳細は、殆ど知らなかった！

取り組み②

そこで、ネットでのBLE通信関連技術記事を片っ端から閲覧、印刷して久しぶりにキングファイルにファイリング&BLEの技術本も購入してにわか勉強



1回目の支援時には、上記内容を元に、BLE熟知しているという風で様々なアドバイスを行なう ホホワイトボード上でスケジュール、アクションアイテム提示。週1訪問以外もメールでやり取り継続



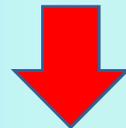
結果として、大きな原因が解明出来て、相手の会社から感謝され、契約期間が延びた

取り組み③

その顧問エージェントから、“通信トラブル関係”とか“BLE通信なら大森さん”という信頼を築くことが出来た。



その後、その顧問エージェントからは無線通信関連、IoT関連の支援で、5社と顧問契約を結ぶことが出来た



平行して、幾つかの知り合いの会社、知り合った会社に対してプロモーションをした上で、顧問契約を締結することが出来た

学んだこと

面談アピール時は、多少の“ハッタリ”も必要
→顧問締結～実際の支援時までには事前準備すれば良い

現場の課題を理解し、問題解決と一緒に取り組むこと
→初めにリーダーシップを発揮した方が良い

一つの顧問エージェントで、ある分野で実績を上げれば、その後
同じようなカテゴリーの顧問会社の紹介が増える可能性が多い。
→実績を作り、信頼を得ることが非常に重要

約4年半の顧問生活の状況

最近の状況

- ①生産設備製造メーカー：月4日 x 2名（初めての共同案件 8月いっぱい）
 - ②半導体商社 月2日
 - ③人材派遣業 月2日
 - ④基板製造会社 月2日
 - ⑤通信機メーカー 月2日
 - ⑥カードリーダーメーカー 9月の支援
 - ⑦自動車向け部品メーカー 9月に再開予定
- これまでに合計30社くらいの顧問を経験

顧問の期間

短いので1日、大体3ヶ月～6ヶ月が多い

長いので、1年半（継続中）

大体仕事合計時間は週に3日くらいのイメージ。週休4日制！



なんととってもうれしいのは

顧問先会社の支援によって、喜ばれること すべてではないが、8割方喜ばれる。

何によって喜ばれるか？

企業側で解決できていなかった問題が解決すると一番喜ばれる。

結果を出すことがベストだが、

途中の経過も大事。一生懸命やることにつきる。

喜ばれることによって何がうれしい？

単純に、喜ばれる・感謝されることは何よりもうれしい気持ちになる。

喜ばれることによって顧問の期間が延長になることが多い。

顧問エージェントの評判も良くなり、新案件を紹介してもらいやすい。



顧問以外の働き方の紹介



顧問と平行で行える仕事

1. スポットコンサルティング
2. オンライン・対面講座講師、教材作成
3. 教材、商材作成販売
4. 個人コンサルティング

スポットコンサルビザスクのWEBサイト

ビザスク lite

資料請求

ログイン

新規登録(無料)

日本最大級*のナレッジプラットフォーム

様々なビジネス領域の経験者と 1時間のスポットコンサル

アドバイザー数 (2020年9月)

100,000名

月間案件数

2,000件

アドバイザーを探す (登録無料)

アドバイザーになる (登録無料)

マイラのWEBサイト



📖 ニュース

👤 新規登録

🔑 ログイン

ラーニングを探す

カテゴリ

🔍 コース検索



KINDLE出版のWEBサイト

kindle | direct
publishing



Kindle ダイレクト・パブリッシングなら、電子書籍を無料でセルフ出版し、Amazon のサイトで何百万人もの読者に販売できます。

Amazonアカウントを使用してサインインする

サインイン

大森正さんではありませんか？
本人でない場合は [こちら](#)。

セキュリティで保護されたサーバーを使用してサインイン
します

人気のコンテンツを KDP で出版
するには:

ビジネス・経済

コミック・ラノベ・BL

学習教材 & 教科書

KDP キッズ

会社を作ることのすすめ



会社を作るメリット

書籍、交際費、交通費、通信費、一部光熱費などを経費にすることが出来る。

サラリーマンの所得税特に直接契約で顧問になる場合、自分が会社だと極めて有利。相手の会社側が口座を作りやすい

サラリーマンの所得税に比べて法人税のほうがおしなべてみると安い

会社を作るには？

- 株式会社か合同会社 株式会社のほうが信用度はある
- 会社設立時に費用が少ないのは合同会社
- 会社設立において司法書士に頼まなくても様々な手続きは出来る
- 会社設立後は、会計は顧問税理士法人に頼むのが原則
- 経費にすることだけを考えるのであれば個人事業主でも可能。そこから始める手もある（と一般には良く言われる）

本日のまとめ

- ◆ 新しい働き方とは？
- ◆ 新しい働き方の種類
- ◆ 顧問とはどんな仕事か？
- ◆ 顧問のメリット 時間、収入、やりがい
- ◆ 顧問を行って最もうれしいこととは？
- ◆ あなたも顧問になれる～顧問のなりかた～
- ◆ 顧問になる方法
- ◆ 私の苦労話～失敗談～成功体験
- ◆ 顧問以外の働き方の紹介
- ◆ 会社を作ることのすすめ

新しい働き方クラブ ご案内

 Heart Technologies



9月スタート：新しい働き方クラブ紹介

(月会費550円の予定。)

新しい働き方の情報を常に提供する

- ・複数人で仕事を行うことが出来る場合に、クラブのメンバーでタッグを組む
- ・ハートテクノロジーズ、メタアカ有料講座が安く受けられる。
- ・数ヶ月後に値上げになる可能性あるが、はじめからの会員は会費据え置く。
- ・様々なイベントを行っていく

