



中高年・シルバー世代の 新しい働き方 ～ 中小企業支援と地域社会貢献 ～

ゆとりあるセカンドライフを迎えるために、ここに紹介する
研修で自分流の生き方・働き方を一緒に考えてみませんか。

内容：定年後の生活設計、シニア層の創業、
地域活性化支援サービス型、SOHOほか

日本セールスレップ協会
www.jrep.jp info@jrep.jp

・シルバー世代の独立と自分設計

「人生五十年、下天の内をくらぶれば、
夢幻のごとくなり」

織田信長が天下統一への第一歩を踏み出した
桶狭間の戦いの前夜、謡い舞った
“敦盛”は有名な一節

• この時

“織田信長は**48歳**”



2. シルバー人生の生き方～いろいろ

定年後、“老後の計画なし～”

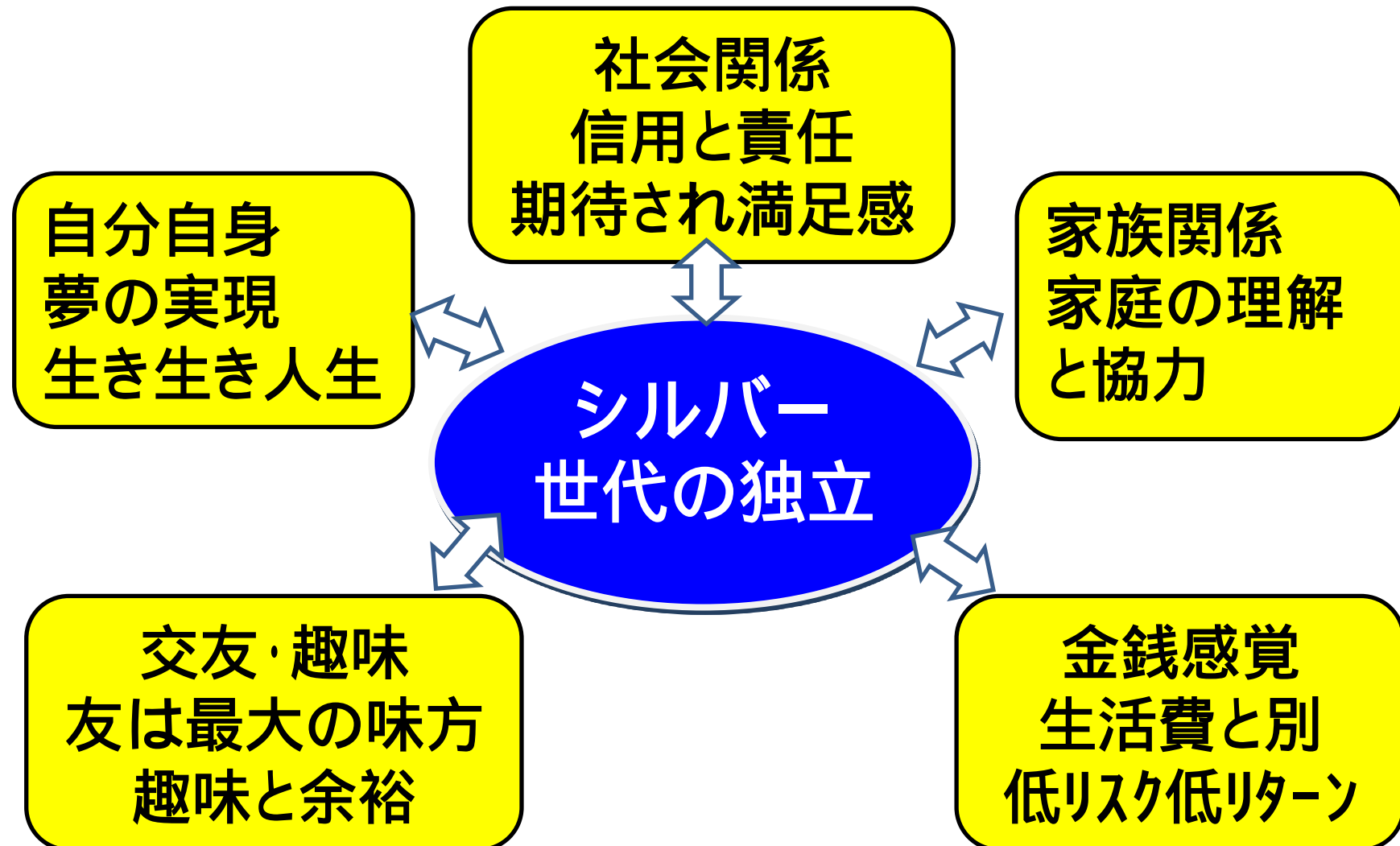
1. 濡れ落ち葉 = 妻にべったり
2. 人との付き合い少 = 情報少
3. 公園デビュー
4. 寂しい人生
5. 競馬・パチンコ



2. シルバー人生の生き方～いろいろ

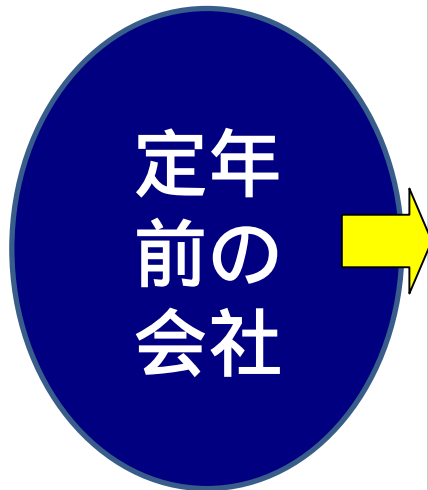
- 定年後、“老後の計画と夢あり”
 1. ボランティアなど社会貢献活動 =
新しい世界の発掘、趣味、仕事
 2. 人生二毛作の実現 =
“自分のやりたいことだらけ”の人生
 3. 経験を生かしながらも、新しいことを実感
 4. 緊張感と刺激が毎日ある生活 =
最大のボケ防止・健康で生き生き人生

老後の環境と自分設計



シルバー世代の働き方

定年後の独立(開業・自営業)の5つの考え



	思い込み	仕事の質
1	こだわりの人生	趣味の実現(蕎麦屋?)
2	人生二毛作	生活のための仕事から 夢実現のための仕事
3	指示待ち族 からの脱皮	一国一城の主
4	家業を継ぐ	農業・店舗・僧侶など
5	ベンチャー企業	ハイリスク・ハイリターン求め

シルバー世代の働き方

定年後の独立(開業・自営業)の実例から

- やりがいは？ : 一人とは言え「一国一城の主になる”から精神的な満足度はあります」
ただし～～
- 定年後の事業として:
 - 1) 堅実な事業か？
 - 2) 社会ニーズ(期待値)にあっているか？
もし考えていなければ 良く検討～

シルバー世代の働き方

定年後の独立(開業・自営業)の実例から

2. 起業家のスキルと事業の選定:

- 定年前に“**経験した事業の延長線上で起業**”
することが、もっとも**リスクが少ない**
- 紹介レップと販路コーディネータ
業界に通用する**プロ営業力、マーケティング力**があれば、他の業界でも通用する
- 英知、熱意、スピード感と健康

シルバー世代の働き方

定年後の独立(開業・自営業)の実例から

4. 定年後の“らくらく起業のこつ”

- 小規模投資で**無理ない事業、自宅をベースにできる起業**
- 日本セールスレップ協会には現在、定年後を考え、研修セミナーなどで資格を取得し、活動するヒトが増えています
- コミッション営業などで、自分の持っている資格・経験を有効に生かすこともアイデア

5. 紹介レップとして働くには～

1. **レップ契約は** 紹介レップとメーカー企業との商材を通したマッチングから**スタートしていく**
2. 【分野】紹介レップの一般的に適した分野は、**工業系、商業系など多い**
3. 経験を活かしていくには **より専門分野となる**
(食品、生活雑貨、機械、精密、ITなど)
4. 【顧客】紹介レップで無理なく成功するには
前職 & その仕事で関係した会社などがよい

5. 紹介レップとして働くには～

紹介レップとして大切なことは

セールスレップ活動に必要な知識が必要

1. 契約書・報告書・提案書の重要性理解
2. 契約書作成、報告書作成、調査報告書作成の知識とスキルが必要
3. 活動実績報告書、報酬設定などの基礎知識が必要です



5. 紹介レップとして働くには～



紹介レップの価値は「さまざま」

1. メーカー企業が「あそこと取引したい！」と希望する会社があれば、あなたの強みが活きます **即契約のチャンスあり**
2. **報酬・契約期間も、“メーカー企業の必要性”と“提供できるパフォーマンス”**によって紹介レップの価値は変わります

・ セールスレップの解説

< 日本セールスレップ協会、組合 >



1. セールスレップとは～

- **メーカーと販売先を結ぶ橋渡し役**として「販売のコーディネータ」の役割を担う人材
- **セールス・リプレゼンタティブ** (Sales Representative) のことを言い、アメリカでは既にひとつの事業として確立したワークスタイルで、近年日本でも注目され、その数が急速に拡大しています

・セールスステップの解説

< 日本セールスステップ協会と協同組合 :



- 販売員を社員として雇用、教育することが難しい中小企業やベンチャー企業では、
「独立事業者のセールスステップ」は、販売機会拡大の推進役として期待されています
- 「セールスステップは**独立自営の事業主**であり、複数メーカーの商品を取り扱い、販売先(法人、店舗)に対して、提案型の販売を行う者のこと」と定義しています



・セールスステップの解説

< 日本セールスステップ協会の研修と資格 >

1) 資格取得により次のような知識が学べます

・メーカー企業と販売先を結ぶ橋渡し役として“**企業間取引に関する専門知識**”

・事業戦略、販売戦略、販売促進戦略、商品開発戦略、製品審査(製品の目利き)に関する専門知識

・経営マネジメント、企業評価、経営力評価に関する知識

・セールスステップの解説

< 研修と資格 >

● 資格の種類

1. セールスステップ3級ービジネス基礎知識
2. セールスステップ2級ー販売の応用知識
3. セールスステップ1級ー高度の実践知識

4. 専門家資格制度

(日本販路コーディネータ協会認定)

- 1) 販路コーディネータ
- 2) ビジネスマネジメントアドバイザー





・セールスステップの解説

< 研修と資格 >

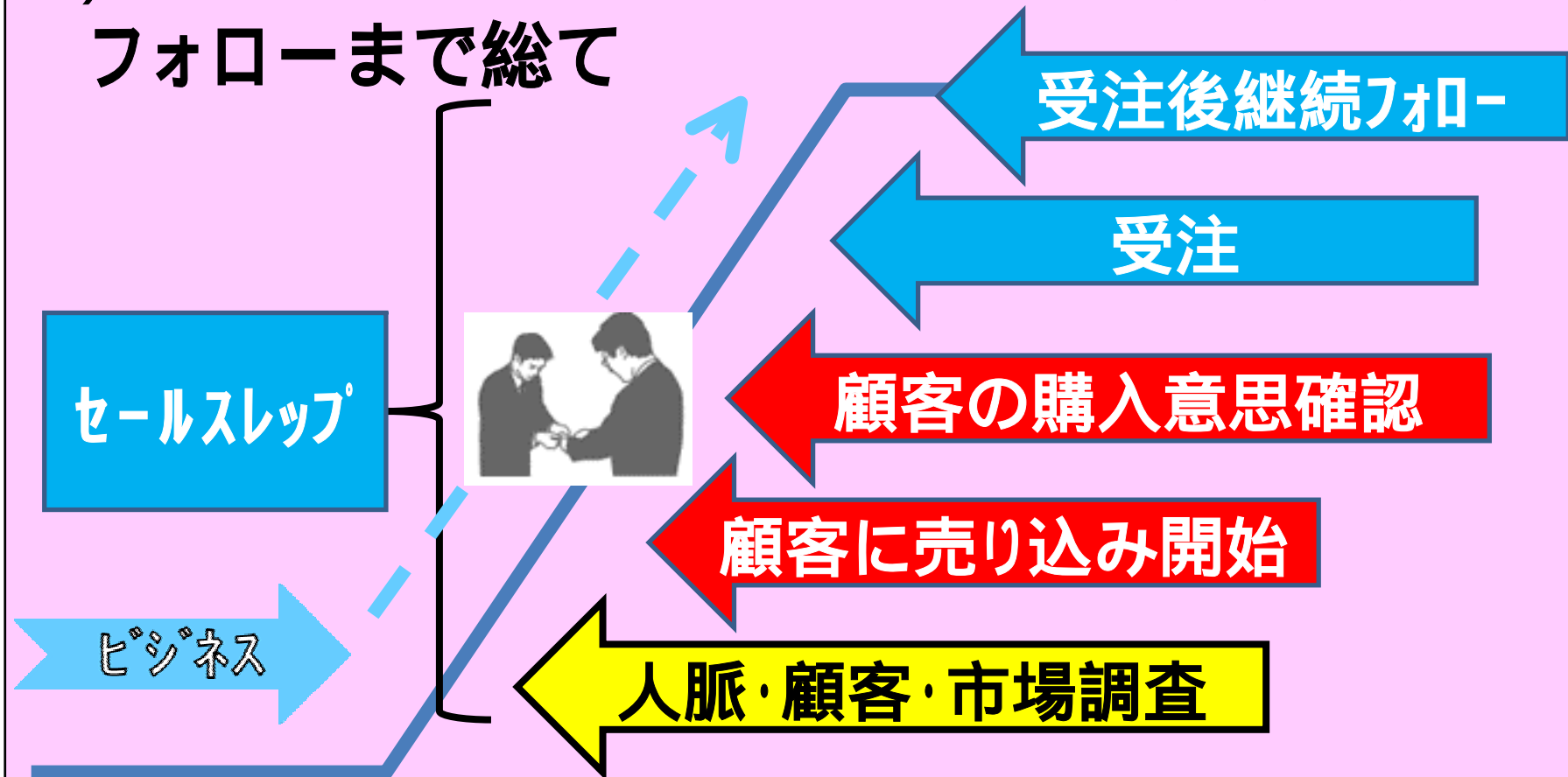
JSRA日本セールスステップ協会は

- ・JSRセールスステップ協同組合の**組合員の質向上**のためと
- ・セールスステップとして歩みだす**お手伝い**のために
- ・資格研修制度を設定し**販売のプロの養成**と、経済産業省認可のJSRセールスステップ協同組合との連携を推進しています
- ・販路コーディネータは**“販売・マーケティングの専門家”**として、公的機関から評価されています

紹介レップの解説

2. セールスレップと紹介レップの違い

1) セールスレップは販路開拓から受注後の継続フォローまで総て



紹介レップの解説

2. セールスレップと紹介レップの違い

2) 受注までの販路開拓に、時間と労力がかかる
メーカーがやっても
同じ

セールスレップ

メーカー直販



受注後継続フォロー

受注

販路開拓のこの部分に、
人脈とコネが
生きる

・ 紹介レップの解説

2. セールスレップと紹介レップの違い

3) 紹介レップの生きる道

- ・ 人材マップ活用
- ・ コネ活用

紹介レップ

受注後継続フォロー

受注

顧客の購入意思確認

顧客に売り込み開始

人脈・顧客・市場調査

・ 紹介レップの解説

3 . 紹介レップの期待と不安

<p>契約後 活動</p>	<p>簡単な 顧客紹介 (3合目)</p>	<p>Keyman 紹介</p>	<p>受注まで</p>
<p>紹介レッ プ の期待</p>	<p>・ 紹介レッ プ の報酬？</p>	<p>紹介レッ プ 報酬確実</p>	<p>受注時 の報酬</p>
<p>紹介レッ プ の不安</p>	<p>報酬は貰え るのか？ 活動費は</p>	<p>契約条件 を満たす</p>	<p>契約条 件設定</p>



3. メーカーの紹介レップへの期待と不安

メーカーの不安・紹介レップの不安:

1. “紹介”が注文に結びつかない? ~
2. 顧客紹介のどのレベルで、いくら支払われる?
3. どのような契約をしたら良いのか?

重要なポイント “まずは研修からスタート”

1. メーカー側の希望・期待の明確化
2. 報告と達成レベルの判断・判定方法

4. 紹介レップの不安解消のために

・レップのためのスタートアップ研修・準備

7. 契約条件設定

1) メーカー側への

“希望・期待値の明確化の助言”

2) 紹介レップ**契約書のひな型**

8. 紹介レップの**人材マップの作成準備**



・ 紹介レップを始めてみようと思ふ人のためのステップ

1. 紹介レップ基本

- 年齢：シニア層、リタイア組顧客を紹介するビジネス契約が多い
- 販路により契約内容が大きく異なる
(個別契約、守秘義務契約が基本)
- 報酬は紹介料で活動し、報酬提示、他販路での過去実績などを特に重視



- ・ 紹介レップを始めてみようと思おう人のためのステップ

始めてみたい人のステップ

<まず資格研修を受けて組合に入る>
セールスレップ3級の資格研修を受ける
ホームページから申請する

<http://www.jrep.jp/>

電子メール:e-mail: info@jrep.jp

メーカー商材とのマッチングの機会あり