

ノンキャリア攻略書

様々な呪縛から自由になる生き方

プロローグ：私が「人間らしい生活」を取り戻した日

今から10年以上前、私の人生は完全に狂っていました。
毎日終電まで働く。土曜出社は当たり前。束の間の日曜も月曜からの仕事に恐れて落ち着かない。パワハラ上司のTからは連日罵声を浴びせられ、「お前の仕事は小学生レベルか」「やる気あるのか？」という言葉に、私は萎縮し続けていました。
そして、ある日から体に異変が起きました。動悸、息切れ。常に息苦しく、夜中に心臓の音で目が覚める。医師からは「ストレスによる不整脈」と診断されました。
それでも私は、「仕事をしなければならない」という強迫観念に駆られていました。毎朝、会社に向かう電車で吐き気を感じ、オフィス最寄り駅で足が震える。「今日もTに怒られるのか」という恐怖に支配された毎日でした。
限界が来たのは、ある朝の通勤電車でした。突然息ができなくなり、過呼吸を起こしました。その時、心の奥底から声が聞こえました。
「もう十分だ。もうやめろ。」
出社とともに私は人事部に駆け込みました。「部署を変えてください。このままでは死んでしまいます」

数ヶ月後、部署異動で、私の人生は一変しました。労働時間は半分以下になり、やっと人並みの生活環境に、そして何より価値観が根本から変わりました。
体を壊してまで追い求めるキャリアに、一体何の意味があるのか？自分の時間を犠牲にし、健康を害してまで得るものに、本当に価値があるのか？
その時、私の中でキャリアに対するマインドは完全に消え去りました。「仕事なんてどうでもいい。出世なんてどうでもいい。ただ人間らしく生きたい。」
この想いが、私の「ノンキャリア」への転換点となりました。
あの地獄のような日々があったからこそ、今の私があります。本当に大切なものは、キャリアでも昇進でもありません。健康であること、家族と過ごせること、自分らしく生きられること。これらの当たり前の幸せこそが、人生の真の価値なのです。

第一章：キャリアという現代の宗教を疑う

成功神話の解剖

私たちが生きている現代社会は、一つの巨大な宗教に支配されています。その名は「キャリア教」です。

この宗教は、キリスト教や仏教よりもはるかに巧妙で、はるかに浸透力があります。なぜなら、それが宗教だということを信者に気づかせないからです。私たちは「合理的な選択をしている」と信じ込まされながら、実際は盲目的な信仰を続けているのです。

キャリア教の教義は実にシンプルです。「努力すれば報われる」「スキルを磨けば幸せになれる」「昇進こそが人生の価値」「成長しない人間は価値がない」。これらの教義は、幼少期から私たちの脳に刷り込まれ始めます。

「良い子にしていれば褒められる」

「勉強すれば良い学校に入れる」

「良い学校に入れば良い会社に入れる」

「良い会社に入れば幸せになれる」

この単純な因果関係を、私たちは疑うことなく信じ続けてきました。そして気がつけば、40代、50代になっても同じ論理で生きている・・・

しかし、冷静に考えてみてください。この論理の最終到達点はどこでしょうか？社長になることでしょうか？では社長になった人は皆幸せなのでしょうか？

私が知っている社長の中で、本当に幸せそうな人は少数です。多くは常に不安を抱え、プレッシャーに押し潰されそうになりながら生きています。株主からの圧力、従業員への責任、競合他社との戦い。彼らが手に入れたのは幸せではなく、より大きな重荷です。

キャリア教の最も恐ろしい点は、「幸せ」の定義を勝手に決めつけることです。年収、役職、社会的地位、学歴、資格。これらの数値で人間の価値を測り、それ以外の価値を認めません。

私がこの宗教の熱心な信者だった頃を振り返ってみます。

貧しい家庭で育った私は、勉強して良い大学に入り、良い会社に就職することが正義であり、親孝行でもあり、自分なりの成功だと思っていました。

中学時代に勉強しすぎて高校ではグレてしまい、大学受験に失敗し、就職では世間体の良い会社を選び就職、たいして自分がやりたいと熱望していた仕事ではなく社会的地位がある程度確保できる会社に入りました。

入社後は成長のためと、仕事を無限に振られ、評価のために仕事を120%やり、上司からのパワハラも我慢、束の間の休みは資格試験の勉強や、ビジネス書を読み漁り、社内人脈作りのためにゴルフ練習もやり、お酒の場でもアピール合戦・・・

すべては「成長」のため、「キャリアアップ」のためでした。しかし、ふと気がつくと、私は何一つ楽しんでいませんでした。

ビジネス書を読むのは、上司との会話で使えるネタを仕入れるため。ゴルフをするのは、接待で恥をかかないため。資格取得も、評価の武器にするため。

すべてが手段でした。そして、その手段の先にある「目的」は、常に曖昧なままでした。

洗脳の仕組み：なぜ私たちは騙され続けるのか

キャリア教がこれほど浸透している理由は、それが巧妙な洗脳システムだからです。この洗脳は、主に3つの仕組みで成り立っています。

1. 相対評価システムの罠

私たちは常に他人と比較することを強要されます。同期の昇進、友人の転職、SNSでの成功アピール。常に「自分は負けている」という焦燥感を植え付けられます。

しかし、この比較には終わりがありません。どれだけ昇進しても、上には上がいます。どれだけ稼いでも、もっと稼いでいる人がいます。この相対評価システムに巻き込まれた瞬間、私たちは永続的な不安と競争の奴隷になります。

2. 未来への報酬の約束

「今は辛いけど、将来必ず報われる」という甘い約束が常に示されます。しかし、その「将来」は常に先延ばしされ続けます。

新入社員の時は「3年頑張れば一人前」と言われます。3年後には「係長になるまで頑張れ」と言われます。係長になれば「課長を目指せ」と言われます。この構造に気づけば、それが「人参を鼻先にぶら下げられた馬」の状態だということがわかります。

3. 成功者の偏った情報

メディアは常に「成功者」の物語を流し続けます。しかし、その成功者の陰にある犠牲や、成功できなかった大多数の人々の物語は語られません。

私たちが見せられるのは、成功者の華やかな一面だけです。彼らが失った家族との時間、健康、友人関係、趣味、内面的な豊かさ。これらの「見えないコスト」については、誰も教えてくれません。

企業という合法的搾取マシン

現代の企業は、実に巧妙な搾取システムを構築しています。それは物理的な暴力ではなく、心理的な操作によって従業員を支配するシステムです。

私が約15年在籍している会社での経験をお話ししましょう。

「成長の機会」という名の過重労働

会社は常に「成長の機会を与えてあげる」という言葉を使います。しかし、その実態は単なる過重労働の正当化です。

「この案件は君の成長につながる」と言って、不可能なスケジュールの仕事を押し付けます。「海外研修は貴重な経験だ」と言って、家族と離ればなれの生活を強要します。「この資格は将来役に立つ」と言って、プライベートの時間を削って勉強させます。

すべては「あなたのため」という美名の下に行われます。しかし、実際に得をするのは誰でしょうか？過重労働によって利益を上げるのは会社です。海外研修で現地の売上を伸ばすのも会社の利益です。資格取得によって対外的な信用を得るのも会社です。

「やりがい搾取」の心理学

最も巧妙なのは「やりがい搾取」です。給与や待遇では十分に報いることができない労働を、「やりがい」や「成長」という心理的報酬で正当化する手法です。

私の後輩で、ある部署に配属された男がいました。労働は過酷を極めました。朝から晩まで毎日働き、休日も仕事や接待ゴルフ。家族とはすれ違いの毎日。

数年後久々に会った彼は、明らかに別人になっていました。髪は薄くなり、目に光がなく、笑顔が作り物のようでした。しかし、彼は私にこう語っていました。

「会社人生で最も成長できている。あともう少しすれば昇進が目の前なんでこの調子で頑張ります」

これが「やりがい搾取」の完成形です。本人すら、自分が搾取されていることに気づいていません。むしろ、誇りに思っています。洗脳の完成です。

「人材育成」という名の罠い込み

企業が行う「人材育成」の真の目的は、従業員の能力向上ではありません。従業員をその会社以外では通用しない人間にすることです。

特定の社内システムに精通させ、特定の業界の慣習に染め上げ、特定の人脈に依存させる。その結果、その従業員は転職することが困難になります。「金の鎖」で繋がれた状態になるのです。

私自身も、この罠にはまっていました。会社特有の商慣習、社内の複雑な稟議システム、業界特有の人間関係。これらに精通すればするほど、他の業界では応用の利かない人間になっていきます。

昇進という名の錯覚

昇進を目指すことの最大の問題は、それが「終わりのないゲーム」だということです。しかも、そのゲームに勝ったとしても、本当の意味での勝利は得られません。

私の先輩で、昇進だけを目標に生きてきた男がいます。彼は若い頃から人一倍努力し、社内政治も巧みにこなし、どんどん昇進していきました。誰もが彼を「成功者」だと認めていました。

しかし、ある日、彼が早期退職したという知らせを聞きます。

あんなにも会社の上層部を目指していた人が急に会社を辞める・・・

私はわかっていました。上に行けばいくほど酸素が薄くなることを。上にいけばいくほど上からの圧力がかかるし、なんなら下からだって圧力がかかる。

そうこれが昇進の現実です。より重い責任、より長い労働時間、より複雑な人間関係、より大きなストレス。これらと引き換えに得られるのは、わずかな金銭的報酬と虚栄心を満たす社会的地位だけです。

昇進がもたらす本当の代償

昇進の隠れたコストを詳しく見てみましょう。

①時間のコスト：管理職になると、労働時間は確実に増えます。部下の管理、会議の増加、責任の重い案件。時給換算すると、むしろ下がる人が多いです。

②健康のコスト：責任とストレスが増大し、健康を害するリスクが高まります。私の知る限り、管理職の多くが何らかの健康問題を抱えています。

③家族関係のコスト：家庭での時間が削られ、家族との関係が疎遠になります。子どもの成長を見逃し、配偶者との会話が減り、家族の絆が希薄になります。

④自由のコスト：昇進すればするほど、転職は困難になります。特定の組織の特定のポジションに最適化された人間は、他では応用が利きません。

⑤創造性のコスト：管理業務に追われ、創造的な仕事から遠ざかります。若い頃の情熱や好奇心を失い、決められたルールの中でしか動けなくなります。

専門性という新たな牢獄

最近のビジネス界では「ゼネラリストよりスペシャリストになれ」という風潮があります。

キャリア転職、キャリア就活という言葉もそれを象徴しているでしょう。

一見すると合理的に聞こえますが、これも巧みな罠です。

専門性を追求すること自体は悪いことではありません。問題は、その専門性が特定の会社や業界でしか通用しないものに限定されるものかどうかを判断しないといけないことです。

私が在籍している会社では、「〇〇のエキスパート」として評価されている同僚がいます。〇〇に感しては彼の右に出る人はいない。彼は重宝されますが、社内だけです。なぜなら〇〇は社内特有のシステムで他社にはないシステム。関連するシステムは他社にもあるかもしれませんが、明らかに独自の専門性が高いため全くもって意味のない知識知見です。

このシステムを抜本的に変えるとなれば彼は路頭に迷うでしょう。いや彼はその新たなシステムも従来通り専門性を磨くべく勉強するでしょう。まさにシステムの奴隷です。

これが「偽りの専門性」の恐ろしさです。本当に価値のある専門性とは、どの業界、どの組織でも通用する汎用的な能力のことです。

本当に価値のある汎用的能力

では、どのような能力が本当に価値があるのでしょうか？

①問題解決能力：どんな業界でも、問題は発生します。その問題の本質を見抜き、創造的な解決策を考える能力は、どこでも重宝されます。問題を解決しないという方法すらあることに気付くところまでいくとかなりの上達者だと思います。

②コミュニケーション能力：人間がいる限り、コミュニケーションは必要です。相手の立場を理解し、適切に意思疎通を図る能力は、普遍的な価値があります。

③学習能力：単なる学習能力ではだめです。時代は急速に変化しています。新しい知識やスキルを素早く身につける能力、というよりも、実際に素早く応用できるスキル。最も重要な専門性かもしれません。

④本質を見抜く力：表面的な現象に惑わされず、物事の本質を見抜く能力。これがあれば、どんな分野でも短期間で中核を理解できます。

⑤創造性：AI が普及する時代において、人間にしかできない創造的な思考は、ますます価値を増します。

第二章：ゆるサラリーマンの哲学

最小限の労力で最大限の成果を

ここからお話することは、多くの人にとって非常識に聞こえるかもしれません。しかし、これが私が約15年間かけて辿り着いた「仕事の真実」です。

サラリーマンの9割は、価値のない仕事に時間を費やしています。意味のない会議、形式だけの報告書、上がさらに上に上がるための仕事・・・これらに真面目に取り組むことが「責任感」だと勘違いしています。

私が実践している「極限の選択と集中」をお話ししましょう。

まず、すべての仕事を「価値創造度」と「政治的重要度」の2軸で冷酷に分類します。

高価値創造・高政治的重要度：冷静に完璧を目指す（全体の10%）これは会社の売上に直結し、かつ経営陣が注視している案件。ここは感情を排して、冷静に完璧な成果を出します。決して魂を込めてはいけません。それでは社畜と同じです。あくまでプロフェッショナルとして、最高品質の仕事を淡々と仕上げるのです。

高価値創造・低政治的重要度：魂を込めて職人として仕上げる（全体の20%）実際に価値を生み出すが、評価しない仕事。ここは私のプライドをかけて、最高品質で仕上げます。なぜなら、これこそが本来の「仕事」だからです。上司が見ていようがいまいが関係ありません。ここにだけは、魂を込めます。

低価値創造・高政治的重要度：演技で乗り切る（全体の25%）実質的には無意味だが、上司が重視している茶番。ここは完全に「演技」です。資料は見栄えだけ整え、会議では適度に発言し、「やってる感」を巧妙に演出します。いや私のレベルになるとそれすら出しません。ただ最初はやってる感を演出することに注力しましょう。

低価値創造・低政治的重要度：究極の手抜き（全体の45%）誰も気にしていない、価値も生まない作業。ここは徹底的に手を抜きます。時には「うっかり忘れる」ことさえあります。

この分類の中で最も重要なのは、実は「高価値創造・低政治的重要度」の仕事です。ここでの成果こそが、あなたの真の実力を示します。上司がどう評価しようと、お客様や取引先は確実に価値を感じています。長期的には、必ずこの姿勢が評価されます。

逆に最も危険なのは、「低価値創造・高政治的重要度」の仕事に本気で取り組むことです。上司の顔色ばかり窺って、実際の価値創造を忘れてしまう。これが典型的な「ダメサラリーマン」の思考パターンです。

この分類法を徹底すると、1日の実働時間を4時間程度まで圧縮できます。残りの4時間は、自分の事業や家族との時間に使えます。

断ることの芸術

日本の組織文化において、「断る」ことは最も難しいスキルの一つです。しかし、これをマスターしなければ、永遠に他人の時間を生きることになります。

私が15年かけて身につけた「断りの技術」をご紹介します。

- ①直接的な断り：明確に NO と言う 「申し訳ありませんが、現在の業務量では対応が困難です」
- ②代替案提示型の断り：別の選択肢を提示する 「私は難しいですが、Aさんが詳しいと思います」「来月であれば対応可能です」
- ③条件付き受諾：制限を設けて受ける 「簡易版であれば今週中に」「他の案件を停止すれば可能です」
- ④質問返し：本当に必要かを問い直す 「この作業の目的は何でしょうか？」「他の方法はありませんか？」

断るときの鉄則は、「理由を詳しく説明しない」ことです。理由を説明すればするほど、相手はその理由を崩そうとしてきます。シンプルに「対応が困難です」と言い切ることが重要です。また日本人は反射的に承諾しがちです。その反射にあらがうことは難しいです。ただ訓練すれば自ずと自分で判断してはつきりと言うことができます。

早期退社という究極の自由

私が実践しているのは「早期退社」です。毎日ではないですが、定時の1〜2時間前には颯爽とオフィスを去ります。

多くの人が誤解している「朝型勤務」は、実は新しい形の社畜です。朝イチの脳みそが前日に働く時間に仕事なんてしてはいけません。私は朝イチは自分のビジネスのことしかしません。

むしろ遅めに出勤し、早めに退社する。これが真のノンキャリア流働き方です。

遅く出社して早く退社する、「そんなことが可能なのか？」と疑問に思うでしょう。可能です。しかし、そのためには戦略が必要です。

専門性を武器にした時間確保

早期退社を実現するための最も有効な武器は「専門性」です。ただし、これは会社が求める専門性ではありません。自分が主導権を握れる専門性です。

社内で私の右に出る者はいない分野を確保しておきます。

重要なのは、この専門性を使って「他では代替できない立場」を作ることです。私がいなければ進まない案件を意図的に作り出すのです。

「重要だが緊急ではない」仕事への集中

スティーブン・コヴィーの時間管理マトリックスをご存知でしょうか？仕事は「重要度」と「緊急度」で4つに分類できます。

私は意図的に「重要だが緊急ではない」仕事にのみ集中します。この種の仕事は、長期的には会社に大きな価値をもたらしますが、短期的な締切に追われることはありません。

例えば、新規事業の戦略立案、業務プロセスの改善、長期的な市場分析。これらの仕事は確実に価値を生み出しますが、「今日中に」という緊急性はありません。

「外部との打ち合わせ」という魔法の理由

早期退社の理由として最も効果的なのは「外部との打ち合わせ」です。

「取引先との重要な打ち合わせがあります」「〇〇の会合に参加します」「セミナーに出席する予定です」

これらの理由は、誰も反対できません。むしろ「積極的で素晴らしい」と評価されることすらあります。

もちろん、実際に外部との打ち合わせもあります。しかし、それは私の趣味業関連だったり会します。会社が知りたいということであれば、会社の仕事とこじつけて報告書を適当に作ることもあります。

また趣味業の範囲が幅広くなったので、本業で生かせる範囲が格段に大きくなりました。なので会社仕事、兼、趣味業の打ち合わせとして外出することが多々あり、また会社仕事に繋げることも往々にあります。

「在宅勤務」の戦略的活用

コロナ以降、多くの会社で在宅勤務が導入されました。この制度を戦略的に活用しない手はありません。

私は週2日程度は在宅勤務にしています。

在宅勤務の最大の利点は、「監視されない」ことです。成果さえ出していれば、何時に仕事を終えても誰にも文句を言われません。

もちろん監視されていると感じるときもありました。ですが、それは徒労です。もし監視されたとしてあなたに、「仕事してる？」と管理職がやってきた時点でハラスメントを受けたとして人事に駆け込むこともできます。

どうでもいいんです。監視することを仕事としている管理職は駆逐されるべきです。

「健康管理」という正当な理由

もう一つの有効な理由は「健康管理」です。

「医師から運動を勧められています」「定期的な通院が必要です」「健康診断の再検査があります」

健康に関する理由を否定する上司はいません。むしろ「体を大切にしてください」と言われることでしょう。

実際に、私は週3回ジムに通っていますし、最低月1回は健康に関する名目で早めに退社したり半休を取ります。嘘ではありません。ただし、それが早期退社の理由として完璧に機能するだけです。

成果主義の落とし穴を逆手に取る

多くの会社が「成果主義」を標榜しています。これを逆手に取りましょう。

「私は成果で評価していただきたい。労働時間ではなく、成果で判断してください」

このように宣言したり態度を示すことで、早期退社への布石を打ちます。そして、実際に高い成果を出し続けることで、労働時間について文句を言わせないのです。

同僚との巧妙な関係構築

早期退社を成功させるためには、同僚との関係性も重要です。彼らを敵に回してはいけません。

私は定期的に同僚の仕事を手伝います。特に、彼らが困っている時には積極的にサポートします。このような「貸し」を作っておくことで、私の早期退社に対する批判を封じることができます。

また、早期退社する理由を適度に共有します。「家族との時間を大切にしたい」「健康管理のため」といった、誰もが共感できる理由を伝えることで、理解を得やすくなります。

管理職からの理解を得る方法

最も重要なのは、直属の上司からの理解です。私は上司に対して、明確に自分のスタンスを伝えています。

「私は効率性を重視します。高い成果を出すことを目標にしています」という態度を示しています。そして、実際にその通りの結果を出し続けることで、上司も私の働き方を認めるようになっていきます。

早期退社がもたらす好循環

早期退社を続けることで、素晴らしい好循環が生まれます。

時間に余裕ができることで、趣味業に集中できます。趣味業での成功が自信につながり、本業でのパフォーマンスも向上します。本業での評価が上がることで、さらに早期退社しやすくなります。

また、時間に余裕があることで、常にリフレッシュした状態で仕事に臨めます。疲労やストレスがないため、短時間でも高い集中力を発揮できます。さらには家族の時間も十分に確保できます。夫婦円満で子供と接する時間も増えます。

「時間泥棒」からの完全防御

オフィスには「時間泥棒」がたくさんいます。意味のない会議、無駄な雑談、緊急性のない依頼。これらから完全に身を守ることが、早期退社の条件です。

「〇〇時以降は外部対応モード」という意識付けが重要です。つまり、〇〇時以降は社内の新しい依頼は受けないということです。緊急事態以外は、翌日に回します。

この境界線を明確にすることで、確実に早期退社の時間を確保できます。

早期退社は単なる時間短縮ではありません。人生の主導権を取り戻すための、戦略的な生き方なのです。

休職という権利を使い

ノンキャリア生活を語る上で、一番の切り札、それは「休職」です。

多くの日本人は、休職に対して罪悪感を抱いています。「会社に迷惑をかける」「同僚に負担をかける」「評価が下がる」。こうした思い込みが、本来使うべき制度を使わせないようにしています。

しかし、断言します。我慢してまで働く必要はありません。

休職は労働者の正当な権利

まず理解すべきは、休職制度は労働者の正当な権利だということです。これは会社が「恩恵的に与えてくれるもの」ではありません。労働基準法や就業規則に基づいた、れっきとした権利です。私は過去に2回、休職を経験しました。1回目は働きすぎによる鬱、2回目は家族のためでした。1回目の申請時は多少は躊躇しましたが2回目は躊躇なく申請しました。なぜ躊躇しなかったのか？それは、休職制度を「利権」として正しく理解したからです。

「利権」という言葉の真意

「利権」という言葉にネガティブなイメージを持つ人がいるかもしれません。しかし、ここでいう利権とは「正当に享受できる権益」という意味です。会社員には様々な利権があります。有給休暇、休職制度、退職制度、早期退職制度・・・これらはすべて、労働者が正当に享受できる権益です。にもかかわらず、多くの人がこれらの利権を完全に活用していません。有給休暇を使い切らない、病気でも無理して出社する、家族の事情があっても休職を申請しない。これは極めて愚かな行為です。使える権利を使わずに我慢することで、誰が得をするでしょうか？会社です。あなたではありません。

我慢の美德という洗脳

日本社会には「我慢は美德」という価値観が根深く存在します。辛くても我慢する、苦しくても頑張る、それが立派な社会人だとされています。しかし、この価値観は誰が広めたものでしょうか？労働者を安く使いたい経営者にとって、都合の良い価値観ではないのでしょうか？我慢して体を壊しても、会社は責任を取ってくれません。我慢して家族関係が悪化しても、会社は補償してくれません。我慢して精神を病んでも、会社は治療費を負担してくれません。それならば、なぜ我慢する必要があるのでしょうか？

休職期間中に趣味業のアイデアが生まれることもあります。まさに居酒屋経営の構想は、この期間中に練り上げたものです。つまり、休職は単なる「休み」ではなく、人生を見つめ直す貴重な機会なのです。

同僚への配慮という偽善

休職を躊躇する理由として「同僚に迷惑をかける」と言う人がいます。しかし、これは偽善です。あなたが休職することで同僚の負担が増えるとしたら、それは組織の問題です。一人が休んだだけで回らなくなる組織は、そもそも設計が間違っています。適切な組織であれば、誰か一人が休んでも業務が継続できるように設計されているはずです。それができていないなら、経営者の責任です。労働者が我慢して補填すべき問題ではありません。

休職制度の戦略的活用

ノンキャリア思考で考えれば、休職制度は戦略的に活用すべきツールです。体調不良の時はもちろん、人生の転機において、じっくりと考える時間を確保するためにも活用できます。新しい事業のアイデアを練る時間、スキルアップのための時間、家族との時間を大切に作る時間。給与の一定割合（通常 60-80%）を受け取りながら、これらの時間を確保できるのです。これほど有効な制度を使わない手はありません。また会社によっては休職前に有給を使えることもできます。隠れた有給です。これを使って私は 1 年以上 100% の給料を確保しながら休むことができました。

「休む勇気」を持って

最後に、一つだけ強調したいことがあります。それは「休む勇気」を持つことの重要性です。現代社会は、常に「頑張れ」「努力しろ」「成長しろ」と要求してきます。しかし、人間には休息が必要です。考える時間が必要です。立ち止まる時間が必要です。休職は、そのための正当な手段です。堂々と使いましょう。罪悪感を感じる必要はありません。あなたの権利なのですから。そして、その期間を有効活用しましょう。単に休むだけでなく、人生について考え、新しい可能性を探り、本当の自分と向き合う時間にしましょう。きっと、休職明けのあなたは、以前よりもずっと充実した人生を送れるようになっているはずです。

趣味業がもたらす予期せぬ効果

趣味業を始めて最も驚いたのは、予期しない副次効果でした。

第三章：「趣味業」という人生の生業

副業という貧困な発想を捨てよ

世間では「副業」というワードがもてはやされていますが、私はその発想自体が貧困だと思っています。

副業という言葉には、どこか卑屈で小さな響きがあります。本業があつて、その隙間時間にちょこっと稼ぐ。アフィリエイトで月数万円、クラウドソーシングで単発収入。すべて目先の小銭を追いかけただけに思えてしまいます。

そんな発想では、人生は変わりません。

私が提案するのは「趣味業」という全く新しい概念です。これは、自分の興味や関心を事業化し、それを通じて本物の価値を創造することです。

趣味業の本質は、お金を稼ぐことではありません。自分が本当に好きなこと、興味があることを通じて、社会に価値を提供することです。結果として収益が生まれるのは当然ですが、それは副産物に過ぎません。

私の趣味業初体験：居酒屋経営

私が始めた最初の趣味業は、居酒屋経営でした。きっかけは極めて単純で、自分も「美味しい酒と料理を楽しむ場所を作りたい」という純粋な欲求からでした。

会社員時代、私は接待や飲み会で数え切れないほどの飲食店に行きました。しかし、心から楽しめる場所は稀でした。マニュアル通りの接客、美味しいけども何か物足りない料理、画一化された空間。。。

「本当に美味しい酒と料理を、心地よい空間で楽しめる店を作りたい」

この想いが、すべての始まりでした。

最初は完全に素人でした。飲食業の経験もなければ、経営の知識もありません。しかし情熱だけはありました。

行きつけの居酒屋の店長を口説いてなんとか取り込み、店長になってもらうことから始めました。店舗の選定、酒の仕入れや食材の仕入れも一緒に行い、内装や行政、免許周りを手伝い、会計やそのほかネットワーク機器など・・・多岐にわたりました。

オープンまで数か月かかり、しかも世間ではコロナが蔓延、それでもオープンを決行しました。緊急事態宣言などで店舗を一時閉めるかの判断もありましたが、功を制し、様々な方が常連になってくれました。

ただ居酒屋経営は、決して楽な商売ではありません。まずは初期費用が思った以上にかかりました。内装も希望通りに行きませんでした。また、食材費、人件費、家賃、光熱費。経費は膨大で、利益率は決して高くありません。

しかし、コロナ禍での戦略が功を制し、大幅な黒字で第一期をしめることになり、今ではもう6期も続いています。

バー経営：大人の社交場を創造する

居酒屋である程度儲かったので、バーも始めました。これも趣味の延長でした。私はウイスキーが好きで、特にスコッチの奥深さに魅力を感じていました。しかし、本格的なバーは敷居が高く、気軽に楽しめる場所が少ないと感じていました。

「ウイスキー初心者でも気軽に楽しめる、でも本格的なバーを作りたい」

この思いから、バー経営が始まりました。

バーでは、初心者には飲みやすいものから、愛好家には希少なボトルまで揃えました。

ここで大切なのは、単にお酒を提供することではありません。お客様との対話を通じて、その人の人生や価値観に触れることです。

私も時々バーカウンターに立っていましたが、様々な人生ドラマが展開されます。仕事の悩み、恋愛の相談、将来への不安。私は聞き役に徹し、時には人生の先輩として助言したりしていました。

この経験を通じて、私は人間理解が深まりました。これは言葉で言うは容易いですが、本当のことです。会社の仕事だけをしていると絶対にここまで理解は深まらなかったでしょう。また人間理解に連動する形でコミュニケーション能力も格段に向上しました。これらのスキルは、本業や他の事業でも大いに活かされています。

不動産会社経営：根っからの不動産好き

3つ目の趣味業が、不動産会社の経営です。これは居酒屋やバーの経営を通じて得た人脈からやってみようと思うようになりました。

元々私が不動産投資をかなり本気でやっていた時期があり、知見もあったので、常連客との会話の中で不動産投資のアドバイスを求められることや、逆に不動産業者の方でかなり詳しい知識を持っていた方に色々と話を聞く機会が多くありました。

私自身、不動産投資で大きな被害を受けた経験があります。投資のスイも甘いも惜しみなく経験しております。もう投資からは一線を引いていますが、不動産にはずっと関わりたいと思っていたのと、不動産で私のように失敗をしてきた方へのアドバイスや、それを糧にこうやれば稼げるということも明確にわかったので、それを活かして、不動産を通じて幸せになれる人を増やしたいという思いで経営しています。

ノンキャリアコンサルタント事業：自身の経験を惜しみなく

4つ目の趣味業が、ノンキャリアコンサルタント事業です。今はこの事業に最も重きを置いています。というのもこれに対する私の情熱が半端ないからです。

自分で事業をしたいと思いながらも、会社仕事に追われてそもそも自分の時間が持てない、そんな人も多いかと思います。が、断言します。ノンキャリア生活で確実に時間的余裕が生まれます。そしてアイデアがふつてきて、自分の事業もできるようになります。まさにこのノンキャリア思考が自分の人生を作るといっても過言ではありません。

世間ではキャリアという言葉が多用に使われています。就活や転職など、キャリアキャリアとしつこいくらい。そこまで世間が求めているということは、会社にとって都合が良いからです。そうです、あなたの時間を奪うのに最適なのがキャリアという魔法なのです。なのでキャリアという魔法から解かれることで自由への道が切り開けます。

趣味業が本業を劇的に変える

趣味業を始めて最も驚いたのは、本業での成果が劇的に向上したことです。これは予想外の副産物でした。

経営者の視点で本業を見る

居酒屋を経営するようになってから、私は本業の仕事を全く違う角度で見るようになりました。

以前は、上から降りてきた案件を言われた通りに処理する。それにプラスアルファの付加価値をつけて返す、そういう仕事をしていました。

しかし、経営者になると、すべてを「事業」として捉えるようになります。この案件の収益性はどうか？コストパフォーマンスは適切か？リスクとリターンのバランスは取れているか？顧客にとっての真の価値は何か？

例えば、ある新規開拓の案件を担当した時のことです。以前の私なら、上司に言われた手順通りに営業活動を行っていたでしょう。しかし、経営者思考を身につけた私は、まず全体の事業計画を検討しました。

ターゲット市場の分析、競合他社の動向、自社の強みと弱み、想定収益とコスト、リスク要因の洗い出し。これらを総合的に判断した結果、従来とは全く違うアプローチを提案しました。

結果として、その案件は大成功を取め、私は社内で高く評価されました。いや評価されてしまいました。その後、出世欲上司から多少いじめられたのも懐かしいです。

数字に対する感覚の変化

経営することで、「生きた数字」を扱うようになりました。売上、原価、人件費、固定費、利益率、キャッシュフロー。これらの数字が、どのように連動し、ビジネスにどんな影響を与えるかを肌で理解できるようになりました。

この経験は、本業での予算管理や事業計画に大いに活かされています。以前は表面的にしか理解していなかった財務諸表も、今では経営者の目線で読み解くことができます。会議で予算について議論する際、私の発言は以前よりもはるかに具体的で実践的になりました。「この予算配分では、実際の運営で問題が生じる」「ここのコストを削減すれば、全体の利益率が大幅に改善する」といった、現場感覚に基づいた提案ができるようになったのです。

顧客視点の獲得

直接お客様と接することで、「顧客視点」を身につけることができました。お客様が何を求めているのか、どんな価値を感じているのか、何に不満を持っているのか。これらを肌で感じるできるようになりました。

この経験は、本業での提案書作成や商談に大きく活かされています。以前は自社の都合や論理で提案していましたが、今は常に相手の立場に立って考えるようになりました。

「この提案は、相手にとって本当に価値があるだろうか？」

「相手の課題を本当に解決できているだろうか？」

「相手の立場だったら、この条件で契約したいと思うだろうか？」
このような視点で提案を組み立てるようになってから、成約率が格段に向上しました。

リーダーシップの向上

私がやっている経営などは小さな組織ですが、人を雇い、動かし、成果を出すというのは、想像以上に難しいことです。
スタッフのモチベーション管理、適材適所の人員配置、公平な評価制度の構築、チームワークの向上。これらの経験を通じて、本当の意味でのリーダーシップを学びました。
この経験は、本業でのプロジェクト管理に直結しています。チームメンバーのそれぞれの強みを活かし、全体として高いパフォーマンスを発揮させる。以前は理論でしか知らなかったことが、実践的なスキルとして身につけていました。

問題解決能力の飛躍的向上

実業を営んでいると、毎日が問題の連続です。居酒屋では食材の納期遅れ、バーでは酔っ払い客のトラブル、不動産会社では物件の瑕疵問題。これらの問題を迅速かつ適切に解決しなければ、事業は成り立ちません。
このような日々の問題解決を通じて、私の問題解決能力は飛躍的に向上しました。問題の本質を素早く見抜き、複数の解決策を検討し、最適な方法を選択し、迅速に実行する。
この能力は、本業でも大いに活かされています。困難な案件に直面した時、以前なら途方に暮れていたような状況でも、冷静に対処できるようになりました。

自分でコントロールする満足感

趣味業のもう一つの大きなメリットは、「自分ですべてをコントロールできる」ことです。

意思決定の自由

サラリーマンとして働いていると、自分で決められることは限られています。上司の承認、会議での合意、稟議書の通過。何をするにも、誰かの許可が必要です。
しかし、自分の事業では、すべてを自分で決めることができます。メニューを変更したければすぐに変更できます。店舗のデザインを変えたければ、今日からでも着手できます。新しいサービスを始めたければ、誰の許可も必要ありません。
この自由度は、想像以上に大きな満足感をもたらします。自分のアイデアを即座に実行に移せる喜び、自分の判断で事業を動かせる充実感。これらは、サラリーマン時代には味わえなかった感覚です。

成果が直接自分に返ってくる

会社での仕事は、どれだけ頑張っても、その成果の大部分は会社に帰属します。大きな案件を成功させても、昇給に結びつくとは限りません。
しかし、自分の事業では、努力した分だけ直接自分に返ってきます。売上が伸びれば収入が増えます。サービスが評価されれば顧客が増えます。効率化を図れば利益が向上します。

この「頑張った分だけ報われる」という感覚は、モチベーションの大きな源泉になります。

失敗も自分の責任

もちろん、すべてが順調にいくわけではありません。判断ミスをして損失を出すこともあります。新しいサービスが全く受け入れられないこともあります。しかし、その失敗も自分の責任です。誰かのせいにすることはできません。この「自己責任」の重さは、時として厳しいものですが、同時に大きな成長をもたらします。失敗から学び、改善し、再挑戦する。このサイクルを繰り返すことで、真の実力が身につきます。

時間の使い方自分次第

自分の事業では、時間の使い方自由です。効率的に仕事を処理すれば、その分自由な時間が増えます。逆に、こだわりたい部分には時間をかけることもできます。この時間の自由度も、大きな満足感につながります。無駄な会議に参加する必要もなければ、意味のない資料を作成する必要もありません。すべての時間を、価値創造のために使うことができます。

相乗効果の循環

趣味業と本業の相乗効果は、一方向的なものではありません。お互いがお互いを高め合う、好循環が生まれます。

趣味業で培った経営感覚が本業のパフォーマンスを向上させる。本業での高い評価が趣味業にも良い影響を与える。趣味業で築いた人脈が本業でも活かされる。本業での経験が趣味業の成長を加速させる。

この循環が続く限り、両方の分野で成長し続けることができます。ただし、本業で成長すると、場合によっては趣味業に支障をきたすおそれがあるので注意が必要です。あくまで本業を副業的なポジションとして決して本気を出さないようにしましょう。

趣味業を通じて、私は本当の意味での「プロフェッショナル」になることができたと思っています。

趣味業選択の黄金法則

私の経験から、成功する趣味業の選択法則をお伝えします。

法則 1：純粋な興味から始める

収益性を最初に考えてはいけません。まず、自分が心から興味を持てることから始めましょう。情熱なしに継続できる事業はありません。

法則 2：社会性のあるテーマを選ぶ

個人的な趣味で終わらず、社会に価値を提供できるテーマを選ぶと良いです。あなたの興味が社会の課題解決につながるポイントを見つけることです。

法則 3：人とのつながりを重視する（最初は意識しなくてもいいです）

趣味業の真の価値は、人とのつながりにあります。もちろん一人で趣味業を続けることもできます。が、趣味業を大きくしていくには、お客様、取引先、協力者との深い関係性を築くことが大事です。

法則 4：本業との相乗効果を意識しない

趣味業で得た経験やスキルが本業にも活かせるように必ずなります。最初から本業を意識した趣味業を選ばないようにしましょう。

法則 5：長期視点で取り組む

短期的な収益にとらわれず、10 年、20 年続けられるビジネスを考えましょう。別に継続に固執することはないですが、自分の人生の糧となる経験に価値を感じるようにしましょう。

副業脳から趣味業脳への転換

多くの人が陥る「副業脳」の特徴と、「趣味業脳」への転換方法をお話しします。

副業脳の特徴

- 短期的な収益を重視
- 手軽さを求める
- 受動的な姿勢
- 時間の切り売り

趣味業脳の特徴

- 長期的な価値創造を重視
- 本格的な取り組み
- 能動的な姿勢
- 価値の創造

この転換は簡単ではありません。しかし、一度転換できれば、人生は根本から変わります。

趣味業がもたらす経済的自由

趣味業の最大の魅力は、経済的自由・会社依存からの脱却の道筋が見えることです。

私は現在、本業、居酒屋、バー、不動産会社、その他（仲介やコンサル等）をやっております。これらは私の「好き」から生まれています。情熱を持って取り組んでいる趣味業だからこそ、継続できるし成長できるのです。

そして、これらの事業はすべて「スケーラブル」です。やればやるほど大きくなる可能性があります。アフィリエイトや時間の切り売りとは、本質的に異なります。

実業仲間という新しい財産

趣味業を通じて得た最大の財産は、「実業仲間」です。

彼らは単なるビジネスパートナーではありません。同じように自分の情熱を事業化し、社会に価値を提供している同志です。

この仲間たちとの関係は、サラリーマンの人間関係とは全く質が異なります。お互いの人間性を理解し、尊敬し合い、支え合う関係です。

そして、この関係から新しいビジネスチャンスが生まれ続けます。一人では思いつかないアイデア、一人では実現できないプロジェクトや事業を、仲間と一緒に実現していく。

これこそが、趣味業の真の価値です。

実業仲間からの仕事依頼

居酒屋やバーの常連客、不動産会社の取引先から、本業とは全く関係のない仕事依頼が舞い込むようになりました。

新規事業のコンサルティング、人材紹介、投資案件の紹介。これらの仕事は、従来のビジネスネットワークからは絶対に得られないものでした。

実業を通じて築いた信頼関係は、表面的なビジネス関係よりもはるかに深く、強固です。お互いの人間性を理解し合った上での協力関係なので、長期的に続きます。

人間力の向上

やるまでは、会社という狭い世界でしか通用しないスキルしか持っていませんでしたが、実業を通じて、本当の意味での「人間力」が身につきました。

様々な業界の人と対等に話ができるようになり、またどんな困難な状況でも冷静に対処できるようになりました。これらはどの業界でも通用する汎用的なスキルです。

創造性の復活

社畜時代の私は完全に創造性を失っていました。決められたルールの中で、決められた仕事をこなすだけ。新しいアイデアを考える機会もなければ、必要もありませんでした。

しかし、実業を始めてから、眠っていた創造性が蘇りました。日々新たな情報が入り、また新たなアイデアに気づく日々。毎日が創造の連続です。

趣味業を通じて得られるのは、お金だけではありません。むしろ、お金では買えない価値の方が大きいかもしれません。

創造する喜び、人とのつながり、社会への貢献、自己実現。これらすべてが、趣味業を通じて手に入ります。

次章では、このような多面的な豊かさを手に入れた時、私たちの人生がどのように変わるのかをお話しします。本当の豊かさとは何か、一緒に考えていきましょう。

第四章：本当の豊かさとは何か

家族関係の構築

ノンキャリア生活を始めて最も大きく変わったのは、家族との関係です。以前の私は、家族を「守るべき対象」だと考えていました。家族のために働き、家族のために稼ぎ、家族のために出世する。しかし、肝心の家族と過ごす時間はありませんでした。今思えば、これは完全に本末転倒でした。家族と過ごす時間を犠牲にして、家族のために働くなんて、論理的に矛盾しています。ノンキャリア生活を始めてから、私は家族との時間を最優先にするようにしています。毎日の夕食は家族と一緒に。子供の送り迎えも自分が行う。子どもの学校行事には絶対参加。週末は家族で過ごす。完全なノンキャリア生活を通じて、妻や子供の私との接し方が明らかに異なったことを覚えています。

健康という最大の投資

40 歳手前で気づいたのは、健康こそが最大の資産だということです。どんなにお金があっても、どんなに地位があっても、健康を失えばすべてが無意味になります。私は本格的な健康管理を始めました。といっても、特別なことをするわけではありません。基本的なことを継続するだけです。

毎朝 30 分ウォーキング：早朝自宅周辺を歩く。この時間は携帯も持たず思考を整理する貴重な時間にしています。

週 3 回のジム：ランニング、水泳、筋トレの 3 つを交互に行います。

食事の改善：食事量を減らし、腹八分でおさめることを心がけています。

質の高い睡眠：23 時就寝、5 時起床の生活リズムを厳守。6 時間の睡眠を確保することで、日中の集中力が劇的に向上しました。

健康管理の最大の効果は、数値の改善ではなく「人生に対する前向きな気持ち」が戻ってきたことです。毎日が楽しくなり、新しいことにチャレンジする意欲が湧いてきました。

第五章：リスクを味方につける思考法

「安定」という最大の不安定

多くの人が「会社員は安定している」と信じていますが、これは完全な幻想です。現代において、最も不安定なのは「一つの収入源にすべてを依存すること」なのです。

私の知人で45歳でリストラされた男がいます。彼は入社以来、会社一筋で生きてきました。残業も厭わず、転勤も受け入れ、会社のために人生を捧げてきました。しかし、コロナの業績悪化により整理解雇の対象になりました。

彼の絶望的な状況を見て、私は「安定」の正体を完全理解しました。真の安定とは、「どんな状況になっても生きていける力」のことなのです。

複数の収入源：給与、投資、副業、不動産収入など

汎用的なスキル：どの業界でも通用する能力

人的ネットワーク：業界を超えたつながり

継続的な学習：時代の変化に対応する柔軟性

これらを身につけることで、どんな変化にも対応できる「本当の安定」を手に入れることができます。

失敗を成長の糧にする技術

ノンキャリア生活を選択すると、必ず失敗があります。投資で損失を出したり、副業がうまくいかなかったり、時には大きな挫折を経験することもあります。

私も数々の失敗を重ねてきました。

投資での失敗：個別株で約100万円の損失。パニック売りしてしまった苦い経験。

不動産投資での失敗：建築詐欺に遭って数千万円の損失。借金地獄。

人間関係での失敗：信頼していた人に裏切られて数百万円の騙しに。

しかし、これらの失敗は私にとって貴重な財産となりました。失敗から学んだ教訓は、成功体験から得られる学びよりもはるかに深く、実践的です。

重要なのは、失敗を「自分の能力不足」と捉えるのではなく、「貴重な学習機会」と捉えることです。失敗には必ず原因があり、その原因を特定して改善すれば、同じ失敗を繰り返すことはありません。

私は失敗するたびに「失敗ノート」に記録しています。いつ、何が起きて、なぜ失敗したのか、次回はどうか改善するのか。このノートは私の最も重要な財産の一つです。

周囲の理解を得る戦略

ノンキャリア生活を選択すると、必ず周囲から疑問視されます。家族、同僚、友人から「大丈夫なのか？」と心配されたり、時には批判されたりします。

最も重要なのは、家族の理解です。特に配偶者の理解なしには、ノンキャリア生活は成り立ちません。

私は妻に対して、完全に透明性を保っています。リスクについても正直に話し合い、最悪の場合のシナリオも共有しています。

最初は不安がっていた妻も私の選択を支持してくれるようになりました。今では妻も副業を始め、我が家は完全に「複数収入源家庭」になっています。

また同僚に対しては、必要以上に詳しく話をしないことにしています。「出世に興味がない」「プライベートを重視したい」程度の説明に留め、具体的な投資や副業の話はしません。

エピローグ：本当の成功とは何か

この攻略書を書き終えるにあたって、私は昔の自分を思い出します。まさに様々な変化がありました。

時間的な変化

- 労働時間：1日6時間（以前は10時間）
- 家族時間：1日3時間（以前は30分）
- 自分時間：1日2時間（以前はゼロ）
- 睡眠時間：7時間（以前は5時間）

健康的な変化

- 体重：6キロ減
- 血圧：正常値に改善
- ストレス：大幅に軽減
- 幸福度：主観的に大幅向上

しかし、最も大きな変化は数字では表せません。それは「人生を自分でコントロールしている」という実感です。

以前の私は、会社の歯車として回転していました。会社が右と言えば右に、左と言えば左に動く。周りからの意見にも左右される。自分の意志など関係ありませんでした。

今の私は、自分の人生の主人公です。どこに時間を使うか、何にエネルギーを注ぐか、すべて自分で決めています。もちろん制約はありますが、その制約の中で最大限の自由を享受しています。

この攻略書に書いたことは、あくまで私の経験に基づく一つの方法論です。すべての人に当てはまるとは限りません。しかし、一つだけ確実に言えることがあります。

人生は一度きりです。

会社のために犠牲にした時間は、二度と戻ってきません。家族と過ごすべき時間、自分のやりたいことに使うべき時間、健康のために使うべき時間。これらの時間は、お金では買い戻すことができません。

キャリアという幻想に惑わされず、本当に大切なもののために時間を使う。そんな生き方を選択する人が、一人でも多く現れることを願っています。

あなたの人生は、あなたのものです。会社のものでも、社会のものでもありません。

今日から、少しずつでも構いません。残業を1時間減らすこと、家族と夕食を共にすること、散歩する時間を作ること。どんな小さな一歩でも、それは「自分の人生を取り戻す」第一歩です。

ノンキャリアという生き方は、決して楽な道ではありません。社会の常識に逆らい、周囲の期待を裏切り、時には孤独を感じることもあるでしょう。しかし、その先には間違いなく「本物の自由」があります。

自分で選択した人生の重み

私がノンキャリア生活を始めて最も感じるのは、「責任の重さ」です。以前は、すべての責任を会社に転嫁することができました。うまくいかないことがあれば「会社の方針だから」「上司の指示だから」と言い訳できました。

しかし、自分で選択した人生には、言い訳は通用しません。投資で損失を出せば自分の責任、副業がうまくいかなければ自分の責任、家族関係がギクシャクすれば自分の責任。すべてが自分の選択の結果です。

この責任の重さは、時として恐ろしくもあります。しかし同時に、これほど充実感をもたらすものもありません。自分の人生を自分で切り開いているという実感、それこそが人間として生きることの本質だと思います。

お金では買えない豊かさ

現代社会は、あらゆる価値を金銭で測ろうとします。年収いくら、資産いくら、時給いくら。確かにお金は重要です。しかし、本当の豊かさはお金では測れません。

子供が元気に過ごせる幸せ、家族と一緒に食卓を囲む温かさ、好きなことに没頭できる時間の贅沢、健康な体で一日を過ごせる有り難さ。これらはすべて、お金では買えない豊かさです。

私はノンキャリアを徹底することでこれらの豊かさを手に入れました。

次世代への メッセージ

私の子供が大人になる頃には、働き方はさらに多様化しているでしょう。終身雇用制度は完全に崩壊し、個人の能力と選択がより重要になっているはずです。

私は子どもに「安定した会社に就職しなさい」とは言いません。代わりに、こう伝えます。

「自分で考え、自分で選択し、自分で責任を取れる人間になりなさい。そうすれば、どんな時代になっても生きていける」

キャリアという既定路線に乗るのではなく、自分なりの人生を設計する力。これこそが、次世代に必要な能力だと確信しています。

ノンキャリア実践者の責任

ノンキャリア生活を選択した私たちには、一つの責任があります。それは「成功例を示す」ことです。

私たちが幸せに生きている姿を見せることで、同じように悩んでいる人たちに希望を与えることができます。キャリア以外の生き方もあるのだということを、身をもって証明することができます。

だからこそ、私たちは中途半端であってははいけません。経済的にも、精神的にも、家族関係でも、健康面でも、すべてにおいて充実した生活を送る必要があります。それが、ノンキャリア実践者としての使命だと思います。

最後の質問

この攻略書を読み終えたあなたに、一つの質問をします。

「あなたは今、本当に生きていると言えますか？」

毎日同じ時間に起きて、同じ電車に乗って、同じオフィスで同じ仕事をして、同じ時間に帰る。休日も決まったパターンで過ごし、年に一度の旅行で「リフレッシュ」する。

それは本当に「生きている」と言えるでしょうか？それとも、ただ「生存している」だけでしょうか？

人生は短いです。あと何回桜を見ることができるでしょうか？あと何回子どもと遊ぶことができるでしょうか？あと何回愛する人と食事を共にできるでしょうか？
時間は有限です。そして、その有限な時間をどう使うかが、人生の質を決めます。

もしこの攻略書に少しでも共感したなら、今すぐ行動を起こしてください。

明日の朝、いつもより 30 分早く起きて散歩してみてください。

今日の夜、家族と携帯電話を見ずに会話してみてください。

来週から、一つだけでも断る勇気を持ってみてください。
小さな変化が、やがて大きな変化につながります。そして、大きな変化があなたの人生を根本から変えるでしょう。

終わりに

人生に正解はありません。私の選択が正しかったかどうかは、最後まで生きてみなければわからないでしょう。しかし、少なくとも今の私は、自分の選択に後悔していません。
毎日が充実していて、家族との時間が幸せで、将来への不安よりも期待の方が大きい。アラフォーの今でも、新しいことにチャレンジする意欲に溢れています。

これが、私なりの「成功」です。

あなたも、あなたなりの成功を見つけてください。そして、その成功への道のりを、自分の足で歩んでください。

ノンキャリアという生き方は、一つの選択肢に過ぎません。しかし、少なくとも選択肢があることを知ってほしい。別の道もあることを知ってほしい。

あなたの人生は、あなただけのものです。

さあ、今日から新しい人生を始めましょう。

【付録：ノンキャリア実践の第一歩チェックリスト】

- ☐ 残業を週 5 時間以内に削減する
- ☐ 毎日の家族との夕食時間を確保する
- ☐ 月 1 冊以上の書籍を読む
- ☐ 趣味業のアイデアを 3 つ考える
- ☐ 健康診断を受け、数値を把握する
- ☐ 趣味の時間を週 3 時間以上確保する
- ☐ 家族と将来について話し合う時間を作る
- ☐ 現在のスキルを棚卸しし、汎用性を評価する

□ ノンキャリア仲間を一人見つける

これらすべてを一度にやる必要はありません。一つずつ、着実に実行していけば、必ずノンキャリア生活の第一歩を踏み出すことができます。

あなたの新しい人生が、今日から始まることを心から願っています。