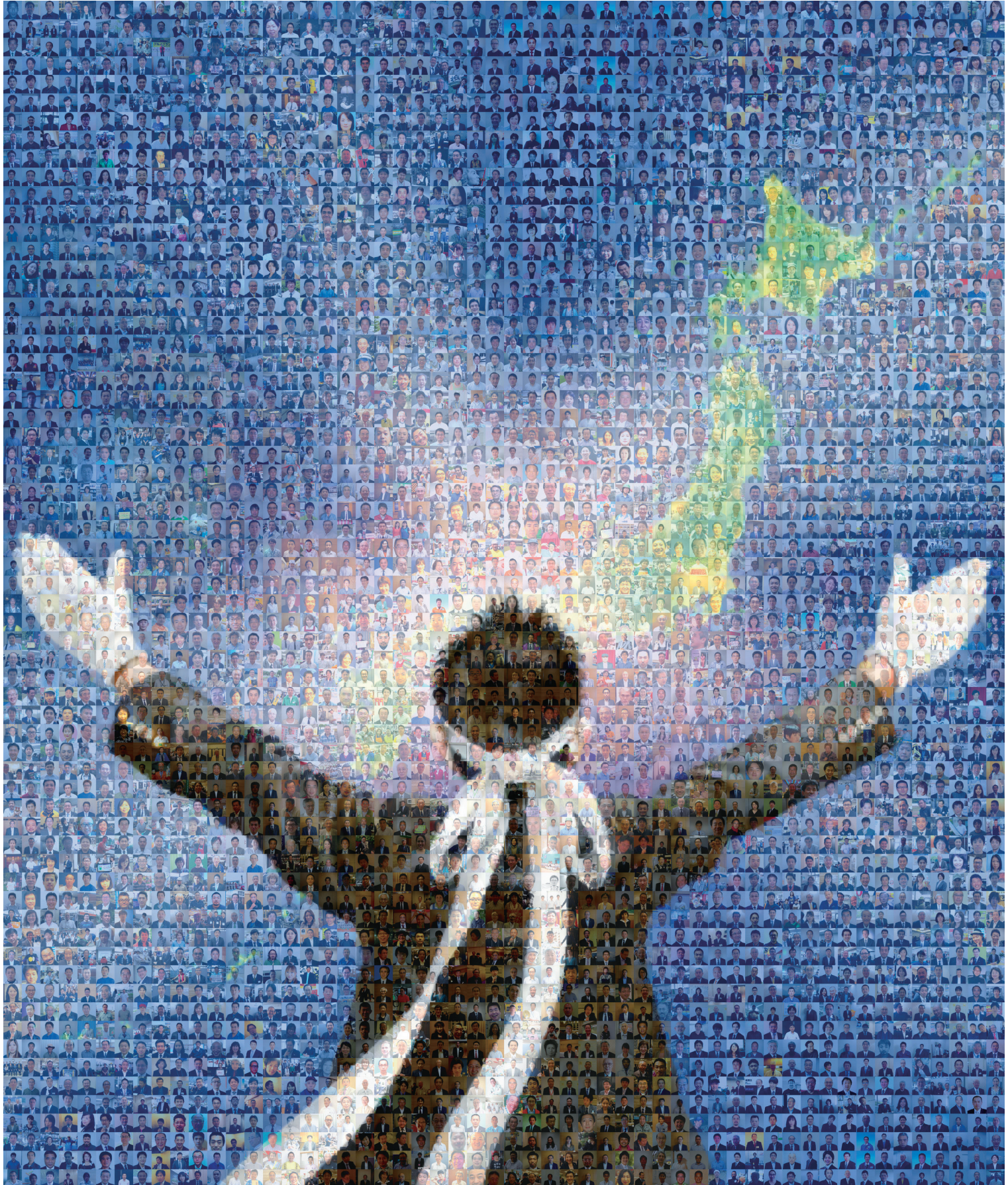


【2014年版】

中小企業白書

～小規模事業者への応援歌～



事例

3-2-1. 銀座セカンドライフ株式会社

起業を志すシニア世代を総合的にバックアップ

東京都中央区の銀座セカンドライフ株式会社（従業員 5 名、資本金 1,000 万円）は、起業を志すシニアを総合的に支援するサービスを提供する企業である。

近年、定年退職後にも何らかの形で働き続けたいと考えるシニアが増えている。こうした人々にとって、これまで勤め上げた企業での再雇用か同業種での再就職を目指すのが一般的だが、最近では第三の選択肢として「起業」を視野に入れるシニアも少なくない。

同社を訪れるシニアは、「起業したい」という強い思いはもっているものの、「どんなビジネスを、どのように始めるべきか」という具体的なプランを持っていない人が多い。そんなシニアに対し、女性起業家である片桐実央（かたぎりみお）社長自身が、セミナーや個別相談、コンサルティングを通じて起業の「いろは」を伝え、「伴走」しながら起業に導いていく。

また同社は、「銀座アントレ交流会」という、起業家や起業を志す人々が集う交流会を主催しており、参加者はそこで起業に関する悩みをシニアの同世代同士で互いに相談したり、ビジネス展開に向けた人脈を築くことができる。さらに同社では、レンタルオフィス「アントレサロン」を運営しており、同社の支援を受けて起業した人達がこのアントレサロンに入居し、引き続き、周囲のシニア起業家と交流を深めながらビジネスを大きくしていくことができるようになっていく。

このように、同社では「起業を漠然と考える」段階から「実際にビジネスを行う」段階まで一貫して支援していくことで、シニア世代の起業を後押ししている。

シニア世代の起業に関しては様々な方向性があると思われるが、片桐社長が特に重視しているのは「これまでの経験を活かして身の丈にあったビジネスを作る」ことである。同社を訪れるシニアに起業の動機を尋ねると、その多くは「大きな成功」よりも「やりがい」や「社会への恩返し」を重視しているという。そうした人々たちにとっては、「革新的なビジネスで、リスクを取りながら大きく稼ぐ」よりも、「これまでの社会人経験で培った知識・技能を使って、たとえささやかでも周囲の企業・人々に貢献する」人が適していると片桐社長は考えており、同社にはこのようなコンセプトに共感する多くの人々が集っている。



シニア世代の起業を後押しする 片桐社長

事 例

3-2-2. 株式会社イーズ・グループ

会社員時代に培ったネットワークを中小企業に提供し、
社会への恩返しを目指すシニア起業家

東京都中央区の株式会社イーズ・グループ（従業員 1 名、資本金 50 万円）は、事例 3-2-1 で取り上げたシニア世代の起業を支援する企業「銀座セカンドライフ」からの支援を受けて 2012 年 6 月に設立された企業で、中小企業向けのコンサルティングを主要な事業としている。同社の古舘博義（ふるたちひろよし）社長は国際的な大手電機メーカーの社員として 34 年間勤め上げ、海外における工場立ち上げや本社の経営戦略策定等に携わってきた人物で、退職後の第二の人生（セカンドライフ）として「経営者」という生き方を選択した。

古舘社長の起業準備は、まず「自分にできること」を探ることから始まった。銀座セカンドライフの片桐社長や交流会等で知り合った起業家仲間にも相談しながら検討を進め、古舘社長は会社員時代に培った幅広い企業ネットワークを活用して、「企業と企業を繋げること」、「社会に役立つイノベーションを普及すること」が自身の役割だと考えるようになった。こうして同社は誕生し、企業間のマッチング（取引先や共同研究開発先を紹介し、相乗効果やイノベーションを生み出す）というサービスを提供するコンサルティング会社として活動している。

古舘社長が経営者として目指すものは、「大きな収益」ではなく、「社会への恩返し」であると言う。実際、同社はビジネスの規模を大きくすることには関心を持たず、社長自身が持つ企業ネットワークを中小企業に活用してもらい、経営課題の解決を支援することを目的としているように見える。

このように団塊世代の古舘社長が「社会への恩返し（報恩）」という意識を持ち、自身の知恵やノウハウを世の中に提供していくという形は、シニア世代の起業の在り方の、一つの潮流なのかもしれない。



中小企業向けのコンサルティングを行う
古舘社長