

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