

「継業」と云う考え方

去る6月10日(火)夜9時からのNHKニュースウオッチ9に、「継業」中小企業、個人商店“第三者に事業を引き継ぐ”とのサブタイトルで特集があり、30分程の番組を観ておりました。

「継業」とは、これまでのように身内や従業員が事業を引き継ぐのではなく、意欲のある第三者に事業を継いでもらうという取り組みとのこと。とありました。

番組は静岡県清水市の駅前商店街の乾物屋さんの継業の実状をルポしておりました。静岡商工会議所の「後継者バンク」の組織を経由しての話とのことですが、そこでは2014年4月以降に23件のマッチングを試みた内、成就した例は実際には3件とのことでした。そして会議所の担当者のコメントとして「個人の事業を引き継ぐということになると、正に先ず感情です。人間的な上手くマッチするものがないと難しい」とのことでした。

これまでに私が長年にわたり支援して来た起業の形は、なにごととも全て自らが「無」から形づくる行為でした。そのために準備期間における自身の心がまえと、資金についてなどの準備はしっかりしましよと伝えて来ました。

今回の継業は先人のノレン、顧客、ノウハウ、人脈その他諸々のことがらを継承することで、自身の起業の夢の実現と、現今の地方の商店街の再生のために新しい考えで実現している行為として新しい時代の形を学ばして頂きました。

先人の今までものをそっくり引継げるメリットは有りますが、今回の映像のケースのように、そう簡単な発想でできることだとは長年の事業活動の経験からして、疑問点は沢山あります。

そして映像では継業者は誰でも良いとのことではなく、顔を見せず背中しか出てない高齢の女性経営者の考えとして、選ぶとしたらの考えとして「経営の経験」が必須とのこと、このことは十分理解するところです。

また、この継業が上手くいくか否かに対し、この方はフィリング、すなわち相性で「お互いの感情」が第一とのコメントも納得するところです。

わが国の中小零細企業の後継者不在は、2014年の帝国データバンクの調査では、総数の3分の2の65.4%。後継者が決まった企業の内、30.7%が非同族で、2011年の調査時より4.1%の増加で、継業と云う形は少しづつ増加の傾向とのこと。

起業と云う形でスタートして事業を軌道にのせ、その後には後継者不在でM&A(合併と買収)や廃業、その他の形に第三者に事業を引き継ぐことが出来(もちろん成功例を期待しているわけですが)地方創生とのかけ声の具体化は喜ばしいことだと思います。

しかしながら、個人の商店経営といえども経営は経営ですので、厳に経営者たる基本の心身ともの頑強が求められるのは当然だと思っております。