

生業(なりわい)と事業承継

多胡秀人

生業(なりわい)とは。辞書で調べると「生活を営むための仕事」と書いてあります。

私の勝手な解釈ですと、「生業層」は家族経営の小規模事業者で従業員もほとんどいないというイメージです。典型的なのは個人商店ですが、中古のダンプカー1台の土木建設業者などもこれにあたるでしょう。

かつて九州のある離島における事業者数を調べて、その多さに驚いたことがあります。その大宗が「生業層」であり、こういう事業者が地域経済を支えていることは間違いありません。

筆者は金融庁や経済産業省において、中小企業金融や地域金融にかかわる議論に参画することが多いのですが、その目線はそれなりの事業規模の企業にあり、遺憾ながら生業層に対する認識度は低いと言わざるをえません。

地方創生の議論ではしばしば「新陳代謝」という言葉がキーワードとして出てきます。しかし、本来、地域創生で力仕事が必要不可欠な地域(首都圏や政令指定都市を除く)では、この言葉には空虚な響きしかありません。

こういう地域では廃業すればそれで終わり。介護のようなごく一部の事業を除けば、ヒトの受け皿などありません。新規創業など「千三つ、万八」の世界です。

廃業とともに高齢者は年金生活に入るだろうし、稼いでいかねばならない人たちは大都市部へと居を移すでしょう。人口減はどんどん加速します。

某地方銀行(一次産業立地の地区を地盤とする)では、大都市圏に所在する支店群が地元食材やその加工品などの販路拡大に力を入れています。地元と大消費地とのビジネスマッチングです。

ところが買い手からの引き合いの多い人気商品であっても、地元の生産者側がついてこないという悩みがあるそうです。

「商売を拡大するつもりはない。家族が食っていけるだけで十分。後継者もいないし。」

全国で毎年多くの廃業する事業者がありますが、そのほとんどは生業層であると言っても過言ではありません。それらの中身を見ると経常赤字が続いていたり、債務超過となっているケースは半分もないといわれています。

次の世代へのバトンタッチをどうするか、すなわち事業承継が大きな問題ですが、生業層の事業承継となると、取引金融機関も専門会社などもあまり熱心とは言えません。

「事業承継=M&Aビジネス」ととらえる風潮があり、M&Aでそれなりの手数料収入が見込まれる中堅中小企業(たとえば年商3億円以上)でないと真剣に取り組んでいるとは言えません。

M&A手数料ビジネスにならないとはいえ、生業層のバトンタッチは事業者数の減少に悩む地域にとって非常に重要です。地域金融機関としては、人材探しのみならず、ネックとなる経営者保証に対する弾力的対応なども考えていかなければならないでしょう。