

「中小企業・小規模事業者政策を考える」③

これまで2回に亘って、中小企業・小規模事業者政策について書いてきましたが、今回は総論として、わが国の中小企業・小規模事業者政策のあるべき方向について書きたいと思えます。

これまで会社の倒産は、経営者と家族の人生の破滅を意味してきましたし、従業員も突然職を失う事で、人生設計が大きく狂う事にもなっていました。だからこそ、中小企業・小規模事業者政策は、倒産という不幸を出来るだけ回避することに重きが置かれてきたと思えます。そして企業規模が大きくないことが、競争上の不利な条件となることから、様々な競争条件の格差を埋める為の対策も重要だったと思えます。

確かに、私も27歳で縁もゆかりも無い岡山県で会社を創業し、ジョイフルと言っても消費者金融なのかタイヤ屋なのかと聞かれる程、知名度ゼロの地域で、店を作りたいと不動産屋を訪ねてもいぶかしげに無視され、募集を掛けても従業員も全く集まらず、居酒屋の店長を口説いて回ったり、知名度のある九州で採用活動したりと、大変な思いをしました。それは世の中を知り、経営を知る上で貴重な経験であったと思えます。銀行は晴れの日には傘を貸すが雨の日には貸さない、という言葉葉を聞く事がありますが、銀行に限らず世の中はおおかたそれが現実であり、だからこそ自立の厳しさを知り、経営者として鍛えあげられていくのだと思えます。逆にそういう厳しい経験の積み重ね無

くて経営者となってしまう場合は、何処かでとんでもない間違いを起こす危険性もあるでしょう。

古代ローマ帝国は敗軍の将を咎めず、暫く閑職に遇しますが、また將軍として活躍するチャンスは何度も与えたそうです。それが天才ハンニバルをも退ける強靱なローマ軍人材の層の厚みを築いたと聞きます。当時ローマ以外の国では敗軍の將は極刑に処されていました。ローマ人は敗北を知る人は次は負けな

いと考えていたそうです。創業の9割は10年以内に失敗します。私の父は、幸いにも経営者として成功することができましたが、一度倒産し、その後も何度か倒産の危機に怯え、体調を大きく損なった事があります。逆に倒産・解散・譲渡の経験の無い経営者の方が相当少ないでしょう。何度失敗してもやり直せる。むしろやり直しを支援することこそ、中小企業・小規模事業者政策の第一の柱とすべきだと思えます。一度倒産した経営者が償いを果たして再起するまで10年近い時が実際はかかっているのではないのでしょうか？私にはそれがとても勿体無く思えます。彼らももっと早く再起出来たら、世の中はもっと良くなったに違いないと感じてきました。失敗・倒産は逆に当たり前の事です。成功こそ奇跡なのです。当たり前の事をした人に極刑を与えてはいけません。彼らは成功という奇跡に近づくと、貴重な経験を

得たのです。その経験を生かさず殺してしまうことは、実は社会の大きな損失だと思えます。「経営が何度でもやり直せる」環境を作ることが中小企業・小規模事業者政策の第一であるべきです。

二点目は、「機会を捉えて経営者の経営力を高める」事です。経営力とは何か？いろんなことが言えると思いますが、私が最も重視する経営力とは「倒産しない力」です。会社には自分を含め、従業員とその家族の暮らしが掛かっています。倒産はそれを破壊することになります。また期待してくれたお客様や取引先をも裏切ることになり。私は会社が大成し大発展するよりも、倒産しないで長く存在出来る事の方がずっと素晴らしいと思えます。目覚ましい成功を取めた時は時代の寵児として持て囃された会社が、今や倒産したり譲渡された例は実はたくさんあります。発展的解消なら評価されるべきですが、経営の失敗が原因の多くです。良き経営とは、まず倒産しない経営だと思えます。

三点目は、「ニッチチャンスの紹介と挑戦支援」です。世の中が変化すればする程ニッチは増えていきます。チャンスは常に泉のように溢れ続けています。だからこそ中小企業・小規模事業者が取り組むべき事業はニッチであり、大企業が参入出来ない分野であり、世の中にこれまで無かった価値を創造出来る、利益率の高いビジネスチャンスとなります。ニッチビジネ

スは、これまで世の中に無かった新しい分野ですから、誰もノウハウを持っていません。銀行も、ましてや役人が目利き出来るとは思えません。本来ニッチとは、現場に居る人達のニーズや問題解決の方法として生まれるもの。ですから、経営者や経営者を志す人達が自らの力で発見するものだと思います。だからこそ誰も気づかないうちに儲ける事も出来るのです。

ただ、日本全国や世界各国には、先んじて取り組み始めている人達が居り、中小企業・小規模事業者は、会社所在地からなかなか離れられなかったりして、どうしても情報に疎くなりがちです。ですから、民間の先端事業の情報に通じた方々等の協力を得ながら、中小企業・小規模事業者等の経営者もしくは経営者志望者向けの情報紹介事業を行政が支援することで、新たなチャンスを提供出来ると思えます。また、既に取り組まれている事業であっても、中小企業・小規模事業者の事業そのものを日本中、世界中に発信するチャンス作りも応援出来ると思えます。これら3点を今後の中小企業・小規模事業者政策に盛り込むべく準備を進めていこうと思っています。

Facebookでも活動報告を行っています。(Facebook アドレス) <https://www.facebook.com/anamiyoichi>

皆様のご意見をお聞かせください! お待ちしています。

