

「学び・対話し・分かち合う」研究会シリーズ

# シェア ラボ

追手門学院  
成熟社会研究所



## れぽーと

SHARE LAB. report

### vol.3

# あきなう

「シェアラボれぽーと」はシェアラボの内容や話し合ったコトをみんなにお知らせするニュースペーパーです

2014.12.4. 木 / 16:30-18:30

会場：追手門学院大学 食堂棟 3階  
シアトルズベストコーヒー奥スタッフコーナー

●トークゲスト●

奥村 聡氏  
(承継コンサルタント)

神吉直人氏  
(追手門学院大学  
経営学部 准教授)

発行：追手門学院 成熟社会研究所

# シェアラボ ってなに？

「シェア（分かち合う）」「ラボ（研究）」は、共通テーマを軸に人と社会のこれからを考える研究会シリーズ（年間計5回を予定）。

学院内外からのゲストによる講演+みんなでギロンするワークショップを行います。

毎回、身近な動詞をテーマに、現状とこれからを考えます。

**世代や専門の垣根を越えて、みんなで学び・対話し・分かち合うことで、新しい発見と気づきがきっとある！**

ドリンク片手にリラックスした雰囲気で行い、関心のある方はどなたでもご参加いただけます！

## プログラム①

### みんなで・じぶんで・考える。

シェアラボはワールドカフェタイムからはじまりました。3～4人の小グループに分かれてお題について自由に意見交換。

「あきなう」ということを身近に感じながら、意見やキーワードを模造紙に各自で記録！

お題から派生して深いトコにまで及んだ議論の一部をこちらでご紹介します！



### 「こんな会社・お店をやってみたい!？」

- 子どもの頃になりたかったもの、好きだった場所～駄菓子屋、文房具屋
- 祖母との別れを体験してから葬儀の仕事に興味
- 本がいっぱいある喫茶店をしてみたくて、名前まで考えていた大学時代
- 日本酒バーの拡大から～農業支援、就農支援へ
- フランスに日本酒を広げるディストリビューター（販売代理店・卸売業者）
- クイズバー、ファミコンバー、スポーツバー …男の城!?
- 大好きな犬に囲まれて暮らすブリーダー
- 職人!
- レンタルオフィス～若い人とおじさんの交流、場所貸し
- 大阪地産地消のおそうざい屋さん
- カフェ茨木湯～銭湯でカフェやライブ!?



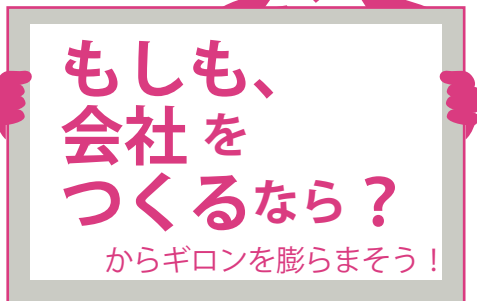
こんな意見がありました！

● お題はコチラ！



## 「趣味と仕事と伝統技術の狭間で…」

●趣味と仕事は別●趣味を仕事(会社)にするべきでは●「好き」を仕事にするつらさもある●鉄道マニアを採用しない某鉄道会社●趣味・好みからの起業●自分のやりたいことを仕事にして稼げるか?●伝



統技術、お父さんが自営業で自分は二代目、継ぎたい気持ちは50%くらいだけど技術は残していきたいと思う(誰かが継いでくれるなら…自分が継がないと技術がなくなってしまうかも…)●伝統工芸を学び京都のお店に就職●産地だけで製品が作れない状況に対して、地域がひとつの会社になるような形へ

## 「いろいろな働き方を考える」

●自分には決断力が無いので、友達が会社を作るといったらそれについていきたいな●授業でも「企業の作り方」をおしえている●ネット起業など、会社を作るのは簡単になったけれど、続けていくのは難しい●あるHP業者~大口の仕事を請けて、その収入で遊び、また大口受注…を繰り返す働き方●「会社」には入りたくなかった●「会社」というチームで何かをやるというよさもある●ドイツの教育制度、10歳の時に職業コース・進学コースを選択することで、小さい時に職業を決める(世襲ではなく)●リタイア後に通販のケーキ職人になった人●知識のチカラ、パラダイムシフト(社会的、一般的な価値観の転換)、リーンスタートアップ(顧客の反応をみながら進める、最小限の製品からの事業立ち上げ手法)

## プログラム② ゲスト対談!

神吉 直人 氏

奥村 聡 氏

### 成熟社会のなりわいを考える～リノベーション起業が地域を救う!!

#### 「承継問題に関わるまで」

(○: 奥村氏 ■: 神吉氏)

■神吉です。合気道仲間の奥村さんが最近出された本(※1)がとても面白かったので、ぜひじっくり話をお聞きしたいと思っております。今日は、本のメインコンセプトである「リノベーション起業」についてお話を伺いながら進めます。これからは経済成長以外にも光をあてて「なりわい」を考えなければ、ということもあって、成熟社会研究所でこのテーマを扱うことにしました。

○奥村聡です。世の中の承継問題を広く面白おかしく扱うWEBマガジンをやっています。サイト自体は収益無いんですけどメディアの力はすごくて、有名人に会えたり本が出せたりしてます(笑)。

■サイトを久しぶりに覗いたら面白いキーワードがいっぱいありました。

○ではまず自己紹介…基本は埼玉の人間です。小学生の時、茨木にいたこともあります。東日本大震災をきっかけに関西・神戸に移り住みました。最初の就職先を辞めたあとそこが破綻して、その後司法書士の資格をとって開業。インターネットの活用でお客さんがいっぱい、年収もアップして、「日本で一番いい事務所にしよう」といろいろな事業広げていたら大変になってしまった。このままではまずいなと思って「俺、会社やめるから」と辞めてしまったのだけど(笑)、事務所を買ってくれる人がいて、つぶさず何とかできました。無理はいけない、やっぱり小商いだと思ったわけです。

#### 「小商いが地域の力になる～事業承継へ」

○例えば同じ神戸市内でも、「どこにでもある店しかない」状態の繁華街と、9割がシャッター商店街になっている地域があって、この2つには強い因果関係が

あるわけで、どうなっていくのかと気になっています。小商いはまちの個性や人のつながりをつくるし、社会的なインフラの役割も担っている。だから小商いをどうにかするため、自分のフィールド（司法書士という法律専門面）から「事業承継」を解決しなきゃ、と。そもそも「事業承継」というと、みなさんはどんなイメージやキーワードが浮かびますか？

（会場とのやりとりで…「技術を継ぐ」「継ぐ方が株を買うための金銭面問題」「会社は借金だらけ」「相続税が高くなる」「純粋に後継者がいない」など）

- 事業承継といってもいろんなテーマがあります。まずそもそも「死んでからやっては遅い」もの。あとM&Aについても、お金を出して買うほどの会社は世の中そんなに多くないです。今、会社がつぶれていくのは6～7割が「後継者なし」で7～8割が「赤字」。年間4万社が消える現実を何とかしないと。
- M&Aみたいに巨額のお金を動して何とかという発想はよろしくない。お金ではなく、人と人のつながりをアクティブにして解決していく道がいいですね。
- 革小物の製造会社の事業承継の話ですが、そこは大企業の下請け中心の会社で、先代がその方法でずっとやり続けて段々借金が増えてしまった。その状況をみた二代目の娘夫婦は自分たちの会社を作って出て、コツコツがんばっていたんですが、最終的に元の会社のスタッフや機械とともに製造を引き継ぎました。

## 「スーパーローカル！リノベーション起業！」

- 先ほどの革小物の会社みたいに、日本にはいろんなところに優れた技術があります。それらを持った無名の中小企業にもっと光をあてるべきだし、学生は奥村さんのサイトで紹介されているような会社に就職する方がいいんじゃないかと思います。これからはグローバルではなく、スーパーローカルですよ！
- ローカルなチカラこそが個性で、グローバルに通じる。今は多くの会社が悲鳴をあげてつぶれそうになっているので、こちらから「やらせてよ」と、門戸を叩けば（そういった会社の事業承継に）つながる可能性があると思いますよ。
- 茨木の商店街で年配の方のお店をみると学生に修行をさせたくになります。
- そうやっておせっかきを焼いていくこともひとつの方法ですね。引き継ぐ方にもオイシイ話だし、世の中的には雇用と技術を守ったことになる。それが「リノベーション起業」という話です。
- 『小商いのすすめ』という本を書かれた平川克美さんは、「小さなこと、できることからやろう」というヒューマンスケールや身体性を大切にしています。これからの成熟社会では「自分でどうにかできるところからやっていく」ことが共通認識にならないと。例えば商店街の活性化というならまず自分たちがお店を使うこと。
- 「今あるもの」で考えていくしかない。課題は、（承継のことで困っている）中小企業にどうやって気づいて、集めてもらえるかなということですね。

## （会場からの質問①） 起業家マインドとは？

- 後継者に必要なことです。後継者相談に来るのは甘い人が多いんですが、「自分で作るんだ！」という野心のある人しか継いでではダメ。「継がされる」と思うような人はやめておいた方がいい。本のはじめに登場する「ちまちま工房」さんは、店をたたむといっていた豆腐屋さんを継いだのだけど、障がいをもった人たちが働ける場をさがしていたのが始まり。血縁無しで継いだ例ですが、代表メンバーは「私たちは売上げを作ってちゃんと自立したい」と言って経営にもこだわってます。これが「起業家マインド」だなと。

## （会場からの質問②） 大型ショッピングモールの影響を受ける小さな店はどうか？

- 特色を出してそこにしかないものを作っていくことが必要だけどそれだけでは大変。地域の小商いは、そこに住んでいる人が店に行ったりして助けていくことが同時並行で必要。安い・便利に流れていくと結局地域が疲弊してしまいます。
- あと、商いもいろいろやればいい。一つの店、一つの仕事で食えないならいくつもやる、副業するスタイルもあります。それから、お金がないというのも武器になる。お金をかけないところに（いろんな工夫や発想が生まれて）まだまだ面白いことがありますよ。今、「小商いミシュラン」というのを作りたいと思っています。そのまちならではの商いなら★5つ、支店出したら★減って、東京に出たらゼロみたいな（笑）。小商いをやっていかないとまちがダメになります！

※1：奥村さんの著書『今ある会社をリノベーションして起業する～小商い“実践”のすすめ』は読みやすくオススメです！小商いしたくなるかも!?

## ゲストプロフィール

### 奥村聡氏（おくむら・さとし）

（承継コンサルタント）

自らの経験からスタートした“会社のリノベーション”を世に伝える伝道師。ソシムから『今ある会社をリノベーションして起業する～小商い“実践”のすすめ』が発売中。その他コラムはWebサイト「なりわい承継メディア BUSINESS BATON」でも。

<http://businessbaton.com/>

### 神吉直人氏（かんき・なおと）

（追手門学院大学 経営学部 准教授）

火曜4限の経営組織論、経営倫理担当。京阪神エルマガジン社の Meets Regional 誌での編集アルバイト・ライターの実験から、飲食店などの小商いに関心大。一方、チェーン店舗やグローバル企業にはかなり辛口。





お客さんがついている小さなお店、そういうところで買おう！

グローバル化には不自然さを感じる。根っこはあるの？

事業承継のイメージは「親からだけでなく他人からも引き継ぐ」こと

「商い」は堅苦しいと思っていたけどいろんな見方があるって分かった！

スーパーローカルユニバーシティをめざそう！

祖母や母親が通う地元商店街も廃れていってる。「お店に行く」という「関わり方」を「継いで」いこうと思う

シニアの経験を生かしているいろいろやってみる……芸をプラスして

ローカリズム～そこに行かないと食べられない、買えないというもの

「茨木とうふ」の活用で事業承継実験を！

### プログラム③ 感想をシェア



## 今日、学んだこと。感じたこと。

知識、情報…知っていることは重要。学生にはもっと知ってほしい。機会を大切に、自分で考えて動いて！

シニアプラザをつくる！地域の活動を若い人とともに育てたい

会社よりも、人の顔がみえる「お店」がいいな♪

使い捨てできる人でなく「あなたしかいない」人になろう

グローバルよりもスーパーローカル、もっとローカルに生きたい！お金は身の丈でいい

なぜこのごろ「事業承継」の話を目にするのか？と思っていたけど、疑問が少し解けた

小さなお店の魅力は店主とそこでしか買えないもの

ゼミで「会社を作って経営、潰して卒業」とかやってみたら面白いかも！?

商店街活性化のためには常連になる、知らない店に入る勇気を

## まとめ、のようなもの。

今回は「あきなう」というテーマでしたが、ただ単に商売する話ではなく、「事業承継」という切り口で「あきない」のこれからを考えてみました。事業承継と聞くとカタそうですし、内容的にも、跡継ぎがないとか借金とか、やや重めの単語が飛び交っているわけですが、ゲストお二人のキャラのなせる業か、対談は笑いも交えて大変楽しく進んだのでした。きっと「あきない」のちょっと面白くて明るい未来を、会場にいたみんなが感じたからではないかなと思ったりしています。誰もが二代目になるかもしれない今の世の中、私もそのうちひっそり「あきない」を始めているかもしれません（笑）。

参加した学生たちの将来の「あきない」が楽しみ！（な）



今後のシェアラボは・・・

「すまう」「つたえる」  
などがテーマに。

2015 年度も引き続き開催予定！

追手門学院  
成熟社会研究所

〒540-0008  
大阪市中央区大手前 1-3-20  
追手門学院 大阪城スクエア内  
TEL：06-6948-5835  
FAX：06-6948-5836

○茨木キャンパス内分室  
〒567-8502

大阪府茨木市西安威 2-1-15  
研究棟 1 階 107 号

シェアラボについてのご意見・お問合せは…  
seijuku@otemon.ac.jp（担当：中川）まで！！