

商店街活性化若手プロジェクト 第2回商店街HACK イベント「事業継承と共に地域の担い手をつくる」開催結果

- 1 開催日時：2016年12月13日（火）午後7時から9時30分
- 2 開催場所：KRP 町家スタジオ
- 3 参加者：一般参加者 20名、商店街活性化若手プロジェクト、京都府 ほか
- 4 タイムテーブル：
 - 19:00 ～ 事業説明
 - 19:10 ～ ゲストによるトーク
 - 19:50 ～ 質疑応答
 - 20:10 ～ 交流タイム



5 概要

- ①参加者全員の自己紹介
- ②奥村聡氏によるトーク

奥村聡氏 プロフィール

1975年生まれ、埼玉県出身。ビジネスバトンプロデューサー。

関西学院大学卒業後、デパート勤務を経て、司法書士試験に合格。東京等で司法書士事務所を開業。

現在は神戸に移り住み、事業承継と会社再生コンサルティング業に従事。湯川カナ氏とともに、一般社団法人リベルタ学舎の共同代表を務める。

著書に『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』（ソシム）などがある。

参考：<http://www.office-okumura.jp/about>

- 質問：「会社、60歳、7割、6割」は何を表しているか？ 答え：「60歳」が社長の平均年齢、「7割」が赤字のところ、「6割」が後継者不在のところ。
- バーバリーのバックルを下請けでつくっていた会社の事業承継のサポートをした。今後どういう会社を作っていくのかを考えながら、最初の2～3年間は後ろ向き（現在の負債の整理等）の作業を行い、その後3年かけて前向き（事業計画ほか）な作業を行った。現在は以前とは形を変えて、会社運営が順調に行われている。
- もともとはソフト系の「リノベーション」をしていたが、本来「リノベーション」は建築用語。それならば、ということで、ハード系（建築）のリノベーションも始めた。現在は、ハード、ソフト両方の事業承継をやっている。
- 「再生家」と名乗り、ひょうごエンジン（株）(<http://hyogoengine.com/>)を立ち上げ、様々なプロジェクトを手掛けている。
- 例えば、「淡路島で出会った素敵なみかん農家・原田さんの果物を残したい」という思いで、後継者探しをしたがなかなか見つからず、何度も淡路島に足を運ぶうちに、古民家を改装して、拠点をつくることに。ゲストハウスとカフェを運営するなど、淡路島プロジェクトがスタートした。
- どうかになるかなと肌で感じるものや、発想を変えれば活かせるものは、リノベーション起業のチャンスになる。リノベーション起業はゼロからではなく、すでにあるものを利用するだけでよい。
また、そのまますべてを引き継ぐ必要はなく、捨てたり、分けたりして、継げる形にしてから後継者に継がせることが重要。「捨てる→活かす（コンセプトを活かす）→出口を整える（何に使うか考える）」

- 商店街との関わりは、「リノベーション起業カレッジ」で、商店街内になくなった業種を復活させるという仮想のワークショップ（3日間）を開催したこと。
- その結果、箕面市の商店街内で実際に豆腐屋を始める人達が生まれた。障がいを持った人も一緒に働ける場を作りたいと考えていた女性グループが、後継者が見つからず「お店をたたむしかないか」とこぼしていた豆腐屋さんの話を聞き、あとを継いだ。
店（設備）を買い取り（分割で支払い。一般には売れないものが多いのでリーズナブルな価格で購入可能）、2年間技を教えてもらい開業。この時に、新しくやる人達が主導権をとることが大切。
豆腐屋の長年の技や人脈、信頼、施設等と、新しい人達のアイデア等がコラボすることで、次々と新しい商品が生まれ、まちの人々が食べて育てる楽しいお豆腐屋さんに生まれ変わった。
- 「リノベーション起業カレッジ」の卒業生の中には、町から漬物屋がなくなっていく中で、神戸市の商店街内に、新しく漬物屋をオープンした人達もいる。漬物をショーケースに陳列したり、カフェ風のスペースをつくるなど、新しいスタイルの漬物屋として人気を得ている。
- 商店街の活性化は本当に必要なのか。商店街にはマイナスの面（＝しがらみ、事業コスト高、全体でのマネージメントがない等）もある。若い人達に選んでもらえる商店街になるためには、「1風通しの良さ、2コストの安さ、3仲間がいる、4チャンスがある」ことが大切。無理に補助金でシャッターを開けても続かない。
- 既存の店がやめる時に、それを第三者にも言える状況があるとよい。その情報に広くアクセスすることができればチャンスが生まれる。事業継承は、決して悲痛な話やお涙頂戴の話ではなく、チャンスの話であるはず。

③ 質疑応答

- バーバリーのバックルをつくっていた会社は事業承継をして、その後どうなったか。
⇒ 今は、直接受注決済権のある人と商い、下請け・孫請けはしない事業を展開。規模は小さくなったが、製品がロコミ等で広がっている。
- どのタイミングで事業承継をするのがよいか。
⇒ いろいろなタイミングがあると思うが、借金が返せなくなったなどが、よいきっかけにはなる。
社長が自分はまだやれると思っている間は、自分で幕が下ろせない。
- リノベーションのためのDIYで、自分でやるのとプロに頼むのとの分岐点はどこか。
⇒ 専門家を巻き込んで、素人でやれる範囲や予算を明らかにしてもらうのが一番よい。半素人のDIY集団に頼んでかえって高くついたことがある。
- リノベーションに投資するお金は何年くらいで回収するのが理想か。
⇒ 何のためにやるのかで違うが、収益としてドライにやるのなら、3年くらいが理想。
- 商店街でのリノベーション事業の可能性はどうか。
⇒ 事業は、何かできそうという感覚を体で感じるのが大事。店が閉まるということは、その業種のニーズはあるし、設備は残っているので、チャンスでもある。あとはやり方次第。

④ 交流タイム

- 奥村聡氏＋参加者同士が、名刺交換、情報交換、意見交換等を実施

以上