

わが国中小企業よ！団結しよう！ 若者の意見に耳を傾けよう！

福 井 幸 男
(関西外国語大学)
(外国語学部教授)



国難ともいえる時代にあって、私が思い出すことがある。それは2002年から2009年にかけて前任校で始めたベンチャービジネス論の授業展開である。経営学の授業には理念的なあるいは概念を語る傾向が強く、机上のビジネス論ではなく、学生にもっと現実に即したビジネスを知らしめようと考えて始めた。

大阪商工会議所の産業創造館のあきない・えーどの吉田雅紀所長を迎え、吉田さんのつながりから関西でベンチャービジネスの第一線で活躍する起業家を講師陣として招き、私がコーディネータを務めた。学内で非常に人気ある演習を展開していた。ベンチャーの理論を学習した後はビジネスのアイデアや得意分野を、受講生のグループ討議で深めた。

創業間もない関西の若手の経営者にゲストスピーカーとして講演をしてもらった。印象に残ったベンチャーの方々は多い。のちに東証一部企業の経営者、マザーズの経営者、あるいは楽天に会社を売却して新しいビジネスに挑戦する経営者など、多彩な若手ベンチャーに登壇してもらった。

ベンチャービジネスの青年実業家に刺激を受けて、こんなビジネスをやってみたいという学生が壇上に登り、本人のアイデアを披露する。約70人の学生を「この指とまれ」方式で自由に募りチームに参加させ活発な議論を戦わせていた。

学生がとりあげたビジネスプランの具体例には、Bonsaiの輸出、ATMのドライブスルー化、日本料理のファストフード化、肝っ玉かあちゃんのおにぎり、相席カフェなど。今となれば、各方面で事業として具体化されている事例が少なくない。この中から、仮想通貨で名をはせた卒業生やEビジネスで活躍する経営者も何人か出てきた。

未曾有のコロナウイルス感染で世界の経済活動のみならず、文化、社会活動の多くが沈黙を余儀なくされている。とくに、観光や飲食にかかわるビジネスの打撃は大きい。在宅勤務の本格的な始まり、オンライン授業、オンライン診療、AI（人工知能）の登場、eコマースやテイクアウト、生鮮食料品の消費者への直接販売。新聞紙上には、オフィスにも工場にも飲食や小売りの現場にも「新常态」への備えと、「新しい形の生活」への対応が求められているとある。

リアルからデジタルにと、インターネットビジネスの好調さに反して、実店舗の営業自粛は中小企業にとって、廃業や転業を含んで深刻な経営問題を引き起こしていると連日報じられている。

しかし、今こそ新しい形態のビジネスが待ち望まれている。転換期には多くのビジネスチャンスが多様に生じる。こうした経済の転機の時代こそ、中小企業にとって大きなチャンスがあると思えてならない。いつの時代も中小企業は豊かな市民生活を支える重要な基盤の一つであることに変わりはない。とくに、市民生活に直結したきめ細かな対応はなくてはならないものである。また、コロナウィルス以前の賑わいある繁華街の賑わいと買い物を通じた人々の語らいが待たれる時代でもある。フェイス・ツウ・フェイスの時代が終わるのではなく、益々重要になると思われる。

コロナウィルス蔓延を阻止するために県境をまたいでの人の移動が制限された。都市閉鎖となれば、自由に行き来することを禁じられる。しかし、歴史を振り返ると、これは他人との協力で巧みにコミュニケーションを取り生き延びてきた人類にとっては辛い選択である。「移動する自由」を失うことは重い刑罰である。刑務所の囚人に課されるのは「移動の自由」の権利はく奪である。

デモクラシーを支えている重石の一つが結社（association）である。結社の自由とは本来独立心の強いばらばらの個人が連携（associate）してこそ、デモクラシーを守ることが出来る、独裁体制にも対抗できる。フランスの自由思想家トクヴィルはかく言う。「民主的な国民にあっては、市民は誰もが独立し、同時に無力である。一人ではほとんど何をなす力もなく、誰一人として仲間を強制して自分に協力させることはできそうにない。彼らはだから、自由に援け合う術を学ばぬ限り、誰もが無力に陥る」。知恵と勇気と富は結合して初めて生まれるのである。それは福沢諭吉が指摘したように、徒党を組むことではなく「衆議をなす」ことにつきる。

マスコミでは個人事業者の個別的な営業努力が報じられる。しかし、それには限りがある。業界団体の組織的な取り組みはあまり報じられていない。国家と個人の間にある結社は営利会社だけでない。人々をつなぐ多種多様な中間的な組織があつてこそ、社会の多様性と流動性は守られる。経済商業活動から述べれば、ビジネスの活力が社会を守り雇用を守るのである。商工会議所、各種商工団体、協同組合、同業者団体それぞれが、組織的に団結し知恵を出し合うことが、現下の非常時を乗り越える一助になると思える。

今後のビジネスにおいて、事業者と顧客を繋ぐIT技術の知識の共有と助け合いが不可欠である。たとえば、テイクアウトやデリバリーの需要が増えた飲食業界では、そのようなシステムを導入する知識が欠けていたり、機器類に不慣れな人にとっては新しい取り組みの実践は難しい。オンライン授業の受講生はこう叫ぶ。「実際にダンスの講師をしている母の話によると、パソコンやzoomなどの機器・システムに不慣れなことからオンライン配信などがなかなか上手くできない同業の方も大勢いるそうです。その場合、その分野に詳しい外部の人を頼るのか、時間はかかっても独学で身につけるのが手段になると思います。手っ取り早いのはノウハウを既に持っている人と協力する方だと思いました。だからこそ、事業者側が助けを求めること、そしてそのような知識やアイデアを持っている者がアプローチをすること、若者や一部の人がデジタルを駆使するのではなく、助け合うことが今後のビジネスで大切なのではと思います」。

結論を急ごう。(1) SNSになじんだ若者の行動と意見は今後の新しい生活の姿を占う重要な要素である。(2) 業界全体の組織的な新生活への取り組みが待たれる。