The 地方創生

東京きらぼしフィナンシャルグループの子会社、㈱きらぼしコンサルティング（東京都港区）の強瀬理一代表取締役社長と、人材紹介と事業承継を営むヒューレックス㈱（仙台市青葉区）の松橋隆広社長が、地域金融機関のコンサルティング会社が取り組んでいる地元中小企業に対する事業承継支援や結婚承継支援について対談。その前編を掲載する。

松橋　幅広い分野で事業承継対策が話題に上がっていますが、御社の取引先企業に対するコンサルティング事業の中で、事業承継支援の戦略についてお聞かせください。

強瀬　われわれきらぼしコンサルティングは、お客さまの事業を理解することを、まず第一に行っています。われわれの目的は、企業価値を高め、国際競争力が弱っている中小企業に対して、国際社会に通用するような事業に成長するよう支援を行っていくことです。そのなかで事業承継については、「経営権」、「事業」、「財産」という3つの承継だと考えています。一般に金融機関の場合、「経営権」と「財産」についてはそれぞれ取り組まれていると思いますが、「事業」が抜けています。実は、この3つをバランスよく承継することが大事なのです。この「事業」の承継で最も大事なのが後継者です。後継者がその企業内にいるかどうか、いない場合は外部から登用することになりますが、現状、M&A（買収・合併）で事業を引き継いでしまうケースが多く見受けられます。しかし、後継者がいればM&Aをしなくてよいケースもあります。M&Aは事業を引き継ぐ手段の一つですが、その前に後継者を探すことが重要になってきています。

松橋　今、お話に出ました、「M&Aの前に、先にやることがあるでしょう」は、最近、一つの合言葉になってきています。金融庁の地域企業経営人材マッチング促進事業や内閣府の先導的人材マッチング事業など、地域金融機関が企業と人をつなぐ取り組みを進めています。企業は事業承継に困っているわけですが、後継者を含め幹部人材に対する取り組みは。

強瀬　M&Aを実施する前に、企業の事業を見せていただいたり、組織や将来についての話を聞くと、多くの中小企業が人の問題を抱えていることが分かります。後継者だけでなく、特に、管理部門の人材も不足していると感じます。事業承継を行う企業の社長は高齢化していることが多いですし、その番頭さんや幹部も同様に高齢の場合が多いです。その場合、われわれの力では限界がありますので、ヒューレックスさんのような人材紹介会社から優秀な幹部人材を紹介していただくことが重要です。

人材紹介会社と金融機関が連携

松橋　おかげさまで、御社と業務提携をさせていただき、半常駐型でサポートさせていただいております。ありがとうございます。すでに、数多くのニーズが寄せられています。後継者はいるが、右腕として営業の責任者がほしいとか、社長と後継者との中継ぎ人材や外部から後継候補を探してほしいなど、さまざまです。また、こうしたニーズにきめ細かく対応することは、次世代に向けた企業の成長のために、あるいは企業を廃業させないために必要な支援であり、事業承継に向けての第一歩にもなります。

強瀬　一つ事例を挙げさせていただくと、海外との取り引きを拡大しようと考えたある企業から、社内に英語ができる人材がいないので、英語ができると同時に会計や財務が分かる人材がほしいというご要望がありました。このように、企業の成長のためには人材がキーワードになっています。

松橋　どのような人材支援活動を行っているのでしょうか。

強瀬　今、自分たちで動いているのは主に大企業にいる人材です。大企業でキャリアを重ね、雇用延長はしているものの、役職を引き継げるわけではないので、年齢とともに収入が減少していきます。

ヒューレックス㈱
代表取締役社長
松橋　隆広 氏

まつはし・たかひろ　1963年生まれ。青森県出身。86年山一證券㈱入社。2003年ヒューレックス㈱設立、13年マリッジパートナーズ㈱設立、16年事業承継推進機構㈱を設立し、それぞれ代表取締役社長に就任。事業承継の総合的な支援を行っている。

～地方創生から新しい日本の未来をつくる～

第25回 ㈱きらぼしコンサルティング代表取締役社長 強瀬 理一氏（前編）

こうした大企業にいるシニア人材を、われわれの取引先である中小企業で働いていただくような取り組みを進めています。彼らの能力を中小企業で生かしてもらうことで、収入面も安定するのではないかと考えています。

松橋 今まさに、大企業から中小企業、首都圏から地方へという流れが加速しています。年齢層でいうと40歳以上の多くの方が地元である地方へ帰りたい、自分で高めたスキルを地方で生かしたい、地元に恩返しをしたいと考えています。ですから、大企業経験のあるミドル人材（中間管理職人材）を獲得するには絶好のチャンスです。大企業の経験豊かな人材が地方の中小企業に入ることで、その方も活躍できますし、既存社員の人材育成も期待できます。

強瀬 東北の方が地方にいながら首都圏の企業に入っていただくこともこれから可能になるかもしれません。ITを駆使すれば、可能になるでしょう。そう考えると、仙台の優秀な方々が、仙台にいながら首都圏で働く時代も来ているのかもしれません。

松橋 新型コロナによって、オンライン化が急速に進んだことで、そのようなことも可能になったと思います。その意味では、中小企業が一気に成長できるチャンスだと思います。その成長を支えるのは、その企業のことをよく知っている金融機関です。

強瀬 人材紹介会社には人材情報のストックがあります。一方、金融機関は取引先のことをよく知っていますので、どういう人材のニーズがあるかが分かります。人材紹介会社と金融機関がタッグを組むことは、非常に親和性が高いと感じています。

結婚承継は、事業承継の選択肢を増やす

松橋 さて、事業承継の一つとして進めていく中で、企業の経営者や後継者の「結婚承継」が大きな経営課題となってきています。結婚による事業承継支援について、どのように取り組まれていますか。

強瀬 弊社には、次世代向けの経営者塾とファミリービジネスの観点で開催している経営者塾の2つがあります。ある時、参加者に独身が多いことに気づきました。中には、ミドル世代の方もいました。ある方と話をすると、「社内に出会いがない」「機会がない」ということでした。皆さんお忙しいですし、新型コロナで人と会う機会も減少しています。金融機関として、後継者のパートナーをご紹介することもコンサルティングの一つだと考えています。ヒューレックスさんと金融機関が組んで、経営者や後継者の結婚相手やご息女のお婿さん探しを首都圏でも展開されています。また、結婚承継は、事業承継の選択肢が増えるという意味でも非常に良い方法ではないかと思います。

松橋 2020年国勢調査によると、男性の生涯未婚率は25・7％、女性は16・4％となり、過去最高を記録しました。つまり、男性の4人に1人、女性の6人に1人が未婚ということになります。特に近年は、新型コロナの影響でマスクをつけていて顔が分からなかったり、人と会う機会が減っていますので、さらに高くなるのではないかと心配しています。おかげさまで、御社から20人ほどご紹介いただき、成婚実績も上げています。最近の例では、同じ業界でキャリアがある方を探してほしいという依頼がありました。結婚承継して、家を継いでほしいという依頼です。結婚相手と後継者の両方を実現する方法としてニーズが高まっています。（続く）

㈱きらぼしコンサルティング
代表取締役社長
強瀬 理一 氏

こわせ・りいち　1960年生まれ。東京都武蔵野市出身。84年東京都民銀行入行後、経済産業省の外郭団体に2年間出向し、産業融資に従事。2019年㈱きらぼし銀行常務執行役員。20年6月より現職。