



## 稼げる中小企業が雇用を創出して地域経済を活性化させる

「地方消滅」の原因は、『純減団体』（近藤修司著）などによると、単なる少子高齢化にあるのではなく、全国チェーン販売店の地方進出や公共事業の削減などに伴い、地方都市で地元企業が規模を縮小したり廃業したりすることにある。つまり、地元から魅力的な職がなくなるとともに、地元の人々が求める商品やサービスを入手することができなくなるために、他の地域に転出せざるをえなくなるわけだ。

リーマン・ショック前に出版された『地域雇用創出の新潮流』（労働政策研究・研修機構編）では、地方都市で雇用を創出する経済開発類型として、企業誘致型開発、産業クラスター型開発、ベンチャービジネス型開発、第三セクター型開発、コミュニティ・ビジネス型開発という五つが分析されていた。さらに、地域雇用創出に向けた支援政策に関する提言もあり、いずれも魅力的な議論であった。しかし、同書の出版から10年近くが過ぎて地域経済を取り巻く環境が大きく変化したため、地域雇用創出に関して同書では十分に論じられていない点が明らかになってきた。それは、稼げる中小企業による雇用創出である。

地域経済では雇用において中小企業の果たす役割が大きい。そのため、地元の中小企業や小規模事業者が雇用を安定させるとともに、さらなる雇用を創出することができれば、地域経済活性化に大きく貢献することになる。そのような雇用の安定と創出には、以下の三つの種類がある。

第一は、地元の小規模事業者や自営業が、利益を生み出す事業として成り立つことである。適切な利益なしでは、雇用を創出するどころか、持続可能な経営も危うくなる。

第二は、事業承継を通じて、地元の中小企業が長生きすることである。地元で雇用だけでなく商品やサービスを提供する存在として、「鶴亀」のように長生きする「永続企業」が求められている。『「消えない都市」の条件』（吉田正博著）にも述べられている通り、永続企業は、地域社会を愛し、地域社会に愛されるからである。

第三は、地元の中小企業が地域外市場においても

成功することである。中小企業は地元市場を対象とすることが多いが、人口減少に伴って経済規模が縮小する地域では、地元市場だけを対象にしていると企業活動が衰退してしまうだろう。地域経済には、地域外市場にまだ知られていない優良企業や前途有望なベンチャー企業もあるだろう。そうした「臥龍鳳雛企業」こそ、地域外市場でも存在感を高めて大きく成長することが期待できる。

第一と第二のパターンでは、短期間で多くの雇用を創出することは期待できないが、地域経済において安定した雇用をもたらす効果がある。第三のパターンでは、企業の成長に伴い、多くの雇用を創出する。これらは、全て地域経済活性化に貢献する。

これら三つのパターンのいずれにおいても、中小企業の経営者には、市場での競争で負けることのないように、進取の精神をもって事業革新に取り組むことが求められる。同時に、地域経済では、様々な分野における地域内外のキーパーソンの連携により、地元企業を「勝たせる」仕組みをつくる必要がある。さらに、地元企業を勝たせるための事業は、各地域経済に特有のエコシステム、および企業支援の枠組みや戦略と一貫していることが望ましい。

「社会国家が健全であるよう希うならば、個人が自治精神の堅実な活力に満ちた者でなければならない。この意味から個人として自己を完成して自主独立の人にあらしめねばならぬように、社会国家から見ても、この細胞である個人がどこまでも健全であることが必要である」

これは後藤新平先生のお言葉である。後藤先生は、拓殖大学学長、東京市長、帝都復興院総裁、台湾総督府民政長官、満鉄総裁などを歴任された、偉大なる地域開発者である。「イノベーションによる地域経済活性化」を考えるとときには、いつもこの言葉を思い起こす。後藤先生のお言葉を敷衍して述べれば、「自主的自立」の人々こそイノベーターであり、地域経済を活性化させることができる。進取の精神を持つ中小企業経営者と、経営者を勝たせるキーパーソン・ネットワークとの活躍により、諸地域が活力を高めることに期待したい。