

これからの地域をつくる働き方～継業の可能性～

企画グループ	嶋田 拓実
地域創生グループ	清水 蓉子
地域リーダー養成課	阿多 千尋

目 次

1. はじめに	P1
2. 取組事例	P2
(1) ココホレジャパン株式会社の事例	
(2) 岡山県美作市の事例	
(3) 岐阜県郡上市の事例	
3. まとめ	P9
4. おわりに	P10

1. はじめに

(1) 調査の背景・目的

①背景

東京商工リサーチの2020年「休廃業・解散企業」動向調査によると、令和2年に全国で休廃業・解散した企業は、4万9,698件（前年比14.6%増）だった。これまで最多の平成30年（4万6,724件）を更新し、平成12年の調査開始以降、最多を記録した。これらの企業のうち、61.5%が休廃業・解散した直前期の決算で当期損益が黒字となっており、資産が負債を上回る「資産超過」状態で休廃業を余儀なくされるケースが多いとわかる。

担い手不足の深刻化から、令和7年には中小企業の3割が廃業する「大廃業時代」が来ると予想されている。休廃業した企業の41.7%が、代表者の年齢が70代だった。60歳以上は84.2%であり、令和元年から0.7ポイント上昇した。親族及び地域内で後継者を見つけることができないため、代表者の高齢化に伴う休廃業・解散が加速していると考えられる。

一方で、若者が農山村を志向する「田園回帰」など、地方への移住希望者は増加傾向にある。総務省が実施した各都道府県及び市町村における移住相談に関する調査によると、平成27年度中に受けた相談件数約142,000件に比べて、令和元年には約315,700件と2倍以上増加している。移住においては地域での働き先の確保が重要であることから、後継者不足の解消と移住の促進は切り離すことのできない問題である。

後継者不足による廃業への対応として、移住者など意欲のある第三者へ思いと共に事業を継承する「継業」という方法がある。これは鳥取大学地域学部の筒井一伸教授が提唱する考え方¹であり、農山村の後継者不足と農山村への現役世代の移住増加を掛け合わせて生まれた発想である。

移住者の働き方には3つのタイプがあり、一つは、既存の事業の枠組みに参画する地域資源と結びついた就業で、地域文化の継承を意図した伝統工芸や第一次産業に就くものであるが、その機会は多くない。二つ目は、新たな事業の枠組みをつくる起業であり、移住者視点と位置づけられる。三つ目が継業であり、移住者が既存のなりわいの枠組みを継承しつつ、新たななりわいを展開することと位置づけられる。

継業は、地域とのかかわりを含めて引き継ぐもので、事業価値のみを評価して企業の合併・買収の是非を決めるM&Aとは異なる。また、地域に根付く事業を引き継ぐため、地域側は受け入れやすく、新たな事業を一から作り上げる起業よりハードルが低い。

継業は「まち・ひと・しごと創生基本方針2015（平成27年6月30日閣議決定）」の「地域資源をいかしたコミュニティビジネスの振興」で言及されているとおり、単なるビジネスではなく地域づくりにおける一つの手段であり、地方創生に資する取組だと考えることができる。

②目的

継業の広がりにより、継業と移住を組み合わせた事例が見られるようになり、単なる後継者不足の解消だけでなく、継業にはさまざまな地域的波及効果があることが分かってきた。

¹ 移住者の地域起業による農山村再生（JC総研ブックレット）（2014年）

継業を行政が支援し、地域おこし協力隊制度など移住施策と組み合わせることによって、地方への移住・産業の後継者不足解消双方の後押しにつながると考えられる。

そこで、本調査では、産業の後継者不足に取り組む自治体の参考となるよう、事業承継の手段の一つとして注目される「継業」に着目し、自治体の継業への関わり方を調査することで、継業が地域への移住を後押しし、地方創生に資するものであるか否かを検証したい。

(2) 事例地の選定

調査にあたり、多種多様な立場からの継業支援を調査するため、下記の事例を選定した。

- ・ココホレジャパン（株）・・・地方の後継者不足解消のため小規模事業者を対象に事業者と継ぎ手を結ぶ継業バンクを設立した民間企業と自治体が連携した取組
- ・岡山県美作市・・・自治体中心の地域おこし協力隊制度と組み合わせた取組
- ・郡上市商工会事業承継支援センター・・・商工会を中心とした取組

2. 取組事例

(1) ココホレジャパン株式会社の事例

①ココホレジャパン株式会社の概要

ココホレジャパン株式会社（以下「ココホレジャパン」という。）は、広告代理店を経てタワーレコード株式会社に入社し、「NO MUSIC, NO LIFE.」ブランドマネジメントやライブイベントの企画運営などに携わった浅井克俊氏が設立した企業である。岡山県岡山市を拠点とし、大都市のモノマネではなく、その地域・企業だけの魅力を掘り起こし、デザイン・編集によって「これ、いいでしょ!」を伝えることを理念に活動している。

ココホレジャパンは、経済合理性が優先される社会では難しい、地域の仕事を承継するビジネスモデルの構築を目的に、後継者問題に取り組む自治体・金融機関向け継業支援プラットフォーム「ニホン継業バンク」（以下「継業バンク」という。）のホームページを運営している。継業バンクでは、地域の小規模事業の事業承継を対象に、事業譲渡をはじめとしてインターン者・弟子の募集など、多様な手段によって継業を実現するためのマッチングに取り組んでいる。

②取組のきっかけ

(I) 継業への着目

ココホレジャパン代表の浅井氏は、タワーレコード株式会社を退社後岡山県に移住し、瀬戸内市の地域おこし協力隊として活動していた。特産品の開発事業に携わる中で、飲食店や農業、伝統工芸など地域に根づいた魅力的な事業が、後継者不足から廃業に追い込まれている現状を疑問に感じたことが、継業に着目したきっかけである。

地方創生が叫ばれて以降、地方に目が向けられ、移住や地方の取組への注目が高まっているが、地域で仕事なくなると、地域らしさが失われてしまう。浅井氏は、小規模であっても地域で続いてきた産業は、その地域の魅力や多様性につながるものであるため、後継者不在を事業主だけの問題とせず、地域の課題として捉え直すことが重要と話す。

（Ⅱ）継業プラットフォームの設立

浅井氏は地域おこし協力隊として活動した際に、自らが立ち上げた特産品事業の継業に苦
 勞し、誰かに事業を承継したくともできない状況を体感した。従来の典型的な事業承継は、
 銀行等の仲介によるM&Aの手法が多く、仲介事業者は仲介手数料により収益を得るため、売
 買価格が高い事業が優先されるビジネス構造であり、小規模事業者が参画するのは難しい。

そこで浅井氏は、継業を事業者だけの問題とするのではなく、地域（自治体、商工会、地方金融機関など）に対して、継業支援サービスを提供するプラットフォームを構築し、地域で一丸となって課題を解決できないかと考えた。これにより令和2年1月に継業バンクを設立し、事業を継ぎたい人と継がせたい人をつなげる役割を担うことで、継業を進めている。

③取組内容

(I) 事業概要

継業バンクでは、事業者の掘り起こしや事業に関する取材、記事の掲載など、将来失われるかもしれない事業の存在と、そのストーリーの発信を主な内容として地域を支援し、以下の例でサイクルを構築している。

- (ア) 事業を継いでほしい事業者の潜在的なニーズを掘り起こす
- (イ) 地域（行政や商工会など）が継業バンク内に後継者の募集ページを開設する
- (ウ) 行政や商工会が掘り起こした事業を調査し、継業バンクに情報提供する
- (エ) 記事化した事業を継業バンクに掲載し、移住希望者等に対して情報を発信する
- (オ) 後継者候補となる移住希望者等が継業の募集を見て応募する

継業バンクの利用料金は、M&Aで小規模事業者が顧みられないことを考慮し、仲介手数料を収入源とするのではなく、市町村や商工会から利用料を徴収することで、事業者の負担を減らしている。料金は、事業の掘り起こしから取材、記事化など、段階に応じて区分しているが、どのプランであっても、支援する事業の本数に制限を設けていない。これは料金により制限を設けると、予算を使い切った後の支援が困難となり、継業のマッチングの機会を失うためであり、事業者や地域に寄り添う運営を重視している。



継業バンクによる後継者募集のサイクル

令和4年1月現在、継業バンクには岐阜県郡上市、岡山県美作市をはじめとした8つの地域の記事を掲載しており、継業バンクを通じて後継者を募集することで、後継者の内定に成功している。この取組は、従来のモデルではビジネスになりえず、顧みられなかった小規模事業の承継を目指す意欲的な取組と評価され、2021年度のグッドデザイン賞を受賞した。

(Ⅱ) 継業バンクの特徴的な点

(ア) 事業者の利便性

継業バンクでは市町村などが費用を負担するため、事業者の金銭的な負担がなく、事業者は現地で行政や商工会と相談しながら承継の内容を決めることができる。これに加えて、事業者は、取材を受けて事業内容や継業に対する思いを記事化して伝えることができるため、作業の負担も少ない。小規模事業の場合、M&Aのマッチングサイトでは事業者と後継希望者がオンライン上で自ら連絡をとるが、事業者が高齢の場合、マッチングサイトの利用は困難なことが多い。一方、継業バンクでは記事を掲載してもらうことで、オンラインによる手続きが苦手な事業者であっても、後継者を募集することができる。

(イ) ターゲットとなる後継希望者への発信力

継業バンクで記事化された事業は、フェイスブックやメルマガで周知されるだけでなく、スマートニュースなどのニュースアプリでも配信されており、ホームページの閲覧数は月間2～3万件を達成している。ココホレジャパンは後継希望者への発信について、継いでほしい事業への思いやストーリー、後継者に対する期待など「伝える」ことを重視しており、これらを取材によって記事化することが、多くの人に情報を届けるポイントと考えている。

(ウ) 多様な承継方法の提示

従来のM&Aでは、仲介事業者は仲介手数料によって収益を得るため、金銭を伴わない事業承継の選択肢が提示されることは少なく、事業の売買が前提となる。売買では事業価値が取引のポイントとなることや、マッチングから譲渡までを短時間とする必要があるため、事業者の思いを伝えることは難しい。そこで、継業バンクでは、事業者の思いを重視して承継を支援するとともに、多様な承継の方法を提示している。

具体的には、後継者となる前提で雇用契約を締結してノウハウを伝える手法や、事業に関する現地説明会の開催、地域おこし協力隊制度による後継者の募集などがある。事業者側は自分本位の条件を設定して後継希望者が現れるのか、自分がやってきた仕事は興味をもたれないのではないかなどの不安を持つことも多いが、詳細に記載するからこそ後継希望者に事業者の思いが伝わっており、継業バンクに掲載された多くの事業で後継者とのマッチングに成功している。

④課題・今後の展望

(Ⅰ) 課題

継業バンクへの掲載本数は増えているが、廃業の危機に陥っている事業数に対して未だ継業が十分になされているとは言えず、新たな事業の掘り起こしが課題である。

また、継業バンクでは、令和3年度に「継ぎやすいまちづくり」について、自治体にアンケート調査を実施しており、承継に関する補助金や承継後の支援の有無など、独自の基準により自治体を評価し、ランキング形式で継業に適した地域を発表している。アンケートか

ら、自治体の総合計画に、事業承継の重要性を記載している自治体が6割に至らないことがわかり、多くの地域の課題認識として、継業の位置づけが弱いのではないかと考えている。

(Ⅱ) 今後の展望

課題である新たな事業の掘り起こしについて、行政と商工会や集落の連携により、後継者のいない事業者の存在など、継業のニーズを収集している地域もあるが、着手につながるものは少ないことから、更なるニーズの収集のため、事業者への情報発信が重要となる。そこで継業バンクでは、自治体等との活動実績を活かし、地元紙など地域メディアとの連携による発信を進めている。

自治体の継業に対する認識については、これまでの活動がテレビや新聞などのメディアに取り上げられたことから、継業バンクの開設の相談や問い合わせが増えており、自治体等からの注目度は高まりつつある。継ぎやすいまちのアンケート結果から判明した継業支援の手厚い地域や、継業バンクを開設し継業を進めている地域など、継業の先進事例を更に発信することで、より多くの地域での継業バンクの開設を目指して事業を進めている。

(2) 岡山県美作市の事例

①地域の概要

美作市は、岡山県の北東部に位置し、北は鳥取県、東は兵庫県と接する人口約3万人の市である。平成17年に5町1村が合併して現在の美作市となった。市内には、美作三湯の一つとして知られる湯郷温泉や宮本武蔵の生家跡、F1開催実績のある岡山国際サーキットなどの観光資源がある。特産品には、桃やぶどう、イノシシやシカなどのジビエ料理があり、地域全体が緑の豊かな山林と美しい川の流れなどの景観に恵まれている。

②取組の背景

美作市では、人口減少や高齢化を起因とする事業所数や販売額の減少が続いており、この状況が続けば地域の暮らしにくさへとつながり、人口流出の原因になると問題視していた。そこで、平成27年度に新たな総合計画として「美作市まち・ひと・しごと創生総合戦略」を策定し「地域産業の活性化と観光振興の充実」の9項目の中に、人材還流・地方定着に対する事業として、事業承継に関わる事業として「店舗等経営後継者育成事業」を掲げた。

まずは、現状把握として平成27年度に事業承継に関する意向調査を実施した。調査は中小規模の事業者832件を対象に実施し、329件から回答を得た。後継者の状況に関する質問では、後継者や後継者の候補がいる事業所が44%、後継者がいない事業所が56%という結果であり、後継者がいない事業所は、一概に深刻な状況というわけではないが、この結果から支援していくべき事業所の候補を見出すことができた。また、市では地域おこし協力隊の導入も積極的に行っており、平成22年度から導入を開始し、これまでに31名が卒業したが、協力隊の任期後の就業先確保が課題となっていた。

③取組内容

(Ⅰ) 実施概要

店舗等経営後継者育成事業は、後継者不在に悩む事業所の後継者として、地域おこし協力隊を募り、後継者見習いとして事業所で働きながら経営のノウハウ等の継承を目指す取組である。見習い期間は、地域おこし協力隊の制度に則り最長3年間で1年ごとに更新を行う。期間中の地域おこし協力隊の給与は、特別交付税の対象となるため、受入れ先は費用の負担なく、人柄を見て期間中に採用することができる。また、本事業に事業所が応募する際には、所在する地区の自治振興協議会を通じて要望することにより、地域の同意を得て特定の事業者を優遇する事業ではないという線引きを行っている。

(Ⅱ) 事業所募集

後継者を受け入れる事業所の募集のため、金融機関や地域等からの情報、平成27年度のアンケート調査をもとに、後継者が見つからない事業者へ、市担当者が足を運び丁寧なヒアリングを実施した。「まだ本腰を入れて後継者を探すタイミングではない」「地域外の人に事業を譲渡することに抵抗がある」との意見があり募集は難航したが、後述する右手養魚センターから相談があり、地域おこし協力隊を活用した初の継業事例となった。

(Ⅲ) 後継者の募集

後継者の募集にあたっては、当初は地域おこし協力隊の募集サイトを活用したが、令和元年からは継業バンクに掲載し、募集のための記事づくりや継業の手法に関するアドバイスを受けている。継業バンクへの掲載以降、多くの人の目に留まる機会が増え、応募数の増加や、事業者の親戚が現状を知り後継候補者として名乗りを上げるなどの効果があった。

(Ⅳ) 【継業事例】右手養魚センター

右手養魚センターは創業から50年を迎える川魚の養殖場で、市内外からも多くの家族連れや釣り好きが訪れる美作市の観光スポットであり、近くに市営キャンプ場もあることから観光集客の重要な拠点となっている。しかし、運営メンバーの高齢化や後継者の不在から、事業継続が困難になり市へ相談を行った。

ちょうど市が継業バンクを開設したタイミングであったことから令和2年4月に後継者候補となる地域おこし協力隊の募集を開始し、6人から問い合わせがあった。現地体験を経て、10月に県外からの移住者が採用された。採用された移住者は、製造現場で働いており、退職を考えているときに、継業バンクの



右手養魚センターの外観
(左：経営者 右：後継者)

広告を目にして、応募を決めたという。オートバイクや溪流釣りが趣味で、これまでも美作市を何度か訪れた経験から「これは僕のためにある仕事だ」と感じたとのことであった。

彼は、釣りの経験はあっても、養殖は未経験であるため、魚のふ化から出荷までの一通りの工程を担当している。Webでの情報発信を積極的行ったことから、若い女性やカップルなど新たな客層が訪れるようになり、新型コロナウイルス感染症の影響によるアウトドアブームも追い風となって令和3年の夏は前年比300%増の売り上げとなった。

事業者の右手信幸氏は、後継者の採用にあたって市を通じたことの安心感や3年の間に見極めができることが双方にとって良いと話しており、継業後には経営を任せ、自分は地元との折衝が必要な場合に応援したいと今後の展望を見据えている。

④課題・展望

(Ⅰ) 課題

継業を進めるための課題として、引渡し事業者の掘り起こしの難しさがある。事業者が後継者を必要だと考えていても、いざ継業バンクに掲載の段階になると、まだ現役で仕事ができるということで断念したり、第三者に事業を渡すことに抵抗があったりなど心情面での難しさがある。しかし、技術や経営の引継ぎをするためには時間を要するため、事業者が現役でいるうちに進める必要があり、丁寧なヒアリングで地域の情報を吸い上げ、引渡し事業者の掘り起こしを行い、継業の重要性を訴えていくことが求められる。また、地域と連携して情報収集を行い、地域にとって必要な産業が残るように体制づくりを行うことで、継業によって担い手不足を解消する地域づくりを目指している。

(Ⅱ) 今後の展望

事業者の掘り起こしを進めるため、事業承継の意向について、平成27年度以来となるアンケートを実施する予定である。今後は現状に即したヒアリングを実施し、掘り起こしを進めるとともに、継業の啓発を行い、第三者による継業への抵抗感の軽減を目指していく。

また、継業した後に新規事業を進める際の金銭的な問題があるため、今後は金融機関と連携し、継業の際の融資の優遇措置なども検討している。

(3) 岐阜県郡上市の事例

①岐阜県郡上市の概要

郡上市は、岐阜県のほぼ中央部に位置しており、東部は下呂市に接し、北部は高山市に、西部は関市、福井県大野市に、南部は美濃市、関市に接している。

雄大な自然に囲まれ、長良川をはじめとして和良川、石徹白川（いとしろがわ）など一級河川が24本あり、美しく豊かな水に恵まれている。多くの河川を有していることから、アユやアマゴなどの河川資源にも恵まれ、清流長良川のアユが世界農業遺産に認定されている。

②取組のきっかけ

全国の地方自治体において、経営者の高齢化が進み、後継者不足が大きな問題となっていることを受け、郡上市商工会の会長の指示により会員約2,000人に対して平成26年に後継者

に関するアンケート調査を実施した。回答した1,611人のうち、「後継者がいる」と答えた会員は30%にとどまり、「後継者がいない」が40%、「未定」が24%に上った。さらに、会を脱退する事業者の9割が廃業を理由にしているという現状があった。

そこで郡上市商工会は、市内で後継者不足に悩む事業者を、後継希望者とのマッチング等の手法により円滑に継業し、また、新しい事業として再出発が可能となるよう支援することを目的に、平成26年に郡上市事業承継支援センター（以下センターという。）を設立した。

③取組内容

（Ⅰ）事業概要

センターでは、後継者がいない市内の事業者の掘り起こしを行い、継業候補としてセンターに登録した後、条件に合う後継者の募集や選定などのマッチング業務から成約、事業実施までサポートしている。継業を進めるには時間と専門的な知識が必要になるため、経営コンサルタントを1名事務局に配置し、事業者への説明や後継者との契約等を任せている。事業費は約370万円で、財源の一部は自治体からの補助金で賄われている。

また、地元の信用金庫と連携しており、センターの事業で創業する場合はローンが優遇されるなど、市内の事業者と協力しながら事業を進めている。商工会が実施主体であるため、後継者が商工会へ加入し、事業承継後もサポートを実施する体制となっている。

（Ⅱ）後継者不足に悩む事業者の掘り起こし

令和4年2月現在センターに継業候補として50件が登録されており、センターの職員が指導員として平成26年に実施したアンケートに回答した事業者を訪問し、登録を促している。5名の指導員が地域を巡回し情報を収集するほか、地域の情報に精通している金融機関や商工会のOB等が地域支援員となり、各地域に1名ずつ配置されている。地域支援員は、引渡し事業者の掘り起こしや登録サポート、毎月の地域支援会議にて状況の報告等を行っている。

（Ⅲ）後継者の募集

後継者の募集は、毎月発行の商工会ニュースや継業バンクへの掲載、県事業承継・引継ぎ支援センターへの登録、日本政策金融公庫の事業承継マッチング支援センターへの登録と4か所で行っており、数多く掲載することで広く周知する仕組みづくりを行っている。また、都内や県内にある移住相談窓口から、後継候補者が紹介されることもあるという。当初は、後継者を探している事業者の情報を機密事項として取り扱っており、年に数回後



マッチングの様子

継希望者を集めて情報開示していたが、より詳細な情報を提供して志願者を募るため、引渡し事業者の了承を得て、事業概要や引き渡し時期などの情報をHPへ掲載している。

(Ⅳ) 【継業事例】かのみずあまご園

アマゴの養殖場であるかのみずあまご園は、吉田川支流の寒水（かのみず）川沿いに位置する寒水集落にあり、創業は昭和49年である。後継者がおらず廃業を考えていたが、市場、郡上漁協のほか、県外の漁協や個人へアマゴを出荷しており、地域にとってなくてはならない事業であることから、地元の組合から意見を出し、県に事業の後継者を求める情報発信の依頼をした。県が東京などに開設している「清流の国ぎふ 移住・交流センター」で後継者を募集した結果、埼玉県在住の移住希望者から応募があった。

応募者は、就業相談のため移住の相談窓口を持つふさと回帰支援センターに訪れた際、担当者から岐阜県でアマゴの養殖を営む事業者が後継者を探していると聞き、岐阜県内の別の釣り堀を訪れた際に養殖所に興味を持ったことを思い出し、数か月後に郡上市を訪れた。事業者は、これまで培ったノウハウ等を引継ぐため、3年の技術指導、15年の資産リース後の譲渡を条件としており、応募者は長いスパンでの譲渡を承諾し、継業が成立した。

応募者が郡上市に移住して令和4年1月で3年目となる。事業者との師弟関係も板につき、技術を引き継ぎながら生き生きと働くことで、地域との良好な関係性を構築している。

④今後の課題・展望

センターでは、毎年度末に新年度の目標と施策を定めており、事業者・後継者の登録件数や個別訪問件数、マッチング件数等の目標値を設定している。登録済の事業者の中にはまだ切迫した状況でない者も多いため、急を要する事業者に力を入れている。具体的には、地域支援会議にてマッチング先を積極的に検討し、マッチング数を増やす予定である。並行して、前述した各種機関への後継者募集の掲載をセンターへの登録条件とし、幅広く情報提供を行い、後継者候補の登録数の増加を目指している。

また、多くの人に郡上市を好きになってほしいとの思いから、継業バンクの掲載数を増やすとともに、自然と四季折々の観光など郡上市の良さをアピールしたいと考えている。そのため、掲載する事業者については、伝統工芸や観光スポットの運営など郡上市ならではの事業を増やし、継業を通じた移住者の増加に取り組んでいる。

3. まとめ

(1) 継業を進めるうえでのポイント

調査地域の取組をふまえて、実際に地域で継業を進めるうえでのポイントを整理した。

① 後継者不足に悩む事業者の掘り起こし

農山村をはじめ地方の個人事業はいまだに「家業」という認識が強く、「親族が継がないのであれば自分の代で終わり」と考える事業者や、市外の人へ譲ることに拒否感を示す事業者がいるため、地域に寄り添った方法で掘り起こしを行うことが重要である。

行政だけで事業者の掘り起こしを行うには限界があるが、行政よりも地域の事業者の実情に詳しく、平時から事業者と関係性を構築している商工会等と連携することにより、事業者の思いを引き出すことができる。美作市では、地区の自治振興協議会を通じて地域で同意を得た事業を継業バンクに登録しており、郡上市では各地区に精通している地域支援員を1名

配置し、地域住民からの声を聴きながら掘り起こしを進めている。行政や商工会など単独ではなく、後継者不足を地域の課題ととらえ、地域経済を維持していくために、地域と一体となって掘り起こしを進めることが重要である。

② 思いのマッチング ミスマッチを防ぐ引き渡し

継業は事業だけでなく地域とのかかわり方や引渡し事業者の思いも引き継ぐものである。そのため、事業者と後継者のマッチングの際のすり合わせや、マッチング後の継承方法が重要であることを忘れてはいけない。継業に関する情報発信を行う際には、引渡し事業者へのヒアリング等により、食い違いが生じないように注意する必要がある。継業バンクが行っているように、資産関係の整理や引渡し事業者の思いに応じて弟子制度や事業譲渡など様々な継業の方法を設けること、周知の際には事業のストーリーを伝えることなど、ミスマッチが起きない体制づくりが重要である。

また、美作市のように地域おこし協力隊制度を用いることも効果的である。制度の活用により、人件費など事業者の負担が少なくなり、後継者は従業員として働くことにより互いの悩みや不安、やりがい、夢を語り合うことができる。ノウハウ等を引き継ぎ、時間をかけて後継者を決めることは、従前からの顧客や地域住民の安心感を醸成することにつながる。単に技術を伝えるだけでなく、事業者と後継者が互いを尊重して関わることが重要である。

③ 後継者への支援

第三者が新たに地域に移住し継業する場合において、多くの地域で移住者の起業が支援されるように、継業の後継者への支援が必要である。移住に向けたサポートだけでなく、事業が軌道に乗るまでのサポートや、地域との関係性構築などのサポートが重要と考える。

事業が軌道に乗るためのサポートは、商工会や信用組合などによる事業を立ち上げる際に必要な経営的な視点に加えて、行政による補助金等や、引渡し元の事業主などによる運営支援などが挙げられる。地域との関係性の構築については、地域運営組織や、地域のキーパーソンによるサポートなど、地域の多様な主体による様々なサポートが考えられる。

継業は事業という側面と地域という二つの側面を持ち、地域課題の複雑化による行政のリソースは不足していることから、継業に必要なすべての役割を担うことができる組織はない。そのため、行政が担う分野と、事業承継支援センターや各地域の商工会が担う分野、住民や地域運営組織が担う分野を整理し、地域全体で連携して継業を進める必要がある。

継業は地域の産業を絶やさないだけでなく、移住のハードルの1つである「仕事の確保」の解決や、施設や土地の再活用による生活インフラの維持につながるため、移住者による継業が促進されることは、重要な地域づくりの手段として位置づけることができる。

4. おわりに

近年、営利企業だけではなく、NPO法人の休廃業・解散も急増している。継業は営利事業以外の活動を含め業種、事業規模などに関係なく長年愛され受け継がれてきた事業が対象となるため、幅広い分野でその可能性を見出すことができる。

また、農村地域には農家の兼業化、混在化に伴い農林業だけでなく多種多様な業種や小規模事業などが存在する。後継者への支援に多様な主体の連携が重要となることは前述したとおりだが、多分野にまたがる複数の活動を組み合わせる農山村での移住者のライフスタイルでは、JAや商工会など地域の協同組合や経済関係の組織が、継業に関して幅広く連携することができれば、移住者への力強い協力者となる。地域のなりわいを残し、移住者の生計を確保する継業は地域と切り離せないものであり、地域と密接な関係にあるこれらの組織によって、継業に携わることは地域活動の柱の一つになる。

継業は起業よりもハードルが低く、継業バンクで実際に事業承継を希望する人々が集まっていることを考えると、その性質から起業を望む人、地域での就業を望む移住希望者の中に、継業に対する潜在的なニーズがあると思われる。新しいライフスタイルや働き方が注目される今、全国の担い手不足に悩む自治体が多様な主体と連携して継業に取り組むことによって、継業が起業に続く地域での働き方として、地域・移住者双方にとって大きな役割を担うことが予想される。さらに、NPO法人なども含む幅広い分野で継業が進むことによって持続可能な住みよい地域をつくることにつながっていくだろう。