

【創作】

経済学の小説 ーリターンマッチ

増 田 辰 良

創作

経済学の小説 ―リターンマッチ

増田辰良

――加茂銀次は札幌市に本店のある地方銀行の融資部第一審査課に勤務している。入行四年目で予備審査を任されている。その窓口へ島本清人が融資の相談に来た。

「実は、事業を廃業したことがあるのですが、もう一度起業するのに必要な融資を受けられますか」

島本は探るような目をして訊いた。

「廃業？　そうですか。じゃあ、この申し込み用紙に必要事項をご記入していただいて、持参されるか郵送でもかまいませんので、提出してください」

銀次は、いつものように事務的に答えた。

「一度、廃業した経験がありますが……」

島本はさらに神妙な声で、また訊いた。

「こちらで審査をしてみますので、この用紙に記入されてですね……」

銀次はちらつと島本の顔を見てから、用紙を指差した。

「そうですか。じゃあ、もらって帰って、後日、郵送します」
用紙を受け取ると、島本はすぐに腰を上げた。

――午後三時。窓口を閉めてから、銀次は島本の件を部長に伝えた。

「ご本人がおっしゃるには一度、廃業した経験があるそうで、今回、二度目の起業になるので……」

銀次が言い終わらないうちに、部長は険しい顔をして、「リターンマッチを希望する件については融資をしていないんだが」と、返してきた。

「そうですか。廃業については、詳しいことはお聞きしていませんけれども」

「書類が届いてからにしてください」

部長は突き放すように言った。

――四日後、島本から融資の申し込み書が郵送されてきた。希望融資額は銀次が第二審査課へ上げるか否かを判断できる上限の五〇〇万円であった。内容を検討する前に、部長に見せた。

「無下^{むげ}にダメとは言えないので、一応、来ていただいて、話を聞いて

*キーワード…融資、廃業、リターンマッチ(再起業)、右腕。

差し上げなさい。大切なお客様の一人だから」

部長は諭すように指示した。

さっそく、島本に窓口へ来てもらった。

「島本様。先日お聞きしましたが、廃業を経験されたことがあるそうですが」

銀次は、メモ用紙を一枚めくってから訊いた。

「はい。三十歳のときに、ニセコのペンションにパン屋を開業し、夫婦でやっていました。女房の趣味が高じて、それにわたしが便乗しました。ご存知のとおり、ニセコはオーストラリアやニュージーランドからの移住者が多い町です。住民の数も増えていきます。その住民たちの舌に合ったのでしょね、固定客も付いて、商売は順調だったのですが、開業後、六年目頃から周囲に同業者が増え始めまして、そんなとき女房が体調を崩してしまいました。過労が原因です。店は黒字で何ら問題はなかったのですが、女房の健康を優先して廃業しました。開業からちょうど十年目のことです」

「そのときの負債はどうされましたか」

銀次は、メモを取りながら訊いた。

「幸い、ペンションブームも続いていたことからペンションを四〇〇〇万円で売却しました。それでもって都銀と自治体から借りていた負債、一五〇〇万円を一括で清算することができました」

「ほー、それはよかったですね。で、廃業後の生活はどうされました？」

「はい。書類の学歴と職歴にありますように、わたしは大学の工学部で経営工学を勉強しました」

島本は学歴や職歴から自分を紹介したいようだった。

「大学を卒業後、大手の広告代理店に勤務されたのですね」

銀次は、書類に目を落として訊いた。

「はい」

「資格取得欄に公認会計士、税理士、社会保険労務士、情報処理特殊免許とありますが」

驚いた目をして銀次は島本を見た。

「はい。公認会計士と税理士は学生時代に経済学部にあった友人に触発されて、独学で取得しました」

「独学で取得されたと……その資格を持っているだけでもスゴイことですよ」

銀次は思わず、目を見開いた。というのも経済学部卒の自分には取得の大変さが十分に分かっていたからである。

「おかげで経営学や会計・簿記、税務などの会社経営に必要な実務上の知識を得ることができました。情報処理は今の業務上、必要だったので取得しました」

と言って、島本は微笑んだ。

「で、廃業後は？」

銀次はまた書類に目を落として訊いた。

「歳はくってましたが、IT系の今の会社に正社員として雇われました。幸い、学生時代、プログラミングを専門に勉強したことがあって、それが認められました。勤めて八年目になりますが、どうも会社勤めといえますか、雇われていることが性に合わないといえますかあ」

島本は右手を後頭部に当てて、照れくさそうに笑った。

「で、今回、開業したい、経営者になりたいと」

「そうです。ですから融資を受けたくて……。でも、一度、廃業しますんで、お堅い都銀からは門前払いを喰らわれました。失敗者というレッテルを貼られちゃいました。冷たい社会ですよ。日本は」

そう言うと、島本は口を尖らせてうつむいた。

「で、わが社ですか」

銀次は口元を歪めて訊いた。

「いいえ、そういう訳じゃありません」

顔を上げ島本は心証を悪くしてしまったかな、と言いつがましく答えてから、さらに続けた。

「都銀からは総スカンを喰らったので、同僚たちと相談して地元の地銀にお願いしよう、と決めました。この同僚たちと会社を運営します」

「そうですか。」希望の金額はあくまでも五〇〇万円がいいですね」

「はい。わたしも同僚も貯えを拠出しますので、それだけあれば足ります」

「で、使い途は？」

「自宅を改修して、事務所と作業場、倉庫を増築します」

メモを取りながら、次に社名を確認した。

「社名は、スマート・ソリューションズ」

「そうです。経営の諸問題を解決するノウハウを提供するという意図を込めました」

「なるほどお。一度、起業した経験がありなら、ご承知かと思いますが、どの業界であれ立ち上げる会社や事業の強み、コア・コンピテンスはありますか」

「はい。今の会社で培ってきた技術力やノウハウはどこにも負けません」

「具体的には？」

「独自に造ったPCをBTO（受注生産方式）やCTO（注文仕様生産方式）といった販売方法で売る予定です。これは買手のニーズに適ったものです。それからIT導入の相談やセミナーから始めて、システムの構築はもちろんのことアフターサービスも充実させます。単な

るトラブルの解決やメンテナンスだけでなく、ITを使った効率的な経営への指導、コンサルティングをおこなっていく予定です。ハードとソフトの両面からサポートするサービスです」

「うーん。すぐには理解できませんが。すみません」

銀次はメモ用紙から顔を上げ、なぜか謝った。

「同僚の方たちや銀行以外で支援をしてくれる方はいますか」

「資金については兄貴と親戚、それに友人たちがわずかですが出資してくれます。また、今の会社の取引先も数社ですが、受注してくれると約束してくれています。この事業に将来性のあることを認めてくれます」

「ほー。それは心強いですね。なぜ、そんなに支援を受けられるのですかね。ご自身では、どうお考えですか」

「はい。パン屋を黒字で廃業したことが大きな要因だと思います。廃業するにあたっては、お客さんや取引先など周囲に迷惑をかけた記憶はありません。むしろ店を閉めることを残念がってくれた方が多かったです」

「誠意のある対応をされたことが評価されているのでしょうか、ねえ」

銀次は合意の手を入れた。

「はい。誠意があったかどうかは、自分では分かりませんが、とにかく周りに迷惑だけはかけないように廃業の手続きをしました。『他人に迷惑をかけるな』という幼い頃からの亡父の躾が身に付いてしまったよう」

こう言うと、島本は相好を崩した。

「きつと、そうだと思いますよ」

銀次も笑顔を返し、

「黒字の状態で廃業したわけですから、島本さんには確かな経営能力

があつたという評価でしょうね」

と、褒めた。

「そう受け取っていただければ嬉しいです。なので、今回、こちらから融資していただければ、再び、経営者としてやっていきます」

島本は身を乗り出す勢いで言つた。

その勢いに惹かれ、銀次は、

「独立することに、そんなに魅力がありますか」

島本の目を見て訊いてみた。

「一国一城の主になるわけですから、そりゃあ、大きな責任もともないますが、それだけ遣り甲斐もあります」

島本はキリリとした目で答えた。

銀次はメモを取る手を止めて、

「一応、お話は伺いました。^{うえのもの}上司と相談をしてみます。これで決定ではありませんので、またおいでいただくことになるかと思ひます。ご承知おきください」

「はい。分かりました。よろしくお願いします」

島本はテーブルに着くほど頭を下げてから立ち上がった。

――相談内容を部長に伝えた。

「島本さんの件ですが、人物は実直で経営能力もありそうです」

「どうやって、それを判断したんだ」

部長は怖い目をして訊いてきた。

「はい。以前に経営していたパン屋を廃業するときは、黒字だったそうです、奥様が体調を崩されたそうで、やもうえず廃業したそうです。周りからはずい分と惜しまれた、とおっしゃってました」

「加茂君。そんな受け答えは当たり前だろ。相手はもう一度、起業をしたいんだ。何んともいいことを言うさ。経営能力があつたのなら、なぜ廃業させたんだよ。黒字で儲けていたのなら奥さんの代わりに誰かを雇えばすむ話だろ」

部長の声は冷たくて不満げであつた。

「はい」

「他の銀行からの融資は断られたと言っていただろ？」

部長は銀次の顔を覗き込むように見た。

「はい。都銀からは総スカンを喰らつた、と」

「だろ」

部長はニヤリと笑つた。

「でも、地元の地銀であれば、融資をしてもらえらるだろうと同僚たちとも相談して、わが社へ来たようです」

「きつと他の地銀さんでも断られているよ」

部長はシラツと言ひ捨てた。

「そうですかねえ」

「そうですかねえ、じゃない。どうも、君は他人の話をすぐに信じ込むクセがあるようで、いかなあ。もつとビジネスライクに判断しないと目利き力は付かんぞ」

部長はグツと睨んできた。

「は」と溜息で答えてから、「これまで、当社では初めて起業する方のみに融資をしてきたのですか」と、訊いてみた。

「いや、そうでもない。わたしが入行したバブル期には景気もよかつたので、三回廃業した経営者にも融資をしたことがあつた。でも、ダメだった。世間からは『貸し剥がし』なんてバッシングを受けたよ。思い出したくもない。失敗する人間は失敗癖がついていて、どこかで

躓^{つまづ}くんだよ。そんなことが数件続いてからは原則として一度、廃業した経営者には融資をしないで、自治体や政策金融公庫をご紹介しているのさ」

「お堅い商売ですか？」

「当然だろ。外から、ケチだ、お堅い商売だ、と言われようが、我われは会社を守らなきゃならん。会社は社員のみならず、その家族の生活も背負っているからな」

部長は最後の言葉を強調した。

銀次は納得したような、しないような心境で、

「それじゃあ、この件はどう処理しましょうか」

と訊くと、部長はニツと笑ってから、

「君の勉強にすればいいのさ。また来ていただいて、もっと詳しく話を聞いてごらん。その後で、検討した結果、融資はできないので、自治体や政策金融公庫をご紹介して差し上げれば、それで一件落着き」と涼しい顔をして、言った。

――再び、島本に窓口へ来てもらった。

銀次は言い難そうに口を開いた。

「島本さん。当社としましては、まだ融資への判断材料が不十分なので、もう少しヒアリングをさせてください」

「はい。なんなりと」

島本は神妙に応えた。

「肝心なコア・コンピテンスですが、あれからわたしもIT業界の本を読んで調べてみました。注文を受けてから生産するという方法は、すでに過去の生産販売方法ですよ。どうですか」

銀次は指先に挟んだボールペンを人差し指でカタカタと叩きながら訊いた。

「はい。当初は大企業がやらないニッチ市場でした」

島本は平然と答えた。

「確かにそうですが、今は……」

銀次はツツコミを入れた。

「はい。ごく普通に多くの企業が採用しています」

それがどうしたという声音だった。

「島本さん！ それじゃあ、コア・コンピテンスになりませんよ」

銀次は思わず声を荒げた。

すると、それを打ち消すような強い口調で、島本は答えた。

「わたしがターゲットとする市場は札幌を中心とする地域密着型のビジネスです。ITに関わる経営全般にわたる問題を解決できるような優秀な人材がまだ中小零細企業にはいないのですよ。この情報化時代に中小零細じゃ、デジタル化が進んでいません。なので、生産性が上がらないのですよ。これが実情です」

こう言われて銀次は自分の就活を思い出し、

「確かに、優秀と思われる大卒は中小零細企業を敬遠しますし、デジタル化も進まず、それを扱える人材も不足している、と言われてます」

すんなりと同意を口にした。

「でしよう。そこに勝機を見出したのですよ」

「……」

「どうでしょうか？」

島本が訊いてきた。

しかし、銀次は一オクターブ声を上げて反論した。

「いいですか。それだけではコア・コンピテンスになりません。勝てません」

「勝てます。強みはあります」

すぐに島本は語気強く、自信たっぷりに言い切った。

「ですから、それを教えてください。で、ないと……」

銀次は詰問するよう催促した。

「はい。同僚のうち、女房以外の三人はわたしと同じように工学部卒で、公認会計士、税理士と情報処理特殊免許の資格を持っています。

唯一、法学部卒の女房も行政書士と中小企業診断士の資格を持ち、パン屋を経営する前は法律事務所勤務していました。今も別の事務所で働いています。なので、機器の受注販売、補修のみならず、経営指導を含めて財務や税務に関わる問題など中小零細企業が最も不得意とする領域のコンサルティング・サービスもセットにして売ります」

島本は一気に話し、ほっと表情を緩めた。

「ほ。皆さん、そんな立派な資格をお持ちなのですか。法律事務所を開設できますよ。文系、理系いずれも身に付けたプロ集団ですね」

銀次は思わず、感嘆の声を漏らしていた。

「ですから、社名をスマート・ソリューションズと命名したのですよ」

「なるほど。語尾は複数形ですね。そこに思いが込められていますかあ」

ここで二人の会話は数秒間、途切れた。ふっと我に返り、銀次は島本の目を凝視して訊いた。

「最後に、もう一つだけ教えてください。もし、今回、わが社からの融資を受けられないことになると、どうされますか」

「……」

「自治体や政策金融公庫から受けられる可能性もありますが。いかが

ですか」

銀次は助け舟を出した。

すると島本は腕を組み、しばらく目を閉じて黙った。銀次はトドメを刺したようで嫌な気分になりかけていた。

ほどなく島本は目を開け無言のまま銀次を見つめてから、ふと肩の力を抜いて、

「加茂さん。この銀行の創設者をご存知ですよ」

と、訊いてきた。

この唐突な質問に、銀次はうろたえて、

「いいえ」

と、答えた。

「島本清蔵しみもとせいざうです。わたしの曾祖父にあたる人物です」

「ええっ!？」

銀次は創設者の名前を知らされ、驚いて身体を反り返した。

「社史をご覧になれば、必ず、出てますよ」

島本は含み笑いをした。

「そうでしたかあ。わたしは入社するときに一応、社史も見ましたが、創設者の名前までは覚えていませんでした」

銀次は気まずさを隠すよう笑った。

「そりやそうですよ。若者は明治時代の人間など気にかかる必要はないですよ。未来を見て進んで行く、それが若者です」

そう言う島本は、静かな声で続けた。

「今回の起業だけは成功させたいのです。失敗などして曾祖父の築いた銀行に迷惑をかけたくない。そんな思いで融資のお願いに來ました。ラストチャンスだと肝に銘じています。……実は、廃業経験者ということ。で他の地銀さんでは相手にもしてもらえませんでした」

島本は腹の内を明かし、自嘲気味に笑った。

ここまで訊いて、銀次は島本の意気込みの強さを体感していた。

「上司とも相談してみます。わたしの一存で採否の判断はできませんので、またヒアリングをお願いするかと思います」

なぜか、銀次は丁寧な頭を下げた。

「はい。承知しています。他人の夢に融資するわけだから、慎重になるのも当然です。十分に理解してます」

島本は前回と同じくテーブルに着くほど頭を下げてから、立ち上がった。

— さっそく部長に報告した。

「部長。わが社の創設者の名前をご存知ですか」

銀次は開口一番、こう訊いた。

「いきなり。なにを訊いてくるんだ？ 百も承知だ。島本清蔵だよ」

「ピンポーン。さすがですねえ」

「こら、ちやかすな」

部長は笑みを浮かべて叱った。

「はい。すみません。実は、例の島本さんの件ですが、驚き、桃の木、

山椒の木、ですよ」

「何んだ。もったいぶって」

「あの島本さんは当社の創設者の末裔だそうですね」

銀次は子供が秘密をバラしたときのような愉しそうな声で言った。

部長の表情は一瞬、静止した。

「本当か？」

「はい。ご本人がおっしゃってましたから。ウソじゃないでしょ」

しかし部長はすぐに普段の顔に戻り、

「それとこれとは別だ。そんなことに惑わされずにしっかり審査して、早く片づけてしまいなさい」

と、力強く返してきた。

「と言うことは上にあげてもいいということでしょうか」

銀次の声は弾んでいた。

「違うだろう！ 君の勉強にするんだ。OJTだよ。勘違いするな」

さらに部長は怒気を含んだ声で言った。

「肝心要のコア・コンピテンスはあるのか」

「はっはい、あります。島本さんとその同僚たちはすごい資格を持っ

ています」

「さっさと説明しなさい」

部長はギロツとした目をして、急かせた。

「はい。会社を運営する四人のうち三人は工学部卒です。さらに全員が公認会計士、税理士、社会保険労務士、情報処理特殊免許、行政書士、中小企業診断士のうちいずれかの資格を持っています。そのコピーも一部もらっています。法律事務所を開設してもやっていけるプロの集団です。PCを製造し販売するだけではなくて、税務、財務、経営指導などの知識もセットにして売るからです。中小零細企業が最も得意じゃない業務ですから。従来の事業の仕方とは違ったハードとソフトの総合的な商品やサービスを売ろうというわけです。その上で中小零細企業のデジタル化を進めようとしています」

「ほく。プロの法律家たちで、かつ理系の仕事もできるということか」

部長は目を見開き（すごい！ と）、感心しきった表情をした。

「はい。大谷翔平に劣らぬ二刀流ですね」

銀次の口調は「どうだあ」と言わんばかりであった。

しかし部長は口元を微かに歪めてから、「その程度の強みでは勝てん」と、強い言葉を投げつけて、一歩近づき、最後通牒^{さいごつうだう}を突きつけてきた。

「甘い、甘すぎるー。社の審査基準以外の項目で君ができる裁量基準は、あまりにも甘すぎるんだよ。君には期待しているんだ。意識して目利き力を付けなさい。まず、ご本人には経営能力はあるのか。一度、廃業していれば、その理由の如何に関わらず、能力はない、と評価せざるを得ないだろ。君が言うコア・コンピテンスには潜在的な市場ニーズを掘り起こすだけの確かな強みはあるのか。もっと多面的な視点からヒアリングをしなさい。経営者の本性を焙^{あぶ}り出すんだ。こんなことがはつきりと確認できないのであれば、すぐにでも反古にしなさい。時間の無駄だ」

と言われて、銀次は（あゝ。終わったあ）目の前にガッガッガッとしヤッターを下ろされた気分になった。

— 銀次の耳には部長の『反古にしなさい』という言葉だけが残った。これ以上、何をヒアリングすればいいのか、思案しても頭は空回りするばかりであった。柳の下にドジョウは二匹いない、と言うが、前回のお礼を兼ねて、もう一度、恩師である宮下教授から知恵を授かるうと、メールで用件を伝え、訪問を許可された。

「トントントン。先生、いらしゃい……」と、ドアを少し開けると、《♪まいどーおー、聴いていただく一節は流れも清き宮川の、水に漂う左近ショー、男同士でいたって色気は……♪》と大音響が洩れてきた。

「先生！ 先生！」

(八)

この呼びかけに宮下は、頭をくると回して、すぐにPCの音をミュートし、ニコニコと、おどけた声をかけてきた。

「あゝ。加茂君！ いらつしゃい！ 待ってましたあ、大統領！」

「いいえ、平の銀行員です。すみません。ノックしてから声をおかけしたのですが……」

「いいいイ。ネタをメモしてたから、耳に入りませんでしたよ。どうぞ、座って座って」

「はい。失礼します。今日は宮川左近ショーですね」

銀次は浪曲漫才トリオの名前を口にしてから、土産を差し出して、「先生。これ、ゼミ生たちと食べてください」

と、サイドテーブルに置いた。

「すまないねえ。来るときは手ぶらでいいから、気を遣うな、頭を使え！ ってね。はっはっはっ」

「はい。前回は貴重なアドバイスをしていただきましたので……今回は気を遣い、金を使いました」

と、微笑んだ。

「で、今回も何かを期待されているのかな？」

宮下は探るような目で銀次を見た。

「はい。メールでお知らせしたように、再起業についてですが……」

言い終わらないうちに、宮下は、

「アドバイスが欲しいと」

「はい。そうです。すみません」

「謝ることはないよ。ということは、前回の相対年齢効果についてのアドバイスは、君の業務において有益な参考になったということだね」

「はい！ 大いに参考になりました」

銀次の声は思わず大きくなり、

「いただいた論文にそって融資をした起業家は今のところ、順調に経営成果を出しています。助かりました。本当に、ありがとうございます」

と、頭を深く下げた。

「ほう。それはわたしとしても嬉しいですね。学問上の理屈が実証されたわけだから」

宮下は相好を崩し、体の前で音を出さないで拍手をした。

銀次も無言のまま笑みを浮かべ、また頭を下げた。

「そっかあそっかあ。じゃあ、今回の相談内容を訊くかな？」

「はい。先生、日本のビジネス社会は失敗者に対して冷たいって、本当ですか？」

「うん。ステイグマのことだね」

宮下はしたり顔で応えて、訊き返してきた。

「まず、定義ですが、君が言う失敗者とは？」

「はい。事業を廃業した人間、倒産させた人間のことです」

「じゃあ、冷たいって？」

「はい。廃業者や倒産者たちが再起業をすることに対して、社会が受け入れてくれない、ということですよ」

「つまり、日本のビジネス社会ではリターンマッチ、敗者復活が難しいのか否か、を知りたいわけだね」

「そうです。できれば、リターンマッチに勝って生き残っている経営者たちのその成功要因を知りたくて……」

これを聞くと宮下はニッと笑って、続けた。

「最後の成功要因は後にしてだねえ、事業の失敗に限らず、日本人は失業者や転職者を能力のない何かだらしがない人間のように捉えがちです。それに到った理由を知ろうともせずに」

「はい。自分も就活をしたとき、親からは失業したり、転職しなくていいような安定した仕事、会社を探せと何度も言われました」

「典型的なのが公務員だね」

「はい。でも、自分はクリエイティブとは思えない公務員のあの事務的な仕事にはまったく興味が湧きませんでした」

「で、銀行かい？」

「はい。銀行を選んだのは自分が融資をした会社が成長するのを見たいという思いからでした。そのためには失業も転職もできません」

「なるほど、明確な目的があったんだ」

「もちろんです。ですから、失敗をして上司に叱られても苦にはなりません」

「ほう、感心だね。で、これまでに何回くらい失敗したの？」

宮下は真剣な目で訊いてきた。

「何回？」

「九^回×二、十八回かな？」

「先生！」

「あはっはっはっ」と大笑いしてから、宮下は、「幸い、わたしは失業したことはないけど、職場を変えたことはあるぞ」と力強く言った。

「転職ですか？」

「そう。この大学が四ツ目の職場だよ」

「ええっ？ 四ツ目ですかあ」

「落語家なら真打だ！ はっはっはっ」

「なるほどお」

「自分に実力や信用があって、かつ周りからのサポートがないと転職もできませんよ。廃業も倒産も悪いことじゃなくて、その仕方が大事なんだよ。仕方が」

「仕方ですかあ？」

「そう。日本のビジネス界におけるリターンマッチの難易についてはアメリカとの対比でしばしば言われることです。アメリカ人はフロンティア精神に富んでいるので、失敗者に寛容であるが、日本では必ずしもそうではないと」宮下は話を本題に戻し、また笑みをこぼして、

「日本のビジネス社会も十分にリターンマッチは可能だよ。Return to Paradise」

「そうですか？」

「日本であれ、アメリカであれ、事業を遂行するうえで失敗は付きものです。むしろ、失敗を経験しないと、優秀な経営者にはなれません。ただし、失敗にもいいものと、そうでないものがあるんだよ」

「失敗は失敗でしょ？」

「いいえ。違います。事業に限ると、失敗、つまり廃業する仕方があるって、経営者個人が資産を失っただけですむ場合はいい失敗です」

「は」

銀次は分かんという気持ちを溜息で示した。

「取引先や銀行、従業員たちに多大な迷惑をかけるような廃業の仕方は信用自体を失くすことになり、よくない失敗です」

宮下は理解されたかどうか、を確認するような目を銀次に向けた。

すかさず、銀次は（それくらいなら分かるという顔をして）確認してみた。

「もちろん、前者の失敗者がリターンマッチの候補者になれるのですよね」

「そう、そのとおり。事業を廃業するにしろ、倒産させるにしろ、黒字のうちにしろ、つてことさ。そうすれば、次に再起業するときの資金も多少は残るし、もっと大切な信用も保持できるので、周りの人た

ちからも支援を受けられますよ。どう、分かるかい？」

「はい。よく分かります。なるほどお」と、一応感心して見せた。

「感心しているだけではダメでしょ。資金を融資する側にいる君たち銀行員はそういうリターンマッチに相応しい失敗者を見つける目利き力を養わないとね。そして立派な経営者へと育てなきゃ」

そう言うと、宮下はニコニコと笑った。

「悔しいですが、それを身に付けるのが大変でえ。ちえ」

銀次は思わず舌打ちをした。

「では、リターンするのをちょっとマッ^{待って}ちもらつてえ、今回は」
とシャレ^編てから、宮下は立ち上がり、本棚の下部に手を入れて、ゴソゴソと何かを探し始めた。

「確か、この辺に積んでおいたはずだが。♪どうこの誰かは知らないけれど、加茂君だうけが、知ろっている♪。あったあ、これこれ」と、おどけてから二本の論文を差し出し、「これを読んでだねえ……」

「レポートを書いてきなさい」

銀次は笑みを含んだ声で宮下よりも先に即答した。

「とは、言わないでえ、参考にしなさい」

宮下は目一杯の笑顔で応えた。

—— 一週間後の窓口。

「何度も来ていただいて、申し訳ありません」

立ち上がり、銀次は頭を下げた。

「いいえ。こちらこそ、面倒をかけて、申し訳ないです」

椅子に腰を降ろす前に島本も頭を深く下げた。

「さつそく、お訊きしますが、社員数は四名ですね」
書類を見ながら訊いた。

「はい。女房と他の三人は元の職場の同僚です」

「その中で参謀、右腕といえる方はいますか。いれどなたですかね」

「はい。多くのことは全員で話し合いますが、特に重要な案件は社員のうちの一人を右腕として意見を聞いています」

「それは誰？」

「最も長く付き合ってきた同僚です。もちろん女房じゃあ、ありません」
銀次はメモ用紙にOKと記してから、続けた。

「それから島本さんの誕生日日は五月五日、子供の日ですよ。その右腕さんの生まれ月をご存知ですか」

「生まれ月ですか？」

島本はキョトンした顔を返した。

「参考までに知りたくて、です」

「はい。確か、四月下旬です。もう一人が六月の中旬で、女房も五月の末です。……占いなんかですか？」

島本は、よく分からんという顔で訊き返した。

「気になさらないでください。参考情報にしか過ぎませんのでね」

銀次はメモを取りながら笑顔で応えて、続けた。

「それから、次にパン屋を廃業すると決めてから実際にはどれくらいの時間がかかりましたか」

「そうですね。決めてから二カ月ほどで実際に廃業しましたけど。

それが何か？」

「決めてからウダウダと続けて、負債を増やしてしまう経営者もいるものですから」

メモを取る手を止めて答えた。

「わたしは、どんなことも一度やると決めたら実行するまでには、その時間をかけません」

島本はムツとした声を返した。

「なるほど。廃業後はIT系の会社の正社員になられて……」銀次は先日取ったメモを見ながら、「今回、起業することになると、八年目ですかねえ」と確認した。

「はい。そうです。八年目です。本当はもっと早く三年目くらいに起業したかったのですが、資金を貯めるために辛抱しました。でも、その間、勉強もできましたよ」

「勉強？」

「はい。情報処理特殊免許の資格を取りました」

「ああ、そうでしたね。それから起業をしたい業種ですが、廃業したパン屋ではダメなのですか。黒字で廃業したのであれば、再度、挑戦してもいいかと思いますが、いかがですか？」

「うーん。あの当時からすると、パン屋はずい分と増えていますよ。

どこのスーパーにもありますし、郊外に出ても『焼きたてパン』という看板をたくさん見ます。すでに過当競争の状態だと思います」

「なるほど。将来性を見い出せない、ということでしょうか？」

銀次は確認した。

「そうです。むしろ、今の会社で培ってきた技術や資格を活かして新たな事業にチャレンジすることに勝機を感じますが」

「なるほど。で、起業したい理由は……」

「自分の裁量で仕事がしたい。本音を言えば、会社勤めが性に合わない、ということ」

島本は、はにかむように微笑んだ。

「独立心が強いということですかね」

銀次は合の手を入れた。

「そうでしょうねえ。これも亡くなった親父から受けた嫉の影響だと思ひます。自分で決めたことを、責任をもってトコトンやり通せ、という自由闊達な古臭い精神論ですけれどね」

そう言つて、島本は笑つた。

「江戸時代末期の志士の方ですね」

銀次もつられて笑つた。

「そんな勇敢で立派なもんじゃないですよ」

そう答えて、島本はまた笑つた。

銀次は真顔に戻り、さらに確認をした。

「次に、担保の件ですが？」

「自宅に設定してくれてもかまいません。中央区旭丘ちゅうおうくあきがおかの一戸建てに住んでいます。資産価値は十分にありますよ」

島本は自信あり気な声で即答した。

「しかし、当社にある島本さんのご口座の預金残高を確認させていただきましたが、五〇〇万円であれば、自己資金で十分にカバーできる、と思います。あえて借金をすることもないかと」

すると、島本は驚が獲物を捕えるときのような鋭い目をして、

「パン屋を開業したときもそうでしたが、商売は多少、借金をしてはじめるものですよ」

と言つた。

「は」

銀次は間の抜けた返事をした。

「個人が家やマンションを買うときにキャッシュで買いますか？ ローンを組むでしょ」

「はい」

銀次の口からは素直な返事が出た。

「借金をして、それをいついつまでに返済するんだ、という強い気持ちで商売や事業に取り組むのですよ」

島本はきつぱりと言ひ切つた。

「なるほど。そういう自己啓発の仕方もありますかあ」

「新しい仕事に挑むとき、わたしは、まず自分を窮地に追い込むことだと思つてきました。自分を追い込むとは、できる限り客観的に自分のやるべきことを考え抜くということです。楽な道と険しい道があれば、あえて時間をかけて険しい道を選ぶのです。それが後々、自分を成長させてくれますから。これはわたしの持論なのですが、不可能の反対は挑戦です」

島本は涼しい顔で銀次を諭すように言つた。

「経営、いや人生哲学ですね。さすがは当社の創業者の末裔だけあって、アニマルスピリットに長けていらつしやいますね」

銀次は感心しきつていた。

「そんな、たいそうなことじゃありません。何をするにも楽な商売なんてありませんよ」

島本は仏頂面をして答えた。

—— ミーティングルームにて。

銀次は慎重な声で切り出した。

「部長。島本さんの件、何んとかありませんか」

「何んとかとは、何んだよ？」

部長は尖つた口調で訊き返してきた。

「融資をしてあげたいのですが」

「加茂君！ 君も物好きだなあ。今回の件は君の勉強にすればいいって言っただろ。そういう業務の仕方もある。OJTだってえ。再起業なんてうまくいった試しがない。嫌というほど体験済みだ」

部長は叱り飛ばすように言った。

「はい。そのことは以前にお聞きしました」

「君も新しい会社や事業所の廃業率がどんなに高いか知っているだろ？ 再起業はもつと大変だ」

「はい。知ってますが、島本さんには経営能力もありますし、しっかりと人生哲学もお持ちです」

「おいおい、加茂君。人生哲学に感銘して融資をするってかあ。会社は慈善事業をしてる訳じゃないぞ」

部長はフンと鼻を鳴らした。

「いえ。そういう訳じゃありません」

「じゃあ、どういう訳だよ。いいかい。日本のビジネス社会は一度、失敗した者には冷たい社会なんだよ。リターンマッチの機会すら与えられない。廃業者、倒産者たちは夢を諦めて、どこかの会社の正社員になるか、なれない者は非正規社員に身を落とすんだよ。ましてや市場規模の狭い札幌で再起業をしても、すぐに真似されて……。わたしは反対だよ。上にあげることだけは」

部長は突き放すように言った。

ぐつと我慢して聞いていた銀次は耐えかねて、

「部長！ そんな考え方じゃあ、有能な経営者を育てられませんよ。一度や二度の失敗がなんなんですか。何度でもリターンマッチの機会を作ってあげるのが、銀行の使命じゃないですか。我われは日本の北の端っこにいるんですよ。こんな下田舎にいる我われが育てないで誰が育てるのですか」

と、自分でも驚くほど声を荒げた。

その興奮を鎮めようと、部長は開いた右手で銀次を制して、

「まあまあ、落ち着きなさい。君が興奮して、どうする？ 創設者の末裔だからといって遠慮することはないんだぞ。我われは社を守らなければならないから。あえて不良債権になるかもしれない案件を扱うことはないだろ。君に高い授業料を払う余裕なんてないよ。うーん。……だから言っただろ。自治体や政策金融公庫を紹介しておけばいいんだって。うまく処理しなさい」

と、宥めた。

それでも気のすまない銀次は、

「違うでしょう。部長。島本さんのような考え方をもち人物こそ会社を作って成功させる人物だと思うのですよ。成功して欲しいのですよ。見ている視点が他の経営者よりも進んでいます。こんな人物がこの北の端っこにしていることを誇らしく思います」

と、食い下がった。

「だから。君が思うだけじゃダメだって！ 君はまだ目利き力が弱いんだよ。この前のラーメン屋が今のところ順調だから、いい気になっているんじゃないのか」

「違います。ぜひ、上へあげさせてください」

冷静に言ってから、深々と頭を下げた。

ここまで聞いて、部長は腕を組み目を閉じた。しばらく沈黙の時間が流れた。銀次も手持ち無沙汰で、手にする書類をいたずらにめくっていた。

ようやく、部長は目を開けて、

「そこまで言うのなら、上にあげるだけの根拠を示しなさい。根拠を。」

話はそれからだ。あげるとなると第二審（査課）でプレゼンをしてもらうからな。いいな」

キッと睨んできた。

その目に銀次は怯む（ひる）ことなく、説明した。

「コア・コンピテンスについては先日、お話したようにPCの製造、販売から税務、財務などの経営指導をセットして売ります。これはこの分野では画期的なビジネスモデルだと思います。わたしはこれだけでも十分に勝てるかと判断しています」

部長の口元がニッと弛んだように見えた。

がすぐに、

「それだけでは、まだ勝てん」

とクギを刺してきた。

銀次はファイルブックから書類を数枚、抜き出して、部長の前に置き説明を続けた。

「これは再起業を果たした日本の廃業経験者に関わるデータを分析して、リターンマッチを成功へと導くための要因を抽出した資料です」

「ほ。そんなものがあるのかい？」

部長は小バカにしたように笑ったが、その表紙をみて、「英語かい？」と訊いてきた。

「はい。元の資料は日本人が英語で書いたものです。こちらに訳したものがありません」

「君が訳したの？」

「はい。英検一級をもっていますから」

「ほ。わたしは準二級止まりだな」

部長は照れ笑いをした。

「んん。これを読む限り、島本さんはリターンマッチに相応しい方

ですよ」

「ふん。じゃあ、説明してもらおうか」

部長はやれやれしようがないという声で催促した。

「はい。二度目の起業を成功させるには、まず最初の事業をどのタイミングで廃業したのがポイントになります」

「多額の負債を抱えて廃業した者に未来などないだろ？」

部長は、しらっと言い放った。

「いいえ。廃業するときの収益が黒字の状態であれば、再起業しても成功する確率は高くなります。この計量分析によれば、九十九%の確率で正しいそうです」

「計量分析？ 数学、統計学とコンピュータの知識がないと理解できない学問領域だよな」

「部長。よくご存知でしたね」

「学生時代、難しそうで履修はしなかったけどな」

「わたしもそうでした。今年から勉強する機会があって、何とか理解しています」

「互いに学生時代の傷を舐めあってどうする？」

部長はふっふっふと頬を弛めた。

「ああ。すみません。それから廃業しよう決めてから実行するまでの期間が短いことです。具体的には三カ月以内に実行することです。これも九十五%の確率で正しいそうです」

「ウダウダやってても、収益は減り、負債が増えるばかりだからな」

「はい。廃業後は勤務者に戻って、平均八年後くらいに再起業をするとうまくいくようです」

「勤務者になって斯業経験を積んだり、次の起業に向けて金を貯めるんだな。きつと」

「そうですね。再起業時の年齢は平均で四十八歳くらいです。開業理由は『自分の裁量で仕事がしたい』『会社勤めに向かない』という方が多いです」

「その年齢なら残りの人生を経営者として生きたい、という願いも込められていそうだ」

「でしようね。再起業する際の企業規模は従業員数でみるとほとんどが九人以下です」

「ふーん。そっかあ」と部長はつれない返事をしてから、「業種？再起業後の業種は？」と迫ってきた。

「はい。再起業後は経験のない業種で起業しているようです」

「経験のない業種？ そんなところでうまくいくのか？」

部長の目は信じがたいと言っていた。

それにかまうことなく銀次は答えた。

「つまり前の会社を廃業させたわけだから、その業種に将来性を見出せなかったわけですよ。だから新たな業種でチャレンジするということでしょうね」

「そうかあ。そうだな」

部長は何となく納得したような声を漏らした。

銀次は別の資料を部長の前に置いて、説明を続けた。

「次に成功する確率を高める要因は社内に右腕と呼ばれる人物がいることです」

「右腕？ 参謀役のことだな」

「はい。それから経営者の誕生日が四月から六月の間にあれば、成功する確率はずっと上がります」

「おい。計量分析の次は占いかい？」

部長は口元を歪めて笑った。

「いいえ。これは学問上、相対年齢効果と呼ばれるのですがあ、詳しい説明は端折ります。前回のラーメン屋については、右腕とこの相対年齢効果で融資の可否を判断しました。九十九%、正しい結果が出ています」

「ふーん。そんなことから判断をしたのか。初耳だな」

部長は顔を背ける仕草をした。

「部長。ここまでの話はすべて島本さんに当てはまることです」

その声は自信に溢れていた。

部長は何気なく目を泳がせてから書類を手に取り、

「自宅を担保に設定するようだが、当社での預金残高も十分にあるし、あえて五〇〇万の借金をする必要があるのか。自己資金で賄えるんじゃないのか。どうなんだ」

また問い詰めるように訊いてきた。

「はい。それも確認しました。個人がマンションや一戸建て住宅を購入するときに、キャッシュでは買いませんよね」

銀次は慎重な声で訊き返した。

「もちろん、ローンを組むよ」

部長はキョトンとした表情をした。

「そのローンを返済するために、計画的に金を使い、職場を維持していくために努力しますよね」

「そうだな」

部長は当然だという声で素直に相槌を打った。

「島本さんがおっしゃるには、事業をはじめるときも同じで、多少の借金をして、それを返すために日々考え努力するという姿勢で取り組むものだそうです。自治体や政策金融公庫から融資を受けないで、当社から受けないというのも曾祖父が創設された銀行に迷惑をかけない

という義務を、ご自分にあえて課すのだ、とおっしゃっています」

銀次が話し終わると、部長は腕組みをし、硬い表情のまましばらく黙った。重い空気が降ってきた。銀次は嫌な予感がした。

すると部長は腕組みを解き、

「そっかあ。経営、いや人生哲学だな」

ボソッと言った。

「でしよう。で、部長。いかがでしようか」

おそろおそろ
恐々、訊いた。

「よし。分かった」

一呼吸おいて、

「……プレゼンの準備をしておきなさい」

部長はそう答えるとさっと立ち上がり、左手をドアノブにかけると振り返り、立てた右手の親指をグッと伸ばして、銀次にかざした。

(了)

付記。本稿は拙稿(二〇一九)の続編です。

参考文献。

拙稿(二〇二〇)「誰にサポートされれば、日本の開業者は経済的に成功するのか?」『北星論集』第六〇巻第一号、五三〜六四頁所収。

拙稿(二〇二〇)「起業を実現するまでの準備期間」『北星論集』第五九巻第二号、一五五〜一六三頁所収。

拙稿(二〇二〇)「起業準備期間の数量分析」『北星ワーキングペーパー』No. 16、一〜二七頁所収。

拙稿(二〇一九)「経済小説 鳩は交尾をする前に、キスをする」『北星論集』第五九巻第一号、一二九〜一五二頁所収。

拙稿(二〇〇八)「起業時における「右腕」の役割と経営成果との関係について」

(一六)

『北星論集』第四八巻第一号、五五〜九〇頁所収。

拙稿(二〇〇五)「廃業経験者のリターンマッチを成功へ導くための要因分析」『小さな企業の創業と経営』SSIDA-32、東京大学社会科学研究所、一五七〜一七三頁所収。