

AGAIN 2022

再チャレンジ起業家事例集



P.2

① はじめに

P.2 - P.6

② プログラム参加者の声

- ①『CeRVO』鹿肉と有機野菜のオーガニックペットフードの製造・販売
 - ②『みんなの人材センター』シニア人材活用サービス
 - ③『カオマンガイ・スタンド プアン』カオマンガイとクラフトビールの店
 - ④『ミキグローバルステージ』グローバルビジネスの英語サポート
 - ⑤日本酒関連商品の製造・販売
 - ⑥『かわさき美容鍼灸院』女性のための美容・健康サロン
 - ⑦『ノーコード寺子屋』ノーコードプログラミングスクール
 - ⑧インドアビュー (3Dモデル) 制作
 - ⑨『ととのおコーチ』オンライン栄養コーチングサービス
-

P.7 - P.8

③ コラム

事業の失敗体験を、貴重な『資産』として語る社会へ
関根 諒介 (せきね りょうすけ) 氏

P.9

④ 再チャレンジ起業に関する支援制度

P.10

⑤ 兵庫県からのメッセージ

はじめに

日本は世界と比較して失敗した起業家への評価が低く、再チャレンジの機会を得づらいため、起業意欲を失わせていると言われています。そのため、更なる起業の活性化には、起業後、困難な状況に陥ったとしても再チャレンジする、いわゆる再チャレンジ起業家(※)の生まれやすい環境の整備が必要です。この度、再チャレンジ起業家のロールモデルを提示・発信するため、兵庫県で実施した再チャレンジ起業家支援プログラム「AGAIN」参加者から、再チャレンジに対する思いや難しさ、プログラムに参加しての感想などをインタビューし、事例集としてとりまとめました。本事例集が、起業に関心がありながらも一歩を踏み出せない方や、再チャレンジを検討している皆様の一助となれば幸いです。

※再チャレンジ起業家：起業を経験している又は現在困難に直面しており、再起業や新規事業立ち上げ、事業転換を目指している起業家

プログラム参加者の声

プログラム参加者の声



七菜鹿本舗

榎原 菜音実

『CeRVO』鹿肉と有機野菜の
オーガニックペットフードの製造・販売

—現在の事業について教えてください。
鹿肉を麩で熟成させた栄養価の高いオーガニックペットフードの製造と販売をしています。ここ数年、ペットフードの価格が高騰し、海外産オーガニックフードの日本への輸入が少なくなり、ペットに体に良いものを食べさせたいと考えている飼い主

にとって厳しい状態が続いていました。普段から山岳活動をする中で、害獣として捕らえられた鹿の問題を身近に聞いていたことをきっかけに、鹿肉ペットフードの製造を始めました。鹿肉が廃棄される原因として鹿を解体する人が少ないという問題を知り、私がペットフードに使う鹿肉は自分で解体し、新鮮で良質な肉を使用しています。

—AGAIN開始前はどのようなことをされておりましたか？

主にweb関連のデザイナーやディレクターなどの仕事をしていました。以前ペリーダンスの衣装販売のECショップを経営していた経験も相まって、多くの企業からオファーを頂き、仕事には困っていませんでした。しかし、大きく体調を崩したことがきっかけでそれまでの事業を閉じ、しばらく派遣や業務委託でデザインの仕事に就いていましたが、やはり一度きりの人生だからやりたいことをやろうと思ったこと、また年老いた愛犬に良いものを食べさせたい、できるだけ多くの時間を一緒に過ごしたいと思ったことで、ペットフード事業を始めました。

—AGAINに参加してみてもいいですか？
気持ちの面でも事業の面でも色々変化することはあるとは思いますが、このプログラムでの1番の財産は出会いです。畑は全く違えど、同じ志を持つ者同士で相談し励ましあい、色んな想いを共有しました。プログラム終了後の打ち上げ”これからも宜しく会”の女子会は、本当に楽しかったです！ AGAINに参加して得られたこの出会いには本当に感謝しています。

—今後やりたいことはありますか？

ペットフード事業をスタートした際には見えなかった、本当の鹿問題を目の当たりにするようになって、これは入口にしか過ぎないなと思いました。今後、肉以外の部位の有効活用や、どうしても訝しげに見られてしまう狩猟や解体に携わる人のイメージアップなど、あらゆる鹿を取り巻く問題に取り組んでいきたいと思っています。今では私にとって鹿は尊い存在です。色んな人を巻き込んで、この問題に立ち向かっていきたいと思っています。



個人事業主

豊嶋 吏

『みんなの人材センター』 シニア人材活用サービス

—現在の事業について教えてください。

『みんなの人材センター』は、シニア世代に対して自己実現できる場や、やりがいを持って働ける場を提供することで、人材のもったいないを解消するサービスです。シニア世代にはスキルや経験を持っている方が多くいますが、60歳以降になると活

躍できる場所がほとんどなくなり、そのポテンシャルを活かせていない人が非常に多いです。そのような方に自己理解を深めてもらい、自己実現のための仕事をしてもらうことで、人材不足が嘆かれている社会にスキルもハートも持ったシニア人材を提供していきたいと思っています。

—AGAIN 開始前はどのようなことをされておりましたか？

不動産&リフォーム業で起業したのですが、起業してから”仕事って自由だ”ということや、自分自身の内面と向き合うことの大切さを知りました。すると起業した事業に気持ちが向かなくなり、業績にも影響が出たので会社は休眠。その後縁あってシルバー人材センターで働くことになりました。シルバー人材センターでは、自分自身の失敗経験からシニア人材活用のためのアプローチを試そうとしてきましたが、それまでの組織のやり方と異なるため、上手く受け入れられませんでした。しかし、私が考えるような新しい提案を全員が一気にやる必要もないと思い、自分が組織から抜け出して一から新しい事業を始めようと思いました。

—AGAINに参加してみたいか？

プログラム開始前には進みたい大きな方向性は見えていたのですが、具体的なアウトプットをどうするかは決まっていませんでした。伴走していただいて、ベースができました。今後はそれをブラッシュアップしていけばいいという段階にまで至ったことが、自分にとっては非常に大きいことだと思っています。

—今後やりたいことはありますか？

前職時代から持っていた物件を自分で改装して、録音や動画・静止画撮影などのクリエイティブ作業や、ミーティングなどのコミュニケーションができる、コワーキングスペースを製作中です。今年の夏を目標に使えるようにしていきたいです。『みんなの人材センター』の会員さんに使っていただく他、空いている時間は一般の方にもレンタルスペースとして利用させていただきたいと思っています。中長期的には、『みんなの人材センター』を会員さんだけで運営できるよう組織化し、全国に広めていきたいと思っています。



飲食店経営（予定）

豊田 泰生

『カオマンガイ・スタンド プアン』 カオマンガイとクラフトビールの店

—現在の事業について教えてください。

豊岡市の商店街に出入りがしやすい立ち飲み屋を始める予定です（現在工事中）。自分がこれまで経験して楽しかった立ち飲み屋の雰囲気を作りたいのが第一。食べ物の持ち込みを自由にするので、近所のお店の食べ物を食べて、当店のしかないよう

なビールを飲んでもらって、地域を楽しんでもらえると嬉しいです。東京や横浜にあるような居酒屋をハシゴする文化が私が見た限り豊岡の商店街にはないので、地域の人が分け隔てなく交流し、そこでの出会いを起点に近隣の他の店に行くというような、そういう流れを作り出せたらと思っています。

—AGAIN開始前はどのようなことをされておりましたか？

建物の非破壊検査とエアコン工事を個人事業主としてやっていたのですが、数年後にコロナ騒動が始まり、収入がなくなり廃業しました。コロナが落ち着いてきて、また非破壊検査の仕事を個人事業主として行っていたのですが、当時から旅行などで地方の商店街を歩くのが好きだったので、いつかは商店街でお店をやりたいと漠然と考えていました。そんな時に豊岡市の商店街の空き店舗利用の募集があり、応募してみたらず採用されたので、将来的に考えていたことをこの採用を機にやることになりました。

—AGAINに参加してみたいか？

毎週zoomなどで色々な人に話を聞いてもらえていたので、あまり孤独にならずに事業を進めることができました。東京から豊岡市に1人で移住してきたばかりのときにAGAINに参加させてもらったので、きっとAGAINがなかったら寂しかったらと思う。プログラムの内容では、コーチングやメンターさんのサポートが手厚く、とても贅沢なことだと思いました。特に、コーチングを経て自分の考え方や行動をポジティブな方向に捉えられるようになり、今後事業を進める上でそれが強みに自分を支えてくれる力になると思っています。一方で、毎回進捗や問題点を報告し解決策を考えるのはかなり心理的負荷が大きかったのですが、そのおかげでやるべきことの優先順位を再確認しながら進められました。

—今後やりたいことはありますか？

豊岡に来たばかりなので、お店としても住民としてもどンドン地域に溶け込んでいきたいと思っています。自分ができることを通して地域に貢献していきたいと思っています。



ミキグローバルステージ

田中 美貴子

グローバルビジネスの 英語サポート

—現在の事業について教えてください。
海外進出を考えているスモールビジネスの英語サポートをする事業です。日本語のホームページを外国人を惹きつける表現に変えて翻訳したり、英文ビジネスメールの返信代行をしたり、商談時のプレゼンテーション作成をサポートし

たり、業務上使用する英語表現をまとめたオリジナルテキストを作成し、それに基づいて英語レッスンを行ったりと、ただの翻訳屋さんではない、クライアントそれぞれの実務に沿ったサポートをいたします。

—AGAIN 開始前はどのようなことをされておりましたか？

この事業をする前は法人向けに英語を教える事業をしていました。具体的にはある会社の工場で働く方に TOEIC や英会話、工場案内のレッスンを行っていました。しかし、コロナを機に、一から事業そのものを見直すために一旦会社を閉じ、今に至ります。

—AGAINに参加してみたいかがありましたか？

前のビジネスを始めた時はお客様の要望があったので、一からビジネスを組み立てた経験は今までありませんでした。なので、課題の設定だとかプロトタイプを検証だとか、そういう事業を始めにあたって必要不可欠なことは勉強になりました。また、それまでは英語レッスンしかしていなかったもので、それ

以外の自分のスキルがどのようにビジネスにつながるかについて新たな視点を得られました。例えば、英語といえば翻訳や通訳はすぐに思い浮かびますが、ビジネスをサポートするという視点での英語の活用方法は今まで考えていなかったもので、クライアントさんの要望と自分の英語スキルがどうすればマッチするか、考えるきっかけが得られました。

—今後やりたいことはありますか？

今回のビジネスは海外に進出したい日本人向けの事業ですが、いつかその逆の日本に進出したい海外の企業の日本語サポートや日本のビジネス文化を伝える事業もしてみたいと思っています。前職で外国人を英語レッスンの講師として雇っていた時に、その方に日本の習慣を教えて日本の事業にマッチングさせた経験が面白かったので、今はまだアイデア段階ですが、今後は外国人のサポートにも挑戦してみたいと思っています。



個人事業主

岩佐 知子

日本酒関連商品の 製造・販売

—現在の事業について教えてください。
日本酒の容器の製造・販売代理店をしています。日本酒の容器は、ひとつひとつ職人による手作りです。私自身も職人として製造に携わっています。完成した容器は全国の酒造会社で酒詰され一般ユーザー（海外含む）へ渡ります。また

酒造会社直売所や、お土産屋さん、雑貨屋さんなどの小売店にも販売しています。現在同業他社との差別化を図るために、自社のオリジナルデザインを施した容器や、その他の商品企画を考えています。

—AGAIN 開始前はどのようなことをされておりましたか？

大学卒業後は全く異業種の仕事をしていましたが、代々家業として製造業を営んでいた家族の背中をみて育ってきているせいか、製造業の面白さに興味があり、家業の経営に携わるようになりました。コロナ禍で、日本酒、日本茶に携わるイベント開催など、それまで実施できていたことも出来なくなり、製造業に注力していましたが、経営面でうまくいかず、独立し現在個人経営をしています。

—AGAINに参加してみたいかがありましたか？

他の参加者の方、運営の方、メンターさん、ゲストさんなど色んな人脈をいただけて、自分の事業をいろんな角度から見てもらえたことが良かったです。みなさんの意見から新しい視点を得られたことも、原点回帰しなければなら

いと気づけたこともあり、非常に参考になりました。また、課題を見つけて、検証して、ブラッシュアップするという、どんな業態であっても共通しているスタートアップの手法も学ばせていただきました。

—今後やりたいことはありますか？

やりたいことは色々ありますが、事業の法人化はまずやらなければならないことだと思っています。個人事業主として働きだしてから、株式会社時代のお客様に対応するには法人格でないと信用してもらえないという現実と直面し、株式会社がやれることと個人でやれることに差があることに気づきました。新しくやりたいと思っていることをやるにも、人脈や資金、その他あらゆる面で個人だと弱いと感じています。まずは法人化を目指しますが、AGAINで出会えた人脈を大切に、自分の事業に自信を持って和の文化を時代に沿った形で海外発信していこうと思っています。

プログラム参加者の声



リプリ株式会社代表取締役

川崎 洋子

『かわさき美容鍼灸院』 女性のための美容・健康サロン

—現在の事業について教えてください。自身の健康に悩む女性で、病院に行くほどでもなく、エステに行きたいと思っているわけでもない人が気軽に来もらえるような場所の提案をしたいと思い、今回サロンを立ち上げました。未だに社会で理解が進んでいない更年期問題を

抱えている方にも、是非来ていただきたいと思っています。完全なプライベートサロンでベッドは1台しかありませんが、自分の手の届く範囲の人たちの美容と健康を助けていこうというのが、今回の事業のコンセプトです。

—AGAIN 開始前はどのようなことをされてきましたか？

大学卒業後すぐは鍼灸師として病院に勤務し、補完代替医療や終末期医療に携わっていましたが、その中である商品との出会いがあり、少し鍼灸師の仕事から離れて健康や美容素材を輸入販売する会社を立ち上げました。しかしコロナ禍で今までのようには流通業が進まず業績悪化の懸念があったこと、またあらゆることがwebで行われるようになり私自身が小さな箱(パソコンやスマホ)の中での生活に息苦しくなってきたことがきっかけで、新規事業として人と人とが面と向かって関われる仕事をやりたいと思い、初心にかえて鍼灸院をオープンすることにしました。

—AGAINに参加してみたいかがでしたか？

1週間に1回決まった時間に事業について見直す機会があることで、頭の中の整理がつきやすくなることを実感し、強制的にそういう時間を持つのもいいなど改めて感じました。また、知り合いが全くいなかった神戸でサロンを開業することに少し不安があったのですが、AGAINで神戸近辺のお友達が増えたことも良かったなと思っています。

—今後やりたいことはありますか？

サロン業とは全く別で、酒粕のフリーズドライをメイドインジャパンのスーパーフードとして海外に売りたいと考えています。酒粕は酒造業界では「神様の贈り物」と呼ばれ、栄養価も美容効果も高く、ビーガンの方でも食べられるものですが、現在かなりの量が廃棄に回っています。これまで物流業に携わってきて輸入商材ばかりを扱ってきましたが、これからは胸を張って輸出できる日本の物で、日本から世界に発信していきたいと思っています。とりあえず酒粕フリーズドライの輸出が来年度の目標ですが、その後も社会に何かを還元し続けたいと思っています。

プログラム参加者の声



個人事業主

寺地 龍樹

『ノーコード寺子屋』 ノーコードプログラミングスクール

—現在の事業について教えてください。大学生向けのノーコードを使ったプログラミングスクールの事業を行っています。ノーコードとはコードを使わずにアプリ開発ができるツールです。本スクールでは、最低2か月間の授業を受講していただき、最終的にはノーコードを

使ってオリジナルのアプリを作れるようになるようなカリキュラムを設定しています。自分自身が大学生でありターゲットを身近に感じられること、大学生は時間があるので学習時間を割いてもらいやすいこと、また大学時代に何かをやってみたいと思っている人に対してノーコードは実践的で触ってみる価値のあるツールだと思っていることから、メインターゲットを大学生に設定しています。

—AGAIN 開始前はどのようなことをされてきましたか？

『ノーコード寺子屋』を始める1年前ぐらいに『シェアトラベラー』というアプリをリリースしていました。コロナ禍で旅行に行きたいけど一緒に行ける人がいなかった中、旅行好き同士の友達を作れるマッチングサービスです。ただし、どれだけやってもなかなかユーザーが集まらず、一旦事業をするのはやめようと思い、半年ほど何もしていませんでした。そのころ、あるプログラミングスクールで営業をする機会があり、自分もノーコードに携わって何かをしたいと

いう思いが出てきたので、『ノーコード寺子屋』を立ち上げました。

—AGAINに参加してみたいかがでしたか？

自分が存在することで社会的にどのような価値を提供できるのかを考えるようになりました。これは、自分一人ではなかなか考えられなかった部分だったと思うので、AGAINに参加して良かったことの1つだと思っています。また、AGAINが開始したころがちょうど悩んでいた時期と重なっていたこともあったので、1on1やコーチングで自分が進みたい方向性をメンタリングしていただけたのも良かったと思っています。

—今後やりたいことはありますか？

今は1人で事業を行っているのですが、今後仲間を増やしてどんどん事業の規模を大きくしていきたいと思っています。それ以外のことはまだ見つからないのですが、コーチングでの「自分の直感に従って楽しいと思えることを続けたい」という言葉が心に響いたので、今後も楽しいことをやり続けたいと思っています。

プログラム参加者の声



株式会社 2ndStar 代表取締役

越智 健心

インドアビュー (3Dモデル) 制作

—現在の事業について教えてください。
インドアビューは室内版のストリートビューです。室内を特別な機械でスキャンし、そのデータをクラウド上から配信することで、その部屋の内装や雰囲気をオンライン上でも3Dでリアルに感じられるようになります。不動産のオンライ

ンでの販促につなげていったり、様々な会社のオフィス内部を公開することで、就職活動の集客率アップや就職後の齟齬をできるだけなくしたりなど、このインドアビューでクライアントに価値を提供できたらと考えています。

—AGAIN 開始前はどのようなことをされておりましたか？

建設業界で働く父親の影響もあり、公共工事施工者のデータベースを作っていました。建設業界は人手不足が叫ばれている業界ですが、工事施工者の情報を公開することで、案件獲得に苦しんでいる建設会社の営業コストを下げ、人手不足の解消にもつながるのではないかと考えて始めました。しかし、私自身に建設業界での人脈がないなか、正面を切って営業をかけようとしてもなかなか受け入れてもらえず、今の事業に切り替えることにしました。

—AGAINに参加してみてもいかがでしたか？

良かったの一言ですが、特に良かったのはコーチングです。これまでの経験を内省し、自分の価値観や判断軸を再認識できる機

会になり、ビジネスをするための自分という土台が盤石になったと思いました。個人的に今後もコーチングを受け続けたいと思えるほど、いい経験をさせていただいたと思っています。他にも、再起業を含めた起業に関する知識などをインプットできまし、質の高い課題の重要性など、改めて再確認できることもあり良かったです。

—今後やりたいことはありますか？

事業面では、ビジネスになるプロダクトを持ちたいです。今やっているインドアビュー制作は請負業ではありますが、導入いただいたお客様に何らかの数字が上がるというメリットを感じていただけるようにまずは頑張りたいと思っています。将来的には、このインドアビュー制作の他に、世の中に対してより深くて広い影響力を与えられる事業をやりたいと思っています。個人的には将来財閥のような成長を遂げる企業を目指したいと思っています。そのためには愚直にお客様やターゲットの課題解決にコミットし続けることが大事だと思っています。

プログラム参加者の声



totonou 代表

高橋 朝香

『ととのうコーチ』 オンライン栄養コーチングサービス

—現在の事業について教えてください。
『ととのうコーチ』は zoom 上で毎月1時間、栄養士さんにマンツーマンで聞きたいことを相談できるサービスです。面談では相談者の方のお身体の悩みに沿って毎日の食事内容等についてアドバイスをもらえ、面談後は栄養士さんか

ら LINE でアフターフォローが送られてきます。ユーザーさんは、体調不良を抱えて食を改善したいと考えられている方、お子様の食育や離乳食に悩んでおられる方、腸活について知りたい方、健康的で美味しいレシピを知りたい方、妊活中の方など様々で、一人では後回しにしがちな食に向かい合う時間を確保するきっかけとしてご利用いただいています。

—AGAIN 開始前はどのようなことをされておりましたか？

以前は会社員をしていましたが、AGAINが始まる半年ほど前に退職し、『ととのうコーチ』を立ち上げました。サービスの立ち上げ当初はやる気もあり頑張っていました。事業について継続的に相談できる相手がおらず、だんだん自分のペースが掴みにくくなり、半年ほど経つと1人で事業を続けることに難しさを感じていました。自分の中にあるやりたいことを誰かに話すことで自分の意思をより明確にできるのではないかと思い、AGAINに参加しました。

—AGAINに参加してみてもいかがでしたか？

毎週の1on1(特定の運営メンバーとプログラム外に1対1で話す時間)で、自分1人に1時間という長い時間をいただけたので、「今週はこれして、来週はあれして」と自分なりに考え続ける習慣が付き、自分の事業に対してより責任感が増した気がしました。また、毎週リフレクションシート(その週の自身のメンタル面について記入する課題)を書くためにその1週間を振り返って言語化することで、自分がどういうときに調子が良く、どういうときに調子が悪いかなどを改めて理解する手助けになり、自分の苦手なことやそれにどう対応すべきかが明確になったことは良かったと思っています。

—今後やりたいことはありますか？

今は個人向けサービスをメインに行っていますが、ヒアリングを通して、法人向けにサービスを展開してもいいのではというお声をいただきました。なので今後は、そのような要望があれば法人の福利厚生としても栄養コーチングを展開し、このサービスを長期的に利用していただけるようになればと思っています。

「倒産した時の話をしようか」の著者であり、「AGAIN」開始当初から事業設計や参加者のメンタリングにご協力いただいている関根諒介氏に、「事業の失敗体験を、貴重な「資産」として讃える社会へ」を寄稿いただきました。現在の日本では、まだまだ失敗に対して不寛容で、再チャレンジに対する支援策もほとんどありません。本コラムには、このような状況から社会全体が失敗や挫折を前向きに捉えるようになり、再チャレンジする人をみんなで応援・支援していく環境を整備したいという関根氏の想いが込められています。

AGAINは困難な状況から立ち上がり、再び新しい挑戦を志す起業家を応援するアクセラレーションプログラムとして開始され、私は企画段階より微力ながらサポートさせていただきました。再チャレンジ起業家支援プログラムという取組は、我が国においては希有なものであり、大変貴重であり、意義深いものであると思っています。

脇にそれますが、「再」チャレンジ起業家支援……と取組と呼ぶのはなぜなのか？ チャレンジ起業家でもいいじゃないか？ とふと思われるところもあるかもしれませんが、この「再」というところが、意外と大切だと私は思っています。

再挑戦に取り組むフェーズにいるということは、前提として、何かしらの事業失敗を経験していて、その挫折体験を乗り越えるプロセスを経ています。皆さんのご想像の通り、事業に関する挫折体験においては、精神的・経済的、社会的な信用毀損や他者との関係性の変化というさまざまな点で、起業家が被るダメージはとても大きなものです。そうした状況に身を置きながらも、一連の失敗体験に対して自分なりの解釈、内省、自問自答といった学習プロセスを通じ、次のステップを踏み出していかれるわけです。ですので、ご認識頂きたいのは、再挑戦というステージに立たれている起業家は、そこに至るまでの険しい道を越え、更に新たな冒険に挑もうとしているということです。私はそうした姿勢自体が拍手をもって賞賛されるべきだと思いますし、今回のプログラム参加者の方々に尊敬の念を持って見つめてきました。

兵庫県ならびに神戸市は大阪・京都とともに、国が推進する世界と伍するスタートアップ・エコシステムのグローバル拠点都市として、スタートアップの創出・成長支援、起業家誘致に懸命に取り組まれているのは周知の事実かと思

います。こうした取組は東京首都圏におけるイノベーション創出への過度な期待と依存から脱却し、各地域が有する土地性・文化・歴史などのユニークな資産を基盤とした新しいサービス・モノづくりを育て、地域を主体とした価値創造とその循環を促すという点で意義があると思います。

ただし、こうした官民による積極的な創業支援が後押しとなり、大きな志を頂いた挑戦者が多く輩出される一方で、挑戦虚しく敗れる起業家も当然現れます。ご存知の通り、イノベティブで新しい事業ほど、その成功確率は決して高くはありません。失敗することの方が多いわけです。今はまさに「VUCAの時代」。不確実性が高く、変化も早い。たった1回の挑戦で上手くいくことのほうが少ないでしょう。こうした見通しを持つ中で、私が課題視しているのは、起業・創業支援として人々の挑戦を煽る一方で、起業失敗経験者に対する社会的なケアやセーフティネットの枠組みが不十分であるという点です。

起業・創業の積極的支援が為される一方で、我が国の開業率は4.2%であり、英国の13.5%や米国の9.1%などと比べて低く、日本国民の起業志向性は低いままです。そして、「失敗することに対する怖れがあり、起業を躊躇している」という成人人口の割合を示す「失敗脅威指数」という指標を見ると、日本は他国より比して高い状況です。なぜ、日本人は起業の失敗を怖れるのでしょうか？ それは日本の社会が失敗に対する寛容度が低く、失敗した起業家に対する評価が為されず、再チャレンジの機会を得づらいという実態があるからではないでしょうか？ 例えば、起業の失敗経験者が企業の中途採用として評価されないという話や、再起業家の資金調達（特に融資）が難しいという課題もよく聞かれます。また、企業経営者として自らの会社が抱え

る融資の連帯保証人となったまま、会社を倒産させた場合は、個人破産を余儀なくされ、次のチャレンジの足枷となることもあります。そうした状況を見聞きするうちに、起業をして失敗したら、「取り返しがつかない」「人生終わり」……といったネガティブな解釈が生まれ、失敗に対する怖れの感情が社会的に構成されているのではないのでしょうか。

日本における起業・開業のボトルネックが「失敗に対する怖れ」であるのだとすれば、逆に「失敗は怖くない」、むしろ「失敗は価値がある」という思考・信念に変えていければ、自ずと挑戦する人が増えていくのではないのでしょうか。

実際、私は自身が経営する企業の倒産を経験した起業家(=倒産社長)と多くお話をしてきましたが、そのお話を通じ、私自身の失敗に対する価値観がポジティブにアップデートされていきました。倒産社長の皆さんと相對した印象はとてもパワフルで、ユーモアに溢れ、今を前向きに生きていらっしやる方ばかりでした。それはマスメディアが描いてきたような悲壮的でネガティブな表象とは全く異なるもの

だったわけです。「倒産したら、人生終わりではない」「倒産は個性であり、自分の武器だ」と力強く語られる姿に、率直に「カッコいい」と強く感銘を受けたのです。こうした私の実体験を踏まえますと、過去の事業失敗経験を活かし、前向きにチャレンジを続ける方々を世に増やすことが、失敗に対するネガティブな意味をポジティブに転換し、起業に対する不安や怖れを軽減することになるのではないのでしょうか？

その意味では、今回のAGAINに参加された再起業者の方々は、日本の希望です。事業の失敗経験を経てもなお、新しいチャレンジに挑まれる姿は多くの人々に勇気を与え、正体不明の失敗への不安で満ちた世の閉塞感を打破していく光になると私は信じています。

それでは、彼ら・彼女らが再挑戦に取り組む傍らで、同じ社会に身を置く我々市民にできることはないのでしょうか？ 今私達に求められるのは、再起業者 = 「They」として第三者的に遠巻きに眺めているだけではなく、再起業者と私達 = 「We」として、我々の社会をより良く前に進めるために、共

に行動を起こすという態度ではないでしょうか。再起業者を独りにするのではなく、市民それぞれが持つケイパビリティやリソースをもとにオープンな対話を通じて、新しい価値を共創するというプロセスを、この社会にデザインすることが重要です。そうした相互扶助的な関係性を社会に構築していくことが、真のスタートアップ・エコシステムが生まれ、新たな価値の創造と連鎖を生み出すのではないかと妄想しています。ですので、是非、域内で商いを営まれている企業や団体、個人の方々におかれましては、再起業者支援という公益性の高い事業に力を貸して頂ければ幸いです。

再チャレンジ起業家支援プログラム「AGAIN」は、社会を変革するムーブメントの火種となります。「失敗は人生における負債ではなく、貴重な資産である」とポジティブに語られ、何度でも挑戦する人々で溢れる、希望に満ちた都市を共に創っていきましょう。



関根 諒介 せきね りょうすけ

1984年栃木県生まれ。早稲田大学卒業後、三井住友カード、みずほ銀行を経て2016年に freee株式会社入社。経営管理・資金調達業務と並行し、東証マザーズへの上場準備業務に従事(同社は2019年12月上場)。2021年より同社金融事業本部金融プラットフォーム部長。武蔵野美術大学大学院造形構想研究科クリエイティブリーダーシップコース修士課程修了。2022年5月、ソトママ株式会社を設立。著書:倒産した時の話をしようか 8人の倒産社長に学ぶ「失敗」を「資産」に変える挑戦のヒント(freee出版)

再チャレンジ起業に関する支援制度



再チャレンジ起業家育成事業

兵庫県では、過去に起業を経験している方や、現在困難に直面しており、再起業、新規事業立ち上げ、事業転換を目指している方を対象に、自らの定めたミッション、ビジネスモデル、事業計画までを一貫して練り上げていくアクセラレーションプログラムを実施しています。同じ境遇の起業家と切磋琢磨し、新規事業を作り上げるとともに、本プログラムの卒業生や金融機関等の支援機関も参画するコミュニティの形成・拡大を図っています。また、プログラム参加者に限定せず、幅広い方々を対象とした、再チャレンジ起業に関するセミナー・ワークショップ等も開催しています。



再チャレンジ起業家育成事業：
<https://web.pref.hyogo.lg.jp/sr10/re-challenge.html>

【問い合わせ先】
兵庫県 産業労働部 新産業課 ☎ 078-362-4156



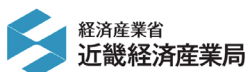
起業家支援事業（再チャレンジ枠）

兵庫県、ひょうご産業活性化センターでは、コロナ禍等による起業に関する困難な経験を糧に起業に再チャレンジする方のうち、兵庫県内に居住または活動拠点を置いており、審査会において有望なビジネスプランであると選定された方に対して、新たなビジネスプラン開発や新事業展開のための経費の一部を支援する事業を実施しています。



起業家支援事業（再チャレンジ枠）：
<https://web.hyogo-iic.ne.jp/kigyos/postcorona-waku>

【問い合わせ先】
兵庫県 産業労働部 新産業課 ☎078-362-4156
(公財)ひょうご産業活性化センター創業推進部 新事業課 ☎078-977-9072



再チャレンジ起業家ガイドブック

近畿経済産業局では、失敗した起業家が再チャレンジできる環境を整備していくため、ベンチャー起業家の再チャレンジにおける現在の環境を整理することを目的として、会社を畳むことを検討している起業家や、起業に再チャレンジしようとしている起業家に向けたガイドブックを2021年3月に作成しました。本ガイドブックでは、再チャレンジを経験した起業家及び金融機関・投資家・支援家等へのヒアリング調査を行い、ベンチャー起業家が再チャレンジするために参考となるノウハウや情報を掲載しています。



再チャレンジ起業家ガイドブック：
<https://www.kansai.meti.go.jp/3-3shinki/second-challenge.html>

【問い合わせ先】
近畿経済産業局 産業部 創業・経営支援課 ☎ 06-6966-6014



新規開業資金（再挑戦支援関連）

日本政策金融公庫 国民生活事業では、廃業歴等があり、創業に再チャレンジする方の創業を「新規開業資金」にて支援しております。本資金は、前事業に係る債務を返済するために必要な資金にもお使いいただくことができ、通常よりも長期でご返済いただけます。詳しくは、お近くの支店へお問い合わせください。



新規開業資金（再挑戦支援関連）：
https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/05_rechallenge_m.html

【問い合わせ先】
日本政策金融公庫 各支店の窓口

兵庫県からのメッセージ

起業家・スタートアップは、経済成長を牽引するエンジンとして、また、これまでにない革新的なビジネス手法により社会課題の解決に取り組む主体として、地域にとってますます重要な存在になっています。このため本県では、起業家が集う場づくり、資金支援、成長支援、人材育成に取り組んできました。特に令和2年7月、大阪・京都と共に「スタートアップ・エコシステム グローバル拠点都市」(内閣府)へ選定されて以降、その取組を強化しています。

そのような中、更なる起業の活性化には、その担い手である起業家を絶えず輩出していく必要があります。そのためには起業後、困難な状況に陥ったとしても、そこから再挑戦できる環境が求められます。しかし、日本ではそのような環境が整っているとは言い難い状況です。あるベンチャー企業支援機関の調査(※)では、「日本で起業が少ない原因」として、「失敗に対する危惧(失敗すると再チャレンジが難しい等)」の割合が一番高く、再チャレンジの難しさが、起業の足枷となっていることが窺えます。

こうした認識のもと、本県では令和4年度より、再チャレンジ起業家向けのアクセラレーションプログラムと補助金事業を開始しました。また自治体ではほとんど取り組まれていない領域です。アクセラレーションプログラムでは、日本全国から再チャレンジを目指す起業家を募り、同じ境遇の起業家と切磋琢磨し、新規事業を作り上げる伴走支援を実施しながら、ひょうご神戸に、再チャレンジ起業家や多様な支援機関が参画する「再チャレンジ応援コミュニティ」を作っていきます。将来的には兵庫県に、再チャレンジ起業家を支援するエコシステムを構築し、全国から再チャレンジ起業家が集まる場所にしていきたいと考えています。政府が令和4年12月に策定した「スタートアップ育成5か年計画」の中でも、「再チャレンジを支援する環境の整備」という項目が盛り込まれています。再チャレンジが当たり前になり、多くの人が持つ起業への不安を払拭するとともに、過去の失敗が経験として評価される、起業に再挑戦しやすい環境の創出を目指して、今後も取組を進めていきます。

※出典：一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書2021」





AGAIN₂₀₂₂

再チャレンジ起業家事例集

発行：兵庫県産業労働部新産業課

〒650-8567 神戸市中央区下山手通5丁目10番1号 TEL:078-341-7711(代表)

発行日：令和5年3月31日