

rebootX

ソーシャルイノベーター・プログラム  
再チャレンジ支援プロジェクト

---

2017.3.31

一般社団法人 MAKOTO

# 本プロジェクトの概要

**rebootX**

「rebootX」とは、多様な手段で再起経営者を応援することを目指した活動です。私たちは、何度でも再チャレンジできる社会、そして起業したい人材が失敗を恐れずにチャレンジできる社会の実現を目指しています。

今回の日本財団ソーシャルイノベーター・プログラムにおける「再チャレンジ支援プロジェクト」では、私たちの従来の取り組みにおいて感じてきた2つの課題の解決を目指したものです。

**失敗経験者の力を活用し、  
日本全国に雇用創出する**

**この国を、失敗を恐れず  
チャレンジができる社会にする**

# 本プロジェクトの概要（課題背景）

## < 既存事業から見てきた課題 >

### ① 起業家の再チャレンジ支援

全国の倒産総数26万社とされている一方で、少数の起業家しか再起のチャンスを得られない。

- ・投資ファンドでは上場等を狙う起業家に限定される
- ・清算手続きに時間がかかり、投資できないケースがある
- ・起業家の資質も多様であり、資金提供以外の支援が必要

### ② 地方都市での起業家支援

零細規模の個人事業が多く、経済効果・雇用効果を生み出せる経営人材が少ない。

また、後継者不足で事業承継できないケースが増加

- ・地域産業の維持には、売上1億円以上を目指す企業が必要
- ・域内パイ争奪ではなく域外ビジネスによる雇用創出が必要

#### 失敗経験者



再起のチャンスがない！



マッチング&支援  
(起業、転職、  
新規事業立上げ)

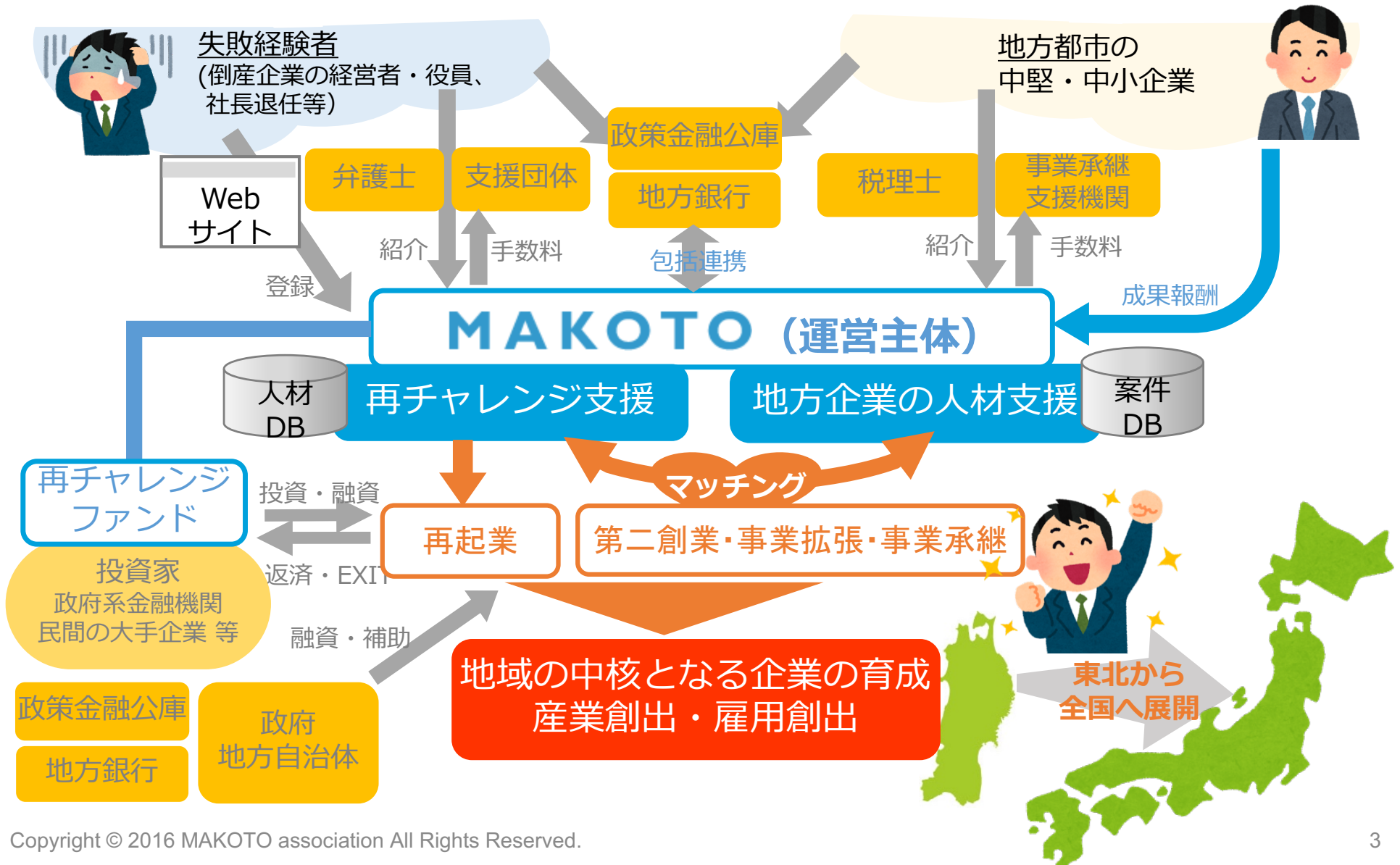
#### 地方都市



経済を作り出す担い手がいない！  
経営人材が不足！

# 本プロジェクトの概要（全体スキーム）

**マッチング・資金提供・経営支援 3つの支援を提供します。**



# 本プロジェクトの概要（支援内容）

**失敗経験者のレベルに応じて3つのマッチング手法を駆使します。**

## 再起業支援 （地方での再起業）

起業志向がある経営者に対し、理念、能力、事業プランを評価した上でファンド投資または融資を行う。企業の成長を目指し、産業・雇用創出に貢献する。

### <対象人材>

- ・ Level 1 の人材を想定
- ・ 経営スキル、ビジネスアイデア、実行力を備えている

### <受入先対象企業>

- ・ 自身による起業のため対象なし

## 転籍支援 （転職・事業承継・子会社化）

経営層や管理職レベルの人材を求めている企業とのマッチング。役員や社員として雇用してもらう。事業承継の後継者の紹介もこのスキームに含む。

### <対象人材>

- ・ Level 1, 2 の人材を想定
- ・ 経営スキルがあり就職希望
- ・ 経営は難しいが管理職の能力あり

### <受入先対象企業>

- ・ 経営・管理人材が不足している
- ・ 事業承継をしたい（後継者の募集）
- ・ 事業転換をしたい（スキル人材募集）

## 事業提携支援 （再起者の事業推進）

新規事業参入や第二創業したい企業と、当該分野・業務のスキルを持つ人材をマッチングし、プロジェクトベースで立上げを支援する。資本関係を持たず業務委託を想定。

### <対象人材>

- ・ Level 2 の人材を想定
- ・ 専門分野の経験及び、技術や営業力等の特定スキルを保有

### <受入先対象企業>

- ・ 採用者を管理・指導する体制がない
- ・ 新規事業はしたいがリスクをとれない
- ・ 採用や子会社化するには対象人材のスキルに不安がある

## マッチング・資金提供・経営支援(ハンズオン)の3サービスをケースに合わせて実施

### <提供サービス>

- ・ 再チャレンジファンドからの投資
- ・ 政策金融公庫等と連携した融資
- ・ 再起経営者へのハンズオン型経営支援
- ・ IPO等の成長に向けた資金調達支援

### <提供サービス>

- ・ 転職先企業の紹介、就職後のフォロー
- ・ M&A支援（譲渡先紹介、資本提携）
- ・ 受入れ企業への事業承継コンサル、ハンズオン型経営支援

### <提供サービス>

- ・ 提携先のマッチング、販路紹介
- ・ 受入れ企業の資金調達支援
- ・ 再起企業のファンド投資、融資
- ・ 受託者(再起人材)への経営支援

**検証を通して提供サービスの精緻化・体系化を図る**

# 本年度の実施目標

---

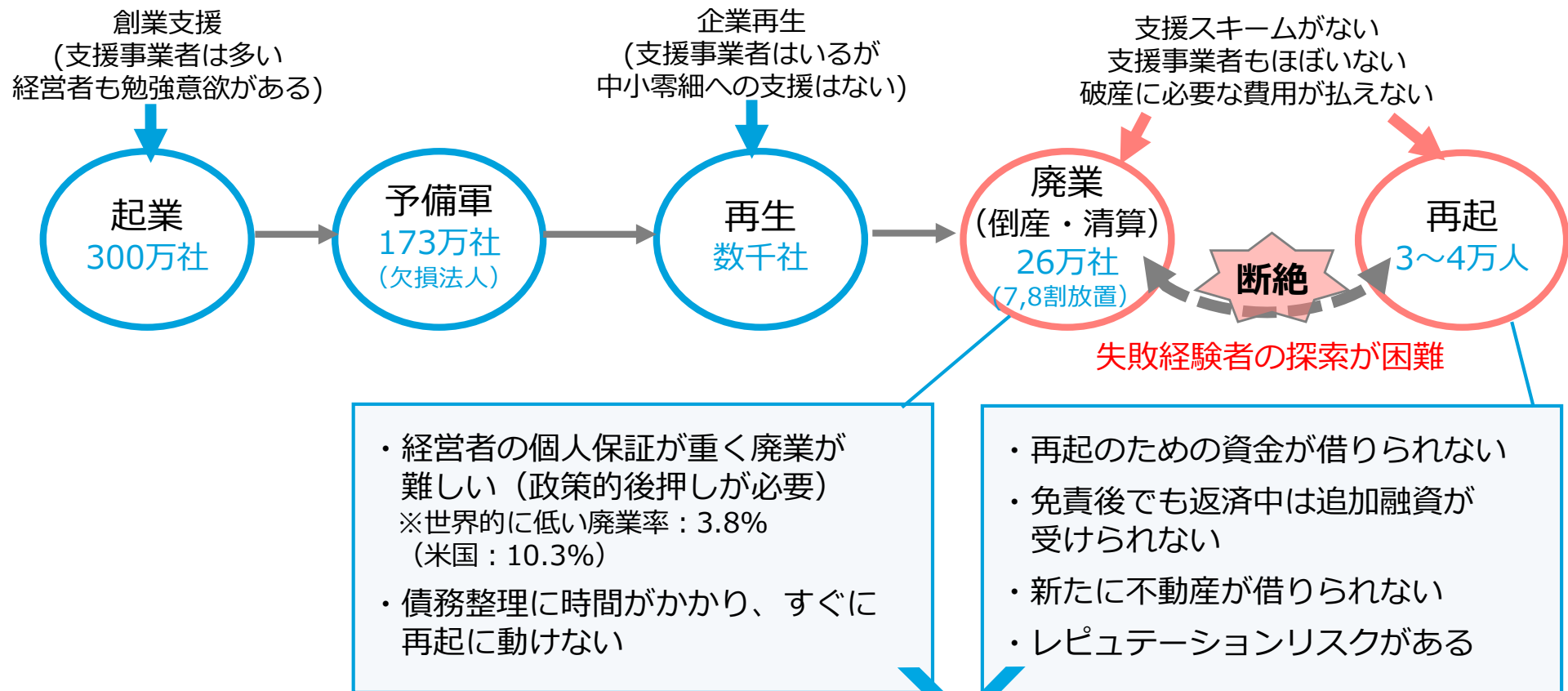
初年度である本年度は、課題解決に向けたビジョンの明確化、戦略の精緻化に向けた体制構築や事業モデルの仮説検証を実施した。

## <目標>

- 1.目標に掲げる社会課題の解決に向けた長期ビジョンの明確化
- 2.事業の発展及び継続を実現するための戦略の精緻化
- 3.社会課題の解決のため必要となる連携体制の構築
- 4.イベント及びメディア等を積極的に活用した情報発信の実施

# ビジョン実現に向けた課題

“失敗経験者への再チャレンジ支援”は、当社以外に取り組んでいる事業者がなく未整備な領域であるため、多数の課題が存在します。



廃業～再起の問題を解決することが、  
「失敗を恐れずチャレンジできる社会」の構築につながる！



# 本年度の成果

本年度の活動を通して見えてきた課題を踏まえ、ビジョンおよび私たちの役割について明確化した。

## 1.目標に掲げる社会課題の解決に向けた長期ビジョンの明確化

<Vision>

**この国を、失敗を恐れずチャレンジできる社会にする**

ビジョンの実現課題の解決に向けて布石を打つことができた。

<再チャレンジファンドの現状課題>

- 1) 対象エリアが限定されてしまう
- 2) 上場等を狙う起業家に限定される「狭き門」
- 3) 清算手続きに時間がかかり、投資できないケースがある
- 4) 再起希望者のレベルも多様であり、資金提供以外の支援が必要

<解決策>

**新しい資金調達手段を提供**

**本取り組みに賛同した出資者を得て、上場を前提としない新しい形態のファンドを全国を対象に設立（2017/4開始予定）**



# 本年度の成果

---

活動を通して得られた成果は以下の通りです。

## 2.事業の発展及び継続を実現するための戦略の精緻化

事業戦略のブラッシュアップ及び具体的なオペレーションへの落とし込みに向けて以下を実施した。

### 1) 失敗経験者の募集をスタート&リスト化を実施 → 129名をリスト化

- ・再チャレンジファンド応募者、rebootX Webサイトからの募集や連携パートナーや起業家へのヒアリングおよび紹介を通して発掘

### 2) 地方における経営人材需要を探索しリスト化を実施

- ・当社で起業支援受託中のエリア（福島県、宮城県仙台市・丸森町、秋田県湯沢市・横手市）の企業等における人材ニーズの調査
- ・経営人材需要がある企業リストを、10件構築。

### 3) 仮説検証として、実際にマッチングを実施

- ・ファンド応募者に対しマッチング2件を試行した
- ・reboorXの応募者のうち5名と面談し、マッチングニーズ調査を行った

# 取組み事例

## 再チャレンジを目指す経営者と地域企業とのマッチング例の紹介

### 失敗経験者：A氏

- ・有名私立大学卒業後、大手企業に就職。その後、会社の新規事業アイデアを引き継ぐ形で独立。
- ・サービスを自身で立ち上げ、オペレーションから営業、WEB作成まで自力でこなしており、業務の能力は高い。
- ・6年間、経営を続けてきたが、事業は苦戦。このまま行くと倒産せざるを得ない状況。

### 地域企業：X社

- ・本社：宮城県仙台市、2012年創業
- ・事業概要：保険事業、プロデュース事業、人材育成事業等の展開
- ・人材ニーズ：地方都市でも首都圏と同等の仕事を生み出し、雇用創出することを目指し、成長中のベンチャー企業。新規事業開発、人材採用を積極的に行っている

本ケースでは「転籍支援」として、

**「A氏がB社の社員として働きながら、現在の事業をB社の支援を得て継続させる」  
ことについて検討**

B社としてA社の現事業を支援できるか？という観点から、事業の収益性、リスク、オペレーション面等、事業課題に関する議論が行われ、A社の経営者にとっても有効な示唆を得る場となった。

# 本年度の成果

## 4. イベント及びメディア等を積極的に活用した情報発信の実施

Webによる情報発信、経営団体向けの講演、Webメディアへの記事掲載、SNS広告掲載、ソーシャルイノベーターイベントでのブース出展等を行った。

Webサイト <http://rebootx.jp/>

ソーシャルイノベーションフォーラム2016



# 本年度の成果

## 3. 社会課題の解決のため必要となる連携体制の構築

→ 14社とクロスセクターの強力な連携体制を構築



# 考察

---

## 今後の課題と取り組み

本年度は、129件の失敗経験者を集めることができ、支援対象者の収集プロセスを目標以上の数値で終えることができた。関係者へのヒアリングや紹介依頼など積極的に情報収集活動を行ったが、社会性の高い事業ということで、多くの支持者・賛同者を得ることができた。このような活動の広がりが良い結果をもたらしたと感じている。

一方、地方企業とのマッチングを試行したが、本年度は成立に至らなかった。また、失敗経験者からのニーズ調査においても、倒産経営者の状況は様々で、清算手続きに時間がかかっているケースも多く、企業側のニーズに合わせてタイムリーにマッチングできる人材が少ない、経営者を対象に限定すると企業が求める人材ニーズと志向性が合わない、地域企業への就職や提携ではなく、ハンズオン支援や営業支援等の協力を希望されている方もいた。

来年度以降の活動においては、以下の点を見直していきたいと考えている

### 1)失敗経験者を集めるプロセス

代表者以外も含めた失敗経験のある経営経験者等にも対象を広げて人材を集める

### 2)マッチングプロセス

転籍・事業提携支援だけでなく、業務委託やコンサルティング等の形態を含め、より柔軟に失敗経験者の経営スキルを地方企業で生かせる支援形態を模索する