

# 経営相談 Q & A

## 「ベンチャー企業の畳み方と再チャレンジの留意点」について

### Q

私は起業に挑戦中ですが、想定していた製品開発が順調に進まず、会社を畳むことを検討しています。

その際の注意事項や心得と、2社目の起業に再チャレンジする際に留意すべき点を教えてください。

### A

近畿経済産業局から、「再チャレンジ起業家ガイドブック」が公開されていますので、それに基づいて解説します。

#### ■現在の会社を畳むときの7つのノウハウ

(1) 倒産する前兆に気づくためには、資金繰り・売上・経費の3つに着目すること

##### 【ポイント】

起業家は事業推進に集中して財務面はCFO※等に任せがちですが、資金繰り・売上・経費の3つは起業家自身が注目し続ける必要があります。違和感を感じたときは投資家等と相談して早めに戦略を検討する必要があります。

※CFOとは、「最高財務責任者」のことで、企業における財務戦略の立案、執行をおこなう責任者です。

(2) 経営改善の方法が見つからない場合は、早めに会社を畳むことを検討すること

##### 【ポイント】

会社は急には畳めません。費用も時間もかかります。事業の中断は非常に厳しい判断にはなりますが、外部環境や複合的理由で経営改善の方法が見つからない場合、早めに会社を畳むことを検討する必要があります。

(3) 万が一の場合の破産に備えるために、税金の支払分・労働債権・破産管財人のための費用分は残すこと

##### 【ポイント】

破産するには、破産管財人のための費用が最低限必要となります。会社の状況によって違いますが、費用は数百万円かかることもあります。

また、支払わないといけない税金は、破産後も残りますので、税金の支払分・労働債権・破産管財人への費用は残して破産手続きができるようにしておくことが重要です。

(4) 会社の畳み方は様々で、どのように畳むものの経緯にも気をつけること

##### 【ポイント】

会社を畳む際は精神的に余裕が無くなり、不誠実な対応をとってしまうこともあります。

しかし、どのように会社を畳んだのかの経緯も全て起業家の人物像・経歴として投資家等の間で共有されます。再チャレンジを望む起業家であれば注意しなければなりません。

(5) 会社を畳む時には予期せぬトラブルが発生するため、会社を畳んだ経験のある先輩起業家・専門家に頼ること

##### 【ポイント】

会社を畳むのは特殊な業務で、初心者には事前に想定できない手続きやトラブルが起きます。会社を畳んだ経験のある相談相手や弁護士に相談することでトラブルへの対策を防ぐことができます。

(6) 会社を畳む際は事前にステークホルダーを整理した上で、1社ずつ自社との関係性を整理すること

##### 【ポイント】

会社を畳む際に重要なのは「関係者にどれだけ迷惑をかけずに畳めるか」ということです。再チャレンジの際に再度お世話になることも

ありますので、誠実な対応が必要です。

(7) 会社を畳むことについて従業員に事前に丁寧に話し、従業員の納得をえること

#### 【ポイント】

会社を畳むことで最も影響を受ける関係者の1つが従業員です。従業員に対して、事後通告で会社を畳むのではなく、今後の動き方を開示して納得してもらう必要があります。

## ■再チャレンジの2つの課題とその解決方法

次に、再チャレンジする場合に生じる2つの課題とその解決方法を紹介します。

【課題1】1度目の失敗の経験が2回目の挑戦への心理的エネルギーを弱めてしまう。

会社を畳むのは、財産を失うだけでなく、多大な精神的苦痛も伴います。一度起業に失敗しているからこそ、様々なリスクに目が行き、挑戦するためのエネルギーが減ることもあります。

（その解決方法1）2回目のチャレンジにおける精神的ハードルを超えるには、取り組もうとしている事業が本当に自分のやりたいことなのか？を腹落ちするまで何度も自問自答すること

#### 【ポイント】

2回目のチャレンジに挑むのは金銭面だけでなく、精神的にも容易なことではないからこそ、次に立ち上げる事業は市場機会の観点だけでなく、自分が本気で取り組み続けられる事業なのかを何度も問うことが大事です。

（その解決方法2）1社目のネットワークを切らず、積極的に頼ること（そのために1社目の取引先等と誠実に付き合い続けることが重要）

#### 【ポイント】

1社目の起業で得られた取引先や顧客のネットワークが、2回目の起業において助けになったと多くの起業家が考えています。その意味でも、1回目の会社を問題なく畳み、関係者の信用を失わない関係性の維持が大切です。

【課題2】1度会社を畳むと再チャレンジの際の資金調達が難しくなる。

1社目の起業で融資・出資を受けていると、再チャレンジの際の資金調達のハードルが高くなる可能性があります。特に再チャレンジの初期の段階では、VC\*（ベンチャーキャピタル）・金融機関とともに資金調達が難しくなります。

※VCとは、ベンチャー事業に資本を供給することを主たる業務とする組織・会社です。

（その解決方法1）資金調達の方法は起業のステージによって選択肢が変わることを把握しておく必要があります。

#### 【ポイント】

1番最初の起業のタイミングは「自己資金」「関係者からの融資」「エンジェル投資家」からの資金調達、ステージが進めば「VCからの出資」「銀行からの融資」が一般的な資金調達の方法となります。自身の起業のステージを把握して、適切な人材にアピールする必要があります。

（その解決方法2）再チャレンジ人材が資金調達する際には、一度目の失敗の原因を明らかにし2回目の起業に活かしていることが重要です。

#### 【ポイント】

投資家にとって重要なのは、「失敗していないかどうか」ではなく「『どうして失敗したのか？』を突き詰めた上で、その反省を生かした事業計画を練り上げている」ことです。2回目の起業に挑戦する起業家は、失敗の原因とその生かし方を投資家が納得のいくかたちで説明できるよう準備をする必要があります。

※会社の畳み方や再チャレンジの仕方については多種多様のため、本ガイドブックは全ての起業家にあてはまるものではないことをご了承ください。

（中原嘉寛）

参考：「再チャレンジ起業家ガイドブック」

<https://www.kansai.meti.go.jp/3-3shinki/second-challengeguidebook.pdf>