

令和4年度スタートアップ起業家の 再チャレンジに関する実態調査 報告書

2023年3月

株式会社 帝国データバンク

目次

I. 事業概要（はじめに）	P.3
II. スタートアップ企業	P.4
2.1 スタートアップ企業の定義	P.4
2.2 失敗の定義	P.5
2.3 再チャレンジの定義	P.6
III. アンケート調査結果	P.7
3.1 アンケート調査概要	P.7
3.2 起業の理由	P.8
3.3 業績について	P.10
3.4 失敗の経験	P.16
3.5 再チャレンジの有無	P.17
3.6 再チャレンジで役立ったこと	P.19
3.7 起業時に必要な公的支援	P.23
3.8 起業や再チャレンジを考えている人へのエール	P.24
IV. 活躍しているスタートアップ企業	P.25
V. まとめ（起業関心層に向けたメッセージに必要なポイントの整理）	P.26
（付録）アンケート調査票	P.29

1. 事業概要（はじめに）

近畿経済産業局では、令和2年から「起業家が起業家であり続けられる環境づくりを、関西から」をコンセプトに起業家が失敗した後に再チャレンジしやすい環境を整備していくための取組を推進しているところ。

令和2・3年度については、「廃業」「再起業」に焦点を当て、ガイドブックを作成し、ノウハウを共有する場の創出に取り組み、メディアに取り上げられる等の成果を上げているところ。今年度は更に多くの起業家への関心を引くために、ピヴォット（事業転換）も再チャレンジの定義に含めた活動を実施することとした。本事業では、何度も失敗と挑戦を繰り返すことで大きく成長しているスタートアップに着目し、再チャレンジの事例となる起業家の発掘を行う。

また、本調査によって「現在活躍している起業家も失敗を経験し、その経験を糧に再チャレンジしていること」等、スタートアップ起業家のリアルや正しい情報・データを含む報告書として取り纏め、失敗に過度にネガティブなイメージを持つ起業家層や再起業を目指している方々に対して前向きなメッセージを提示することで、起業・再起業の後押しとなることを目指す。

さらに、調査結果から再チャレンジするための課題・ニーズ等を深掘りし、今後の再チャレンジ支援に関する新政策を企画することで、関西発の再チャレンジ起業家支援プラットフォームを構築する。

以上の目的を達成するために、スタートアップ起業家の再チャレンジの実態について調査を行う。

II.スタートアップ企業

• 2.1 スタートアップ企業の定義

◆スタートアップ企業

本事業におけるスタートアップ企業は以下の項目全てに該当する企業とする。

- ・革新的なイノベーションがある（そのための資金調達を行っている）
- ・短期間での成長がある（直近2期連続増収）
- ・IPO / 売却を目標としている（出口戦略がある）

◆活躍しているスタートアップ企業（60社以上を選定）

アンケート調査の結果を基に活躍しているスタートアップ企業を60社以上選定する。

本事業における活躍しているスタートアップ企業は以下の定義にて選定。

$$\begin{array}{l} \text{増収} + \text{出口戦略あり} + \\ \text{(※)} \end{array} \begin{array}{l} \text{以下のいずれかに該当} \\ \text{事業の拡大あり (Q2)} \\ \text{新規事業への取り組みあり (Q4)} \\ \text{受賞例あり (Q7)} \\ \text{再チャレンジの経験あり (Q9-1)} \end{array} =$$

※増収については帝国データバンクの企業概要ファイル（COSMOS2）のデータを基に判定

活躍している
スタートアップ企業



II.スタートアップ企業

- 2.2 失敗の定義

本事業における失敗は企業経営において以下の事象を経験したことがある企業とする。

- 資金繰りの悪化（返済遅延など）
- （取引先からの）不良債権が発生
- 共同経営者との決裂
- 人材不足により事業継続が困難となった
- キーマンの流出
- 情報管理不足（ノウハウ等の流出）
- 外部環境の変化への対応
- ライバル企業との差別化ができなかった
- 倒産または廃業

II.スタートアップ企業

- 2.3 再チャレンジの定義

当該事業での再チャレンジの定義は以下の通り。（仕様書より）

「事業に失敗した後、「事業転換」「事業再生」「再起業」することを本調査では「再チャレンジ」と定義する。

III. アンケート調査結果

• 3.1 アンケート調査概要

【調査方法】

郵送及びWebによるアンケート調査（※未回答企業には督促コールを実施）

【調査期間】

2023年1月16日～2023年2月17日

【調査対象】

全国、全業種 2,000社

【有効回答数】

328社（回収率：16.4%）

【調査委託機関】

株式会社 帝国データバンク

【備考】

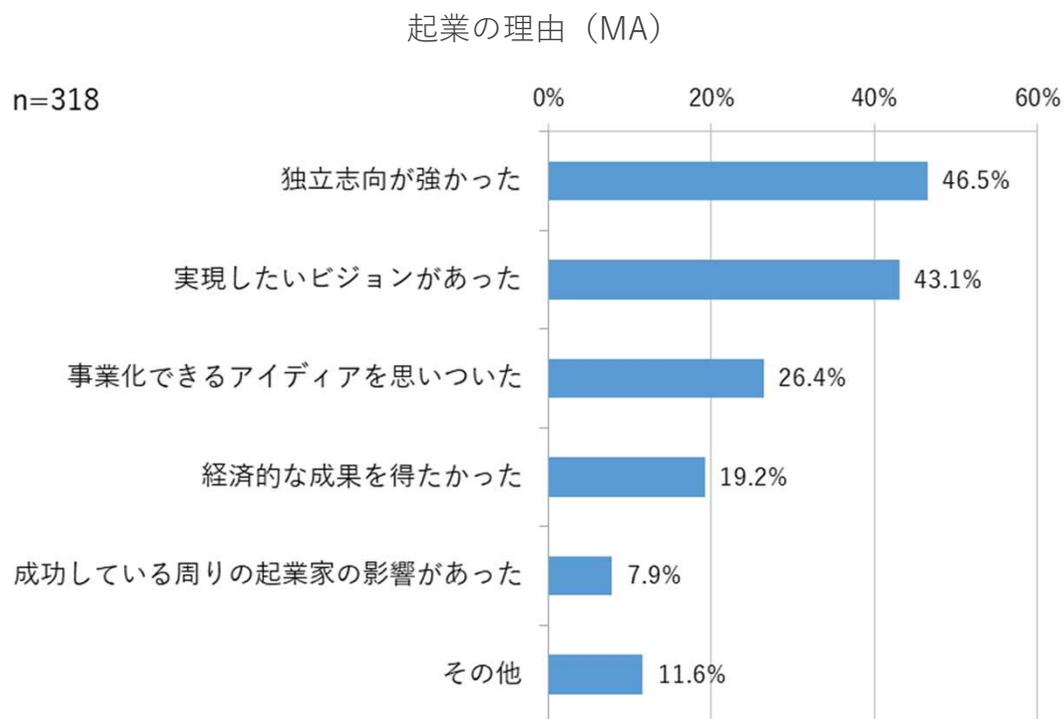
- 図表中の「n」は回答件数を示す。
- 図表中の構成比は小数点第2位以下を四捨五入しているため、100%にならない場合がある。
- 不明、回答拒否など回答を得られなかった場合は無回答とし、集計に含めていない。

III. アンケート調査結果

- 3.2 起業の理由

「独立志向が強かった」が46.5%と最も多く、次いで「実現したいビジョンがあった」（43.1%）、「事業化できるアイデアを思いついた」（26.4%）となった。

その他の内容としては、「起業してくれと依頼された」、「周りの企業に望まれた」、「地域貢献」、「前の会社の倒産」、「転職できなかったため」等が挙げられた。



III. アンケート調査結果

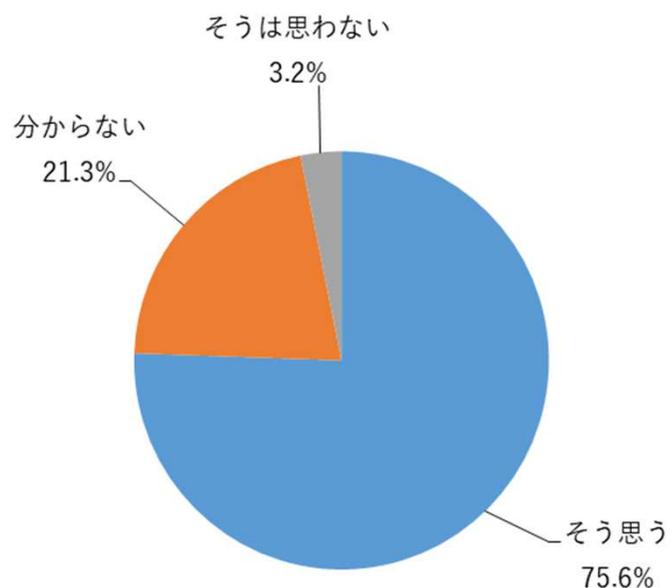
• 3.2 起業の理由

全体の4分の3の企業が「起業家になってよかった」と思っていることが明らかになった。

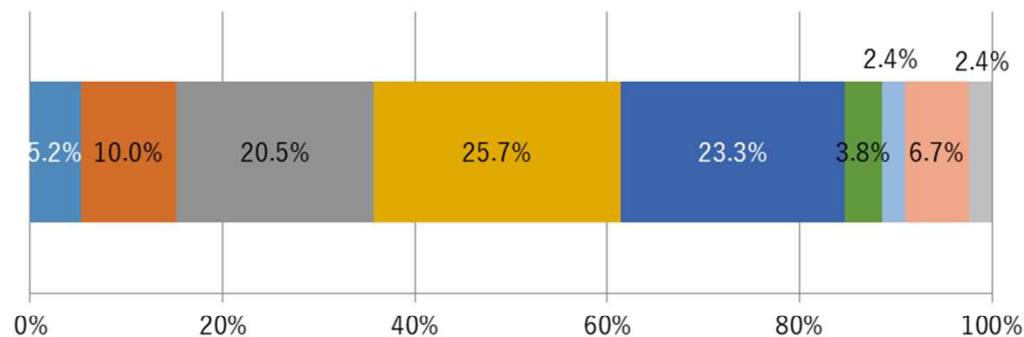
よかったと思う理由として、「自分自身の裁量で動けるようになった」(25.7%)で最も多く、次いで「やりたいことに挑戦しやすくなった」(23.3%)、「目指していたビジョンを実現できた」(20.5%)となった。

起業家になってよかったと思うか、よかったと思う理由(それぞれSA)

n=315



n=210

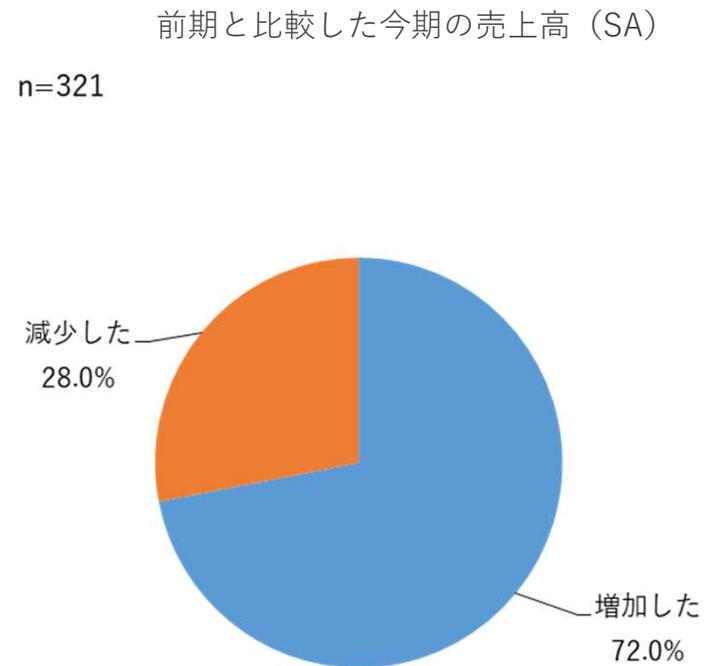


- (アイディアの実現など) 夢が叶った
- (経営者同士・取引先など) 交流が広がった
- 目指していたビジョンを実現できた
- 自分自身の裁量で動けるようになった
- やりたいことに挑戦しやすくなった
- 自己肯定感を得られるようになった
- 周囲の評価が変わった
- 経済的な成果が得られた
- その他

III. アンケート調査結果

- 3.3 業績について

今期の売上高は前期と比較して「増加した」が72.0%、「減少した」が28.0%となった。



III. アンケート調査結果

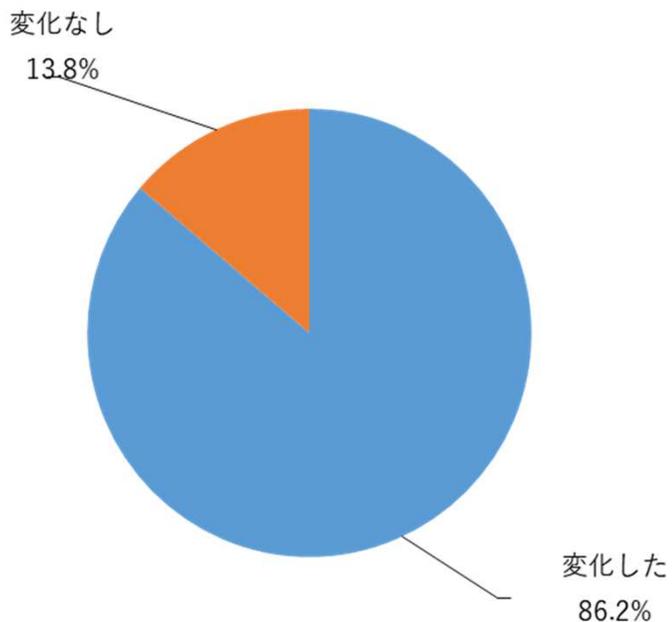
- 3.3 業績について

直近5年における事業への取り組み変化があった企業は86.2%となった。

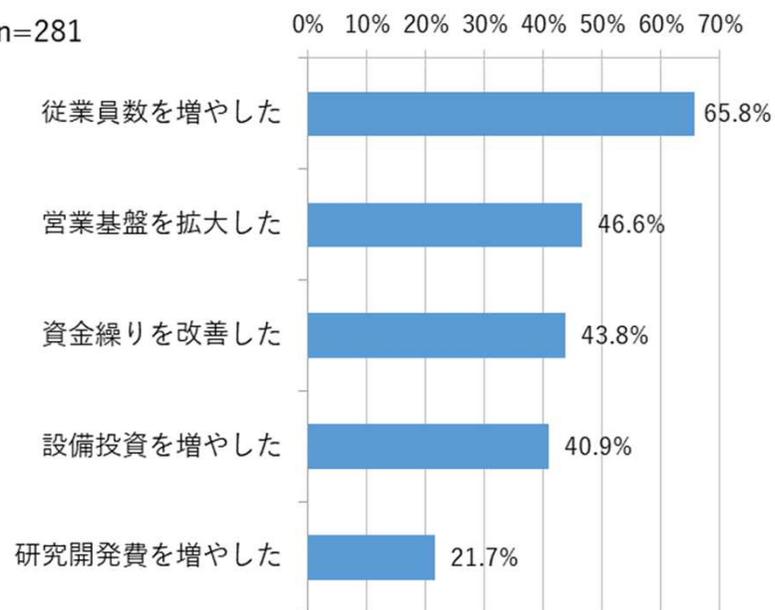
取り組み内容としては「従業員数を増やした」(65.8%)が最も多く、次いで「営業基盤を拡大した」(46.6%)、「資金繰りを改善した」(43.8%)となった。

直近5年における貴社の事業への取り組みの変化 (MA)

n=326



n=281



III. アンケート調査結果

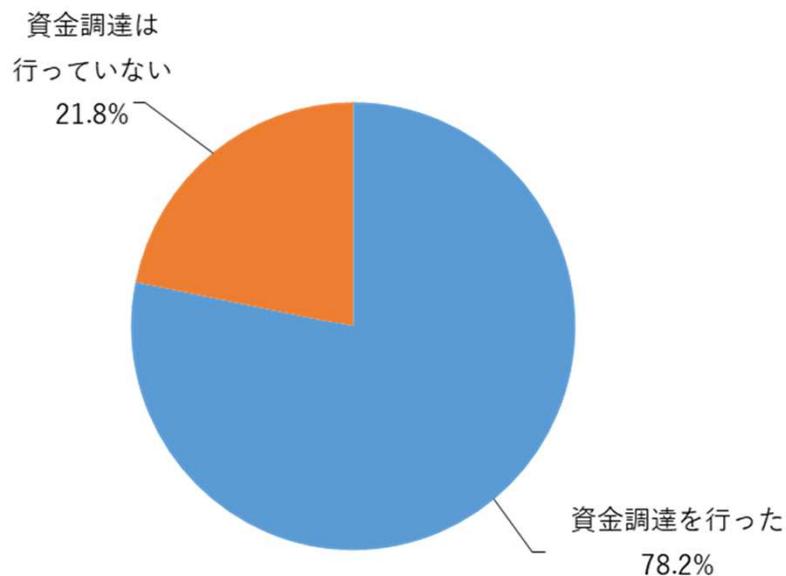
- 3.3 業績について

事業拡大・設備投資・研究開発を目的とした、資金調達を行った企業は78.2%となった。

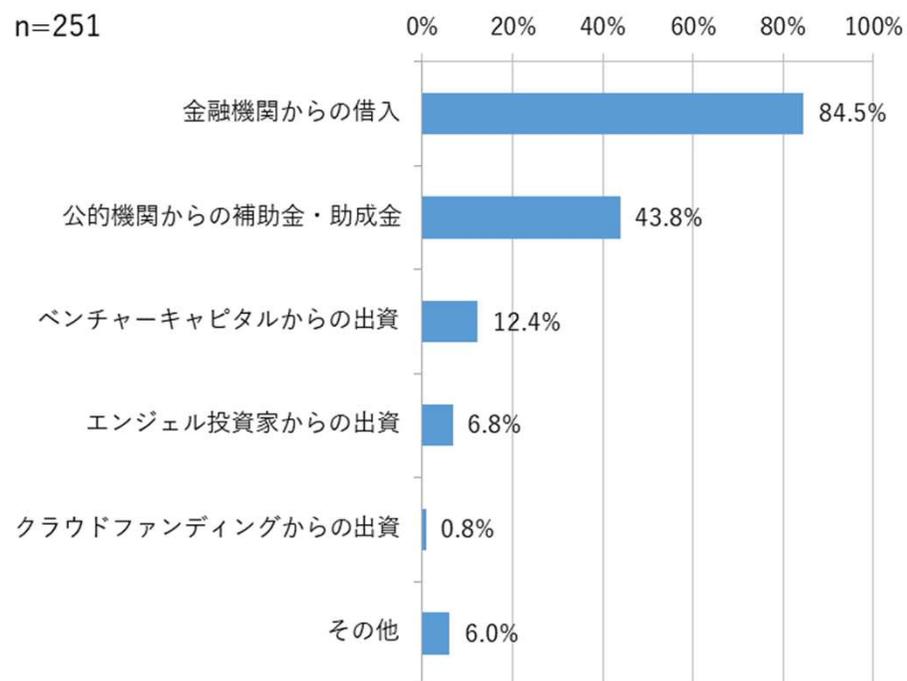
調達方法としては「金融機関からの借入」(84.5%)が最も多く、次いで「公的機関からの補助金・助成金」(43.8%)、「ベンチャーキャピタルからの出資」(12.4%)となった。

事業拡大・設備投資・研究開発を目的とした、資金調達 (MA)

n=321



n=251



III. アンケート調査結果

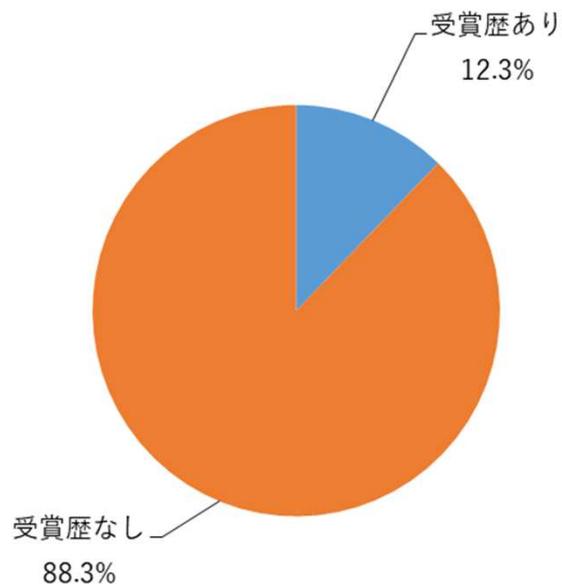
- 3.3 業績について

スタートアップ起業家に関する受賞経験がある企業は12.0%に留まった。

各企業が過去に受賞した表彰は右下の通り。

スタートアップ起業家に関する受賞歴 (SA、MA)

n=324



表彰	件数
企業主催の表彰制度	11
J-Startup企業	9
自治体主催の表彰制度	7
公的機関主催の表彰制度	6
金融機関主催の表彰制度	4
経済産業省主催の表彰制度	4
内閣府主催の表彰制度	1
JEITAベンチャー賞	1
大学発ベンチャー表彰	1

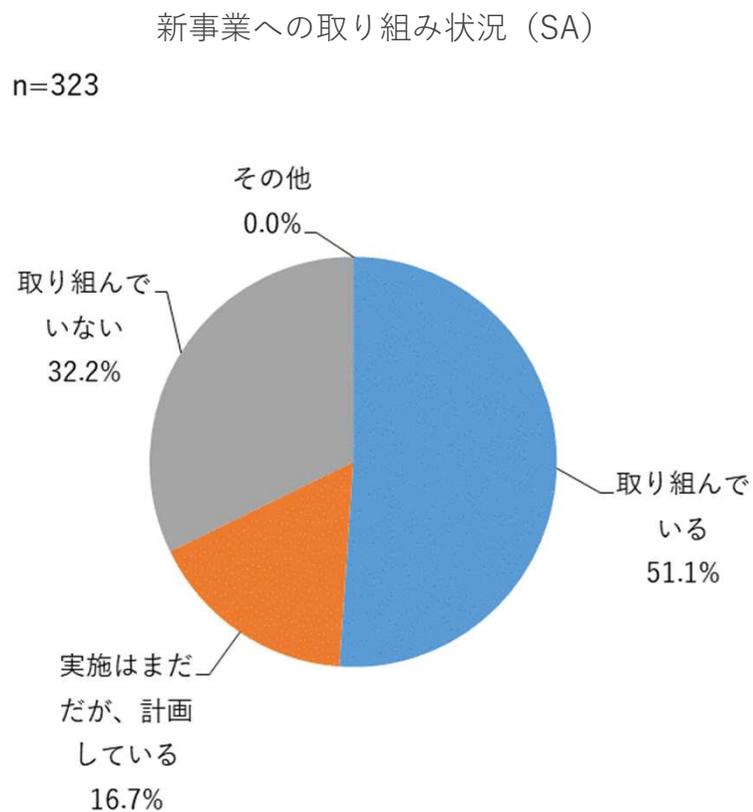
※複数回答

※「その他」の回答内容を含め類型化

III. アンケート調査結果

- 3.3 業績について

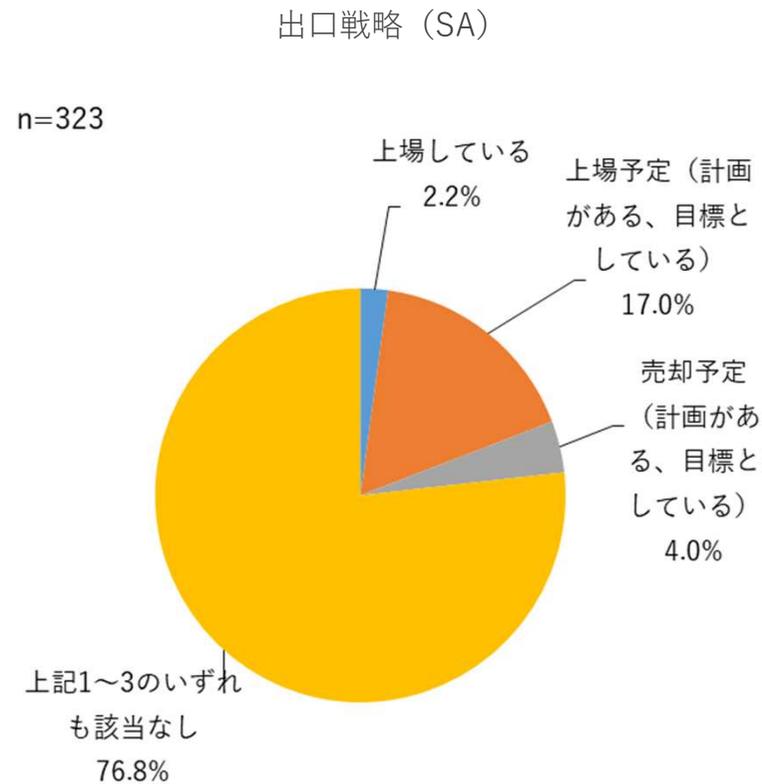
新規事業への「取り組んでいる」は51.1%、「実施はまだだが計画している」は16.7%、「取り組んでいない」は32.2%となった。



III. アンケート調査結果

- 3.3 業績について

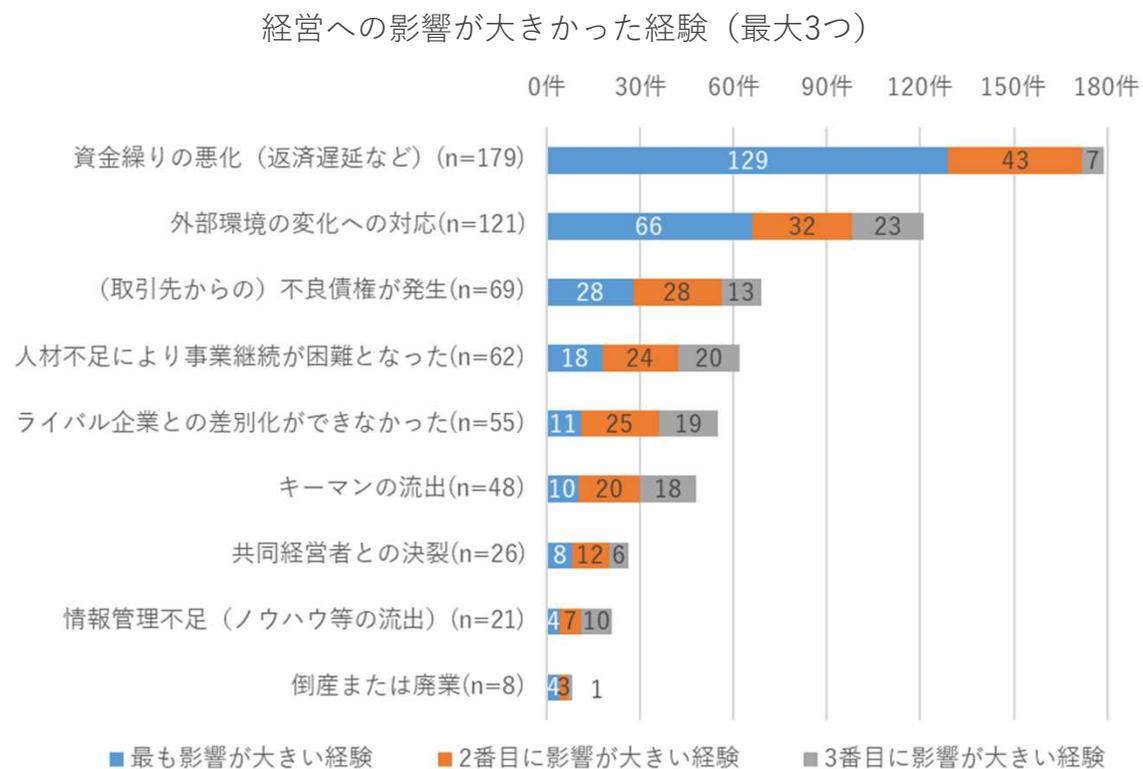
「上場している」、「上場予定（計画がある、目標としている）」、「売却予定（計画がある、目標としている）」の合計は23.2%となった。



III. アンケート調査結果

- 3.4 失敗の経験

経営の影響が最も大きかった経験は「資金繰りの悪化（返済遅延など）」であった。次いで「外部環境の変化への対応」、「（取引先からの）不良債権が発生」となった。

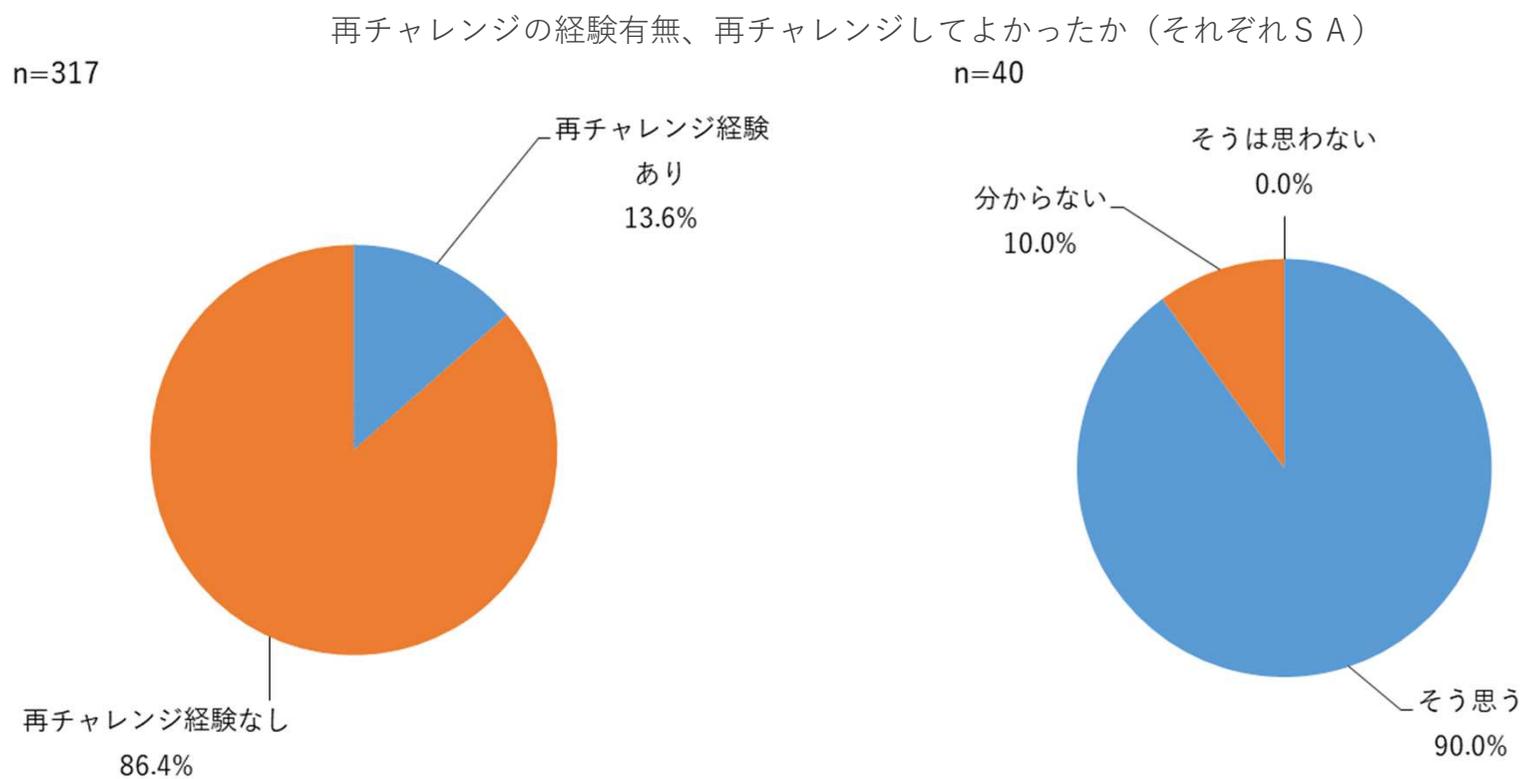


III. アンケート調査結果

- 3.5 再チャレンジの有無

再チャレンジ（「事業に失敗した後」、「事業転換」「事業再生」「再起業」）の経験がある企業は13.6%、経験なしは86.4%となった。

また、再チャレンジした企業のうち、再チャレンジしてよかったと答えた企業は90.0%となった。

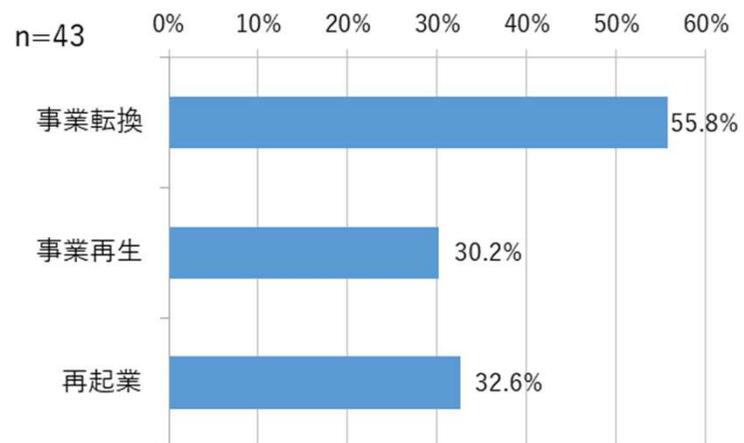


III. アンケート調査結果

- 3.5 再チャレンジの有無

経験したことがある再チャレンジは「事業転換」が55.8%、「事業再生」が30.2%、「再起業」が32.6%となった。

経験したことがある再チャレンジの内容 (MA)

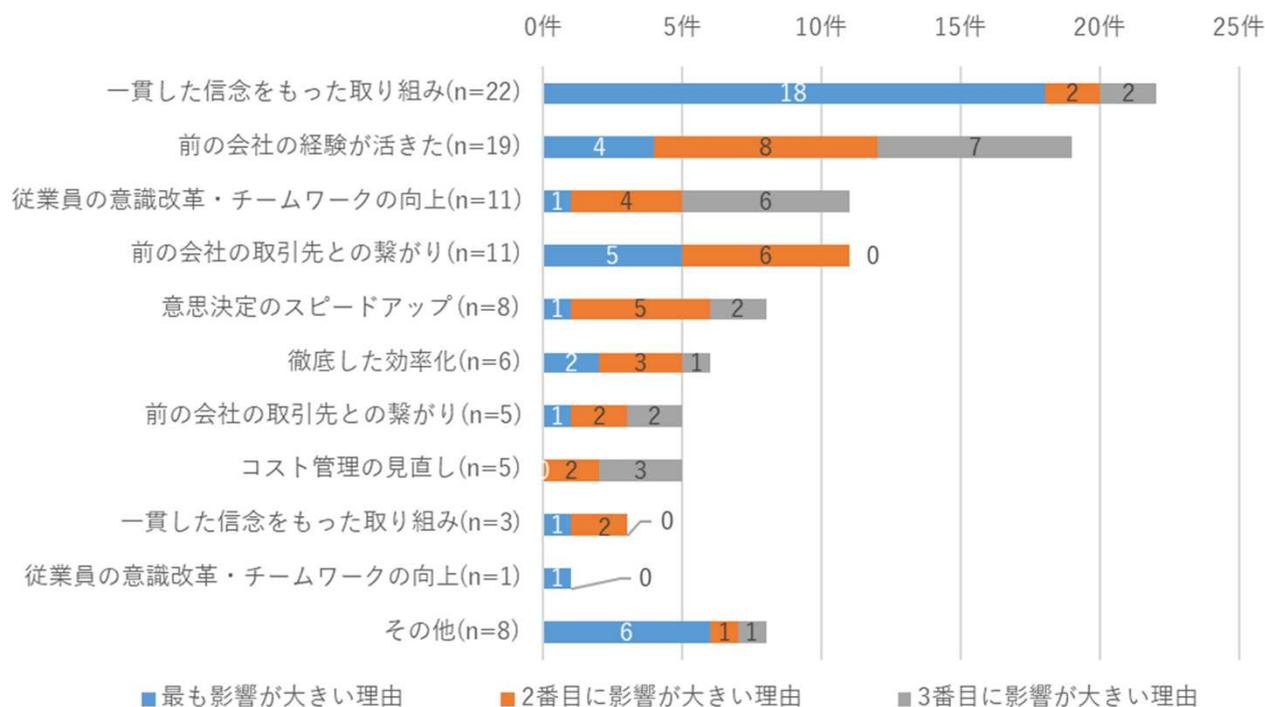


III. アンケート調査結果

• 3.6 再チャレンジで役立ったこと

再チャレンジに成功した理由として、最も影響が大きかったのは「一貫した信念をもった取り組み」となった。1番目、2番目、3番目の合計でも「一貫した信念をもった取り組み」が最も多く、次いで「前の会社の経験が活かした」、「従業員の意識改革・チームワークの向上」、「前の会社の取引先との繋がり」となった。

再チャレンジに成功した理由（最大3つ）

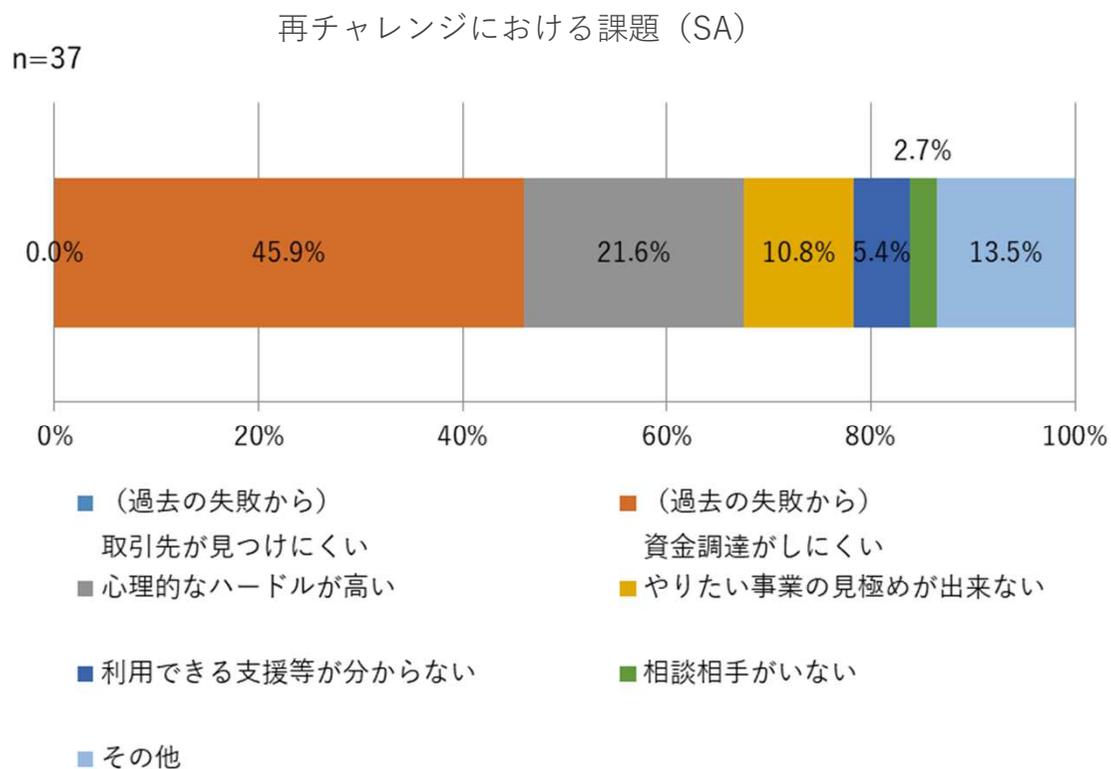


III. アンケート調査結果

• 3.6 再チャレンジで役立ったこと

再チャレンジにおける課題は「（過去の失敗から）資金調達がしにくい」が45.9%で最も多く、次いで「心理的なハードルが高い」（21.6%）、「やりたい事業の見極めが出来ない」（10.8%）となった。

その他には「人材不足」、「過去の借金清算」、「協業できる会社がない」等が挙げられた。

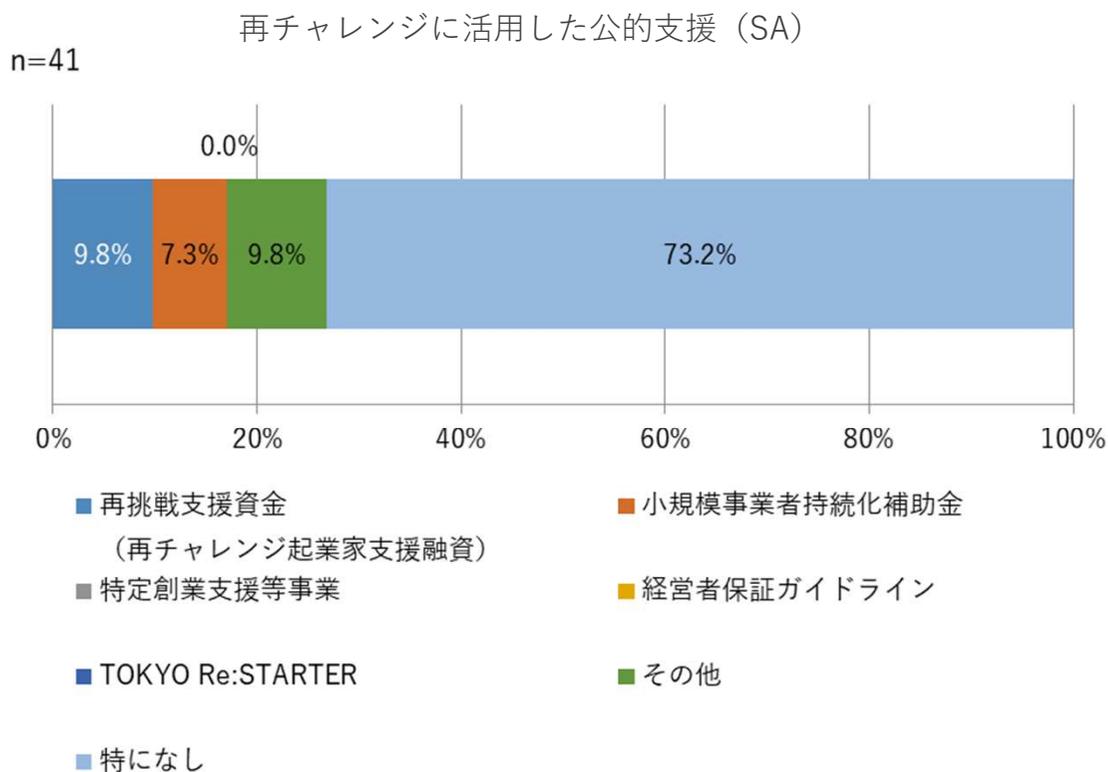


III. アンケート調査結果

- 3.6 再チャレンジで役立ったこと

再チャレンジに活用した公的支援は「特になし」が73.2%と最も多かった。

本調査では公的支援を利用「しなかったのか」「できなかったのか」は明らかでないが、前頁の再チャレンジにおける課題からも、より使いやすい公的支援が必要かと推察される。



III. アンケート調査結果

- 3.6 再チャレンジで役立ったこと

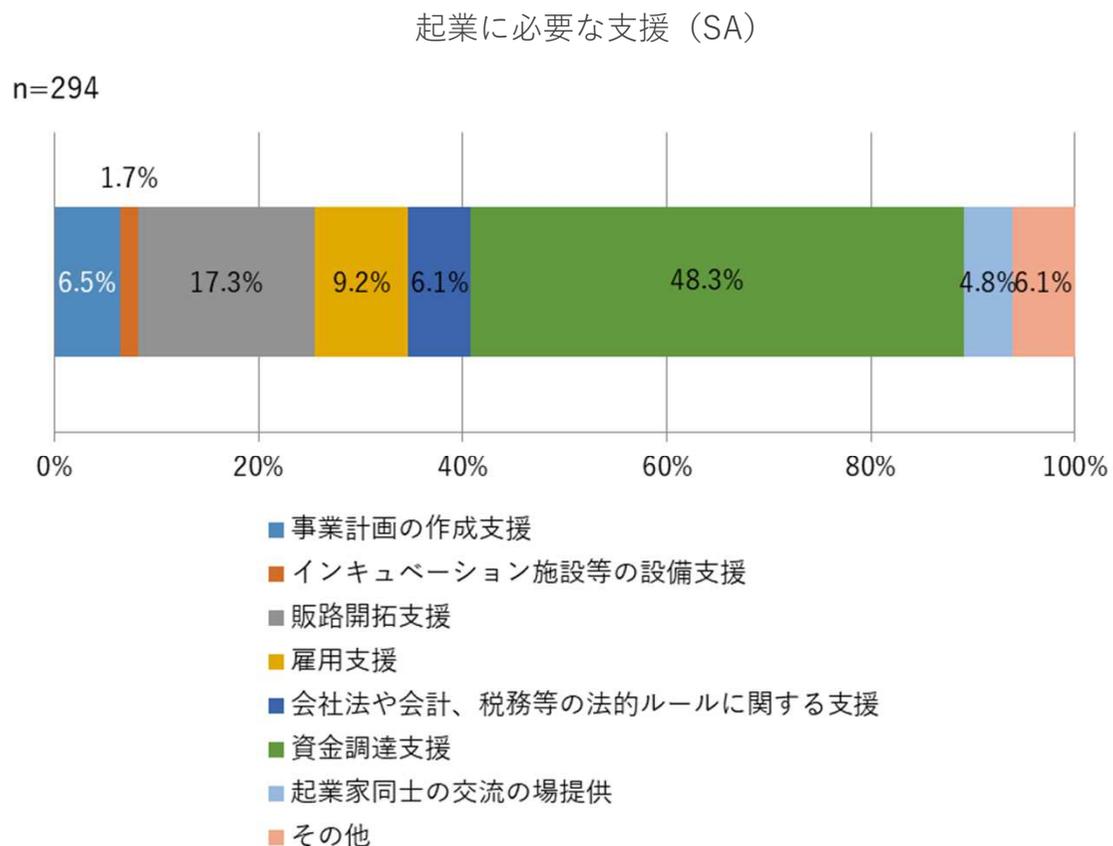
企業経営における過去の経験のうち、再チャレンジに活かしていること（自由記述、一部抜粋）

- 信念をもって取り組むこと
- あきらめないことと、新期事業の徹底調査
- 専門知識の向上、資金繰りの知識向上
- B S P L C F について金融機関に共有、チームで共有するように
- 数字を見ながら、顧客の話を聞き、事業の方向性を見極めること
- 経営理念と人間観に則った選択
- 再チャレンジ出来た最も大きい力は、技術力、信用度、従業員の協力
- 明確なビジョン
- 倒産経験あり。再チャレンジについて、社員育成・銀行との密接度を増した
- 専門家による相談やアドバイス、商品戦略等が可能になった
- 人脈
- セミナー、コンサルティング等の話を聞き勉強した
- 諦めないで続けること
- 具体的な事業戦略の策定とあきらめない実行力
- 経験を生かし、技術力を生かしチャレンジした
- 信頼・実績・経験
- 以前より人脈の幅が広がった
- 資金の回収等は非常に大切な事がわかった
- スキル
- 人的なネットワーク
- 学術論文の再確認と実践的実験の実施
- 自分の判断だけでなく社員の意見も聞くようになった
- 過去の経験
- ホームページの作り直し、更新、SNSでの発信 スマホ対応等

III. アンケート調査結果

- 3.7 起業時に必要な公的支援

起業時に必要な公的支援として「資金調達支援」(48.3%)が最も多く、半数近くが回答していた。また、「販路開拓支援」(17.3%)、「雇用支援」(9.2%)が続いている。



III. アンケート調査結果

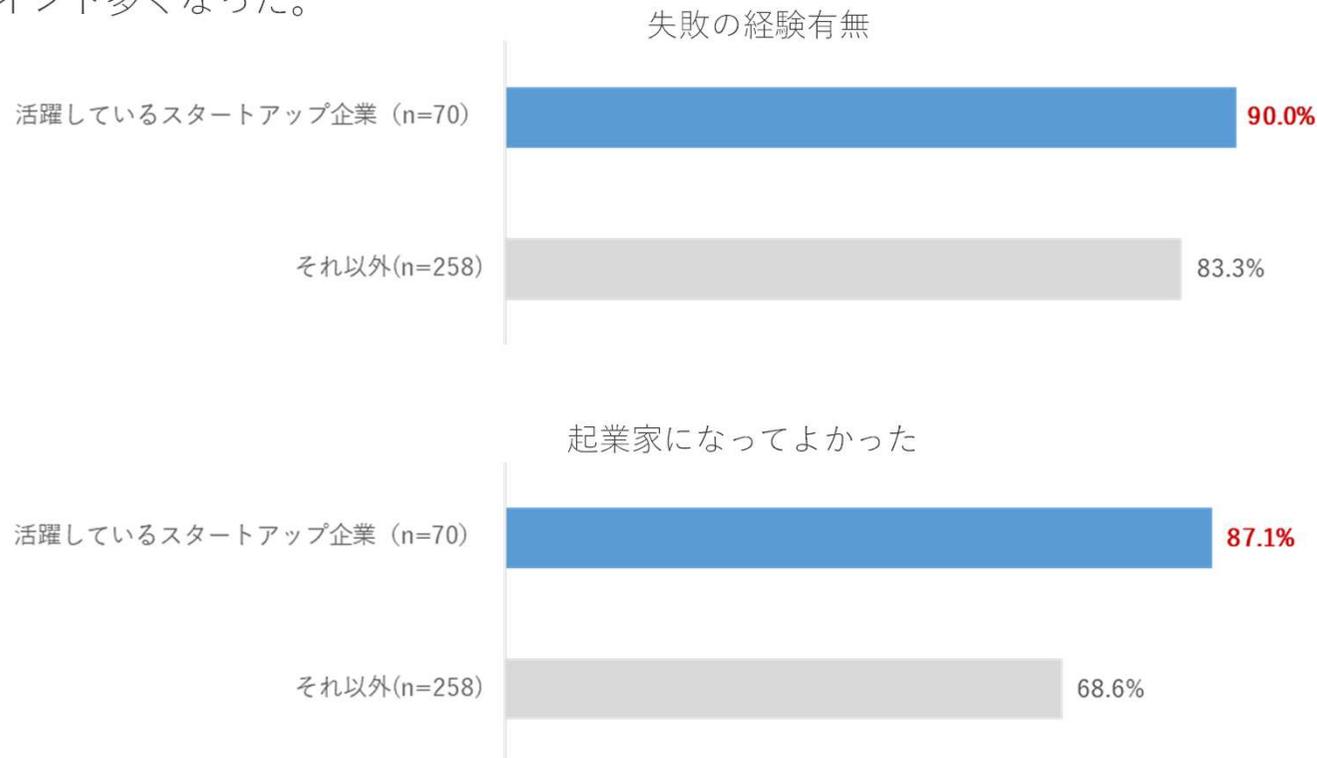
- 3.8 起業や再チャレンジを考えている人へのエール（自由記述、一部抜粋）
 - 後悔のないようどんどんやるべき！！
 - 死ぬ時に起業して良かったと思うためには、社会の役に立てたかどうかが重要だと思います。その為に独立が必要ならばするべきだと思います。
 - 経営者が諦めなければなんとかなると言われているが本当にそうなので頑張ってもらいたい。またいろいろと思いつめる可能性もあるが経営者仲間を作った方が良い。
 - 自社で安定して売上が出せるようになるまで継続すること
 - 儲からない理由、儲かる理由、仕事がない理由、仕事がある理由はすべて現場にあり、従業員任せでなく経営者が現場に出て試行錯誤すれば答えは見えてきます。
 - 諦めなければ道は開ける。
 - やりたいことをするべき
 - 起業はしたいと思っても、実際に行動に移せる人はごくわずかです。わずかという事は、ライバルが少なくブルーオーシャンという事。継続する熱意さえあればやれます。
 - 覚悟がすべてです。解はあります。考え抜いて挑戦することです。一時的な撤退は敗北でも恥でもありません。成功へのステップです。前へ進む覚悟を失わないことです。
 - 責任は重くなるが、自分の裁量で動いて、夢の達成が現実となる可能性がサラリーマンと比べ高いと思う。
 - 起業というのは特別にすごい人だけができることでもなく、経営する経緯の中で学びを得られる人生を豊かにする1つの選択肢だと感じます。ぜひ一緒にチャレンジしましょう。
 - 起業志向が強いのなら、失敗できる若いうちに計画し起業すべき。早ければ早い方が良いと思います。得る物もあるが、失うものもある。ただし、やりがいは必ずある。全ては自分に返ってきます。
 - やる気で頑張る！
 - 失敗を恐れず自分の考えを実現できるよう努力すること。
 - 自身のビジョンを持ち忍耐強く頑張りたい
 - 有言実行で頑張れ！
 - まずは何の為に起業するのか？成し遂げたい社会課題があるか？もしそれが明確ならぜひチャレンジして下さい！！
 - 強く願えばいつの間にか自分がその方向に動いているものです。
 - 先人に習い、マネなさい。
 - 信念をもって、Big-Picture Small Start で進めることが重要。

IV. 活躍しているスタートアップ企業

- P.2に記載している定義に基づき、本調査結果を基に**70社の活躍しているスタートアップ企業**を選定した。

活躍しているスタートアップ企業のうち、失敗を経験している企業は90.0%でそれ以外の企業の83.3%を上回った。さらに1社は倒産または廃業も経験していた。

また、「起業家になってよかったか？」の設問には活躍しているスタートアップ企業以外の企業が68.6%が「そう思う」と回答したのに対して、活躍しているスタートアップ企業では87.1%が「そう思う」と回答し、18.5ポイント多くなった。



V. まとめ

- 起業時に必要な公的支援として、48.3%が「資金調達支援」と回答した。また再チャレンジ時の課題においても「（過去の失敗から）資金調達がしにくい」が45.9%で最も多くなった。一方で、再チャレンジ時に活用した公的支援は73.2%が「特になし」と回答している。
- 起業・創業、再チャレンジにおける補助金や融資商品については多くの公的機関や金融機関で既に用意があるため、①必要な人が利用できる制度でない、②必要な人に届いていない可能性がある。
- ①必要な人が利用できる制度でないために資金調達を課題としている場合、制度自体の利用条件を緩和する、融資期間を延ばす等の対応が必要と考えられる。
- ②必要な人に届いていない場合、情報発信の数や手段について検討を行う必要がある。日本政策金融公庫総合研究所によると起業関心層は29歳以下から40代までの幅広い世代に分布している。これらの世代をターゲットにSNSによる情報発信の強化を提案する。例えばハッシュタグ（#）を使った情報発信や、インフルエンサーの活用、文章よりもイラストや写真を使うことでダイレクトにイメージを伝えること等が挙げられる。
- 本調査では、資金調達が課題となった理由、すなわち制度の利用条件に合わなかったのか、情報が届いていなかった等が判明しないため、貴局が次のアクションを取る前には再度調査を実施するべきと考える。

図-1 年齢

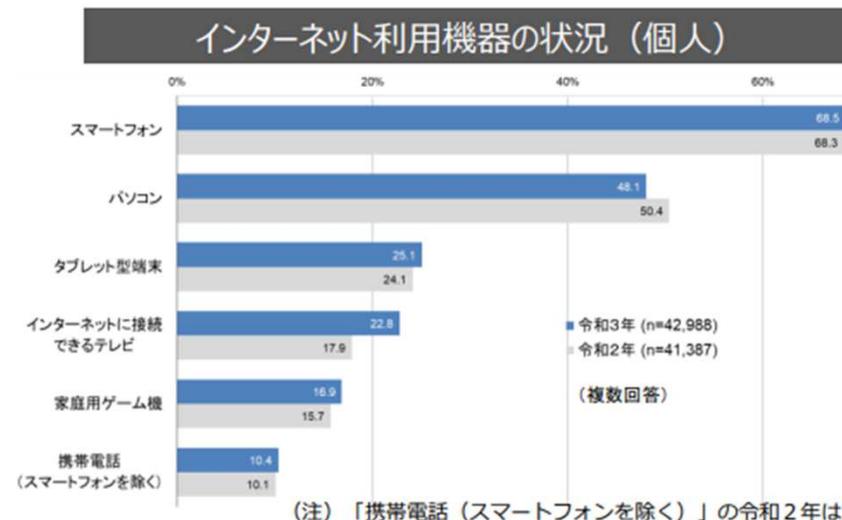
(単位：%)

	29歳以下	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代
起業家 (n=573)	21.8	21.2	29.4	18.2	9.5
パートタイム起業家 (n=860)	39.3	21.5	17.8	13.0	8.3
起業関心層 (n=508)	25.4	25.6	25.8	15.6	7.6
起業無関心層 (n=519)	16.8	16.8	22.8	20.6	23.0

※日本政策金融公庫 総合研究所「2021年起業と起業意識に関する調査」

V. まとめ

- 再チャレンジにおける課題では「心理的なハードル」が21.6%と第2位となった。
- 貴局では「再チャレンジ起業家ガイドブック」を作成し、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を対象に、参考となる情報の提供を行っている。これらの取り組みは、「心理的なハードル」の課題解決にも有用な手段と思われる。資金調達手段と同様、情報発信の数や手段について今後検討が必要と考えられる。
- パソコンやタブレット端末よりも、スマートフォンの方が身近で手軽であることについても^(※)留意すべきと思われる。例えば、同じPDFの資料でもダウンロードせずとも閲覧可能にする、スマートフォン表示を意識し、フォントサイズを大きく（スマートフォンでも見えるように）する等、受け取る側に配慮することも必要である。
- 本調査では、起業家が実際に起業するまでにどのような方法で情報収集を行ったのかについて確認できなかったが、さらに起業家を増やしていくには、時代の変化に合わせた情報発信が必要と考えられる。



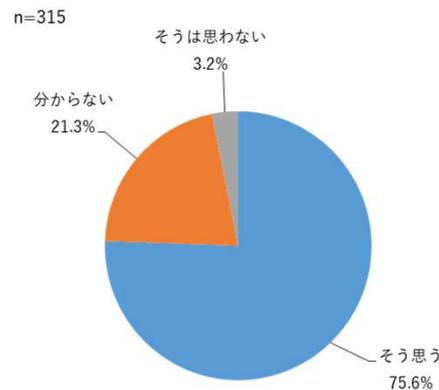
※総務省「令和3年通信利用動向調査」

https://www.soumu.go.jp/johotsusintok/ei/statistics/data/220527_1.pdf

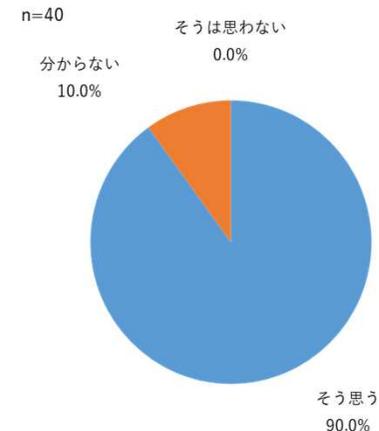
V. まとめ

- 「起業家になってよかった」と回答した企業は75.6%、「再チャレンジしてよかった」と回答した企業は90.0%と高くなっていた。
- 起業関心層や再起業を目指している方々には必ず不安や課題があると思われるが、多くの起業家が「起業家になってよかった」、「再チャレンジしてよかった」と回答していることを強いメッセージとして伝えていくことが重要だと考えられる。
- 84.8%の企業が経営における失敗を経験していることから、「誰でも企業経営に失敗する」と捉えられる。このような情報も起業関心層や再起業を目指している方々には有益であると思われる。また、周囲の支援者や金融機関も「失敗」はよくあることだと共通認識することが重要である。
- 誰でも失敗するということと共に、失敗した際にどのようにリカバーすれば良いのか、周囲にどのようにサポートしてもらえば良いのか等の情報も併せて発信していくことが、起業家を増やしていく上で重要と考えられる。

(再掲) 起業家になってよかったと思うか？



(再掲) 再チャレンジしてよかったと思うか？



(付録) 調査票

経営者向けアンケート調査 (スタートアップ起業家の再チャレンジに関する実態調査)

【ご回答にあたって】

- ◆ 経営者の方がご回答ください。
- ◆ 本調査で収集したデータは、目的に沿った分析や活用のためだけに使用し、他の目的には一切使用いたしません。
- ◆ 設問の中で、正確な数値が不明な場合でも、おおよそで結構ですのでご記入ください。
- ◆ 回答は該当する選択肢の番号にマル (○) または番号をご記入ください。
- ◆ 「複数回答可」の設問以外は、1問につき1答 (マル1つまで) でご記入ください。
- ◆ 同封の返信用封筒 (切手不要) にて令和5年2月3日 (金) までに投函をお願いいたします。

ご回答者について

企業名・事業所名	
所在地	〒 -
役職名	
お名前	
電話番号	()
メールアドレス	@

1. 貴社の現状について

問1 貴社における今期の売上高について、以下のうち前期と比較して当てはまるものをお選びください。(単一回答)
※回答は該当する選択肢の番号にマル (○) をしてください。

- | | |
|---------|---------|
| 1. 増加した | 2. 減少した |
|---------|---------|

問2 直近5年で、貴社の事業への取り組みで変化したことについて、以下のうち当てはまるものをすべてお選びください。(複数回答可) なお、創業から5年未満の企業の場合は創業時と比較した変化をお答えください。

- | | |
|---------------|--------------|
| 1. 研究開発費を増やした | 2. 設備投資を増やした |
| 3. 従業員数を増やした | 4. 営業基盤を拡大した |
| 5. 資金繰りを改善した | 6. 該当するものはない |

1

問3 事業拡大・設備投資・研究開発を目的とした、資金調達状況について、以下のうち当てはまるものをすべてお選びください。(複数回答可)

- | | |
|---------------------|--------------------|
| 1. 公的機関からの補助金・助成金 | 2. 金融機関からの借入 |
| 3. エンジェル投資家からの出資 | 4. ベンチャーキャピタルからの出資 |
| 5. クラウドファンディングからの出資 | 6. 資金調達は行っていない |
| 7. その他 () | |

問4 直近1年以内の新たな事業への取り組み状況について、以下のうち当てはまるものを1つお選びください。(単一回答)

- | | |
|-------------|-------------------|
| 1. 取り組んでいる | 2. 実施はまだだが、計画している |
| 3. 取り組んでいない | 4. その他 () |

問5 貴社が考えている出口戦略について、以下のうち当てはまるものをひとつお選び、取り組みの開始 (予定) 時期を教えてください。(単一回答)

対応状況	取り組みの開始 (予定) 時期 (西暦年度)
1. 上場している	年度
2. 上場予定 (計画がある、目標としている)	年度
3. 売却予定 (計画がある、目標としている)	年度
4. 上記1~3のいずれも該当なし	

2. 経営者自身について

問6 起業の理由について、以下のうち当てはまるものをすべてお選びください。(複数回答可)

- | | |
|---------------------|------------------------|
| 1. 事業化できるアイデアを思いついた | 2. 独立志向が強かった |
| 3. 実現したいビジョンがあった | 4. 成功している周りの起業家の影響があった |
| 5. 経済的な成果を得たかった | 6. その他 () |

問7 スタートアップ起業家に関する受賞歴の有無について、当てはまるものをお選びください。(単一回答)

- | | |
|----------|----------|
| 1. 受賞歴あり | 2. 受賞歴なし |
|----------|----------|

↓問7-1 「受賞歴あり」を選択した場合は賞歴をお選びください。(複数回答可)

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| 1. J-Startup (J-Startup Local) 企業 | 2. JVA (Japan Venture Awards) |
| 3. 日本スタートアップ大賞 (日本ベンチャー大賞) | 4. JEITA ベンチャー賞 |
| 5. 大学発ベンチャー表彰 | 6. 女性起業家大賞 |
| 7. その他 () | |

2

(付録) 調査票

問 8 起業後に経験したことがある事柄について、以下 1～9 のうちから選び、経営への影響が大きい順に最大 3 つまで回答欄にご記入ください。なお、必ずしも 3 つ記入する必要はございません。

最も 影響が大きい経験	2 番目に 影響が大きい経験	3 番目に 影響が大きい経験

- | | |
|--------------------|-----------------------|
| 1. 資金繰りの悪化（返済遅延など） | 2. （取引先からの）不良債権が発生 |
| 3. 共同経営者との決裂 | 4. 人材不足により事業継続が困難となった |
| 5. キーマンの流出 | 6. 情報管理不足（ノウハウ等の流出） |
| 7. 外部環境の変化への対応 | 8. ライバル企業との差別化ができなかった |
| 9. 倒産または廃業 | |

問 9-1 起業後の再チャレンジ（事業転換・事業再生・再起業）の経験有無について、以下のうち当てはまるものをお選びください。（単一回答）

- | | |
|---------------|------------------------|
| 1. 再チャレンジ経験あり | 2. 再チャレンジ経験なし …問 1 0 へ |
|---------------|------------------------|

↓ 起業後に経験したことがある再チャレンジについて、以下のうち当てはまるものをすべてお選びください。（複数回答可）

- | | |
|---------|---------|
| 1. 事業転換 | 2. 事業再生 |
| 3. 再起業 | |

問 9-2 問 9-1 で「再チャレンジ経験あり」と回答した方にお聞きます。
再チャレンジに活用した公的支援について、当てはまるものをひとつお選びください。（単一回答）

- | | |
|---------------------------|-----------------|
| 1. 再挑戦支援資金（再チャレンジ起業家支援融資） | 2. 小規模事業者持続化補助金 |
| 3. 特定創業支援等事業 | 4. 経営者保証ガイドライン |
| 5. TOKYO Re:STARTER | 6. その他（ ） |
| 7. 特になし | |

問 9-3 問 9-1 で「再チャレンジ経験あり」と回答した方にお聞きます。再チャレンジに成功した理由について、以下 1～11 のうちから選び、影響が大きい順に最大 3 つまで回答欄にご記入ください。なお、必ずしも 3 つ記入する必要はございません。

最も 影響が大きい理由	2 番目に 影響が大きい理由	3 番目に 影響が大きい理由	影響が大きい経験として「1 1. その他」を選んだ場合は、 具体的な内容をご記入ください
1. 再チャレンジに関する公的支援があった	2. 1 以外の公的支援があった		
3. 金融機関等のアドバイスがあった	4. 前の会社の取引先との繋がりが		
5. 一貫した信念をもった取り組み	6. 従業員の意識改革・チームワークの向上		
7. 意思決定のスピードアップ	8. コスト管理の見直し		
9. 徹底した効率化	1 0. 前の会社の経験が活かした		
1 1. その他			

3

問 9-4 問 9-1 で「再チャレンジ経験あり」と回答した方にお聞きます。
企業経営における過去の経験のうち、再チャレンジに活かしていることは何ですか？（自由記述）
例）前の会社では相談相手がわからなかったが、今は専門家などへ適宜話すようになった など

問 9-5 問 9-1 で「再チャレンジ経験あり」と回答した方にお聞きます。再チャレンジにおける課題は何だと考えられますか。
どの意見が最も近いが、当てはまるものをひとつお選びください。（単一回答）

- | | |
|-------------------------|----------------------|
| 1. （過去の失敗から）取引先が見つつけにくい | 2. （過去の失敗から）資金調達がにくい |
| 3. 心理的なハードルが高い | 4. やりたい事業の見極めが出来ない |
| 5. 利用できる支援等が分からない | 6. 相談相手がいない |
| 7. その他（ ） | |

問 9-6 問 9-1 で「再チャレンジ経験あり」と回答した方にお聞きます。
再チャレンジして良かったと思いますか。当てはまるものをひとつお選びください。（単一回答）

- | | | |
|---------|----------|------------|
| 1. そう思う | 2. 分からない | 3. そうは思わない |
|---------|----------|------------|

問 1 0 起業家になって良かったと思いますか。当てはまるものをひとつお選びください。（単一回答）

- | | | |
|---------|----------|------------|
| 1. そう思う | 2. 分からない | 3. そうは思わない |
|---------|----------|------------|

↓ 問 1 0-1 「そう思う」を選択した場合は理由について最も近い意見をひとつお選びください。（単一回答）

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| 1. （アイデアの実現など）夢が叶った | 2. （経営者同士・取引先など）交流が広がった |
| 3. 目指していたビジョンを実現できた | 4. 自分自身の裁量で動けるようになった |
| 5. やりたいことに挑戦しやすくなった | 6. 自己肯定感を得られるようになった |
| 7. 周囲の評価が変わった | 8. 経済的な成果が得られた |
| 9. その他（ ） | |

問 1 1 起業に必要な支援は何だと考えられますか。最も近い意見をひとつお選びください。（単一回答）

- | | |
|---------------------------|----------------------|
| 1. 事業計画の作成支援 | 2. インキュベーション施設等の設備支援 |
| 3. 販路開拓支援 | 4. 雇用支援 |
| 5. 会社法や会計、税務等の法的ルールに関する支援 | 6. 資金調達支援 |
| 7. 起業家同士の交流の場提供 | 8. その他（ ） |

問 1 2 これから起業を考えている若者や、再チャレンジを考えている人にエールとなるコメントをお願いします。（自由記述）

アンケートは以上で終了です。ご協力頂き、ありがとうございました。
同封の返信用封筒（切手不要）にて令和 5 年 2 月 3 日（金）までに投函をお願いいたします。

4