

令和5年度 再チャレンジ起業家育成支援プログラム 応募用紙

令和5年6月16日
兵庫県産業労働部新産業課
再チャレンジ起業家育成事業 運営受託者
有限責任監査法人トーマツ神戸事務所

【募集期間】

令和5年6月16日（金）から令和5年8月18日（金）17時まで

【応募方法】

下記必要事項を記入し、期限内に下記メールアドレスへ提出してください。運営受託者から配信される受領通知メールの受信をもって応募完了となります。

提出先メールアドレス：again-hyogo@tohmatu.co.jp

会社名（すでに事業を営んでいる場合のみ）

株主会社トーマツ

代表者名

等松 一郎

本社所在地（すでに事業を営んでいる場合のみ）

兵庫県神戸市中央区 X 番 X

1. 以下の事項にご記載をお願いします。（各200～300字程度を想定）

➤ 過去の困難な経験について

私にとっての困難な経験は、新型コロナウイルスの蔓延である。

私は前社立ち上げ当初、生まれ育ったXX県に貢献したいと考え、地方創生の文脈で観光客に地域の観光地や飲食店を提案し予約代行を行うWebサービスを立ち上げた。3年ほど運営し順調に利用者も増加していたが、新型コロナウイルスが蔓延し、地域住民や観光客の外出の機会が大幅に減少して売上が立たなくなり、廃業することとなった。

➤ 上記の困難な経験から学んだこと

私は上記経験から、リスクを察知し、直ちに対策を打つことの重要性を学んだ。新型コロナウイルスが流行し始めたころ、何も手を打たずに過ごしてしまっていた。理由は主に2つで、1つ目が危機感の弱さから、すぐに元通りに戻るだろうと安易な考えを持ってしまっていたこと。2つ目が一步踏み出す勇気がなかったことで、徐々に With コロナの時代に入っていたにもかかわらず、そうした時代の変化に対応した事業転換を切り出すことができなかったことである。これらのことから私は、リスクを検知し、(発生確率と影響度を分析したうえで) 対策を打つことが非常に重要だと身をもって学んだ。

➤ 再チャレンジの背景、事業を通じて解決したい課題

上記の困難な経験から、他にもリスクを検知できていない、あるいは検知していても対策を打てていない経営者が多いと考えている。具体的には、前事業を営んでいる際、特に中堅・中小企業でプロジェクトを受注しても任せられる人材がおらず、顧客に対して満足頂けるサービスを提供出来ないことに困っている地場の経営者と数多く出会った。経営者の中にはそれをリスクと捉えて採用活動を行っているが上手くいかない人や、そもそもリスクと捉えずに残業等で解決し、何も手を打っていない人もいる。そういった経営者(候補)を支援したいと思ったことが、本事業を立ち上げたきっかけである。

➤ 略歴およびスキル・経験

XX 製作所にて自動車の開発製造、及びマーケティングに 10 年間従事。XX コンサルティングに入社しメーカーの海外進出における M&A 支援業務に従事。その後フリーランスとなる。2018 年 XX 月に株式会社デロイトを設立し、2021 年廃業。2022 年 XX 月に株式会社トーマツを設立。
XX 大学 XX 学部 XX 学科卒業。

➤ プロダクト・サービスの内容 (アイデアでも可)

人材マッチングサービス「One Firm」
WEB での人材マッチングサービスは、特定のセグメントに特化しているものが主流である。一方、プロジェクトの組成にはシニア・マネージャー層からアドミニ作業を行う

スタッフ層まで、幅広いレイヤーの人材が必要とされる。「One Firm」は、その様なプロジェクト組成に伴う人材収集の局面において、たった一つのポータル上でマッチングからレコメンドまで受けられるワンストップサービスである。
また、地域ごとのマッチングを行うだけでなく、IターンやUターンの特集に注力することで、都心部から地元への就職を促している。

➤ ビジネスモデル（図示する場合、別途 A4 1 枚の図表を添付してください）

各登録ユーザーの経歴・能力に応じて単価標準値を設定。各ユーザーの稼働時間に対し、企業が料金を支払い、その 20%が仲介手数料として当社の売上となる仕組み。

単価標準値：以下の通り

- ・プロジェクトマネージャー層：月単価 100 万円
- ・シニアスタッフ層：月単価 70 万円
- ・ジュニアスタッフ層：月単価 40 万円
- ・アソシエイト層：月単価 25 万円
- ・学生インターン：時給 1,000 円

➤ 今後の計画（今後 3 年程度の目標売上高・目標を達成するための手段）

■目標売上高

- ・ 1 年後：500 万円
- ・ 2 年後：1,000 万円
- ・ 3 年後：2,500 万円

■目標を達成する手段

まずは自社プロダクトとマーケットニーズのすり合わせにあたり、試作版のブラッシュアップを図る。試作版を十分にブラッシュアップした後、広告や個別の営業活動により十分な周知を行い、利用者および人材の登録数を獲得する。

➤ 本プログラムで実現したいこと

人材マッチングのプラットフォーム構築経験や構築支援における人材派遣を検討頂ける企業とのマッチングやそれに向けての事業計画のブラッシュアップを支援いただき、プロダクトがマーケットニーズに合っていることの検証や必要に応じて軌道修正を行いたい。

具体的には、まずは PoC 実施に当たっての KPI 設計等の計画策定から実行に関して支

援して頂きたい。

2. 企業情報（現在事業を営んでいる方のみご記載ください）

- ・ 設立年月日
2022年4月1日
- ・ 決算期
3月
- ・ HP URL
https: xxx.com
- ・ 従業員数
[合計] 2名
[内訳]役員：1名、社員：0名、非正規社員：0名、その他（業務委託など）：1名

- ・ 直近3期売上高
2020年度：0万円（事業開始前）
2021年度：0万円（事業開始前）
2022年度：100万円

3. 企業情報（過去に営んでいた事業の情報をご記載ください）

- ・ 過去企業の直近3期売上高
2019年度：5,000万円
2020年度：1,000万円
2021年度：廃業
- (例)
2019年度：xx万円
2020年度：xx万円
2021年度：廃業

4. 本プログラムを知ったきっかけ（該当するものに○をつけてください。複数回答可）

- ① 兵庫県 HP (○)
- ② SNS等コミュニティの発信 ()

③	デロイトトーマツ主催イベント(Morning Pitch 等)メールマガジン	(○)
④	イベント	() [イベント:]
⑤	トーマツの紹介	() [紹介者:]
⑥	金融機関等からの紹介	() [紹介者:]
⑦	その他	()

5. 連絡先 (*)は必須

氏名 (ふりがな) (*): 等松 一郎 (とうまつ いちろう)
・所属 (部署名):
・役職: 代表取締役
・電話番号(*): 0X0-XXXX-XXXX
・E-mail(*): XXXX@XXXX

【確認事項】

本プログラム応募にあたり下記2点を確認の上、氏名を記入してください。

(下記に同意できない場合、応募はお控えください)

- ① 本プログラムで実施するコンテンツ (募集要領 8プログラム概要) 及びそのスケジュール (募集要領 7プログラムスケジュール) を確認しました。
- ② 本プログラムの留意事項 (募集要領 9留意事項) を確認しました。

◆上記2点について確認のうえ、同意します。 氏名: 等松 一郎

【問い合わせ先 (運営受託者)】

〒651-0086 兵庫県神戸市中央区磯上通8-3-5 明治安田生命神戸ビル

有限責任監査法人トーマツ

監査・保証事業本部 第二事業部 関西エリア統括部 大植

TEL: 078-221-8161 メール: again-hyogo@tohatsu.co.jp