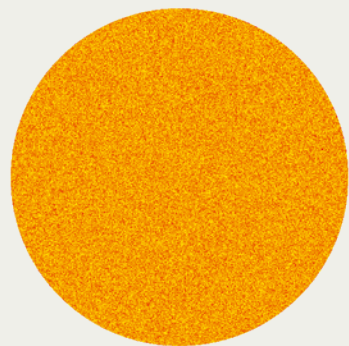




今すぐ、失敗しろ。



HiNODE

Hokkaido Business Culture Magazine #1

経営者の余白を、つくる。



HiNODE株式会社
<https://www.hinode-inc.jp>

そして、立ち上がれ。

世界を変えるのは、リスクを恐れずに挑戦する者です。

失敗は終わりじゃない。むしろ、次の成功への序章。

失敗なくして、本当の成功は手に入りません。

もし、今、迷いがあるなら、むしろその迷いを楽しむこと。

誰もが恐れる場所に足を踏み入れた者こそ、未来をつかむのです。

起業家よ、今すぐ限界を超えろ。

目の前の壁を打ち砕け。失敗は避けられない。

それをどう受け止めるかが、成功者と敗者を分ける。

打ちのめされても、そこで終わらず、何度でも立ち上がれ。

敗北なんて存在しません。

HiNODE PiTCHは、まだ見ぬ自分を解き放つためにある。

今すぐ失敗しろ。

そして立ち上がり、世界を驚かせろ。

HiNODE株式会社 長根 一翔

HiNODE PiTCH

HiNODE PiTCHの目的は、日本各地での若手起業家の輩出・世界のスタートアップの支援をすることです。当イベントは、日本・海外の事業成長する企業8社が集結するピッチイベントをはじめ、金融／行政／医療福祉／アート・スポーツ／海外進出の5つの業界で活躍するゲストによるトークセッションやセミナー、交流会など、1日をかけて開催。



これから世界に挑戦する 8人の起業家。

1

国内外の
エンタメで世界を驚かせ、
日本の未来に大きく貢献する。

株式会社COUCH POTATO CLAB

二村 祐介

2

5年以内に地元岡山県で上場。
各地方で戻りたいと思える街づくり。
四方良しのビジネスを展開。

ヒトミー株式会社

滝川 翔

3

ロボット大国である日本から
革新的なロボットソリューション
を世界に展開する。

Various Robotics株式会社

吉澤 大和

4

医療業界のIndeed。
将来はエムスリーを追い越す企業への
成長を目指します。

株式会社EN

鎌形 博展

7

日本の地域の
魅力的な人々や文化を発信し、
人を軸とした地域創生
をしていきたい。

株式会社Ferment Base

平松 光幸

5

AIHEROを世界中に育て繋ぐ。
日本人女性起業家初、20代上場。

株式会社Hands UP

難波 遥

6

森林循環と
経済性を両立した、
北海道を代表するビジネスでありたい。

株式会社 For Rest

水嶋 直滉

8

1年半以内に月間収益10万ドル、
5,000人のアクティブユーザー、
そして1,000以上のAI・SaaS連携。

Gen Space

Joshua Wong

経営者総勢24名に、恐る恐る聞いてみた・・・！

起業をして、一番の「失敗」は？

会社を経営することは日々、良いことも、良くないことも起こります。

困難を乗り越えた秘訣や新たな気づき、今では笑って話せるエピソードなど、

それぞれが失敗から学んできたことは、一体どんなことなのでしょうか。

創業メンバーとの別れ



創業時のメンバーがパフォーマンスを発揮できない一方、創業メンバーという立場から高待遇を要求、最終的に離別。ほぼ全てのベンチャーにおいて、後から加入する社員の方がハイレベルであり、初期社員との待遇差で採めがち。会社を成長させたいなら実力主義に。また、代表取締役が過半数以上の議決権を保有しておくこと。

田沼 豪 GOファンド株式会社
代表取締役

人生無駄なし



成功の反対は無関心であり、失敗と思うものは乗り越えるべき出来事だからこそ、全ては勉強だと思っている。必ず乗り越えられることだから恐れずにチャレンジすることが大事。

松橋 沙江子
株式会社Jewelry・Belle
代表取締役

キャッシュフローの危機



広告在庫の仕入れのために先にキャッシュが出ていくために、危うく黒字倒産しかけたこと。

堀田 遼人
株式会社A1Growth
代表取締役

病気で死にかけたこと



未だに失敗だらけ、トライアンドエラー。憧れていた先輩の「俺らみたいな不良は、人の3倍やらなきゃ普通になれない」との言葉を重んじ、毎日朝方4.5時まで絵描き続けたらブッ倒れ心筋梗塞で50%の確率で死にかけた事。人生のケツ(死)を経験、「遠慮」や「無駄な回り道」を避ける様になり、軌道に乗り始めました。

KOJIMAN 絵師

うまくいく時、いかない時



創業チームの苦手の克服。間違ったインサイトへの盲信。マーケティングのコンセプト、魅せ方。グロースアクセルを踏むタイミング。今でも思い出します・・・。

川上 裕太郎
株式会社ユーザベース
スピード戦略コンサルティング Director

グローバル市場に早くに挑戦しなかったこと



日本市場は、GDPも人口も縮小。グローバルのチャンスを狙っていますが、日本での成功体験がそのまま通用しないグローバル市場では、一定時間がかかるので、もっと早くに挑戦すればよかったと悔やんでいます。

原田 典子
AI CROSS株式会社
代表取締役

失敗を成長の糧にする 起業の心構え



一番の失敗と聞かれることがありますが、それを失敗とは思っていません。すべての困難や挑戦は成長の機会であり、貴重な学びの場。失敗と感じる瞬間も、それが次の成功へのステップとなると信じています。どんな経験も未来の成功に繋がる重要なことです。

鈴木 武蔵 プロサッカー選手
北海道コンサドーレ札幌

成長フェーズに あった投資を・・・



初回の増資をしてすぐに、プロダクトやPLが整っていないにも関わらず、肩に力が入り、大量採用、常勤監査役設置、監査法人との契約等の過剰投資をしてしまった。

島田 大介
エンジェル投資家

倒産からの再出発



上場を目指し、ただ上だけを見て走り続けていました。時間が経つにつれて、仲間との視点のズレに気づかず、独りよがりになっていた。足元をすくわれるとは、まさにこのことでした。経営には仲間だけでなく、戦略を共に描く参謀や外部の力が必要だと痛感。今では、あの挫折が成長の糧となり、ここまで来られたと自信を持っています。

長根 一翔 HiNODE株式会社
代表取締役

システム開発で 大失敗



起業直後にWebサービスのプロトタイプ開発を行った際に、事前に確認したはずの費用の倍が必要になることが途中で発覚。結果的に大丈夫だったものの、危うく資金ショートしかけました。

橋本 礼次郎
株式会社メディコレ
代表取締役

友人とは組むな！



友人を雇用しましたが、感情を捨てきれず気を遣ってしまったり、友人が指示に従わなくなり退職してもらいました。友人と組むなら、いろいろなものを失うリスクが伴います。

鹿倉 大希
株式会社緑日
代表取締役

M&A3回連続失敗



29歳でたこ焼き屋の無償譲渡を受け、立て直して売却に成功。調子に乗って売却資金を利用して、買取するも3連続で立て直しに失敗。結局お金を大きく失いました。

五味田 匡功
キャンパス社会保険労務士法人
創業者兼顧問

創業期の 3分割株式比率



2期目が終了するまで、事業の方向性に関することや強みを出す必要がある業務に対して、馬力を出すことが難しかったこと。全員の意思統一が上手くいかず、事業拡大をするか否かのフェーズでアクセルを踏めなかった。

濱田 健太郎
株式会社Necew Local 代表取締役

立ち止まることが失敗



失敗を経験していません。ミスをして立ち止まることが失敗に繋がると思います。アメフトの世界にこんな言葉があります。「一流の選手はあらゆる努力を払い速やかに立ち上がろうとする。並の選手はすこしばかり立ち上がるのが遅い。そして、敗者はいつまでもグラウンドに横たわったままである」まさにこの言葉の通りだと思います。

林 大貴 ココロミル株式会社
代表取締役

専門外のことは 専門家へ



200万の資本金で独立開業をした年、初めての売買契約で知ったかぶりをして300万の税金を肩代わりする羽目に…。終わったと思いました。

高橋 万里香
合同会社万里不動産事務所

採用ミスマッチ



過去のキャリアからベストな人材だと採用したものの、入社後こちらが望む期待値との乖離が大きくミスマッチが発生。キャリアはリスベクトしつつ、入社後のミスマッチを防ぐために、入社プロセスを改善。華やかなキャリアの方こそ採用したい気持ちを抑えて丁寧に。

児玉 英司
株式会社ボールキャピタル 代表取締役

全ては経験決断



失敗したと思ったことは1度もなく、自分の選択に後悔無い決断をし、その結果を経験に変え学びとし、また新たな決断をする。成功と失敗は考え方で変えられる。

柳内 一宏
一般社団法人日本再生医療推進機構
理事長

無知の恐怖



創業メンバーに「上場するわけじゃないから株は気にするな」と、わずかの株式しか保有させてもらえず、会社を勝手に売却されかけたり、そのメンバーに訴訟で、示談金数千万円支払われ、知識不足の恐ろしさを痛感しました。

KANA
株式会社CAVA DE ORO ASIA
株式会社 Sophy Partner 代表取締役

同姓同名採用



私と同じ苗字で同じ名前の人を「面白い！影武者になるかも!」と思って採用したけど二日目から休みがちになり、全然来なくなって一週間で辞めてしまった。採用はバイパスだけではダメだなと実感しました。

伊藤 翔太
株式会社トリプルワン
代表取締役

失敗は無い・・・ と思ってます。



うまくいかないことがあっても、考えていた成果と異なっても、そこでの気づきがあって、違うアクションを生み続けられるうちはまだ過程だと思っています。

青山 央明
株式会社 青山
代表取締役

べ切



今回、あらためて失敗って何だろう?と思うを馳せていたら、べ切を遥かに逸脱。催促もスルー。悩んでたんです。ごめんなさい。

五十嵐 慎一郎
株式会社大人
代表取締役社長

本気の 雑談。

次代を担う
札幌のスタートアップの代表者
3人

「札幌＝起業のイメージが少ない」と口を揃える3人。
一気に課せられる責任、キャッシュ、事業の未来。
それぞれが普段どんなことを考えているのか、
3人の頭の中をのぞいてみます。

道内スタートアップの今

長根 北海道のスタートアップって、最近どうなんだろう？

林 おもしろい素材はたくさんある。ただ、それをどう面白くするかは、プロセスも含めて弱いかもしれない。

長根 今まで道外の色々な地方を見て回ってきたけど、スタートアップの主要プレイヤーが30代、40代の若手という町がほとんどだった。彼らは二代目、三代目じゃなくて、本気で変革を目指して初代として挑戦してる。必ずしも地元の手企業や顔役が主役じゃなくてもいいし、むしろ若手にはほとんど活躍してもらうべきだと思いますね。例えばNoMapsは、実行委員会があるけど、実際どうなんですか？

五十嵐 NoMapsは、実行委員会にはベテランの年長者がいるけど、彼らはあまり直接関与することは少ないんだよね。だから、僕たち若手が自由に動ける。年長者たちがどこかで「俺たちが出しゃばるべきじゃない」と思ってくれているのかもしれない。

長根 それは本当にいい事例。負債を肩代わりしてくれる人までいるのに、干渉をせずに、後ろでサポートしてくれる。まさに、次の世代に委ねるってこういうことなんだと思う。



札幌発ピッチの意義は

五十嵐 スタートアップの定義も東京のスタートアップと地方のスタートアップでは全然違うし。だから、資金調達や投資を目的とする「HiNODE PiTCH」はなんで札幌でやるの？ローカルでユニコーンをつくるよりは、1億円の規模の事業を多く作ることの方が実態にあってるし、面白いと思うんだよね。

長根 それ、「トリプルワン」の伊藤翔太さんも同じこと言っていましたね（笑）。最初は札幌でやる意義として、その土地特有の課題を一つ定義して、それを解決するためのピッチをやらうと思ったけど、初回は外来種のような新しい要素を見せつけて、地元の人たちがどう感じるかを見てみたい。それが次のステップになる。例えば、僕が札幌で「これが必要だからやろう」って言っても、多分誰も納得しない。必要なのは、危機感とか、やれるんだって強い感覚をみんなに伝えて共感することだと思う。

尖った人が少ない！？

長根 札幌のスタートアップは、いつものメンバーで回しているだけじゃだめだと思う。だからこそ、地方とスタートアップの融合、つまり「地方×スタートアップ」だよな。

林 プレイヤーとして動いているスタートアップが札幌にはあまり見当たらないかもしれない。

長根 今、スタートアップしている人たちはどこに集まっているんだろう？

五十嵐 コワーキングスペースあるけど、シーンを作れているところは少ないんですよね。札幌の規模だとどいたいスタートアップ関係者は繋がってしまうし。東京や他の地方から知り合いが来ても、案内できる場所が少ないのが現状だからね。

長根 そうだよな。「こんな事業をやりたいんだけど、札幌で人脈を広げたい」って言われても、あそこに行けば大丈夫だって自信を持って紹介できる場所がない。札幌は、外から新しい血が入りにくいかもしれない。みんなが集まれる場所を作る必要があるんだと思うんだ。そういう場所があれば、札幌のスタートアップシーンもっと活気づくんじゃないかな。

五十嵐 スタートアップ気質のバイタリティある尖った人は、大学や就職で札幌を出て、東京や他の場所に行っちゃう。結局、札幌には、継ぐ仕事がある人や安定志向の人が残る傾向がある。それなら、いっそ尖った人たちを呼び戻す方がいいかもしれない。移住やUターンで札幌に戻ってきてもらうのが一つの解決策かもしれないね。

林 それって渋谷にはない現象だと思うんだ。札幌の面白さは、そこにあるかもしれない。誰かが札幌に戻ってきて、頑張って変えようとする動きがあるんだから。

五十嵐 人口約200万人の政令指定都市でもあるし、他の地域と比べても札幌には独特なところがあるよね。戻ってきている人が多いっていうのは、地方の中でも札幌は特別かもしれないね。

起業家が集う場所を

長根 尖った人たちが集まれる場所を作らなきゃダメだね。札幌に残った人たちが丸くなってしまうのは本当にもったいない。だからこそ、尖ったままでいられる環境が必要なんだよ。

五十嵐 札幌に残った人たちは、どうしても役所とか金融機関、メディアみたいな確立した既存の枠組みの中に適応してしまう。それが結局、尖った人たちが丸くしてしまっている現実があると思う。

長根 確かに。それ以外のプレイヤーがいないのは問題だよな。でも、僕たちはまだ尖ったままでやってるつもりだし、これからもそうあり続けたい。札幌に新しい挑戦の場を作ることで、過去の経験を生かしつつ、新しい方法も取り入れていかないといけない。

林 もっと意欲的に学びたいし、リアルな経験と結びつけていくことが重要だね。

長根 だから、僕は常にゴールを決めないで、フラフラと歩いて成長していくスタイルが大事だと思ってる。札幌のスタートアップにも、こういう柔軟な成長の仕方が必要なんじゃないかな。決められたルールや枠に縛られると、本当の可能性が見えなくなってしまう気がするよ。

林 本当だね。札幌には、もっと新しいことに挑戦できる場所が必要だし、そこから次の世代が生まれてくるはずだよな。

失敗から学べ

長根 札幌では目立ったプレイヤーが少ない。たとえば、温泉を買い取って赤字を立て直すような大胆なことをやる人って、札幌にはいないよね。（五十嵐さんを見ながら）そういうことをするバカが必要なんだよ。それに、失敗することを悪とみなす文化が強すぎるのが問題だと思う。大事なのは、失敗してその後どう立ち上がるかなんだ。失敗は成長のプロセスで、20歳で失敗すると50歳で失敗するのでは、立ち上がるスピードも違うし、学生や若者にはもっと挑戦してほしい。

五十嵐 失敗から学ぶことは重要だよな。約束された未来がない中で前に進むことが必要な時代だから、失敗することもあるだろうし。

長根 そうだね。僕は会社を潰したことがあるけど、そこからもう一度立て直した経験は大きい。だから失敗を恐れず、次に向かってチャレンジすることが大切だと思う。

PROFILE

長根 一翔

1986年北海道稚内市生まれ。
HiNODE株式会社 代表取締役。大学在学中に事務機器販売会社を設立し、のちに事業売却。その後北海道食材を扱う物販会社を設立するも倒産。江別 萬屋書店の取締役・館長などを務め、事業構築とファイナンスの知見を得意とする。週1テニスコーチ。

常識を覆す若手の姿も

長根 例えば、これから伸びそうなスタートアップで面白いところって何かある？

林 やっぱり今は「農」。特に「URBAN FARMING」に興味があります。渋谷の仲間が「SHIBUYA URBAN FARMING」をローンチしましたが、僕が携わる渋谷のプロジェクトのコンセプトも「FARM」。土に触れながら人類が成長するというのが原点かなと。北海道ではまだこれからの領域ですが、「農」の本家なので圧倒的なポテンシャルがあると思いますね。

長根 それはすごいね。こんな面白いことが起きているのに、まだ知られてないことが多いな。

挑戦の地平は無限

長根 ところで、2人は札幌を出て、他の場所で行こうって考えたことはある？ 例えば東京とか、もっといえば海外に行こうとかは考えなかった？

五十嵐 僕はそんなに強くは思っていないかな。でも、いろんな場所に自分の拠点を置いて、行ったり来たりするようなスタイルを考えてる。北海道を出るって感覚じゃなくて、行き来しながらやる感じ。それが今のスタイルに合ってるんですよ。

長根 確かに、北海道に在るというより、「来ている」って感覚になることが多いよね。

五十嵐 うん、少しは危機感もあるけど、それが逆に面白くなってところもあるんだよね。どこに在るかじゃなくて、どう動くかが大事。

林 そうだよな。僕もやっぱり外に出てみたいけど、今やることが繋がってるから、そのまま拠点を増やしていくのもいいかも。例えば、渋谷で始めたプロジェクトが今、札幌でも動いていて、次は海外に拠点を作るっていう話もあるしね。江別市に住んでる子たちを派遣して、国際的なプロジェクトに参加してもらうとか。

五十嵐 それ、面白そうだね。僕ももっと頑張ってみようかな。

長根 次にどこに拠点を作りたいかって話になるけど、どこの国がいいかな？

林 イギリスかな。世界で何か新しいことを動かすとき、イギリスは歴史的な背景も含めて押さえておかないといけないかも。

林 匡宏

1983年 大阪府吹田市生まれ。
株式会社commons fun代表取締役。博士（デザイン学）。議論内容をその場でイラスト化する「コミュニケーション・ドローイング」という手法を用いて「まなび×都市」をテーマに、国内外の都市開発を行う。渋谷区土木部職員を兼務。ラグビー歴34年。



五十嵐 意外なところだね。札幌市がベンチマークにしている北欧も気になるな。ヘルシンキとか、スタートアップが盛んな地域は魅力的だよな。

長根 確かに、アジアばかり見てきたけど、ヨーロッパも視野に入れるべきかも。でも特に商売をするなら、香港やシンガポールみたいに資本が厚い場所は外せない。全然スケールが違うし、向こうでは1,000億の規模の話が当たり前だから。

札幌で「標準」を作る

五十嵐 結局、現行の資本主義のルールに従ってビジネスをやる一方で、自然資本や文化資本、関係資本といった、次の新たな資本主義を探っていくしかない。その上で北海道はポテンシャルのあるフィールドだよな。

長根 そうなんだよ。資本主義の中で戦いながら、そのシステムを最大限に活用しないといけない。ただ、シェアリングエコノミーや物々交換の世界にも可能性があると思う。資本そのものが価値ではなくって、他の要素に価値が移行する時代が来るかもしれない。豊かさの定義が変わりつつある今、資本の力が少しずつ弱まっていくのは自然な流れだよな。

五十嵐 そうかも。特に若い世代がその流れを感じてるよね。海外に行くと、日本との違いに気づいてしまう。こっちで「スタンダード」を作るのがどれだけ難しいか。でも、それができれば逆に面白いことになるよ。

長根 本当にそうですね。札幌でも新しいスタンダードを作ることは可能だと思う。まずは挑戦し続けることが大切ですね。



※この雑談は、2024年10月に実施されました。

五十嵐 慎一郎

1983年 北海道小樽市生まれ。
東京大学建築学科卒。株式会社大人を設立。コワーキングスペースや飲食店等のプロデュース・運営をはじめ北海道移住ドラフト会議などの地域活性化の企画、イベント事業etc.を行う。2022年NoMapsの総合プロデューサーに就任。フットサルに夢中。

HiNODE株式会社から、起業を目指している方、スタートアップ企業に嬉しいお知らせ

社長こそ、業務に集中すべき！
“任す”ことで、企業がぐんぐん伸びる。

①バックオフィス業務のサポート

HiNODE株式会社が、起業家を支援します！

スタートアップの社長は、日々の業務が増える中で、経営全般の課題に直面しがち…。バックオフィス業務を委託することで経理や労務などの日常業務から解放され、経営に集中することができます。これにより、経営判断に多くの時間を割け、新規事業開拓や顧客獲得に注力でき、企業の成長スピードがより増すことで、収益性の向上や市場での競争力強化にも繋がります。

A. 経理税務プラン 月額 ￥20,000

例 登記 記帳

B. BPOプラン 月額 ￥29,800

例 登記 記帳 給与計算 年末調整 入退社手続き



その他の業務も対応。お気軽にご相談ください。

越境Eコマースのプロフェッショナルと、
こだわりの自社商品を海外に展開。

②越境Eコマース

4つのステップで販路開拓ができます！

言語、ノウハウ、販路… 越境ECの悩みを全て解決！

日本の製品は「高品質」や「信頼」の象徴として世界で評価され、特に地方発の製品には伝統や職人技の魅力を持っています。しかし、単に「Made in Japan」というブランド力に頼るだけでは売上に繋がるとは限りません。なぜ日本製品が優れているのか、どのようなこだわりや背景があるのかを丁寧に伝え、海外の顧客に共感してもらえるように、私たちがお手伝いします。



お気軽に、ご相談ください！

HiNODE株式会社

北海道札幌市中央区北5条西11丁目14 湯浅第二ビル5階
✉ hinode.backoffice@hinode-inc.jp



STAFF LIST

企画・デザイン: HiNODE株式会社

写真: 宮内写真館 / 株式会社Kalon

発行: HiNODE株式会社 札幌市中央区北5条西11丁目14 湯浅第二ビル 5階

発行日: 2024年12月1日

THANKS TO

原田 典子 / 川上裕太郎 / 五味田匡功 / 島田大介 / 児玉英司 / 大越朝 / 田沼豪 / KOJIMAN / 鈴木武蔵 / 伊藤翔太 / 五十嵐慎一郎 / 橋本礼次郎 / 柳内一宏 / 濱田健太郎 / 松橋沙江子 / 高橋万里香 / 堀田遼人 / 鹿倉大希 / 青山央明 / 林大貴 / KANA

本誌掲載の写真、記事、ロゴの無断転載および複写を禁じます。

HiNODE PiCTH スポンサー企業のご紹介

HiNODE PiCTH 2024 in Sapporoは、多くの企業様よりサポート頂いております。

さて、皆さん
「起業したきっかけはなんですか？」

 WeCapital株式会社 投資・調達をカジュアルに。	 株式会社A1Growth 日本を良くしようとする人を助けたい。	 Super Massive Global 株式会社 人生一度きり。 巨大なことをしたかった。
 DT弁護士法人	 株式会社宮内写真館	 株式会社CAVA DE ORO ASIA 株式会社 Sophy Partner 会社員が合わず、起業せざるを得なかった。

 合同会社 万里不動産事務所 数ではなく、質を求めたから。	 株式会社 Jewelry Belle 医療福祉に携わる人のために、国内外に学校・クリニック・病院を経営したい。	 Japan Angel Fund 株式会社 挑戦する人をサポートしたい。	 The United Holdings 株式会社 北海道に新たな経済圏を作りたい。
 株式会社緑日 自分の理想の会社は、自分にしか作れないから。	 株式会社 青山 本当は異なる夢実現目的で、入試の勉強をしました。	 ココロミル株式会社 自分にしかできないことで、世界を良くしたい。	



若手起業家の輩出・世界のスタートアップ企業の支援をするためのプロジェクト【HiNODE PiCTH 2024 in Sapporo】が開催決定！

2024年12月12日(木) 11:00～21:00

札幌市民交流プラザ・クリエイティブスタジオ

北海道札幌市中央区北1条西1丁目

チケット販売中

プレミアム	¥10,000	(観覧・限定交流会)
一般	¥5,000	(観覧・交流会)
学生	¥2,500	(観覧・交流会)

チケットはPeatixにてご購入ください。



Peatix
ピーティックス