

報道関係者各位

スカイライト コンサルティング株式会社

**スカイライト コンサルティング、シード投資に参入
若者の起業を促すビジネスプランコンテスト「起業チャレンジ 2008」を開催****～入賞者に最高 300 万円の起業資金を提供、設立後は主要株主として立上げを支援～**

スカイライト コンサルティング株式会社(本社:東京都港区赤坂 6-3-18、代表取締役:羽物俊樹 以下スカイライト)は、20 代の若い世代を対象としたビジネスプランコンテスト「起業チャレンジ 2008」を開催します。このコンテストの目的は、すぐれたビジネスアイデアを持つ意欲旺盛な起業家を発掘し、起業資金とノウハウを提供することにより、新しい事業の創造を支援することです。

スカイライトは、コンテストの入賞者に起業資金として 1 チーム当り最大 300 万円を授与し、設立される新会社の株式の 15%程度を保有します。さらに、事業の成功に向けてアドバイスや支援を継続的に提供していきます。

1. 背景

マイクロソフトやグーグルなど米国の急成長企業の例をみると、創業者の多くは 20 代に事業を興しています。彼らは、はじめからビジネス経験が豊富だったわけではありません。その成功の裏には、彼らの可能性を見出し、リスクをとって支援するエンジェル投資家やベンチャーキャピタリストの存在がありました。その支援内容は起業資金の提供にとどまらず、経営全般に関するアドバイスや、顧客や取引先の開拓、優秀な人材の採用など、多岐にわたります。こうした創業初期段階のベンチャー企業に対する投資は「シード投資」と呼ばれ、米国経済の活力を底辺で支えています。

残念ながら、日本では「シード投資」は敬遠される傾向にあります。ベンチャーキャピタルはファンドを組成して資金調達するため、リスクを嫌う投資家の意向を反映して安定性を重視します。このため、創業間もないベンチャー企業よりも、事業が安定軌道に乗り上がが間近の未公開企業や、M&A(企業の合併・買収)の案件が優先されます。このため、日本の起業家は、創業初期の資金調達手段として公的機関の助成金や融資に頼らざるをえず、本来必要としている経営に関するアドバイスや支援が十分に受けられない状況にあります。

一方、スカイライトは、2000 年の創業以来、これまでに数多くの新規事業の企画や立上げを支援してきました。その数は、スカイライトが手がける全案件のおよそ 20%を占めています。特に、インターネットやモバイルなどの IT を活用した新しいビジネスを企画・構築した経験が豊富で、その領域は製造、流通、通信、金融、メディア、サービスなど多岐にわたります。さらに、スカイライトは 2006 年から投資事業を開始し、未公開企業に投資とコンサルティングを組み合わせ提供する「成功報酬型コンサルティング」を行っています。

スカイライトは、こうした実績を生かし、投資事業の一環として「シード投資」に参入します。今回の「起業チャレンジ 2008」は、単なるビジネスプランコンテストではなく、スカイライトが投資先を発掘するためのマーケティング活動として位置づけられています。スカイライトは、この取り組みによって、広く社会にインパクトを与える可能性のある起業家を発掘し、支援していきたいと考えています。

2. コンテストの概要

「起業チャレンジ 2008」は、すぐれたビジネスアイデアを持つ若手起業家を発掘し、彼らが必要とする資金や経営ノウハウを提供することで、起業を支援することを目的としています。

「起業チャレンジ 2008」は、「インターネット・モバイルなどのITの活用により、社会的な問題の解決や新しいライフスタイルの提案など、社会にインパクトを与える事業を創出する可能性のあるビジネスアイデア」を募集します。応募資格は2人以上6人以下のグループで、代表者の年齢が30歳未満であること、1年以内に首都圏で創業する意思があることが条件です。

「起業チャレンジ 2008」では、書類による応募を2007年12月25日まで受け付け、書類審査、インタビューを経て2008年1月下旬に1次審査を実施します。1次審査を通過したチームは、約1ヶ月の間、スカイライトのコンサルタントの指導のもと、ビジネスプランをブラッシュアップします。その後、2008年3月下旬に最終審査を行い、入賞者を決定します。その後、入賞チームは賞金として提供される起業資金をもとに会社設立手続きを行い、事業を立ち上げます。

詳しい募集要項や募集規約については、コンテストの公式Webサイトを参照してください。

<http://www.startup-challenge.jp/>

3. 起業後の支援

スカイライトは設立された企業の株式を15%程度保有し、主要株主として経営に関するアドバイスをを行います。スカイライトは、自らが資本政策上支配的な立場をとらず、起業家の意思と判断を尊重することによってモチベーションを引き出すことが、事業の成功に不可欠だと考えています。また、今回の起業資金は、原則としてスカイライトの自己資金でまかないます。従って、スカイライトの株主としてのスタンスは、他のベンチャーキャピタルと異なり、ファンド出資者など第三者の意向に影響されることはありません。

スカイライトから提供される起業資金は最大でも300万円と比較的少額ですが、これはビジネスモデルを検証するためのプロトタイプを構築するのに必要最低限な資金です。3ヶ月程度をかけてプロトタイプが確認することができれば、さらなる展開に向けて経営資源を投入する必要性が明確になります。

スカイライトは、起業資金のほか、必要に応じてオフィススペースの提供、顧客や取引先の開拓、人材の採用、追加投資のアレンジなど、あらゆる側面から支援を行っていきます。

「起業チャレンジ 2008」の開催について、スカイライトの代表取締役、羽物俊樹は次のように述べています。

「『起業チャレンジ 2008』を通してシード投資に参入することによって、若い世代の起業家を支援する機会を得ることを楽しみにしています。スカイライトは、数多くのコンサルティング実績で培った経験を生かし、あくまでも起業家の立場に立った支援を行うことで、事業を成功に導きたいと考えています。若い時代に起業経験を持つことは、たとえ失敗したとしても大きな財産になります。今の社会は、そのような経験を持った人材を必要としているのです。起業家にとって、スカイライトに在籍する経験豊富なコンサルタントからアドバイスや支援を受けることは、非常に心強く感じられるでしょう。ぜひ、勇気をもって起業にチャレンジしていただきたいと思います。」

また、スカイライトで投資事業を担当する取締役、矢野陽一朗は次のように述べています。

「一般に、シード投資はリスクが高いと考えられていますが、初期の投資が少額に抑えられることを考えると、必ずしもそうとは言い切れません。一方で、成功した場合のリターンは大きく、数十倍から数百倍ものリターンを実現した例もあります。スカイライトは、これまでの経験を生かし、起業家を慎重に選び、丁寧に支援することによ

って、成功の可能性を飛躍的に高めることができると考えています。スカイライトは、今回の『起業チャレンジ2008』を通して、シード投資の可能性を追求したいと考えています。」

【スカイライト コンサルティング株式会社について】

スカイライト コンサルティングは、経営情報の活用、業務改革の推進、IT活用、新規事業の立上げなどを支援しています。経営情報の可視化とプロジェクト推進力を強みとしており、顧客との信頼関係のもと、機動的かつ細やかな支援を提供することで知られています。顧客企業は一部上場企業からベンチャー企業まで多岐に渡り、製造、流通・小売、情報通信、金融・保険、官公庁などの幅広い分野で多数のプロジェクトを成功に導いています。また、スカイライト コンサルティングは、投資とコンサルティングを組み合わせた「成功報酬型コンサルティング」によって、未公開の成長企業を支援しています。

本社 : 〒107-0052 東京都港区赤坂 6-3-18 赤坂パークプラザ

代表者: 羽物 俊樹 (はぶつ としき)

設立 : 2000年3月

資本金: 182,000千円

詳細は、ホームページ(<http://www.skylight.co.jp/>)をご覧ください。

本件に関するお問い合わせ

スカイライト コンサルティング株式会社

〒107-0052 東京都港区赤坂 6-3-18 赤坂パークプラザ

「起業チャレンジ2008」事務局

担当 小川 育男(おがわ いくお)

Tel. 03-3560-1480(代表) Fax. 03-5575-3580

e-mail: startup@skylight.co.jp

URL: <http://www.startup-challenge.jp/>

*本文中に記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。