

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、「起業チャレンジ 2009」を開催

～ビジネスプランコンテストを通じて、若者の起業を支援～

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 2009」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。昨年開催した「起業チャレンジ 2008」に引き続き、2回目の開催となります。

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り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」を行っています。今回の「起業チャレンジ 2009」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 2009」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 2009」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。代表者の年齢が 30 歳未満であり、1 年以内に首都圏で創業する意思があることが応募の条件です。

「起業チャレンジ 2009」では、書類による応募を 2008 年 10 月 10 日まで受け付け、書類審査、ショートプレゼンを経て 2008 年 10 月下旬に 1 次審査を実施します。さらに、インタビューを経て 2 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、2009 年 1 月上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、過去の受賞結果については、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 2009」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。

「昨年の『起業チャレンジ 2008』では、予想以上にしっかりとしたビジネスプランが集まり、優秀な若手起業家と密度の濃いディスカッションをすることができました。その結果、2 社に対する支援を決定できたことを嬉しく思っています。今回、『起業チャレンジ 2009』を開催するにあたり、より多くの若手起業家と出会うことを楽しみにしています。スカイライトは、これまで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。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。」

【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、ビジネスと IT の知識を生かして経営課題の解決や新規事業の立ち上げを支援するビジネスコンサルティング会社です。さまざまな専門分野のコンサルタントが、顧客企業の本質的な経営課題を解決するため、企画から実現、実行まで全てのステージにわたって最適なサービスを提供しています。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、幅広い産業で多数のプロジェクトを成功に導いています。また、2007年よりベンチャー企業の支援を充実させるために投資事業を開始しており、この一環として若手起業家を発掘・育成するビジネスプランコンテスト「起業チャレンジ」を開催しています。

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 2009」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。