

**ベンチャー立ち上げの常識を抜本的に変革
起業専門企業のエムアウトが新しい起業の仕組み
「ベンチャーファクトリー」を構築**

～来期 11 社の事業会社を設立、総投資額 15.5 億円～

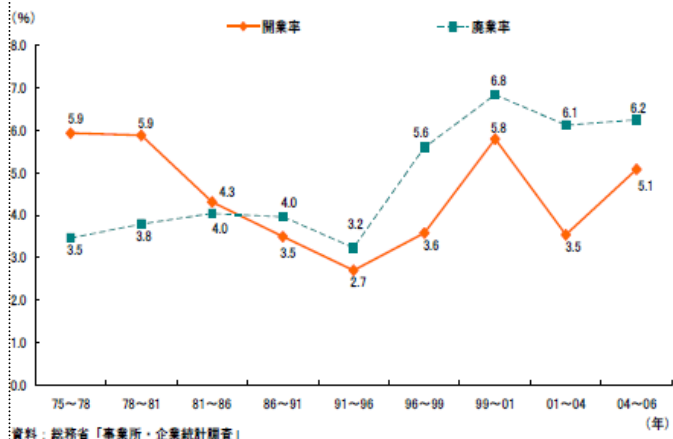
<http://www.m-out.com/> (2008年9月1日リニューアル)

マーケットアウトビジネスを創出・育成する起業専門企業の株式会社エムアウト(本社:東京都港区、代表取締役社長:田口 弘)は、これまでの起業ノウハウを元に、この度新たに起業の仕組み「ベンチャーファクトリー」を構築いたしました。来期(2008年9月1日～)以降、エムアウトは新たな目標を設定し、より成功確率の高いビジネスの輩出を目指します。

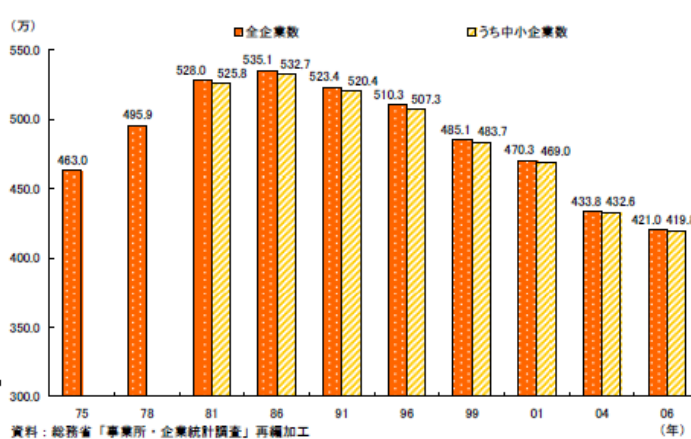
起業の現状

中小企業庁が発表した『中小企業白書 2008 年版』によると、2004 年～2006 年度の日本の開業率は、企業数ベースで5.1%となり、2001 年～2004 年の3.5%から比べると景気回復、創業支援策の充実などが起因して、大きな伸びを示しています。一方で、廃業率は1999 年～2001 年の6.8%を皮切りに、ほぼ横ばいに推移しており、2004 年～2006 年には、6.2%となっています。結果、2006 年時点の中小企業数は420 万社となり、2004 年時点の433 万社から13 万社減少しています。

事業所・企業統計調査から見た開業率(企業数ベース)

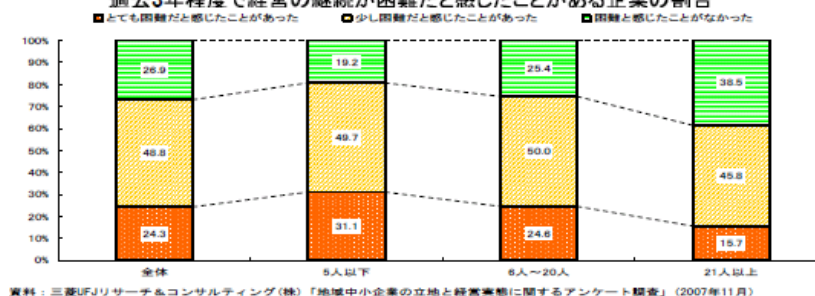


企業数の推移



起業ブームと叫ばれる中、一昨年には新会社法も施行され、個人の起業に対するハードルが低くなってきています。その反面、起業してからの道のりの過程で倒れてしまう企業や個人も少なくありません。2007年11月に実施した調査によると、過去3年程度で経営の継続が困難だと感じたことがある企業は、約4社に1社の割合で存在し、規模の小さい企業ほど、その割合は高いとされています。

過去3年程度で経営の継続が困難だと感じたことがある企業の割合



起業専門企業エムアウトのミッション

※ 株式会社エムアウトはこれまでの起業活動を通じ、蓄積してきたノウハウと上記のような現在の市場環境を踏まえ、この度、我々のビジネスモデルを再構築いたしました。

<我々の思い>

日本の生産年齢人口(15歳以上 65歳未満人口)は、第2次世界大戦後一貫して増大しており、高度経済成長に大いに貢献したといわれていますが、1996年からは減少に転じ、2002年の人口を年齢3区分別にみると、年少人口(15歳未満)が276,612人、生産年齢人口(15~64歳)が1,211,884人、老年人口(65歳以上)が373,338人で、総人口に占める割合はそれぞれ14.9%、65.1%、20.0%となっています。社会を担う中核である生産年齢人口の減少は、社会の活力の維持や労働力の確保という点で、大変重要な問題と認識されています。

更に、サブプライム問題に伴う資金停滞や内需産業の縮退などといった状況から、今の日本社会において、国内経済の活性化の必要性に迫られています。そのために我々エムアウトは、新しい産業を世の中に創出していくために、今のベンチャーに変わる新しいビジネスモデルを構築いたしました。

<起業専門企業エムアウトの企業理念>

「事業を起こしたアントレプレナーが、そのまま事業を継続的に成長させる。」

我々はこういった起業とその後の永続的な企業経営を同一人物が切れ目なく行なうという常識を根本から変革したいと考えています。「起業」には起業独自のノウハウが必要であり、「事業の継続的成長」にはまたそれ独自のノウハウが必要となります。「起業」は着眼点のシャープさや立上げの馬力、収益性の高いビジネスモデル設計などが大切な要素です。また「事業の継続的成長」には的確な現状分析力や粘り強い改善合理化努力が欠かせません。成功要素が異なる「起業」と「事業の継続的成長」を明確に分けたうえで、「起業」に特化することで、起業のプロすなわち起業専門企業という全く新しいビジネスの確立を目指します。

エムアウトは、「起業」に特化して、そのフェーズを繰り返し行うことで、社内にノウハウを蓄積し、より成功確率の高い事業を世の中に創出することでできると考えております。数多く新規事業を世の中に排出することが豊かで活気に満ちた社会・文化の発展に大きく貢献できると確信しています。

ビジネスモデル：独自の起業の仕組み「ベンチャーファクトリー」

起業専門企業エムアウトは、「起業」のプロセスを「事業開発」「事業化推進」「事業参入」の3つのフェーズに分けて、フェーズ毎に徹底した分業を実施します。

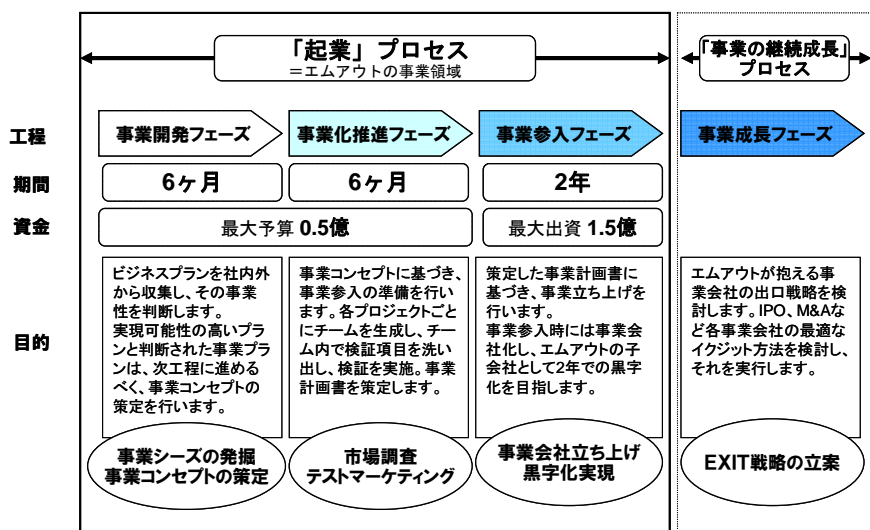
「事業開発フェーズ」においては、多様なチャネルを通じ事業シーズを幅広く収集・発掘し、これまでのノウハウを結集した独自の事業評価基準に基づき有望な案件の絞り込みを行ないます。

「事業化推進フェーズ」においては、「事業開発フェーズ」で絞り込んだ案件に対し、徹底した市場調査やテストマーケティング等を行なうことにより、事業の成長性や将来規模、採算性等を見極め、最適なビジネスモデル構築、事業計画策定を行います。

「事業参入フェーズ」においては、策定した事業計画に基づき、ヒト・カネ・ノウハウなどの経営リソースを早急に投入。スピード感を持って事業を立上げ、一気に黒字化を目指します。

「起業」のプロであるエムアウトは、この分業というベンチャーファクトリーの仕組みにより、あたかもファクトリーで製品を生産するが如く、数々の事業を確実にそして永続的に創り出していきます。

ベンチャーファクトリーの仕組み



ベンチャーファクトリーで生み出した

事業が黒字化した後は「事業の継続的成長」のプロセスになります。「事業の継続的成長」のプロセスにおいては、それぞれの事業がより高くまた早く成長するために適切な経営者に任せて IPO を目指す、あるいは当該事業の成長に最適な企業への事業売却等、当該事業の特性に合わせたイクジットを行います。

各フェーズの現状

我々は、2008年9月から第7期を迎えます。

第7期中、11社の新規事業会社設立を目指し、事業開発フェーズで1.5億円、事業化推進フェーズで3億円、事業参入フェーズでは11億円を投じ、起業の産業化に取り組んでまいります。

PHASE 1: 事業開発フェーズ

2ヶ月に1度テーマを設定し、外部からも事業プランを募集しております。

9月からの募集テーマ

「価格」: 価格競争の限界を仕組みで打ち破るビジネスモデル

PHASE 2: 事業化推進フェーズ

本格的な事業参入に向けて、現在、3つのプロジェクトを推進しております。

- カロリーショッププロジェクト ■ グットフィットプロジェクト ■ ワーキングスタイルプロジェクト

PHASE 3: 事業参入フェーズ

各フェーズを経てきた4つの事業が2008年9月1日より事業会社化を果たしております。

- | | |
|------------------|-------------------------|
| ■ 株式会社ギャラリータグボート | (現代アート作品の販売事業) |
| ■ 株式会社アイデクト | (ジュエリーのオーダーメイド、リフォーム事業) |
| ■ 株式会社キッズベースキャンプ | (アフタースクール事業) |
| ■ 株式会社メディパス | (訪問歯科診療サポート事業) |

詳しくは、HPをご覧ください。(http://www.m-out.com/nt/biz/biz_top.html)

※2008年9月1日よりご覧いただけます。

株式会社エムアウトについて

株式会社エムアウトは、『マーケットアウト』のコンセプトに基づき、社会インフラとなりうる事業を次々創出することで、社会・文化の発展に貢献したいと考えています。

本プレスリリースに関する報道関係者のお問い合わせ先

■株式会社エムアウト 広報担当: 井川沙紀

TEL: 03-5412-8610/FAX: 03-5412-8615 email: pr@m-out.com

会社概要

- 会社名 : 株式会社エムアウト <<http://www.m-out.com/>>
- 代表者名 : 代表取締役: 田口 弘
- 設立 : 2002年10月
- 所在地 : (本社)東京都港区南青山2-11-16 AIG 青山ビル
- 連絡先 : TEL: 03-5412-8610/FAX: 03-5412-8615
- 資本金 : 5,000万円
- 業務内容 : 新規事業の創出・育成
- ホームページ : <http://www.m-out.com/>

■グループ会社一覧

- ・ 株式会社ギャラリータグボート (現代アート作品の販売事業) <http://www.tagboat.com>
- ・ 株式会社アイデクト (ジュエリーのオーダーメイド、リフォーム事業) <http://www.aidect.jp>
- ・ 株式会社キッズベースキャンプ (アフタースクール事業) <http://www.kidsbasecamp.com>
- ・ 株式会社メディパス (訪問歯科診療サポート事業) <http://www.medicalplatform.jp>