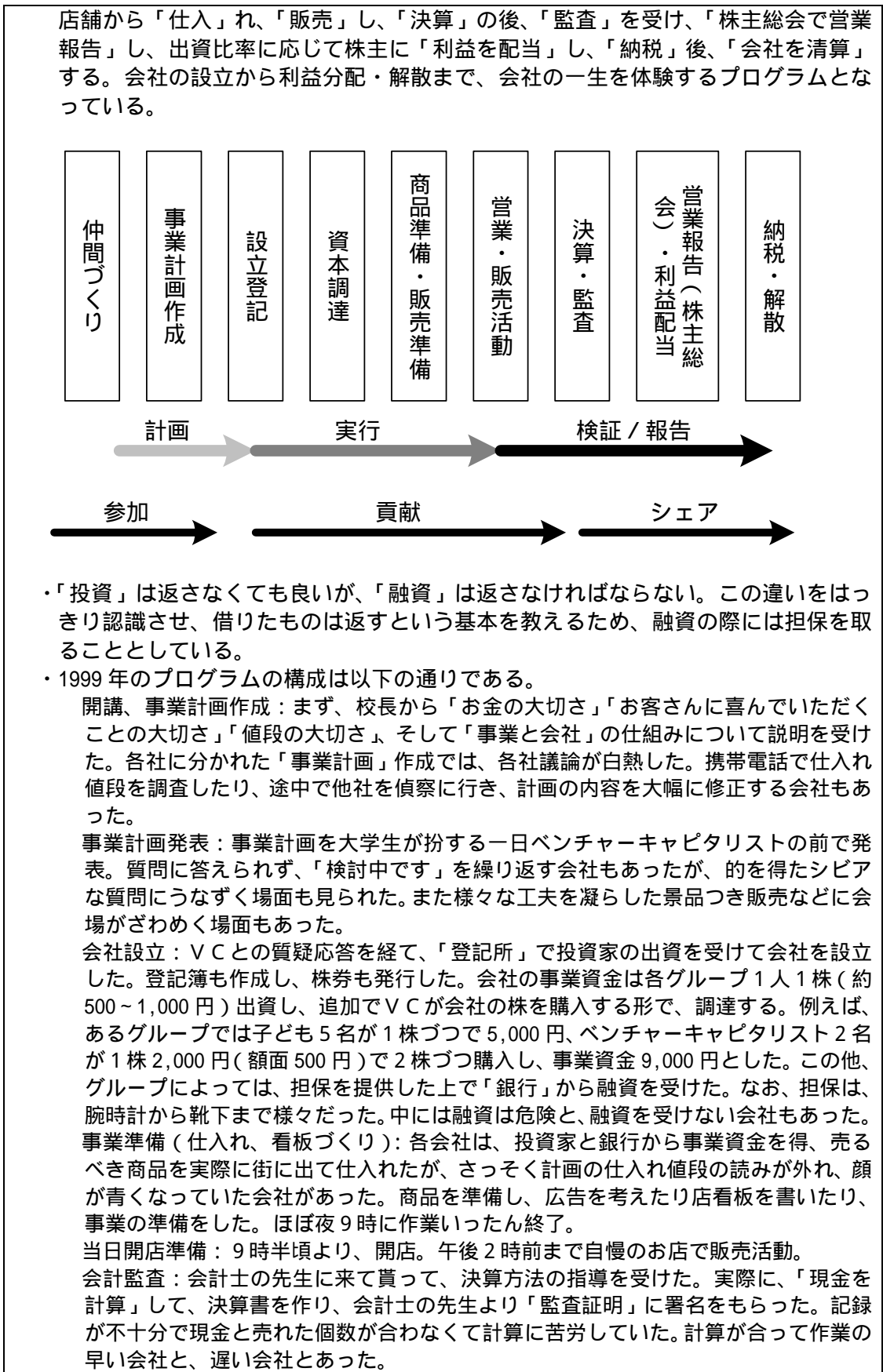


(7) (株)日本テクノロジーベンチャーパートナーズ「ジュニア・ベンチャー・プログラム」

<p>教育の対象者 小学生(1999年) 小学校低学年～高校生(2000年) 中学生、高校生が中心で、一部父兄、留学生も参加(2001年)</p> <p>教育の実施者 東京都大田区池上本門寺スカウト(1999年) 全国ボランティアフェスティバルとくしま阿南ブロック実行委員会(事務局)(2000年) (社)徳島ニュービジネス協議会(2001年)</p> <p>教育プログラム実施のコーディネーター (株)日本テクノロジーベンチャーパートナーズ(NTVP) スタートアップ期のベンチャー企業への投資を手がける、日本初の独立系ハンズ・オン型ベンチャーキャピタルで、本業のベンチャーキャピタルとしても注目を集めている企業である。 「中小企業等投資事業有限責任組合契約に関する法律」に基づいて設立された投資事業組合の事務管理を請け負うほか、ベンチャーキャピタリストの後方支援活動や、ベンチャー事業や大学等のシードなどへの投資可能性についての評価などを行っている。これら投資事業組合は、日本で初めて個人の無限責任組合員(ベンチャーキャピタリスト)が運営するベンチャーキャピタルファンドとして登記されたものである。現在15社に投資を行っており、ファンド規模は総額60億円となっている。投資額のほとんどが個人からの出資である。社員16名のうち、10名が投資活動あるいは投資先の支援活動を担当している。 この他、ベンチャー政策などに関する調査・研究も続け、各種提言などにも積極的に取り組んでいる。これに加えて、起業活動の一層の認知・発展のためのボランティア事業(インキュベーション施設、少年少女起業キャンプ)の企画・運営も行う。</p> <p>教育プログラムの企画者 (株)日本テクノロジーベンチャーパートナーズ</p>
<p>教育プログラム企画の背景・経緯 会社設立時より、ベンチャーキャピタリストとして投資活動を行うと共に、社会に貢献していきたいとの考え方が代表の村口和孝氏にあり、NTVPのボランティア活動・広報活動として、ジュニア・ベンチャー・プログラム(少年少女向け起業家体験)、iGate(創業準備期間の個人・グループに格安でスペースを6ヶ月限定で貸し出すと共に、インターネットの常時接続や、電話対応の等の秘書サービス、メンターサポートを行うインキュベーション施設)、カンファレンス(有望なVBが投資家やアナリストにプレゼンテーションする場)、ベンチャー関連書籍の出版を実施している。 少年少女起業キャンプを実施した直接のきっかけは、企画部部長の村口龍子氏の息子さん(当時小学4年生)が早稲田ベンチャーキッズ[®]実行委員会主催の「早稲田ベンチャーキッズ[®]キャンプ」に参加して、非常に喜んで戻ってきたため、当社でも実施できないかと考えたことである。キャンプ終了後、毎日新聞の取材に息子さんも答え、その場に村口代表も行ったことで、早稲田大学の大江教授に出会い、NTVPでも実施したいと話したところ、承諾を得た。 大江教授には、当プログラムの推薦者になっていただいている。 早稲田ベンチャーキッズ[®]実行委員会主催の「早稲田ベンチャーキッズ[®]キャンプ」</p>

<p>にはない、会社の登記や、投資で資金を集めること、会社清算などを加えてより現実に即したオリジナルのプログラムを立案した。</p> <p>1999年は、村口部長の息子さんが所属していた地元のボーイスカウトに呼びかけて実施した。</p> <p>2000年は、当社の投資先であるトリニティコミュニケーションの林社長から、林社長の出身地である徳島県阿南市で少年少女起業キャンプのプログラムを実施してもらえないかとの依頼を受け、実施した。</p> <p>2001年は、2000年の阿南市でのプログラムに銀行役で参加した(社)徳島ニュービジネス協議会の人から、徳島市でも実施して欲しいという依頼を受け実施した。</p> <p>教育プログラムの学習指導要領における位置づけ</p> <p>このプログラムは、プレゼンテーション能力や計算(算数)など複合的な分野にまたがっており、「総合的な学習の時間」の題材として適していると考えている。</p> <p>教育プログラムの目標</p> <p>「自分で考え、行動していく力」の育成</p> <p>地域の活性化</p> <p>家庭、学校、地域のつながりを強化</p> <p>教育プログラムの目的</p> <p>会社、特に株式会社の意味を理解させ、会社の中、さらに世の中にどのような仕事があるか(当プログラムでは「お仕事マップ」と呼んでいる)を、教える。また、社会の中で第1次産業、第2次産業、第3次産業など産業間の関係、会社間の関係、政府という公的機関の役割、などの社会構造を考えさせる。(学校ではどの授業にも該当しないため、すぐ、進路指導で扱えばよいとされてしまう。そうすると、小中学生で進路指導はないため、教えられない。)</p> <p>自分と社会とのつながりを学ぶ。</p> <p>(実際に現金を用いて利益を追求することで)会社を作る楽しさや経済の仕組み、利益を得る際の苦労や喜びを子ども達に肌で感じてもらう。</p> <p>サラリーマンになる以外に起業することができることを知る。</p>
<p>教育プログラムの内容</p> <p>実施期間・回数・頻度・延べ時間</p> <ul style="list-style-type: none">・1999年は11月13日(土)～14日(日)の2日間のプログラム・2000年は8月26日(土)～27日(日)、9月23日(土)～24日(日)の4日間のプログラム・2001年は徳島で9月29日(土)～30日(日)、10月8日(月)、13日(土)に実施されている。 <p>1回で完結させるのは時間的に大変だったため、2000年以降は2回に分けて、間で準備させることにしている。</p> <p>実施場所</p> <ul style="list-style-type: none">・座学は建物内。・出店はフェスティバルの模擬店の一角(2000年～) <p>販売を体験するにはある程度売れる必要があり、集客力のある環境(日程や場所)を整えてやる必要がある。</p> <p>対象者の人数規模</p> <ul style="list-style-type: none">・参加者40人が各年代ごとに、7チームに分かれた。(1999年)・参加者47人が7チームに分かれた。(2000年) <p>プログラムの内容</p> <ul style="list-style-type: none">・プログラムは下図のように構成されており、「社名」を考え、「事業計画」を作成し、仮設のベンチャーキャピタリスト(VC)からの「投資」や自分達での「出資」、仮設の銀行からの融資によって資金を調達して会社を「設立登記」し、商品を実際の



決算報告(株主総会):各社に決算報告をして貰い、担当ベンチャーキャピタリストからコメントを貰った。各社大きな差が出て、興味深い結果発表となった。ただ、幸いなことに全社黒字の結果となった。たまたまか、ガールスカウトの結果が良かった。計画利益を大幅に上回る会社もあった。

借入返済、配当、解散:決算の結果に基づき、借入を返済して差し入れていた担保を回収した。配当を行って、会社を無事解散した。(取られていた担保も無事だった。)最後に、各社表彰が行われた。

- ・1999年の商品は、くじ付き焼き芋の販売、パフォーマンス・バルーン(長い風船を擦って縘って、動物の形などに仕上げるもの)の販売、「ストラッグアウト」というゲームの店、焼きそば、お菓子セット、お茶菓子セット、キャンディーレイといった数種の食べ物の販売など様々である。
- ・2000年は、8月の2日間で起業方法についての説明及びチーム内での「事業計画の作成」,VCからの「投資」,「会社設立・登記」などを行い、1ヵ月間の「仕入れ・商品製造」「販売準備」期間を経て、9月に「出店」,「決算」を行った。なお、8月初日は大学生を中心としたベンチャーキャピタリストのみが集合し、プログラムの目的や内容についての説明を受けた。スタッフ紹介の後、会場となるボランティアフェスティバルとテキスト(起業体験ノート)についての説明があった。近くのショッピングセンターを見学して事業の可能性を検討した。
- ・2000年の商品は、かき氷の販売、ビンゴゲーム・駄菓子・マッサージ、手作りドーナツの販売、クッキーとくじ、うどん、オムそば、焼きそばなどである。
- ・2000年は、机や冷蔵庫などの機材をレンタルするレンタルショップをボランティア協会が特別に設置した。
- ・会場費、光熱費、展示設備費等あらゆるものを利用する際には経費を計上し、何かをする際には必ず経費がかかることを認識させる。これは、家庭から持ち込むものにも当てはまり、持ってくる際には10円でも5円でも領収書を発行してもらうよう、事前に親をお願いしている。
- ・2001年は試験的に、各グループがどこの出店スペースで販売するか、出店スペースの入札を実施した。
- ・利益の分配について、1999年のボーイスカウトで実施した際は、ボーイスカウトの性格上、利益は隊で汲み上げ、隊の活動費および寄付金としたが、2000年のボランティア協会主催の際には、税金を納めた後、一部をボランティア協会に寄付し、残りは参加者に配分した。
- ・利益配分では、持ち株数によって分配されることを学ぶ。VCは働いていないのに、何故多く分配されるのかといった疑問に対して出資比率を説明する。また、利益が多く出て子ども1人あたりの配分金が多かった時は、時給1,000円で手伝った友人から文句が出たが、出資者ではないから仕方がないと説明した。しかし、よく働いた子どもも、あまり働かなかった子どもも同じ金額なのかと不満の声が上がった際には、VCが自分の配当金から、よく働いた子どもにボーナスを払ったこともある。
- ・赤字が出て構わないと考えており、スタッフはアドバイスはするが、「こうしなさい」とは言わないようにしている。しかし、これまで赤字のチームは出ていない。

講師

- ・事業計画書などに対してアドバイスを提供するため、各グループに、学生扮するベンチャーキャピタリスト(VC)のボランティアが1~2名配属された。主に地元の大学生に協力してもらい、2000年は準備期間の間にも参加者にこまめに接触して指導してもらった。

例えば、3時間で600杯コーヒーを売るというような事業計画には無理じゃないか、その商品は今の材料ではできないのではないかと、というようにアドバイスを行った。仕入れや製造でも支援をおこなった。

<p>・1999年はこの他、グループによってスカウトの世話役が付いた。</p> <p>使用教材</p> <p>・テキスト（起業体験ノート）</p>
<p>教育プログラムの効果</p> <p>当初はすぐに他人に答えを求めるのが癖になっていたが、徐々に自分たちで考えて、行動に起こしていった。自分たちが考えたことが、店を立ち上げるという目に見える形で実現する。そして、他者とコミュニケーションをとりながら、仕事とは何か、実社会とどんなものかを体験して学んでいき、児童にとって有意義な体験になっていった。</p> <p>翌年も実施を希望する子どもが多い。</p> <p>子ども達は大人が指導しなくても、経費削減や販売拡大のための策を自分たちで考えていた。例えば、元手が少ない中で冷蔵庫を借りなければならぬ状況で経費を削減するため、他のチームに共同での利用を持ちかけたり、1本400円の焼き芋を半分に切って1本350円で販売し、利益を上げたグループがあった。また、七・五・三に実施された際には、綺麗な着物を着た子ども達に親は食べ物などを買わせながらいないだろうと想定して、パフォーマンス・バルーンを商品とするなど、大人が実施日程と場所しか言わなかったにもかかわらず、当日の状況とターゲットとなる客層を的確に判断していた。</p> <p>当社社員が本物のベンチャーキャピタリストであるのはもちろん、公認会計士、司法書士等の役もプロに参加してもらい、できるだけ本物を体験させる。特に地方では、こういった職業の人を目にする機会は少ないことから、こういった仕事があるということを知ることができる。</p> <p>ボランティアで参加した大学生も、子ども達と同じように会社の仕組みを学んだり、子ども達の潜在能力に驚いたり、と勉強になっている。</p> <p>「ジュニア・ベンチャー・プログラム」の実施の過程で子ども達がつまずくところや起きるトラブル（例えば、製品の欠陥など）あるいはグループ内でもめるところは、現実の会社経営で起こる問題と全く同じである。また、事業計画が良くても販売が下手だったり、その逆もある点も、現実と同じであり、事業計画は綺麗にかけても苦戦するチームがあれば、最初は遅れていても、驚くような発想や販売力を見せるチームもあり、実施してみないと分からない。本来の業務である投資家という立場から、当社社員にとっても非常に勉強になっている。</p>
<p>教育プログラム実施にあたっての課題</p> <p>決算報告書の作成に関しては多少苦労した。「社長」の子どもをはじめとして、利益には非常に興味を持っているのだが、それ以外の部分に関しては、経理部長までもが乗り気でなく、利益と手元の残額があわなくなることも多く、つじつまを合わせる作業をVCの大学生中心に行うことが多い。恐らく、皆営業活動までで全てのエネルギーを使い果たしてしまい、その後の反省や決算には興味が薄れてしまった。</p> <p>参加者が小学生だった時は、やはり難しく、イベントの流れを把握していなかったので、VCがほとんどチームリーダーとしてグループをまとめるしかなかった。</p> <p>時間が押してしまうとVCが指示を出してしまい、「VC依存症」が見られるケースもあった。極力子ども達に任せて、どうしても気になる点は、脇から一言だけアドバイスを送るようにした方がよいと思われた。</p> <p>1ヶ月の準備期間の間で、準備を着々と行う子どもや全く忘れてしまっている子どもなど、温度差がみられた。特に中学生は塾通いや部活など、小学生に比べ忙しい。</p>
<p>行政・企業・地域社会による支援の状況</p> <p>2000年に阿南町で実施した際には、町の教育委員会に運動会の日程を避けてもらうなどの協力を依頼し、町をあげて取り組んでもらった。地域的に、東日本より西日本の</p>

<p>方が、お金に対して理解があり、積極的に取り組んでくれるという印象がある。事業全体がボランティアである。しかし、これまで手伝ってくれた方や親などが積極的に協力を申し出てくれており、継続的に実施されている。</p>
<p>今後の展開 将来的には、学校内に導入していきたいが、1999年に実施する際、息子の通う小学校に持ちかけたところ、前例がないなどと、全く受け入れてもらえなかった。最初は公立高校に比べて柔軟な私立高校の文化祭の模擬店をこのプログラムに沿って実施してはどうかと考えている。 企業城下町的な町ではない方が自営業者が多く、商売に対する理解があり、導入しやすいと思う。 地域ぐるみで実施していくために、商店街などに持ちかけ、商店街の一角に出店すれば、商店街の活性化にも繋がる。</p>
<p>その他 このプログラムは、社会貢献として実施しているため、実施したいNPO等があれば、喜んでノウハウやスタッフの提供を行う意向である。ただし、その際には、プログラムの一部だけの導入ではなく、資金集め、会社設立から解散までの現実に即したプログラムの一貫した実施が条件となる。 ベンチャー企業が育たない土壌として失敗が許されないことがあげられているが、失敗すると立ち上がれないのは、借金をするからである。身の回りのあらゆる人から借金をして失敗すると、信用は失い、身ぐるみはがされてしまう。起業家には、借金をするのではなく、投資を受ける方がよいことを知らせる必要がある。そのためには、投資家の存在がまず必要である。ベンチャー企業は、投資を受けた後は、会社は自分たちだけのものではなく、投資家に対する説明責任が生ずることを認識しなければならない。例えば、入った資金で良いオフィスに移ったり、社長の給与を上げたりするのはではなく、事業に使うようにさせる必要がある。</p>
<p>照会先 (株)日本テクノロジーベンチャーパートナーズ 管理部 鈴木 将仁氏 アソシエイト 塚田 亮一氏 ・〒113-0033 東京都文京区本郷 4-1-4 コスモス本郷ビル 10F ・TEL:03-3815-8641 FAX:03-3815-8642</p>

(資料)(株)日本テクノロジーベンチャーパートナーズヒアリング

(株)日本テクノロジーベンチャーパートナーズホームページ <http://www.ntvp.com/>、(株)日本テクノロジーベンチャーパートナーズ資料