

## 第4章 板橋区のベンチャー・ビジネスの現状と課題

大東文化大学経営学部助教授 首藤禎史

### ベンチャー・ビジネスの必要要件とニューベンチャー・スポンサーシップ

ベンチャー・ビジネスの発生のタイプとしては、大きく分けて 独立型ベンチャー、社内ベンチャー、 中小企業経営、 企業買収ないしは事業買収がある<sup>1)</sup>。 の独立型ベンチャーは、ある起業家が事業機会を捉え、利益獲得に向け、主導権を握る独立経営者を目指すために事業を立ち上げようとするものであり、 の社内ベンチャーは、企業の成長・活性化のために新製品あるいは新テクノロジーを開発・育成するものである。 の中小企業経営は、新しく小売業やサービス業を立ち上げるというものではなく、いわゆる平凡な中小企業が高利益の潜在的可能性を秘めた企業に成長するとか、大きな利益を創出する企業に変貌するといった動きである。また、 の企業買収ないしは事業買収は、資本・組織ともに比較的大規模な企業がさらなる成長のため、あるいは将来のリスクに備えて、自社にないテクノロジーあるいは製品分野を求めて、それらテクノロジーや製品を所有している企業ないしは事業を買収するか、野心的な起業家が将来有望であると見込まれるテクノロジーないしは製品を所有して企業を自己資金あるいは外部資金を調達することによって買収し、成功を収めようとするものである。

板橋区のベンチャー・ビジネスを考える場合、板橋区の地域の産業の成長あるいは活性化、言い換えれば、板橋区の社会・経済の発展に寄与するという意味合いからベンチャー・ビジネスを捉える必要があることから、 および が議論の中心になると思われるが、板橋区に拠点を置く比較的大規模な企業が社内ベンチャーにより、新規事業を区内に立ち上げる、あるいは区内の起業家が一見平凡と見られる企業または事業を買収して、優良企業へと成長させるといったことが、区の産業の成長ないしは活性化に結びつくことも大いにあるので、 および もその視野に入れて、ベンチャー・ビジネスを検討していくことが求められるであろう。

次に、ベンチャー・ビジネスを立ち上げる、あるいは育成することにおいて、最も重要な要因の1つに起業家精神の育成ないしは汲み取りが挙げられる。区がベンチャーを育成・促進するに当たって、この起業家精神をどうやって汲み取り、ベンチャーとして立ち上げる手助けをすることができるのか、あるいは生成したベンチャーをどのようにして好業績の優良企業へと育成していくのが鍵となることは言うまでもない。そのために、まずこ

ここでは起業家にはどのようなタイプがあるのかを整理しておくことにしよう<sup>2)</sup>。

## 1. 起業家のタイプ

### 独立自営型起業家

電話帳の職業欄でよく見かけるタイプで、小規模小売業者や各種代理店、修繕業者、ブローカーなどの単独か、ほんのわずかな従業員と一緒に働き、他人を通じることなく個人で業務を遂行することが多い会計士や医者のような時間単位あたり料金の高い専門化が含まれる。代表例としては、上記の業種の他に、不動産業者、弁護士、建築家といった各種専門サービスが挙げられる。

### ディーラー型起業家

複数の異業種を所有している中小企業タイプで、それらは比較的低いテクノロジーのレベルにある分野に展開している。

### チーム結集型起業家

雇用や代表権を利用して会社を大きくしようとするタイプの起業家で、このような企業の典型例としては、修行期間の終了とともに自らの工場または店舗を開設し、売上の増加に応じて従業員を徐々に増やしていくものである。また、このタイプの別の例としては、単独での仕事に見切りをつけ、大きな仕事にかけて、他の熟練した技術者などのパートナーを新しく雇い入れたり、それらと共同して会社を創業するといったものが挙げられる。

### 独立イノベーター型起業家

エジソン、ベルなどのように優れた製品アイデアを思いつき、それらを開発し、生産、販売する会社を設立し、展開していくタイプ。このタイプの起業家は「ハイテク起業家」とも呼ばれる。

### 事業パターン増殖起業家

創業者ではないが、有効な事業パターンを見ぬき、そのパターンを増殖させ、ベンチャーに付加利益を実現させる起業家である。1970年代に急成長を遂げるフランチャイズ・システムによる企業拡大が、この典型的な例といえるだろう。

### 規模の経済性追求型起業家

既存の事業あるいはアイデアを基に、徹底した規模の合理化あるいは経済性の追求によってその事業やアイデアを新規のイノベーションあるいはベンチャーとして市場に導入し、成功を収める起業家のタイプである。例えば、税金や地代または賃貸料の安い地域に店舗を構え、低コストで運営できる倉庫を店舗として利用し、サービスを切り詰め、徹底した

大量仕入れと大量販売により、低価格を実現することによって新しい市場を切り開いた倉庫型ディスカウント小売業者などが、この代表例と言えるだろう。

#### 資金集成型起業家

しっかりした、あるいは有望な資金提供者もしくは複数の資金提供者から資金をかき集めて、多額の準備資金がなければ参入が不可能で、かつ投下資本が比較的少なくて済み、すぐ収益に結びつきやすい貯蓄・貸付組合や保険会社、投資信託などといったベンチャーを創業する起業家のタイプ。いわゆる「財テク起業家」がこれにあたる。

#### 買収型起業家

将来の成長性、あるいは将来の投機的価値を見込んで、企業ないしは事業を買収し、所有することを目論むものがこのタイプの起業家である。このタイプの起業家には、操業困難に陥った企業ないしは事業を買収または引き継ぎ、立ち直らせてから（価値を上げてから）他者に引き渡すといった、いわゆる「再建屋」と呼ばれる事業家も含まれる。

また、ベンチャー・ビジネスの促進・育成には、資金的なスポンサーシップが重要である。資金的なスポンサーシップには、いくつかあるが、それらをいかにして整備し、いつでも利用可能な状態にしておき、そしていかにして利用見込み者に告知するかといったことがベンチャー・ビジネスの促進・育成のもう1つの鍵となると言える。ベンチャー・ビジネスにおける資金調達的手段およびベンチャー・キャピタルの代表的なものには次のようなものがある。

## 2. ベンチャー・ビジネスの資金調達方法<sup>3)</sup>

### ベンチャー基金

公的な機関ないしは金融機関や財団などが産業育成のための基金を設け、起業家に貸与する形式の資金。近年では、折からのベンチャー・ブームで民間および財団関係の基金(fund)が増えている。

### ベンチャー・キャピタリストによる投資

資産家や機関投資家から資金を預かり、成功しそうなベンチャー・ビジネスに投資をし、利益を上げることを生業としているベンチャー・キャピタリストによる投資。このタイプの資金は投資であるので、無論、起業家に返還義務が生じないという特徴があるが、わが国ではさまざまな障壁があり、未だ十分定着していない。

### 研究開発合資会社

将来有望な製品アイデアやテクノロジー、ビジネス・モデルなどに投資し、新しい事業分

野を展開する、ないしは競争上の優位を獲得するために企業あるいは個人が集まって研究開発のための資金調達会社を設立するもの。この場合、企業あるいは投資家は、租税上の優遇措置が与えられるなどの利益が得られ、起業家は通常では受け入れ不可能とされるような研究開発のリスクを投資家に受け入れさせることができる。近年では、このような会社ないしは組織は、インキュベーターとして展開・機能していることが多い。

#### ジョイント・ベンチャー

2つ以上の会社ないしは組織が特定の事業目的のために集合体として事業開発に乗り出す方式である。ジョイント・ベンチャーは、ベンチャーに乗り出そうとする会社ないしは組織間で、株主所有権を分担する新会社の形式を取る場合もあるし、あるいは単に集合体として合意された行動を示す法人化されない協定もある。

以上が代表的なベンチャー・ビジネスの資金調達の手段であるが、この他に直接的ではないが、ベンチャー・ビジネスの創業・育成のスポンサーとして働く機能に以下の2つがある。

#### 顧客がスポンサーとなる

将来顧客となりそうな見込み顧客あるいは現在の顧客にベンチャー資金を出資してもらう、あるいは製品の販売ないしは買取契約を結んでおくというものである。企業の出発点として請負契約を獲得するという事は、非常に魅力的なことである。というのも、企業にとって少なくともしばらくの間、売上高を保証され、製品ないしはアイデアまたはテクノロジーの再開発や改良・修正の時間と資金が得られるからである。

#### 政府のスポンサーシップ

合衆国では、州政府あるいは連邦政府が新しい企業の創設に好意的であり、基金などの公的な援助を差し向ける傾向は強く、この援助の一環として、優良な新規企業から、政府などの公共機関が優先的に商品やサービスを買入れるといったことが行なわれている。直接的な援助の他に、この優先買入れは、ベンチャー・ビジネスの大きな成長手段となっている。またその他に、政府ないしは地方自治体が、法律や規制を変更する 例えば、中小企業に対する土地利用や租税上の優遇措置等 ことにより、ベンチャー・ビジネスの資金のおよびコスト的な側面からの援助が行なわれている。

## 板橋区の産業と産業育成政策の現状

### 1. 板橋区の産業の現状

概況<sup>4)</sup>

「板橋区勢概況」によると、産業全体で見た場合、板橋区の事業所数は、26,436 で、従業員数は、231,100（平成8年現在）で、それぞれ、東京都全体の約3.4%と約2.6%である。産業別に見ると、製造業は、事業所数では東京都全体の約17%、従業員数では約24%と製造業の比率が高く、商業およびサービス業は、平成8年時点では、東京23区の平均水準にはかなり及んでいないことが分かる。

#### 図表 1 産業別事業所数・従業員数

出所)『板橋区勢概要 平成10年版』117頁

また、製造業の工場数は、3,296 で従業員は、39,621 人、出荷額すなわち売上高は、9,091 億円（平成7年東京都工業統計）である。内訳は、出版・印刷関係が最も多く、工場数911、従業員数12,262 人で、次いで一般機械、金属製品、精密機械の順である。さらに、東京都区部との比較では、従業員数が第2位、売上高が第3位であり、「区勢概況」では、東京都の代表的な工業集積地であると分析している。

図表 2 製造業業種別工場数・従業員数

出所)『板橋区勢概要 平成 10 年版』118 頁

一方、時系列的には、工場数は、1978 年(昭和 53 年)をピークに 1990 年(平成 2 年)から 1995 年(平成 7 年)に書けて 17%減少しており、やや地盤沈下の傾向にあることを示している。

次に商業についてであるが、板橋区の商業者数は、6,285 であり、従業員数は 38,264 人、そのうち 76%が小売業者の店舗数であり、また小売業者の従業員数は、全商業者の従業員数の 59%にあたる。さらに 23 区との比較においては、23 区の商業者従業員数対小売業従業員数が、39%であることから、板橋区は、小売業者の比率が相対的に高いということが言えるかもしれない。

図表 3 卸・小売業者数・従業員数

出所)『板橋区勢概要 平成 10 年版』119 頁

しかしながら、これらの数値(上表にある統計)による分析は、1997 年(平成 9 年)の統計であるために、1998 年(平成 10 年)以降の大々的な大規模小売店の出店ラッシュによる数字が織り込まれていなかったり、中小商業者の時系列的な店舗数および売上高の増減が示されていないことから、現状を理解するには不十分な資料であると言わざるを得ず、これをもって現状であるとは言いがたい。無論、製造業についても同様である。

#### 特徴的な変動

資料並びに調査も未だ十分ではない(とりわけ製造業)ために、現状を的確に理解することはできていないが、製造業・商業の両方ともが、折からの平成不況の影響および激しい外国製品との競争、そして後継者不足などの要因により、厳しい状況であることは、こと板橋区に限ったことではないが、全般的に見うけられる。そのなかでも、板橋区の産業ないしは経済に少なからず影響を与えると思われるいくつかの動きが近年見られる。その内の 1 つは、先にも述べたかなりな規模を誇る大規模小売店の出店ラッシュである。

これは、「大規模小売店舗法」が「大規模小売店舗立地法」へ移行する段階での大手小売業チェーンの戦略展開の関係(駆け込み出店)、およびかつて多くの土地を保有した板橋区

の事業者が平成不況の影響を受け、その所有地を売りに出したことによる部分も大きいですが、それに加えて、地価下落の影響を受け、板橋地域において住宅の建設ラッシュが進んでいる状況下、その需要の獲得も目的の1つであると考えられる。

事実、荒川にほど近い北区の新河岸・舟渡地域に隣接した高島平9丁目に「東急ストア」および「ケーヨー・ホームセンター」を配した商業施設が1999年の4月に10,000㎡を越える規模でオープンし、つづく2000年5月には、東武練馬駅の駅前の練馬区北町に近接した徳丸2丁目に「サティ板橋店」が約48,000㎡で、そして同年10月には、地下1階に「サミット」、1階に家電量販店の「コジマ」、2階には子供用品のカテゴリー・キラーである「トイザラス」それぞれ2,000㎡超、合計8,000㎡超の商業施設が都営三田線の志村三丁目駅前に、さらに、東坂下には「オリピック」が9,000㎡を超える規模でオープンしている<sup>5)</sup>。

これらの商業施設が板橋区の産業および中小商業にどのような影響を及ぼすのか現時点では資料が整わない状況ではあるが、かなりのレベルでさまざまな影響が考えられる。また、これに対抗して、既存の商店街だけでなく、既存のいわゆるスーパーがどのような対策を取るかといったことも注意して見守る必要があると思われる。

その他、もう1つ板橋区の産業に影響を及ぼすと見られる特徴的な動きとして、前項でも触れたマンションなどの新規住宅の建設ラッシュが挙げられる。前述のごとく、折からの不況の影響もあり、かなりの規模で事業者が区内に所有していた土地を手放していることや、地価の下落により、所有している土地の高価転売が不可能であると見きった不動産所有者が遊休地にこぞってマンションを建設している。これにより、板橋区の産業が少なからず影響を受けることは、まず間違いがないであろうし、引いては地域レベルでの消費者数、消費者の所得水準、消費者の購買傾向も変化することから、商業者ないしは商業施設が影響を受けることも必至であると考えられる。

また、マンションなどが増加するということは、その分事業者がその土地を売り払って、他の地域へ移動しているということも言え、このことが板橋区の製造業を始めとする地場産業およびベンチャー・ビジネスにどのような影響を与えるかということも併せて注視すべきであろう。

## 2. 板橋区の産業育成政策の現状

では、板橋区の産業すなわちベンチャー・ビジネスを育成する政策の現状はどのようなものであろうか。



まず、板橋区が提案している板橋区基本計画の「いたばし 2005 計画」によると、産業面では「いきいきとした活気あふれるまちづくり」をテーマに「a)産業環境変化への対応、b)活気ある地域工業の振興、c)魅力ある商業振興、d)新たな都市型農業の展開、e)働く人々のための環境整備、f)自立する消費者の育成」といった6つの柱からなるビジョンを提案し、a)については情報化・国際化の推進と産業環境の整備、b)については生産環境の向上と新しいリーディング産業の育成、c)は商業の活性化の促進と個性ある商店街づくり、d)は、都市型農業の振興と農地保全と活用、e)は、勤労福祉の充実と就労機会の拡大、そして f) は、自立する消費者の育成といった目標を掲げている。

具体的には、a)では、産業センターの新設（1カ所）が、そしてb)では、工場集約化の促進（工場ビル 2カ所）および環境関連産業の育成、c)は、パイロット商店街の形成（5商店街）とショッピングロードの整備（12地区）、d)は、農業振興センターの新設（1カ所）および農芸の里の新設（1カ所）、e)は、勤労会館の新設（1カ所）を行う予定になっている。

もう少し具体的かつ詳細に見ていくと、板橋区の「産業振興ガイドブック 平成 12・13 年度版」では、板橋区の産業振興は、大きく 施設建設・提供、相談、セミナー・情報、助成、融資、共済制度に分かれており、それぞれかなり細かいレベルで振興事業が提供されている。

#### 施設建設・提供

板橋区が建設ないしは提供している施設には、「生活産業型工場ビル」「ビジネスプラザ」「勤労福祉会館」がある。なかでも、「生活産業型工場ビル」は、舟渡地区に第一工場ビルと第二工場ビルの2カ所あり、賃貸型の工場ビルとして研修室や会議室、情報提供室、ワークステーション、区民工房などのさまざまな面から入居企業をバックアップする体制を整えており、新しく板橋区で事業を始める事業者のインキュベーターとしての機能を果たすことも視野に入れて運営されている。

#### 相談

産業振興のための相談窓口として板橋区は、受発注相談、経営アドバイス、国との相談窓口、東京都の商工会議所等の相談、東京商工会議所の相談・アドバイスを開設している。

#### セミナー・情報

また、板橋区は、産業活性化のために「板橋経営品質賞」を創設し、経営品質向上プログラムを計画・実行するとともに、パソコン教室、経営トップセミナー、女性のためのニ

ユーリーダー養成セミナーのほか、勤労福祉会館で各種の講座を開いたり、中小企業大学の研究・セミナー・プログラムや東京都の各種の研修やセミナーに参加する手助けを行っている。さらに、東京都立板橋技術専門学校は、都立ではあるが、板橋区に立地し、情報工学や機械加工、コンピュータ制御システム、プラスチック加工、財務管理、CAD 製図などといった専門的技術および知識が身につけられる。

その他、「板橋産業見本市」を開催し、ビジネスの拡大や情報収集・情報交換の促進を図ったり、受発注取引、企業間の情報交換または異業種交流の場として北区、豊島区、練馬区、中小企業振興公社との共催で「受発注企業情報交換会」を開催したり、またさらには、「板橋産業情報ネット」を立ち上げ、企業だけでなく個人事業者を対象にホームページ作成および電子メールの利用の仕方を指導・管理している。

#### 助成

板橋区の産業助成には、まず、環境製品・技術の研究開発に対して経費の一部を助成する「環境製品・技術開発等の助成」があり、この他に、「ISO シリーズ取得支援助成」「見本市等出展助成」「中小企業ネットワーク助成」「商店街助成（a.板橋区商店街活性化事業，b.商店街近代化事業，c.パイロット商店街事業）」などを設け、板橋区の産業の振興を支える体制を整えることが行なわれていると同時に、中小事業者がさらに幅広く活動できるために、それ以外の東京都の創業助成事業やベンチャー企業助成事業などのさまざまな助成の窓口を担っている。

#### 融資

板橋区の産業融資は、大きく、一般制度と特別制度に分けられ、一般制度には、「事業資金融資」「設備資金融資」「小規模企業小口融資」があり、特別制度には、「近代化促進融資(社宅融資)(産業公害防止融資)(大型店対策融資)(活性化資金融資)」「団体融資(商店街振興)」「開業融資」がある。無論、これら融資にはさまざまな規定ないしは制度がある。

この部分でも上記のものと同様、東京都や政府金融機関の融資の窓口の役割を果たしている。

#### 共済制度

板橋区が運営・提供している共済制度には勤労者福利共済制度の「ハイライフいたばし」、「中小企業倒産防止共済制度」「小規模企業共済制度」「中小企業退職金共済制度」があり、中小企業の事業者および勤労者を側面からも掩護している。

## 板橋区の現状とベンチャーおよび産業の振興・育成における課題

板橋区の産業の現状および産業ないしはベンチャー・ビジネスの振興・育成については、いくつかの面で資料または材料が十分ではないところがあり、これが全体像を明らかにしているとはいいがたいが、概ね上記のような内容であると考えられる。

この現状を概観してわかることは、まず板橋区は全般的に言って、現在、工業ないしは製造業中心の産業地域から、住宅および商業地域へと変換が少しずつ進んでいるということ、そして大規模小売店の進出、住環境の変化により、商店街が衰退していくなか、区全体の商業および工業そして住宅の集積構造あるいは地図が大きく変わろうとしているのではないかということである（無論、これには隣接する他の地域の商業集積あるいは住宅構造などとの関係を見捨てることはできないが）。

また、板橋区の産業振興あるいはベンチャー・ビジネス育成政策ないしは事業については、かなりのレベルで幅広く、そして多くの内容のものが織り込まれて、計画・実行されていることがわかる。

しかしながら、本報告書の の部分で提示したベンチャー・ビジネス（ニュー・ベンチャー）の必要要件およびベンチャー・ビジネス・スポンサーシップに照らして検討してみると、いくつかの問題点ないしは課題が浮かび上がってくる。それらは、大きく以下の4点に纏めることができる。1つめは、「ベンチャー・スポンサーシップの明確な方向を示しているコンセプトがない」ということである。2つめは、この関係から、「ニュー・ベンチャー育成のキャピタルないしはファンドが不十分である」ということ、そして3つめは、「ベンチャー・ビジネスに対する助成あるいは育成のシステムが起業を考える将来の起業家にわかりにくい」ということ、そして4つめは、「起業家を発掘・育成するシステムが整っていない」ということであるといえるであろう。

これらをもう少し具体的に検討すると次のようになる。

### 1. 「ベンチャー・スポンサーシップの明確な方向を示しているコンセプトがない」

「板橋区基本計画：いたばし 2005 計画（概要）」には、「いきいきとした活気あふれるまちづくり」というテーマの基に「a)産業環境変化への対応、b)活気ある地域工業の振興、c)魅力ある商業振興、d)新たな都市型農業の展開、e)働く人々のための環境整備、f)自立する消費者の育成」といった6つの柱からなるビジョンを提案し、a)については情報化・国際化の推進と産業環境の整備、b)については生産環境の向上と新しいリーディング産業の育

成、c)は商業の活性化の促進と個性ある商店街づくり、d)は、都市型農業の振興と農地保全と活用、e)は、勤労福祉の充実と就労機会の拡大、そして f)は、自立する消費者の育成といった目標を掲げているが、それらが、具体的にどうやって「産業振興事業ガイドブック 平成 12・13 年度版」あるいは「板橋区環境関連ビジネス育成ビジョン」と結びついているのが明確でなく、また、現状がどうであるかという理解に基づいて、どのように産業ないしはベンチャー・ビジネスを育成していくのかといった、全体的な方向性ないしはビジョンが見えてこないということができるかもしれない。

さらには、「板橋区環境関連ビジネス育成ビジョン」に環境関連ビジネスの育成ビジョンなるものが示されてはいるのだが、それが板橋区の通常の「産業振興事業」とどのよに関係しているかが解らない。板橋区は、環境関連ビジネスとその他のビジネスと分けて育成しようとしているのか、それとも環境関連ビジネス以外のビジネスは、区別されるべきものとして認識しているのだろうか。

## 2. 「ニュー・ベンチャー育成のキャピタルないしはファンドが不十分である」

まずはじめに、産業ないしはベンチャー・ビジネスの育成または振興のための助成および融資は、かなりのレベルで提供されてはいるのだが、そのほとんどが、板橋区在住であるか板橋区で何年か事業をすでに展開している人に限定していることが挙げられる。無論、板橋区の産業の振興あるいは育成であるので、その対象が板橋区の住民であることが前提となるのであろうが、現状の産業の状況の活性化あるいはプラス効果を考えたならば、将来板橋区で事業を起こして、住んでくれそうな人、あるいは住んでくれないにしても、板橋区で事業を展開しようとしている人ないしは組織を対象とした育成政策ないしはファンドがほとんどないということが指摘できる。

そして次に、いくつかある助成に関しては、ほとんどが小額であり（板橋区のは、100万円が最高額）、ベンチャーの立ち上げには不十分な額であり、もちろん、諸融資には返還が生じるために、現在のような不況期には起業しにくい条件になっているとすることができる。都あるいは都と公社の共同助成で高額な助成もあるが、それらは、商店街助成といったように利用が限定されたものであったりすることに加え、都の助成を板橋区がどの程度掩護・橋渡ししてくれるかといったことも解りにくいのが現状である。

このようなことから、起業家を区に取りこむ、または繋ぎとめる、もう少し言うならば、その気にさせる、いわゆる投資としてのファンドがほとんど存在しない状況であると言えるかもしれない。

### 3. 「ベンチャー・ビジネスに対する助成あるいは育成のシステムが起業を考える将来の起業家にわかりにくい」

これは、先の2に重複する部分もあるが、板橋区は、産業ないしはベンチャーの振興・育成にある程度の助成または融資を行っており、かつより大きな事業計画に対しては都のさまざまな助成または融資もあり、それに対する窓口の役割も果たしているのであるが、それが起業を志す人、あるいは市民に解りにくいということである。

解りにくいということは、2つの側面から言えることであり、1つの側面としては、広報あるいは告知といった側面である。現在、板橋区の産業およびベンチャー育成・振興に関する「知らせ」または「内容告知」は、私の知る限りでは、区役所の一部に行かないと手に入らない「産業振興ガイドブック」か、「広報 いたばし」に限定的に載るぐらいのものである。これでは、市民あるいは起業を志す人の目に留まることも非常に少なく、利用者が少ないのは、これによるものが多いのではないかと考える。また、もう1つの面として言えることは、その内容である。ある特定な人しか読まないであろう「産業振興ガイドブック」を読んでみても、助成あるいは融資が、どれぐらい、どのような人に与えられるのかが、解りづらい部分がかかなりあるということが指摘できる。

### 4. 「起業家を発掘・育成するシステムが整っていない」

この問題も、2ないしは3の問題と関連する問題ではあるが、「産業振興ガイドブック」には、相談あるいは各種のセミナーないしは公開講座の部分で産業の振興およびベンチャー育成の相談・講座を開設していることを告知はしているのであるが、先に述べたように、これがあまり人々の目に触れないために、起業家のためのセミナーや相談を行っていても、それがうまく機能しない、あるいは参加者が少ないといったことがあるのではないかとと思われる。これはすなわち、区または区の中の機能部署に「起業家を積極的に発掘ないしは育成する」という意識が存在しないか、システムが整っていないことを意味する1つの象徴であると考えられる。産業を育成する、あるいは板橋区の経済を活性化するためには、新規事業つまりベンチャーは不可欠であることは、言うまでもないことであるが、全体的に見て、起業家には、どのようなタイプが存在して、ベンチャー・ビジネスには、どのようなタイプがあって、そして、その内のどのタイプが現在の板橋区にとって必要か、あるいは、板橋区で発生・成長しやすいかといったことを理解した上での起業家育成プログラム、またはシステムが必要であるのではないかと考える。

以上が、簡単かつ不十分ではあるが、今回の研究会を通じて気付いた点である。これら

の課題または問題点を出発点として、今後、さらなる調査・研究に取り組んでいきたい。

---

< 6章：注 >

- 1) Karl H. Vesper., *New Venture Strategies*, Prentice Hall, 1989, 徳永豊他訳『ニューベンチャー戦略』同友館、1999年、16-17頁。
- 2) 同上書、4-8頁。
- 3) Dennis R. Costello., *New Venture Analysis*, Dow Jones Irwin, 1985, 徳永豊訳『ニューベンチャー分析 夢ヲ起ス戦略』同文館出版、228-239頁および同上書、296-298頁を参考にした。
- 4) 『板橋区勢概要 平成10年版』117 119頁。
- 5) 『大型店出店に伴う商業環境予測調査 板橋サティ(仮称)・高島平商業施設(仮称)』平成10(1998)年9月、『大型店出店に伴う商業環境予測調査 志村3丁目駅前ショッピングセンター(仮称)・オリンピック板橋東坂下店(仮称)』平成11(1999)年4月、より。