

総合科学技術・イノベーション会議 政策討議 議事概要

日 時 平成30年4月5日(木) 10:02 ~ 11:03

場 所 中央合同庁舎8号館 6階623会議室

出席者 松山内閣府特命担当大臣(科学技術政策)

和泉内閣総理大臣補佐官

上山議員、梶原議員、小谷議員、小林議員、十倉議員、橋本議員、山極議員

内閣府 幸田審議官、山脇政策統括官、赤石大臣官房審議官、

進藤大臣官房審議官、生川大臣官房審議官、黒田大臣官房審議官、

柳大臣官房審議官

内閣官房 広瀬日本経済再生総合事務局次長、小川健康・医療戦略室次長

総務省 椿国際戦略局参事官

財務省 市川理財局次長

文部科学省 佐野科学技術・学術政策局長

厚生労働省 武田医政局長

経済産業省 佐藤大臣官房審議官(産業技術環境局担当)、

三浦経済産業政策局産業再生課長、福本経済産業政策局新規産業室長兼

産業資金課長

松田早稲田大学名誉教授早稲田大学

Beyond Next Ventures株式会社 伊藤代表取締役社長

500 Startups Japan 澤山マネージングパートナー

〔議事概要〕

1. 政策討議「創業」

小林議員 それでは、お時間が参りまして、大臣も、御出席でございますので、総合科学技術・イノベーション会議政策討議を開会致します。

本日の政策討議のテーマは創業でございます。座長は私、小林が務めさせていただきます。

本日は、松山大臣及び和泉内閣総理大臣補佐官に御出席をいただいております。

本日の政策討議の全体の流れは、まず、事務局より論点提起について説明をしていただいて、その後、内閣官房日本経済再生総合事務局より我が国のベンチャー・エコシステムの構築に向けた取組について御説明をいただきます。その後、本日お越しいただいております有識者の皆さんより創業支援に関わる現状の取組や問題意識を中心に御説明をいただき、創業をテーマとして関係府省を交えて自由討議を行います。

それでは、松山大臣から御挨拶をいただきたいと思います。

松山科学技術政策担当大臣 おはようございます。科学技術政策担当の松山政司でございます。本日の政策討議に先立ちまして、一言御挨拶申し上げます。

総合科学技術・イノベーション会議、CSTIでは、昨年末の本会議における総理の御指示を踏まえまして、本年夏ごろの統合イノベーション戦略、これの策定に向けて本政策討議の場も活用して精力的に検討を進めているところでございます。

これまでの政策討議では、大学改革、また、若手研究者支援、データ連携基盤、人工知能、そして、農業、これら多くのテーマについて議論を深めてまいりました。そうした中、本日は創業をテーマとして取り上げます。我が国が生産性革命やGDP 600兆円経済を実現するためには、人材や知識、資金の好循環を継続的に生み出すイノベーション・エコシステムの構築が不可欠でございます。その中間的な担い手として画期的なアイデアや技術を持った研究開発型ベンチャーは、極めて重要な役割を担うものだと思っております。

私自身、ベンチャー企業に対する支援は大臣就任の時から重視をしてきたテーマの一つでございます。これまでもベンチャー支援策の一環としてS&I I協議会の開催や公共調達を活用した新たな枠組みなどに取り組んでまいりました。また、本年1月に米国に出張しまして、スタンフォード、また、UCバークレーにおけるベンチャー企業支援、或いはベンチャー企業などの関係者との意見交換を通じて、この創業に関する日米の環境の相違、或いは課題などを実感してきたところでございます。

特にベンチャー企業への一貫した支援体制の構築や大学等における起業支援を行う風土の醸成、また、起業経験者等との人的なネットワークづくり、これらが重要であると再認識をしたところでございます。

本日の政策討議では、こうした点を踏まえていただいて、事務局において創業に関する現状と課題を整理していただき、有識者議員、また、関係省庁の皆様を交えて今後の具体的な対応策について御議論いただくものと承知をいたしております。本日は、積極的な討議を御期待し

ておりますので、何卒よろしくお願い致します。

小林議員 どうも有難うございました。

それでは、後ほど終了時に和泉補佐官から御挨拶をいただくと、こういうことでお願いをしたいと思います。

それでは、議事に入りたいと思いますが、まず、本会合の趣旨を御説明申し上げます。

イノベーション創出につきましては、これまで多くの組織や有識者による様々な提案が行われ、政府による取組や環境の整備が非常に進められてきたわけですが、社会的課題を解決する、或いは経済成長を牽引するような、そういった日本発のイノベーションは極めて少なく、また、シーズとニーズがうまく結びついていないというのが現状かと思えます。技術シーズを短期間で新規事業につなげるようなイノベーションの創出におきまして、研究開発型ベンチャー企業の活躍が先ほど大臣のお話のように極めて重要だと思えます。

イノベーションを推進していく上で必要な取組として、経済同友会などもシーズ主導のベンチャー創出、ニーズ主導の新事業、ベンチャーによる新市場の創出等を掲げて提言を行っているわけですが、ベンチャー企業への期待はますます大きくなっています。

本日の政策討議は、ベンチャー企業に関わる創業がテーマです。様々な課題がありますが、研究開発型ベンチャー企業を取り巻く事業化に向けた推進のほか、特にファンディングエージェントやベンチャーキャピタル等との連携のあり方につきまして御意見をいただきたいと思えます。

まず、事務局の方から創業支援に関わる論点提起と各省取組の説明を10分以内でお願いいたします。

進藤審議官 内閣府でございます。資料1を中心に御紹介したいと思います。

創業の論点ということですが、2ページ目、座長からも御指摘がありましたように研究開発型ベンチャーに焦点を当ててエコシステムを構築するということを考えております。

3ページ目でございますが、今世紀に入りまして、デジタル化・グローバル化の進展、或いは製品ライフサイクルの短期化など様々な動きがありまして、下にございますように、基礎から社会実装に至る速度の短縮、或いはその社会実装においても、個別技術もさることながらプラットフォーム型ビジネスの役割の増大などの変化があり、さらに、この研究開発型ベンチャーは量・質共に増えていく可能性が高まっているところでございます。

4ページ目、ページをめくっていただきまして、諸外国においては多様なエコシステムとい

うのが既に構築、発展、拡大しておりまして、アメリカのシリコンバレーは勿論ですが、カナダでも例えばウォータールー大学において大学戦略の柱としてユニークな起業家創出を掲げて本格的に取り組むですとか、中国では、国全体でハイテク企業向けの支援措置などを進めておりまして、これによって杭州や深センにおいてシェアリングエコノミーや製造業系ベンチャーの拠点が生まれているということでございます。また、イスラエルなどではヨズマプログラムを通じまして、国外から資金を集めた民間ベンチャーキャピタルを国が支援するというような形で、民間ベンチャーキャピタルの支援や海外ベンチャーキャピタルの誘致を進めておりまして、軍事やセキュリティ技術を活用したベンチャーが様々生まれております。

5 ページ目、我が国でも1990年代以降、様々なベンチャー支援策が講じられてまいりました。そして、2010年以降、近年でも多数の報告書、提言が出されておりました、2014年、経産省さんのベンチャー有識者会議取りまとめ、或いは2016年の再生事務局さんのベンチャー・チャレンジ2020を始めとしまして、経団連様、或いは同友会様、厚生省などからも提言が出ているところでございます。

6 ページ目、これを踏まえまして起業家教育、或いは表彰制度、資金的支援、事業展開支援といったようなことにつきまして、様々な支援事業ができておりまして、百花繚乱みたいになっているんですが、直近では、ベンチャー・チャレンジ2020でこうしたものをリストアップした上で各省連携するよという方針が提示されているところでございます。

他方、実績でございますが、7 ページ目、8 ページ目にありますように様々な取組がありまして、動きもそれなりには出てきているんですが、諸外国には追い付いていないというのが実情かと思えます。図1、開業率が低い、オレンジ色が日本ですが、図2が起業に無関心な人の割合が相変わらず高いというような状況でございます。

他方で、図3のように起業に関心を持った人が起業に至るという割合はそれなりに高うございますし、ちょっと参考資料に飛びますが、30ページのところに大学で在学中の学生が起業を希望する割合というのは少しずつありますが、伸びてきているといったような実態もございます。

8 ページ目、大学発ベンチャーの数や売上高、或いはベンチャーキャピタルによるベンチャーへの投資高、ファンド組成額などの数字がございまして、やはり日本はまだ小規模でございまして、特にリスクマネーの供給というのは全体としてどうしても少な目かなという感じになっております。世界のトップ企業などを見た中でも、日本はトップ企業の中で若手の企業の比

率というのはどうしても少ないといったようなデータもございます。

9ページの頭にこれまでの政府の取組として課題の整理がございますが、実はベンチャー・チャレンジ2020、2016年にまとめられた主な指摘事項、起業人材の不足、リスクマネーの不足、グローバル、大学発ベンチャー、企業との連携といったようなことは2014年のベンチャー有識者会議でも指摘されている内容でございます。余り課題の中身は変わってきていないというような状況でございます。

他方で、我が国の場合は欧米や中国と比較して強みもありまして、下にありますように、大企業や大学に人材や技術が存在する、或いは豊富な資金が産業界にあって、社会インフラもきちっとしている、勤勉な国民性もあると。他方で、ここには書いてありませんが、裏側（がわ）でやっぱりリスクを恐れる、飛び出してきて出戻りがなかなか難しいとか色々ありまして、なかなかやれないんだよなというような、そういう日本的な形がございますので、こういったことを意識ながら、また、単純にベンチャーを増やすということだけではなくて、CSTIの観点、研究開発の観点ということで課題を整理しようというのが10ページ目以降の試みでございます。

以下、10の課題について9ページ使って御紹介しています。

1つ目が研究開発シーズ、或いはそれをどう進めていくかということなんですが、いろんな技術シーズがございますが、これを掘り起こす制度というものが欠落しておりまして、最近でも大学ファクトブックなどが策定されていますが、技術シーズに係る情報というのは必ずしも記載されていないということでございます。シーズの情報を一元的に発掘し、事業化などに結びつけるようなマッチングが必要ではないかと考えております。実際問題、例えばいろんないいデータ、成果が出てきていても知らないということが往々にしてございます。

例えば参考で、内閣府のIMPACTでスマートフォンを使ってインフルエンザの診断をするというような機器が開発されているわけですが、こういったものはそんなに我々が言うのもあれですが、知られていないということもありますし、他方で、こういったものを事業化しようかというふうに考えた時に、これは非常に簡素なクリニック、或いはリテール・クリニックというようなものに向いているわけですが、日本ではリテール・クリニックなどはなかなか整備されていませんので、日本では無理だよねと。アメリカですかねというような形にどうしてもなってしまうということを考えますと、シーズの知られていない問題もありますし、他方で、bに書いてありますように、研究開発をしている時にそもそも創業するというようなことにつ

いての意気込み、或いは意識、取組というものがどうしても少ないんじゃないかというような問題意識になります。よく考えてみますと、研究開発は創業、事業化までいかなくても研究開発目標が一定達成できればいいというような形でつくられている制度がほとんどでございますので、研究開発制度をシーズドリブンからニーズドリブンにもっと変えていくということが必要ではないかというような問題意識がございます。

11ページ、シーズを生む大学の方でございますが、これは皆様と多々いるんところで議論しているんですが、目利きをそもそも雇うためのお金がないといったようなことを大学でよく言われたりもしまして、産学官連携などを通じまして、外部資金を手当して、きちんとしたシーズを育てていく体制を作っていくということが大学改革を通じて必要ではないかというふうに思っております。

12ページ、更に政府関係の研究開発制度としての問題として、1つがムーンショットのような月ロケットの打ち上げたみたいなインパクトが高い、しかし、非常に困難な事業に挑戦していく破壊的イノベーションを狙っていくというようなものについての制度的な認識がやはり欠如しているのではないかと。政府の予算というのは、基本的には成功が前提になっておりまして、それに見合った事業の必要経費を手当するという考え方になっておりますので、うまくいくかいかんが分からないが、成功したら賞金を出すよといったようなアワード型の制度の創設というのは非常に難しい状態になっておりますし、実際にそういった形で組んでいる制度も少ないということでもあります。DARPAなどでは、これに対して長距離無人自動車ですとか、一番下の災害ロボットのようないろんな形で懸賞金方式というのを伸ばしているのです。こうしたムーンショット型の研究開発というのをもっと考えていく必要があるのではないかと思っております。

13ページに移りまして、同じく研究開発制度の問題としまして、先ほどもちょっと出ましたプラットフォーム思考による創業という概念がもうちょっとあってもいいんじゃないかということでございます。単品の技術開発だけでなく、世界との競争を視野にグローバルなプラットフォームを思考していくということが大事ではないかということでございます。特に今、Society 5.0などを検討しているわけですので、プラットフォーム標準アーキテクチャーを構築して、その上で色々なビジネス展開ができるような環境を作っていくといいのではないかとございます。

例えば今、農業関係ではSIPで農業生産のところについてデータ連携を進めていますが、

これを更に次期S I Pでスマートフードチェーンということで流通・加工・消費へ広げていくという考えがございます。こういったことで国内消費や輸出を広げていくだけではなくて、このシステム自体を海外に出していくといったようなことができると、更に幅広く創業が生まれていくのではないかと考えております。

14ページ、今度は研究開発そのものではなくて、他の政府事業における研究開発を実装していこうじゃないかという関心が今まで低かったという問題がございます。これについてはほかのタスクフォースでも議論しておりますように、政府事業をイノベーション化していく、或いは公共調達でももっとベンチャー企業を入れていくということを考えていく必要がございます。これまで実績を要求したり、安定供給やメンテナンスを強く要求したりというようなことで、なかなかベンチャーは入りにくかったわけですが、そもそもイノベーションを取り入れていこうという形での事業の転換といったことを更に進めるための枠組みが必要と考えております。

15ページからベンチャー関係のそもそもの支援システムということで、エコシステムが構築されていないという指摘がございます。先ほどもいろんな施策があるということを示しましたが、例えばアーリーステージで省庁や組織で様々例えばN E D OですとかJ S Tさんですとか、ベンチャーを支援していく事業がございますが、これは横断的に連携しているわけではないので、一元的に受け止めてくれるところがないというのがベンチャー側（がわ）の悩みでございます。また、起業した後で成長していくために様々な官民ファンドがございます。産業革新機構ですとか、クールジャパンですとか、更に言えばA - F I V Eですとかいろんな大学ベンチャーキャピタルがあると思いますが、こういったものを今は、個別に基本的には支援が実施されているというところがございますので、こういったものが様々なステージでそれぞれきちんと連携して、一元的な対応を可能にする。更に言うと、次のステージにそのシーズをつないでいくといったことについてのシステムを構築する必要があるというふうに考えてございます。

16ページ、これは国際化を意識した施策の不足ということで、先ほど大臣からも、海外も違うんだということ意識するためにも、海外への挑戦を促してグローバルな視点を持たせるということが非常に大事でございます。経産省などでも今度補正でこういったスタートアップを集中支援するという取組の検討の中で、グローバル展開を支援するというものを入れておりますので、こういったところを更に広げていくことが大事かと思っております。

17ページ、更に制度的、或いは基盤的な問題として人材の問題がございます。これは、1つにはベンチャーには柔軟な人材の手当が必要なわけですが、そのために例えば組織を出て、失敗したら戻れないとかいうことになるとなかなか難しい、或いは副業・兼業、出戻り、或いはベンチャー自身が育っていくために柔軟な人材の雇用とか解雇とかいったような時に、どうしても流動性がなかなか足りないという問題が1つございます。

それから、もう一つは、人材がそもそも必要とされている新規産業分野の人材をどうやって急ピッチで育てていくかといったような問題がございます。下にも幾つか事例がございますが、短い期間で不足されている人材を政府を挙げて育成していくということが大事かと考えております。

18ページが更にもうちょっと制度的な整備、充実、変更の問題でございまして、イノベーションが進展していくと、どうしても制度環境を変えていく必要性が出てきますので、こうしたものの枠組みを作って柔軟に法規制の見直しを行っていくということも考える必要があるのではないかと思います。

下に書いてありますのは、ある規制改革推進会議に出された勉強会の提言ですが、イノベーションによって従来の法が想定するような構造が変わっていくと。プラットフォーム型のビジネスが進展して、縦割りの業法の規制ではうまくいかないの、どう脱却するかとか、加えまして柔軟にこういうものを変えていく仕組みが要るのではないかと考えてございます。

19ページにこうした課題の問題意識を再掲する形でaからjまで10点整理をしておりますが、もう少し対策としての論点というものをこの19ページの下に12点ございます。ベンチャーを実際に支援していくためのGAPファンドやベンチャー支援機関の取組連携の強化、或いは官民ファンドでの連携の強化、民間・海外ベンチャーキャピタルのレン系の強化といったベンチャー支援システム自身の問題、それから、更には5番の人材の流動化の問題、規制・法制度の見直しの問題、さらに、右側(がわ)にいきまして、シーズを育てていくということ考えた時にニーズドリブな事業をどう推進していくかとか、或いは12番のように、むしろ超長期的・革新的な技術・着想というのを提示して、そこに手当していくといったようなものが色々考えられると思います。

これは20ページ、21ページのところで整理をしておりますが、短期的・中期的にいろいろ色分けをさせていただくと共に、これを個別に御説明しているのはないんですが、22ページ目から大きく3つにコンセプトを整理し直しております。1つ目は今申し上げた全体のエ

コシステムということで、GAPファンド、官民ファンドの連携を始めとしまして、民間ベンチャーキャピタル、海外ベンチャーキャピタルの連携ですとか、様々なベンチャー・エコシステム支援の施策を提供していくという問題がございます。

それから、23ページ目が超・革新的な常識外れとも言えるようなムーンショットの着想というものを失敗を許容しながら育成するというような仕組みをもう一回考え直す必要があるんじゃないかということでございます。CSTIとしてもアワード型支援を始めとしまして、既存の常識を覆す技術・着想を公募していく、失敗を許容する観点から成功案件のメリットが全投入費用を上回ればいいといったような発想も考えるといったようなアイデアはどうだろうかと考えています。これに関連して、例えばプラットフォームタイプの規制の柔軟化というようなものを組み合わせていく必要があるかと思えます。

それから、24ページ、こうした議論をしていくに当たって、先ほども指摘させていただきましたように、日本の強みですとか日本としての特徴ということを考えて、アメリカタイプとかではない日本型の研究開発型ベンチャー向けのエコシステムをもっと考える必要があるんじゃないかと。特に日本の場合は、いろんないい素材があっても、出て行って挑戦をして、成功してもうけて次へというようなループではなくて、なかなかリスクを恐れるというのはどうしても出てきますので、大企業、或いは大学、政府といったものと連携していく。その間で副業ですとか出戻りを認めるですとか、色々な動きを可能にするといった形でのシステムを考え、提示するということが政府に求められるのではないかとということでございます。

ちょっとお時間がありませんので、残りの説明を省かせていただきますが、参考資料のうち39ページ目以降に少しいろんな動きを紹介しております、39ページ目以降は名古屋大学・東海大学での大学を連携しながらシーズを発掘するベンチャー支援システムの取組でございます。これは本日御欠席の松尾議員から参考資料ということで、東海地区国立大学の教育によるベンチャー支援の取組という紹介がされていますので、御紹介申し上げます。

また、43ページ目から47ページ前後のところに富士通様から御提供いただきました社内起業の支援システムですとか、カムバック制度を使いまして起業についても出戻りを可能にするという制度を始めたといったような御紹介があるので、紹介させていただきます。

恐縮ですが、ここで説明を終わらせていただきます。以上でございます。

小林議員 どうも有難うございました。

それでは、続きまして、内閣官房日本経済再生総合事務局から我が国のベンチャー・エコシ

ステムの構築に向けた取組に関わる説明をお願い致します。3分以内でお願い致します。

広瀬次長（日本経済再生総合事務局） それでは、御説明申し上げます。

私の方からこれまでの成長戦略におけるベンチャーをめぐる議論、ベンチャー・チャレンジ2020を策定した背景も含めまして簡単に御説明致します。

成長戦略のもともとの発想、これは成長分野にいかにかヒトとかモノとかカネとか技術の経営資源、これを振り向けていくのかというところで、特に1ページを御覧いただきますと、第四次産業革命で産業構造やビジネスモデルががらっと変わるということで、従来の発想の延長線では駄目だということで、また、いろんな社会課題の解決に向けたビジネスシーズも多いと。ここでベンチャーに対する期待が非常に大きいということですが、なかなかアメリカ、或いはイスラエルに比べますと、このエコシステムの構築というのは周回遅れだといったことで、いかにこういったエコシステムを構築するいろんな壁をやはり乗り越えるかといったところが課題。

その中で我が国の課題のところにあります、いろんな施策もばらばらに展開しているし、或いは大規模に眠っているリソースをベンチャーに結びつけるといったところ、そのオープンイノベーションの壁とか、或いは大学の研究開発のシーズをベンチャーにつなげる、そこら辺の壁をどうするかということがポイントでございました。

めくっていただきまして、2ページを御覧いただきますと、そういう中で一昨年の4月にベンチャー・チャレンジ2020をまとめました。先ほど内閣府の方からの資料にありましたので詳細は割愛致しますが、その中で特にばらばらになっている各政府関係機関、コンソーシアムを組んで、そして、いろんな施策を有機的に連合していくと。いろんなシードステージ、アーリーステージ、エキスパンションステージ、レイターステージとありますが、このステージに応じた最適な支援策が講じられるようにするとか、或いはコンソーシアム内でいろんな情報を共有する、それから、各種支援策のちゃんと見える化をしていくと。どこに行ったらいいかわからないということがあるものですから、見える化をしていきながらオンライン、ワンステップで支援を受けられるようにしていくと。こんなことをやりながら、同時にアドバイザーボード、これは民間有識者の方々10人強お集まりいただきまして、いろんな助言・アドバイスをいただきつつあります。今日おいでいただいています松田先生にも入っていただいて、アドバイザーボードをやっているところでございます。その図が3ページにございますので、御覧いただければと思います。

時間の関係でちょっとはしよりまして、5ページに飛んでいただきますと、そういう中で特に今日話題になります研究開発型ベンチャーに関連するところを重点的に御説明しますと、正にこれから大学、研究開発法人、大企業、ここが持っている様々なやっぱりシーズなり潜在力をどう生かしていくのかというところが最大のポイントだと思っております。大学・研究機関、自らが研究機関になると同時に、そこにいろんな資金とか人材が集まってくるといった兆候はございますが、まだまだというところがございますので、いかにそういった大学・研究機関のベンチャー創出機能とか産学共創による変革的な共同研究を強化していくかといったことと、それから、やっぱり大企業とベンチャーのオープンイノベーションをどう促進していくかといったところが課題ではないかというふうに認識をしております。

めくっていただきまして、6ページでございます。そうした中で、これまでの未来投資会議とか、或いはアドバイザリーボードでいただいています議論で簡単に課題を整理致しますと、特に今日のテーマに関係するところで行きますと、上から3つ目の研究開発のところ、特にやはり大学の研究を社会実装していく、産学連携していくというところが重要でありながら、なかなか研究開発型ベンチャーというのは結構時間軸が長うございます。IT関連、スマホ関連のものが一巡したので、むしろIoTとかAIとかロボティクスとか、こういったところの正にバーチャル掛けるリアルビジネスみたいなところは結構時間軸が長いので、そこはかなりやっぱり金額も大きいし、中長期でリスクをとるような直接金融資金、ここが不足をしているので、ここをどうするかといったところが課題ではないかと。

それから、やはりシーズを創出する基礎研究のところについての若手研究者の研究資金・研究ポストの不足問題、それから、民間にインセンティブを付与するようなシステムをどうしていくのか。それから、そういったことをきちんとシーズがありながら、それを事業化していくためのきちんと提案できるような人材をどう確保していくのか、ここら辺が課題だというふうに思っております。

7ページを御覧いただきますと、そうした中で去年の6月の未来投資戦略、或いは12月の新しい経済政策パッケージでも引き続きベンチャーに対するいろんな施策を盛り込んでおりまして、これを進めていきたいと思っております。

8ページを御覧いただきますと、そうした中で一例でございますが、特に有望ベンチャー、グローバルに勝てるベンチャー企業を選定して集中支援していくStartup Japanといったものを立ち上げていくとか、或いは各省庁ばらばらになっているベンチャー支援策、

これをワンストップ化して、一回いろんな企業名とかそういった情報を入れればワンズでほかに別々にもう一回申請しなくてもいい、記入しなくていいという申請様式を共通化しながらワンストップ化していると、こんなことも今は取り組んでいるところでございます。引き続き各府省での施策を有機的に連携しながら進めていきたいと思っているところでございます。

以上でございます。

小林議員 有難うございました。

それでは、続きまして、今回の問題意識、論点に関しまして有識者の皆さんから御説明をいただきます。

まず、早稲田大学の松田修一名誉教授から恐縮ですが5分以内で御説明をお願い致します。

松田名誉教授（早稲田大学） 有難うございます。

大学勤務前10年間公認会計士時代を含め30年以上ベンチャーの支援をしていたということ的前提に、今日、俯瞰（ふかん）的に現在の課題と将来に向けて若干の整理をしたいと思えます。

まず、1ページでございます。この図は大学発ベンチャー1000社計画がスタートした時の国民運動体である「創業・ベンチャー国民フォーラム」で、最初の政策提言を整理した提言書の鑑でございます。先ほどの説明で過去と余り変わっていないとの発言がございましたが、2003年当時の提言である「教育改革」「組織風土改革」「制度インフラ改革」を進め、ベンチャーとして非常に広い裾野を拡大し、同時に価値や技術を生み出す高い山のベンチャーを作り出すことを提言しており、現在と基本的には変わっていません。現在のソーシャルビジネスは、ここでは自己実現型ベンチャーと言っていますが、当時はSOHOが脚光を浴びていました。さらに、新たな経済的価値を生み出す最先端の技術ベンチャーをどう生み出すかということも政策提言しています。実は今議論していることが、15年前と余り変わっていないということは、日本にとって常に挑戦すべき大きな課題が「創業」であると感じます。

当時と異なる進化は、裾野の広いビジネスを含めネットを活用した新しいビジネスが次々と創業されていることです。しかし創業=開業というテーマで考えると、創業自体が正確に把握されていません。ネットインフラを活用したプラットフォームの上で、数十万、或いは数百万円の収益を得ながら事業として把握されず、確定申告に至っていない小規模事業者が多く存在するという現実があります。多くは請負ビジネスですので、源泉税も徴収していないこともあります。そして個人と個人の取引もどんどん増えています。ということになりますと、創業=

開業の再定義が必要になります。すなわち継続的な収益を確保する拠点が、今までのお店や工場だけではありません。パソコンやスマートフォン1台で創業ができます。Web時代に対応した創業という事業形態をもう一度再定義して見直す必要があります。日本の開業率が低すぎるという調査結果とは相当違ってくると考えます。

次のページにいきます。アントレプレナーシップ教育がいかに大事かということを示したいと思います。

これはGEM（グローバル・アントレプレナー・モニター）からのデータです。先ほどの中小企業白書等々にはこのデータが随分入っているわけでございます。国として、起業活動こそ国の活力の源泉であることを調査しています。「今起業家になっている、起業の準備をしている、又はこれから起業家になりたい」という割合が国民全体でどの程度いるのかということ非常に長い間調査をしています。このGEM指標の中の総合起業活動指標：TEAがこれに該当します。TEAは最初トータル・アントレプレナー・アクティビティだったのですが、今はトータル・アーリースタートアップ・アクティビティというふうに英語の表記が変わっております。年代別に先進5か国と日本の比較をここに出しております。どの年代で比較しても圧倒的に日本が低いというのは分かります。起業家肯定指標という起業家を尊敬する風土という意味では日本は、年代別にほかの国からすると半分から約3分の1です。そして特に重要なのが起業に関する知識と経験です。これは起業教育や体験によって体得されますが、知識を持ち経験を経ているという意味では、先進国と比較し日本の18～24歳という若い世代が圧倒的に低いということが分かります。小中高校・大学でほとんど自立のための起業教育を受けていないということが分かります。日本は何の教育をしてきたのでしょうか。現在大学の起業教育は若干拡大していますが、まだこの程度だということでもあります。

このようなデータの中の朗報が一番右欄に表示しています。知識・経験を持っている割合は18歳から24歳の若い世代が圧倒的に低いのですが、逆に知識・経験を持っている「有り」の層だけで見ると、実際に起業の方向に向かうという日本の割合は先進国の中で一番高く、先進国13.1%に対して17.6%です。そういう調査結果を考えますと、日本の中等教育や大学も含めて、自立し生きる力をつける起業教育を基礎科目として加えることが重要であるということがわかります。どう生きるのか、どう自立するのかという起業教育は、時間軸を長くすると日本の「起業活動」を変えていくと考えます。

次の4ページに移ります。研究開発型ベンチャーが今日のメインテーマでございますので、

研究開発型ベンチャーの入り口から出口までの事業進捗プロセスや課題を1ページにまとめています。研究開発者に対する研究開発のためだけの研究開発支援では、決して研究開発成果を社会実装して社会貢献するところまでになかなか到達しないということから、市場視点・顧客視点、さらに知財視点、そしてグローバルとの競争視点が、研究開発型ベンチャーの創業・成長にとって重要だということを示しています。その中で研究開発支援にとって非常に重要なのはGAPファンドではないかと思っております。

GAPファンドについては、大体100万～500万円を大学研究者に大学自ら提供する工夫が始まっています。さらに研究成果を事業化しベンチャーキャピタル等の第三者の資金を呼び込むために不可欠な年間数千万という一段多い資金は、国の補助支援というGAPファンド提供が出来上がりつつあると思っております。次の投資の失敗には、早過ぎる会社の設立や設立後の成長のための明確な事業プランの欠如等を挙げています。事業創造や成長支援の専門機関との連携がない等多くの課題あります。そして研究開発型ベンチャーのIPOの小型化があり、世界に通用するユニコーン技術ベンチャーが次々と輩出されていない現実があります。

このような問題意識のもとに、4ポイントの課題解決の方向性を示します。

まず第1(4-1)です。現在個別の支援策は出尽くし感がありますが、メリハリを効かした支援とベンチャーにとってのワンポイント支援が不可欠です。研究成果の社会実装の仕掛けがまだまだ不足しているのではないかと。多様な支援があるがゆえに、起業予備軍はいかなる支援を受けるべきか最適解を見い出せないという現実があります。また、世界と戦えるユニコーン技術開発型ベンチャーが出始めたことを考えると、成功した大学発ベンチャーへの投資回収からギャップファンドを作り出すというエコシステムを大学自ら構築する意欲が非常に少ない気がします。

まず大学の研究成果を社会実装する仕掛けの不足ということでございます。

研究成果の社会実装に関しては、文科省・JSTや経産省・NEDOで新たな仕組みが動き出しています。市場・顧客視点で研究成果を活かすために、選ばれた事業プロモーターや事業カタライザー等いろんな支援者の協働により社会実装の促進と成長のための加速を始まっています。しかし、技術を理解し社会実装を加速する事業プロモーター等の層が圧倒的に不足しています。また初期のプロトタイプを製作するためのGAPファンド100万から500万円という少額の数多い案件の全てに対して国の補助支援はできません。少額GAPファンドを自ら大学が作り出す必要がありますが、動き出している大学は少ない。大学には資金がないと

いうことに尽きるわけですが、資金を確保するために大学発ベンチャー認定・特許の専用使用権譲渡・大学インキュベーションの使用料等を活用したリスクを負わない大学のストックオプションの取得も浸透していません。

第2(4-2)にいきます。起業予備軍が最適な支援プロセスを見出すことが難しいということです。省庁・機構や地方自治体等いろんな機関が多様な研究開発型ベンチャーの支援策を持っています。しかしベンチャーとの接点は支援機関側がそれぞれバラバラに対応していません。少人数のベンチャー側(がわ)からすると支援していただける多様な機関を選定する能力と接点を持つ時間を持ち合わせていません。どこでどの支援機関と出会えば最適な支援チャネルに行きつくのかなかなか分からない。そのような支援情報ギャップをつなぐのは事業プロモーター等の仕事であると思いますが、彼らの母集団も決して多くない。技術開発型ベンチャー自身がワンストップで接点を持てるような仕組みが必要です。

次に第3(4-3)に行きます。自立型エコシステムの不完全というのは、日本型バイドールが導入された時に表層の仕組みだけが受け入れられたことです。受託研究機関に知財が帰属し、その知財を社会実装に活用し、受託研究機関の自立と経済イノベーションに貢献するという日本型バイドール成果をしっかりと活用する仕組みの構築ができなかったということです。知財の中核である特許を主要国で同時に取得し、いかに管理すべきなのかの知財戦略、また大学発ベンチャーに特許を譲渡する大学から専用実施権を付与する大学まで、特許とベンチャーとの関係性も受託研究機関によって異なります。国民の血税を使って職務発明で取得した特許等からの成果を社会実装するために研究開発型ベンチャーを設立し、成功を収めた時に本来成功を同時共有すべき受託研究機関が、エクイティ投資がないために、単にライセンスフィー取得契約しかない現実からは、研究開発のエコシステムは生まれません。時間が来ましたので、4-4(世界に通用するユニコーン技術ベンチャーをつくるためのグローバル人材育成と海外リスク資金の呼び込み)は後程時間があれば触れることで終了させていただきます。

どうも有難うございました。

小林議員 有難うございました。

それでは、続きまして、Beyond Next Ventures株式会社、伊藤毅代表取締役社長から御説明をお願い致します。

伊藤代表取締役社長(Beyond Next Ventures) Beyond Next Ventures代表の伊藤でございます。

簡単にちょっと自己紹介をさせていただきますと、私は、長らくベンチャーキャピタルでサラリーマンのベンチャーキャピタリストとして投資をしておりました。その時に筑波大学のサイバーデザインや慶應のスパイバーに投資をいたしまして、日本の大学には優れたシーズがあると。適切な支援と適切なお金を提供することで、そういった世界にも珍しい会社を日本からつくり出せるということを知って、3年半前に私自身も自由な発想で、柔軟性を持って、よりリスクをとれる会社を自ら設立して活動したいと思い、また、今日は創業がテーマですが、ベンチャーを支援するベンチャーキャピタリストこそがリスクをとってチャレンジすべきだということで、3年半前に独立をいたしました。

2 ページ目、弊社の簡単な概要をまず御説明させていただきます。

2014年8月に創業したベンチャーキャピタルです。我々自身もスタートアップ、ベンチャーのようなベンチャーキャピタルでございます。外部の経験豊富なアドバイザーチームからも助言を受け、投資運用を手がけております。現在、55億円の1号ファンドを運用しておりますが、その内訳として20億は中小機構様から出資いただいております。その他出資者は、金融機関様など適格機関投資家が中心となっており、最後に、東大に新しくできた東京大学協創プラットフォーム開発様の最初の1号投資案件として5億を預かって、トータル55億のファンドを運用しております。

現在、医療、ライフサイエンス分野を中心に投資を手がけております。それから、複数の国プロもサポートさせていただいております、NEDOの認定VC、JSTの事業プロモーターとしても活動しております。また、ベンチャーキャピタルとしては珍しく、いわゆるアクセラレーターとしての機能も合わせて持っているというのが特徴でございます。

5 ページ目、我々のチャレンジはこちらでございます。真ん中の3.7兆円、これは日本の大学に毎年投下されている研究資金の総額です。約半分が税金ですので、皆さんのお金です。米国はその1.7倍です。大学の研究開発で使われているお金が1.7倍しか違わないのに、実用化されて大学に入ってくるライセンス収入が100倍も違うと。このままでは、これはまずいなということで、我々も自分たちのベンチャーキャピタル活動を通じて、日本の大学シーズが実用化されライセンス収入として大学に返ってくる、それから、利益を生んで法人税として資金が循環する、こういった仕組みをつくりたいということで活動しております。

6 ページ目、大学発ベンチャーの統計です。これを見ますと、3分の1以上が医療、ライフサイエンス分野ですね。ですので、我々はこの領域に注力して今、投資をしております。

それから、7ページ目、これは政府の後押しもありまして、国内にたくさんの大学系のベンチャーキャピタルができました。そのおかげで、以前よりも非常に資金が充実してきている状況ですが、しかしながら、お金はあるものの、経験豊富なベンチャーキャピタリストがまだまだ少ないというのが実態でございます。

そういう中で我々の特徴としては、8ページ目、9ページ目にあります通り、こういった大学発ベンチャーの支援実績、経験が豊富であるということが強みでございます。

現在のポートフォリオ、10ページ目でございます。こういった医療分野の新しいベンチャーを中心に投資を手がけております。

続きまして、私たちのアカデミアシーズの事業化支援の活動について御説明します。

12ページ目が今のアカデミアの現場の問題点でございます。経営が分かる人材がいない、資金が少ない、ノウハウが少ないと。この3点を解決しようということで始めたのがこのBRAVEというプログラムでございます。

13ページ目にあります通り、全国各地からアカデミアの先生方や設立直後の大学発ベンチャーをお招きして、2か月間の研修を無料で提供しています。エントリー初期のチームは研究者中心であるため、経営者候補をマッチングしたり、エントリー段階の学会発表的な資料だとなかなか投資家もパートナーもつかないため、研修を通じて外部の方に興味を持ってもらえるような事業計画に磨き上げたり、というのが我々のこのBRAVEで提供している機能でございます。

それから、14ページ目、2年前からこの活動を始めて、ようやくこのアクセラレーションプログラムがエントリー数ベースで国内でも最大規模になってまいりました。多数の事業会社様、15ページ目、16ページ目でございますが、こういった企業様からの賛同をいただき、資金をお預かりして有望なシーズに賞金を提供するという形で事業の後押しをしています。

その成果としては17ページ目と18ページ目になりますが、起業前の13チームの半数以上の7社がこのプログラムを通じて起業したりですとか、その後、5億円以上の資金調達に成功したりですとか、あと、18ページ目のJSTのSTART事業において今年の夏、5件採択されたプロジェクトのうち4チームはBRAVE出身者が採択されるなど、BRAVEでブラッシュアップする事で、事業化の実現に一步近づくというのが少しずつ成果として出てきております。

最後に19ページ目、現場において課題として感じているところです。これはもう政府も認

識されているとおり、リスクマネーとエクイティプレイヤーの拡大、お金が少ないという課題がまだまだあるかなと思っています。それから、民間の活力をうまく巻き込んだプログラムというのでも継続し、更に拡大していく必要があるのかなと感じております。これも資金の問題ですね。最後にやっぱり人材の話です。テクノロジー系のベンチャーというのは、やはり学生発ではなかなか起業が難しいですから、ある程度業界経験豊富な人材が流動化をしてベンチャーを起こしていくような、流れが必要になってくるのかなと思っています。

具体的な課題に対する解決策については、21ページ目、例えば私たちのファンドで言うと20億は中小機構様からの出資ですが、現行ではバイアウトファンドですと最大60億円ですが、VCファンドだと最大30億までしか出せない状況です。グローバルに見ますと、テクノロジー系のベンチャーキャピタルというのは少なくとも数百億規模で運用している中で、政府のLP出資機能が最大30億のマッチングしか出せないとなると、テクノロジー系で100億以上のファンドがなかなか組成できず、こういったところが民間のベンチャーキャピタルの苦しいところかと思えます。

それから、22ページ目、23ページ目、現在シードアーリーステージのベンチャーキャピタルは増えたものの、海外に比べるとミドルレイター以降に投資し、上場後も株式を保有するようなクロスオーバー投資家が足りないというのが現状の課題です。そこの育成と拡充が必要ではないかと思っています。

それから、2点目、民間活力をうまく巻き込んだ助成金プログラム、25ページ目、26ページ目ですが、今はJSTさん、それから、NEDOさんによる、我々民間VCにとって非常に良いプログラムがあるのですが、これらも金額の上限がありまして、なかなか医療、バイオ系になってきますと、この3,000万とか7,000万の助成金の金額では到底足りないということで、ここの底上げが必要ではないかと思っています。

最後、人材に関してですが、28ページ目以降ですが、私が独立した時、まずはゼロにしてから起業しなければと思って独立したのですが、実はそういうことをする方は少なく、やはり日本的な起業の仕方があるのではないかなと思っています。この兼業・副業というトレンドは、日本で起業を増やす1つのきっかけになると思っておりまして、30ページ目、我々も兼業・副業の中でゼロから事業を立ち上げていく、こういった経験を実際に得られるようなプログラムを去年の春から開始しました。これまで60名参加しまして、そのうち五、六名がベンチャーへの転職や起業に至ることになりました。手応えを感じております。

それから、人材の流動化を促すきっかけとして、これは他社のサービスですが、31ページ目、ベンチャーに大企業社員をレンタルするといったサービスもありますし、それから、32ページ、33ページにもありますが、大学発ベンチャーだけでなく大企業シーズのカーブアウトベンチャーを増やすことこそが、人材の流動化、それからテクノロジー系ベンチャーの増加につながっていくと思っております。この辺りも我々も今後注力していきたいと考えているところでございます。

以上です。

小林議員 有難うございました。

それでは、続きまして、500 Startups Japanの澤山陽平マネージングパートナーから御説明をやはりこれも5分以内でお願い致します。

澤山マネージングパートナー(500 Startups Japan) それでは、早速始めさせていただきます。澤山と申します。

私の経歴、この中をめぐったところに入っていますが、簡単に言いますと、ちょっと変わった経歴でして、もともとエンジニアでプログラミングとかをやっていました。原子力工学が専門だったりします。なんです、その後は金融に入りまして、大企業向けのファイナンス、それから、ベンチャーの支援、IPO、そういったことをやって、2年ほど前にベンチャーキャピタルを立ち上げているというわけで、エンジニアリングとファイナンス、それから、大企業・未上場、そういったことを見て渡り歩いてきたというのがちょっとユニークな点です。

私は2年ほど前に500 Startups Japanという500 Startupsの日本向けのファンドを立ち上げました。現在、運用総額は50億円ぐらいで、この2年で30社ほどに投資してきております。こちら、右端にページ数が出ていますが、4ページ目にありますが、主に資金の出どころとしては日本の大企業、三菱地所さん、ニコン様、それから、みずほ銀行さん、それから、クールジャパンファンドさんにも特別に出していただいております。

そもそもこの500 Startupsは何者なのかというところについて、あと1分ほどで簡単に説明させていただきますが、500 Startupsはシリコンバレー発のベンチャーキャピタルです。そして、特徴として5ページに出していますが、3つユニークな点がありまして、1つはグローバルなシードベンチャーキャピタル、世界中でシードステージに投資をしているベンチャーキャピタルというのはかなり珍しい存在です。それから、2つ目、我々

はたくさん投資をしています。過去8年間で60か国、2,000社以上に投資をしてきました。これは我々の最大の特徴でして、たくさん投資をした中でうまくいった会社に追加投資をする。こういう方針によって実際に大きなエコシステムを作っていますし、実際の結果も出でてきております。それから、3つ目として今回ここにお呼びいただいたのはこれがあると思いますが、我々はシリコンバレー以外でも8年前からかなり積極的に投資をしています。結果として60か国以上で投資していますが、それはどういうことかということ、エコシステムが全くできていない地域にも投資をしているということです。なので、エコシステムに関しては積極的に支援をしていかなければならない。なので、大企業向けのサービスだったり、若しくは行政向け、政府と連携することも、そういうこともたくさんしております。

少し飛ばしていただきまして、この後、ちょっと我々がいろんなことをしていますというのが出ているんですが、1つだけ、オープンイノベーションに関して何かこんなレポートを実は野村総研さんに翻訳と製本いただいて発行したりとかしていますので、オープンイノベーション関連に興味がある方は、ちょっと今日15部ほど持ってきていますので、後ほどお目通しいただければと思います。

飛ばしてしましますが、今回の本題のところに入っていきたいと思いますが、23ページまで飛んでいただければと思います。

私としては、ベンチャー業界に関わり始めたのはこの6年ほど、ちょうど日本でリーマンショックが起きて、かなりIPOの件数とかも減ってから、それが回復し始めてからのタイミングです。なので、長い時系列でどうこうというよりは、どちらかということ、今のスナップショットを見てUSと比較した場合の課題、そして、我々に何が見えているのかというのをステージ別に少しまとめさせていただきました。

私がすごく感じているのは、ステージによってかなり課題はずれてきているなと思っていて、シードステージに関しては、それこそ松田先生もおっしゃったように教育の部分、ここが非常に足りていないと思っています。教育だったり、あとは情報ですね。長らく日本では、私の感覚ではありますが、ベンチャーキャピタルというのはどうしても黒子の存在として、裏でひっそりと支援するということが多かったように思います。なので、アメリカではもっとベンチャーキャピタル同士の競争がすごく激しくて、ベンチャーキャピタルは積極的な情報発信、かなり表に出てきているんですね。なので、我々は立ち上げ直後から積極的に情報発信、例えばシリコンバレー、英語でたくさん出ている情報をどんどん日本語に翻訳して発信していくと

か、そういった情報提供みたいなものをたくさんしていたりします。

それから、逆にシードの投資家サイド、資本サイドに関してはまだまだ足りていないなという感じを受けています。特に超初期のタイミング、それこそエンジェル投資に関してはアメリカが2.4兆円ほどあるのに対して、日本は統計がないほど非常に少ない、恐らく100億円程度と言われております。ここに関しては、エンジェル投資家を増やすというところの活動も必要ですが、それ以外に日本ではその部分を創業融資が担っていたり、助成金が担っていたりするので、そういったいろんな様々なサポートが必要かと思っています。

それから、アーリー、グロースに関してはまたちょっと違う形が見えてきていると思っ  
まして、プロダクトができ始めてからとか、若しくは売上げを出し始めると、今度はむしろ資金余りの状況になってきているように感じています。我々のシリーズA、我々はシードで投資するんですが、その次のシリーズAの数億円の調達の際には、むしろ枠の取り合いになっているという現状を最近見えています。なので、ここに関しては、資金よりもむしろ人材供給の方が圧倒的に不足しています。

それから、最後、レイターに関しては先ほど伊藤さんもおっしゃっていましたが、大きな金額、数十億円若しくは100億円以上投資するというキャピタルが非常に不足しています。

この後、ちょっと飛ばしまして、我々が行っている中で幾つか面白いところを1つお伝えしたいんですが、情報発信しているというのがこの後少し続いています。

そして、29ページ、御覧いただければと思います。日本からグローバルベンチャーを作っていくとなると、必ずグローバル人材を作っていくことも必要ですが、ここに関してはまだまだやれることがたくさんあると思っています。

例えばこれ我々が取り組んだ中で、こんなマッチングニーズがあったんだなと気付いたのは、日本に大量にやっぱりバイリンガル、外人の人材はいるんですね。非常に優秀な、例えばコンピューターサイエンスを専攻したような方がなぜか英会話教師をやっている、そんな状況があります。やはりそういった方はカルチャーだったり、若しくは日本語がまだそこまでよくなかったりということで採用できなかったりする。そんな中で我々がこの前、このBilingu  
als & Gaijins in Startupsというイベントを大手町でやったところ、400名以上が登録いただいて、そこから採用につながったりというのがあります。それ以外にも契約があるところにアメリカのスタンダードに合わせたり、我々アクセラレーターとして有名なので、シリコンバレーとつないだり、そういった活動をしています。

最後にちょっとごめんなさい、延びていますが、一番大事なのはグローバルビジビリティを高めるといふことがあると思つていまして、結局のところ、資本を集めるに關しても人材を集めるにしても世界に知られていくといふのが最も大事です。その中で、我々としては39ページにあります、インフォステラといふこれ宇宙關連のかなり技術方のベンチャーですが、この会社に關しては、我々が非常に積極的に広報にも協力しましたし、また、資金調達に關してもエアバスベンチャーズ、あのエアバスですね。エアバスベンチャーズを紹介することでシリーズAで8億円といふかなり巨額の調達をすることができました。結果、彼らはAirbnb for satellite antennaといふ名前で世界中の名だたるニュースに載りまして、今では世界中のエンジニアが100人ほどリンクトインで応募してくるといふようなところまで来ています。こういうことができれば、キャピタルに關しても資本に關してもそうですし、人材に關しても集めていく、そういった研究開発型ベンチャー若しくはグローバルベンチャーといふのを作つていけるんじゃないかと思つております。

有難うございます。

小林議員 有難うございました。皆さん大分熱い御説明で時間が大分少なくなつてまいりまして、今から自由討議に移りたいと思つます。

出席者の皆さんから御自由に御発言をいただきますが、時間もないので、1人1分から2分以内でお願い致します。

それでは、よろしくお願い致します。どうぞ、橋本議員。

橋本議員 では、1分で。

まず強調したいのは、私は研究開発現場に近いところにずっとおりましたし、今もそうですが、ここ数年で大きく雰囲気がいい方向に変わつてきているといふことです。私の周りの友人もベンチャーを實際に作つてやつている人間もいますし、私が所属している研究所においてもベンチャーを起こすムードがどんどんできていますので、それはよい方向として是非御理解ください。

その上で、是非3つ、今度の統合型イノベーション戦略の中で考えてもらいたいことがあります。1点目としては、今日お話を伺つた伊藤さんや澤山さんのように御自身に成功体験のある人たちはその成功体験を伝えたいといふ気持ちや日本を育てたいといふ意識がすごく強いです。政府としてこの人たちを使うべきです。彼らをしっかりと位置付けるべきだと思つます。

2点目は、日本は一番この部分で遅れているともいえるのですが、日本が海外資金の大き

な流れの中から消えていることです。例えば中国のお金が大学等にどんと入るといった話がありますが、受けていいのかわからないままにしておく、それがイギリス経由でまた来たりするのです。そういうものに対して政府としてしっかり方向性を出す必要がある。

3点目は、日本の特徴は、やはり日本の強い大企業です。私の両隣に大企業の社長さんがいらっしゃいますが、大企業もベンチャーの重要性を非常に認識されているので、大企業と組んだ時の研究開発ベンチャーはどうあるべきかを政府として今後の大きな方向の中で1つの日本型として出していく。この3点を提案したいと思います。

以上です。

小林議員 有難うございました。

どうぞ。

十倉議員 ちょっと1分超えるかもしれませんが、口幅ったい言い方ですが、日本はいろいろ弱みを言われています。モビリティが少ないとか、出る杭は打たれるとか、こういうのがあります。こういうのも長期的に直していくことが必要なんですが、やっぱり短期的にやろうと思えば、内閣府の資料にまとめられていますように日本の強いところを伸ばしていくと、それの方が早いと思います。そういう意味では、今、橋本議員も言われた日本の大企業をもう少しうまく利用すべきではないか、ないしは相互に利用し合うべきではないかと思います。

大企業というのはいろんな資源、リソースを持っています。お金とか人材とか、こういうのを活用する観点が大事だと思います。当社でも幾つかのベンチャーと連携をとっていますが、各シード、アーリー、エキスパンション、レイターとあらゆるステージでとっています。シードでは研究開発を共同で行ったり、アーリーでは早期の事業化を支援したり、エキスパンションとかレイターでは具体的に研究開発レベルの技術を当社が具体的に製造工程に落とし込んだりする工業化であったり、上市に至る販売戦略、マーケティング戦略を担ったりしています。ベンチャーにとって大企業が有するリソース、研究、事業化、製造工業化、販売、マーケティングとあらゆるステージで活用することができますし、大企業としても新しい分野に挑戦できて、双方にとってメリットがあると思っています。

今後成長が期待できる分野として、当社ではライフサイエンスの分野で提携を組んでいる例が多いんですが、こういう分野ではビジネスのスピードが非常に早うございます。大企業でもそれが単独で行動できる自前主義の時代ではなくて、こうしたベンチャーを最大限に活用して、一緒になって取り組んでいくことがむしろイノベーションの近道だと思います。

以上が、大企業のそういうところを活用してはどうかという提案なんです、もう1点、ファンディングの話も出ましたので、ちょっと御紹介しておきますと、当社のグループで日本メジフィジックスという放射性診断薬の会社があるんですが、これが治療と診断を融合したセラノスティックスという取組をやっています。この取組にAMEDから資金提供を受けているんですが、私ちょっと聞いてびっくりしたんですが、このAMEDの資金提供というのは最長10年間の間に成功すれば全額返済くださいと。失敗した場合、目標が未達だった場合は、10%だけ返金してくださいと。あとはリスクをとりますと。こういう公的主体がリスクテイクした資金提供のあり方というのも非常に参考になりますので、この辺もちょっと御紹介したいと思います。

以上です。

小林議員 有難うございました。

ほかにございますか。

澤山さん、どうぞ。

澤山マネージングパートナー 海外からの資金の獲得のところに関して2つお話しさせていただきます。

1つは、まず投資家サイド、ベンチャーキャピタルサイドのところに関しては、今、日本ベンチャーキャピタル協会さんなどが尽力されていますが、日本ではまだベンチャーキャピタルのベンチマーク制度、何年に組成されたファンドがどのくらいのリターンを出すのか、そういったところの整備だったりとか、若しくは海外の投資家、機関投資家からのDDに耐えられるようなコンプライアンスだったり体制というのを保っているか、そういったことを構築できているベンチャーキャピタルというのが非常に少ないということが1つ課題だと思っていて、実際ベンチャーキャピタルの出資元も主には金融機関と事業会社になっています。そこが完全なガチの機関投資家というところとちょっと何かすみません、表現があれですが、そういった機関投資家からお金を集めているというところは少ない、ここを何とかしていくというのが1つ大きな我々ベンチャーキャピタル側(がわ)の課題だと思っています。

それから、2つ目、ベンチャー企業が海外ベンチャーキャピタルとか海外から投資を受けるというところに関してですが、ここはちょっと固有名詞も挙げさせていただきますが、メルカリさんのようになり大きくなった後で調達をするというのは、やはりなかなか難しいのではないかなと考えています。メルカリさんの場合はシリーズDとかで1,000億円ぐらいの時

価総額になってから海外で調達しようとした場合に、やはりかなり条件も厳しくなって、その間でのどうしても合意に至ることができなかつたりとか、若しくは最後のレイターステージなどはむしろ完全にお金だけの付き合いになるので、だったら日本でいいよねという話になってしまう。であるので、我々としてはシリーズAやB、かなり手前の段階からきっちりとグローバルチームをつくり、世界の投資家とも渡り合えるような人材を作っていくということで、本当にグローバルベンチャーをつくるのであれば、レイターになってから手当するのではなくて、そのかなり手前からきっちりサポートしていく必要があるんじゃないかなと感じております。

小林議員 有難うございました。

松田さん、どうぞ。

松田名誉教授（早稲田大学） 時間の指示がございましたので、4-3で終わってしまいました。少し説明させてください。今大学発・研究機関ベンチャーは御承知のように500億以上の時価総額を付けているIPO企業が生まれてきました。大学発ベンチャーの支援を長年行っていた者からしますと多くの大学等が今までエクイティに参画していないというのは残念です。結果的にはライセンスフィーをいただくわけが、多額の売上げが立つまで相当時間がかかる。将来の成長可能性を証券市場が評価すると非常に高い株式時価がつくわけです。2012年の補正予算で4大学に直接出資の制度ができましたが、大学自身がダイレクトなエクイティ投資を回避してきた現実があります。すなわち国の研究資金を使って大学等が研究成果を上げて社会実装に成功した場合、通常の民間企業となった研究開発型ベンチャーに大学等の無形価値の過半がそのまま移ってしまう。その大学発ベンチャーがIPO又はM&Aを通して、海外に価値が移り大学にほとんど還流しない現状を解決する必要があります。

また大学のエクイティ投資がほとんどないために研究者や創業者の株式シェアが結構高く、株式の流動性が欠けるためにIPO後の株価が高くなっているという現実もあります。そういう高い企業価値の一部を職務発明の成果を活用させていただいた大学等に、株式現物を寄附しようとした時に個人の寄附控除はありますが、キャピタルゲイン課税が発生します。それで二の足を踏んでしまうということもあります。税制のバックアップが大学発ベンチャーの研究者や起業家にとって重要です。株式現物寄付に課税免除があれば、大学の先行投資基金づくりも大いに貢献します。創業メンバーが職務発明した大学への株式寄付につきキャピタルゲイン課税免除を是非お考えいただきたいと思います。

小林議員 どうも有難うございました。

残念ながら時間も参りましたので、ここで一応クローズとさせていただきたいと思いますが……では、上山議員、どうぞ。

上山議員 今、松田先生のおっしゃったことは、もう我々の方で制度的に相当改変をしております、間もなく実施に到達すると思います。

1点だけ申し上げたいことは、僕もずっとシリコンバレーを見てきましたが、もう圧倒的なアクターの数が少ないんですね、日本の場合は。したがって、アクターが少ないために出てくる情報量の質と量が圧倒的に少ないということがあります。研究開発のシーズがどこにあるかわからない、人材がどこにいるかもわからない、また、資金のシーズがどこにあるかもわからない。恐らくこれはどこかで政府がやろうとすれば、そのようなマッチメイキングのパターンを作っていくということなんだろうと思いますね。そのことがある種の裾野を広げるという活動につながっていくということぐらいだろうと思います。

ほかにも色々ありますが、とりあえずそれだけ申し上げておきます。

小林議員 有難うございました。

それでは、今日は創業に関してお話をいただいたわけですが、マインドは相当上がってきているものの、まだまだ具体的に相当色々な対応をしていかなければならないということが議論されたかと思います。まとめますと、GAPファンド等の一体的推進、官民ファンドとの連携強化、世界的に活躍するプラットフォーム輩出環境の整備、独創的な着想に主眼を置いた研究開発の実施、公共調達を活用による創業支援、起業リスクの低減、人材の流動化、グローバル人材の活用、先ほど御指摘のありましたように、ベンチャーキャピタリストも含め、外国資金の活用にあたっての法的な対応、ベンチャーに関する規制改革等々の諸問題が挙げられました。これまで政府が行っている検討の場に出てきた内容に触れたものも多かったわけですが、起業から事業化に至る一体的な支援を実施していく上で、これらの点について再度その重要性を認識すべきであります。また、ベンチャー・エコシステムの形成に向けた取組を更に活性化するためには、今後ますます各機関がそれぞれの強みを生かしながら連携支援を行うということに尽きるかと思います。本日御議論いただいた取組内容と有識者から御指摘をいただきました事項を踏まえまして、創業に関わる支援策について検討を行ってまいりたいと思います。

それでは、最後に和泉補佐官から御発言をお願い致します。

和泉内閣総理大臣補佐官 今、小林議員にまとめていただいたことに関して余り異論はない

わけですから、やるべきことをさっさとやろうと、これに尽きます。

以上です。

小林議員 有難うございました。本日の会合を踏まえまして、未来投資戦略、科学技術イノベーション総合戦略の策定等を進めていきたいと考えております。

本日の議事は以上となります。

どうも有難うございました。資料は公開を致します。