

総合科学技術会議 科学技術システム改革専門調査会

研究開発型ベンチャープロジェクトチーム第1回会合 議事録(案)

1. 日時： 平成14年9月26日(木)13:00～14:45

2. 場所： 中央合同庁舎第4号館 共用第4特別会議室

3. 出席者：

尾身幸次科学技術政策担当大臣、嘉数知賢大臣政務官

【委員】松田修一座長、井村裕夫議員、白川英樹議員、伊藤穰一委員、大滝義博委員、清水啓助委員、瀧和男委員、田口義孝委員、伊達仁人委員、デービッド・ミルスタイン委員、鳥谷浩志委員、平井昭光委員、堀米秀嘉委員、前田昇委員、村口和孝委員、森下竜一委員、山本貴史委員、若林拓朗委員

【事務局】永松官房審議官、三浦参事官

4. 議題：

- 研究開発型ベンチャープロジェクトチームの運営について
- 今後の調査・検討の進め方について

5. 議事要旨

●研究開発型ベンチャープロジェクトチームの運営について

事務局

ただいまから「総合科学技術会議 科学技術システム改革専門調査会 研究開発型ベンチャープロジェクトチーム」の第1回会合を開催します。

最初に科学技術政策担当大臣の尾身大臣からご挨拶を頂戴したいと思います。よろしくお願いします。

大臣

このたび、研究開発型ベンチャープロジェクトの立ち上げに際して、委員の就任をお願いした皆様には、大変お忙しい中、御参加いただき、ありがとうございます。

この科学技術によるベンチャーの創出を、今、大きな課題と考えている。産学官連携をどう進めたらいいかについて検討してきたが、なかなか研究開発型ベンチャー、あるいは大学型発ベンチャーを立ち上げるに際して、単に研究開発や産学官連携を進めるだけでは間に合わない問題が生じてきている。

例えば、資金の問題、技術関係以外のマネジメント等に関する人材確保の問題、あるいは税制の問題にしても、いろいろと解決しなければならない課題がたくさんある。そういう中で、いわゆる死の谷とも言われているような状況を、どうやって乗り越えて、日本で新しい事業を起こすことが現実にて

きるようになるかということが大きな課題であり、そのためにはいろいろと制度改革や必要な対策をしなければならない。

そこで、まさに具体的な対策を、どういうふうに進めたらいいかを御検討いただくために、現場の第一線で御活躍をしているお忙しい皆様に集まっていたいた。

是非実際に仕事をしている皆様からいろいろと具体的な提言、問題点の指摘等をしていただき、これを関係の役所の政策に反映し、国全体として日本経済の活力の源泉になるようなベンチャーを育て、また生み出していきたい。必要な対策について、勿論今までいろいろと言われているものもある。例えばアメリカでも大学発ベンチャーが 2,600 社あり、先日中国に行ってきたが、中国でもやはり 2,500 ～ 2,600 社のベンチャーが、大企業も含めて活動している。日本はそういう意味では大変遅れているが、いろいろなところで芽は出てきていると思うので、更にその方向を強化していきたいと考えている。

この 12 月を目途に、来年の税制改正がある。来年の税制改正は、ベンチャーについてはエンジェル税制がこの秋の政治日程にも挙がるという状況なので、それについても皆様の御意見を聞かせていただきたい。例えば中間報告のようなもので出していただければ、我々がこれから関係方面といろいろ相談をしていく上で大変プラスになると考えている。そういう意味で、機動的・集中的な御審議もお願いしたい。

大変お忙しいところを御参集いただいて恐縮だが、日本経済あるいは科学技術にとって、大変大事なプロジェクトチームであり、よろしくをお願いしたい。ありがとうございました。

事務局

(資料確認)

研究開発型ベンチャープロジェクトチームの座長については、科学技術システム改革専門調査会の会長の井村議員とも相談をし、早稲田大学ビジネススクール・経営大学院教授の松田修一先生にお願いしたいと思う。

それでは、以下進行につきまして、松田座長からお願いします。

座長

今、御指名をいただきました、松田です。多くの方々とは、いろいろなところでいつも御一緒しているが、何で同じ人たちがいつも顔をそろえるのか、それだけまだ日本のベンチャー支援・育成の裾野は浅い気もする。

経産省や文科省が、知的クラスターや産業クラスターと、いろいろと進めているが、やはりコアとしては大学の知をどう生かしていくかということが非常に重要だと思う。

その中で、今大臣からもお話しがあったように、税制の課題は、お金を出すことではなくて、人が動ける仕組みをつくることなのだと思う。人の知を使って動ける仕組みはどうしたらスムーズに行くかということが、今回このプロジェクトチームに課せられた課題だと思う。

1995 年からいろいろな施策は打ってきたが、まだまだ実現しているわけではない。継続して何回も同じことをしないと、制度的に定着しないと思う。これからまだ何回か密度の濃い議論ができるかと思うので、今日は時間配分に配慮しながら議事進行を進めていきたい。

それでは、出席している皆様方の紹介を事務局の方からお願いします。

事務局

(本日出席の、総合科学技術会議議員、専門委員の紹介)

(本日欠席の、総合科学技術会議議員、専門委員の紹介)

座長

引き続き、事務局の方から、このプロジェクトチームの運営についての要綱案、総合科学技術会議の概要等の説明をお願いします。

事務局

(参考資料に沿って総合科学技術会議の説明。資料3に沿って、本プロジェクトチームの運営要領について説明。)

座長

このプロジェクトチームの運営要領について、簡単に説明いただいた。

(このプロジェクトチームの会合について、基本的には非公開とすることの確認。)

(本日の会合について、事務局より記者発表することの確認。)

●今後の調査・検討の進め方について

座長

引き続き、今後の検討内容について、事務局の方から説明をお願いします。

事務局

(資料1に沿って、本プロジェクトチームの趣旨について説明。)

(資料4-1～4の説明)

座長

これからが本格的な討議だが、初回なので、ポイントを是非お話しいただきたい。

それでは、順次、お願いします。

私は最近、ベンチャーに一番必要なのは、リスクの感覚とリスクテキングだと思う。全員が全員リスクテカーでは困るが、ベンチャーのアントレプレナーはリスクテカーでなければいけない。

日本の文化では、大体トップの大学に入って、大企業や研究所に入って、全くリスクを取らないでちゃんと仕事をすればよいというエリートコースがある。したがって、リスクを取る人は、あえてこのエリートコースを取らない人たちばかりで、基本的にリスクテカーには優秀な人間が少ない。この間見た統計によると、日本ではアントレプレナーを尊敬するかという質問に対して、9割の人が尊敬しないと答えている。6割の人は、失敗が怖くてベンチャーを起こせない。スペインではアントレプレナーを100%尊敬する、アメリカでは8割。

これは当たり前の話で、日本ではリスクを取らなくてもリターンがたくさんもらえるエリートコースがある限りは、ベンチャーを起こす必要はない。だから、大企業から飛び出してベンチャーをつくるとか、大学から飛び出してベンチャーをつくることは、親にも、奥さんにも嫌われること。これは、日本が抱えている一つの大きな課題だと思う。これはすぐには変えられないが、これを理解した上で、ではどういう形でこのシーズを外に出していくか、考えていく必要がある。

また、中にはリスクテカーもいるので、そういう人たちにファイナンシャルのリテラシーや経営等きちんとした教育をすること。すべての科学者に経営を教えるわけではないが、例えばアメリカのジャック・ウェルチなど、経営者のトップで優秀な者の中には、元技術者が結構たくさんいる。その技術者がビジネスを覚えることが重要。マーケットがだんだん合理的になってくると、ビジネスそのものがだんだん科学的、数学的になっていく。技術者にビジネスを教えて、リスクテキングを支援することが大事だと思う。

座長

リスクテクをどうするかということ、また、技術者に対する教育は、今まで企業に全部任されていて、MOTという大学での教育は実際なかった。

毎日、ベンチャーの会社をつくることから、公開までを実際にサポートしている。一番のポイントは、海外に比べると日本は一生懸命頑張っているけれども、まだまだシステムとしての育成策ができていないことである。

非常に長い期間をかけて成長していく過程で、どこかの部分が一つでも欠けていると、実はベンチャーはそこで全部止まってしまうことがある。そういう中で、特に人と資金の問題が今、一番重要なポイントである。人に関しては、やはり教育するしかない。また、ただ単にベンチャーで実際に経営する人の育成だけでなく、やはりベンチャーをサポートする体制をきちんとつくらないと、それもよくわかった人たちがサポート体制をつくらないと、せっかくつくったベンチャーが変な方向に行ってしまうことが、実際には起き始めている。そういう意味では人の教育が必要である。

それから、今、マーケットも悪く、資金調達がままならない状況がある。この中でデスバレー、死の谷に、本当に我々は毎日のように悩んでいる。

ベンチャーキャピタルは、数だけを見るとたくさんあるように見えるが、ほとんどは石橋をたたいて渡らないようなベンチャー・キャピタルばかりである。特に研究開発型ベンチャーにはそれなりの投資が必要になってくるが、アメリカでは、平均するとベンチャー企業が1回のファイナンスで集めるお金は20億円から30億円。一方、日本では、大体その10分の1の、2億円から4億円くらいを集めるのがやっとで、やはり増資ではとても対応できない。アメリカと競争しようというところが、10分の1の資金で、かつコストも高くなっており、次から次へとベンチャーが出てきても、皆へたばってしまう。

確かに、国としてもマッチング・ファンドなどの制度をつくっているが、この方式のお金では実際にはベンチャーには行き渡らない。国が出資するお金は、もう少し審査の方式を変えて、本当に頑張っている企業にお金が入って死の谷を何とか乗り越えるという形にして、それにプラスして、増資のお金を加えていくという二重のサポートをしていかない限り、世界と競争できるようなベンチャー企業は育ってこない。人は重要なことではあるが、人が幾ら優秀でも、資金の調達ができないのが現状でなので、資金的な支援策を早くつくらなければいけないと考えている。

座長

現場でいつも相談を受けていることがにじみ出るような発言である。

大学のTLO活動に携わっている。実は、大学の技術をビジネスにつなげることは、死の谷以前の話。大学の先生が持っているのは、研究の成果と、それに対する思いだけで、どうやって成果をビジネスに展開するか、どうやって会社をつくっていくかという考えは一切ない。今、大学にとって一番大事なのは、大学のシーズをどうすればビジネスにつなげていけるかということである。いかに良いビジネス展開、構想を共に考えてくれる人と巡り会えるかに、大学のベンチャーはかかっている。

残念ながら、いわゆるハンズオンでいろいろサポートしてくれる方は、今、日本でほとんどいないのではないかと。研究成果をどうやればビジネスに発展するのかを考える参謀のような人材がどんどん出てくるのが一番必要ではないかと思う。ビジネスの構想と会社設立までを一括してサポートしてくれるシステムが必要である。その上、そこまで関わった経費は成功報酬払であとで返せばいいというスキームができると、非常に流れやすくなると思う。

大学としても、スタートアップ支援機能を持っていないとインターフェースが取れないので、ハンズオン型のベンチャー・キャピタルと組み、このような機能を大学に埋め込んでいきたい。IMDの評価によると、日本の大学の教育もアントレプレナーシップも最下位。大学が学生等に刺激を与える場になっていないのではないかと。TLOで仕事をしていると、大学の技術が商品になると、学生の関心が非常に高まって、是非やりたいという話も出てくる。ベンチャーや技術移転を活性化させて、大学をチャレンジする場にできたらいいと考えている。

座長

一貫したシステムを大学がつくっていくのはなかなか難しい。縦割りですべてが進むように組み立ててあるので、その辺をこれから変えていかなくてはならない。

(資料6に沿って説明)

休職して社長をしている。私のバックグラウンドを言うと、企業の経験、国家プロジェクトの研究所の経験があって、大学へ来て、しばらく研究ネタをため込んだ後、それで会社をつくった。

今日の話は、要点をまとめると、2つになる。

1つは、日本の技術者は、企業の中の技術者も大学の中の研究者も含めて、マーケットを見るということについて世界で一番疎いのではないかと。第2点は、大学発ベンチャーと大学発零細企業は分けて考えなければいけないということ。支援の方法などが多分違う。

ベンチャーという言葉は、最近すごく広い意味で使われるようになっていて、ベンチャーと小企業の区別が余りはっきりしないのではないかと。私は、ころざし、戦略、スピード、の3つが備わって始めてベンチャーだと考えている。1つでも欠けたら小企業。

日本でベンチャーの機能として大事なことは、働く人の元気を 300 %引き出す仕掛け。これは逆に言うと、大企業では 100 %も出せていない。自然に元気のある人が働けるようにする必要がある。

2番目は、技術者がマーケットを見ることを厳しく要求する仕掛け。

研究開発型ベンチャーの要件と課題は、やはり一に人、二に人、三に人で四に金、つまり、技術を持つ起業者、経営者、技術系人材、そして資金である。技術を持つ起業者の課題は、マーケットを見る視点が極めて弱いこと。また事業経験がない。一方、経営者の要件は、マーケティングができて、かつ事業計画の書ける人だが、日本では極めて少ない。これは大企業の中でも実は少ない。私の見た感じでは、外資系の日本法人、あるいはそのスピンアウトの中にこの手の人が少しはいるという感じがする。あと、人材の流動性不足などいろいろな課題がある。

2つ目の私の論点だが、大学発ベンチャーと大学発零細企業は分けて考えた方がいい。それに関して、大学発小企業の勧めを、もう少しきちんと考えてもいいのではないか。資料4-2を見ると、シード期とスタートアップ期の間に隙間がある。大学発ベンチャーの場合は特にこのシード期とスタートアップ期の隙間が非常に大きな問題で、こんなに狭くはなく、もっと広い隙間ではないかと考えている。この間をトレーニング期と位置付けるという意味で、大学発小企業の重要性がある。

座長

先生も企業を経験し、大学に来られて、それから起業している。ベンチャーは、やはりピュアな先生からはなかなか出ないという印象がある。

私どもは、日本エンジェルズ・フォーラムをやっており、またその後ろに株式会社の日本エンジェルズ・インベストメントがあり、これが車の両輪になっている。フォーラムの方は、主として案件を持って来た方々と投資家等がお見合いする場で、同じような組織が全国に12ある。全国のエンジェルズ・フォーラムをまとめて、全国エンジェルズ・フォーラム連合という連合体をつかっており、全アフ連と呼んでいる。今まで個人のエンジェルは一体どういう顔をしているのかが今までわかっていなかったのも、私どもの関係団体の皆様方に詳細なアンケート調査をした。

調査の結果わかったことは、日本のエンジェルの平均的な今までの投資額は大体1,200～1,300万円で、資産規模でいうと大金持ちではない。大体資産規模が3億円以下の人々がほとんど。1億円未満が約50%。いわゆる大金持ちのエンジェルはなかなかいない。だから、個人の金を集めて投資家に結び付ける必要がある。特に私どもがやっているのは、スタートアップないしはアーリーステージの企業に対する支援である。私ども日本エンジェルズ・フォーラムでは、東京だけで見ると、大体メーリング・リストが4,000人、投資を行っている方が100数十人、それからハンズオン型投資を行う、私どもがプロエンジェルと呼んでいる人材が大体20数人いる。ほかのフォーラムはもう少し小規模になると思う。

このアンケートを実施した結果では、一番障害になっているのは、やはり税制。今までもエンジェル税制はあったが、実際それが使われ、恩恵に浴したのは200～300人。しかも、今までの恩典は、後から調整をする仕組みだったため、余りインセンティブにならない。私どもの調査では、過半数の人々が一致して要望しているのが、税額控除である。実は昨日、全国の12の団体と、友好団体が18くらい、全部で30団体の代表に集まっていただいて提言をした。尾身大臣にもご出席いただいて、かなり勇気の出る演説をしていただいた。それは昨日の新聞に大体出ている。私どもは25%と言ったが、20%～25%の税額控除をしてもらいたい。それから、金持ち優遇という非難を回避するためにシーリングを一応設けるが、それでもやはり税額控除でインセンティブを設けてほしいという要望をした。

大学発ベンチャーとの関連で言うと、私どものところに毎月40件くらいの案件が持ち込まれる。IT

関係では、大体専門家がいるが、ほかの科学の分野では、私どもの中の案件審査員は文化系中心なので、なかなかエクスパティーズがない。大学のTLOにどのようにアプローチして、案件をエバリュエートしたらいいのか、その辺をお考えいただきたい。

座長

非常にタイミングよく大会を開いていただいた気がする。

新事業の創出について、私が今考えているのは、デスバレーは、今、日本には、2つ存在している。一つは、眠っている、もしくは現在R&Dの過程にあるが、眠ってしまう可能性のあるもので、潜在的には、市場価値、ポテンシャルをもっているにもかかわらず、市場に出てこれない、その意味での、デスバレー。つまり、資料4-2にある、シード期の中でデスバレーに消えてしまっていくものが、非常に多いと思う。この問題の一つは、生まれた技術自体を製品としてプロトタイピングする機能が弱いという点。この技術をつかって、このようなプロダクトを作れば、技術自体の市場価値が生まれる、ということをシュミレーションするプロトタイピングやモデリングの機能が、日本には、欠けていると思う。また、事業化というところでは、ビジネスセンスが必要だが、このビジネスセンスを技術にどのように付加していくかということも問題である。要するに、ビジネスセンスからのデザイン、プロトタイピングの機能が欠けている。この部分は、ある意味教育等で支援していく部分でもあると思うが、専門家や、既存の機構をうまくオーガナイズして、どのようにプロトタイプを組み上げ、シードを実際のビジネスに乗るようなものに育て上げていくのかをバックアップする。こういったところの必要性が今非常にあると思う。

もう一点のデスバレーは、スタートアップをしたのに、それから発展出来ない、死んでいく会社が存在していること。これに関しては、支援策、税制、その他いろいろなバックアップなど、関連機構の協力が必要になってくると思う。

私が一番必要だと思っているのは、このプロトタイピングの機能を如何にベンチャー創出プロセスの中に当てはめていくかということ。

アメリカでは、例えば商務省の方のATPやCRADAという取り組みで、シードをどのようにビジネスに乗せていくかということを政府としても積極的に支援している。

古くはRCT、最近ではニューハンプシャー大学とMITが共同で立ち上げたACE-NETで、シードの事業化をバックアップしているが、そのような類のものを日本での何らかの形で実現化していけないのか。そういう機能が存在することによって、デスバレーに陥るシードに息を吹き込むことが出来ると考えている。

座長

一貫した支援体制がないということに要約されると思う。

投信の中で、ベンチャー・キャピタルに従事している。自分の投資先の手伝いしながら、ハンズオン型のベンチャーキャピタルをしている。

我々が新しいベンチャー・ビジネスを見るときには、3つの要素がある。1つは技術、1つは市場、も

う1つは人。結局、人の要素が一番大きい。

いろいろな大学にはいろいろな技術が周りにあるが、その技術を実際に事業化していくのは、結局は人がすることである。

市場はどうかというと、人が物を持って売りにいかなければならない。結局、人の教育はどうなっているかというのが一番大きな問題。先程エリートコースの話があったが、大企業の人たちは、今まで安定と言われていた会社に行って退職まで仕事をするが、その人たちには自己責任がない、つまり、今月の売上、今年の会社の利益に対して個人的に責任がない。ベンチャー・ビジネスにそういう人が流れて来ても、つまり、ベンチャー・ビジネスを本当に数人で立ち上げる世界に、いきなり責任のない状態から新しく入ってきても、責任を持って毎月お金が足りるか足りないかの世界で走り回っていくことは、とても不可能。東大の法学部を卒業した人が、いきなり相撲とりと一緒に相撲をやっているのと同じで、勝てることはあり得ない世界である。だから、どうやって人を育てていくかが一番大きな問題と感じている。

95%くらいの方がベンチャーを起こしても失敗するのかもしれないが、今までは、彼らは負け組として言われてきた。そういう人たちは負け組ではなく、逆に投資をする側から見ると、失敗して、痛い目に遭っている人たちの方にお金を上げたい。なぜかということ、彼らはお金も大切にすし、一番大切なことがわかっている。勿論、税制の問題などいろいろあるが、基本的にはどうやってマインド・セットを変えていくかが一番大切。日常いろいろなベンチャーと付き合っていて、非常にそのようなことを感じている。

座長

日本では倒産すると、永久にあの人という言い方をされるが、倒産をするときのその人の態度が実は大きく影響する。もっと倒産した人が発言する場もつくる必要があると思う。

私どもは、まさに研究開発型のベンチャー、市場創造型のベンチャーである。そう言う格好はいいが、長い間売物がないのが現実で、まさに死の谷の淵を歩いている。2点、申し上げたい。

死の谷とは言うが、私自身死の谷はあった方がいいと思う。死の谷の恐怖感というか、常に緊張感を持って経営をして、残ってきたベンチャーだけが成長していけるベンチャーだということをネット・バブルの崩壊等を見れば強く感じる。死の谷に落ちても再起できる仕組みが、きちんとセーフティーネットとしてあれば、死の谷があった方がむしろいいのではないか。日本の産業を強くする。

2番目の点は、研究開発型のベンチャーがなぜ死の谷に落ちそうになるのかということ、シーズとマーケットがうまく結び付かないことがあるから。これは人の問題、お金の問題等いろいろあると思うが、最大の問題は人と教育だと感じている。技術をわかって、それをマーケットでどうお金に変えていくのかがわかる人間が少ない。あるいはそういう人間と出会える場が少ないというのが最大の問題だと思う。

私自身は、大企業の研究所にいたが、その研究所で研究した成果を売る人がいなかったの、自分で売りに行ったり、海外へ持って行ったり、マーケティングの仕組みをつくったり、最後はPLまで見るというところを一通り経験した。企業側がそういう教育をしたわけではないが、結果的にそういう教育をされたことになる。実地でやったものだから、その経験を元に起業したのは非常に有利だと思う。そういう経験をうまく教育の仕組みとして定着させることができれば非常に有効な策になると感じてい

る。

座長

死の谷があった方がいいというのは、要するに補助金づけは、一番危険だという1つのメッセージであろう。国の施策として非常に難しいのはその辺りだと思う。

私は弁護士・弁理士で、知的財産権、ライセンス、国際取引契約が得意で、それらを中心に実務をしている。TLOとは、そもそもTLO法案をつくる時点から、いろいろな委員会で御縁があり、その後もTLOと縁があって、いろいろな意味でベンチャーに関わっている。ITベンチャー、バイオ・ベンチャーに対していろいろと法的なサポートをしている。

私は今、大学の博士課程で、バイオの研究者もやっており、シード側からみて、いい仕事がたくさんあると思う。そろそろこういうのも世間に出ていくといい、ベンチャーをつくったらどうか、と思うものを見てきている。また弁護士として、実際ベンチャーの中で皆さんが苦勞されているのも見てきている。

そういった経験から幾つか指摘したのは、やはりヒト・カネ・モノのこと。

カネについては、今回死の谷が大分強調されているようだが、私の非常に個人的な経験から言えば、私が関わっているベンチャー、特にバイオ・ベンチャーではあまり死の谷という実感はない。最近、IT系へのお金の流れが変わり、バイオ・ベンチャー系には結構お金が入ってきている。お金が入るタイミングに若干違いがあるが、アメリカや欧米からの資金流入は特に早いから、いいシーズからあると思ったらバツと入ってくるし、それを追いかけて日本のベンチャーキャピタル等いろいろなファンディングが入ってくる。

更に言うと、今、政府系からのグラントが非常に豊かである。いろいろな形でお金が入ってきているので、私の関わっているベンチャーでは、それほど死の谷という実感はない。

むしろどういふことで苦勞を感じるかというと、例えば政府系のお金の関係では、お金の計算の仕方がすべて積み上げ型であること。一個一個コストが幾らかかるかを計算し、それを全部足して幾らになるというようなコスト積み上げ型の流れである。

これは意外と実務的にはづらいところがたくさんある。むしろ欧米などのように、どんとパイを渡して、このパイを取り合って下さいという切り分け型のシステムを今後は考えてもいいのではないかという気がする。

1つの案としては、欧米では、プロジェクト・マネージャーという非常に才覚のある人、経験のある人にある程度の裁量権とお金を渡す。お金の使い方については、結果で示して下さいというようなお金に対する考え方は結構大事だと思う。

次に人について。既に発言はたくさんあったが、非常に人材は少ない。というのは、どこへ行っても同じ顔に会う。極めて人材が乏しい。しかし、これは言っても仕方がないことで、文科省を始めとしていろいろな形でプロジェクトが起きているので、今後、なるべく早期にMOTや知的財産ロースクールを通じて、人材が増えることを願っている。

弁護士サイドから見ると、この世界には入ってきにくい。多くの弁護士は事件報酬型をとっている。つまり、着手金をもらって、仕事が終わったら報酬金をもらうもので、訴訟に一番向いている。例えば、1億円の訴訟をおこすと、着手金は何%、報酬は何%ともらいう。それから、非常に動くお金が大きいから、M&Aなどももうかる。

ところが、私がする仕事は、大体、自分の時間を1時間か2時間くらい使って、契約書を見たりして、1回の仕事で大体数万円の請求をする。一生懸命1か月働いて、請求書はたくさん出るが、総額は全然かない。やはり大きな訴訟事件を受けるのに比べたら、はるかに手間暇が多くて益が少ない。そういう意味で非常に参入しにくい。不思議なのは、いわゆるコンサルタントは、月々何百万円というコンサルタント料を取る。日本人のサービスに対するお金の観念は、弁護士とコンサルタントとは違うようだ。

座長

弁護士でベンチャーに関わっている方には頭が下がります。

私も大企業と呼ばれるような電気系の企業からスピンアウトしてベンチャーを始めている。

きっかけは、もともとベンチャーを始めようと思って会社を始めたわけではない。いわゆるパテントをたくさん書いて、パテント1件で 5,000 円くらいもらうというように、自分のアイデアを活かしている部分が少しあって、あるとき飛び出したという経緯。ただ、飛び出してはみたが、なかなか生きていけないので、やはり自分の技術を使って生きていこうということで、約一年くらい経ってからベンチャーを立ち上げ始めた。

アメリカにはいろいろなベンチャーがあるが、たまたまハーバードのMBAを持っている人に巡りあって、アイデアがあるのならベンチャーを起こすべきだといういろいろ教えてくれ、ニューヨークにいるベンチャー・キャピタルの人などを紹介してもらった。自分のアイデアを話しながら、ベンチャーになるのではないかと言われ、そこから始めてベンチャーの何たるかを学んできた。だから、会社を設立するまでには、前にいた会社から3年くらいかかったが、人生の中でこれほどうまくいかなかったことはないという経験をしてきた。アイデアがあると、会社の場合、アイデアを書くと特許部の人を読んで申請書を書いてくれ、特許になる。ところが、自分だと 50 枚書くのに 50 万円かかる。また特許事務所を探すにも、以前使ったところはコンフリクトがあるので使えない。特許がたくさんある中で、4件書きたいと思った。そうすると、200 万円必要といわれ、最初は、このお金をベンチャーキャピタルから出してもらおうかと思ったら、特許がないものに我々はお金を出さないと言われ、友人からお金を借りて、特許を書いた。

特許を取った。それでは、実験は？と言われる。実験がなければ実証されたことにはならない。実験をするためにまたお金が要る。悩んだ末、また友人からお金を借りて、ドイツに行って、装置を無料で貸してもらって、3か月ほどドイツに滞在をして実験をした。

それで、最後の最後に会社をつくらうと思ったときに、アーリー・ステージであると言われた。アーリーとかシードとかは当時は全然わからなかった。いわゆるそういった教育を受けていないから、どういうステップを踏んでいけばいいのかわからない。そこを試行錯誤で、会社を辞めてから3年間で勉強をしてきた。

起業家コースということは、非常にすばらしいことだと思う。教育を受けていれば、こういう悩ましい経験はなかったと思う。

それから、私の経験上、会社を始めるときに、アメリカと日本を単純に比較するけれども、会社の設立自体が全然ハードルが違ふと思う。アメリカの方は、どこかに行くときに、どちらの何様かと聞かれるから、ハワイに行って、コンサルタント料と込みで 10 万円で会社を起こした。それでも普通なら、会社を設立するには出し過ぎだと言われたくらい。

ところが、日本では 1,000 万円ないと会社をつくれな。更にシェアを確保しておくためにはもっとないといけな。このギャップが非常に大きいと思う。

死の谷は今回の重要なテーマかもしれないが、そのもっと前に、ベンチャーが生まれにくい素地が、実は日本の社会構造の中にあるのだと思う。

座長

むしろ小さい会社をどんどんつくることを勧めることにつながるかと思う。

(資料6に沿って説明)

私は今は大学の先生で、3年前までは電気系のメーカーにいた。私は大企業を辞めたエリートのエンジニアがどんどんベンチャーを起こしているということをとらえて『スピンオフ革命』という本を書いて、大学発ベンチャーよりも案外面白い、うまく使えば役に立つと主張している。

今日はそのスピンオフ・ベンチャーもクラスターの的に持っていけないと効果は出ないことを話したい。

結局、日本の産業構造を変えるくらいの研究開発型のベンチャーは、中小企業ではなくて、大学、研究所、大企業の、博士を持っている程度の人の能力がないと無理。ソースはここにしかない。このモビリティを上げなければいけない。アメリカではかなりのモビリティがあるが、日本では非常にモビリティが少ない。

ところが、大企業からのスピンオフがだんだん増えてきている。大企業を飛び出した方があちらこちらでベンチャーをやっており、非常に大きな力になってきている。10 年で 500 億円を超えて、一部上場という企業も出てきている。第1のポイントは、モビリティが大事だということ。

第2のポイントは、このスピンオフするような勇気のある人はそんなにいないこと。せいぜい毎年出てきても成功する人は 20~30 人だと思う。それだと大きな流れにならない。ところが、上場直前の会社には若い優秀なエンジニアがどんどん入っている。この人たちもあと数年で、またスピンオフするのではないか。私はこのスピンオフ会社からスピンオフする人たちを増やしていくことが第2の焦点だと思う。そうすると、ネズミ算式にどんどん増えていくのではないか。

3番目の焦点は、彼らを点ではなく、面的にクラスターのなところに入れて広げていくと、死の谷をカバーしていけると思う。今、クラスター論がいろいろあるが、どうも周りの補助機能ばかりが増えて、中の核がない。大学発と言っても時間がかかる。ここに各地で始まっているスピンオフ・ベンチャーを上手に入れていけば、死の谷を越えるような面ができるというのが私の論点。

ドイツを調べてみると、国立研究所と大学が1つのビルの中でやっていることが案外多い。例えばフランクフルターとベルリン工科大学が1つのビルの中で、混在している。また、ドルトムントの大学が、テクノロジー・センター、インキュベーション・センター、国の研究所、もしくはアン・インスティテュート、テクノロジー・パークと、歩いて 10 分くらいで行けるとところに何万人規模のクラスターができている。

産学官連携という言葉が使われているが、産官学結合くらいの形で行くようなクラスターにしていけないといけないと思う。

私の結論は3点。スピンオフ・ベンチャーをサポートしていく必要があること。それから、スピンオフからのスピンオフを上手にサポートしていけば、大きな面になるということ。スピンオフを核にしたクラスターをつくっていく必要があるということ。この3点の意見を持っている。

座長

大学が大学だけで何かできるというのは実際のところ無理であり、今の提言を最終報告には盛り込んでいきたい。

私はどちらかというと、死の谷の住人と自負している。多分、ここにいる方々はほとんど死の谷の住人だと思う。

死の谷とは一体何かを、もう少し正確に、いろいろな理解の仕方はあると思うが、考える必要がある。ソニーにしてもNECにしても、立ち上げの時には必ず先行投資から入っていくし、上場企業も新しいプロジェクトを始めるときには、必ず先行投資から入っていく。その先行投資をするプロジェクトだけを見ると、そのプロジェクトは、先行して赤字期間を過ごしていく。そういう意味では日本人はこれまで死の谷を数々くぐり抜けてきて、今日の経済発展を遂げてきた。そういう理解をしてみると、日本人にとって死の谷はそこら中にある話だったと理解した方がいいのではないかなと思う。

経済学的に言えば、S(貯蓄)とI(投資)とが一致するように、どのように政策誘導をしていくかということを日本はやってきたし、これからもやっていかなければいけない。問題はそのSとIを一致させることを一体誰が管理していくと効率的かという点が、正確な議論になると思う。

幾つか申し述べたい。1つは、資料4を見てもわかるとおり、中小企業施策として戦後積み上げてきた施策の体系が、かなり制度疲労を起こしていると思う。

大先輩がつくった重要な施策を援用して、新しい時代に適用するということを繰り返してきたので、恐らく単語にすると、二字熟語を 50 くらい掛け合わせて新しい施策の名前ができていていると思う。一度名目合理的な政策をつくることをやめて、目的合理的に政策をもう一遍、ゼロから整理し直した方がいいと思う。

先ほど指摘のあったエンジェル税制については、アメリカに似たような名前の施策を打ち出してはいるが、過去の政策の援用の組み合わせになっているから、実際には使われない。これを一遍捨てて、ゼロから名目合理的ではなくて、目的合理的にもう一遍整理し直して、骨太のものをつくった方がいいというのが1点。

2点目は、 $S=I$ について。Sというのは、個人が持っている資本であり、変化に対して投資をする必要がある。資本を持っているのは個人なので、個人の資本が、個人の新しい行動に直結するように導かなくてはならない。日本の金融資本のかなりの部分は高齢者が持っているので、死の谷を、古い年寄りの世代と若い世代とのデスバレーと理解してみると、資本が偏在しており、若い世代が新しい行動を起こすところに、お年寄りの持っている日本人の莫大な資本が直接的に向かわない構造になっていることがわかる。または、若い世代に資金が流れるにしても、その間に政府をはさんだり、郵便貯金をはさんだりするから、非常に不効率的な流れ方になっているので、それが日本の現在の先端状況の非効率化を招いているのではないかな。例えば、第三セクターには金が行くかもしれないが、非常に非効率的なデスバレーの越え方になっているので、見事にデスバレーに落ちてしまっていると思う。

これは定期預金に入っている高齢者の1億円が、ベンチャーの投資に向かったときに、税収の結果となって明確に表れてくる。0.1 %の金利から生ずる課税は大した額ではない。その1億円が直接中小企業の創業に向かって先行投資されて、人を雇ったときに、それが国税庁にとってどれだけ豊かな税収源になるか。やはり年寄りの資産が若い世代の行動の先行投資資金として向かうことが、税収

の増加に直結するという認識が必要ではないか。

もう少し技術的な話をすると、サラリーマンは勿論源泉徴収だが、創業者や投資家、個人の投資家やお年寄りも、青色、白色申告をしなければいけない。このしなければいけない青色申告者本位の簡素な税制、及び投資をした人にとって納税がしやすい格好になっているのかという実務的な観点からの見直しも重要だと思う。

最後に農耕民族は保守的だと言うけれども、農業こそリスクイだった。日本の産業史において治水の事業、あるいは稲が北に向かった。獵師もそうだが、農耕民族は一番リスクイな商売だったわけで、農耕民族が保守的だという誤ったパラダイムを払拭するよう、政府も国民に向けて働き掛けが必要ではないか。やはり教育に行きつくが、どんな日本人も自由に創業ができ、どんなお年寄りを始めとしたお金持ちも自由に投資ができて、新しい未来の日本を切り開いていけるという、自由を具現したような骨太のピクチャーが必要。そのためにはデスバレーは深いほどよく、深いところのマネージメントを国民一人ひとりが担っていくような考え方が必要ではないか。

最後に業界の話をすると、LLCというのがアメリカを始めとして制度的に普及してきている。日本においては、個人がお金を集めて、新しいビジネスに投資するためのインフラとしてのLLCについて、議論はされているのだろうが、ここを思い切って進めていかないと、それを実現するための法的な器はできないということを指摘しておきたい。

(資料6に沿って説明)

昨日、私どもの会社は、無事IPOを果たしまして、幸いにして昨日いい値段が付きましてので、今日は楽しくこの会合に來させていただいた。いろいろな方に御支援をいただいたので、この場を借りて御礼を申し上げたい。

その中で私どもが非常に考えたことは、資料に書いていることに加えて、大学側のマインドをかなり変えない限りは、これ以上スタート・アップ、あるいは発展期のベンチャーという形での成長は望みにくいということ。

大学はまだまだいろいろな問題点を抱えており、批判もかなりあるし、実際にそうしたマインドがかなりあり、国が思うほどには実は盛り上がっていない。実は一部の変った方がやっているだけで、残りの方は非常に保守的である。そうではなくて、正常な方々が多くベンチャーに出てくるようなマインドの変化が制度的にも必要だと思う。

特に今後は、特許が大学に帰属することになるので、TLOの機能をかなり充実させなければいけない。その中では、大学の1対1のTLOというよりも、むしろTLO自身がサバイバルをかけて、チャンネルを増やして、TLOそのものもデスバレーに入るような形になっていかないと、実際に技術移転をするノウハウは蓄積できないと思う。

私ども自身は、創薬系のバイオベンチャーで薬をつくるが、薬をつくるには時間もお金もかかる。そういう意味では、現在、いろいろな制度の中で、かなりアーリーフェーズの制度が出てきたが、バイオベンチャーでは、やはりレターフェーズの開発も視野に入れた制度が何かできないかと期待している。特にアメリカでは、新薬については、ファーストラックという、新薬を早くつくるシステムが確立しているので、日本においても研究開発型の新薬に関しては、何か支援をいただけないかと思う。

最後のポイントは、先ほど、大学発のベンチャーで、小さい企業をつくるのも非常に重要だという点が出ていた。私自身もそれは間違いない事実だと思うが、日本経済を再生するという観点から言えば、

幾ら零細企業を 1,000 社つくっても余り変わらないと思う。そうではなくて、最初は小さいかもしれないが、最終的にはIPOをして伸びていくような、かなり道筋のはっきりしたベンチャーを支援するシステムをつくるべきではないか。現状では、IPOは、市場環境が非常に悪いので見えづらいが、やはり志は非常に高いところに置いて、単に地域の一中小企業ではなくて、グローバルに伸びるようなベンチャーになるための支援システムが必要だと思う。恐らくは其中で伸び切れない小さい企業はたくさん出てくると思う。しかし、最初からと小さい企業をつくろうとすると、恐らく小さい企業にしかなり得ないと思う。つぶれてもいいから、やはり大きなところを目指すという志の高い研究支援システムについて、是非この検討会で議論していただきたい。普通のベンチャーをつくるという点と、グローバルな企業をつくるという点には違った支援システムが要求されると思うので、是非その議論を分けてされた方がよいと思う。

以上3点に関しまして、私としては、そのように出口をはっきり見据えた議論が重要だという認識を持っている。

座長

出口のはっきりしたベンチャーをどう育てるかというのは大学発ベンチャーの大きなテーマだと思う。

私は TLO で働いている。事実として、アメリカでは、1980 年～2000 年に 3,300 社を超えるベンチャーが大学から出ている。多産多死と言われてはいるが、そのうち何と 2,000 社以上が生き残っているということが 2000 年の AUTM のレポートで報告されている。要するに、全体では多産多死だが、コアなテクノロジーがあるベンチャーは、非常に生存確率が高いという意味では、大学は非常に注目に値する。産学官連携の経済効果は、AUTM の数字では、2000 年が 65 億ドル、約八兆円で、43 万人の雇用を生んでいる。

例えば、エドモントン市では、アルバード大学のTLOの収入自体は3億円程度だが、都市に集まっている投資は 250 億円。つまり、大学発ベンチャーへの投資には、非常にお金が集まってくる。こういうことをやるために、具体的にどうすればいいのかというのが、私の頭の中では7つある。

一つは、プレイヤーを確定すること。大学には、ベンチャービジネスラボラトリーや、共同研究センター、例えば東京大学だと国際・産学共同研究センターやTLOなどがたくさんあって、大学の先生からすると誰に相談すればいいのかというのがはっきりせず、なかなかスムーズに行かない。

2点目は、TLOとの連携は必須だということ。ソニーの技術、ソニーの開発力、ソニーの販売力、あるいはブランド力を使った方がよければ、大学のコア技術はソニーにライセンスをする。そうではなくて、独自で開発をした方が大きなマーケットが生まれる。あるいは、そういうターゲットとなる会社がない場合は、ベンチャーをつくる。そうすると、私たちは最初この技術をどうコマーシャライズするかということで、ライセンスなのかベンチャーをつくるのか、技術移転の方法を考える。その結果、大学の先生は全くベンチャーを想定していなかったものの、ベンチャーをつくるというようなケースがある。そのため、技術のコマーシャライズという観点で言えば、TLOとの連携は必須。

3番目が、特許の独占的なライセンスの設定を可能にしなければいけないということ。ベンチャー企業、スタートアップ企業に関しては、90%が独占。2000 年の数値では、618 件のライセンスのうち 90%が独占的なライセンス。要するにベンチャーは独占的な権利を持っていなければ生きていけない。

それをするためには、まず日本の場合には国有特許をなくす必要がある。国有特許は、一企業のために独占的なライセンスができないのが前提になっているから、国有特許になった瞬間に、ベンチャーにふさわしい技術であってもベンチャー企業にはいかなないことがある。

テクニカルな話だが、資本充実の原則があるため、ライセンスの対価をベンチャー企業がエクイティー、株式で払うことが日本ではできない。一旦ベンチャー企業からお金をもらって、第三者割当の決議をしてもらい、お金を投入して株式と交換しなければならず、これが非常に面倒臭い。

これも商法の話だが、設立2年以内の会社は、資本金の20分の1以上の資産を購入する時には、裁判所の定める検査役を立てるという規定がある。要するに独占的なライセンスが必要なのだが、独占的なライセンスをするときに、資本金1,000万円の会社だと50万円以上の特許のライセンスを独占的得るときには、非常に手間暇がかかり、それを疎かにすると商法違反になってしまう。この点は、規制緩和が必要な部分である。

4点目は、独法化後の大学の話。特に国立大学に関しては、エクイティーを持てるようになるかどうかということ。御案内のとおり、スタンフォードであれ、MITであれ、ベンチャー企業にライセンスをする際、ベンチャー企業はお金がないので、エクイティーでロイヤリティーの対価を払って、IPOされた時に大学が換金して大きなお金を生むということがある。現在の独立行政法人ではエクイティーは持てないので、これが持てるようにできるかどうかということが1点。

5点目が、ベンチャー企業が大学内施設を利用できるかということ。例えばブリティッシュ・コロンビア大学では、TLOの横にインキュベーションの建物があり、そこではベンチャー企業が大学の施設を使いながら、どんどん研究をやっており、育ったら大学から出ていくというように、本当にインキュベーターになっている。研究あるいは技術によってはそういう大学の施設を使うことが必要である。設備投資がなかなかできない場合には、そこができるようになるのかどうか。

6番目は、利益相反の問題。利益相反を大学内で誰がジャッジをして、どうアカウンタビリティがある説明を社会にできるかということ。今、文科省の方では利益相反のワーキンググループを開いているが、こういう仕組みづくりが大事。

7点目は、文理融合型人材の育成が重要だということ。一般論よりは、大学によっては、必ずバイオやナノテクノロジーは、経済学部や法学部の学生も必須であるとか、理工系の人、例えば特許法は必須であるというふうにすれば、そういう分野に対する知識を持った人たちが出てくると思う。こういう具体的な施策を取ることが重要だと思う。

座長

大学の問題点がよく整理されている。

我々は10億円程度のファンドを持って、大学発ベンチャーに投資をするなどの活動をしている。

私が申し上げたいことは2点。1点はやはり人の問題。今年の4月にある会社をつくったが、去年の秋に発明の開示があつて、事業計画書をつくるどころから経営者を連れてくるどころまで、全部我々の方でした。大体6か月ぐらいかかった。恐らく大学発、あるいは技術をベースにしたベンチャーをつくるプロセスは、我々が全部こういうことをしていかなければいけないと思う。我々がしたと言っても、結局のところは自分でリスクを負うと経営者の方が腹をくくらないと、事業計画書の中身も魂が抜けたようなものになってしまう。自分でマーケットを調べて、自分でこういう開発をするための開発計画をつくつ

ていくのだというアントレプレナーの方がいないと、支援する方としても支援の仕様がでない。

日本でも、インセンティブを与えないと、優秀な方はベンチャーに出てきてくれないと思う。

アメリカのシードベンチャーのファンドの方とも話をする機会がいろいろとある。やはりベンチャーの場合は、勿論インセンティブはお金だけではないが、ベンチャーはもうかりそうだと思ってもらわないと、なかなかうまく回らない。もうかりそうだというストーリーを書くという意味でのアントレプレナーが多数出てくるが必要になると思う。

もう一点は、税制の問題。事後設立の問題や、最低資本金制度の問題など、商法上の問題はほぼクリアできたかなと私自身は思う。残るのは税制の問題。多分昨年のことだが、外資系企業の日本法人の経営者が、ストックオプションが給与課税とみなされて大幅に課税額がアップするということがあったといっていた。こういうことがベンチャー企業で起きたら本当に破滅的なことであり、起こるかもしれないというだけでアントレプレナーの方も、ベンチャーキャピタルの方も二の足を踏むという現状がある。

最低資本金制度は、恐らく来年から、一部企業において撤廃されるということを聞いている。それはすなわち、例えば 10 万円で会社をつくったすぐ後に1億円のお金が入ってくるかもしれないということであり、その場合どうしても株価は非常に大きな乖離が起こらざるを得ない。そこで利益金、寄付金認定等されてしまうと、要は出したお金が半分になるわけで、どのようなベンチャーキャピタルもそのようなものに投資するわけがない。ベンチャーの周辺には、これだけに限らずいろいろなところで税制の問題があると聞いているので、そのところを支える仕組みをきちんとしていただければと思う。

座長

全員からご報告をいただいた。

御出席の大臣を始め、何人かの方々に今の各委員の御発言を前提にしてお話、御意見を賜ればと思います。

大臣

リスクテイク的体質が日本にはないとか、年功序列や終身雇用の中で、いわゆる学校で勉強のできるエリートが、リスクがなくて社会の表面に出られるようなシステムそのものが問題であるという大変大事なお話もあったと思う。昨今、終身雇用制が崩れているが、今度経団連関係の企業に対して、大学などにこだわらず、必要な人だけを残し、不要な人はクビにするという基本原則に立ち戻って下さいという話をしようかと思う。そうするとみんなリスクを持つから、どこでリスクテイクをしても同じだというようなことになるのではないか。

それから、先ほどからお年寄りのお金を活用するというお話があった。お年寄りがお金を使えるようにするためには、やはり若いリスクテイクをできる意欲を持った人が働きかけて、リスクマネーに出せるようにすることが必要だと思う。

例えばエンジェル税制にしても、私は 20%の税額控除制度には賛成。いわゆるベンチャーに出資をして、目利きがきちんとできていけば、必ずもうかることになると思うので、日本人もそういう味を覚えればエンジェルのなり手が大勢いるのではないか。

他方、ベンチャーキャピタルと言われている人たちについて言えば、やはりリスクテイクをする人がベンチャーキャピタルになってない。つまりサラリーマンが銀行からの天下りで子会社のベンチャーキ

ャピタルになっている。自分の出資した企業が損をすると、自分のお金は損しないが、自分の地位がなくなってしまうという発想で行動している人が、ベンチャーキャピタルにかなりなっていると思う。そういうベンチャーキャピタルは、特にアーリーステージへの出資はぜんぜん行わない。例えば8%で回らなければクビだというようなことはなく、1%で回ればクビはつながるが、もし損をすればベンチャーキャピタルの社長といえどもクビがつかないという状況の下においては、いわゆる大ベンチャーキャピタルからの資金供給を当初から期待するのは無理なのではないか。

逆に、本当に自分のお金で回しているエンジェルにいて言えば、ほかの人がもうけた話を聞けば、自分ももうけないと損だ、潜在的な利益獲得チャンスを見逃したとを感じる。そういう意味で先ほどの税額控除制度について言えば、本当はもうかるところにお金を出す人に対して国が援助する必要はないものの、皆に癖を付けてエンジェルとして出資してもらい、もうける味を覚えていただくという意味で、初期段階はこういう制度が大事だと思う。もうかった味を覚えればその人は逃げないし、それを見てみんな参加する。そこでまた同時に終身雇用、年功序列の崩壊に伴って、若い人がリスクテイクをして自分の人生を賭けることになると思う。

私自身は、通産省で安定的なところにいたが、裸一貫で飛び出して、高いリスクを取って、政治の世界に転身した。だれが見ても確率 10%ぐらいしかない、私は勿論 50~60%あると思っていたけれども、転進をして、成功をした。実を言うとそれまで通産省で政治の世界に入った人は、大体、3~4人ぐらいしかいなかった。私が当選した後は、選挙は楽だと思われ、今はすごく増えて、十数人になっている。これは政治の世界の話だが、私自身はそういう死ぬか生きるかのリスクテイクをしたわけで、今はそういう意味では非常に充実感を持って仕事をしている。そういうサクセスストーリーが経済のベンチャーの面でどんどん出てくると、私もできるのではないかという人が、だんだん増えてくるのだと思う。そういう意味で夜明けは近いと思う。

日本では、皆がすると、一遍に始めるくせがあるから、もう少し皆がブーム的に始めて、その中で脱落する人も大勢いると思うが、そういうブームを若者中心に起こしていったら、体質の違った経済発展を実現していかなければならない。そのための障害物は全部取っ払って、できることは全部しようと思う。今日は、TLOとの関係とか、細かいこともいろいろ伺ったが、そういうことを一つ一つ実際の政策の変更で実現していくことに全力を注いで参りたい。

したがって、今日のお話をもう少し体系的に整理して、こういうことが必要だということを出していただき、内閣府だけではなくて、経済産業省や文部科学省、その他いろいろな関係と相談をしたい。また、次の機会にでもいろいろ御意見を伺います。ありがとうございました。

政務官

皆さんの御意見を伺って、我が国はなかなかベンチャーが育ちにくい環境にあることを実感した。それを育てるためにどうするか。今回の委員会は、実際に現場で苦労した皆さんから、いろんな形で提言をしていただくことが一番大きなねらいなので、そういう意味で大臣がおっしゃった今までの皆さんのお話を1つにまとめて、こうすれば我が国でしっかりしたベンチャー企業が育つという方向性を出していただきたいと思う。

我が国が一番困っているのは、敗者復活のできる環境ではないということだと思う。そういう意味でも是非皆さんの努力と知恵とを私どもに貸していただきたいと思う。

今日、皆さんのお話を聞いていて、ほとんどの人が人材不足、したがって教育が大切だという話をされたことが一番印象に残っている。日本で教育というと一方的に教育し、教育される、授ける、受けるということになりがちだが、教える方も教えられる方も、ともに学んでいくということが大切だと思っている。

座長

ありがとうございました。教育について御発言がありました。ともに学ぶということ。我々、ベンチャーを支援しながら、ベンチャー企業とともに悩みながらやっているのが実情かと思う。

今日はいろんな方々のお話を伺ったが、大きく3つくらいにまとまる気がする。エンジェルのことも含めて、税制の問題。先ほどからのお話にもあったように、予算要求等々で税の問題は、早急に検討しなければいけないので、そこから始めたいと思う。

それから、TLOやライセンスの問題。これは特許の問題を含めて、技術をベースにしている場合、発明者の訴訟などを含めて非常に大きな問題があると思う。ベンチャー企業で一発訴訟を起こされたらすぐ終わりという状況で、そういうことを含めて、TLO、技術などのことも集中的に皆さんと議論をしたい。

それから、ベンチャー企業を普通の人が起こすという話があったが、それをバックアップするような人材をどうするか。これは教育問題を全部含めたことになるかと思う。スピンオフ型の方々をスムーズにスピンオフさせるということも1つの方法かもしれません。リスクをどう取るかということについては、教育問題がどうしても必要かなと思う。

まだ全体を進めながらこれから皆さんと議論しながら煮詰めていきたいと思う。

(本日の会議資料公開の確認)

事務局の方から今後の進め方などお話しいただきたい。

事務局

大体座長お話のとおり。差し当たり次回等については、税制、予算等について基本的な説明も併せて、御議論を賜ればと思う。

座長

今日は、非常に密度の濃い、現場を踏まえた御意見が多く聞けたと思う。お互いに随分刺激を受けたのではないかなと思う。

次回はもっとマイクロベースで突っ込んだお話を個別の課題として進めながら、全体の体系をつくっていく作業に入りたいと思う。

今日はこれで終わります。どうもありがとうございました。

以上