

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2回会合 議事録(案)

1. 日時: 平成14年10月30日(水)13:00～15:00
2. 場所: 中央合同庁舎第4号館 共用第3特別会議室
3. 出席者:
 - 【委員】松田修一座長、白川英樹議員、大滝義博委員、大津山秀樹委員、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、西野壽一委員、平井昭光委員、堀米秀嘉委員、前田昇委員、山本貴史委員、若林拓朗委員
 - 【経済産業省】岩田悟志 大臣官房審議官、古賀茂明 技術振興課長
 - 【文部科学省】小山竜司 技術移転推進室長
 - 【総務省】安村幸夫 情報通信政策課長
 - 【厚生労働省】石塚正敏 研究開発振興課長
 - 【事務局】三浦参事官

4. 議題:
 - 研究開発型ベンチャーに関する税制・施策について

5. 議事要旨

●研究開発型ベンチャーに関する税制・施策について

座長

時間になりましたので、研究開発型プロジェクトチームの会合を始めます。
事務局の方から、資料の確認をしていただきます。

事務局

(資料確認)

座長

(本日初参加の専門委員の紹介)

(運営要領第2条に基づき座長代理を桑原議員に指名)

本日初参加の委員の方より、5分のスピーチをしていただきます。よろしくお願いします。

ピー・エル・エックスは、約2年ほど前に日本で創業し、知的財産の評価やマネジメントのお手伝いをしている企業。昨今、知的財産、特に戦略面での活用が非常に叫ばれている中で、私どもは、主に大

企業の知的財産の評価や、マネジメントのお手伝いをしている。私個人としては、ピー・エル・エックスを創業する前に、幾つかのベンチャー企業の立ち上げをしながら、併せてベンチャー企業の資金調達のお手伝いをする仕事をしていた。その前は2社の大企業で働いた。ここ数年ベンチャー企業という立場、あるいは、それを支援する立場でのビジネスに携わってきたことで、多少思うところがある。よく企業は人、物、金というが、ベンチャー企業の場合は、人と知恵で金かなと痛感している。

人と知恵は、日本では、大企業や大学に固まっているような気がして、まだベンチャーというフィールドの中に、人も知恵もそんなに流れていないというのが実感。「人材」は漢字で書くと、材料の「材」と書くが、まさにベンチャー企業にとっては人材という「材」が財産になっていかなければならない。やはり、どうしても大企業主導というか、大企業に勤める方が偉いという風潮、マインドセットがあるようで、私がここ数年ベンチャー立ち上げをしていると、大企業に勤められなくてかわいそうといった見方も随分あるようで、そういうマインドセットが随分影響している気がする。

教育の問題も大きい。教育の問題は、短視眼的に見ていけば特に大学教育だと思うが、それ以上に小学校、中学校での今の教育のあり方を見てみると、なかなかベンチャーが育ってこないのがわかる。卑近な例だが、私の長男が今 10 歳、5年生で公立の学校に通っているが、非常に枠にはめられた教育をしている。突出したこと、人と違うことをしようとすると協調性がないということで、どうも突出した、あるいは異質なものを排除するようなマインドセットが教育の中でもある気がする。

それから、お金の部分はもっと深刻。特に研究開発型のベンチャーは、当初資金が相当必要。残念ながら、そこにきちんとお金が入っているかという点必ずしもそうではない。特に非常に優秀なビジネスマインドを持っていて、技術もあるような企業の方々が、現実問題として資金調達ができずに苦しんでいる例を、私も多々見てきた。

そのような思いから、知的財産の技術の評価ができるといいのではという思いもあって、ピー・エル・エックスを立ち上げた。日本の場合はベンチャー企業を支えるインフラが弱いと言われているけれども、いろいろなインフラを考えていくと、まずお金もそうだが、それ以外の部分でもなかなかベンチャーからすると手が届かないレベルのものもたくさんある。そのあたりが今後どう改善されていくのかということに着目している。

私がやってきたことを御披露しながら、多少皆さんに貢献をしたいと思う一方で、専門家の方々からいろいろ教を請いたいと思うので、どうぞよろしくお願いします。

座長

どうもありがとうございました。人、知恵あるいは教育もすべて、一斉というロジックが戦後日本を蔓延して、それがまた日本の成長を支えてきたことも否めないけれども、今ここに来て非常に大きな曲がり角に来ている。そういう意味では日本を代表する大企業のコアにおられる方からコメントをいただきたいと思います。よろしくお願いします。

名簿を見ると私だけがやや大きめの会社にいる。実は4月に中央研究所の所長に戻ったが、その前、2年間、会社の中のベンチャー・キャピタルで、ベンチャー・キャピタリストをやっていた。今まさにお話があったように、多様性が大事な時代になってきているが、それに対して日本の企業や産業が十分に対応できないないということをつくづく感じます。

私どもの研究所も、二十何年前に私が研究所に初めて入ったときは科学技術に関する総合的な研

究をするというのが表題だった。つまり、自然現象をきちんと理解すると、それが産業にかなり結びつくという時代があって、今でもそれは間違いではないと思うけれども、どうもそれだけでは勝てなくなっていると思う。ですから、そういうことに対して非常に長けた人間を日本は育ててきたし、企業の中にもたくさんいるが、実はそれだけだと、売れるものにならないというところが一番大事だと思っている。

ベンチャー・キャピタリストを2年ほどやっていた際に、日本とアメリカで随分いろいろな会社、1,000人ほどの社長に会ったり、それから会社を4つつくったりと、死にそうな会社が2つあるが、そのようなことをしていた。ですから、研究所に戻ると、2年間で随分人間が変わったのではないかと言われており、そういう2つの面から、この会合に参加していると思っている。

それで、日本のことや、ビジネスそのものについて考えていることをお話しする。先ほど申し上げたように、基礎的な原理原則のところをきちんとやっていく力は日本は欧米に比べて遅れているとはとても思えないし、私自身も元々そういう分野の研究者で、例えば学会等に行って、当然互角に闘っているという意識でやってきた。しかし、やはりビジネスを始めてみると大分様子が違っている。イノベーションには、テクノロジーのイノベーションとビジネスのイノベーションの両方あり、テクノロジーのイノベーションはここ最近で相当上り詰めるところまで上っており、過去の蓄積を使ってビジネスイノベーションの方で大きなインパクトを出していくことが大分できるようになってきている。そういうことの社会的なインフラも整っているのだから、そういうところが随分仕事の仕方として、あるいは闘い方として変わってきているのではないかと。残念ながら、日本の大きな会社は、状況が変わる前の競争の条件に最適化するような仕掛けになっている。人間もそういう育て方をしている。先ほど人材の話があったが、人材と言っても、何が大事なのかということ自体まだつかみかねていることが随分あると思う。

まとめると、1つは、多様性のあるような出口に向かっていろいろな価値をつくり出していくためには、大きな会社の1つの価値観で物事をやっていくことが非常に難しくなっており、いろいろな考え方でいろいろな動き方をする人が組まなければだめだろう。その一方で、国全体の経済を支えようとする、一定の大きさが要るので、拡大するところの大きなエンジン、馬力の大きなエンジンとは、一体どうするかという問題が別の問題としてあると思う。

もう一つは、ある1つの組織の中で最適化された価値観というのは、非常にそういう変化には弱い。だから、これから人の物の考え方を変えていかなければならないけれども、ある組織の中で通用する人材というのはなくて、個人の能力としてやや普遍的に通用するような人材を養っていくことがすごく大事だと思う。

要するに、非常にスピードの早いベンチャー会社と、ある程度グローバルなインフラを持っているような会社が組まないと日本の経済は支えられない。それから、人の育て方としては、ある組織の商売の仕方に最適化したような人材をたくさん育てても役に立たないということを申し上げたい。

座長

どうもありがとうございました。大企業は今苦しみつつ変身しようとしていると思う。今、人の、あるいはビジネススタイルのイノベーションという話が出たが、この10年間で日本は本当に遅れてしまったという気がする。IBMも、今から10年前に大きく変身してビジネスモデル自身を変えてきた。日本はそれが変えられないまま今にきている。それと同時に、変えてきたときに、そこから放出された人材が社会にイノベーションを起こしてきているが、同質な人間を育てている日本の大企業組織ではなかなか人材の移動が起こりにくい。大きな意味では技術ベンチャーは大企業に多くの方がいるので、人の流

動化は大変重要な課題だと思う。今そのようなことを御指摘いただいた。

前回、いろいろな施策を政府が発表しつつある時期にあわせて、この会としても貢献をしていきたいというようなお話が出た。その中で、特に税制の問題があって、いろいろなベンチャー関係の税制を含めた施策について各省庁から要望が出ている。お手元の資料の順番で経済産業省、文部科学省、総務省、そして厚生労働省。まず経済産業省から御説明を賜りたい。よろしくお願いします。

経済産業省

(資料1に基づき説明)

座長

我々がここで前回議論した内容も結構盛り込まれているような気もするが、何か内容について御質問があれば、どうぞ。

質問というよりはお願い。SBIRは、数年前から注目しており、非常にいい。

考えていただきたいことは、3つある。例えばSBIRは、私は20社ほどSBIRをもらったところを回ってみたが、とにかく、プロジェクトが2年間あるいは6ヶ月終わってからでないと、何千万円かのお金がもらえない。ベンチャーにとって何千万円を2年間寝かすというのはまず無理なこと。アメリカならば、最初に頭金を2割くれて、途中で2割くれて、後で2割くれて、最後に2割あげるよと。こういう本当に相手が使えと思う形にならないといけない。とてもでないが担保などないので。

2つ目は、アメリカのSBIRの場合には、軍の場合は半分、普通の場合でも全体で3分の1、その支援を受けたベンチャー企業の売上の3分の1は政府購入になる。ハイテクの場合には言うまでもないが、最初のお客さん、ファーストカスタマーが非常に大事で、それをアメリカでは政府が自ら買ってでている。日本でも中小企業から物を買いたまうということに進んでいるが、これはローテクのものを買っているのであって、(アメリカは)ハイテクのものを買っている。私はこの間尾身大臣がおられるときにもお話ししたが、うまくいかないのがわかっているものを買って、それをさらに一緒に研究してよくしていく、マーチャンダイズにしていく作戦がある。アメリカでは、そのような政府購入を法律にまでしているという。SBIRについては入札しなくて買ってよろしいと、こういうことを考えていただきたい。

それから、3番目に少し話したが、SBIRを単にベンチャーの種をまいて育てるだけではなく、6、7年かけて育て上げるのがアメリカの戦略。これはちょうどこの場で何か月か前に尾身大臣もおられる場でお話したことがあるし、あちこちにも書いているが、是非、そのような戦略的な活用もいろいろ検討いただきたい。これはお願い。(SBIRを受けた会社を)回ったら、SBIRについて、皆喜んでいる。非常にいいと、ポジティブに受けとめているが、あとそういうことをやって頂けば、もっとよくなるのではないかな。

経済産業省

SBIRは平成10年に、まさしくアメリカの制度にならって、日本でもそういうのが導入できないかということでやり始めたもの。評判がいいというのは非常にありがたい話と思っている。今おっしゃったようないろいろな問題はSBIRというよりも国の制度、国の資金、その根っこにかかわる部分が結構ある。例えば、その資金についても、今おっしゃったような意味で、本来、柔軟に必要であるべきときに出し

ていくべき。あるいは政府購入の問題、これは政府全体にかかわる話だが、少し遅過ぎると言われるかもしれないが、少しずつ改善をしてきている。資金の柔軟性というのも、国の予算の仕組みの根っこからいくと非常に難しいが、独立行政法人化の流れの中でうまく工夫をしていきたい。実を言うと、経済産業省の調達ほとんどないが、政府全体でこういうものをきちんと調達していくことを考えないといけない。そこはアメリカの軍に代わるものはなかなか我が国では難しいところではあるが、各省、いろんな意味でも問題意識を持ってきていただいて、ぜひ御指摘の方向でうまくやっていければと思っている。

座長

時間が迫っているので、御意見をいただくのは後からにして、全体の省庁の意見をまずお聞きしたい。では、文部科学省、お願いします。

文部科学省

(資料2に基づき説明)

座長

御質問があると思うが、各省の案件もそれぞれポイントは違うが、同じ方向に向いているので、まず御説明を賜ってからフリーディスカッションにしたい。では、総務省お願いします。

総務省

(資料3に基づき説明)

座長

海外と比較のデータを出されると、がくつとくる。では、厚生労働省から、お願いします。

厚生労働省

(資料4に基づき説明)

座長

今回の政府の施策について、4つの省から御説明を受けた。前回に引き続き、税制について、特に早急に議論する必要があるだろうということもあったが、しばらくは、この4省の御説明をしていただいたので、今の説明を踏まえた議論をしていただきたい。

大きな部分の話なるが、イノベーション論では、御存知のようにリニア型のイノベーションとノンリニア型のイノベーションがある。つまり、シーズが最初にあって、シーズ発で技術開発を進めていくというリニアの考え方。それから、ニーズ発、つまりマーケットに聞いて、技術開発を進めていくというノンリニアの考え方。この全体的な像を見ると極めてリニア型、つまり大学や国研にはいいシーズがある。それは多分もちろんあると思う。あることを前提にすべてがスタートしている。そのために人をどうしたらいいか、お金をどうしたらいいか、あるいは技術をどうしたらいいか、そういう話だと思う。これはもち

ろん一番ストレートフォワードな道で、もちろん根幹は大事だと思う。しかし、現場でベンチャーに接していると、意外に行き詰まっているベンチャーには、技術はすばらしいが、マーケットと合っていないというのが結構ある。むしろ、「えっ、こんな技術がいいの」と不思議に思うものが、実はマーケットのニーズと非常に合致していて伸びていくというのもあると思う。

もう一つ言うと、将来のマーケットは何かということはわかっているけれども、長期間でいこうというベンチャーもあっていいと思う。そういう意味で、マーケットに聞くような仕組みやシステムが少し足りない気がする。

例えば、経産省の施策の中には特許アドバイザーがあった。あのよういろいろな人が育っていつて、血管の中の血流の役割を果たすような仕組みが幾つかあると思う。そういう中で、もう少しマーケットのニーズをくみ上げて、それをいろいろな形で話し合っベンチャーに結びつけてみたり、あるいは既存のベンチャーの方向づけをもう少し的確に教えてあげる。そういう情報のフィードバックのシステム、それに対する配慮が、これにはうかがえない。実はあるかもしれないが、このプレゼンの中には見えない気がする。

経済産業省

いわゆるベンチャーをどういうふうに創業し、うまく経営をやっていくか。これは私の個人的な考えも多分に入るが、政府がやるべきところと、そのマーケットが動くべきところは、基本的に峻別して考える必要があると思っていて、あらゆるネックが解消されて、ベンチャーを分け隔てしているところはないと思っている。

今のお話は、ある意味ではボーダーラインのところがあって、マーケットの先行きがどうなるかについて我々が何かわかるかといったら、決してわからない。それがわかれば、そのベンチャーは成功すると認識している。したがって、我々がやっていることは、そういう意味で不足している部分、足りないところで政策がどこまでやっていいかわからないが、マーケットの自由度を壊さないような形で障害となるものを少しずつ外していくこと。正直言うと、それより少し踏み出してやり始めているところがあって、それがいいかどうかは最近疑問が生じてはいるが、そこは日本の中でベンチャーが起こりにくい一種の構造というか、システムが、これは多分この会合でもいろいろ御議論になると思うけれども、その部分でむしろ政策としてはどこまで、それからマーケットとしてどこまでという御議論はぜひいただきたいと思う。

そういう意味ではいろいろな情報提供、環境づくりは、ビジネスで動くべき範囲と、政府が政策としてやるべきところの議論は、我々も正確に言うとか峻別しきれないでやっているような実態。先ほど私の説明で言えば、3番目に言ったいろいろな環境整備、例えば制度整備としてベンチャーを立てるときに、現実に資本金として1,000万円とか、3,000万円というオーダーのお金が必要か。実際には要らないところもあるから、そういう最低資本金の縛りは外した方がいいというところは、ある意味で制度整備で、どんどん踏み込んでやっていくべきだと思っていて、その仕掛けをしていこうと思っている。では、どういうベンチャー、どういう分野、どういうマーケットが出ていくかについて、我々ができることは限界があると基本的に私は認識している。

座長

今のテーマについては一回設けて議論しなくてはいけない。国の役割の部分と民間の役割の部分はどこかというのとつながっているような気がするので、また改めて相当議論していく必要があるかと

思う。各省の御発表の中での御質問を含めてご意見をどうぞ。

私も同意見でマーケットレベルがすごく大切だと思う。少し違う観点から考えると、誰がベンチャービジネスにお金を入れるべきというか、誰かの評価によってそのマーケットが成り立っていると思う。

エンジェル税制について、少し議論を移すと、確かにUKやフランスでは、ベンチャービジネスにお金そのものは流れている。しかし、それが成功につながっているか否かというデータを持っていないが、必ずしもエンジェルは、ビジネスをわかって投資しているわけではなくて、ただお金を投じている。今の税制改正、投資の段階で税金を控除する案には、幾つか怖い面がある。1つは悪用しやすい。イギリスで額が増えたのが、その中で悪用は絶対あると思う。仕組みとして簡単に考えると、2割の税金控除をえて、この会社を8割の金額で、税金分を引いた金額で売ったら、そのまま現金が残る。悪用の方法は明らかに見えている。もちろん、そのように簡単ではないが、額が増えた原因には、多分その辺もあると思う。

もう一つは、特にIT系やバイオ系になると、お金を入れる人の質、ノウハウによってベンチャービジネスを育てていくという問題があって、誰がエンジェルの役割を果たすべきなのかという問題はまだ残る。イギリスの場合はわからないが、アメリカでは qualified investor という考えがあって、ある程度までの資産を持って、ある程度の収入があって、少しくらいお金を出しても、ゼロになってもいいような人しか投資はできない。投資を加速するだけではなく、投資家を守る必要性も感じる。もし最初から簡単に20%税金控除できるので、投資してみようという話になると、多分失敗がたくさん出てくる。特にノウハウを持っていない人がポンとお金を出すが、ゼロになる。絶対、ベンチャーのポートフォリオの中で悪いものが先に上がってくる。ゼロになるものが100、1,000になるものより先に出てくると、制度に対して批判が出てくるし、ベンチャーに対する投資の批判が出てくる可能性が高い。

そうではなく、今の仕組みが利用されているかということ、あまり使われていないと思うが、一番ハードになっているのが会社を清算するとき。ベンチャーの8割、9割は、結果として失敗で終わる可能性が高い。ただ、今の日本の税制の中で会社を完全に清算してからでないと税金控除は何もきかない。実態としても会社が終わってしまったという何らかの判断基準が逆にあって、投資の段階で税金控除をするのではなくて、失敗を認める仕組みを早くつくるべき。その場合、全額の税金控除の方がよりリスクをとるという感覚でお金を入れていく人が増えていく。その中で、例えば細かい話だが、税金控除は対キャピタルゲインで相殺するのではなくて、例えば収入に対して相殺するとか、いろいろな仕組みがあると思う。最初の段階で入れるのは少し怖い面がある。

座長

今税制の話が出た。前回もその議論があり、今回その議論もしようということになっている。資料5について説明していただいて、また議論していきたい。

伊達委員

(資料5にそって説明)

この中で、概念系の問題と具体的な現状に対する課題、大きく分けてこの2つが皆さんの意識の中にあると思う。概念論の話では社会論、日本人論、文化論、そういったものが大きく取り上げられたが、ここの部分に関してはこの場で話をしても答えは出ないと思い、具体的な課題について、ここで挙がっ

ている項目を幾つかまとめてみようと思っている。

具体的な課題としては、お金、資金、税制と、この辺の問題意識が非常に高かった。それから今御指摘のあった法制度や社会基盤、こういったところに関しても非常に問題点が挙げられている。それと併せて、人材や教育の問題、この点も皆さんの意識に挙がっているという点で、こういったところを集中的にこのプロジェクトで話をする事ができればと思う。

（「研究開発型のベンチャーの成長フローに関する税制検討」について説明）

1つは、先ほども示した関連税制、全体像としての把握、これを時間軸、プレーヤー、税としてのフローの中で適正にこの税制がベンチャーに対して機能しているのかという俯瞰的な意味で全体をまず把握して、全体の中で議論をさせていただければいいかなと思っている。

それから個別税制の検討を書いているが、個別の税制のルールとしてのファンクション機能、ここを徹底的にたたいていく必要があるのかなと。尾身前大臣さんから指摘があったエンジェル税制も、今も話があったが、ここのところで徹底的に話ができればと思っている。

研究シーズからプロダクトサービスへのフローについては、研究開発型のベンチャーの成長プロセスを、このようなボックスに分けて私が理解していて、ここに対してどういう税制があるのか、これを時間軸の流れの中で配置してみた。特に今デスバレーとして問題になっている部分、応用研究からプロダクトサービスに流れる部分だが、ここに関して、一番ピンポイントにぶつかってくるのがエンジェル税制と認識している。ここに関して、まずエンジェル税制の適用範囲がこういうものであるという認識が正しいのかどうか。そこに関わってくるプレーヤーが今ここでは個人投資家とベンチャービジネスの事業主体と書いてあるが、これを現在VCに対しての適用にも拡大されているようだが、そこ自体、そのプレーヤー自体、それで適切なのかどうか、そういった論議がされるといいかなと思っている。また、この前後のフェーズの中における税制もこれだけでいいのか、もしくは相互関係がきちんと図られているのかを俯瞰して考えていただければいいのかと思っている。

次に、全体の俯瞰を皆さんとお話した上で、個別の機能を検討したいと思っているが、税制に関してどうしようかといったところで話が散逸してしまうというか、あちらこちらに飛んでしまうのではないかなと思って、こういったフレームワークでお話ができれば、短い期間の中で何らかの施策を出せるのではないかなと思い、こういったフレームワークを考えてみた。これに関して議論もあると思うので、後でこの辺はこういうふうに直した方がもっとわかりやすいという点があれば一緒にお話しできればと思う。

1点目は資金の流入について。税のインセンティブについて、誰に対するインセンティブで、そのインセンティブが効果的に働くのかどうか、資金がそもそも流入するのかどうかを各税制で検討していきたい。2点目は、インフラが整備された上でその資金が適切に活用されるのか。例えば、マッチングなども含めて、インフラが整っているのか、資金は集まってきたが、その資金が適正に配分されていないのでは、せっかくの税対策も意味がなくなってしまうので、インフラとしてきちんと整備されているのかを検討したい。最後にコントロールだが、今も御指摘があったように、本当に効果的にそのお金が使われているのか、そういった部分に関していろいろなコントロール機能を使った上できちんと管理していく必要があるのか。この3つ、インセンティブ、インフラ、コントロールというフレームワークの中で個別税制を検討できればと考えている。

非常に概念的な話なので私から簡単に、内容の是非は置いて、インセンティブの項目ではこういったこと、インフラの項目ではこういったこと、コントロールではこういったこととして、エンジェル税制に関

しては簡単にまとめてある。簡単に説明だけさせていただく。

特に、エンジェル税制で、資本がきちんと流入してくることを考えるにはどうすればいいのか。今も話にあったが、税額控除の話、それから譲渡益を得た場合だが、26%を4分の1に圧縮して税負担を軽くするとか、それに対して6%が本当に有効な数字なのか。それだったら、そもそも昭和 63 年までは有価証券に対する取引に関しては非課税だったことを受けて、非課税にしてしまえばいいのではないかとか、株式取得から3年以上という保有期間に関しても、年数制限自体がそれだけ有効にインセンティブに働いているのかという問題があると思う。こういった点で、まずインセンティブとして、こういった措置があるから、ここにお金を落としてもいいのではないかと投資家が考えるようなインセンティブをきちんと設計できればと思っている。

あとインフラだが、結局お金は集まってきたが、先ほど適正な投資家が、適正なエンジェルが、本来機能を果たすべきエンジェルが機能しているかどうかという問題、ちょっとニュアンスは違うと思うが、話があった。本来アメリカで言われているエンジェルと今回エンジェル税制によって対象とされているエンジェルの意味合いが多少違うということもあって、かといって、アメリカ型にすることが是ではないと思うので、そういった意味で、市場の仕組みとして何らかエンジェルから入ってきたファンド、お金とVBとをマッチングさせる機能、もしくは、そこをサポートする機能を整備していく必要がある。

あと、エンジェル税制とは少し離れてしまうが、私募債の取り扱いもよく話に出てくるが、結局VBと一番密接に関連しているのは、ベンチャー・キャピタル、それからキャピタリスト、経営コンサルタントと、この三者が非常に密接にベンチャーとは関係を持っている。そういったところにも私募債を取り扱えるような免許の拡大とか、そういったことがあってもいいのではないかと。そういった意味でインフラを整備していくことを検討するのはどうかというところでこういった点を挙げている。

最後にコントロールだが、ベンチャー企業の 80%、90%は何年後に死んでしまうという統計もある。リビングデッドに対する問題、これも先ほど指摘があったが、リビングデッドになった状態でそのまま倒産するまで、清算するまでじっと損益計上するのを待たなければいけない。これは非常に時間的な無駄がある。資金の流動化に対しても阻害要因になっているということで、こういったところに対する監査方式の整備とか、そういった点が必要になってくるのかなと。

あとは、コーポレートガバナンスと書いてあるが、企業経営者、ベンチャー企業の経営者自体のコーポレートガバナンスに対する責任とか、経営責任とか、そういったところに対する考え方が日本は今非常に希薄なのではないか。特に、悪いお金が入ってきたらというお話があったが、そもそも、資本政策を真面目に考えていれば、悪い資金は入ってこないはずだし、入ってくることを止めることはできるはず。今の日本のベンチャーの経営者のほとんどは何がよいお金で、何が悪いお金かの判断がなかなかつけられない。そういったところまで目が向いていないところが非常に問題である。彼らの経営者マインドを変えるのか、そういったところをサポートする仕組みなのか、そういった意味でのコントロール機能を何らかの形で整備していく必要があるのではないかと。

こういったところで、エンジェル税制から話をしているが、話はだいぶ拡散していくようだが、エンジェル税制に関わる場所として、このようなポイントでインセンティブ、インフラ、コントロールという視点で皆さんと話ができれば体系立った論議ができると思い、このような資料を提出した。

座長

ありがとうございました。さきほど話にでたことが大分この提案の中にも入っている。各省庁との兼ね合いは緊急課題でもあるので、この体系の中でどういう位置づけなのか。またこれは大がかりな話

だが、実務の第一線で動かれている方々が言う資金と税の2つのキーワードについて今日は議論を進めていくと一番いいと思う。前回に引き続いてそういうことになるかと思うが、いろいろな御意見があれば、よろしくお願いします。

ただいまのお二方の御意見について、我々がやっている日本エンジェルズ・インベストメント、日本エンジェルズ・フォーラムの調査によると、現在まで5年間実施されているエンジェル税制はほとんど使われていない。結局5年間で、全部で16社、二百何十人だけ。それで皆さんほとんどが、税額控除を要求している。税額控除が悪用されるおそれがある懸念は当然あるが、その悪用が多少はあったとしても、シーリングを設けることによってある程度排除できる。それから個人に限ることによって、さらにシーリングを設けることによって、悪用の蔓延はある程度防げるのではないか。

それから、反社会的な勢力、あるいは、いわゆる少し悪いお金が入ってくることにについて、我々がやっていることを紹介すると、投資をお願いする人たちには正会員になっていただかなければいけない。正会員になるについては、事前審査をする。信用調査機関ともコンタクトしていて、お申し込みいただいても、お断りしたものもある。そういう何かの措置を講ずることによって可能ですし、あるいは先ほどの話にもあったように、本来そういうものを受け入れる方がおかしいという議論も当然ある。

座長

今の経産省からのエンジェル税制の中の税額控除、最初からの控除は、ずっと多くの方々がぜひそうしてほしいと言っていたこと。同時に、今のお話のように、悪いお金をどう定義するのかは非常に難しいが、そういうことが必ず入ってこないような仕組みづくりも同時に考えなければいけないと思う。経産省でそのあたり、何かあれば。

経済産業省

今の制度が空振りをしているという御指摘については、何とかしなければいけない。ある意味での一種のガバナンス的なところは、税を実際つくるときに、主税局、税務当局とやる話で、現状で申し上げれば、とにかく何とかとるとというのが実態。その後、どういうふうなそういうところのループホールを含めてやるかは、事務的にできていると思っている。そこは、もちろん専門家の御意見をいろいろ承るのは非常に大事だと思っているが、むしろ主税局、税務当局は非常にかたい立場で常に臨むので、正直申し上げると、現時点で言えば、そんなに大きな心配をしていない。ただ、実際問題としては、税の実務は非常に難しいので、税がとれた以降、そういうところをなくすための技術的な詰めをきっちりしないといけないと思っている。

座長

ありがとうございます。やっとエンジェルのネットワークができたばかりで、やはり良質エンジェルのそれぞれのネットワークはきっちりできていくという前提でこれは走らないと非常に危険でしょうね。

おっしゃるとおりだと思う。もう一つ付け加えると、先ほどの意見の、qualified investor については日本の場合、問題がある。アメリカの場合はある一定の所得を持っている人をもって、この人は判断能

力ありと、それから損失に耐え得るという基準だとするが、日本の場合は 1,400 兆円の金融資産保有者のうち、負債がない金融資産の保有者、いわゆるネットの保有者の年齢構成は相当高い。したがって、日本の場合、所得の基準でいくと、やや問題が出てくることを申し添えたい。

座長

ありがとうございます。実際にもし通ったという前提の議論が相当必要かと思う。厚生労働省については、創業の場合ものすごく長く時間がかかるが、経済産業省の議論は産業全体だから一般のルールづくりになる。特にこれからバイオ事業を考えた場合に、業種的な違い、特にITと相当違ってくるといようなことからの御意見があるでしょうか。税制ということで。

バイオというと、いろいろな広い分野のベンチャーがこれからできてくると思うが、実際に引っ張っているのは医薬関係の開発で、御存じのように1つの医薬品の開発に約 10 年から 15 年かかる。かつ、1つの製品ができたなら、明日から売れるという話ではなくて、厚生労働省の認可を受けなければいけないといういろいろなハードルがある。そういう中で実際に最後まで行こうというのは至難のわざで、これが本当にベンチャー企業でできるのかが一番最初の問題だった。現実にはいろいろな資金でアメリカのお手本があるが、基本的にはエンジェル、それからベンチャー・キャピタル、そしていわゆる製薬メーカーとのディール、つまりマイルストーン・ペイメント。そういうものをうまく組み合わせながら、最終的にはIPOも含めて資金調達の道をきちんと整備することによって、ベンチャー企業でも現実に、アムジェンのように時価総額も4兆円以上になったような企業も出てきた。だから、そういうことが可能だが、現実に日本の場合、少しアメリカと違っている。エンジェルもやっと今できてきた状況の中で、確かにアメリカに比べると税制が非常にきついという話を聞が、それもちろん重要なファクターだが、それよりもむしろ、実際には先ほどの死の谷の方が実は大きな問題。恐らくこれから数年経つとバイオ系のベンチャーは資金不足に陥ってかなりのたうち回る企業がどんどん出てくるのではないと思う。

それはもちろん税制でできるだけ税額控除していただいて、実際に使えるお金を増やすことと同時に、現実にバイオの場合は設備投資が非常に大きい。この数か月を見ていても、アメリカのベンチャーで本当に力のあるところは1つのラウンドで大体 10 億から 20 億円資金調達している。現状同じ時間で日本のバイオベンチャーが資金調達できるのはその 10 分の1、いいところ2億円から3億円しか調達できないので、これでは競争にならないという状況。特にバイオの場合は、ITと同じように世界が競争相手で、その中で現実に増資だけで賄える資金調達額も限られている。2億、3億では、本当を言うと研究も何もできない。その両面を見ていかないと、本当のベンチャー企業の育成はできない。今、税制だけが議論されているが、税制とともに、一番つらいときのことを考えるべき。スタートのところのお金がじゃぶじゃぶ出ているが、現実にはどんなお金がよくわからないようなお金が出ている。私自身も各省庁の審査をしているが、私自身も各委員会の名前を覚えきれないぐらいいろいろな資金が今じゃぶじゃぶ出ているが、相手のベンチャー企業がどこに公募していいのかわからないというように、必要以上にお金が出ているのも事実。しかし、一番必要な設備などに、世界と競争しようと思うときに使えるお金が実はほとんど出ていないのが一番大きな問題。その点、両方、平行して見ていかないといけないと思う。その両方の差し引きを全部やっていかないと、非常にお金が出ているように見えているが、ポカッと空白のところがある。ここの部分でみんな生き絶え絶えになってしまう。ここの支援

策が税制、補助金の面でどちらも手薄である。今いいように見えているが、これから数年後に次々と倒産することが新聞や市場をにぎわすようでは困るので、今からその手を打っておかないといけないと考えている。特にバイオに関しては、そういう設備投資がかかるので億単位のお金がどうしても必要だが、それに対する策が今のところないので、今少し頭を抱えている。

座長

今の御意見、特にベンチャー企業と大企業が対立概念というのは決してなくて、協力しながら今の死の谷の部分をつまよく乗り越えていかなければいけないという非常に大きな課題になると思う。先ほどシーズ、ニーズの話も出たので、それについて引き続いて少し御意見を賜りたい。

まず大企業との関係でいうと、私自身もいろいろな役所の仕事も手伝ったが、先ほどの御意見のとおりで、最初のところは随分一生懸命やってレベルが上がってきた。お金も随分あると思う。問題は exit をどうやってするか。exit という投資の言葉になってしまうので、会社の言葉ではないかもしれないが、そこがなかなか難しく、業種ごとに随分やり方が違うので、その辺を少し研究して助成の仕方を考えないと、結果として栄えないのではないかと考えている。

まさにおっしゃられたように、IT系の exit の仕方は、割と簡単にプロダクトができて、それがすぐ売れるというタイプのもので、これは大きい会社とコラボレーションしやすい。場合によってはウィンウィンになりやすい。特に、すばやく特徴のあるソフトを開発する能力はベンチャーの方がはるかにあるから、大きい会社は逆にプラットフォーム系のソフトをきちんと動かすというところで分業ができると思う。

バイオや医薬品の場合は、逆にそういうモデルではない。少し細かい話になるが、バイオでは計測器系のものをつくっているところは割とウィンウィンになりやすい。しかし、いわゆる創薬をやる場所は、exit は大抵は会社ごと買われるというタイプになるので、先程の話のように、グローバルにやろうとすると日本の中で一生懸命育てても、exit は買ってもらえないというような場合もあるので、そういう議論も必要だろうと思う。

先程、投資して、それをどういうふうに控除するかという話をしていた。実際にはかなりの期間、株を持つという前提になるので、exit は投資や税制の問題とも関係があるし、一番大きな問題は、かなりの部分は最終的にリビングデッドになるかどうかはわからないが、1つは途中でバリュエーションを下げなければいけないという問題が出てくるのでどうするかということ。それからもう一つは、exit モデルによって投資家にとってもリスクをどうやって回避するかという問題。会社をどうやって育てるか、これは世界中で育てばいいという意見もあるかもしれないが、日本のことを心配するとすれば、国内ではウィンウィンになりやすい分野となりづらい分野というのがあって、その辺の議論もどこかで一度やっていただけたらいいと思う。

座長

ここは研究開発型ベンチャーということで、特に大学発が非常に重視されている。御自身でやられて、今の各省庁の御意見も伺いながら、御自身の会社は各省庁の今の話とどういうつながりがあるかも含めて、少しお話をいただければ。

うちの場合は、今日出た話で言うと、言い方は忘れたが、割とマーケットを見ている方でスタートしている、大学発の中では数少ない会社ではないかと思う。大学の先生がマーケットを見るのは、大体そういう必然性が長いことなかったからで、そういう芽をどうやって誘導するかがマーケット志向で早いことと売上が立つようなベンチャーを立ち上げる非常に重要な方向ではないかと思っている。この部分に関しては、具体的にどういう方法をとったらいいかわからないが、そちらの方を頑張らないといけないという視点がこれまで余りなかったのではないかという気がする。

前回、私がお話した大学発スモールビジネスをきちんとやりなさいという話も実はそのところ。大学の先生にマーケットを見せるトレーニングの場をもっとたくさん用意しないといけない。これが1つ。もう一つは、今日言葉としては「出口」という言葉が何回か出てきたが、初めてベンチャーみたいなことを考えようかという人は、それこそ「ベンチャー」という言葉ではおこがましいほど何も知らない。社会の仕組みや銭勘定のことを。そういう人たちが何か始めようかと思ったときに、やはり、つまりどう転ぶかという転び方もわからない。転び方、失敗の仕方、あるいは失敗したときに何が起って、そのときは誰がどう始末をしってくれるか。セーフティネットというと安全にし過ぎてはいけなく、厳しい方がいい。どうやって後始末をつけて、幕引きすべきは引いていただいて、立ち上がっていただくべきは立ち上がっていただくという、そのところの仕掛けを充実する必要があるのではないか。これは具体的方法につながっていないが、そういう視点のところももう少しあればいいという感じがした。

座長

今経産省と文科省が相当連携をとりながら施策が出ているような気もするが、先ほど文科省からの教育問題は学生に対する教育。今の御意見は教員に対する教育の話を随分された。そのあたりも、TLOとか、そういうことの支援を通して間接的にやっていくというのは差し込まれているが、コメントでも御意見でも個人的な話でも結構なので、大学の教員の意識の問題について少しお話いただければ。

文部科学省

大学の体制整備をどう考えるかといったときに、御指摘いただいて、常に大きな課題だと思っている。直接ベンチャーというか、知的財産の取り扱いも、特に国立大学の法人化を契機に機関帰属へ転換する中で、例えば、ある程度パラレルな議論かもしれないが、大学の先生たちあるいは事務職員も含めて知的財産の取り扱いは全く不慣れであろう。いきなり機関帰属にして十分な活用は図れるのだろうか。組織的に言えばマーケットセンスは全くないのではないか。そういう意味で今までどおり個人帰属を原則にして、できる方がどんどん相手先企業と一緒にやっていただくといった方が柔軟でいいのではないかという御指摘もいただく。

本日報告しなかったが、知的財産の機関帰属への転換についてもワーキンググループで議論が今まとまりつつある。その中でも大学が体制整備を、そのために大学知的財産本部などを整備しようというときに、全部大学でやってしまうのではなくて、TLOの目利きに期待するとか、知的財産本部のスキームにも外部の専門的な人材をどんどん入れて、いわば知見を有する外の方と一緒に仕事することによって、OJT的に教員たちも、あるいは事務職員も徐々にマーケット側からの視点に少しずつ触れて慣れていってはいくというもくろみで、知的財産本部を整備するということを言い出している。

したがって、知的財産本部を整備すると、特に既存の古い大学の運用のイメージで、大学帰属にして知的財産本部などを整備したら、うまく回らないシステムが完成するのではないかというお叱りも受

けたりするが、マーケット側からのニーズを十分日ごろからわかっておられる、例えばTLOの方が研究のシーズの段階から研究室にどんどん入っていただいて、先生と一緒に権利化の段階から考えていただくことが大事で、そのための土俵をつくる意味で知的財産本部に外部人材を必須のものとして組み込むような、施策の中での着想としての配慮というか、考え方は根づいていると思う。あとは学内での意識啓発のための講習とか、研修の場も随時各大学に対してお願いしていきたいと考えている。

座長

どうもありがとうございました。今、大学の考えも出たが、学の方からひとつ。

今税制のお話がいろいろ出ているが、どういうふうに税制を変えて投資を促進するかとか、ベンチャー企業の資金繰りを楽にするかという話とは別に、私はどちらかというと、現行のその制度の中で、どうやって突発的な変化を防ぐかというところを非常に気にしていて、前回もそういう趣旨で申し上げたつもりだった。私の個人的な考え方かもしれないが、税制の適用というか、状況認識が非常に不透明な場合が多いのではないかと認識をしている。

例えば、ベンチャーの投資の場合、ネットワークのときは非常に典型的だったが、1,000 万円で作った会社に対して、その翌月に 100 倍の株価がつくようなことがあって、それが本当にマーケット価格なのかどうかという議論が非常に多かった。そういったところは、それが本当にマーケット価格ではなくて認定されて、その譲渡益などの話が出てくるのは問題ない。大学発ベンチャーの場合においても、それに近いようなことが起こるというか、そういったことがもしある程度リスクなくできるのであれば、資本選択とか全体から見た場合にやりやすいケースが多い。それは税金の問題もあるだろうし、もっとほかの、もう少し外のマーケットから見たときに、余りに非常識ではないかという議論もあるし、そういったことでなかなかできていないような場面がある。そういった場面でそういったことをやってもいいとか、ここまでだったらいいみたいな話があればわかりやすいのにとと思う。

今、種類株も商法改正で導入された。例えば私が聞いた話だと、アメリカでは優先株と普通株であれば、100 倍ぐらいの差であれば、同時期の発行で税制上の問題はないというような暗黙のルールがあると聞いている。優先株とは、それを目的につくられているというぐらいの話まで聞いていて、そういったことがあると非常にやりやすいと思っている。アメリカも暗黙のルールができたという話なので、日本でそれを制度化するのはどうかという話はあると思うが、暗黙のルールができるのに多分 10 年くらいかかると思うので、それまでの間、ベンチャーの方は非常に不安な状態で過ごさなければいけないということが取り除けるのであれば、取り除いた方がいいのではないか。

これは大学という観点から見ると、税制だけの問題でなくて、国家公務員倫理法も問題。こちらも大学の先生は非常にドキドキしながらやっているケースが多くて、そういった部分はきちんとルール化する。法治国家なので、そういった部分がもう少し強く打ち出せれば、ベンチャーに参加しようかという方がもっと増えるのではないかと考えている。その辺は、こういう場で議論して何か結論が出るかどうかわからないが、もし、お知恵を貸していただければ、ぜひお願いしたい。

座長

どうもありがとうございました。ほぼ時間になったが、事務局の方にお聞きしたいが、あと議論する場は何回あるか。

事務局

特に全体の議論を限定しているものではないが、大体月1回ぐらいで、3月ごろまでに7回程度と思っている。特に前大臣から御示唆があったように、税制ないしは資金関係の事柄については、年内に様々な意思決定のプロセスがあって、それに先立って何らかの意思表示をしていただくとよろしいのではないかとことがある。次回は、特に資金面、本日の税制面等を中心に御議論いただき、短いけれども、何がしかの取りまとめができたらとお願いしたい。

座長

どうもありがとうございました。今日も活発な御議論をどうもありがとうございました。各省にも御説明いただき、ありがとうございました。まだ、これから予算申請だから、ここでいろんなことがまた出るかと思うが、現状のことは、ぜひうまく通過するように御努力をお願いします。

お話に出たように、資金と税制の問題は結構裏表で、今日もずっと議論が出た。資金については、補助金の問題と、むしろマーケットがやるべきことだとかいろいろなものが混在していると思う。次回に資金と税制の問題、これは株式の問題も絡めて、集中的に議論を一回はする。

もう一つは、政策としてやるべきことと、民間として市場としてやるべきことはある程度の峻別が要るのではないかという気がする。我々の多くはベンチャーの真ただ中にいる関係者なので、その関係者としての考え方を一回まとめていく必要があると思う。

それと、技術シーズは、大学かあるいは研究機関、企業の研究機関も含めて、そこにあるので、技術シーズがすごくあるところの方々をマーケットインさせる仕掛けが、大学の先生方の教育も含めてあるかと思う。それはやはりじっくり一回は議論する必要があるかなと思っている。

また、いろいろなことが出てくるかと思うが、今日のお話から次回は資金をベースにしながら、その周辺の議論を、これは税制も当然関係してくる。それから、その次が政策、いわゆる官がやるべきこと、民がやるべきこととはどう違うのかを、これは業種によっても相当違う話で、そういう議論をやる。それから教育、広い意味での技術に関する教育の問題、当面そういうことを順番にこれから議論ができたらと思う。

今、座長がおっしゃったこと、私が最初言ったことが若干影響しているようで、釈明がてらお話ししたい。私個人的には、国の役目と民間の役目、これについて抽象的に議論して、そのボーダーラインなり役割を決めることは余り意味がないと思う。それは学術的には非常におもしろいと思うが、なかなかこういう場でできるかどうかというのがああると思う。むしろ私が言いたかったことは、資金について言えば、マーケットとは何なのかという、それは別に民ではなくて、例えば、マーケットというのは人についているという言い方もできると思う。つまり、一番マーケットにふさわしい資金投入をするのであれば、極端な話、一番マーケットを知っている人にそれを任せればいい。これは端的な話。そういう理屈はあると思う。欧米の制度などを見ても、例えばガバメントの中に一種ファンドマネージャーみたいな人がいて、その人にある程度独立の権限を持たせて、例えば、何年間か 100 億なり 1,000 億なりを使ってみると、その人の見識でベンチャーなり、あるいは、その研究者なりを選んで使ってみろという話はある。そういう意味でマーケットの見方をいろいろなシステムの中に組み込む方法はあると思う。だから、国と民の役割というよりは、そういう常にマーケットを見ていく、マーケットオリエンティッドな思考を

いろんなシステムの中に組み込んでいく。税制もそうでしょう。だから、やはり税制を立てるときに、そういう思考を組み込んでいくことが大事だと思う。そういう意味で私は問題提起をしたかった。

座長

(本日の会議資料公開の確認)

(前回議事録の確認)

(次回日程の確認)

以上