

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3回会合 議事録(案)

1. 日時： 平成14年11月7日(木)15:00～17:00
2. 場所： 中央合同庁舎第4号館 共用第2特別会議室
3. 出席者：

細田博之科学技術政策担当大臣、大村秀章大臣政務官

【委員】桑原洋座長代理、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、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、平井昭光委員、堀米秀嘉委員、村口和孝委員、森下竜一委員、若林拓朗委員

【事務局】永松審議官、三浦参事官

4. 議題：
 - 研究開発型ベンチャーに関する税制・予算等について
 - 資金調達・確保支援策について

5. 議事要旨

●研究開発型ベンチャーに関する税制・予算等について

座長代理

本日は、座長が欠席ですので、私が座長代理として司会をさせていただきます。

この会は本来非公開ですが、本日はテレビ局の取材の希望がありましたので、冒頭の大臣と政務官のご挨拶が終わるところまで、テレビ局の取材を認めたいと思います。御了解いただけますでしょうか。よろしくお願いします。

それでは、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の研究開発型ベンチャープロジェクトチーム第3回の会合を開催します。まず初めに、科学技術政策担当大臣からご挨拶をいただきます。

○大臣

尾身大臣の後任に発令されました細田博之でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

皆様御存じのように、今、日本経済は苦境に立っており、特に新たな企業家が輩出されることが不可欠の状況である。アメリカでは新規の企業が輩出してアメリカ経済の活性化に大きな役割を果たしている。開廃業率という面で見ると、日本はむしろ逆に廃業の方が多いような現状であり、しかも研究開発型ベンチャーはまだ極めて未熟な段階にあると思っている。

そのような環境の中で、これから 21 世紀の日本の科学技術の発展を実現するためには正しいベンチャーの育成等、新しい能力と意欲を持った人たちを育てていく必要があると考えている。資金調達

がネックになっているとのことで、税制面ではエンジェル税制をつくった。しかし、実態に十分に合わないのではなかなか活用されないということがあり、更に内容をよくしようと年末の税制改正に向かっている。その他、人材の育成やベンチャーキャピタルそのものの育成、あるいは本日お集まりの多くの皆様方がこれまで御苦勞になってこられました知識、経験を生かしていただいて、後に続く人たちを励まし、また育てていかなければならないと思っているわけでございまして、委員の皆様方のすばらしいお考え、アイデア、御提案をいただきたいと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。ありがとうございます。

座長代理

どうもありがとうございました。

それでは次いで大村政務官、ご挨拶をお願いいたします。

政務官

皆さんこんにちは。御紹介を賜りました、この度、内閣府の大臣政務官を拝命いたしました大村秀章でございます。細田大臣を補佐いたしまして、しっかりと頑張っていきたいと思っております。

まさにこの研究開発型ベンチャーの重要性は今、細田大臣が言われたとおりで、この中にも私はかねてから親しくお付き合いさせていただいている方も何人かおられまして、まさに皆様方が元気いっぱいたくさん出てくるというのが日本の今の何となく元気のなさそうな経済とか社会を引っ張っていく大きなポイントになると思います。どうか制度面、予算、税制を含めて皆様の御要望、そしてまた御指導をいただきながらしっかりとやっていきたいと思っておりますので、よろしく御指導のほどをお願い申し上げます。よろしくお願いいたします。今日はありがとうございました。

座長代理

どうもありがとうございました。それでは、カメラは退席をお願いします。

座長代理

それでは、まず資料の確認を事務局からお願いいたします。

事務局

(資料確認)

座長代理

それでは早速議題に入りたいと思っておりますけれども、お手元の資料の2. に書いてあります研究開発型ベンチャーに関する税制予算等についての議論に入りたいと思っております。前回、平成15年度の要望を中心にベンチャーに関する税制、予算等について関係府省からヒアリングをいたしまして、その後、皆様方に御討議いただきました。これらの議論を事務局でまとめてもらっておりますので、これを説明していただきたいと思っております。では、事務局よりお願いします。

事務局

(資料1説明)

座長代理

ありがとうございました。それでは、ただいまの資料を含めて討議に入りたいと思いますけれども、まず最初に田口委員からエンジェル税制についての投資の実情を含めて御発言をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○田口専門委員

全国エンジェルズ・フォーラム連合の顧問をしております田口でございます。

簡単に申し上げますと、私どもは、アーリーステージのベンチャーを投資家と合わせて、それに融資を斡旋し、足りない分を我々自身がまた投資をするという機関でございますけれども、全国に似たような団体が十幾つ、段々増えてきている。また、友好団体を全部で 30 ほど集めて、つい先日税制に関する要望書をまとめた。

その要点を申し上げますと、今までエンジェルのプロフィールというのは余り明らかになっていなかったのだが、私どもは初めて詳細なアンケート調査を実施した。それで、エンジェルが一番要望しておられるのは、損失の繰延べとか、収益の圧縮とか、そういう後からのものではなく、事前のインセンティブとして英国やフランスなどで行われております投資額の何%かを税額控除をするということが過半数の要望点であった。お手元の要望書「平成 15 年度税制改正に関する要望」というものをその場で決議し、関係方面に差し上げた。

その骨子は、やはり最初のインセンティブとしてそういうものがないと、後からの調整ではほとんど効かない。現実に使われておらず、今まで5年間の実績は、ベンチャー16社で260名程度が申請しただけで、ほとんど魅力がない。英国の実情を見ると 20%の税額控除が導入される前に比べるとエンジェル投資が 170 倍に急増しておるといような数字もあり、これは確かに効き目があると私ども確信している。

座長代理

ありがとうございました。ご提示いただいたこの資料は、今おっしゃった税額 20%減というのが主体で書かれているということか。

そうである。現在の制度をどうにかするとかということではなくして、この税額控除一本に絞ってお願いしている。

大臣

これについては、尾身前大臣が自民党税制調査会にも入ってばりばりあの調子でやっておられるので、我々も一緒になってやろうと思います。

私どもも実は党の朝食会に何回かお呼びいただき、御説明申し上げている。

座長代理

それでは、今のものも含めまして、先ほど事務局から御説明申し上げたことを中心に、さらなる追加あるいは修正等の御意見を願います。

後でプレゼンテーションをさせていただくことになっているので、後で提出した資料の説明はさせていただくが、その資料の中で、今議論のあるエンジェル税制等に関する部分についてのみピックアップして、ここまでで議論が出ていないポイントを述べたい。カラーでお配りした方については4ページ、横長で白黒でたくさんの資料になっている方についてはパワーポイントの20ページを見ていただきたい。

エンジェル税制を日本人個人に対する確定申告書に反映するというのが政策上求められているが、実は私の運営しているベンチャー、特に私は技術系のベンチャーばかりを応援しているが、それに対する投資事業組合の出資者の大半が個人の出資者である。堀場製作所の堀場さんを始め、個人の方々から約60億円程度ファンドを4本にわたって集め、スタートアップの技術系のベンチャーに投資をしてきている。したがって、日本人が未公開のベンチャーに出資をし、それにインセンティブをつけていくというやり方には2通りあるという話をまず最初にしておきたい。

1つは、直接個人でベンチャーに投資をする。現在のエンジェル税制が前提としており、どうやってエンジェル税制を適用していくかという話が第1弾。第2弾は、パワーポイントで25ページ、カラーの冊子でいくと5ページの上の左側であるが、個人のエンジェルといえどもプロと組まないと実際には個人での投資活動には限界がある。それから、本格的ないわゆるデスバレーの状況における投資は、個人ではフォローがなかなか難しい。それから、1人のエンジェルでは何社も投資ができないという実情もある。さらに、エンジェルでは、投資後の管理、これはデスバレーをわたっていくベンチャーにはいろいろな状況が毎週、毎日起ってくるわけだが、その日ごろのいわゆるハンズオンの管理ができない。そんなことから、投資ができる余裕のある日本人が個人でエンジェル出資をするだけでなく、組合を通じて投資をする、すなわち投資の組合化というやり方がある。

投資の組合化の中にテーマがあるということをお話したいのだが、話は少し戻り、個人で投資した場合に起こってくる、法人で投資をするのと違う問題点についても指摘したい。冊子の4ページの中段で22ページであるが、個人でエンジェルが投資をしていた会社がもし倒産をした場合、もちろん法人の場合には償却ということで損金で落ちるのだが、個人の場合はゴルフの会員権で経験をされた方々も多いかもしれないが、譲渡をしない限りは譲渡損を損金で計上されることがない。

これは、ゴルフの会員権で起こったことが実はベンチャー投資における個人の税制でも起きていて非常な矛盾点を広げている。すなわち、一般的に改めなければいけないのは、個人の資産の中で投資をしていたベンチャーが倒産をした場合に、それをやはり損失として認めるということを明確化しなければいけないという点を指摘したい。

2番目の方の組合に関する指摘であるが、これは26ページ、冊子の5ページの上段の右側であるが、投資組合化のための必要政策ということで、組合を通じて個人が出資をしている場合の確定申告がはなはだグレーかつ不透明、複雑になっており、これを改めるということを明記しなければ多分広がってはいかぬだろうという点が1点。

それから、税制の整備のところの重要な点で、組合の管理費、すなわち個人でエンジェルがベンチャーキャピタルの投資ファンドに出資者として名を連ねて例えば1億円出したという場合、現在の世の

中の相場では大体 2.5%から 3.5%ぐらいベンチャーキャピタルに運営費として管理報酬として払っているんだが、これが個人で確定申告をする場合、青色申告上、損金で計上する科目がない。例えば、1億円出資している組合員が年間 300 万円管理費をベンチャーキャピタルに払っている、その年間 300 万円の管理費用というものを損金で計上する科目が確定申告の中では整備されていない。したがって、個人をベースとする 1,400 兆もあるという金融資産がベンチャーキャピタルを通じて量的に拡大をしていかないという問題がある。この問題については、今まで議論がこの研究会ではされていなかったようなので、組合管理費の損金参入という辺りを短期間で12月までに出不さなければいけないということであればそれが必要なのかと思う。

それから、5ページ中段の左側、パワーポイントで言えば 27 枚目であるが、例えば国民投資活動のページというのを青色申告上、1ページ準備してもらい、ここに掲げてあるようなものを確定申告書上添附をすれば税務申告がcaつちりできるように整備をされればいいのかというふうに、ちょっとした提案を添附している。

この提言の中で、エンジェル税制で個人投資家の投資意欲を喚起するということであるけれども、これはもちろんのこと、今のエンジェルズ・フォーラムの方の意見もそのうちの一部に入るが、組合を経由した投資活動に対するエンジェル税制の適用、組合型のエンジェル税制と言ってもいいと思うが、日本国民が組み合って投資をした場合のエンジェル税制の適用の整備ということも至急やらないと、未来には広がっていかないなということを感じた次第である。

座長代理

ありがとうございました。ただいまの意見はもっともだと思うが、特に御意見があればどうぞ。

今のお話と全く同意見で、一つ大きな問題としてエンジェル税制であるが、今の 20%というのは確かにエンジェルにインセンティブを付与しなければいけないのは事実だと思うが、ただ、方法論として 20%最初から税金を控除してしまうと、投資をするようになると思うが、問題は国としては投資家も守らなければいけないということ。お金を持っても必ずしもその人がその投資をすべき人間かどうかという別の問題があつて、アメリカでこの前、話を出したんですが、いわゆるクオリファイド・インベストメントで、資産を持って、かつ収入があつて投資判断ができるかできないかということのある程度まで監視しないと、やはり被害者が先に出てくる。そういう意味では、組合を通した投資に対し税制控除を適用することによって、非常に大きなメリットは加わると思う。

かつもう一つの問題で、今やつと商法がかなり改正されて、優先株とかいろいろな違う投資の仕方が出てきたが、個人の投資家は多分それを余り利用しようとは思えないであろう。そうすると、ベンチャービジネスが失敗したときに、そこから 100%すぐ税金控除ができるようにするというのも大切であるが、もっと大きな問題でまず、エンジェルが案件に入ってきて、皆、普通株を買う、その後、プロの投資家がやってくるいろいろな条件付きの優先株を買ってしまつて、IPOのときは少し違うけれども、M & Aがあつたときにかなりの経済的なメリットが後から入つたプロの投資家にいつてしまう。エンジェルがその会社の株5%を持っていると思つていたんだけど、いろいろな優先株の条件で結局ちよつとしか利益が出ず、本当のリスクとリターンという意味では余りメリットがない。やはりエンジェルそのものを守っていくという仕組みを考えて、かつプロに任せる仕組み、いわゆる投資組合という形に支援するような方向に、私も全く賛成である。

座長代理

今おっしゃった点は、投資全体のメカニズムの契約的なことではカバーできないのか。

多分幾らでも契約でカバーできる。投資のプロであれば多分皆、考えているけれども、個人投資家、つまりエンジェルだと1,000万円投資してあげようと、割と軽く普通株を買ってしまい、他のことは全く考えもしない可能性は高い。かつ考えても、その後に入ってくる投資家はその条件を全部つぶしてしまうことは非常に多い。やはり最後に入ってくるお金は力を持っているので、特にいい投資だとつぶされる可能性はとても高い。

わかりました。ほかに御意見はございますか。

私はベンチャーを一生懸命立ち上げて、それこそ今、実用化のために措置をいろいろ開発しているところであるが、これと少し筋違いかもしれないが、皆さんに考えていただきたくて経験をお話する。

私は前にソニーという会社にて、それを辞めてから3年くらいしていろいろな実験をしてようやく会社を立ち上げてベンチャーを始めてきた。基本的に予算がなかったので友人からお金を借りて実験をし、それで会社をつくり上げてから自費で出願した特許を会社に移管するということで、それにかかった費用を会社からもらった。ただ、それは会社の中にいわゆる損金という仮払金のような形で置いておいて、上場したら返してもらおうみたいなことでやっていました。

ところが、いろいろなVCの方が入ってこられたときに、それはよくない、すっきりした形にしてくださいということで私に支払われたというような形になった。そのときにざっくり言ってその半分くらいの税金の支払請求がきて、結局私は借金をしなければならなくなった。要するに、そういったファイナンシャル・リテラシーがなかったのが大きな問題だったと思うが、支払われたお金がそのまま税の対象になってしまった。実際にビジネスを始めて必要な資金が足りなくて、また知り合いから借りて自分で増資をしたり何かもした。それで、結局8,000万から9,000万くらい自分の会社に投資したような形で、自分自身がエンジェルという状況。その結果、ほとんどが税金で持っていかなければならないような状況が起こって、これはどうしてなんだろうという非常に素朴な疑問があって、現在も非常に困っているような状況。

だから、ある程度ベンチャーというものが立ち上がった後のいろいろな問題というのはここに横たわっていると思うが、実際に私は本当に何もわからない状態からずっと立ち上げてきた経験で、やはりエンジェル税制というのがあるというのがわかっていけば何となくそういったことを使ったのかもしれないし、あるいはそれでも創業者ですから恐らくそういったものは適用できなかったらという気もする。また、パテントをもっと高い評価でもって移管すればいいんだが、パテント自体は評価が非常に難しいということでほとんど出願費そのもので移管したような形態になっていたりする。

ですから、本当に税の部分で苦しんでいるのはエンジェルの方もそうかもしれないけれども、実際にベンチャーを立ち上げている人間が非常に苦しんでいるところもあるというような事例でちょっと御紹介させていただいた。

ありがとうございました。それもごもっともな内容と思う。先ほど事務局から御説明させていただいた案の資料であるが、全般を見て問題点というのをどこまで記述をするかという問題がある。余り細かく記述をし過ぎるとそれだけにとどまってしまう危険性もあるし、それから非常に無理なことを最初から言うようなことにもなりかねない。

ある程度基本的な考え方を述べて、あとは提案であるが、今のような細かい問題もないと非常にわかりにくいので、補足資料的に個々の項目についてこういう問題があるということを今いろいろな方々がおっしゃって、また過去にもおっしゃったようなことをまとめておくような全体のまとめがいいのではないと思うが、何か御意見ございますか。そんなまとめで、またこれから議論はあると思うが、やっていきたいと思う。ほかに御意見はございますか。

それでは、またございましたら後ほど戻っても結構ということで、大変いろいろ御意見をありがとうございました。今日いろいろ御発言いただいた内容、それから今、申し上げたまとめ方等について、座長と私とで検討してお任せいただければと思う。結果は皆様にお諮りをしたいと思っているので、よろしく願いいたします。

それでは、次の議題に移りたいと思う。15年度の予算編成、税制改革に対応して今まで議論を行ってきたが、もう少し中長期的な視点に立ってベンチャーの創出、育成に関する支援方策における検討課題というのを順次議論をこれからしていきたいと思う。最初に税制とも非常に関連が深く、またベンチャー創業に当たり最も重要な課題である資金調達について検討を行ってまいりたいと思うが、ベンチャーキャピタリストとしてベンチャー企業が抱える資金調達の問題に精通をしておられる大滝委員と村口委員の御両名から各々20分ほどプレゼンテーションをお願いして、その後、討議をしてまいりたい。村口委員から資料は非公開にということをお伺いしているので、それはそのように後ほどさせていただきたい。

それでは、大滝委員に最初にバイオ関係を中心にお話をお願いしたいと思う。

○大滝専門委員

大滝でございます。実は、ずっと出張が続いておりまして余りちゃんとした資料がなくて見苦しいかもしれませんが、私どもの方から見たベンチャー企業の資金調達と税制という観点でお話を申し上げます。

お手元の方にもあると思うが、この全体の会議として実際にベンチャー企業の成長過程でどういう資金が入ってくるのかというのをまず最初に頭を整理しておかないと、実際にはいろいろな部分が雑多に入ってきて、それがどこの部分を話しているのかわからないということになってしまう。そういう意味で、たまたま今日は資金と税制改革ということもありましたので、それでこの図をつくってみたわけで、実はこれに人材、それから知的所有権も全部混ぜてA3ぐらいの全体像をつくった方がいいんじゃないか。今、議論しているのはどこの部分かということが皆さんわからないと、突如エンジェルが出てきたりベンチャーキャピタルが出てきたりして各々の全体の流れがわからなくなるんじゃないかということで、一つの例としてこれを出した。

創業者が実際に会社をつくり、その後の資金調達という観点から見ると、いろいろな資金調達の方策があるということはあるがども、この矢印の下側の側というのはいわゆる株が関係しているお金である。上の方は実際にはいわゆる資金調達はするが、株は関係しないお金という形の2つに分けてある。もちろんエンジェルに関して、それからベンチャーキャピタルに関しましては今、御発言があったように、

実際に初期の段階で立ち上げに非常に重要なお金である。でも、この全体の流れから見ると、実はスタートのところだけをここは担っているわけで、特にバイオテクノロジーのような企業になると、実験室の機械一つでも1億円ぐらいする場合もあり、とんでもない資金ニーズが出てくる。実際にそういうことをしない限りは世界と競争できないが、日本で今、育てようと思っているベンチャー企業というのはやはり世界で競争して、その先頭に立つぐらいの勢いのある企業でないとちゃんとした結果も出ないし、知的所有権も確保できないという問題がある。それなりにベンチャー企業をつくる以上は、世界と競争できるような強力なベンチャー企業をサポートしたいというのが我々ベンチャーキャピタル側のねらいであるが、実際には非常に今、困難な状況が起きている。

先ほどのお話があった創業者の出せるお金が8,000万円というのは実はバイオの方では余りいず、数百万円がいいところ。それも友人とかにお金を出してもらい、大体1,000万円くらいで創業するのが普通。もちろん今までの流れの中で確かに大きなお金を出せる方はいると思うが、では続いてその過程で本当にお金が出せるかという、それを創業者の方々にすべて期待するのは難しい。その過程でエンジェルが必要になってくるし、それからベンチャーキャピタル、これも1回だけでは仕方がないわけで、やはりシリーズ、アメリカであるとシリーズA、B、C、Dという形で何回かに分けて増資を繰り返して資金調達をする。これが実際には必要になってくる。

現実にはその後に株を伴うものとなりますとやはりIPO、公開ということが必要になってくる。ただ、これだけで本当にどのくらいのお金が資金調達できるかという、実は日本の場合、アメリカに比べて非常にお先が真っ暗という状況が現実。それにつきましては後からお話をする。

国が挙げて大学発ベンチャー1,000社という限りは、やはりデスバレーを超えるような資金のサポートが必要であることは事実。ただし、この報告書にもあるような、いわゆるマッチングファンドとかというと、この前もお話をいたしました、現場では非常に混乱している。というのは、マッチングファンドではベンチャー企業も例えば5割を出すと、そういうような資金がこのごろ非常に増えてきているが、ベンチャー企業が何年間にわたって年間、例えば3,000万、5,000万でも用意をするというのは非常に大変なことである。それで、現実にはとてもそのお金が用意できない。実際には通らなかったが、自分の家屋敷を抵当にして銀行から借りてお金を調達して、それでマッチングファンドに応募した。それで銀行がちゃんと貸してくれますという証書を提出して、それで何とかこのマッチングファンドに参加する権利をくださいというようなことがヒアリングの過程で出てきたりしておりまして、言葉としてはマッチングファンドというのはいいんだが、現実にもらう方の立場は全く考えていないという問題がある。これはやはり考えないといけない。

SBIRに関しましてもアメリカとSBIRと言葉としては似ているが、実は似て非なるものをつくっている。本当の意味でベンチャー企業にお金がちゃんと行き渡るような形というのができていない。ですから、公的資金の実際にどういう形でサポートするかということを考えなければいけない。

それからもう一つは、大企業が実際には提携をしてマイルストーンでお金を出してくれるということが欧米では一般的であるが、日本の大企業予算は残念ながらそういうマインドは非常に少なく、ある程度本当に物が確定しない限りはお金を出さないというような状況があり、ここでも実はアメリカ、ヨーロッパのベンチャーに比べると資金調達が非常に少ないという結果になっている。

次のスライドであるが、これはアメリカのバイオテクノロジーに関しまして、2001年と2002年でどのぐらいの資金調達をやっているかという図である。現実には、今アメリカの方でもバイオテクノロジーのベンチャー企業は資金調達が非常に大変で、実際に時価総額、バリュエーションと言うんだが、そのいわゆるダウンラウンドというのが非常に行われている。ただし、実際にこの図にありますようにこのプラ

イベント、真ん中のところを見ていただければわかりますように、去年と今年ではほとんど同じくらいのお金がちゃんと資金調達できている。これが層の厚さという形になるわけであるが、現実これがどのくらいのお金としてベンチャー企業にいつているかというのが次のスライドである。

これは、たまたま今年の4月から9月に向けてランダムに抽出したんだが、ここにあるのはアメリカのバイオ関係のベンチャー企業である。そういう企業が今年、非常にアメリカも資金調達が難しいと言っている状況の中でどの程度のお金を1回の、これはシリーズAと言うんですだが、最初の資金調達、ベンチャーキャピタルに頼んでお金を集める額がどのくらいになっているかというのを調べてみたものである。実際にここの中で一番少ないものでも12億円。多いところでは64億円とか53億円を1回で呼び込んでいる。こういうものを複数回アメリカではやっており、ベンチャー企業の成長過程で大体3回から4回くらいのラウンドをやるが、1回のラウンドで実は64億円とか、平均すると20億円くらいのお金を調達できるのがアメリカのバイオベンチャー。

次のスライドはたまたまABCDという形で出しているが、これが実は日本のバイオベンチャー企業で、今年になって資金調達をしたところのお金である。株式会社Cというのは7億7,000万円を1回で集めることができている。これは非常に例外的な会社で、これは未公開の会社であるが、各々大体1億5,000から2億4,000、それからちょっと多いところで4億円がやっと調達できたという状況。それで、この下のD以下で実は今3社くらいがベンチャーキャピタルにお声をかけてお金を集めようとしているが、今の段階でゼロです。ますます今この時期になってベンチャーキャピタル自体がお金を出さない状況になっている。

これでアメリカのベンチャー企業で20億円から50億円を集めている企業と、片やこちらは2億円から3億円しか集めないベンチャー企業が同じ舞台で競争をしないと負けてしまうという状況が今、起きている。大体1けた違うわけで、こんな状況で幾らベンチャー企業をつくっても、小粒のものはできるかもしれないが、世界にはばたくような企業というのは全然できない。これはどうしてもバイオに関しましてはベンチャーキャピタル自体も技術はわからないということもあり、やはり皆さん銀行系、証券系のベンチャーキャピタルで、平均すると1社大体2,000万円から3,000万円しか今のところは出さない。1社で1億円以上を出すようなベンチャーキャピタルは実は今バイオに関しましては数社しかないという状況。技術の評価ができないということもあるが、バイオをとにかく一つの国の柱にしようとしているときに、ベンチャーキャピタルは余り頼りにならないというふうに考えた方がいいんじゃないか。

では、これで何とか世界にはばたく企業を何百社つくろうかと、これは非常に頭の痛いことでありまして、これ以外の資金調達を何か考えてあげない限り、とても世界というのは競争相手にならないというのが現実現場で今、起きている。これはまさにここに書いてありますように2月から11月に起きていることである。

次のスライドですが、そういう中で結局ある程度会社は立ち上げたけれども、まさにこれからというときにデスバレーに引っ掛かってお金が調達できないという企業が今、続々と起きており、これから数年間非常に悲惨なことが起きるのではないかというふうに危惧している。

次のスライドをお願いしますが、先ほどの図からいくと、上の方の公的資金と並んで大企業の提携のお金というのが実際には非常に有効な資金としてある。ここにもいらっやっています森下先生のアンジェスエムジーの場合は第一製薬さんがかなりのお金をマイルストーンとして出してくれたということがあって、それは世界にはばたく上での非常に大きな力になってくれたというのも事実。たまたま第一製薬さんがかなりのお金を出してくれたというのは現実には例外中の例外じゃないかと考えており、ほかのベンチャー企業というのは非常に苦戦するであろうということが今から予期できる。

次のスライドですが、基本的にはアメリカ、ヨーロッパのベンチャーだと、ベンチャー企業はその革新的な技術とか製品開発手法というものをどんどん大企業に供給し、大企業はその結果として資金を提供し、製品ができたときにマーケティングをしたり、それからその提携によってベンチャー企業に対して信用力を与えるといういろいろな利点がある。

ただし、日本の大企業はこれに慣れていず、特に海外のベンチャー企業には40億、50億というお金を出している大企業は多いが、日本のベンチャー企業には大体1,000万円とか2,000万円しか出ませんというふうな状況が起きており、先ほどのベンチャーキャピタルと同じような状況が今、起きている。ここを何とかしなければいけないというのがまたもう一つ資金調達の上での大きな問題。

次のスライドですが、もう一つ、今回もアンジェスさんは非常に健闘しているが、この資金調達、IPOに関しましては、実際にベンチャーキャピタルがサポートしていく上で、最終的には店頭市場とかマザーズとかに公開することを目指す。これは資金調達の一つの方法としてそれを目指すわけであるが、もう一つ考えなければいけないものとして証券会社がある。こういう研究開発型の企業をサポートするという経験が証券会社には今まで殆どなく、非常に消極的であって、かつ実際には育てるという感覚が全く今は見えないという状況。もうければいいだろうというふうな感じがある。そういう意味で、実際に証券会社も育てなければいけない。それが日本のまた大きな問題。実は証券会社自体がそういう研究開発型のベンチャーを上場させるということの経験というものをほとんど持たない。むしろただ単に一般的な会社のIPOと同じように考えて、自分たちはさや抜きをすればいいというふうに考えているという状況の中で非常におかしな現象がいろいろ起きているというのが次に大きな問題となっている。こういう流れの中で、やはりベンチャー企業というのが資金調達するためには、ただ単にいわゆるエンジェルのところとバイオベンチャーキャピタルのところだけを考えればいいというわけではなくて、流れ、トータルのシステムの中での資金調達、これはあるところで多くのお金が入っても仕方がなくて、やはりたゆまぬ資金流入というものが必要になってくる。そういう全体の流れの中で、知的所有権一つに関しまして、特に大学の先生方がつくるベンチャーでは先程話しにあったような問題が起きており、税金で持っていかれてしまう。ベンチャーキャピタル側から言うと、やはり個人が持っているのはおかしいということもあって会社に移してもらう。ただ移すだけではなくて、では会社としては幾ら出しますということを今は全国でやられている。

これも実はゆゆしき問題として我々も一番悩んでいるようなところで、こういう多くの流れの中でやはりこの部分というのは全部つぶしていけないと全体がすんなり流れない。結局、皆へたばってしまうということが起きてしまうというのが一番ゆゆしき問題。ですから、システムとして全体を考えてみようよと。どこか一つおかしくてもベンチャー企業はつぶれてしまう。ですから、トータルとして全体をうまく連携させながら施策をつくっていくと、結局は頭でっかちのものにはなるが、実際に現場では全く使えないものがどんどん出てくるんじゃないか。

そういう意味で、今日は資金と税制というところでまとめたが、ここに人材の問題、それから知的所有権の今の受け渡しも含めて、そういうふうなものも全部付け加えて一つの大きな地図ができる。そこについて一つひとつどこに問題があるのかということをチェックして全体の大枠を決めないと、余り完全なシステムというのはできないんじゃないかというふうに考えている。以上です。

座長代理

ありがとうございました。それでは村口委員から御説明いただいた後、御両人の御提示いただいたものに対して議論をしたいと思う。村口委員にはIT並びに材料関係を中心にお話をいただけるという

ことで、よろしくお願いします。

○村口専門委員

3部お手元に資料をお配りしている。そのうち2部はカラーで、まずうちの説明書に当たるA4の資料をお開きいただいて自己紹介をさせていただきたい。

NTVPと言いまして、個人の1,400兆円の幾ばくかでも創業期のテクノロジーベンチャーのいわゆるデスバレーのところに供給できないかということでつくったベンチャーキャピタルで、投資した会社の3分の2は売上げがゼロからの投資になっている。例えば一番右下でいくと104という会社が、1999年の12月に一緒につくり、うちからも5億円くらい出資をして立ち上げている会社で、今年の例えば9月2日にはここに大沼さんという右上の写真に出ている人ですけれども、日本IBMのDB2の部長が104のCOに入ってくれたりという人の異動まで今、出てきている。大半の会社には役員で参加している。

それではパワーポイントに沿って進めていく。これは、こんなことがあればいいなということで名前を付けたんだが、国民創業投資活動促進法みたいなイメージの政策あるいは立法化みたいなことをおやりになるといろいろなことの説明ができるんじゃないかと思って、ちょっと提言じみた名前を付けて提示してみた。

全体で今日お話をするのは、1つは1ページ目で投資教育の欠落、それから下の方でデスバレーを横断をするという実情が今ベンチャーの前線はどうなっているかというのが2番、開いていただいて右上に日本のベンチャーを支援する大きなマクロ的なアングルを引いた話で、体制の改革みたいなことの総論を提案させてもらい、それで4ページ目の上に平成型というか、改革後というか、投資日本人というものに着目をした定義を一遍やって、その投資日本人が日本の中で自由に投資ができ、かつどんな人も自由に創業ができて、しかも税制との矛盾がないという投資日本人というのをちょっと面白く定義をして提言をまとめてある。

5ページの下で、ガバナンスを支える資本政策の税制改正というテーマで、いわゆる優先株と普通株との株価差を了解しなかったら、今大滝さんの方からプレゼンテーションのあった、中国にもアメリカにも資金調達規模で、日本はけたが負けてしまっているというものを克服できないという問題。それには実は税金の話が絡んでいて、それを阻害しているんだという話。

それから最後のページであるが、組合の会計制度にも実は問題がある。それから、上の7番目としてそのほかのベンチャー政策について、最後にということで国民創業投資活動促進法みたいなイメージのまとめをつかった。

それでは1番目であるが、投資教育の欠落と赤で書いてあるところで、投資家、それから株式、株式というのは既発行株の流通ではなくて、本源的にはソニーが創業するときもNECが創業するときにも創業資本を集めるために株を発行して会社を創業している。それが株式の本源的、第一義的な意味で、プラリマリーな意味であり、セカンダリーには既発行株を証券市場で流通させる。

投資には実は2つの意味があって、本源的な意味の方を日本の中学校、高校の教育課程の中で教えていないという教育の欠陥があるということで、うちの方でボランティアで起業体験プログラムというのを子どもたちにやっている。一番左の写真であるが、計画を子どもたちにつくらせ、次に学生にベンチャーキャピタリストをやらせて、子どもたちが出資してつくった会社に追加で株価10倍で出資する。その資金5万円くらいを持って町に買い出しに行く。これは池上本願寺の絵であるが、現金で世の中に行き物に行って領収書に現金が変わってくる。あとで決算で使うので、領収書は大切に取っておかなければいけない。それで、販売活動をやって、実際に現金で販売する。販売も記録する。その後、

本職の会計士、監査法人の代表社員の先生にボランティアで来もらい、決算書のつくり方を勉強した上でBSとPLをつくって監査証明をもらわなければいけない。監査証明をもらっただけでは株式会社はだめで、株主総会を開いて決算並びにその配当の方針を承認を受けて初めて配当が行われ、そのプログラムを終了する。

こんなプログラムをやっているが、『三田評論』にもちょっと書いているが、日本人はこういうことが苦手なんじゃなくて、こういうことは子どもたちでも1時間説明すればわかるし、できることなので、日本のエリートは日本人が保守的で起業家精神が乏しいと言うが、実際にそんなことは全然ない。

デスバレーの横断の部分は先ほど大滝委員の方から説明があったのではしよるが、JカーブというJのカーブになって、事業準備をするときというのは資金、キャッシュフローがまず出ていって、それで戻ってくる。ここの水面下になった部分を積分した部分が必要資本ということになるわけで、ここに数十億円の必要資本を投入できるような仕掛けが必要。

それで、実際にデスバレーを旅行する行程というのは上場企業の事業開発の行程とは全然違う形式が広がっており、まずスタートアップ段階というのは商品もできていなければ、事業も定義できていなければ、いわんや組織も定義できていない段階。それからアーリー段階は、事業も定義できていないで組織も定義できていないけれども、やっと製品ができた段階。

次のページのミドル段階と我々が呼んでいるのは、やっと事業モデルができて値段がきめられて、どうやって売って商売をするかということがわかった段階。それからパブリック段階、そこまで事業モデルができた後で初めて組織ができるという状況でベンチャーというのは立ち上がっていった、公開企業としての形というのはパブリック段階になった後の形を皆は見ているわけなので、よく批判の中で、日本のベンチャーというのは上場企業にふさわしい資質あるいは整備が全くできていないと、これは全く間違った議論で、立ち上げのときには必要もなければそういう段階ではない。上の右側であるが、ではベンチャーあるいは日本社会というのは投資しなくてよろしいのかというと、10年ごとに経済社会というのは大変貌を遂げていく。今、中国は大変貌を遂げているが、その大変貌に対して投資をし続けなければ、投資資金というのはまず回収がされない。したがって、卑近な例で言うと1,400兆円を未来に投資をしないで、それがまた戻ってこなければ1,400兆円は縮小するしかないということで、不良債権化していかざるを得ない。未来に投資をして回収をする以外にないので、ベンチャーキャピタル投資というのはだてに投資をするのではなくて、社会の中で絶対にベンチャーキャピタル投資をやらなかったら日本の資産というのは回収がされないという性質のものである。

注であるが、うちでカバーしているのは基盤のソフトウェアになる部分、半導体電子、それからライフサイエンスもバイオも1社投資している。投資先の高い技術力、それからシード段階からの創業支援手法というのを特徴にした、いわゆるハンズオン型である。

それで、投資事業組合の仕組みについておわかりでない方のために10ページを用意しておいたが、要するに個人でお金を1,400兆円持っている人が何人か集まって組合をつくり、それで業務執行組合員であるうちの場合には私が管理報酬をいただきながらベンチャーへの支援をやって、組合共有財産である投資、有価証券が上場してキャピタルゲインを生じたら、またそれを分配をすることができ、これが全体として税務上パススルーになっているという形である。LLCという議論もあるが、まだ日本ではアメリカでは一般的になっているのに導入はされていない。

下であるが、ではミクロ的に投資先とどうやっているかと言ったら、要するに取締役会活動、ガバナンスと称してやっており、何億円か出資をした後で取締役会を月に1回なり2か月に1回なり開き、ディスカッションを続けながら会社を旅行させデスバレーを超えていくようにハンズオンをやっていく。

12 番であるが、創業支援手法、ここに特徴が書いてあるが、結果が出始めており、右上のNTVPのうちのデータを言うと、60 億円のうち3分の2以上が個人資産である。NTVPは 99 年につくり、今 14 社投資をしていて、幸いというか、倒産はまだ出ていない。投資資金は1社当たり2億円から7億円出資して、シェアで言えば大体 30%、10%から 40%ぐらいのシェアを取るようになっている。

取引先の3分の2が売上げゼロの段階で投資をし、大学関係の創業も 20%あり、大半が社外役員で出ており、お陰様でというか、ここ1年くらいで単月黒字化を皆達成し始め、デスバレーを超えつつある状況。中には経営者が自主的にバトンタッチをするケースも2社ほど出てきている。

大まかな話の3つ目。これは全体としてどういうふうに物事を見ておかなければいけないかということが、大滝さんの方からもいろいろ細かい話で問題点がいっぱい出されているが、細かい問題点がいっぱいあるということは本当は単純な問題は1つであるという着眼点で議論をしてもいいかなと思ってつくったもので、それがこの 14 ページ。戦後からの復興でバブル期に至るまで、昭和の時代というのは敗戦から復興しなきゃいけなかったのが社会主義投資型の資本主義経済だったのではないかと、私自身の表現で定義している。為替は 360 円で固定していて 100 円ぐらい下駄を履いているし、労働は移動しないのが前提で、官主導でいろいろな制約を付けながら経済を運営をしていくという社会主義投資型の投資社会である。

それで、今フリーフェアグローバルからきている話というコンテキストから言うと、今、目指すべきは日本的な国民投資型の資本主義経済というものに移行せざるを得なく、特徴としては為替は変動だし、労働は移動するし、国民は多様で競争をする。貯金は国民自らが多様に賢明に投資運用を競うという時代に今、入っていて、そのこの制度の不具合感が相当出ているということではないかと思う。

中段の左だが、これは一番下段の 1,400 兆円が上に郵貯だとか銀行だとか株式、それでその上にガバナンスのレイヤーでは株主総会、銀行の管理、右には国会、それから税制を経て、上の点々のところはBSだが、下のところはバランスになっていて上は資産になって、それが左上の国民によるGNPを生み出して、ここから税収が上がってくるという構造に中国もアメリカもなっている。

この 1,400 兆がどういうふうなガバナンスの下で使われるのが国民経済的に望ましいかということだが、中段の右側で戦後の社会主義的投資型の結果、何が残ったかという、高齢者の休眠している巨大な預金が日本の社会の中で滞留をしているという景色が我々の目の前に広がっている。節税意識が非常に強い。それが銀行にいて、銀行が運用し切れないものだから不良債権化している。

左下ですけれども、銀行の融資というのは一生懸命貸付けをしているが、一番左下の右側に中小企業の財務構造問題というのがあり、世界の先進国の中で日本の中小企業の自己資本比率は国際水準で最も低いという中で、やはり中小企業にもっと貸さねばならず、信用保証制度を拡充すれば、それがまた不良債権化するという状況が生じている。

従って、運用不全に陥っている銀行、郵貯の個人預金という観点から、この 1,400 兆円をもう一遍どうやって日本経済の中で生き生きと未来に向かって生かさなければいけないかという観点から、平成型の投資日本人というものをもう一遍自覚した方がいいんじゃないか、お金のない戦後の日本人ではなくて、外貨もいっぱい持っているし、金融資産はいっぱいあるわけで、国民投資時代の投資日本人として定義をする必要があるんじゃないか。投資日本人の属性として高齢者が多いということ、それから高リスク負担可能投資家も中にはいっぱいいるという事実も見ておく必要がある。その中で投資日本人を見た場合に、投資日本人の活動を促進する政策で4つ観点があるということを青でまとめた。

1番目は、投資日本人が活動しやすいようなインフラが整備されているかということ、やはり確定申告制度が全く簡素化されていないので投資日本人を想定しないかのような確定申告制度あるいは書式

になっているという点。

2番目は、投資日本人の活動が量的に増加するようにインセンティブを与えるという観点からするとキャピタルゲイン税制、エンジェル税制というものが必要。

3番目に、投資活動が効率化するための政策としてはガバナンス、管理。投資をするだけではなくて管理もしていかなければいけない。

4番目、これが量的に先ほどから必要だと言っているのだが、プロを使って日本人が投資ができるような形が必要だと。それで 22 ページであるが、倒産しても個人が税務上損金にならないということは投資日本人が活用する大きな制約になっている。したがって確定申告に投資活動のページをつくらばいいんじゃないかということで、新たに確定申告に国民投資活動のページをつくって、それで国民投資時代の投資日本人が活動しやすいような、書式のプラットフォームをつくってあげたらいいんじゃないか。取り分け下の高齢者で高リスク負担可能投資家が投資活動ができるような促進税制、基準投資家みたいなものを新設していいのではないか。

税制で資本を経済活動の場に設けるためには所得税、相続税、贈与税との関連合理性みたいなことも当然ここで議論になっているように議論していい。

右上であるが、組合化ですね。先ほど言ったように4つ、エンジェルの投資だけでは量的には全く限界がある。ここを幾ら緩くしても、一人の高齢者がベンチャーの投資で面倒が見られる社数、金額はせいぜい 1,000 万単位でしょう。それを考えると、1,400 兆円を一体どういうふうにしたらベンチャーに向かわせるかという個人向けのエンジェル税制だけでは全くだめで、これを組合化する。いわゆる中小企業庁用語で言うと投資の組織化ということをやっていかなければいかぬ。

このためには、またまたこれはインフラが全く整備されていなくて、特に今のエンジェル税制では 25 ページの一番下の行に書いてあるが、ベンチャーへの出資者が秘匿されない。せっかく組合で出資している人の名前が隠されているのに、それを全部オープンにしないとエンジェル税制の適用が受けられない現在の制度というのは改めなければならないし、26 番は先ほど説明したが、組合管理費の損金算入ができるような仕組みになっていない。だから、個人が組合を使って投資日本人となってベンチャーに投資をするのは今は損で、損金算入されない支出を伴ってしまう。これが結構ばかにならなくて、1億円出したら 300 万円損金算入外の出費が実際に今、起こっている。うちで言うと 60 億の3分の2以上、50 億円が仮に個人だとすると、うちの関係だけでも 50 億かける3%で、1億 5,000 万円の個人の支出が損金としてどこにも通算されることがなく、日本人のせっかくデスバレーをわたるために資金を出してくれた方々のポケットを不当に痛めているという実情がある。

LLCはアメリカでは既に常識であるが、これについては短期間ではできないでしょうから問題の指摘だけにとどめておき、中段の左側は国民投資活動のページというのはこんなふうにやったらどうですかと。例えば上の期中投資、1年間の投資の一覧表をつくることは簡単。それから、そのうち期中ベンチャーの新規投資の一覧表をつくることは簡単。それから、その下の期末の投資資産の残高一覧表をつくるのは簡単、ベンチャーの投資残高一覧をつくるのは簡単、その下の期中の譲渡所得あるいは配当等の計算表をつくるのは簡単、右下の期中のベンチャーの譲渡所得等の計算もつくるのは簡単、期中で倒産等で償却をしなければいけない個人で痛んでいる部分の計算、これもちょっと評価の問題があるので税理士の署名等が必要かと思うが、つくるのが簡単。一番下の期中で個人が払っているベンチャーキャピタル投資の管理費、これもつくるのは簡単。つくるのはすべて簡単だが、すべての項目について今、青色確定申告の中で税制面で整合性について全く検討された形跡すらないのが実情で、非常に困っている。

28 番は、例えばそれがすべてOKになったらどういう組合ができるかという、デスバレー踏破1号投資事業組合というのを仮につくったとして、適切な運営、監査やLLCで専門のマネージャーがいて一定比率以上で相当規模の創業期の投資、例えば10億円ぐらいぼんと投資してもいい、しかも長期で。それで、専門家が役員に就任をして管理をしている。それから、倒産をしたら他の所得と通算ができて申告が簡単。ベンチャーキャピタル事務所への管理報酬は損金算入がされている。この出資組合員は長期的に相続税の対象から除外されたり、所得控除も受けられたり、税額控除などもあるのかもしれないが、受けられる。それで、新エンジェル税制の適用を受けられて、組合員の氏名や資産は投資先には公表されないというふうな組合が実現できる。このほとんどが今の日本の中では実現が不可能な制度になっている。

政府が言うにはエンジェル税制はもう既にやっているという話になっているが、実は現場の実情に全く合っていない、恐らくエンジェル税制を拡充しても量的には拡大しない、かなり実現効果性の乏しいエンジェル税制の議論にとどまっているという実情を指摘したいと思う。

29 ページの下であるが、ガバナンスを支える税制、これは優先株と普通株の株価差を了解する必要がある、これはアメリカとかは認められていて、それでもって創業者がシェアを保持できる。逆に言うと、外部からの資金投入を相当額受けても創業者が大丈夫ということの裏返しであるがここに問題がある。

最後のページであるが、組合の会計制度はいわゆる減損会計というのが法人の時価会計の延長線上で議論がされて、それを組合にも適用すべきという監査法人からの会計士協会からの指摘というのがあるわけですがけれども、これまた困った話で、エンジェルが組合をつくって組合のバランスシートをつくる。ところが、出資者が個人であって、かつ確定申告上、損金で落ちるわけがないのに減損処理をしてしまうと、バランスシート上で損金が発生してしまう。それで、組合員にどう説明しなきゃいけないかというと、これはバランスシート上損金を発生させているだけで、出資者の方々個人個人の確定申告には反映できないので御注意くださいという注意をした後で、後にその利益が出たときには組合のバランスシートを絶対参考にしないで、取得された簿価を別途計算をして提供をするので、それを基に確定申告をしてくださいというようなことをしなければならず、組合員に対してしているバランスシートを会計士協会の言ったとおりにつくっていると、非常に個人の出資者にとっては煩雑極まりない組合の会計制度になってしまう。すなわち、国民が投資をする時代という実情に合っていない組合の会計になっている危険性がある。

それから、年金。量的なことと言えば年金の自由化、弾力化、権限の委譲、これも上からの行政指導があつての年金の運用じゃなくて、運用担当者の個人の権限に思い切り任せて、ベンチャーキャピタル運用も一定金額でやるということをやってはどうかということ。それから、公的ベンチャーの出資制度がいろいろあるが、ベンチャー企業にとっては複雑でわからない。要件が複雑だし、各省がいろいろなものを準備して、各県がいろいろな準備をしているので、ベンチャーにとっては何をどうやって使っているのかわからない。ごちゃごちゃになっている政策をベンチャー施策何とか事業ということで説明をされる予算を付けるのはいいが、それよりもむしろ統合した方がいいんじゃないかと思い、大学の附属機関として個別個別に統合していったら、機関を大学に帰属させて統合してしまった方がいいんじゃないかなどということをもとに参考までに意見を書いてある。

それから、労働行政の話がほとんど出てきていないが、ベンチャーが自由に会社を起こせ、経営者の側から言えばどんな雇っても使えないと判断された方々が機嫌よく会社を去っていただけるような労働基準法の運用がきちんとできるようなこと、それからハローワークではなくてもっと民営化

をした方がいいなということがある。

それから、デスバレーは基本的に赤字ですのでベンチャーへの投資減税ということと言っても、赤字の会社に黒字が出たら投資減税をするよと言っても、ほとんど使っているデスバレーの企業はない。それから、失業者保護は行き過ぎると毒。サラリーマンに確定申告促進政策というのはいいんじゃないか。それから、とにかく結果が出るような実効性を伴う政策をやらなければ先進各国に笑われますよと。

最後ですが、直接活動すべきは行政ではなくて、多様なそれぞれの自由な国民が生き生きと創造的な創業活動を行い、または投資活動を行うようなことをしなければ国民活動は弱体化するということからしても、国民が多様な活動を思い切り引き出すような誘導策が必要なんじゃないか。その鍵が国民投資活動なんじゃないかということで、ベンチャー政策は新時代では中小企業施策の一部分ではなくて国民的な国家政策にまで統合されないといけないんじゃないかということで、34 ページに国民創業投資活動促進法という勝手な名前を付けてみた。趣味的なページを準備して確定申告を投資活動のページを新設しろとか、ベンチャーの開業新規投資をした場合にそれぞれの段階で財的な支援をしろとか、管理報酬を税的に整備しろとか、あるいは優先株価と普通株価の差異を容認する。公的投資機関の大学への機能移管だとか、ベンチャーキャピタル運用組織のLLC法制の整備、それから投資教育ということをもとめるようなイメージで、今回の税制の問題に絡んでいったらいいんじゃないか。

繰り返しになるが、一番最後のページであるが、社会主義投資型の投資運営から国民投資型の投資運営へと大きく方向転換をした組合型のエンジェル税制みたいなことを本格的に導入をしなければ、まずもってその 1,400 兆は、さてどうでしょうか、数億円しか出てこないのではないのでしょうか。

座長代理

どうもありがとうございました。資金調達は大変重要な問題であり、大滝、村口両委員から大変貴重な意見をいただいた。それも含めて、またそれ以外の問題点も含めて、これから 30 分強自由に討議をさせていただきたい。どなたでも御意見があればどうぞ。

非常にわかりやすい説明でありがとうございます。私は質問があるのだが、その質問の前提をちょっとお話しした方がいいかもしれません。

私は幾つかのベンチャー企業のリーガルサービスを見ているが、基本的に一番多いのは創業段階から結構ベンチャーキャピタルの方が関与されていて、初期のいろいろな立ち上げの御面倒とか、あるいは経営者を探してこられたりとか、かなり初期、中期の段階からベンチャーキャピタルがコミットメントされているのが結構多い。あとは、ある企業の場合にはあるエンジェルが付いてしまっというか、いろいろな関係があつてとてもすばらしいエンジェルがいて、ずっと最後までエンジェルの方が付いていてIPOをしてしまう。ベンチャーキャピタルは全然入ってこないというケースもある。

総じて思うのは、大滝委員の書かれた模式図というか、これは確かにある意味で理想的なのだろうが、本当にこういうのが日本のメジャーなのかなというのが一つの素朴な疑問としてある。そういう中で直観的に思うのは、日本のベンチャー支援ではベンチャーキャピタルの役割は非常に大きいと思う。多分エンジェルよりもはるかに大きいと思う。

それで質問だが、そういうベンチャーキャピタルがもっと機能しなければいけないが機能をしていな

い。一番目の問題は、ご指摘のあったとおり、1社当たり2,000万から3,000万円の小口の投資しかない。小口の投資を多数の会社にやることでポートフォリオをつくっているというベンチャーキャピタルの実態がある。これがなぜなのか。これをどうしたら打ち破れるというか、もう少し大口の投資に持っていけるのか。そこにもし税制が関係しているのであれば、税制はそこは絶対に変えるべきだし、税制ではなくてシステムが必要だったらシステムをつくるべきだし、何かをした方がいいと思うのだが、その辺はどうか。

この図の中で私どもが実際に投資をしている会社というのは、我々も一緒になって創業者の中に入ってしまったっており、エンジェルは残念ながら1社も入っていない。会社の設立から全部我々はやっており、社長も我々が連れてきたりもするし、そういう意味では完全なハンズオンでやっている。ですから、スタートも1,000万円ぐらいから始まるわけだが、その後の資本政策も考えながら実際にはベンチャーキャピタルがすべてをやっている。それが現状でありまして、理想的にはこの図の形がいいのだが、日本の場合はまだそういう意味でエンジェルの方もそんなによく知られていないということもある。それから、こういう大学発のベンチャーというのが国の主導でブームになっており、皆さんダイレクトにベンチャーキャピタルにきてしまうという問題がある。そういう意味では、我々はまさにエンジェルも兼ねてやっているのは事実。

これはバイオだけの特殊な現象かもしれないが、要するに銀行系、証券系の方々というのは結局皆で渡れば怖くないというのが多い。実は各々のベンチャーキャピタルを調べてみると、それなりに顧問と称する方々がおり、その人たちが一応審査はしているようであるが、どんな方に顧問になってもらっているかと聞くと、我々の業界というのは狭く、この人が本当に審査していいのかなと思うような方々が実は審査をなさっていることが多いのも事実である。

それで、幾つかのそういう意見を聞いた結果としてやはりおかしいということに気が付き始めたベンチャーキャピタルもあり、そうなってくるとだれに聞いたらいいのかわからないという状況に今なっている。それで、現実には銀行系も証券系も自分でほかの金融機関からお金を集めて組合をつくるということをやっているところもあるが、かなりの部分というのは本社の銀行ならば銀行からのお金を使って、それを投資するというような形になっている。今こういう状況であるため、銀行自体が余りお金を出ししてくれないという状況が一つある。非常に微々たるお金を小口で一生懸命運用しており、実際に投資をしている人たちは皆サラリーマンでして、後から公開などを受けるとなせうちはやっていなかったんだということを言われるのが一番こたえるらしい。ですから、ほかが皆やるのであったらうちも1,000万でもいいから入れさせてくれと、逆にあるところのある時期で皆が参加するというのがわかった時点で駆け込みということが有名なところで非常に多い。自分で技術を評価できない。それから、そうは言ってもサラリーマンとして後から投資をしていなかったら上司からしかられるとか、そういう非常に情けない状況の中で今、投資が進んでいる。自分で決済できるお金が大体1,000万から3,000万ぐらいのところであり、それでとにかく一応投資だけ、つばだけはつけておくということになっている。

ですから、困ったことが実は起きており、ファーストラウンドではかなり株価の安いときには入るが、次のラウンドになったときに出せないというところが出てきている。要するに、自分で決済をできるのはそのくらいのお金なのでお金だけは入れた。ところが、次の段階になってもうちちょっとお金が必要になってくるとなると実はOKが取れないということで、こうなるとベンチャーキャピタルの意味が全くなってしまう。アメリカでしたらウォッシュアウトで追い出されてしまうが、日本ではそこまできついこと

はやっていないが、基本的にはフォローオン投資というものをちゃんと考えた上で育成していくのがベンチャーキャピタルである。ところが、実際にはそういう状況で技術面でも、それから大半の方がサラリーマンでやっているということもベースにあって、少なくともバイオに関しては平均すると 1,000 万から 2,000 万が大部分で、逆に言いますと我々は頭を抱えてしまっている。これは困ったこと。いい技術を持っているのはわかっているが、うちでは上を通すことはできませんという意見が非常に多い。

これには、別の資金の問題もあり、実際に、今、証券系に関しても銀行系に関しても余り資金を持っていないということがある。その理由は簡単で、ITのバブルでこの数年前までは例えば最大手のベンチャーキャピタルが大体年間投資した8割ぐらいいは全部ITをやった。今、実はベンチャーキャピタルはどれも不良資産を抱えている。大体 10 分の1以下に皆なってしまうところもあって、変なところには投資できない。先ほどの皆が渡ればで、皆ITのところにどんどん投資してしまつて投資資金自体が少ないという二重、三重の問題があつてこういうことが起きている。

ですから、これは例えば技術がわかる人を入れたから投資してくれるかという、今はそういう状況になっていないということで、全体が負のサイクルに入っているというふうに考えていいと思う。

そうすると、結論としてはどういう対策があるのか。

それが一番頭が痛い点。ここだけの話であるが、我々としては残念ながら日本のベンチャーキャピタルに頼めないとすると、海外も含めて本当に技術もわかつてこういうところのリスクもわかっているベンチャーキャピタルとか、個人も含めてなんですが、そういうところを開拓しなければいけないだろうと我々は思っており、少なくともベンチャーキャピタルを本当に支えられるのは、ある意味でバイオに関しては我々しかないというふうに考えている。いわゆる日本の銀行系とか証券系のベンチャーキャピタルでなくても出してくれる部分というのを我々はプールしないと、日本のバイオに関してはつぶれるだろうというふうな危機感を持っており、今そのネットワークづくりをずっとやっている。

それからもう一つは公的資金であるが、今はばらまきである。本当に評価せずに、ある程度公募が出るとそういうのを目ざとく見つけているところがお金を何とか取っているが、同じような企業がいっぱいあつちの省こちらの省にどんどん応募してくるような状況。実際にはその申請資料というのはものすごい厚く、10 ページから 30 ページくらい要求されて、ベンチャー企業というのは日々の研究開発に必死になって何とかやろうとしているときに、悠長に 30 ページもそんな申請資料を書いているような余裕はなくて、それはあるのは知っているけれども出さないよというところが非常に多い。だから、こういう方式だったらベンチャー企業に幾ら国が予算を取っても、本当に世界にはばたくようなところにはいかない。無駄だということで、そもそも応募もない。さらに、最初のところの応募だけではなくて、その後の資料づくりというのが数年にわたる場合というのが要求される。そうすると、その後の事務処理も非常にかかつて、そういう意味では使い勝手が悪いということもありまして、最初からあてにしないというところがかかなりある。だから、何とかベンチャー企業がもっと手軽にお金を調達できる、もしくは補助金をもらえるような形に変えない限り、大企業にはどんどんお金はいくでしょうけれども、ベンチャー企業にはほとんどそもそも応募がないであろう。ここが一番の大きな問題。

ただ、ここで本当は国のお金を1億、2億という単位でベンチャー企業にどんと与えたら、世界と本当に競争していけるようなベンチャー企業というのはいっぱいあるなというのが現実にはバイオに関しては

続々と出てきている。非常にもったいない。まさにそういうところの目利きをちゃんとしてそういうところにはどんと億単位で、例えばアメリカのATPは2億円くらい出すが、最低その程度のものをどんと出すようなことを考えないと結局空回りしてしまうだろうというのが一番頭の痛いところ。

それでは、例えば日本政策投資銀行とかあるが、ああいうもののベンチャーに特化したものを幾つかつくって、そこに国の資金と人材を当てはめて、そういうところを経路にすればと流すとか、そういうことは可能か。

それは御存じのとおり、政策投資銀行さんがいろいろつくっていらっしゃるわけだが、これはすべてがどうだかというのはわからないが、実はその運用を任せている人たちが余り投資に慣れていない方々がやっているという問題が一つあるんじゃないか。 バイオに関しては、こんな投資をしているのかというところが幾つか出てきてしまっている。前回も少しお話をしたかもしれないが、バイオに関してベンチャーキャピタルが 90%持ってしまうている。それで大学の先生は 10%、スタートの段階でベンチャーキャピタルは 90%も持っているわけで、こんな会社は絶対永久に公開できないだろう。ベンチャーキャピタリストだったら絶対そんなことをしないのが、政策投資銀行が全部お金を出している。これは完全に人を間違えて選んでしまったんだろうなとは思いますが、最初の段階で 10%ということはこれから2回、3回と増資は必要ですから、確実に先生方のシェアが1%から数%、零・何%になる。99.8%がベンチャーキャピタルを持っている会社が公開できるか。これは簡単に考えればわかるわけですし、我々は基本的にはベンチャーキャピタルは 20%とか 30%以上持つてはいけないと思う。

そもそも証券会社は引き受けたがらない。これは不良債権化するのとは明確なわけで、本当に国がそういうことでやるならば、ちゃんとそれをわかっている人に預けてやってほしい。

銀行系、証券系には非常に人の問題はある。ちょっと順番は変わるが、先ほどのベンチャーキャピタルは 20%、30%しか持てないという考え方と、大量にお金を集めなければいけないというのは非常に矛盾している。やはり大きくなったベンチャービジネスを見ると、結局創業者はうまくやっても5%、10%しか、IPOもしくはM&Aのときに持たない。それは仕方がない。お金を出している人はそれなりのリスクも持っているというのは仕方がなく、今までのIPO、日本のベンチャーキャピタルは50数%持たせてあげるから入れさせてというのは多分大きな傾向である。そうすると、大きなお金は絶対集まらないに決まっているというのが一番大きな問題で、もちろん超天才のビル・ゲイツとかジャック・ビートルズという人だったら公開のときでも、30数%持っていたがそれはとても例外的な話だと思う。

先ほどのベンチャーキャピタルの問題に関して、多分村口さんのファンドは違うと思うが、皆、自分のお金は出していないというのが一番大きな問題。サラリーマンでお金がないというイメージはあるが、幾ら出したかではなくて自分の流動資産、家売ってお金を入れるのではなくて手元にあるお金の何%そのファンドに投資をするかが重要。そうすると、そのファンドの一番上の人は普通のベンチャーキャピタルは日本では皆、社長、社長と言うが、本当のジェネラルパートナーがかなりのお金を入れる。そうすると、その人はどういう人を下に引っ張ってくるかというと、銀行員はまず引っ張ってこない。保険会社からはまず引っ張ってこない。先ほどおっしゃったように技術がわかって、会社を育てるという

考え方を持つ人が引っ張られてくる。そうすると、投資する側のクオリティも上がる。そうすると、もっと自信を持ってもっと大きなお金が出せるようになっていく。

どうやっていわゆるクオリティ・インベストメントを義務付けるか、商法の問題なのかちょっとわからないが、ファンドの中のガバナンスの問題と、今までの日本の銀行系、証券系のファンドだと大企業、もしくはその親会社からお金をもらって、お金を入れている会社とかがそれを求めないのはとてもおかしい話。いわゆるキャリアだけ、アップサイドだけ上げるのではなくて、リスクを持たせることによっていい人を集めなければいけないということに変わっていくと思う。

座長代理

それではお願いします。

私は大学におりまして、こういうご時世ですからたくさんの方が今ベンチャーをやりたいといろいろなアプローチがある。そうなりますと資金の問題等があり、いろいろなベンチャーキャピタルの人と会ってきてよくわかったんだが、ベンチャーキャピタルと言っても例えば大滝さんのところとか村口さんのところと、それから証券系とでは全然中身、ファンクションが違う。それで、これから新しい研究開発型のものをやっていくためにはハンズオンで将来の資本政策も考え、創業者としてどのくらい最後にストックを持てるか、そこまで全部加味してやってくれるところが必要です。

ベンチャーキャピタルと一言でいっても、今、日本が必要とするのはハンズオンで本当にビジネスモデルを共に考えてくれて、会社設立から始まって、研究の価値を高めていく中で、リードインベスターとして引っ張ってもらうことだと思う。こういう方はここに2人いて、あと何人いらっしゃるかというのが正直言って私の実感でして、あとは指を折っても両手はいかないんじゃないか。だから、是非そういう村口さんのお話にありましたように、組合型のエンジェルや、スタートアップを支援するキャピタルに優遇措置とかインセンティブを与えるような仕組みがあってもいいんじゃないか。

確かに政策投資銀行等でお金はあるんだと思う。お金はあってもどういうビジネスにするか、そのためにはどういうパートナーと組まなければいけないか。ハンズオン型のベンチャーキャピタルというのは戦略家でもある。この知恵とお金がワンセットで入ってこないとなかなか研究開発型は動かない。ですから、ベンチャーキャピタルと一言で全部片付けるのではなくて、ベンチャーキャピタルのまさにハンズオン型のものは別な呼称を与えて何かエンカレッジできるような措置をとれると状況はがらっと変わるんじゃないかという感じがする。

それから、ひとつ田口さんに是非聞いてみたいのですが、エンジェルにはどうやったら接触できるのか。我々の結論としては、最終的にハンズオン型の方にうまくめぐり会う。うまくめぐり会えないとベンチャーも起こらない。エンジェル、エンジェルという話は聞くんだが、どういうふうなフォーメーションになっているのかわからないということがありまして、さっき村口さんがおっしゃった、村口さんの活躍する部分と田口さんが活躍される部分の間に仕分けみたいなことがあるのか。

先ほどのものでいきますと、私どものは親戚縁者が出した金の次の段階の、極めてアーリーステージであり、私どものところにおいてになる案件もそう。それから、そこに集まってこられているエンジェルの皆さんというのは、大体年齢にして 50 から 60、金融資産の保有額が 3,000 万内外、総資産が大

体1億から3億の間である。これは住居から何から含めてであるが、そのくらいの層の皆さんである。ですから、いわゆる世間に言われる大エンジェルというか、大天使は余りいない。どちらかと言えば極めてモデストな人たちで、自家営業者もかなりいるが、元大企業の退職者といったような方々がかなり平均的な皆さんになると思う。

それで、私どものところへ来る人たちというのはそれこそ財務諸表の書き方すらまだわかっていない人たちが多いので、そこに私どもの会員の中からプロエンジェルと私どもは呼んでいるが、ハンズオンのお手伝いをできる人たちを選んで、大体今 30 人、そのうちの半分は「何とか士」という肩書きを持った皆さんで、あとの半分はかなりの大企業の高級職員ないしは役員だった皆さんで、このようなまだもう少しおれたちはフルタイムでなければ世の中のお役に立てるなというような皆さんが助けてくれる状況。

ぴたっとくっ付いて離れませんので。

よろしくお願いいたします。

座長代理

それでは、どうぞ。

私も日ごろから日本にはベンチャーキャピタルという、特にハンズオンで本当に戦略的なインキュベーション機能を持ったベンチャーキャピタルというのはいないのではないかといつも言っていたが、今日村口様と大滝様のお話を聴いて前言撤回しなきゃいけないかなと。例外を除いて余りそういうベンチャーキャピタルはいないということであろう。

ベンチャーキャピタルという形でいろいろな議論が進んでいく中で、戦略的にいろいろなことができる。技術だけではだめで、ビジネスがわかって実際に支援ができるというようなスキルなり経験を持った方がそもそも日本にはどのくらいいらっしゃるのかということが根源的な問題だと思う。ほとんどのケースはバスに乗り遅れるなどか、皆で渡れば怖くないという話だったんですが、これは実は大企業は皆そうで、ベンチャーの支援を考えたとき、特に研究開発型のベンチャーの方々がやはり自社で何らかの形で技術を持っていて、将来どうやってそれをビジネスにしようかといったときに、非常に多くの経営者の方々が考えているのは、多くの販売力とか製造能力とかチャネルを持った大企業との連携である。では、その大企業との間でうまく話ができるかといったときに、多分大企業側に今2つ大きな問題点があって、なかなかベンチャーとの付き合いができないのかなというのを実感している。

1点は、とにかく今は大企業も苦しい。リストラをしている中で、もともと自前主義でやっていた企業は多い。それで、若林さんなどは御存じだと思うが、NIH症候群と言って、自社でつくったもの以外は使わないみたいな文化の中で、ましてやベンチャーから持ってこようなどというのはちょっとプライドが許さない。こんなマインドもあって、それにリストラクチャリングをしている中で言うと、外で物を使いたくても中で人があふれているのにと。だから、使えない人をどんどん首にできればいいというのは私も本当に同感であり、米国など見ていてもリストラクチャリングが進むと同時にベンチャーが出てき

たということになると、リストラというのは大企業から優秀な人材がどんどん出て行くだけではなくて、やはり使えない人も含めてビジネスの経験のある人が大企業からはがされるということが必要なのかなという点が1点。

2点目に、これは大きな問題としては特に研究開発型ベンチャー企業が、こういういいものがありますよと大企業に持っていったときに、大企業が大きな、特にグローバルな視点でビジネスをやろうとすると、その会社の持っている技術力も大事だが、知的財産権として本当に価値があるかということを知りてきたときに、日本の研究開発型のベンチャーの知的財産権の取得の状況というのはお寒い限りだなと。大企業の方々がよくおっしゃるのが、ベンチャー企業の特許は穴だらけで、話だけ聞いて出した特許を見て回りを押さえてしまえば、そんなベンチャーとつき合わなくても自分でできますよという例も多々ある。

ですから、そういう意味ではベンチャーキャピタルの機能の中にやはりそういう知的財産権を正しく取得してそれを将来大企業に対して対等に交渉してビジネスをやっていけるようなところまで持っていけるというインフラも、日本ではちょっと弱いのかなと感じる。日本では弁理士がそんなに数はいないし、ましてや弁護士さんで弁理士さんと両方やっている方々というのは本当に少ない。平井先生と、多分5人くらいかなと。さらに、技術がある程度わかっていて知財権がわかる弁護士さんというのは200人くらいしか日本にはいないが、アメリカは2万人いるとかという記事がちょっと前に出ていた。そういう意味では、人材という観点から言ってもいろいろなバックグラウンドを持ったプロフェッショナルが少ないということが圧倒的に日本では言えるんじゃないかという気がする。

おっしゃることはそのとおりだが、いるかいなかと言ってしまうのがない話。研究成果があつて、ではどういう方向でビジネスをするか、それによってお金が集まったり、パートナーシップを組めたり組めなかったり。それは、まさにチャレンジする場所で、そういう面白さと幾つかの例が出てくれば、人がいるかいなかではなくて新しい人が入ってきてどんどん育っていく分野じゃないかと思っている。だから、まさにハンズオンをやっている方に対してすごいインセンティブのあるシステムを部分的にでもバックアップできれば、これは間違いなく動き出す。本当に有能な人がいっぱい入ってくるし、そこでそういう人材が育つのではないか。

それから、税の話だというのでちょっとお願いというか、常に感じていることが1つある。今、私は私立大学にいるが、産学官とかいろいろなことが言われており、やはりいろいろな活動をするには財政的な基盤を持つ必要がある。特許の話にしても、それからリエゾンをする人間にしても、大学自体が投資していかなければいけない時代に入ってきている。

ところが、残念なことに大学というのは非常に財政基盤の弱いところがある。そのため文科省や経産省がいろいろ支援をしてくれているが、この支援は大抵時限であり、自前でつくっていかなきゃいけない。ところが、例えばアメリカだと大きなドネーションがあり、それがほとんどの大学の基盤になっている。日本でも大学の寄付は、国立大学は多分損金で扱われると思うが、私立大学の場合は損金計上がない。ここをやはり将来を見て考えていただきたい。特に2004年に独法化されれば国立大学は私立大学になるので、是非大学の基盤をつくる意味で大学に対する寄附、これに対する損金扱いとか、そういうものをひとつ是非お考えいただくと大学は健全な発展ができるんじゃないかと思う。

座長代理

私学への今おっしゃったような内容は別途、真剣に尾身前大臣も大変熱心で細田大臣も引き継いでおられるので、御期待に沿う方向に進んでいる。

では若林さん、せっかく資料も出していただいているので、どうぞ。

○若林専門委員

資料の方は時間もないので、また次回にでも是非お願いしたいと思うが、今の議論を聞いていて、こういう委員会も私は初めてなのでこの議論はこのままどこに行くのかということが非常に気になっている。どうも今までの発言を聞いていると、全体のシステムとの話なので手をつけなければいけないところはたくさんありますよと、村口委員がおっしゃったように何らかの基本法みたいなものの方向に行くのか、あるいはもう少し具体的なところで、例えばエンジェル税制であれば具体的なニーズが見えているわけで、効果も見えるわけだから、そういうものを積み上げていこうということで行くのか。その辺は、戦略家の集まりということであれば戦略的に考えていってもいいんじゃないかとちょっと思っていて、その辺は非常に気になっている。

あとは、私が今日提出した資料は観点は違うが、基本的に全く同じことだと思っている。ただ、その中に軸を何かつくりたいと思ってスウェット・エクイティという軸をつくってただけで、大滝委員とか村口委員の議論の軸でも全然実現できることだと思う。

これは私の意見だが、過保護的な政策というのは私は余り好きではないし、本当はよろしくないと思う。なるべく規制緩和の方向だけでいいと思うが、やはり事態を考えるとそういう過保護的な政策も必要かなという気がする。

具体的には、一時バイオベンチャーがなかなか立ち上がらないときに、国の資金を使って官製ベンチャーみたいな形でいろいろな意味でのリードベンチャーというか、カンパニーをつくったこともある。何らかの政策システムを活用して、仮に官製ベンチャーキャピタルでも構わないと思うが、とにかく目利きがついている、お金も持っている、機能もできるというベンチャーキャピタルを早急に立ち上げて、そこを血脈にしてベンチャーにお金を流していくというような仕組みづくりが暫定的あるいは期間限定的、時限的でも結構だと思うが、それは必要ではないかということを非常に感じる。

人材はいないかというと、私がよく接する範囲ではアメリカには人材はたくさんおり、日本人の方も結構シリコンバレーとかアメリカにたくさんいる。彼らと話していると、私たちは日本に帰りませんと言う。日本に帰っても規制が多過ぎていい仕事ができない。人材はたくさんいる。だから、そういう世界で活躍する人材を是非引っ張ってきて、いろいろな政策システムの中できちんとお金もつけてあげて元気にやれよと言えば、しっかりベンチャーにお金を投資してくれるということがあるのではないか。これは希望的観測ですけれども、そういう気がする。

もちろん村口委員の御指摘になったいろいろな細かな政策手当ても必要だと思うが、それと合わせてそういうひとつ大きなシステムづくりというのとも考えないといかぬかと思う。

座長代理

ありがとうございました。

1点だけ、若林委員の追加で、ひょっとしたらと思って言っておかなければいけないなと思う点が1つだけ事実としてある。

ここで言っている、死の谷を渡るのに資金が相当金額必要だというのは皆さん了解をしている共通認識だと思う。それが大滝委員の話だと、1社当たりひょっとするとバイオであれば10億円から50億円、ITで言っても1億円から5億円くらいは必要だというのも常識的だと皆、思っていらっしゃる。それが日本から一体何社出てこなければいけないかということの掛け算すると、デスバレーを日本の経済の中から渡るのに必要なガソリンのガロン数が出てくるはずで、私がざっくり考えてみても、それはやはり1兆円か5,000億円か1兆円かそのくらいだろうなと、これはだれが暗算してもプロジェクト数と必要資本量をかければマクロ的に出てくる。

その常識がある一方で、例えばここで言っているエンジェルで、日本人のお金持ちがベンチャーに今、統計的にどれだけ投資していると思われるかわからないが、今VECなどの調査をみると多分、去年末の残高で100億円前後でしょうか。個人の1,400兆円のうちベンチャーに向かっているお金というのは100億円くらい。ここで言っている税制が目途とする効果で、一体どれだけのお金を1,400兆円の中からデスバレーへ導こうとしている意図でこの政策を提言されているかというイメージからすると、ちょっと恐ろしい。ひょっとしたらけたを間違っているんじゃないか、あるいは危機意識を間違えて解釈しているんじゃないかという気がしないでもない。5,000億から1兆円、1,400兆円というのは本当に日本の金融資産からすれば一部。これをこちらへ振り替えるための政策として十分な提言になっているかということは、是非この座長の間でその政策効果、量的な効果という点で議論を欠かせてはいけないなと思う。

座長代理

大変貴重な御指摘をありがとうございました。先ほど若林委員からも、これはどこにむかっていくのかという質問があった。座長とよく相談するが、私の感覚はおそらく最後はベンチャーキャピタルの質が伴ってこない限り何も起きない。ただ、今その議論をやるより手前に随分解決しなければいけない問題があると、今日も多々出してもらった。

ですから、やはりここ当面は今いろいろネックになっている問題はとりあえず解決をするようにきちんと動いていく。その間に利用者の質が上がっていくことを期待していくのがマクロな姿ではないかと思うが、どうでしょうか。

それで間に合うのか。

座長代理

それは、多分今まで皆さんが思っているよりも遅れるんじゃないか。私も幾つかやっていて気になっているのは、本当にいいベンチャーがいるのかいないのか。いないからお金が出ないのか、いるにもかかわらずお金が出ないのか、この根本的な問題がかなり問題。アメリカのベンチャーならどんと投資してもいいが、アメリカのベンチャーキャピタルに伺うと、日本には魅力のあるベンチャーはないといとも簡単に片付けられるのは一方で実態ではないかと思う。

今その議論を深めていっても余りいい成果が出てこないんじゃないか。だから、とにかくそういう時代になるということを前提に、あるいはそういう人たちが出てくる環境をつくるという意味でやっていくこ

となのかなと。そのときに今おっしゃったように、ではどのくらいいるか。政治は多分そこを要求すると思う。こういうことをやったらどうなるというようなところは今、皆様方も含めて、私たちも含めて余り明快に言えるような段階ではないのではないかと。

あえて言わせていただくと、ベンチャーというのはさっきも大滝委員が言ったように 10 億円あればできるプロジェクトというのは山のようにある。ITであれば3億円あれば起こせるプロジェクトというのは日本にごろごろあるが、それがうまくマッチするような環境にないのでシリコンバレーに行く。お金はないのかと言ったら日本の中にはいっぱいある。シードがないのかと言ったらいっぱいある。では、何で日本人というのは日本国内で会社を起こさないのか。いろいろな問題があるわけだ。そもそもベンチャーのシードがないんだ論というのも言い訳でよく使う議論で出てくるが、私もいろいろな国に行っているいろいろな話を聞いていると、日本は本当にシードがいっぱいあると思う。それから、うちと大滝さんの事務所だけなのかもしれないが、忙しくて死にそう。やることが山のようにある。

座長代理

村口さんのところは、とにかくお金があれば幾らでもまだいいところに投資できるという感覚か。

私も時間があるので、私一人ではどうにもならない。大滝さんもそうだと思うが、ある程度お金がそういう意図を持って入ってくれば、さっき言ったように 2,000 万ずつ投資をくださいよというお金は私は要らない。大滝さんも要らないと思う。あなたの一存でもって未来にかけたいと思うプロジェクトに5億円単位でお金を入れてもいいですよ、それにはリスクもよくわかっているしというお話であれば、それでやることはいっぱいある。わざわざアメリカに行くよりは日本の方がずっといい。

座長代理

その裏に、損してもいいよというお金があったら幾らでも投資をするところがあるよということではないか。責任を持てるのか。

私も自分のファンドに何千万円もお金を入れている、うちの家が繁栄するかどうかというのはうちのファンドが生きるか死ぬかで、私の人生はかかっている。やはり責任の持てる投資活動を私ができると思う情熱でもってやり切るような範囲でしかやれないが、そういうお金があれば幾らでもやれる案件はあるなということではないかと思う。

長期にわたる全体の構造の問題も、2,000 万、3,000 万のお金は要らないという話もさることながら、私どものところはそのくらいのお金が集まらないで捨ててしまう案件が相当ある。ということは、もう少し個人のエンジェルを動員できればもっといいなと思ったのが実はこのエンジェル税制拡充の要望を始めたきっかけで、実際に平成 15 年の予算の審議でおそらくかかってくる。この会としてひとつこれをバックアップすることから始めていただけると大変ありがたい。

座長代理

それはまさにそのとおりだと思う。今日伺っていて今の資金の問題等々をどこへ持っていくかというのはよく議論させていただき、政治にもちゃんとわかりやすくしなきゃいけないし、また今の我々の未熟さというのやはり理解しておいてもらわないといけないし、そういうことでこれは今日だけではなくて引き続いて議論をしていきたい。

座長のおっしゃった最後のことに私なりの意見を言いたいんだが、責任を持てないお金で大丈夫かというお話があった。アメリカなどでフェデラルのお金をどう使っているかということがやはりあり、日本とアメリカで一番大きく違うのは、日本の場合は積み上げ方で幾ら幾らのコストがかかるから全体は幾らです、では幾ら渡しましょうという下からくる話。アメリカではある程度、ある人間に権限を、買っていいよとぼんと渡す。それで、その人が責任を持って使う。アメリカではそういうフェデラルのお金でもちゃんとうまく目利きが使って機能するところがあると思う。

これから日本もそういうものを取り入れていかなければいけないと思うし、それがあある意味で知財の話はバイドールというのがあったが、これは財政の方の一種のバイドールみたいなのところだと思う。お金の使い方の発想を変えるということである。仮に国のお金であってもそれをきちんと使えるシステム、責任を持って使えるシステムだったら私は構築可能だと思う。難しいとは思うんですけども。

座長代理

議論いたしましょう。今の実態は立ち上がって大丈夫そうなものには投資をしようと、国のお金はマクロに言うとそのような感じで今、動き始めている。そのよし悪しの議論もこれからやってまいりたいと思う。事務局、この議論はまだやっていくわけですね。

事務局

順次また他のことも含めて議論を続けさせていただければと思っている。

座長代理

(村口委員の資料は非公開、それ以外の資料は公開の確認)

本日は、ありがとうございました。これで閉会します。

以上