

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6回会合 議事録(案)

1. 日時: 平成15年2月19日(水)9:30～11:30
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:
【委員】松田修一座長、大山昌伸座長代理、阿部博之議員、井村裕夫議員、田口義孝委員、
鳥谷浩志委員、平井昭光委員、前田昇委員、村口和孝委員、森下竜一委員、山本貴史委員
【招聘者】イノベーション・エンジン株式会社 佐野睦典 代表取締役社長
【事務局】大熊政策統括官、永松審議官、三浦参事官
4. 議題:
 - ベンチャー創出・育成方策に関する支援方策

5. 議事要旨

●ベンチャー創出・育成方策に関する支援方策

座長

定刻になりましたので、第6回「研究開発型ベンチャープロジェクトチーム」の会合を開催します。
それでは、資料の確認を事務局からお願いします。

事務局

(資料確認)

座長

今回はベンチャー創出・育成のうち、特に人材という面にフォーカスを置きながら進めていきたいと思う。専門家人材による支援という観点で平井委員から御説明を賜り、その後、人材育成・起業家教育という観点から、松田が早稲田で行われている話をし、イノベーション・エンジンの佐野社長からプレゼンテーションをお願いするという手順で進みたいと思う。

それでは早速ですが、平井委員からお願いします。

○平井専門委員

(配布資料をもとに説明)

座長

どうもありがとうございました。米国では言葉としてIPO産業、イニシャル・パブリック・オファリング産

業があって、その中には専門家集団が会社のスタート時から公開まで、あるいはそれ以降まで支援していくネットワークがある。日本ではそういう言葉すら余りないのと同時に、本当にロマンを感じている人でない限り実際には関与していないのが実情だと思う。

そういう意味で弁護士という立場、更に弁理士、税理士、会計士といういわゆる専門家集団の問題点、それから最後に大学、今度独法化される国立大学との関係も大きなテーマだと思う。

何か御意見、質問がありましたら、どなたからでもどうぞ。

TLO やインキュベーター、大学発ベンチャーの現場においては、実務や業務を熟知している専門家はほとんどいないのが実態だと思う。公務員倫理規程と利益相反と知的財産に詳しい弁護士は、ほとんどいない。

そのため、大学に弁護士や弁理士を置けばすべてうまくいくだろうという風潮もあるが、それに対して非常に疑問を感じている。日本中の大学が特定の先生のところに顧問契約をしてほしいと殺到するのではないと思う。抜本的な解決策は思い付かないが、どうすれば平井先生のような専門家を100人つくれるかという問題なのだと思う。

1つお聞きしたいことは、平井先生はどういう経緯で、このような知的財産や産学連携という、言わば弁護士からすれば儲けが少なく、手間暇ばかりかかるところに入ってきたのか。やはり物好きで入ってこられたような部分があるのか。あるいはどうすれば専門家が生まれるのか。弁護士がたくさんいても、やはり知的財産、産学連携といったことがわからないと我々の相談相手にならない。弁理士についても同じ。そこについて御意見をお聞かせいただきたい。

私は、やはりある意味変わっているところはあると思う。私は今、医学部の大学院の博士課程に入ってバイオの分野の研究を続けていて、分子生物学の博士号を取りたいと思っている。年間100万円以上の学費を払って、多くの時間を取られて、得るのは博士号だけなので、メリットはない。弁護士業として考えれば、コスト的には多分マイナスだと思う。

しかし、これは好きでやっている。私は科学や技術が好きだし、こういった技術と法律の絡む接点は非常に面白い。好きということは非常に大事で、すべての原動力だと思う。お金よりもやはり好きなことができる。

翻って考えると、弁護士にはそういう伝統がある。例えば国選弁護は本当に安い報酬だが、一生懸命弁護する。弁護士にはもともとそういう社会奉仕的な側面がある。今までは人権派でないと弁護士として駄目だという風潮はあったが、これからは例えば法律と技術を知らなければ弁護士としてどうなのかという風潮が生まれていけば、つまりそういうプロボノ的な活動として頑張れる方が出れば、もっと人材が流入すると思うし、世の中が進めば、技術が好きで法律が好きという人はもっと増えると思う。

やはりそういう物好きな人を育てなければいけないというのが日本の問題だと思う。それで、弁護士資格と弁理士資格があっても、更に大学で先端科学技術を学ぶ人を輩出していく土壌をつくっていくのも大事だし、一方でロースクールで、半分くらいは技術系の人が弁護士になれる道をつくっていく

なければいけない。科学技術のバックグラウンドを持った人が司法の世界に入り、その逆もしかりだと思うが、そういうことをやっていかないといけない。日本では、文化系と理科系のダブルメジャーが非常に少ないことを考えると、そこをロースクールや専門職大学院で考えていかないとなかなか難しいのではないかと思う。

プレゼンテーションの中で気が付いたことを2、3申し述べたい。

まず1点目は、3ページ目の下にある税理士・公認会計士の役割について。税理士・公認会計士の議論がベンチャーに絡んで出てくるときに抜けがちなテーマが一つあり、それをあえて指摘したい。それは、ベンチャー支援で要請される能力なのだが、意外に、個人に関わる税務の問題を処理できる税理士・公認会計士が少ないということ。

どういうケースかと言うと、例えば会社を辞め、失業保険を途中までもらい、大学に途中から関与して公務員としての若干の報酬をもらいながら、ある時から会社を始めた人の確定申告は一体どうすればよいかということ。非常に単純なことだが、創業者が置かれる状況は非常に過渡的な状況であり、そこにおける個人の確定申告をどうするかという問題。もう一つのケースを挙げると、例えば会社を2年やったところで、営業譲渡やM&A、あるいは自分が出資していた株式を譲渡することになった、あるいは倒産をした。そういう株式の譲渡所得に関わる部分、あるいはストックオプションを行使して株式にして、それで一部VCに譲渡した。その株価が、例えば第三者割当増資の株価の半値であったというケース。そのときにストックオプションの価格をどう設定すべきか、あるいは第三者割当増資の株価が適切であるか、そのときに普通株と優先株とを同時に発行した場合はどうか。このように、個人に関わる譲渡所得、株、ストックオプション、優先株価、個人の確定申告、倒産の処理について、提言ができる税理士、あるいはアドバイスできる公認会計士は、日本には少ないと非常に強く感じている。

それで、一番最後の指摘についての私の感想だが、エクイティを専門家が取得できるインフラについてはこの間の商法改正でかなり緩和されたと認識しているが、インフラの充実は更に重要なことだと思う。国家公務員となってベンチャーに対するサービスを行うという方向性も重要なものかもしれないが、民間サービスのベースでいかに処理できるインフラを公共の制度として民間に提供ができるかという角度の方が、より重要なのではないかと指摘したい。

それから、専門家と言うと、弁理士、弁護士、税理士、会計士が挙げられるが、その人たちの重なり合う領域、あるいは弁護士の世界で言うと例えば司法書士と弁護士との境界領域について、司法書士の活動にはベンチャーにおける弁護士の役割が多いことなどを鑑みると、司法書士は人数も多いので、もう少し弁護士の領域に踏み込んで活動できるようにするなど、日本の専門家を定義する制度そのものの抜本的な見直しをしないといけないのではないか。この3点を指摘したい。

私のいる高知県には弁理士は1人しかいない。日本の弁理士のほとんどは東京、名古屋、大阪に集中していると思う。1980年代に日本が非常に勢いのあった頃、アメリカ人は、日本に来て、地方の各県に工業試験所があったことに一番驚いた。だから日本は製造業が強い、中小企業がそういうところでサポートを受けているのだと。私が思うに、各県にあるこのような工業試験所のようなところに弁理士的な人を最低1人は置いていく。地域クラスターということで、東京一極集中ではなくて地域にも広げていく。知的財産立国という観点からしても、質的なものも大事だが、量的に各県に配置して数

年間で育成するという発想も大事ではないかと思う。

総合科学技術会議の知的財産戦略専門調査会で、人材育成のこともいろいろ議論をしている。昨年、総合科学技術会議では、大学の人材育成にお金を出そうということで、理系の人と法律関係の人が一緒になって知的財産関係の人材を育成するための予算を付けた。そういうものを平成 15 年度も続けていくが、どういう形のものがいいのか。その辺で助言があれば伺いたい。これは大学にある程度委ねているわけで、大学で考えた人材育成に対して年に約1億、5年間お金を出す。これによって大学が新しい分野をスタートすることができているのだが、それに対する助言があれば伺いたいというのが第1点。

第2点は、今後、大学に知的財産本部ができる。この知的財産本部には、国公立大学すべてに公募して、約 30 大学にお金を付けていくのだが、この場合にどういう人材が最もいいのか。果たして人材が見つかるのかという心配がある。その場合はどういう人材が一番いいのか、何か御意見があれば伺いたい。

最初の質問だが、実は私は文科省の科学技術振興調整費の選定委員もやっており、昨年、東京大学の先端研のプロジェクトと、東工大のプロジェクトの選定に関与した。今年も引き続き関与していく予定ではいる。その経験も含めて申し上げますと、難しいのは現在進行しているロースクールとの兼合いをどう考えるかということ。1つの大学の中に、ロースクールのプロジェクトと、知的財産関係の人材育成のプロジェクトを両方走らせると、整合性が難しい。プロジェクトをよく見ると、ロースクールとかぶっているのが見えることもある。その辺は、大学なりプロジェクトなりがきちんと方向性を定め、例えば、うちはロースクールはやらないが学際的なところをやるだとか、ロースクールの中で知財コースをやるだとか、その辺の制度的なスタンスが見えるのが大事だと思う。

2番目の知財本部の件だが、率直に申し上げますと、知財本部の中で大きな役割として目利きがあると思う。発明を選択する仕事、発明を出願した後、管理する仕事、それからマーケティングをする仕事の大きく3つあると思う。

共通して言えることは、目利きをするにしても、その技術の市場や将来性が見える人でないとできないということだと思う。大学の事務方には、そのような技術の市場に詳しい人、例えばこういう技術にはこういう市場、こういう未来があると見通せる人は現時点ではまずいないと思う。それを考えれば、やはりそのような能力を持っているTLOや、民間の人の力を活用して、そのようなマーケティングをできる人材を大学の中に取り込むことによって総合的に力が発揮できるようにする必要がある。

もちろん大学の事務方も優秀なので、多分2、3年頑張ればそのようなノウハウを吸収してすばらしいマネジメントはできると思う。ただ、それをわかっていないと、今までの制度に新しく名前を付けて新しいものができたというだけでは意味がない。やはりマーケティングや市場からのフィードバックをできるような人材を是非育ててもらいたいと思う。

座長

専門家による支援策(4)で、公設事務所の話があった。今、経産省の方でコーディネート事業を全国展開しているが、必ずしも技術ベンチャーと知財の能力のある人が多くいるわけではないので、そ

いう意味ではあまり貢献していないと言えるかと思う。

アメリカでは、SBDC、スモール・ビジネス・デベロップメント・センターというキーワードで国から助成金がでており、そこに登録されているメンバーが年間 30 時間くらいボランティアをやる。先生のお話のとおり、専門家集団は相当高額所得者なので、100%張り付くことは、余程変わった人でない限り難しい。しかし、年間 20 時間とか 30 時間を割いて社会貢献するということだったらよいと思う。ビジネス経験のある大学の教授やドクターコースの学生、それから起業家、専門家などが登録しており、多分 1 年間で 10 万円～20 万円くらいの政府補助がでていると思われるが、そのようにして地域に還元している。また拠点は大学に置いている。

この大学を拠点としたベンチャー支援活動が今の知的クラスターに連動していくという仕組みになると面白いと思う。今のコーディネート事業は商工会議所に置かれているが、技術ベンチャーなので、やはり知の集積という観点で大学をベースにしたクラスターにするとよいと思う。

先ほど弁理士が 1 人しかいない県があるという話があったが、地方では、例えば東北大学のある仙台でさえ数人しかいないのが実情。しかも、電力会社に関与している人が多いと思われ、ベンチャーや新しい技術の仕事のためには動けない。やはり東京に集中している。これにはやむを得ない部分もあるが、弁理士等専門家が知的クラスターに対して年間 10 時間だけ仕事をする仕組みなど、何らかの知恵が必要かなという気がしている。

それから、監査の話をする、ベンチャー企業の社長の企業倫理や社会貢献、そしてお金を集めたので社会的な公器になったのでディスクローズも必要なのだと指導するのは、公認会計士の役割という気がする。その部分が余りないために、ディスクローズの観点から最初の投資契約書の中に公認会計士の監査を入れると規定する必要があることを考えてもいない起業家が日本には多い。レベルの高い起業家はそうでもないが、一般的にはそういうことが多いと認識している。そういう意味で、専門家として、専門家の立場でベンチャー企業を支援していく役割は非常に大きいと思う。

以上、専門家によるベンチャー支援の話はこのくらいにして、次の人材育成のテーマに入りたいと思う。私が最初に、早稲田大学でやっていることと、問題意識を説明したいと思う。その後で、イノベーション・エンジンの佐野社長から、既にスキルを持っている人をベンチャー企業に引き上げていくスキームについてお話していただきたい。

○松田座長

(配布資料をもとに説明)

座長

それでは、引き続き、佐野社長からプレゼンをいただき、ディスカッションしたいと思う。

○佐野社長

(資料 2 をもとに説明)

座長

どうもありがとうございました。ナノとオプトの分野に集中して、シードの段階から公開までを切れ目なく支援して人材を育てていくというコンセプトでのベンチャーキャピタルについて、非常にロジカルに説明していただいた。今、スピンオフの話題もでたが、スピンオフについて口火を切っていただきたい

い。

スピンオフについて私が最近よく言っているのは、スピンオフは大企業にとってもメリットがあるということ。この点を大企業がどれだけ理解しているかが非常に大事なことだと思う。キャッチアップの時代は、大企業だけでいけたが、今の時代は、ベンチャーをいかに生かしていくかということが大事で、そこを政策的に考えることができればいいと思う。

大学発ベンチャー1,000 社構想が発表されたときは、関係者は驚き、新聞等でも批判的な意見が多かったように記憶している。しかし、振り返って見ると、文科省の縦割り行政で縛られていると思われる大学において、ベンチャー1,000 社構想がそれらしく展開してきた。そのことは、ある面、私にとっては驚きでもあり、逆に発見でもあったと思う。つまり、ある法制を立法化する際に、どういう手順でやるかという目標を日本の政策機関が持ったときにはなかなかうまくいかず、単純に数字を、しかも 1,000 という割り切りのいい数字で目標を掲げたときに、結果的に何年かかけるとうまくいくことを発見した。

これを未来のベンチャーの政策に生かすならば、例えば、専門家や人材の育成について各政策論に落として立法化を進めていく一方で、例えば、弁理士を3年間で1,000 人あるいは1万人を新しくつくるなど、明確な数字的な目標をもって、ベンチャーの政策にチャレンジしていく方が日本の現体制には向いていると思う。

目標の持ち方として、立法化を進める話の一方で、例えばエンジェル税制の適用を 1,000 億円にするなど、明確な数字の目標を持つと、日本の社会はよく動くのかなと思うので、その辺は提言をしたいと思います。

座長

今の目標設定について言えば、今までの政府は余りそういう数値目標を出さなかったが、今は、弁護士や会計士などの専門家を増やそうという目標を掲げており、これは小泉首相の成果だと思う。意外に、こうすると達成できる。

新たに、弁理士の専門職大学院をつくるのはなかなか難しいので、ロースクールの中に知財を差し込んでいく必要があると思う。また、専門家をつくるために、会計士や弁護士を専門家として大学でどう養成するかということが進み始めている。その際、アメリカにベンチマークを置いて目標設定をしているが、それが気になる。アメリカではあれだけいろいろな人たちが集まっており、その規模を日本にそのまま持ってくると、急拡大して混乱が起きはしないか。専門家の人数の急激な拡大についてはどうかという気がするが、その辺はいかがか。今の目標設定をすると、その通りにいくと思うが、どういうことに注意しながら運用していく必要があるか。

非常に難しい御質問。数字の話で言うと、昔は弁護士の合格者は 500 人くらいだったが、それを1,000 人にしようということで10 年くらい前に大激論があって700 人くらいに増員し、今は1,000 人くらいになっている。今後 3,000 人という数字もあるので、順次そういう数字のターゲットをつかって増えていくと思う。ただ、おっしゃるようにアメリカと日本では、司法の役割が全然違うと思う。

日本の伝統的な司法の考え方には大陸法的な部分がある。それと、アメリカの司法の役割とは明らかに違う。弁護士の肩書きを持っている人が社会のどういうポジションに存在しているかを見るだけでも全然違う。だから、弁護士の数を増やし、明日からアメリカ型社会になって下さい、とした場合には相当な混乱が起きる気がする。急激に増やせばいいというものではなく、社会学的な検証をきちんとして、日本の未来の中でどういう司法が一番いいのか考えないといけないと思う。

例えば、アメリカには陪審制度が自然に存在し、国民が司法の場に入っていく。日本には基本的にはそういう伝統はない。そういう社会の仕組みを超えて、日本の活力を一番生かすための手法として何がいいのか考える必要がある。

とりとめのない話だが、昔は日本の司法は小さくてちょうど良かった。それが今後、大きい司法になった場合に、司法をサービス産業にすればいいのかもしれないが、きちんとそこは大きく見据えて考えないと、失敗すると怖い気がする。

人材育成は、長期の観点と短期の観点の両方が必要で、とにかく全体の仕組みの中で考えていくしかない。

とはいえ、今、何かするために一番いい方法は、経営管理プロデューサーのようなものを大学の中にある程度つくっていくこと。どこにつくるかという、知的財産本部がその役割を担っていくべきではないか。知的財産本部は、特許だけでなく、マーケティングや販売、あるいはエクイティも取っていくという形に将来的にはなるだろう。

そうすると、知的財産本部の中でそのような人材をどれだけ外部から活用できるか。その中で数値目標、あるいは実際にどれぐらい利益を上げられるかを明確に一つの判断基準として知的財産本部を各大学の中で選んでいく必要がある。

知的財産本部は、2年くらいで見直しがあるという話もあるようなので、そういう時期に目標値に達していないところを入れ替えるという競争原理をとり入れることも必要。外部人材を入れる唯一の窓口はここになると思うので、ここにどれだけ優秀な外部人材を雇えるかが重要。その中では、知的財産本部員以外にも国からアドバイザーを派遣するなど、積極的に国の支援システムをつくっていかなければならないと思う。

おそらく大学にとっては、内部の人の意見はかなり強いので効果が期待できるのではないかと。先ほど事務の改善も期待できるのではないかと話もあったが、残念ながら事務方は、2年間くらいで異動するので、覚えたころにはおらず、事務方の改善は期待できない。国立の場合は特にそう。事務方の改善よりも、本部員としてはある程度外部の方の意見を期待して、そういう意見を基に大学の意識を変えていくことが必要だと思う。

今の話とも関係するが、イノベーション・エンジンの佐野社長の発表の中で、イノベーション・ウイングのサービスとして、経営管理プロデューサーを数社がシェアして使うシェアサービスという話があった。私が素朴に思った疑問は、秘密情報の管理、切り分けはかなり困難ではないかということ。これは、上場を目指している企業の間ではかなりシビアな問題。ある人の専門分野は結構決まっているので、例えば4社見たら、4社は多分全部競争相手だが、その競争相手の情報を一人がもっており、かつ、それが将来上場する可能性がある。これは非常に危険であり、かなり注意してやらないと危な

いと思う。

また、それを知っている人はシェアードサービスを受けているところと取引するのを躊躇すると思う。そういう機密の管理は非常に難しい。また、今、知的財産本部にこういう機能を期待したいという話もあったが、大学では機密管理は実は一番弱い。大企業に比べると非常に慣れていない。だから、そういう中に安易にシェアード・サービスを持ち込むと、今度不正競争防止法には刑法が適用になるという話もあるし、いつかどこかで大事件が起きる気もするので、是非機密保持という観点から慎重な取扱いが必要かと思う。

今のご指摘については、気になるところがないことはない。1人の人間が何社かの経営管理プロデューサーになることによる守秘義務の問題と、ベンチャーキャピタルとしてこういう子会社を持っていることに関係する問題がある。我々はベンチャーキャピタルとして出資者の立場であるが、イノベーション・ウィングは出資先企業の取引先の立場になる訳で、こういう2つの立場で不明確になる部分が出てこないとは限らないと思っている。

ただ、それについては、メリットとデメリットをどう見て判断していくかという議論だと思う。私も、他社で低コストで高水準のこのようなサービスをやっているところがあれば喜んで任せようと思っていた。監査法人の子会社、弁理士、税理士、あるいはコンサルタントでもそういうことを標榜している人はたくさんいる。しかし、最後には、結局やらない、できないとなる。そういう意味で、日本のインフラをつくらうというビジョンの下に、やるしかないと思ったのがスタートしたきっかけ。

これはアメリカのベンチャーキャピタリストから見ると結構危ないことをしていると言われなくても限らないし、そういうことを言う人は多い。そこについては日本の現状を十分理解して、日本全体のインフラをどうつくっていくかということを今のところは議論していくしかない。

ただ、ほかに、一緒になってこのインフラを日本全体のものにしていこうという意欲のある人がいれば、一緒になってやっていってもいいと私は思っている。

先ほどの質問と若干違うかもしれないが、コンフリクトの大きいのはベンチャーキャピタルとこのシェアードサービスの話なので、その点で言うと、とりあえず今のところはイノベーション・ウィングには、極力私もイノベーション・エンジンの出資先のところのサービスはマイナーでやってもらい、ほかの出資先以外のサービスをたくさんやって、結果的に同じプライシングの内容で我々の出資先に対してサービスをしてもらう。当面はこういうふうにするしかないと考えている。

ベンチャーキャピタルで資金を提供して、なおかつコンサルタント会社を持っているベンチャーキャピタルはたくさんある。そこで若干、不透明なサービスをやっているケースは多いので、サービスがフェアバリューで提供されているかどうかは注意した方がよい。基本的にサービス内容をディスクローズしていくというポリシーで我々はやっており、そこで問題があれば出資者を中心に指摘していただくということでやれば、VCとサービス会社の利益相反の問題はある程度クリアできると思う。

もう一つのシェアードサービスに伴う守秘義務の問題は、あらゆる専門家サービスで通常起こる問題ではないという気はしている。例えば、我々のようなサービス以外にも、例えばコンサルタント会社は1社だけのサービスでは飯を食えないわけだから、同じ業界で5社、10社のサービスを展開するのは基本的には同じような倫理であり、契約でやっていく話だと思う。

機密の切り分けがすぐできればいいと思うが、これは会社の中に入っていくような形になる。どうも、2、3社、経営管理の人が常用するらしいけれども、皆同じ人で、しかも同じナノテクの人だということになると、なかなか難しい問題もあると思う。

ただ、おっしゃるように切り分けは可能だと思う。私が言いたいのは、切り分けを決め付けなければいけないという問題と、大学ではその切り分けは難しいということ。

総論的な話になるが、人材育成、複合的人材の育成という観点から見ると、単に、法律と技術がわかるということではだめで、専門技術の例えばバイオテクノロジーの遺伝子組換えの技術と、利益相反がわかる人というように、かなり突っ込んだ話をしていかなないと、そういう複合型人材はなかなか生まれない。

弁護士資格を取った後に大学で学ぶとか、社会人向けの経営大学院で学ぶなど、今の大学のシステムでも自らやればできるところはあるものの、なかなかそうっていない。

例えば、専門的な弁護士の育成について言えば、ドイツの弁護士は弁護士試験に受かったら8か月から10か月は特許庁で研修をするらしい。日本の弁護士でも、弁護士試験に受かった人を、実務をやりながら特許庁で10か月研修すれば、特許のシステムや手続、明細書の見方がいろいろわかってきて、その中でその分野をしたいと思う物好きの人が生まれるかもしれない。これは来年からやろうと思えばできることだと思う。私はそういうことをしていかなないと、弁護士の人と技術の距離は縮まらないと思う。

もう一つの提言は、文系、理系という言葉は、大和言葉で英語にはない。文系、理系という言葉はやめた方がいいと思う。アメリカでは、バイオテクノロジーを必修課目にしている大学はなく、また、文系でも理系でも必ずバイオテクノロジーは1単位取らないと卒業できないという大学もある。先ほど、文系だけど大学で半導体を勉強しているからわかると言った経営者がいるという話があったが、MOETもそういうことを率先していくところだと思うのでどんどん推進していった方がいいと思う。やはり文系の方が理系の授業を受けられたり、理系の方が知的財産の授業が受けられる。大学がそういうふうになればすぐにできることだと思うので、そういう学部別の授業から、シラバスの構成を変えていけばよいのではないか。

あとは、例えば、外部人材がどんどん大学に出ていけるような、大学が自由にそういう人を確保できるようなシステムをつくらないと、日本人ではなかなか転職はしないので、それを無理やりつくらないと、その構造も変わらず、競争力が身につかないと思う。人材育成という観点ではそのように考えている。

先ほどの弁護士のテーマについて少し強調したいと思う。

ベンチャーをやっていく場合、情報の問題は、競争と協力をどうやって同居させるか、どうやってコンプライアンスを侵さないようにするかという問題を解いていくことが極めて重要。それに加えて、お金や資本、株式会社制度が関係している中で、取締役会が機能していて、役員の忠実義務、善管注意義務が課されている状況の中で、どうベンチャーを育成していくかという問題を解くことが重要。

そして、その問題を解くことの中で、ベンチャーキャピタルの役割、大学の役割、ベンチャーの役割、弁護士の役割がある。その基本的な問題意識をはっきりと定義して、前提として置かなければいけ

ない。皆で共有すればいいという話に偏ったり、あるいは競争と共有が同時に矛盾したまま議論、立法化、施行されるという非常に矛盾した政策展開が行われた結果、日本のベンチャー政策はいろいろなところで現実的な不合理、非常に政策効率の悪い実情にある。それが一つの暗礁に乗り上げる根本原因になっているという認識を持つ必要があることを提案したい。

そういう意味で、弁護士もある程度の数が必要。例えば仙台でAという会社とBという会社が競合する場合、その会社の両方に別々に付くベンチャーキャピタル、別々に付く弁護士、別々に付く弁理士のように、複数性の確保あるいは一定の多数性の確保を前提にしなければ、今、言ったようなことをクリアできないので、そこら辺の認識は今の議論の中から非常に重要な認識の糸口になったと思う。

座長

どうもありがとうございました。ベンチャーの人材育成には、プレイヤーとしての起業家とサポーターの側とがある。

気を付けるべきことは、本当に中に入っていくほどその機密を同時に握るので、競合的な会社もサポートしていることを相互に共有するとか、利益相反をしても構わない範囲について役員会でルールをつくるとか、そういうことが必要なのだと思う。私自身も今、上場会社のボードメンバーをやっているが、これ以上はやってはいけない、今までのものは認めるということを決議してもらうなど、サポート側のコンプライアンス意識が非常に必要だと思う。

今、MOTを立ち上げているが、非常にリスクな面が一つある。企業で実際にやっているプロジェクトを持ってきて皆で討論しながらブラッシュアップして、新事業を立ち上げようということを、今、既にやっている。今、ある電気メーカーで、新規事業が立ち上げの話があるが、その会社は、大学と機密保持契約を結びたいと言う。そのため、会社側は派遣されている部長、大学側はセンター長の立場にある私が機密保持契約を結び、ゼミで討論する内容をオープンにはしないように、ゼミ生全員にサインさせていくという2段構えで行っている。

大学は権利意識がない人たちの集団で、コストセンターの意識がない集団なので、大学発の技術考えた場合に、今のようコンプライアンスの問題を外部から相当提案していかないと、大学の方で抜けてしまうことにもなりかねないということを、今日改めて認識した。

本日は活発な御議論をどうもありがとうございました。

(本日の会議資料について、資料2の一部分を除き、公開の確認)

(次回日程の確認)

以上