

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8回会合 議事録(案)

1. 日時: 平成15年3月31日(火)13:00~15:00
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

- 【委員】松田修一座長、阿部博之議員、井村裕夫議員、大山昌伸議員、大滝義博委員、
大津山秀樹委員、瀧和夫委員、田口義孝委員、伊達仁人委員、デービット・ミルスタイン委員、
鳥谷浩志委員、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
- 【招聘者】産業技術総合研究所 後藤隆産学官連携部門長、
理化学研究所 榎田太三郎研究調整部長
(株)生体分子計測研究所 岡田孝夫代表取締役、
茨城県 滝本徹商工労働部長
- 【事務局】永松審議官、三浦参事官

4. 議題:
 - 起業家や各種の支援者をコーディネートする方策の課題
 - 研究機器・設備等ベンチャーの育成について(政府調達等)
 - 検討課題の審議

5. 議事要旨

- 起業家や各種の支援者をコーディネートする方策の課題

座長

「研究開発型ベンチャープロジェクトチーム」第8回の会合を開催します。
大臣に出席いただいておりますので、ごあいさつを賜わりたいと思う。

大臣

お忙しい中を第8回研究開発型ベンチャープロジェクトチーム会合に御出席いただき、ありがとうございます。

日本の研究開発科学技術問題の一番の課題は、ベンチャーの育成だと思っておりますので、本日の議題につきましても、是非6月の産学官連携推進会議を目途に一定の方向を示し、また平成16年度予算に結び付けて参りたいと思う。是非精力的な御議論をよろしく願います。

座長

どうもありがとうございました。事務局から資料の確認をお願いします。

事務局（資料確認）

座長

ありがとうございました。まず、山本委員から、東大のTLOを中心にしたお話をいただく。それから、政府調達に関し、産業技術総合研究所の後藤様、そして理化学研究所の榎田様、そして茨城県の商工部の滝本様、生体分子計測研究所の岡田様、4名の方からお話いただく。それから最終的な報告書のまとめに入っていますので、それについて検討したいと思う。

まず、山本委員をお願いします。

○山本専門委員（資料1にそって説明）

座長

ありがとうございました。山本さんは、自らリスクを背負って大学の組織の中に飛び込んで、自らここまで立ち上げてきた方ですので、そのお話は非常に心打つものがある。特許率が盛んに言われるが、コマーシャライズが抜けてしまっているのが流通しない。

そういうふうなことを含めまして、いろいろ示唆に富む御意見を賜わったと思いますが、質問をお願いします。

本格的なシード・キャピタルをもう少し詳しくお聞かせいただきたい。

数多くのベンチャーキャピタリストの方とお会いし、連携したいという話でどんどん具体的に話を詰めていくと、例えば東大という冠が付くファンドをつくりたいという話までは具体的なのですが、そこから具体的にどういうサービス、どういったことをやるかという話になると、どうも話が煮詰まってこないと感じることがある。大学の技術は、非常にプリマチュアですし、大きなファンドがあればいいかという、決してそういうものでもないと思う。バイオベンチャーとかは別として、多くの会社は、最初は1,000万の資本金があれば十分で、その後うまくいけば設備投資等が必要になってくる場合が多いので、むしろ最初に必要なのは、どういう経営チームをつくっていくのかとか、マネージメントの部分であり、そこにコミットしなければいけない。ただ一般的な大きなベンチャーキャピタルと話をして感じるのは、役員を派遣したらハンズオンといえるというような話が多い。役員の方は毎日来て業務に携わっているのではなく、本当にハンズオンとは言えないと感じている。

ありがとうございました。

座長

ベンチャーキャピタルの方から御意見を賜りたいと思う。

ベンチャーキャピタル側から言うと、山本さんの発言どおりの現状に日本の状況はある。日本のベンチャーキャピタルという組織は、株式会社の従業員が分業し、銀行の審査体制のような審査をやりながらフォローアップをやっていくという体制で進化をしてきた歴史がある。今回の提案の中にも出ているが、新しい創業支援型の、特にハイテクの創業支援型のベンチャーをハンズオンでやる場合、ベンチャーキャピタル側の組織体制の抜本的な見直しに迫られていると思う。

LLCという、1つのベンチャーキャピタルの新しい組織論が何年か前から出てきている。日本の場合にはベンチャーキャピタル会社のサラリーマンという形になっているが、LLCでは、ベンチャーキャピタリストとアメリカでは個人名称が付いている個人をベースとしてLLCを作る。そしてハンズオンして役員で入っていくときには、会社の組織のミッションよりも、入っていった役員としてのミッションの方がウェイトが同等または大きいという法的な権利量あるいは責任量になるような新たな組織が必要になってくると思う。それが1点。

もう一つは、日本にベンチャーが出てこないというのはうそであり、マイクロでは出てくる要素は多くある。日本みたいにお金があり、人材があり、技術がある国はないのだが、それをうまく組み合わせるためのマイクロ的なところに不具合があ。それに起因しているのがLLCであったり、ベンチャーキャピタル産業の裏で機能していかなければいけない税制などに不具合があると思う。ポテンシャルとしては、十分状況は整っていると思う。

座長

ありがとうございました。どうぞ。

ハンズオンとシード・キャピタルは、若干概念が違っていると思う。ハンズオンなどを行い、ベンチャーに対してきちんと支援をしているベンチャーキャピタルが、非常に少ないという前提があると思う。それと、ベンチャーキャピタルとか、金融業界の方は、大学と組むのを一種の利権のような考え方でやっているケースが非常に多い。ところが実際に成功させようとする、本気で取り組んでやっと初めて成功できる確率が20%とか30%という世界であり、誤解が流布していると思う。それからシード・キャピタル、シード・ファンドという概念を、私の理解の中ではですけれども少し御説明させていただく。シード・ファンドは、通常のベンチャーキャピタルよりももっと早い時期に投資をするという意味ではあるが、通常のしっかりとしたマネージメントチームがあるということが絶対条件として挙がってくるベンチャーキャピタルの投資技術とはモデルが若干違い、シード・ファンドは実はマネージメントチームがあることを要求しない。なぜかと言うと、シード・ファンドというのは、本当にシードがあればそこからやり、マネージメントチームもある意味でシード・ファンドの方で持っていくという、そういったところまで踏み込んだ事を行うので、モデルが若干違う。ただし、その代わり最初から大きな金額を投資はしない。

我々自身も、今、シード・ファンドとしてきちんと機能できることを目指して活動しているが、そのためにはコマーシャライズを目標とするTLOの人たちや経営者になろうという人たちのある程度の集団が

できて、割と非公式な信頼できるネットワークでつながり、その人たちの間を情報が結構フリーに動くという状態が実現できないと、シード・ファンドの完成や基準にならないと思い、現在、それをどうやってつくっていくか日常的に試行錯誤している。

座長

ありがとうございました。大学発で既に公開されて経営チームを連れて来るシード・ファンドがあるという議論も出たが、委員より事例を若干お願いする。

経営人材がそろい、パテントがある程度しっかりしていればベンチャーが成長していくのは可能だと思う。どうやって人を集めるかが問題。今回の委員会でも話が出ているが、アメリカのケースだと、ベンチャーキャピタルでエンジェル的な人がかなり動いてくれる。先ほどのお話は、大学の先生方が人の集め方をほとんど御存知ないという問題だと思う。私どもの場合は現在の2代目の社長になった方と知り合ったことで会社が始まり、その方よりベンチャーキャピタルの方の紹介が始まった。CFOやCTOを全部一度にそろえてしまうのは難しいのが、コアになるビジネスサイドの者が一人見つければ、その方を起点にして次に進むということは十分可能だと思う。経営サイドの人はともかく一人コアになる方を紹介できることが重要だと思う。それができれば、ベンチャーキャピタルとの出会いというのも意味があると思う。逆に言うとお金だけであればあまり意味がなくて、シード・キャピタルはスタートアップを助けるような人脈を持っているかが一番大事になってくると思う。

では、具体的にそういう人たちを育てるシード・キャピタルをどうやって育てていくかが問題である。今、バイオ系のキャピタルはかなりお金が集まりにくくなっている。実は1週間ほど前に自分のファンドの方の締め切りをしたが、うちは幸いにして二十数億円集まったが、他のところはほとんど集まっていないという話であり、リスクマネーもかなり及び腰になりつつあると思う。今までのキャピタルでは、もうお金を出さないという方向がはっきりしてきており、その意味からいくとシード・キャピタルに対する期待は大きいと思う。問題は、シード・キャピタルには目利きの方と、経営サイドの上場支援がわかる方と両方そろわなければいけないことである。アメリカのようなエンジェルが日本には十分いないので、やはりシード・キャピタルを育てる仕組みというというのも議論し、その辺りの政策が必要ではないかと思う。

座長

ありがとうございました。今、シード・キャピタルも含めてですが、ファンドを5億円集めると、もう5億円国の方からお金が出ていくというチャンネルが中小企業総合事業団などいくつかである。しかしシード・キャピタルを育成する、あるいは徹底したハンズオン型のベンチャーキャピタルを育成するための国から出資している支援ファンドであることが不明確になって運営されている。国のファンドですから、素性が明確でないとファンドを出したリスク自身が問われることが結構あるから、非常に難しい面があるが、なかなか民間ベースでのキャピタルが出ないので、国の役割というのをある程度拡充しなければいけないということが、今重要ではないかなと感じている。

今回非常に重要な課題として、コマースライズが挙げられています。実際に技術を評価して、それを購入していただくのは非常に大事なことであり、中に入っているハンズオン型のキャピタリストも、

売ることに対してどこまで協力できるかという重要なテーマに迫られている。国がベンチャーを支援していこうという発想であれば、その相手先は、やはり、国の関連のところが技術ベンチャーからある程度調達していくことが必要であることは、何回も議論された。今回は4人の方においでいただき、説明していただく。

まず、一番最初に産総研のお立ち場から、後藤さんから御説明いただきたい。

○後藤産業技術総合研究所 後藤産学官連携部門長
(資料2-1をもとに説明)

座長

ありがとうございました。4人の方々に御説明いただき、後に議論に入りたいと思う。
理化学研究所の柘田さんお願いします。

○柘田理化学研究所調整部長
(資料2-2をもとに説明)

座長

ありがとうございました。次に茨城県の滝本様、お願いします。

○滝本茨城県 滝本商工労働部長
(資料2-3をもとに説明)

座長

ありがとうございました。茨城県には、筑波大学もあり、大変な集積があるにもかかわらず、今までベンチャーが全然育ってないということですが、話をお聞きして、将来が楽しみだなと思いました。ありがとうございました。

それでは生体分子計測研究所の岡田社長、お願いします。

○岡田社長
(資料2-4をもとに説明)

座長

ありがとうございました。入札におけるランクの話は、よく建築会社で聞くが、建築会社もランクに入るために、大赤字にもかかわらず無理な決算して税金を払い続けているという会社が相当ある。ですから、国あるいは入札側が、むしろ不正なデータの公表を仕向けているということも現実にあるかと思

うが、そういう意味で正当な評価をしてもらいダイレクトに入札できるという仕組みが、本来一番大事だろうと思う。

4名の方から、いろんな立場からの御発表をいただいた。意見、質問をお願いします。

茨城県のお話の6ページで、アメリカのSBIRで外部研究開発費の 2.5 %をベンチャー企業に投入することを法律を義務化しているとある。これは研究から製品sをつくる場所までの、いわゆる死の谷のところですが、私はこれ以上にもっとアメリカのSBIRで大事なものは、SBIRでお金をもらった企業から、その売上の3分の1を政府が購入しているところだと思う。できた商品を、大企業等と競争しながら売っていく、いわゆるダーウィンの海と言われているところを乗り切るための手助けになる。政府がSBIRで認定すれば、死の谷をカバーしながら、かつ出してくれば3分の1は購入してあげて次の道へ進めるようになっている。要するにSBIRに認定されるともう政府調達に参加できる資格がある。そこが大事であり、是非目を付けてほしいなと思う。日本もそういう方向に持っていく必要があると思う。

座長

ありがとうございました。各省庁の多くの認定制度があり、いろいろと表彰を受けているものがあるが、それが入札とか何かになると全く効かないということを知っている。どうも日本の施策というのが一方ではいろんなことをやっているが、それが実行段階になるとまた途切れてしまう。一貫通貫的な施策がないので、それが象徴的に、このように議論の中で問題として出ていると思う。

日本ではベンチャーを創ろうという施策はあるが、育てようという施策はほとんどないという議論がでた。また、大企業の方々と話していてわかるのだが、大企業はベンチャー創出やその育成必要性をほとんど認識していない。ここら辺も非常に問題だと思う。

今の日本は、ハイテク、研究開発型のベンチャーが出てきて、大企業と競争もしくは連携しないとイノベーションが起こらない。そういうことで、政府及び大企業が一緒になってベンチャーを育てるムードをつくっていく必要があると思う。

座長

ほかにいかがか。

よく出てくる概念的な分類が必要と思う。高校野球は高校生しか出られないと理解しているが、ベンチャーという単語も、中小企業者のことを言い直してベンチャーと言っているのか、新興企業のことをベンチャーと言っているのか、はっきりと意識されて制度上落とし込みが行われたいといけない。官公需についての中小企業の受注の確保に関する法律というのが、中小企業施策の中にあって、その延長線上で日本のSBIRが考えられているといういきさつから、資料2-3の2ページの左下の入札参加資格制度のランクをAからDに、90点から55点に分ける制度がある。その要件は①が年間売上高、②が機械設備、③が自己資本、④が流動比率、⑤が営業年数というふうに書いてありますけれども、高校野球的発想からすると、恐らく⑤というのは営業年数5年以内というふうに定義されて

ランクが上がっているという発想で、営業年数が長くないとランクが上ではないという逆さまの発想で入札参加資格制度ができているし、自己資本も大きいと入札できないのではなく、大きくないとランクが低くなる。

おっしゃるとおり。

同じく年間売上高も低いとランクが高いのではなく、高いとランクが低くなる。高校野球の参加資格ではないが、中小企業といっても、長年上場企業にならないで中小企業のままの会社に、幾ら官公庁の発注をしても、地方の中小企業は確かに生き長らえるのかもしれないが、日本の国家政策が要請をしているベンチャー創出という本質論とは異なってしまふ。政策ができた後のフォローは総務省なのか、内閣府なのかわかりませんが、ベンチャー政策の方向性を現場のところにきっちり落としていかないといけない。恐らく茨城県の商工労働部の現場でも多分、きつこういうつもりでつくっているが、一方で入札参加資格制度のようなしほりがあり、なかなかそれを運用できず、矛盾があふれていると思う。未公開企業が公開せざる未熟な会社というコンセプトの間違いがあつたりするのと同じように、中小企業なのか、長くやっているエスタブリッシュされた中小企業なのか、新興のベンチャーなのかという政策の区分を入札資格制度の中にもきちっと反映するように要請、提案するべきだと思う。

座長

ありがとうございました。ご発言どおりで、携わっている者からすると、日本はベンチャーを育てようと思っているのかと思う。このような基準を見ても、30年続き、そして大きくなならない、そこそこ10億ぐらいの規模で長く続いている会社が非常に優遇されているのが現実。そこをどういうふうブレークスルーするかというのが、今まさに突き付けられている問題だと思う。ほかにございませんか。どうぞ。

ベンチャーの側から調達に関して2点あるが、まず第1は政府調達に関してはほとんど期待をしていない。というのは、調達では非常に金額が少ないから、とてもそれだけで生きていけないし、応募しても通るかどうかわからないし、お客さんと直接やった方が可能性を感じるという点で、依存できるような感じはしない。2番目が、冒頭のプレゼンテーションの中にグローバルアイを持ったベンチャーの育成という話があつたが、数百万、数千万といった規模で調達をしても、なかなかグローバルアイを持ったベンチャーは育っていかないと思う。

例えば、我々のことを言いますと、3次元のネットワークのインフラというところで、ミドルレイヤーのフォーマットの標準化というものを提案しているが、それを官公庁で採用していただくとすれば、例えば国土交通省で防災地図を3次元で我々のフォーマットで御採用いただくとか、特許庁の電子出願の仕組みを、3次元のフォーマットを我々のフォーマットに変更していただくとか、そんなような形になれば、国のルールとして一気に広げることができるとは考えているが、官公庁側には世界標準になったら採用すると言われる。我々ベンチャー1社の力で世界標準を成し遂げるのは厳しいものがあり、より上のレベルでの調達というものが可能であれば、グローバルアイを持ったベンチャーというものも出て

くると感じている。

座長

ありがとうございました。お客さんと組んでいる方がよっぽど政府よりは頼りになるということですが、これは政府が頼りにならないのではなく、むしろそういうスキームがないということだろうと思う。特に研究開発型ベンチャーの装置の場合には取引の継続性が必要で、あるところで枠をつくって買っていたとしても、それ以降国からの購入がなければその仕様は1件で終わり、コストがとても合わなくなる。それより民間の方が安定的な取引がある。やはりスキームをどうつくるかの問題だと思う。

他にいかがでしょうか。どうぞ。

先ほど御発言のグローバルアイで、勿論大きいというのはいいが、実際にベンチャーをやっている方から言うと、最初の500万円ぐらいの調達でも結構大きい。特に資本金1,000万円ぐらいの段階で、そういう案件が当たると、あるいはそういう調達がされると、やはり弾みにはなる。今のベンチャーキャピタルだと、そういうのがないと逆に投資をしてくれないというところがほとんどだと思う。

勿論スピノフとして企業から出た場合は、最初からある程度資本金を持っているので問題ないと思うが、大学発ベンチャーの場合は調達が小さいからといってそれが意味がないわけではない。やはり最初の何百万円というところで、調達が得られお金を稼ぐことを覚えるというのが、大学の研究者の場合はやったことがないですからプラスでしょうし、是非積極的にそういう枠をつくってもらってもいいと思う。金額が小さいからといって、大学発ベンチャーだと意味がないわけではなく、むしろ最初の1つ実験と言いますか、モデルケースとしてそういうシステムというのは必要だろうと思う。

座長

ありがとうございました。バイオの方の話で、バイオベンチャーは、なかなか売り上げをつくること自身が大変だということですがいかがですか。

何でも国がサポートすればいいわけではないというのがまず1つ。勿論数も重要ですが、足腰の強い世界にはばたくようなベンチャー企業を幾つつくれるかというのがポイントである。急激に国がいろんな方策も含めて整備していただいたので、何でも国がやってくれるように感じているところも出てきていると思う。やはり民間の企業ですから、自分で立っていかなければいけないということを忘れてはいけない。国内だけでなく、世界との競争ですから、日本の国が全部守ってくれるわけではないということを忘れてはならない。世界の企業と競争しない企業があっても構いませんが、日本のこの経済状態の中で生まれてほしいベンチャーは世界と競争できるベンチャーですから、自分で切り開かなければならない。

永続的に会社は成長しなければいけなくて、ある時点である程度の、ポイント、ポイントでお金欲しいというときがある。そのときに、タイムリーにお金が入るような形でないと、不要なときにお金を入れられても困るわけです。そういう意味で、もう少し現場がどういうときにお金欲しいのかというのを、国の方で知ってほしい。本当に適切なときにお金が入っているかというと、そうではない。ある程度認

められてから国のお金がどんどん取れるようになってるのが現状で、本当に欲しかったときにはこなかったということがあるのです。

逆に、そういう意味で、概念はもうかなりそろっていますので、その議論はもうやめて、現場で本当に悩んでいる方の意見を聞いていただきたい。本当に成長の過程で一番困っているときのお金をやり方を霞が関の方々に知っていただくのが私自身は一番のポイントだと思う。

座長

ありがとうございました。どうぞ。

研究開発型の場合に、一番多くのベンチャーが困っているところは、お金云々ではなくて、世界初のいいものができても、だれも買ってくれないこと。ここを何かブレイクスルーしないと伸びない。日本の企業での成功を調べてみると、多くの企業は海外に売りに行き、海外で買ってもらっている。IBMやATTが買ってくれ、それでミラー効果で日本に買ってもらっている。このやり方が案外多い。日本の大企業を上手に取り込んでいるところもあるが、アメリカのように、政府が少しサポートしながら、最初にファーストカスタマーになるなど多様な施策を考える必要があると思う。

いい技術だったら買ってくれるところというのはどこかあるはずなので、やはり日本の中だけとは考えずに、我々も海外のベンチャーでもどんどんサポートしていますし、自分で努力することが一番のポイントであると思う。勿論ハッピーに国がお金を出してくれるかもしれないが、そんなことを待っていたら大きくはなれない。本当に自分たちの技術に自信があるときには努力をしなければいけないと思う。それを続けて会社は成長していくわけであり、そのためにベンチャーキャピタルも必死になって、アメリカにずっと行って営業をやっている。そういう流れをつくるのが本当に足腰の強いベンチャーとなるのであり、やはり何でも国に期待することはいけないと私は思う。

座長

ベンチャーだから、特別優遇しろという話ではないというのは、みんなの共通認識だと思う。品質、価格、納期、それからアフターサービスについて同じ土俵で勝負させてほしいということがいつわらざることだろうと思う。

最後に議題として、資料の3を改めて事務局の方から説明いただき、報告書の骨子ベースを検討していきたい。

事務局（資料3にそって説明）

座長

ありがとうございました。前回はこれの前バージョンが出されて、そして今回は追加という格好になっていると思う。書かれていること以外抜けていることがあるか、逆にまた多くかきこんで、結果として

は何が具体的に実行されていくのかよくわからなくなるという両面があると思う。漏らさないように書くこと、重要なことと、緊急のことと、多分3つぐらい選り分けしながら提案していくということになると思う。行政としてある程度反映していただきたいといっている場合に、来年から全部できるわけではないので、そのようなより分けを考える必要があると思う。

もう一つ、まずベンチャー企業側に自主独立の精神が必要で、そういう風土をつくる必要があると議論があった。学校教育の問題に若干触れてあるが、そういう風土の問題を、この中に入れる必要はないと思うが、こういうものを考える場合の前段階でしっかり書き込んでおく必要があるという気がする。では検討をお願いしたい。

資金出資制度のところ、ベンチャーキャピタルそのもののガバナンスの問題が非常に大きい。すごく技術のいい日本のベンチャービジネスで、超大手のベンチャーキャピタル会社が出資を検討してほとんど終わっているのだが、突然担当者が東京から名古屋に転勤になってしまった。ひどい話であり、もうちょっとベンチャーキャピタルそのものが責任を取らなければいけないという仕組みが必要だと思う。本来、その会社のお金を出している大企業とか公開しているので、外からのお金であり、彼らが求めるべき話だが、実際は求めていない。何らかの形で、ベンチャーキャピタルそのもののガバナンスがよくなしないと、全体の資金調達側から見て付き合いにくいのは当分続くと思う。

座長

出資制度の中に1つ項目を設けて、ハンズオンとか創業支援型キャピタルなど様々な議論もだが、そういうことを含めて継続性がなければいけないということか。

継続性というか、ベンチャーキャピタルそのもののガバナンスの問題である。

座長

そうすると、今、おっしゃったような内容は、出資制度のところに1項目入れておけばよろしいか。

それでいいと思う。

補足すると、日本のベンチャーキャピタル会社というのは株式会社であり、現場で投資をしている担当者は、労働基準法の定めた従業員、労働者である。当然2週間で会社を辞めることもできるし、辞める人間をマネジメントしているサイドからすると、人事異動を適切に行わなければならないという前提で経営せざるを得ない実情に日本のベンチャーキャピタル会社そのものがある。シード段階で長期にわたって本当に個人の立場で関与をしていかなければいけないという前線での活動を最適化することが非常に困難である状況を典型的にお話されている。ワンイヤールールだとか2週間の単位で

物事を発想する世界で、ベンチャー育成という長期に関与しなければならないことをやろうとして齟齬を来している部分があるということである。

2ページのエンジェル税制のところだが、15年度税制改正のところで、ここでは是非1つ入れておかないとまずいと思うのが、組合を通じたエンジェル税制の適用というテーマがあり、ここが非常に不明瞭になっている。すなわち、組合というものはそもそも出資者がお互いにプライベートにお金を出しあって1つのファンドにするものだが、現在のエンジェル税制で個別の出資者にパススルーで適用すると、手続上実現不能なようなプロセスになっている。ここは変えないと組合を通じてのエンジェル税制の適用は、向こう10年間日本ではないという悲惨なことになると思う。

座長

専門のキャピタリストのところに個人がファンドに出資して、ベンチャーに投資することになっているが、現状の税制の基本というのが、出資金の金額ではなく株式になっている。今、100億円ぐらいのキャッシュを持っている方々が、絶対組合に投資したくないというのは、自分がもう67、68歳で死んだときに相続が、そのフィックスされた金額となり、不動産の相続を行って90年当時大変なリスクを負ったのと同じことが起きることを心配している。そういう方が相続のときには減税措置があるなどファンドに対する税制がまだ検討されてない。

エンジェル税制を適用するとき、組合員として出資をしたい大金持ちの方から聞かれるのは、組合のエンジェル税制の適用有無だが、それに対する明確な答えができない制度になっている。

先ほどから中小企業論とか、いろんな話がで出ているが、今回国としてどのセクターに対して集中的にウェイトをかけていくのかの言及が抜けている。国の助成金などうまく使って、私腹を肥やしているというところとちょっと語弊はあるが、そういう方もかなり多い。それをある程度ガードするといった意味も含めて、どこに対して、何に対して、今、力をかけようとしているのか、それができた場合にどういうふうになるのかを明確にこの中に入れると、非常に研究開発型というところがクリアになって、先の議論もしやすくなると思う。

座長

確かに先ほどお話があったように、今は必要ないが、制度的にお金が入ってくるのは、現実としてある。

ただ、現実には今年が集計が出ていないからわからないと思うが、少なくとも去年までは国は一生懸命ベンチャーということで、大学発1,000社ということをやっていたが、現実には4省審査員をやっていると、意外とベンチャーにお金が行っていない。補助金等の大部分が大手の企業さんに行ってしまうという事実があり、これはジャンルを変えて、本当にベンチャー企業だけがアプライできるよう

にしないといけない。またマッチングファンドが変なふうに動いてしまって、1億円出資がなければいけなく、そのうちの5,000万を自分で出し、残りは後払いということが今回もあった。かなり会社からどうしたらいいだろうということを聞かれたが、ベンチャー企業が5,000万円、それも1年後までに領収書をそろえ、1年経ったらお金を5,000万円くれるというシステムでは、とても対応できないようなことが今回も起きており、現場を見てないお金がどんどん出て、実際には恐らく現場のみんなはギブアップしているだろうと思う。大企業とベンチャーを一生懸命争わせても仕方がなく、ベンチャーならベンチャーの中で本当にいいところを育てる。そのときに使い勝手は、半分とかもしくは3分の1は最初からあげるとか、そういう形に変えていかないと意味がない。何でもかんでもお金が出てはだめだよということが1つのポイントだと思う。

座長

どうぞ。

このベンチャーの施策を見て、いろいろ議論が出ているが、本当に今ある施策はベンチャーを育てようとしているのかなという疑問がある。そういうのを少しまとめると、多分10個ぐらい出てくると思う。例えば、国外のコンサルタントが、日本のベンチャー政策を見たときに、本当に日本はベンチャー育てる気があるのかということになりかねない。そういうことを明確に出して、これを変えることも必要だと思う。このように課題を列挙すると、その問題が見えにくくなっている可能性がある。

座長

多くは出ているが、何をピンポイントにすぐ実行すべきなのかが明確にならなくなるという意見であろう。

それと、先ほどからお話出ていますように、昔の日本の大企業体制の中のルールでベンチャー育成をかんがえているが、それがベンチャーのためにはなっていない。少しはためになっているが、ROIが少ない。

座長

どうぞ。

一度でもだれかがプレゼンテーションをしたことを全部出していくと、方向性がまたまとまらなくなる。重要度とか、緊急度で考えると、全然違う切り口になると思うので、何を取り上げるのか、何が一番重要なポイントなのかを話し合い、何が緊急度が高いのかを話し合って、その中であとで税制に関するものなのか、人材育成に関することなのかということのカテゴリ化していかないと、結果的にはどこにフォーカスしていいかわからない報告書になってしまう心配がある。

今からもう一度全部のものをすべて洗って、これが大事とかあれが大事じゃないとかいうと、恐らくいろんな違う観点からの切り口がかなり入っているので、収集がつかないと思う。例えば項目に番号を付けて、これは盛り込みたいとか、盛り込みたくないというアンケートをメールで集めて、重要度高そうなものと高くないものに分類して、ここまでは課題として上げる、ここまでは上げないというような案を事務局の方で作るといいと思う。

座長

今の案の前提条件として皆さんが発言したことで、出ていないことがあると一番困るが、それは大丈夫か。

ファンドのエンジェル税制の話やハンズオンベンチャーキャピタルの育成というのがでていないので、是非入れておいていただきたい。それから、重要性和緊急性の2つの項目から標準化しないと、今すぐできないとか、あるいは今しなくてもいいというものもあると思うので、是非緊急性という観点も重視し、実際にできる施策がどれだけここから打てるかというところは目に見える形が最終的な報告書としてはあった方がいいと思う。

座長

どうぞ。

2ページの税制のアの「証券税制優遇措置」「未公開株式の扱いについて」という表現になっているが、第三者が読んでも問題点、指摘点のわかるようにして欲しい。未公開株式、上場株式との税制が、ここ5年間の軽減税率の適用になっていないことで生じる、さまざまな問題が現実にある。上場したら税金が安いので、未上場のまま譲渡するというスキームを取らないというように、非常に歪んだことになっているという問題含みの項目だが、未公開株式の扱いについて問題があることがわかる表現にしておいた方がいい。

もう一つは、このペーパーの中に抜けている単語が1つあって、それは「投資事業組合の管理報酬の個人の確定申告書上の損金の参入の問題について」という明確にできる表現があるので、その単語はどこかに入れておかないと、多分そこまでは読んでくれないと思う。

これは余り議論されなかったが、この研究開発型ベンチャーの目標というか、ターゲットというか、これが余り数字として見えてない。ある人は、大学発ベンチャーが1,000社できればいい思っている人もいるだろうし、ある人は上場ベンチャーが何百社できなければいけないと考えているかもしれない。この意識を合わせておいて、それを数値化すると、例えば何年までには研究開発型ベンチャーを100社上場させようとか、その効果を出すために、どれぐらいのお金をこの研究開発型ベンチャーのために

国は使っているのかという数字も少し見えているとわかりやすい。

座長

ありがとうございました。どうぞ。

自分のことを振り返ってみると、会社がちょっとずつ大きくなる過程で、そのときそのときで随分勉強したと思う。ベンチャーというのはスピードとか戦略とかが明確になって動き出している状態だと思うが、それより前の段階のところで、随分勉強しないとなかなかそれらしい動きができないと思う。特に大学の先生の場合はそれまでビジネスということ勉強しなすぎているという面があるので、プレベンチャーの勉強の期間をいかに支援できるかが、このミーティングでは議論されてないかと思うが、非常に重要なところの1つだと考えている。

座長

2000年に創業ベンチャー国民フォーラムで、世界中7か国を対象とした調査を、電話による完全なサンプリングで500人だけやったが、起業教育を受けた経験がある人は韓国で7%ぐらい、日本1.6%、ほかの国は二十何%であった。プレ教育というか、いわゆる小学校・中学校から実はほかの国では教育をやっている。日本は、ここへ来て本当に5年間ぐらいみんなさわいでいるだけで、まったく教育はやっていない。そういう意味で教育については人材とか起業教育の面に盛り込まれていると思うが、短期間に起こそうとする場合には、今の教育の充実を相当やらないと難しいだろうと思う。

先ほどお話があったように1,000社というのは出ている。これが技術ベンチャーと絡んではいるが、1,000社という定義が明確ではないままにきており、技術ベンチャーをここ何年間かの間に、このぐらい予想するためには、これとこれとこれは必ずやるべきだという論調でまとめると、読んだ方もわかりやすいし、それを行政に生かす方もやりやすいという気がする。大きくりにするか、小さくりにするか、問題あるかと思うが、ここに拳がっているものの頭出しを幾つかに絞り込んで、ここ1、2年の間には絶対やらなければいかぬという緊急性と、5年ぐらいの間に定着させなければいけないという重要性についてを、それぞれ委員の方々に上から10番目ぐらいまで、何が重要なのか、何を一番重要と考えているかということアンケートをとってはどうか。

その場合、重要性よりもむしろ緊急性、実現可能性である。これはやればできるものと、あるいは日本の文化に根差すようなものはかなり時間がかかるので、そういう分け方、くくり方も必要ではないかと思う。できることをとにかくやってくれということです。

座長 できることは緊急性で、問うわけです。緊急性といっても来年、再来年でできず長くかかるが絶対やらなければいけないということも入れてもよろしいか。

では、その2つの点で、ちょっと皆さんから御意見を集約する格好にしたいがいかがか。

(「異議なし」と声あり)

それでは、次回は4月23日、来月の後半であるが、10時から12時の午前中に開催する。アンケートを取った結果を皆さんにまた御検討いただきたいと思う。
本日はどうもありがとうございました。

以上