

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9回会合 議事録(案)

- 1.日時： 平成15年4月23日(水)10:00~12:00
- 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、阿部博之議員、井村裕夫議員、大山昌伸議員、大滝義博委員、瀧和夫委員、清水啓介委員、田口義孝委員、伊達仁人委員、デービット・ヨレスティン委員、鳥谷浩志委員、平井昭光委員、前田昇委員、森下竜一委員、山本貴史委員、若林拓朗委員

【事務局】大熊統括官、上原審議官、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報告書案の審議
 - その他

5.議事要旨

- 研究開発型ベンチャープロジェクトチーム報告書案の審議

座長

第9回のベンチャープロジェクトチームの会合を始めます。報告書原案を事務局の方でまとめて、皆様の意見も伺いながら再調整した内容を事務局の方から報告していただき、それから議論に入りたいと思う。

事務局

(資料の説明)

座長

どうもありがとうございました。前回の案は、これよりもボリュームが相当あったと思うが、プロジェクトチームとして、緊急に提言していただきたいという内容をもう少し絞り込まないと焦点がぼやけるだろうという御意見があった。説明にあったように、資料1で今までのタイトルを区分し、その区分した内容を資料2で整理した。それぞれの立場での思い入れは相当あるかと思う。この最終的な案に、それぞれの考えを全部盛り込むことになると、もとの作業の一番原点に戻ってしまう可能性がある。そこで多くの方々がより緊急性が高い、あるいは重要性が高いと指摘された内

容を中心に、この案ができ上がっていますので、この案自身の検討を中心に今日は進めていきたいと思う。重要性の部分で漏れているのでしたら追加でやむを得なと思うが、基本的にはこの案の内容についての、もう少し濃淡を付けることも含めて、あるいは、ここは書き切っていないことを含めて御指摘を賜りたいと思う。あとは、御自由に発言を求めたいと思う。それと全体像がずっとかいてある文章ではなかなか見づらいので、この資料の3のカラー刷りで、どこに何を配置して、それで矢印を付ける図をつくっていただいた。この資料3が全体図だというイメージで、この答申案を見ながらお考えいただきたいと思う。

この中でさらに5つですとか、3つですとかのポイントを絞り出して、これをさらに付加するようなことで、この会ではこれを緊急にかつ重点的にやっていくということを提言するみたいなことをしたらいかかが。そうすると、このレポートの像が明確になるような気が個人的にはするが、その辺は皆さんの御意見をお伺いしたい。

座長

そういう意見が出て、事務局で50を約半分近くに絞ったが、それでもまだタイトルとしては結構多い。このうち、ピンポイント的に、これとこれとこれということが挙げられれば、逆に一番最初の段階でそれを明示して、そして詳細についてはという持っていく方も報告書としてはあると思うが、今の意見についていかかが。

賛成です。これが発表されて企業とか、役所だとか、地域に対してインパクトをどれだけ与えるかが重要です。それはこの報告書のインパクトでもあるが、マスコミに取り上げられるときにキャッチが必要です。キーワードといいますか、この研究開発型ベンチャーの提言というのはこれだというキーワードの一、二が特にほしい。

座長

はい、どうぞ。

図をつくっていただいたので、この図をベースにどこの部分、どの項目に対して、こういったピンポイントで施策をねらっていけば、全体がそれに牽引されて動いていくのかを、話を整理するということも含めて行くと良いと思う。この絵の中でベンチャーの起業があって、それから最終的なエグジットの新規事業創出、新雇用創出というまとめ方自体も、皆さん思いがいろいろあると思う。この絵が今回我々が考えた研究開発型ベンチャーの創出と育成についての俯瞰図になると思うので、これの精査をした上で、ピンポイントでこのあたりを重点化するという話をされるのが一番クリアになると思うが、いかかが。

座長

精査をするというのは、この資料自身を議論するということか。むしろ、この中でどれがピンポイントかという議論をした方がよろしいのか。

まず、この絵自体、これでいいのかを、コンセンサスをとる必要がある。その作業をした上で、この中のどこに対して、我々は今一番フォーカスされているという話ができればいいという、2段階に分けて作業ができればと思っている。

座長

今の意見についていかがか。絵の議論を始めるといい悪いのきりがないので、この絵の中で、この案とともに何がピンポイントとして、一番多く考えているのが重要と思う。逆にそれを中心にまた絵を作り直すという作業の方が簡単なような気がするが、どうか。

どちらでもいいと思う。

座長

3点以上のところをまとめた資料1を見ていただくと、多数決で最も多い順番をここから探ることができ、それがみんなの意識の高い部分だろうということになる。それを中心に全体をクローズアップさせることでよろしいかという手続でいきましょうか。それでよろしいか。

そうしますと、資料の1の1ページの方に9が2か所ある。1つは創業支援型ベンチャーをどのようにつくっていくかという項目です。これはエンジェルなんかとも連動していき、どのようにやるかについては、主体も含めていろんなことがあるが、まずこれが9点と出ている。それと補助金の問題にしても、補助金をいつどのように認定しだすが、省庁が逆に分かれてピンポイント的な補助金になっていないという議論はあるが、この補助金の問題があると思う。

資料の1の2ページ目のエンジェル税制、このエンジェル税制の内容も多岐にわたるが、7が出ている。

事務局

あとファンドの法制、組合法制がある。

座長

組合法制の6。あと5がなくて、4が並んでいるので、ここでの多くの方の意見は、4ポイント挙げるとすれば、創業支援型ベンチャーの育成と補助金の問題とエンジェル税制の問題、そして組

合法制、これはいろんな多様な組合をつくることにより、多くの人の資金が動くことにポイントがあると思うが、この4つになると思う。いろんな立場があり、技術ベンチャーとのかかわりによって、多くの方々は違うかと思うが、もし、4つ挙げるとすると、この4つに絞っていいのかどうかの議論をしたいと思う。

今の4つを見てみると、既にベンチャーを起こしてる人たちへのサポートの強化という感じである。研究開発型で一番大事なのは、企業だとか、研究所でまだベンチャーをやる気はないが、やってもいいかと思っている人を押し出すような人材のモビリティが一番大事であり、幾らサポートが強化されても、肝心のやる人がいないと無精卵みたいになる。点は低いですが、そういった人材のモビリティも上げておく必要があると思う。

座長

今の発言ですと、4ページの人材の流動化の大企業や大学からの人材のスピンオフというところにポイントがあることになると思う。技術ベンチャーをスタートさせることと、スタートした会社がスムーズにいくためには補助金やキャピタルなどが関係あるかと思う。これは勿論エンジェル税制もスタートを決意した人に対しての税制であり、スタートさせることは人材のところであるという気がする。どうぞ。

今の指摘はそのとおりだと思うが、身近に感じている問題は、いかに新しいものを起こしていくかだと思う。新しいものが起きていくためには、人から聞いた話だが、クリティカルマスを超えなさいけない。要するに、経営チームがいて、場所があり、創業支援型のベンチャーキャピタルがいるとか、スタッフがいるとか、こういうものがある程度の臨界状況を超えれば動き出す。それをどうつくるかがこれからのベンチャーにしてみれば一番大きいと思う。そうなりますと、創業型のベンチャーキャピタルの問題とか、人材の問題とか、ファシリティの問題だとか、そういうことは是非必要になってくると思う。だから、括り方として新しく起こすところの問題、それから、今既に起きて、それをどう支えていくかの問題、2つに分けてみると整理がつく気がする。

全く別の観点を申し上げて恐縮ですが、5つの問題を自分なりに組み立ててみた。まず、研究開発型ベンチャーをつくる時に、よい研究シーズがなければできない。ただ、よい研究を、大学あるいは研究機関、あるいは企業でやってくださいというのを、この場で言うことではないので、研究シーズと起業家を結び付ける部分で何か問題があるのではなかろうか思い、それが1点目。簡単に言えば、優秀な研究シーズと有能な経営者がいればベンチャーはできる。研究シーズと起業家を結び付けることは1点目で、2点目はこの経営者が本当にいるのかどうかという問題で、これは産業界から来るのか、そういった人材を育成するのかという問題はあるが、人の問題をどうするのか、本当にそういう人材が要するのかという問題。次に起業家が起業する。会社を興す際の問題として何があるのか。起業されたときには、一般的には投資を受ける。お金の問題。投資

をする際に問題、あるいは投資をする側の問題もあるかもしれないが、様々なほかの問題もあるかもしれない。これは税制的な問題もあるかもしれない。投資を受けて、起業家が今度は事業をする際に、運営する、あるいは事業を拡大する際の問題に限ってみると、簡単に時系列で並べただけですが、5つの問題があってそれぞれにどういう問題があって、何が一番重要なのかを並べれば、その5つの問題の優先順位が出てくるのではないかなと考えた。

もう一回言いうと、研究シーズと起業家を結び付ける。起業家というのはどこから来るのか。そういう育成の問題。起業する段階の問題。これはオフィスの問題とか施設の問題とかそういったこともあるかもしれないし、会社法の最低資本金の問題とかそういったことがあるかもしれない。起業家が起業する際に、投資を受ける投資時点の問題と運営するときの問題。そういうふうに5つに区切ってどれが重要かとやらないと、投資関係の話にどっと集中してしまう。投資の問題さえ解決すればどんどん会社ができるのかという問題がでてきて、どこに経営者がいるのかについては皆さんの問題意識としてあるのではないかなという印象を受けた。

一番最後の運営の問題になると思うが、今、いろんなベンチャーを見ていて、いいシーズを持っている研究者たちが何でベンチャーに飛びついていけないのかと思う。一番の原因は、多分、調達系のところが日本の市場の中では大きいと思う。いいものをつくって、いい評価を受けている。ただ、実績がないから、それを買わないところがよくクローズアップされて話されると思うが、最初からいいものをつくってもなかなか買ってくれないということは、資金は調達できても、それを売るすべがない。その門戸が非常に狭いのに、リスクを侵してやっていくこと自体どうかと思っている方は非常に多いと思う。資金とかは、乱暴な言い方をすれば何とかかなり、経営者も何とかなる。最終的なところでものが売れるかどうか、ここのリスクが日本の市場では非常に大きいというのが実感としてもある。その部分をクリアできる、そこに対して何か提言できるような、政府系の調達も含めてだと思うが、そういうポイントが一番大きな障壁の1つなのかなとも思う。運営の問題になるのかもしれないが、そういうポイントも入れていただければいいのかなと思う。

御指摘の5つの点の後にもう一個あるのではないかなと思う。私の経験した例で、Ⅰがバブルというか、ベンチャーが華やかし頃に、大企業をやめてⅡのベンチャーの社長になった方は結構おられた。大企業におられた私の知っている方も、ベンチャーを起こしましたがその会社は結局事業に失敗してつぶれてしまい、退職金を注ぎ込まれた株は全部パーになって、非常にかわいそうな結果になった。ベンチャーはⅡの例を見るまでもなく、100のうち数個成功すればいいと言われていて、九十幾つは失敗する。そういう中に大企業の方がどんどん入ってくださいと言われ、お金も貸すからといわれて入ってきて、気がついたら九十幾つは失敗例となる。ですから、5つの話の最後に、是非その救済の部分についてきちんと書くべきである。例えば、社長が自分のお金を入れてくださいというが、そういうときに、自分のお金、退職金を注ぎ込むのではなく、非常に低利なお金を受けて、そういったものを自己資金として会社投入して頑張れることなどが必要。失敗してもリスクが非常に低いか、あるいは回復が容易であるということ、最後に6点目に付け加えたらいいかなと思う。

今、後ろに付ける話をされましたが、前に付ける話をしたい。技術の種と経営者を結び付けるところから始まると発言されたが、これはTLO的発想で、それは全体の半分であって、半分は結び付けなくて、技術者そのものが自分でやっていく。今までの成功例を見てみると、80%ぐらいは技術者そのものが自分でやっていく方である。今の初期の段階、特に日本的な状況では、日本人のエンジニアは案外自分でやりたい人がいる。アメリカ的とは違って人に株を渡さない。結び付ける以前の技術者を起業に意欲をもたせ、彼らを育てていく方がより大事じゃないかと思う。結び付けるのも勿論大事ですが、スターティングポイントを技術と経営者を結び付けるところから始めてはいけないと思う。

2点あって、私もまさにそういうベンチャーと今付き合っている。技術屋主体でベンチャーを起こし、何が起きたかという、たくさんお金は集まった。しかし倒れてしまった。やはり、市場と早い段階で結び付くことはすごく大切で、起業家と技術屋は必ずしも同じでない。単に金を集めて研究するのだったら、それは大学の役割である。スピンアウトしてビジネスにするためには、この技術はお金になるという確信があって初めてビジネスになる。私が今付き合っているベンチャーは35億円も集まりましたが間もなく倒産です。すばらしい技術でどんな評価を受けてもナンバーワンですが、売れないというか、技術屋がずっとコントロールしてすごく困っている会社になってしまった。やはりビジネスに結びつかないと非常に怖いというのが1点。

先ほど発言があったように、順番が大切であって、今回レポートの話に戻すと、誰が何をするかを具体的に、書くことが大切。例えばものによって違うが、大蔵省にこういうふうをお願いしたいみたいな、はっきり誰に何ををお願いするかも入れた方が具体的に人が動けると思う。今の段階ではエンジェル税制を改善しましょうと提言しても、当然それは財務省に対してということになるが、ああ、わかりましたで終わる可能性がある。もう少し具体的に何を誰にお願いするか入れていただきたいと思う。

先ほどの意見に賛成ですが、焦点を絞り込んで4点か5点ぐらいの、しかも段階別記述するのがいいと思う。その中ではどこの官庁をお願いするかははっきりある程度決めて投げていかないと、多分、実効性のあるものにならないだろうと思う。例えば創業支援型のベンチャーキャピタルをつくるにしても、それがどこの段階に必要で、その段階では、こういうふうな施策が最終的に例えば3つの柱につながっていくという形の図をかいてわかりやすくしないと、いろいろ書いているが、一部が離れてほかのことは忘れられるということになりやすいという気がする。

それともう一つ。これは大学関係者が多くないということもあるが、多分このレポートが出ても大学のサイドで読む人は今のままではないと思う。大学に対する期待が非常に低いと思うが、やはり、大学サイドに対してもレポートを読んでもらうためには、もう少し大学サイドに対して、なぜこういうのが必要なのか、あるいは大学に対して何を期待しているのかもやはり出てこない、スピンオフベンチャー、特に企業からのスピンオフベンチャーを中心とした支援策というだけでは、日本での研究開発ベンチャーの立ち上げは難しいと思う。そういう意味では、大学に視点を投げかけて、何をすべきなのか、あるいは何を期待されているかも盛り込んだ方がいいと思う。

事務局

ただいまのことは経緯がある。昨年来、尾身大臣の指導で次々とプロジェクトチームを立ち上げてきましたが、前半の最大の課題は産学官連携であり、大学が法人でないから産学官連携ができないとか、公務員だからだめなんだなど、大学への期待を出した。そっちの方の精神はある程度浸透してきたので、今度は出てくる種をどう事業化するか、いわゆる「死の谷」のところをどうするかに問題の焦点を当てたこのプロジェクトチームが発足した経緯がある。そこで大学の中のことに関する指摘がちょっと弱いという経緯を併せて読んでいただきたい。

その観点で大学の話はここでは取り上げないのであれば、デスバレーを乗り切るところに焦点を絞り込んで、そこの中の施策を3つぐらい絞り込んでいくという方がいいと思う。先ほど発言でも、大学の話が若干入っていますので、デスバレーというのは、今回報告書に余り出てこないで、そここのところの問題点がもっとクローズアップされた上で、何をするのかをもっと明確化した提言という形にまとめた方がいいと思う。

先生方から、成功するためにマーケットをつかむことの重要性という指摘があったと思うが、それに関してちょっとお伺いしたい。技術を製品化するまでのコスト、それからお客さんをつかむ、まさしく製品を商品化するという過程のコストとどちらが大きいですか。成功体験の中で、どなたか参考までに聞かせてもらえればありがたい。

セクターによって違うと思うが、日本でまず死んでいっているものの原因の1つとして、プロトタイプという技術を形にするところに非常にお金がかかるが、ここはバイヤーの方からは余り評価されない。ここにもっとお金を注ぎ込みたいが、製品じゃないからということで、なかなかお金が出ない。そこでまず1つのデスバレーというのが存在し得ると思う。その次のマーケットに、それが既に物としては価値がはっきりしており、製品化じゃなくて商品化していくことに関しては、既にバイヤーさんがついてきてくれているというところで、ここの資金調達は余り問題にはならないと思う。どちらかというと前半の方が問題で、後半は余り問題ではない。問題ではないという語弊はあるが、どちらにお金がかかるかというと、お金のかかり方というのはそんなに変わらない。逆に前半の方にお金がかかるとは思うが、ロットが違うので単純に比較ができないという問題もあると思う。商品化するときには、それが何万ロットというような形でものをつくらなくては行けないというところで、この辺は比較するのは難しいという気がする。

座長

具体的な発言願います。

うちの技術は設計を売っているところがあるので、物をつくって売るとは違うと思うが、今の意見と割と近いところがあると思っている。お客がついてくるレベルのものに仕立て上げるところの資金の調達が難しいというか、その部分が約束されていない。それが設計技術をつくる場合だと、どれだけの期間頑張ってやったら確実にお客がつくかがきちんと約束されないから、この部分のところの期間がかかるということも含めての費用があって、その調達が難しい。これで儲かるということを言いにくいから調達が難しい。一回商品というか、設計の技術あるいは資産という形になると、一回お客がついた後拡販していくところは、ここは金を投入したらこれだけ客がついてくるということは言いやすいので、こっちの方は金がかかったとしても楽だという感じがする。

ソフト開発においてプロトタイプ作成と商品化はどちらにお金がかかるかというと、やはり商品化の部分の方が一桁多いぐらいにかかると思う。プロトタイプの部分は、できることを見せればいいだけで、特化したエンジニアが、そのコアの部分だけでもできるというレベルであれば、10分の1ぐらいのコストでできるのは確かです。ただし、その部分ができないと、次の製品化までいかないという問題があり、最初のシードもプロトタイプを開発した後、そこで資金を全部使い切る前に足しあげないといけないといけないという問題がある。

よく成功しているベンチャーを見ると、単純に大学から技術を持っていくのではなく、技術屋の人ではなく、技術にくっついて起業者がその市場から出てきている。そうすると、初めてこれがいいアイデアだと思ってお客さんに行くわけではなく、その人がある程度ニーズをわかっている市場では、潜在的にどういうニーズがあるか把握している。よってマイルストーン・ファンディング、つまりここまでやればお金が出る、これ以上やったらこのくらい出るということを、最初の段階で割と投資家と約束できる。どっちが大きいかというと、誰がやっているかによって調達の仕方が変わらと思う。

私はどっちかと言うとバイオが得意だが、分野によって違うと思う。今の話は割とソフトウェアの話になる。バイオは何とんでも研究開発段階に非常にお金も、時間もかかる。七、八年から長い場合には10年ぐらいかかると言われているので、かかるお金もかなり桁が違う。ですから、ことライフサイエンスに限って言えば圧倒的に研究開発段階、商品化に至る前の方がかかると思う。これはある意味でバイオの特性でもあって、ゲノムのファイナルタイピングが終了するという報告があったが、基本的に医薬品にいくためのファーストステップが終わった段階です。今やっと生命とか人間についての情報の基本部分がわかった段階。これからツール系の開発をやって情報を集積して、いずれ近い将来、医薬品とか、あるいは最先端医療に結び付ける時代になるところ。ですから、今はまさしく研究開発に非常にお金がかかる、時間もかかるというところであると思う。

座長

バイオとIT系というのは相当時間軸も違う気もするが、まとめをお願いします。

全然違うことを話したいが、今、現実に経済産業省を中心として、大学発ベンチャー1,000社というのも含めて、国を挙げて実はあおってしまったところがあり、連日ベンチャー企業はできている。一生懸命泥縄のことをやっている。先ほど言ったような流れは、実は私自身も10年も前からいろんな委員会で話をしていることであって、その流れはほとんどわかっているはずである。むしろ、今この報告書に期待しているのは、具体的に悩んでいることをどう解決してくれるのかということが、どのぐらいこの報告書に入っているかということが知りたいのである。それがなかったら、また国が何とか委員会みたいなものをつくってお茶を濁して、予算の獲得のために使うのだろうということだけで終わってしまう。現実にベンチャー起業を国があおっている流れの中で、いろいろ変なことが起きている。例えば、この公的出資の問題もすらっと書かれているが、現実に今変なことが起きている。出資の中で何が起きているかというと、このごろのベンチャー企業はベンチャーキャピタルから投資契約書というものを突きつけられている。そこの中に書いてあるのは、ベンチャーキャピタルから、もし何年までに上場しないときには、株を買い取れという買取条項というのが入ってきている。ベンチャーキャピタルは、ベンチャーに対して審査をして、自分の責任でお金を投資し、だめなときはあきらめないといけない。ところが銀行系も証券系も買い取り要求だったら、銀行から借りるのとどう違うのかが解からない。むしろ、銀行よりもたちが悪いサラ金に近い形のものが起きている。一体何でこれが起きているかといったら、実はこれは国が悪かった。ここで書いているように、国のお金を使ってベンチャーキャピタルに流せばいいというふうに書いて、これを実施したらベンチャーの方々はみんな怒ると思う。実は中小企業総合事業団からお金に出すファンドに関しては、10年後にもし上場していないときには時価で買い取れという一文がある。これは10年後に、ベンチャーキャピタルに対して、もしベンチャーを公開させなかったら、債務執行役員が株券を時価で、ですから投資時より10倍、100倍で買い取らなければいけないわけで、事業団はベンチャーキャピタルに10年後につぶれると言っていることになる。だから、逆にベンチャーキャピタルはつぶれることができないから、それをベンチャーに転嫁している。ベンチャー企業に公開できなかった場合、株券を買い取れと言っているわけです。国がいいと思ってやっていることが、実はベンチャー企業の首をしめていることや、ここにあるような様々な問題点が実は多くある。連帯保証のことでもすごく困っていると思う。

これを考えずに、一生懸命格好いいことばかり書いても誰も読まないと思う。この中でも、まだ書かれていないポイントでも、どうしても日本でベンチャーを育てるといときには、とにかく変えないといけないところ、いろんなポイントのワードがある。それを無視して、一生懸命報告書を書いても恐らくみんなただの遊びだなと思ってしまうので、辛くてもそれを書かないといけない。例えば国として連帯保証の制度をなくすということまで書いたら、かなりのベンチャー企業の人たちは顔色が変わると思う。私もベンチャーなので連帯保証を頼まれている。それから、ベンチャー企業からも連帯保証人になってくれと言われる。それもできなので、こんな状態では日本ではとてもベンチャーなんか育てられないと思っている。そういう問題があるときに、必要な点に全然触れないで、それで一生懸命ベンチャーキャピタルにお金を投資すると国が言ってみても、実は全然進まない。全く変わらないと考えていいと思う。

同時に、今総合科学会議も含めて、それこそ科学技術振興調整費で人材養成のための審査をやっている。そういうものも全部入れて書いていかないといけない。人材がいないと一生懸命言っているが、実は今審査をやっている国もお金を入れようとして動いてくれている。各省で人材のためにかなりのお金をだそうと今やっているが、そういう施策ではまだ足りない部分は何なのかを書いていかないと、全体的に各々がみんな言って終わってしまう。知らないところで実際には予算がいっぱい出ていたということが、皆さんわからないと思う。本当に実際の現場を見た報告書にしないといけないという気がする。

バイオというのは確かに研究の、ある意味でアイデアを売るようなものであり、それからソフトは確かに製品と言われるが、製造の問題というのは全然違う。一生懸命政府調達だと言っても、バイオなんて売るところがないので、それを幾ら言われてもバイオの人たちは、何でこんな議論をしているのかでおしまいになってしまい、余り偏ったところを一生懸命ここで議論してみても仕方ない。一体どうすればいいのかというと、根元の方をサポートしない限りは無理だと思う。製造業に関してだけはS B Rなんかで、米国の政府調達というのがあるが、それはあくまでも製造業に関しては成り立つが、ほかは全然成り立たない。

座長

二人の方から2つ大きな提案が出たと思うが、1つはスタートアップ云々よりも、この会が始まったときは基本的には、技術ベンチャーの「死の谷」というのをどう乗り越えるかというところから始まったというようなことを考えると、「死の谷」を乗り越えるためにどうするかというところから書き始めるかどうかである。要するに初めをどこにするのかということが1つあると思う。

それともう一つは、各省庁がそれぞれ過去からいろんな手当てをやられてきており、それに屋上屋を重ねたことを逆にここで言う必要はないだろうということ。省庁がやっているが、抜けがまだあって、ダブらないようにこういう点を、ピンポイントでもって出すべきだろうという発言であった。ここではどちらかという全体的にスタートからのスキームは書いてあるので、そのスキームに合わせて意見を集約したのですが、さらにもう一度切り方を変えて再集約するべきだという意見が今お二人から出た。

エンジェルを増やすという立場からのみお話し申し上げる。、○を付けるに際して、我々の会員十何人に同じものをぶつけてみた。それを私が集約してお答えした。大体この点数の集約結果はそのまま会員の意見を反映していると思う。従って高得点をとっている4つのポイントですが、これを前面に押し出すことについては、この会の要望、あるいは結論としてもっともなことだと思うし、9回やった議論も、大体ほとんどが含まれていると思う。皆さんのそれぞれのお立場からのいろんなことがあると思うが、それも含めるのはよろしいが、力点はやはり高得点のものの実現をどうしていくかというところに絞る、あるいはこれを前面に押し出すことの方がしかるべきかと思う。

まず全体の話と関係ないところからスタートしたい。中小企業総合事業団から我々は出資を受

けており、ベンチャーに責任を転嫁していないので、株式の買い取りは、どちらかというに出資を受ける側の質の問題かなと言い切ってしまいたいと思う。時価で買い取る話は、我々も当然義務として課せられているが、時価というのは第三者にも売れる値段という意味ですから特に問題はないと思う。勿論、時価の算定の部分で、かたいことを言われた場合に困る可能性はあるが、理屈としては、問題ないと思っている。

あと、全体の話だが、最初に出た、座長からまとめていただいた高得点をとった4点、支援型ベンチャーキャピタル、エンジェル税制、補助金制度、それから組合法制は、これはグルーピングできる。組合法制は創業支援型ベンチャーキャピタルの中に含められると思うで、3つになると思う。その後に人材がベンチャーに出てこなければいけないという話が出た。それから、差押え禁止財産の話がでた。これは企業から人が出てくる、あるいは人材の流動化という意味でいくと、実は1つのグルーピングにまとめられると思っている。それから政府調達とかの話であるが、これは政府調達というよりは、ベンチャーがつくたいいものを買ってもらえないというときには、ちゃんとマーケットメカニズムが働いていないという仮説に基づく、それは何とかしなければいけないというグルーピングができると思い、そういう意味で6つにまとまっていると思う。これで、読んでいる人に伝わるようにどう伝えるかを議論していけば、きれいにまとまると思う。

倒産した後の話で差押禁止財産の範囲を整理されたので、少し前言を修正をしたいと思う。ベンチャーですから、基本的に余り保護的になってもいけないと思う。私が思ったのは、倒産した経営者の方、失敗したベンチャーの方が何らかの形で集まって意見交流したり、再度復活できるような母体となるような組織、そういった仕組みをつくって、そういう中で人材が集まってみんな議論をする。次にベンチャーをつくりたい人はそこに行って、失敗した人から人材をピックアップできるような積極的な仕組みもあっていいと思う。そういう意味で人材の流動化に含めるのはいいと思う。

それからあと全然話が違いますが、ベンチャーが苦しんでいるときに何がほしいかという、やはり大企業との何らかの提携契約、共同研究契約でもいいですし、あるいは何らかの契約が必要である。お金が入ってくる契約。もう一つは国家プロジェクトにどう絡んでいけるかという問題があると思う。例えば、大学が国から大きな資金、グラントファンディングを得て何かプロジェクトをやっていくという中で、そこにベンチャーとしてかんでいけ、大学や研究所、国研と一緒にやっていければいいと思う。

ベンチャーキャピタルとか、エンジェルとかによる出資の問題を除けば、キャッシュフローを改善するには、その2つが一番いいと思う。手っとり早く大きいお金で民間企業と国からのグラント。私の感覚では国からのグラントを大学とか国研経由でベンチャーを受けるのは非常に難しいと思う。どういうわけかわからないが、例えば、大学とベンチャーが一緒になってグラントを申請をするということは多分ないと思う。私は非常に受けにくいという印象を受けている。直接のグラントは大学や国研が受けて、ベンチャーがやるんだったら、その先のさらに再委託という形でやりなさいとか、あるいはいろんな形があると思う。だから、もう少し正面から国のプロジェクトにベンチャーとしてかんでいけ、それが大学とか国研とかと一緒に頑張っていけるという仕組みができると、かなり「死の谷」を越える意味で、ベンチャー企業はいいと思うが、この点間違っていたら修正をしてください。

今の問題ですが、現在、マッチングファンドというのを文部科学省も、経済産業省もやっている。これは企業には条件を付けていないと思う。だから、大学と企業が一緒になってやることは可能だろう。ただ、問題は大学と企業がイコールフットリングでやれということが書いてあり、ベンチャーはまとまったお金を出すということが非常に難しいという問題があるので、ここは原則としてと書いてあったと思うが、考えていく必要があると考えている。それから、これはまだこれからの問題ですが、もう少し企業にお金が回るような競争資金をつくれという声もあり、それについて我々としても検討していく必要があると思っている。

マッチングファンドだが、あれは1対2という割合でお金を出すということで、企業が1を用意して、国が2を出してくれるという話。ついこの3月期までの間で、補正予算の関係もありマッチングファンドは大分あったと思うが、私のかかわっているベンチャーは一つも出せませんでした。というのは、やはり1のお金を用意できない。例えば3億が必要な共同研究では、企業側が1億用意しなければいけない。これはベンチャーには無理であり、結局使わなかった。そういう意味でマッチングファンドという試み自体は非常に素晴らしいと思うし、使えた企業はメリットがあると思うが、使えなかった企業があるということを理解いただきたい。

その点はわかっている。

先ほどのベンチャーキャピタルが10年経って、お金を買い戻してくださいという話は、とんでもないことで、是非改善すべきで、ここに記入しないといけないことだと思う。企業にお金をつけても2年後にしかお金が払えないのと同じぐらい由々しき問題だと思う。こういうことをやっているのは大体金融系のベンチャーキャピタル、政府系のベンチャーキャピタルでしょうか。ここで言うベンチャーキャピタルを育成しようというのは、独立系のシーズ段階、アーリーステージの段階の独立系をサポートしようということである。独立系では、まさかそんなことをやっていないでしょうね。

全部はチェックはしていないが、我々の投資先のところと一緒に経営をやっていこうと声をかけますので、自動的に投資契約書が我々のところに入り、証券系、銀行系のかなりのところに入取条項が全部入っていて、我々も青くなった。それをチェックしてみますと、偶然かもしれないが、中小企業事業団からもらっているところがそういうことがあった。これはまずい、これは高利貸しかわっているということで、逆に買取条項をつけてベンチャーキャピタルさんは、ブラックリストに入れてある。そういうところとは一緒にやらないことにしている。

このレポートに、そういうところにはお金を借りてはいけなくと書くぐらいの重要性がある。

座長

日々接している人のわだかまりであるが、その辺が報告書の内容たるものかどうかという問題がある。今のベンチャーキャピタルという1つの民間企業が本来かくあるべきで、このようなことだったら支援するということはこちらでは書けても、それぞれ中身について踏み込めないと思う。この報告書は政府としてどういうことをやるかを政府に対して申請するものである。だから、そのときのルールとしてこうあるべきだとはいえるが、個別の内容については踏み込めない。ブラックリストになっているところとはできるだけ取引しないというようなのが実情だろうと思う。先ほどの時価も、現実には売買したときの価格を言っている場合も勿論あると思うが、現在株価は低迷しているので、今まで100万なら100万でやったのが実際の取引は10万になっているとか、今だんだん下がっていくのが時価になっていますし、そして倒産に近いときというのは、本当に「くず時価」と言ったらおかしいが、5,000万円が5万円ぐらいで実際売買されるのも事実である。訴訟になって実際にそれが表に出たときにどういうことが起きるかという、訴訟もできない。現実問題として払う資金がない。そういうようなことがあるので、どの辺までここのかの問題である。それともう一つは、今、政府が各省庁でやっていることを、ここを配慮すべきだということまでも踏み込んで書くのかの問題である。相当大的な問題があれば書くべきだと思う。先ほどの保証の問題については外すということはどこも書いているが、実行はされていないから、この中で是非盛り込むべきだと思う。そのほか走っているものについての意見を言うかどうかとも議論しなければいけないと思う。

創業型ベンチャーキャピタルに対する国のサポートですが、中小企業事業団だとか、日本政策投資銀行が個人、独立型のベンチャーキャピタルにお金を出して、それをまたベンチャーに投資し、後で収集している形ではないかと思う。そういう国の支援が今の形であって、たまたまこれを読んでみたら、ドイツは違う形をとっているようで、国の支援の仕方の問題ですが、例えば、独立型のベンチャーキャピタルを出したところに対して国もそれなりのお金を出す。ここに書いてあるようなスキームを真似すれば、時価での買い取りとかの問題も全部解消するので、今まで創業型ベンチャーキャピタルの育成ということで中小企業総合事業団とか日本政策投資銀行のやり方もあったわけだが、それと違ったまさにマッチングファンドのベンチャーキャピタル版なのかもしれないが、いろんな工夫もできるのではないかと思う。今までの国がやってきた支援の多様化も考えて、その後々うまくワークするようなことを盛り込むといいと思う。

競争的資金のことで非常に期待するところだと思うが、プログラムディレクター、プログラムオフィサーなど最近いろんなシステムというか、新しい試みがされていると聞いているが、今日本で走ろうとしているプログラムディレクターとか、プログラムオフィサーという仕組みは、やはり米国の一部を真似したに過ぎない。本当に日本型として地に足がついたいいものになっているかという、それはそうは言えないという意見がある。競争的資金の活用とか、研究開発型ベンチャーにどうやってお金を回すかを含めて、その辺の資金の選定、配分システムは、きちんと見直していく

必要があると思う。これはアメリカでそういうことにかかわっていて、そういうことに詳しい方にヒアリングをした。アメリカではスタディセッションといって山ほど資料を抱えてみんなで議論して、それで選んでいくというシステムがあるらしい。そういうスタディセッションという精神とかその辺をもう一回勉強して、プログラムオフィサーがどうあるべきかは考えていきたいと思うが、そこを是非メスを入れていただいて、よりよい制度にしていいただいて、そういうプログラムオフィサー、あるいはディレクターが優秀なベンチャーをプロジェクトの中に入れ込めるような、そういう仕組みとがよいと思う。

変革ですから、いろんな批判が出るだろうと思う。ただ一番大きな問題は、今までの日本の競争的研究資金のマネジメントが極めて不十分だったということです。レフリーに点数をつけてもらい、それを基礎にして配分したら終わりという形だった。それではだめであって、その省のプログラム全体を見渡す人と、個々の分野でマネージをする人の両方が要ということで、プログラムディレクター、プログラムオフィサーの設置を提案した。これは米国だけでなく、先進諸国すべて持っていて、持っていなかったのは日本だけ。日本は官庁がやったり、その外郭の特殊法人がやったり、1つの省の中に幾つもあったりして、マネジメントがしっかりできていない。我々としても、これは第一歩であって、これをしっかり改善していかないといけないと思っている。例えば、アメリカのNIHは1,100人のプログラムオフィサーがいて、NSFは400人いる。ドイツのファンディングエージェンシーでも120名のプログラムオフィサーを抱えている。日本で今すぐにそこまでやることは、できない。しかし今までは、研究者が直接にファンディングに関与してこなかったが、それではいけない。研究者が責任を負ってやっていくという体制をつくらないといけない。スムーズにいかどうかは私も非常に心配をしているが、そういった研究資金がきちんとマネージされる体制が必要だろうと思う。その中でいろんな企業へのファンディングをどうしたらいいかというのも、やはりプログラムディレクター全体の立場に立って考えないといけないと思う。

創業支援型のベンチャーキャピタルの話ですが、結局これは独立系になる。ベンチャーキャピタルは極めて儲かりにくい。正直な話、ベンチャーキャピタル自身がデスバレーを越えられないケースが多分本当にできてるだろうと思う。よほどベンチャー会社の方が楽。そうすると、これまたベンチャーキャピタルを育成するという話をしても、デスバレーをどうやって乗り切るかという話をまたしないといけない。そういう意味では、独立系ベンチャーキャピタルを育てることは気合いを入れてやらないと非常に難しい商売である。しかも、普通の会社以上に資金の回収が長い。その意味からすると、公的な部分をかなり独立系ベンチャーキャピタルにも入れていかなければいけないだろうと思う。日本政策投資銀行なりそのほかのところの関与が重要になるが、お金の出し方とか制限が極めて難しい。税金ですから損をさせてはいけないというのがあるだろうが、そうすると、制度はつくってみんなはやり始めたが、今度はベンチャーキャピタルはどんどんつぶれていくということになっていくと思う。独立系の創業支援型ベンチャーキャピタルというのは、最初から仕組みも考えて支援策を打ち出さないと、また来年ぐらいにベンチャーキャピタルを助けるための施策を考えないといけないという話になりかねないと思う。ベンチャーキャピタル自体が会社、プライベートカンパニーなので、そのところはしっかり考えた上の全体の施策をしなければいけ

ないと思う。

もう一つは、先ほど来話を聞いていると、補助金の話が重要だと思う。やはり創業支援型ベンチャーキャピタルの育成と補助金制度のところと2つが今回の全体のスキームの中での問題への対応策としては重点を置くところではないかと思うし、先ほどから御意見は、その中でどうするかという話に集約されてきているという印象を受けた。

座長

今の独立系ベンチャーキャピタルの数だけは200 ぐらいはあるが、一番トップのジャフコが100 億以上の赤字を出しているような状況ですから、そして海外の平均的リターンは、10 年間をとると15%ぐらいのIRRというふうに言われているが、日本は目標15、実際はマイナス15 ぐらいのが多い。ですから、独立系ベンチャーキャピタルをどのようにするかということも、技術系ベンチャーの方に金がそこから流れてくるとすると、相当大きな重要課題だろうと思う。国のベンチャーキャピタル育成に関するお金はハンズオン型の独立系ベンチャーキャピタルを本当に支援しようとする金なのか疑問。税金だからということがあり、大丈夫だろうという大型、あるいはバックグラウンドが明確なところに付けている場合が多い。ですから国の施策は、リスクがあって、そういうのを育てていくという施策があるのであれば、独立系ベンチャーキャピタルしか応募できないというふうに本来すべきだが、現実にはそうではないことが運営上ある。

国がお金を出すのだったら、直接一個一個のベンチャーではなく、ベンチャーキャピタルファンドの中に入れていくのが良い。育つという意味ではファンドとして運用していく。プロとして、ジェネラルパートナーに責任を持たせてお金を入れている方がいい。なぜかという、単純に私は自分のお金をポロッとどこかに入れようと思ったときに、国のお金があるとすると、いいものだったら自分のお金をより多く入れ、よくないものに国のお金をいれたい。ものがよくないから他人のお金を使ってやっていくわけであって、ベンチャーキャピタルを育てていくという意味では、単に一緒に出資しようとするのではなくて、ある意味でファンド・オブ・ファンズ、国の中で1件1件案件ごとに評価するのではなくて、投資家として、この人は適切か適切じゃないかの判断をしてあとは投資家に任せる。そうするともうちょっとお金が有効に使われると思う。

座長

これには全く過去に意見も出ていないと思うが、「死の谷」が2回ある、あるいは3回あるということがあろうと思うが、実際には成長途上、あるいは政府調達がなかなかない。今回都庁が売掛金を担保にして融資ということが出ているが、あれも機動性がどこまであるのかちょっとわからない。金融庁の不良債権のガイドラインですが、これはバイオもまさにそうですが、あのルールを技術系ベンチャーに適用されると、全部70%を貸倒れ引当金に立てなければいけないので、金融庁の仕方は、ベンチャーをつぶせと指示しているのと全くイコールに私は思える。国の動きは一方ではベンチャー育成、技術育成というが、一方ではつぶす方向にシフトしている。統一性がないと思うが、「死の谷」を乗り越えるための失敗をどう防ぐかということの中には、万が一失敗した場合にはどうするかという問題と、失敗させないように一定の条件をはめながら、いかに銀行が

融資できるのかという問題がある。

今回、三井住友銀行の場合には、支店長権限を多くして、審査部に上がらなくて、その代わり金利で差がつくということをするすると新聞では報道されていたが、そのようなスキームができるとよいと思うが、今の状況では、ここ3年間ぐらいはベンチャーからの資金引き上げというのがほとんどだった。そういうことは、ここの中で是非今の保証の問題と、技術ベンチャーというふうに国が認定したものについては、今のような金融庁の不良債権のルールは外すということを逆に提言する必要があると思うが、いかがか。

三井住友ばかりではなくて、地方銀行にも支店長権限を大きくし、金利を少々高めに設定して中小企業に融資する動きが広がっている。ただ、これは運転資金ですから、非常に重要なことだと思う。これらのスキームは、支店長権限で広げているが、それが実際に使われているかどうかに関しては、私どもが知る範囲ではない。

座長

民間が自己リスクで判断しているところに、逆にかくあるべきだと政府の方が介入していくのはできるだけ避けたいという二律背反的なところがある。ルールができたばかりであり、そして銀行自身がそういう発想で事業性を考えたことがなく担保を見ながらやっていたので、まだまだ試行錯誤の段階であり、これからだと思う。

議論し始めるときりがないが、失敗があったときのセーフティネットがあるということはスタートアップ、いわゆる起業化、技術ベンチャーを多くするということにつながっていくのでしょうか。新たにベンチャーを増やす仕組みをつくるには、内閣府は、具体的にどこの団体、どこの省庁がそれを中心に執行してほしいと投げていかざるを得ません。そういうことも併せて考えると、スタートに近いところで、起業家自身のことについて何か具体的にどの省庁での規制を多くしてほしいというのはよくわかるが、どこが実行主体になるかということは難しいと思う。

ハイテクベンチャーを生み出すところでは、大企業だとか、大学もしくは国の公的研究所の中のエンジニアたちがやろうとしているが、マネージの能力がない。しかし文系の人がついてきてくれるわけではない。エンジニア達は少し経営の勉強してみたいとおもっている。そういう人たちに1年か2年間ぐらい夜の学校、もしくは土曜の学校でMBOとか、MOTなどに行く補助をしてあげることが必要かと思う。

座長

ちょうどこの4月からMOTを早稲田大学でスタートしたが、面接のときにあった志願者は全部企業在籍者で、企業スポンサーが10%で、あとは自分でお金を出して来ている。勤務している人に対して、5年から10年後のあなたのイメージはというふうなことは質問すると、3分の2ぐらいは自分で独立して起業したいという話が出た。MOTは、今年の4月から始まったばかりですが、

ここを充実させて、技術系のベンチャーを多く育成することにフォーカスを置いたMOTの支援ということは必要かと思う。効果は即効性はないが、5年、10年見ると相当出てくると考えている。

MOTも中期的に見れば非常に有効だと思うが、我々はいつも感じておりますのは、シーズがあって、それをどちらの方向でどういうプランを立てて、どうもっていくかが重要である。一番ほしいのは、事業化過程である程度知見がある人、ネットワークがある人であり、一緒に入ってもらふことは欠かせないと思う。こういう人たちは30代、40代の方で会社にいると思う。彼らから見ると年金の話とか、教育の話、住宅ローンを抱えており、それを振り切る勇気が出てこない。極端なことを言うと、研究開発型ベンチャーに行くのであれば、2年ぐらいその給与保証をしてやり、その2年の間で新しい研究やベンチャーを立ち上げて、そこでストックオプションで給与をたくさんとるようにする。2年間ぐらい保証することができれば、少し人の移動が起こり出すと感じている。少し先のことを考えるとMOTも結構だと思うが、実際に今動き出しているのも、そういうところが一番欠けているのは、スピンオフした事業会社の経営人材だと思う。そこを何か促進させることを入れればといいと思う。

座長

今の政府の能力アップするための補助金制度というのが、多くの失業者に対してレベルアップを図ろうとしているので、政府の施策として、能力ある人にさらに金を注ぎ込むことはなかなかしづらいというか、配分でそういうような面があるので、発言があったようなところに具体的にお金が出るかどうかというのは別にしても、これは施策としてここでうたっておく必要があるという気がする。

スタートアップ段階での、起業家を多く創出する支援策、そして実際の創出する際の制度の問題、キャピタルを含めた制度の問題、そして実際の会社運用、それから調達がそこに入るかと思うが、運用してさらに飛躍する。この中には先ほどのデットファイナンスの付け方の問題があるかと思うし、そして最後に、失敗ということをしてできるだけ傷にせず、その人を次のステージに引き上げていくというワークは絶対必要だろうと思う。今のような4つぐらいのステージで考えた報告書にして、その中からピンポイントで1項目2個ずつ重要なものを拾い上げていくような報告書のスタイル、方向性としてはどうか。

話を戻すが、経産省の財団法人だった日本テクノマートというのが以前あって、これは行革で解体され、発明協会と日本立地センターに事業を移された。ところが、技術移転というのは赤字体質で、企業の人材を一生懸命TLOに派遣して技術移転の人材が育ってきたが、技術移転事業、テクノマート事業というのが非常に苦しんでいる。あのテクノマートが果たしてきた役割はとても大きいと思う。データベースをつくって、人と人のネットワークをつくってきたという事業は大きかった。ところが、彼らは苦しんでいるというのを見聞きして非常に心が痛んでいる。やはり人材の流動化は大事だと思うので、そこに対する補助とか、システムを1回つくったら、それはいかに行革であろうときちんとサポートを続け、発展させていくということは続けていきたいと思う。

座長

反論になるかもしれないが、日本の政府は何か新しいものをつくったら、全部上乘せしてつくっていき過去を捨てない。役割が終わっているのに、そこで働いている人たちのことをおもんぱかって捨てないというのが多くある。逆に言うと、力の弱いところと吸収合併したりして、本来残すべきところを残さなくて、本当は捨てるべきところを捨ててこなかったのが随分あると思う。TLO、今のテクノマートも、もし収益モデルで考えたとなると、大企業の方にパテントというのは行った方がはるかに安定収益がある。確かにベンチャーにお金がないというのはさることながら、人材がもしいたとしても、大会社と競り合ったら、絶対大会社の方が有利であると思うので、技術ベンチャーのところでTLOに比重を置いて取り上げられないという気もしている。その辺のことを含めて、レポートの報告書の中に今のTLOの比重というものを、スタートアップのところのTLOの比重をそう前面に出せないという気がしているが、現実問題としていかが。

最初は、御指摘のとおり、企業にライセンスアウトするケースは非常に多かった。それも大企業はなかなかリスクをとらず、自前主義なので、中堅中小企業が多かった。ただ、ここへきてずっと流れが変わってきたように思う。TLOの大きな柱がスタートアップ段階のベンチャーの支援という方向に移ってきたように感じている。ただ残念ながら、経営者が見つからないと、やりたいといっても動かしてもしようがない。大企業をやめてくる経営者、チャレンジ精神のある経営者を求めている。TLO全体とすれば、スタートアップのウエートは大きくなってくると思う。

人材の流動性は大切なことだが、失敗したらどういうふうに助けるか、具体的に何を助けると示すのか、想像がつかない。

座長

この中で助ける方は、失敗したときに、いかにセーフティネットを出すかという保証の問題を入れるということになると思う。

二通りあって、1つは個人保証をやめるということで、それは1つのセーフティネットになる。それ以外に再教育というのは具体的にどういうことか。

できたら受皿団体をつくって、ベンチャーで失敗された、苦労された方がそこに登録して、準学会的な感じでいろんなことをディスカッションしたり、研究発表したりして、そういう人材はそこに集まる。次に、ベンチャーをつくりたい人は、そこに行けばいろんな人に会えて、新しい人材をピックアップできるという仕組みがあればいいと思う。

給料を払うなどの話でなく、あくまでも今後のための知識欲、ネットワークを広げるということか。

給料は難しいと思うが、団体をつくることを国がバックアップするのは可能と思う。

座長

そこで教育活動をやるときには、もしやるとすると、補助金を付けるということになると思う。

TLOの話ですが、例えばうちのTLOだけで見ても、半分の技術移転はベンチャーにいつている。しかも大学の先生の発明をもとにベンチャーもつくっている。実は私たちはバイオが多いので、製薬企業が多い。そうするとアンジェスエムジーのようなバイオベンチャーはまだまだ少ないので、大手の製薬メーカーが多いことを考えると、実はベンチャーに随分いつている。要するにテクノロジーのコマーシャライズを考えたときに、大手は絶対引き受けないスケールの技術がある。例えば、大企業に市場が3億円ぐらいあるかもしれないというような売り込みをしても、3億円だったらず採用されない。ただベンチャーだったら、3億円の可能性が次につながるのであれば喜んでやるところがある。このPTでTLOが大事ということを言いたいのではなく、研究開発型ベンチャーができないのは、研究シーズと、経営者のマッチングがうまくいかないことが大きいと思う。経営者に研究者の方が自らがなっても、それは当事者が同じだけで、それでもマッチングだと思っているが、そういうようなことをやっていかないといけないという観点で申し上げている。

総花的になるのかもしれないが、人の問題をどうするとか、お金の問題をどうするとか、あるいはシーズはどうするかといったときに、それに対しての一番の課題はここで、それを一番最初に解決する方法を提言することが重要である。例えば政府系金融機関の問題があり、投資の段階における問題の中でこれが一番の問題だとすれば、例えば規制を設けることにより投資が拡大されるようなことになるのであれば、いいと思っている。要するに何かの問題を具体的にやっていかないと、結局この議論もまとまらない方向に行っていると問題意識を持って聞いていた。デスバレーにフォーカスするという話もあったが、成功したベンチャー企業の方は、デスバレーはなかったという人もいるし、デスバレーは、実は経営者自身の問題であつたりとか、資金調達の問題であつたりとか、もともとの研究シーズの問題だつたりとかいろんなケースがあり、デスバレーの問題が明確であるというものではないと思っているので、それぞれのステージで起こり得る問題解決をベーシックにやることが大事ではないかと思う。

座長

ストーリーがスタートからあるので、ストーリーに沿いながら、それに一番多く関与する部分を整理していくと報告書としても一番いいという発言ですがよろしいですか。アンケート集計結果の得点が5ポイントがいいのか、6ポイントにするかは最後に議論するとしても、成長のストーリーに従って、重要なものをまとめていくということです。それと既に行っている施策をさらに拡大、縮

小するところまで踏み込もうとすると、各省庁で行われている施策も現状把握から入っていかなくてはならず、また正確に把握しようと思うとほぼ不可能に近い時間がかかると思う。実際これは運用の中身になるので、まだ不足している点を前面に出すということによろしいか。また報告書の中に、こんな問題があるのでと言い始めると、きりがないので、あるべき姿論を勿論書くわけですが、相当程度効果が上がっているというものについては完全に削除をしていくことによろしいか。

この報告書はよくできていると思うが、具体的に誰がいつごろまでに何を行うかと、それからフェーズごとのポイント、この2点をこれに加えればよくなると思う。

座長

内閣府が一番大もとではあるわけだが、実行主体にはなれない。具体的には各省庁がやっていくわけで、そういう意味でどこの省庁との関連ということをこの中に書き込むことは構わないか。

事務局

昨今の様々な政府の提言等について、工程表といった形で何省がいつまでというふうな記載する例は非常に多い。この報告書はこれから関係の省庁と協議をして、位置付けを書き込んでいかなければならないので、コミットメントを強く求めれば求めるだけ薄まったり落ちたりする可能性が生じる。我々内閣府は、各省と権限がより強いというわけではなく、まとめ役ですので、そのところは兼ね合いが非常に難しいと思う。例えば、皆様の自由なアイデアを生かしていくとどこをやるのかわからない施策が発生したりすることもあり得る。そういった意味でどちらがいいのかということになると思う。もしいつまでということを書き込むことになると、各省庁を呼んで詰めたヒアリングをしながら時間をかけてやってくべきであったが、どちらかというと自由な発言を生かしてやってきたところがあるので、どうしたらいいか検討させていただきたいと思う。

座長

基本的には各省庁のスケジュールがあり、そのスケジュールに乗らないと一番主張したいことが落ちることもあり、そちらの方がむしろ不本意になる。どこが実行主体になってほしいということはこちらに盛り込まれたにしても、その承認をとりながらやっていくという時間的余裕も実際上ないと思うので、我々の意見ができるだけ前面に出るようにするのが良いと思う。時間軸があるので、長期的にはそういう方向には行くと思うが、緊急性と重要性との兼ね合いで我々の主張が落ちないようにすることが一番重要なことと思う。そのあたりのニュアンスで行動していただけたらと思う。

これからまとめて、それをどうやって実現していくのかが大きく、かつ難しい課題である。これは

最終的にこのプロジェクトの親のシステム改革専門調査会を通して本会議で意見具申をしないと
いけない。総理の前で意見具申をして、そこには主要省庁の大臣がいますから、そこで認められ
ると初めてオーソライズされる。そこへ行くまでに、各省に対して根回しをしてかなりの程度に意
見を聞いておくことがどうしても必要になってくると思う。その段階でいろんな抵抗が出てくる可
能性もある。しかし、非常に大事なところは、抵抗があっても、繰り返し言っていかなければ
その辺のあたりはこれからの課題になると思う。これは何月ごろの意見具申を考えているのか。

事務局

これまでの日程予定では、5月の本会議と考えている。

本文の方は、どうしても大事なことは落とせないなので、盛りだくさんになるとか、総花になる傾向
が出てくると思う。エグゼクティブサマリーを考えて、なぜ今これを提言するのかということと、是
非やってほしいという重点課題をまとめていただくことが必要ではないかと思う。あとは行動計画と
いう形でどの省がこれを担当してやっていくか、場合によってはいつごろまでということまで書け
ればいいが、破産の問題とかエンジェル税制とか法改正の必要なものについては、かなり時間
を見ておかねばとできないので、早めに手をつけてもらうということが必要だろうと思う。事務局へ
の希望ですが、できるだけ横文字、略称を少なくしてほしい。日本語になるところはできるだけ日
本語し、横文字でやむを得ないところは下に脚注を付けてもらう。略称は脚注にして読みやすく、
全く知らない人が見てもわかるようにしてほしい。議論していない人が読んでもわかりやすいよう
な形にしていきたい。

座長

時間になりましたので、以上で終わりたいと思う。次回は5月14日の9時半からで予定している。
前回の議事録は公表することを御了承いただきたいが、今回報告書を書く過程でこれはどんど
ん変化していきますので、この議論の過程を公表するかどうかについて事務局とは話を少しした
いとは思いますが、公表しないという決断になる可能性もあるので、御了承いただきたいと思う。

次回の議論をする際に、5点なのか、6点なのかは座長にお任せするしかないと思うが、次回
必要なものは、これを実現するということと、そのためにどのような施策が必要ということを箇条
書きにしたものだと思う。

座長

次回はステージ別、その最重要ポイント、そしてどこの省庁だということを1枚紙ぐらいにまとめ
て、それで議論するようににしたいと思う。

以上