

秋の年次公開検証「秋のレビュー」（3日目）

成長戦略の推進②（ベンチャー支援）

平成28年11月12日（土）

内閣官房 行政改革推進本部事務局

○出席者

司 会：田島行政改革推進本部事務局次長

山本幸三行政改革担当大臣

松本洋平行政改革担当副大臣

評価者：太田康広評価者（取りまとめ）、永久寿夫評価者、山田肇評価者、
横田響子評価者

参考人：出雲充参考人、窪田規一参考人

府省等：金融庁、文部科学省、経済産業省、内閣官房日本経済再生総合事務局、
財務省主計局

○田島次長 それでは、時間となりましたので、最後のセッションに入りたいと思います。

テーマは「成長戦略の推進②（ベンチャー支援）」でございます。90分議論を行いたい
と思います。

まず、出席者の御紹介をいたします。

評価者でございますけれども、太田康広様、慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授で
ございます。このセッションの取りまとめをお願いいたします。

横田響子様、株式会社コラボラボ代表取締役でいらっしゃいます。

永久寿夫様、PHP研究所専務取締役、PHP総研代表でございます。

山田肇様、東洋大学経済学部教授でいらっしゃいます。

続きまして、参考人としてお二方をお招きしております。

まず、出雲充様、株式会社ユーグレナ代表取締役社長でいらっしゃいます。

窪田規一様、ペプチドリーム株式会社代表取締役社長でいらっしゃいます。

どうぞよろしくをお願いいたします。

山本行革担当大臣、松本副大臣が出席でございます。

出席省庁は、金融庁、文部科学省、経済産業省、内閣官房日本経済再生総合事務局で
ございます。

それでは、まず事務局より説明させます。

○事務局 表紙に大きな字で「成長戦略の推進②（ベンチャー支援）」と書かれた資料を
御覧ください。

1 ページ目です。左側は、経済産業省が調査いたしました開廃業率の推移でございます。
右側は、文部科学省が全国の短期大学を含む国公立の大学、高専及び大学共同利用機関
全1,085の機関を対象に調査した大学発ベンチャーの設立数でございます。

今回は、経済産業省に加えまして、大学、高専発のベンチャーにも着目しまして、文部
科学省に来ていただいています。

2 ページ目、過去のベンチャー支援策の変遷がまとめられております。下のほうに「日

本再興戦略2016」の抜粋がございますが、従来の施策はマッチングが十分ではなかったという指摘がなされております。

3 ページ目を御覧ください。今回のレビュー対象の事業でございます。経済産業省の事業が六つ、文部科学省の事業が二つ、金融庁の事業が一つ、計九つの事業を対象としております。今回のレビューでは資金供給、特に地域金融機関の役割について着目し、金融庁をお呼びしているところでございます。

4 ページ目でございます。具体的な課題でございますが、左の上、イスラエルの成功した事例を日本に持ち込んだものでございますが、こういう外国で成功したのが日本でうまくいくかどうか、あるいは左下はシリコンバレーに人を派遣するという事業でございますが、派遣された方々は大体大きな会社に所属している方々で、こういう方々に行っていたのが起業につながるかどうかということ。

右側は、相談できる機関はかなりこのようにあるようですが、これがうまく機能しているかどうか、さまざまな課題が浮き上がってくると思います。

5 ページ目は、いわゆるPDCAサイクルが回っているかどうか、目標は適切か、あるいは過去の実績の分析をして新しい事業を考えているかということでございます。

6 ページ、最後のページですが、今日の論点を四つにまとめております。第1に、過去の事業は効果が出ているのか。第2に、PDCAサイクル、過去の事業成果の分析を踏まえた今回の事業になっているか。第3に、支援を受ける側の立場に立った事業となっているか、また支援対象の選定方法は適切か。第4に、国、民間、大学の役割分担は適切か。

以上でございます。

○田島次長 続きまして、内閣官房日本経済再生総合事務局より、説明をお願いします。2分以内をお願いします。

○内閣官房日本経済再生総合事務局 内閣官房日本経済再生総合事務局でございます。本日はよろしくお願いたします。

私のほうからは、国のベンチャー政策の基本的な考え方について申し上げます。お手元の資料の1 ページ目を御覧ください。

米国のシリコンバレーやイスラエルなど、世界各地では、起業家やその支援者、大企業、大学、金融機関、公的機関等が結びつき、ベンチャーを次々と生み出すベンチャー・エコシステムが形成されているところでございます。我が国でも近年、ベンチャー創出・成長の明るい動きも出始めておりますが、本格的なベンチャー・エコシステムはまだ十分には育っておりません。

我が国といたしましても、世界のベンチャー・エコシステムとも直結し、経済成長の中核となり、少子高齢化や労働力不足といった社会課題の解決に貢献するベンチャーが自発的・連続的に創出される社会を実現していく必要がございます。

政府はこれまでもさまざまなベンチャー支援策を講じてまいりましたが、各省庁や機関、さまざまな主体が施策をばらばら展開してきたなどにより、ベンチャー・エコシステムの構築には十分な効果を上げることができなかつたのではないかと考えております。

2 ページは省略させていただきます。

3 ページ目を御覧ください。このため、2020年を一つの目標とし、我が国のベンチャー・エコシステムの目指すべき姿と、それを実現するための政策の方向性等につきまして、本年4月の政府の日本経済再生本部の決定といたしまして、「ベンチャー・チャレンジ2020」を決定したところでございます。また、本年6月には「日本再興戦略2016」のほうで閣議決定いたしまして、ベンチャー創出力の強化は成長戦略の重要分野の一つとして位置づけております。

こうした関係施策を一体的に実施するため、今般、関係府省庁・政府機関から構成される政府関係機関コンソーシアム、及び民間有識者から構成されるアドバイザリーボードを設置いたしまして、政府といたしましても、地方自治体や企業、大学、研究開発機関、金融機関などを始めとする関係機関と目指すべき絵姿を共有するとともに、有機的に連携することによって、我が国のベンチャー・エコシステムを構築してまいりたいと考えております。

私のほうからは以上でございます。

○田島次長 それでは、各省庁より説明をお願いいたします。

経済産業省、文部科学省、金融庁の順でお願いします。経済産業省さんにつきましては、6事業ありますので5分以内で、あと文科省さん、金融庁さんは2分以内でよろしく願います。

○経済産業省 経済産業省でございます。

お手元の経済産業省の資料をおめくりください。最初にグローバル・ベンチャー・エコシステムがございます。先ほど再生事務局から御説明がありましたが新事業やベンチャーが次々と生み出されるベンチャー・エコシステムを目指しております。

人材、組織、ネットワークをつくっていこうという事業内容でございます。まず、「人材の架け橋」は、人材を広く公募しまして、ビジネスプランを徹底的に鍛え上げまして、少数に絞った上で世界の中心たるアメリカ西海岸に連れていくという事業でございます。また、「企業の架け橋」は、企業同士のマッチングです。「機会の架け橋」は、更にさまざまなネットワークをつくっていこうということでございます。

資料の一番下でございますように、私ども国内イベントで5,000名集めて、さまざまなマッチングをやっております。また、VCカンファレンスということでキャピタルも集めてございます。人材の架け橋につきましては、応募を367名いただいた中で、120名に絞って国内で研修をしまして、その中の20名を選び抜いて海外に派遣しております。

次に2ページ目でございます。研究開発型スタートアップ支援事業でございます。先ほど行革本部のほうの資料にもございましたが、本要求でございますけれども、研究開発ベンチャーでございますが、技術の研究にそもそもリスクが伴う上に、これを事業化していくというところのノウハウが非常に少のうございますので、この事業リスクにも直面をしているということで、経営マーケティング面を含めて、スタートアップをハンズオン支援する支援人材やベンチャー・キャピタルの伴走活動というものを支援するものでございます。

具体的には、NEDOからベンチャー・キャピタルを指定しまして、ここのベンチャー・キャピタルからスタートアップのところに15%以上の出資をし、NEDOのほうから85%の資金提供を補助金の形で支援するというスキームでございます。

成果目標については、右の下に書いてあるとおりでございます。

創業補助金について御説明いたします。創業補助金は、主として地方における創業機運の醸成を目的として、創業者に創業に要する経費の一部を補助するという事業でございます。

真ん中上のほうに予算額・採択実績等の推移がございます。24年度補正事業から28年当初事業に至るまで、絶えず一貫して基本的に予算の効率化を図ってきております。予算を減らすとともに、その採択者の要件を強くしている、きつくしているというのが現状でございます。

左下に、「創業補助金のアナウンス効果と金融支援」とあります。新創業融資制度、これは平成13年度ぐらいからやっているものですが、創業補助金を開始した25年度直後ぐらいから一気にね上がっている状況がお分かりいただけたと思います。

その右に、「開業時における金融機関からの借入の有無」がございます。日本では、創業に際して金融機関から借入れを行う者が10%程度と御理解いただければいいと思います。このような状況から創業補助金の役割というものが浮かび上がるのではないかと考えています。

続きまして、4ページを御覧ください。中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業というのがまず第1でございます。これは「よろず支援拠点事業」と通称しておりまして、平成26年6月から47の都道府県それぞれに設置をしたものでございます。

事業内容は上の四角の2ポツのところでございますけれども、売上高を拡大するための解決策を提案すること、②として経営改善策を提案すること、チームとして支援をすること、③として「よろず相談」というとおり、まずどこに相談すべきかわからない、更に言うと、何を相談していいかすら漠然としている方に対して、まず第1の相談拠点として整備をしたというのが一番の趣旨でございます。

その下の箱でございますけれども、国に独立行政法人の中小企業基盤整備機構というのがございます。そこにも相談窓口を設置しております。この独立行政法人に地域本部というのが全国のブロックごとに9か所ございます。それぞれに相談窓口を設置いたしまし

て、中小機構がさまざま実施しております中小企業支援策、それへの申し込みその他のアドバイスに対する窓口として主に活用しているところでございます。

以上でございます。

5 ページ目の資料でございますけれども、これは先ほどの行革本部のほうでいきますと、環境整備のほうの事業でございます、産学連携機能の強化事業ということでございます。

現在、政府は企業から大学への資金の流れの強化を図っておりまして、この5 ページ目の右側の絵でございますけれども、企業から大学へ流れているお金が100万円未満が39%、300万円未満が43%ということで、8割が300万円未満でございます。通常、海外の大学では企業から大学への資金の流れが1,000万円以上ということでございまして、10年間で今の日本の企業から大学への資金の流れを3倍に増やすことを実現する目的を掲げておりますけれども、企業側から見たときに、大学のシーズの特許権がどうなるかとか、あるいは資金が流れたときに間接経費なり直接経費がどういう形になっているのかといったことで、ガイドラインをつくるという作業を今やっております、これによって企業側と大学側の信頼関係を醸成するということをしております。

こういうことができますと、大学発のベンチャーとか新しい企業も出てまいりますので、このガイドラインのフォローアップをしつつ、産学官連携では機能した良い事例を横に展開するという事業をこれから行いたいと思っているところでございます。

以上でございます。

○文部科学省　続きまして、文部科学省のほうから説明をさせていただきます。

お手元の資料の1枚目を御覧いただければと思います。「次世代アントレプレナー育成プログラム（EDGE-NEXT）」という事業でございます。

本事業は、先ほどの御説明もございましたように、「日本再興戦略2016」等で我が国のベンチャー創出力の強化の必要性が示されているというのが左側に書いてあるとおりでございます。

このような状況におきまして、本事業は、冒頭でございますように、平成26年から今年度まで実施しておりますEDGEプログラムの成果や知見を踏まえて、大学等が行う起業や新事業創出に挑戦する人材を育成するプログラムのさらなる高度化を行うものということでございます。

2枚目を御覧いただければと思います。EDGEプログラムの説明を少し書いてございますが、その運営と成果というのが中ほどに表でも示させていただいております。

EDGEプログラムにつきましては、一定の成果も上がっていると認識してございますが、産業界からも非常に高い評価もいただいていると思っておりますけれども、課題もございまして、受講者の裾野の拡大ですとか、実際に起業をしようとする者による起業活動数のさらなる増加といったものが求められているところでございます。

このために、本事業では実際に起業するレベルに達する人材育成の抜本的強化や、より

早期の学部段階からのアントレプレナーシップを促す取組に対して、集中的に支援を行う、このような取組をしようとしております。

また、事業運営に際しましても、民間企業との連携でございますとか、資金獲得の要件化等を図りまして、さらなる進捗管理を徹底的に行うということで進めていく所存でございます。

続きまして、3ページ目でございます。「地域イノベーション・エコシステム形成プログラム」というものでございます。この事業につきましては、冒頭でございますように、地域の成長に貢献しようとする地域の大学に事業プロデュースチームを創設し、大学等にあります技術シーズなどで地域の競争力の源泉となるものを核にいたしまして、地域内外の人材や技術を取り込みながら、開発プロジェクトを推進し、地方大学等の技術シーズの事業化を実現しようというものでございます。

左下のほうにございますように、過去の事業の検証を行いながら、ポイントは、今回の制度につくり込みを行ってございます。とりわけ、事業の目標というものを、事業化の開発プロジェクト支援に特化するということでありまして、出口目標をしっかりと明確化するとか、あるいは審査プロセスを大幅に改善するなどの工夫をさせていただいております。

4ページ目を御覧いただければと思います。今の話は4ページ目の下のほうに書いてございますけれども、まず、審査段階におきましては、特許事務所でございますとか、あるいはコンサルティング会社などと連携いたしながら、特許調査とか市場分析も行いながら、有望なプロジェクトをまず採択をする。その後、徹底的にハンズオン支援をしていきながらつくり込んでいく。更に、出口のところを明確な目標を設定して、事業化を確実にやっていくということで考えてございます。

以上でございます。

○金融庁 続きまして、金融庁から御説明させていただきます。本日のテーマでございますベンチャー支援に関連しまして、現在取り組んでおります地域金融機関における金融仲介機能の強化に向けた取組を簡単に御説明させていただきます。

まず1ページ目を御覧ください。金融庁では、近年、担保・保証に依存しない事業性評価に基づく融資の促進を図っております。地域金融機関においても、担保は乏しくとも事業に将来性があるベンチャー企業等に対する資金供給、それから経営支援などの取組を進めております。

3ページを御覧ください。昨事務年度、金融庁が実施いたしました約3,000社の企業を対象としたヒアリング、アンケートの調査結果を見ましても、企業はメインバンクに対しまして「融資の金利条件」以上に「自社の事業への理解」というのを求めているという結果が出ております。

5ページを御覧ください。企業から評価される地域金融機関は、企業との課題共有のための仕組みを構築し、企業のニーズや課題に沿ったサービスの提供に努めているという共

通の特徴が見られたところでございます。

ここで具体的な優良事例を御紹介いたします。6ページを御覧ください。これは、徳島県の阿波銀行が徳島大学と連携をして、ベンチャー企業や技術の製品化を支援した事例でございます。

次に8ページを御覧ください。こちらの事例は東京都墨田区の東京東信用金庫が東京海洋大学や芝浦工業大学等と連携して、大学生や地元中小企業による深海探査機の共同開発プロジェクトを支援した事例でございます。

次に10ページを御覧ください。地域金融機関が出資をしております地域活性化ファンドは、現在、全国で174ファンド、規模は2,820億円となっております。ベンチャー企業等に対するリスクマネーの供給というのを推進しているところでございます。

金融庁としては、今後とも地域金融機関によるこうした取組を促進していきたいと考えております。

11ページ以降に、今事務年度の具体的な取組をまとめておりますので、時間の関係で割愛させていただきますが、御参考にしていただければと思います。

以上でございます。ありがとうございました。

○田島次長 ありがとうございます。

それでは、議論を開始したいと思います。まず、参考人お二人から、5分ずつコメントをいただければと思います。

まず、出雲様、よろしく願います。

○出雲参考人 ユーグレナの出雲でございます。

私からは、二つお話をさせていただきたいと思っております。一つ目は、大学発ベンチャーが社会にどのようなインパクトを与えるポテンシャルがあるのか、大学発ベンチャーの可能性が大いに発揮されると、日本にどれぐらい大切なものになるのかということをお話します。後半では、大学発ベンチャーが日本で十分その役割を果たしていないのですけれども、そのボトルネックになっていると考えている点について二つ事例を申し上げます。

一つ目の大学発ベンチャーのインパクトですけれども、日本ではベンチャー・キャピタルのベンチャー企業に対する年間の投資金額が1,000億円。アメリカは毎年3兆円ベンチャー・キャピタルがベンチャー企業に投資を行っております。アメリカのほうが30倍リスクマネーが供給されている。その結果として、アメリカでは非常に素晴らしいベンチャー企業がたくさん生まれて、特にその中でも活躍しているベンチャー企業のことを、アメリカではユニコーンと言っております。企業の価値が1,000億円を超えるような素晴らしいベンチャー企業は、ほとんど大学からスタートしていますけれども、アメリカにはこのユニコーンがたくさんあって、GDP全体としては約300兆円、アメリカではベンチャー企業、

主に大学発ベンチャー企業が貢献をしているという現状がございます。

一方、日本では大学発ベンチャー企業は1,773社ございますけれども、そのうち半分がまだ赤字であったり、十分な状態になっていない。ですから、アメリカほど貢献していないわけです。

ただ、日本にもユニコーン企業は少しずつ生まれてきております。私どものミドリムシや、この後お話しされるペプチドリームもユニコーン企業、筑波大学の山海先生のサイバーダイブもユニコーン企業ですから、日本には3匹いるわけですね。日本の残りの地方に、1都1道2府43県に、我が町の、我が地域の国立大学法人があるわけですから、それぞれの大学発ベンチャーが地域から生まれると、47匹ユニコーンを育てて、それで4兆7,000億円、今3匹いますから5兆円は少なくとも大学発ベンチャーで日本に貢献できるポテンシャルは必ずある。そのために必要な技術も、若い優秀な学生も、すばらしい研究業績を持っている大学の先生も、日本中の地方の国立大学におられるのですね。地域の大学におられる。

それが何でできていないのかという原因を二つお話を申し上げます。一つ目は、余りにもショートタームなのです。ベンチャーを育成するというのは、本当に時間がかかることなのです。アメリカは今ベンチャー企業がGDPに300兆円貢献しているのですけれども、これは1982年にスタートしたSBIRを中心として、毎年、連邦予算のうち2.5%を34年間にわたってベンチャー企業に優先的に投資をして、じっくり34年間育ててきたから、すばらしいベンチャー企業が生まれているのであります。

私どもミドリムシに関しても、技術を基礎研究から完成させるまで25年かかったのです。1980年からずっとミドリムシの研究を毎日こつこつしまして、2005年12月16日に技術として完成して、ベンチャー企業をつくり、そして日本の大学発ベンチャーとして初めて東証一部に上場して、今は252名でミドリムシの研究を続けて、企業の価値は1,000億円を超えるユニコーンになりました。

そのミドリムシでも25年、アメリカでもベンチャーを社会の中心に据えるために34年間かかっているのですけれども、余りにもメニューが短期間でころころ変わるとベンチャー企業は絶対つくれませんし、エコシステムを創出するというのは大変な根気が必要なので、その根気と覚悟が国に求められているにもかかわらず、今は十分根気のある政策が実施されているのかどうかというのは疑問が残る点だと思います。

二つ目は、地域に、地方の国立大学法人や地域の大学に、すばらしい技術と大学の先生と、情熱を持った学生が大勢いるのですけれども、そういった人たちに金銭的なリスクを負って支援してくれる人が、今、正直ほとんど機能しておりません。日本版金融排除という言葉も説明資料の中にありましたけれども、これは一番ひどいのは地域、地方なのです。

一つだけ事例を御説明申し上げますけれども、2015年3月に、九州大学で安達先生がTADFという非常に特殊な素材を使った有機ELを発明したのです。これは本当にすごい有機ELでして、有機ELというのは基本的にはイリジウムのようなレアメタルが必要ですから、液晶

に比べると大変なコストがかかるのですけれども、ただ、この安達先生の技術ですと、イリジウムのようなレアメタルを使わないで済むので、コストが10分の1になるというすごい技術なのです。この技術をもとにして安達先生が九州大学でベンチャーをやるといっても、応援してくれる、金融支援をしてくれる人が九州には一社も、一つもなかった。

それで、結局私どものところに来られて、2015年10月に及ばずながら安達先生のお手伝いをさせていただくということを決めました。その1か月後の11月に、アップルの次のiPhoneは液晶ではなくて有機ELにしますよという発表が出ました。本年の3月に、私どもとサムスンとLG電子が16億円出資をして、今、安達先生の九州大学のベンチャー、キューラックスというところを応援しております。

地域には地域の大学の先生のことをよく知っている、地域に密着している地域金融機関がたくさん存在をしていて、近くにあるわけですから、相談に当然来るわけです。先生も、地域金融機関に最初に行ったと。しかし、十分な金融仲介機能が果たされておらず、結局、私どものところに相談に来られて、韓国のLGとサムスンと私どもが応援して、今、何とか日本に残っていただいていますけれども、これは私どもが応援していなかったら、もう韓国に行っていますよ。

東大が一生懸命育てたロボットのシャフトだって、500億円で結局グーグルに買われて、アメリカのベンチャー企業になってしまいました。いいものから順に、地域にも、東大にもたくさんいいベンチャーといい学生といい先生がいるにもかかわらず、今それが日本でユニコーンとして育っていないというのは、地域、地方にもっと充実した金融仲介機能を果たすように、これは私は国に特にお願いしたいと思っていることなのですけれども、仲介機能を強力に果たすように指導なのか、推進なのか、もっとアドボケートしていただけると、大変ありがたいと思っております。

いずれにしましても、大学発ベンチャーは大変可能性がりますし、1都1道2府43県、我が地域、我が町の大学にあるベンチャー企業がユニコーンに成長すると、GDPベースで5兆円、潜在的には日本に貢献する力があるにもかかわらず、今そうになっていないというのが、余りにも短期的な支援メニューしかないということと、地域でもっと金融仲介機能を大幅に強化していただく必要があるという、私の二つの問題意識について紹介させていただきました。

以上でございます。

○田島次長 ありがとうございます。

続きまして、窪田様、よろしくお願いたします。

○窪田参考人 ペプチドリーム、窪田と申します。

私どもの会社は、俗に言う創薬ベンチャー、薬を開発する会社でございます。典型的な研究開発型ベンチャーと呼ばれるところですが、その観点から申し上げますと、日

本のベンチャーの育成、若しくは産業の育成というところで一番私が問題だなと思っているのは、技術で勝ってビジネスで負ける、もう陳腐化された言葉ですが、それが平然と言われて、特に我々のバイオ関係ですと、ボストンにバイオ関係に対するベンチャー・キャピタルのほとんどが集まっているのです。

その連中と話していても、例えば日本特有の医療の分野で言えば、iPS細胞もそうです、そういったすばらしい技術がある、でもビジネスにするときには我々に任せてくれればよいよと。それが平然と言われているということ自体が、ベンチャーという新しい産業をつくるというところでは問題ではないかと思っています。

その問題点として、私は個人的に三つポイントがあると思います。一つは、今、出雲さんもおっしゃったように、最初のスタートの時点、そしてベンチャー、特に我々みたいな研究開発型、そして創薬ベンチャーですと時間軸が長いです。一つの案件でも5年、10年、15年とかかかってしまいます。

その間において提供されるリスクマネーというものがどういう形で提供されるか。例えば、初期のリスクマネーですと、この国の場合、ベンチャー・キャピタル、多くの部分は民間企業型のベンチャー・キャピタル、そういったベンチャー・キャピタルさんから御提供いただくわけですが、そこでのベンチャー・キャピタルさんはいろいろな企業から出資というよりも、言うなれば運用という形でお金をお預かりになられて、そして5年なり、10年未満の期間でそれを消化して返済しなければいけないのです。

そうすると、リスクマネーと言われながら、例えば我々に提供される初期のスターティングマネーというのは、長くて5年とか6年ぐらいしか、返済期間というのはないのです。そうすると、その間に返済しなければならない、どうすればいいか、M&Aだ、そしてIPO、株式上場だ、そういった選択肢しかない。本当に事業をやるという形においてのリスクマネーがないのです。

ですから、リスクマネーというものに関しては、いいか悪いかわかりません。国がそれだけの面倒を見るという必要性があるのかどうかわかりません。ですが、少なくとももっと金額の大きな、期間をもっと長く設定された金額の大きな何らかの支援策が我々みたいな研究開発ベンチャーとしては必要ではないかと思っています。

そして、その間においてのリスクマネーですから、失敗したっていいじゃないかと。申し訳ございませんけれども、国の一つの税金を使ったそういった施策であれば、失敗は許されない、何らかの形で形をつくらなければいけない、当然そういった考え方はあると思いますが、そうではなくて、もうリスクマネーなんだから失敗してもいい、10個やって1個でも、20個やって1個でも成功すれば、それで一つの産業が成り立つのだ、そのくらいの気持ちで出せるようなリスクマネー、若しくはそういう支援策というものをいただきたいというのが本音のところでは。

あともう一つは、研究開発型ですから、先ほどの技術で勝ってビジネスで負けるというところのもう一つの大きな原因は特許・知財戦略です。特許・知財、この部分に関しまし

ては、日本の特許・知財、この国としてのプロテクションが非常に甘いと思います。というのは、この国において、特許庁の職員の方、皆さん頑張っていると思いますが、お一人当たりの対応しなければならない特許の数は非常に多いです。ですから、査定期間等々も十分ではない。我々も正直なところ、特許査定を受けた内容、それに対してのクレームが来ます。何でこんな内容というのが結構あります。特許というのは国の戦略ですから、国としての特許、公正であるべきの特許ではありますけれども、国としての特許政策、特許戦略というものがあってもおかしくないのではないかと。もっとこの部分は強化すべきではないかと思えます。

最後に一つです。これは自分自身がそうなので申し上げるのかもしれませんが、この国において最もベンチャーのエコシステムで進んでいないのが人材のエコシステムです。失敗者のエコシステムはありません。大体ベンチャーにおいて失敗しますと、その段階でその創業者、経営者は敗残者という形になります。また何かをもう一回やってやろう、そういった気持ちになってベンチャーを立ち上げて、ほとんどの場合、例えばベンチャー・キャピタルさんからの融資、出資は得られない。

ですから、失敗した経験を生かして次のチャレンジができるというようなエコシステムがやはり必要です。大学発ベンチャー、技術系であれば、大学の先生がある研究をされました。すばらしい研究です、すばらしい技術です、だったらベンチャーを立ち上げよう。でも、大学をやめてベンチャーの社長になって失敗したらどうしようというので二足のわらじが多いです。二足のわらじが悪いとは言いません。ですけども、そんな両方をうまくやっていくなんてなかなか難しいことだと思います。

ですから、一回でも失敗して、それが十分に理解されて分析されているような、そういう使える人間をもっとうまく使えるような、そういう人材エコシステムもベンチャーの育成には必要ではないかなと思っております。

以上です。

○田島次長 ありがとうございます。参考人のお二人にはこの後の議論でも自由に御発言いただければと思います。よろしく申し上げます。

それでは、50分程度、議論をお願いいたします。

○山田評価者 今日の資料の中には入っていないのですが、窪田さんがおっしゃったことで、よく政府で考えていただきたいのは、特許庁の体制の強化です。

1年間にざくっと言っておよそ30万件の審査請求が来ています。特許庁の特許担当の審査官の数は2,000人です。したがって、1人が1年間に150件審査をします。つまり、ペプチドリームやユーグレナのすばらしい特許、難しい特許であっても、2日間で処理しなければいけないのです。それなので、多くの間違いがあったり、拒絶されたり、あるいは特

許にならないものが特許になったり、さまざまなことがあって、特許がちゃんと特許制度の訴える特許として機能していないという点があるので、窪田さんがおっしゃるとおりなので、ぜひ、そこは体制強化を図る。一般的には国家公務員の数を減らす方向なのですから、そこはちゃんと考えていただきたいと思います。

○田島次長 経産省さんが来ていますけれども、ちょっと部署が違いますから。

○経済産業省 今日の特許庁が来ておりませんので、代理して申し上げます。

おっしゃるとおり、日本の特許庁のマンプワーは、常々フル回転で対応しております。行革の中でも例外的な扱いをいただいております、毎年定員は増やしておりますけれども、まだまだ追いつけないのが実情でございます。

更には、最近では人工知能対応など新しい分野が生まれてきたり、あるいは商標その他でも新しい商標が生まれてきます。さまざまなニーズに対応しなければいけないということで、来年度の予算要求その他においても、特許庁で現在要求しておりますので、是非御理解と御支援をお願いします。

○永久評価者 今回挙げられている9個の事業がありますけれども、その中で見ますと、新規が四つぐらいあります。省庁をまたいであれですけれども。それで、これまでに最初の資料の2ページに、90年代後半以降、ベンチャー支援策を講じてきていると書いてありますけれども、こういうことをやられてきたけれども、今の参考人のお話ですと、うまくいっていないという評価ですね。

今回挙げられている九つの事業を進めるに当たって、今までの事業のどこが問題であって、どこを改善したのか。しかも、今の参考人の二人の話に対してどのような対応をしているのかということをお話しいただきたいと思います。

○経済産業省 総論として、私どもは20年ベンチャー政策をやってまいりました。現在、マザーズ、ジャスダックで千社ほどのベンチャーが上場いたしました。20年間で千社ほど出てまいりましたので、着実に増えてきていると思うのですけれども、まだまだ数が足りない。そして、アメリカに比べて全然スピード感がないというのはおっしゃるとおりだと思います。

幾つか問題点、課題があるとは思いますが、一つ目に私どもがまずグローバル・ベンチャー・エコシステム連携強化事業の中で考えたことは、日本のベンチャーというのが伸びていくためには、世界で闘えるような競争力を持ったベンチャーでないといけないということで、最初から世界を目指したベンチャーをつくっていこう、国内だけに閉じないベンチャーをつくっていこうという発想があります。

日本国内には相当技術シーズは眠っていますが、それがまだ潜在したままで出てきてい

ない。開発されて技術となっていないという課題があります。産学連携や研究開発型ベンチャーの支援を改めて強化して、パイプが流れるようにしていくという工夫をしているところでございます。

また、でき上がったベンチャーが一社だけで孤立していて、事業の広がりが少ないということがございますので、やはりネットワークをつくっていかなければいけない。支援のためのいろいろな拠点もつくっていかなければいけないということで、組織的なベンチャーのエコシステムをつくっていかうというのが総論としての考え方です。

○経済産業省 経済産業省の資料のまず2ページを御覧いただきまして、先ほど参考人の方からもお話がありました研究開発型のベンチャーというのは、非常にお金も要りますし、経営者のフォロー、経営のところのフォローも非常に必要だということがございまして、過去いろいろな産業革新機構とかは出資の機能などもあったわけですけれども、イスラエルの事例等をかかり研究して。

○永久評価者 すみません。そういうことを伺っているのではないのです。つまり、たくさん事業をやられてきていて、今、参考人の方々からは例えばショートタームである、地域に金融的なリスクをとる人がいない、更には金額も少ない、そしてまた特許・知財のプロテクションが甘い、人材のエコシステムが余りできていない、こういう課題を今指摘されていますね。90年代後半からさまざまなことをやられてきていて、今、参考人の方々とは違うような課題というものを認識されているなら、それを教えていただきたいということ。あるいは同じでも構いません。それを認識されていて、それに対してどのような対策を新しい事業に対してとられているのかということをお伺いしたいということなのです。

○経済産業省 その意味で言いますと、先ほど参考人の方たちがおっしゃられた話というのは、まず私どもも同じ意見でございます。

その上で、したがって研究開発型のところにお金がかうまく流れていないと考えまして、この2ページのNEDOのスキームをつくって、これは85%を補助金の形でやっけていまして、それから、経営のサポートが必要なのでベンチャー・キャピタルを18社ほど選んでという形でやっけていまして、これは新規で要求してますが、補正で26年、27年やっけてございまして、そこのお金が出るようなことを考えているのが1点目でございます。

2点目は、もう少し企業から大学のほうを向くということがもっと必要だと思っけていまして、先ほど参考人の方からも御説明がありましたけれども、企業からのお金がなかなかいかないということでございますので、まず産学の連携のスキームをベースとして整える必要があるとっけていまして、それで、今、産学官連携のところの枠組みをつくり、それをフォローアップをして、企業から大学発ベンチャー、あるいは大学の研究者のところにかちんとお金が出るようなものを、これからガイドラインをつくった上でフォローをし

てやっていくということを考えているということでございます。

○山田評価者 今の両方の説明は全く納得しがたいのですけれども、まずグローバル・ベンチャー・エコシステムのほうは、世界に出ていくようなベンチャーを育てるというお話ですけれども、なぜトヨタ自動車の燃料電池自動車の普及に向けたビジネスモデルや、日産自動車のカーシェアリングサービスを支援しなければいけないのですか。お金を出さなければいけないのですか。そんなのは彼らにとっては本業だし、政府がお金を出さなくたってやることじゃないですか。そういうものが先ほどのお話だと、何千人か話を聞いて、何百人か教育して、最後に残った20人に残ってしまうのか、それが本当にベンチャー支援だと思っているのだったら、全然やっていることがおかしいと思うのですね。

上のほうの研究開発型スタートアップ支援事業について、たった7,000万円でもいいのですかということです。こちらのお二人の会社は、そんな7,000円でユーグレナなんかできるはずもないわけです。7,000万円、そこに15%ベンチャー・キャピタルが出資しても、全部合わせて8,000万円でしょう。それでできるのは、情報通信系の小さなベンチャー企業しかできないですよ。何でこんな小さい規模のことをやっていることを、やっていますと言うのか。私はこれはほとんどやっていると言えないと思うのですけれども、両方いかがでしょうか。

○経済産業省 まず、私どものグローバル・ベンチャー・エコシステムの話ですが、今回、個人の資格で応募をいただきました。その中で選ばれたものではあるのですけれども、結果的に応募された方の6割が大企業の方で、最後の20名の方も大企業の方が8割を占めるということになります。

個別の案件では、御指摘がありました自動車メーカーの方については、燃料電池自動車に関して、政府としては水素ガスステーションをつくっていかう、インフラを整備していかうという全体方針とは別に、この方の発想は、水素ガスをペットボトルぐらいの大きさにして。

○山田評価者 それでもいいのですけれども、そんなのはトヨタの中で勝手にやってもらえばいいじゃないですか。だから、技術内容の説明をする必要はないのです。

○経済産業省 もう1社の方も含めて申し上げたいことは、社業として本流ではなくて、むしろ異端な話になっているわけです。もう1社の方はカーシェアリングということをしてされています。これは自動車メーカーにとっては販売台数が下がるということで、会社の中ではこの方は異端児であります。

今回応募された方は、結果的に個人で参加されているのですけれども、会社の中ではなかなか拾われないアイデアを持って、ゆくゆくはスピノフされるケースもあるかもしれ

ませんし、自分で社内ベンチャーという形でも起こすのか、あるいはベンチャーと組むのかわかりませんが、アイデアの内容について革新性があるものを選んだところ、こういう結果になったということでございます。

○経済産業省 研究開発型のほうでございますが、御指摘のとおり、上限7,000万でベンチャー・キャピタルのほうから15%がそれに加わっても1億円に届かない金額でございますので、これでとても足りるとは私どもも考えておりませんが、まずこれは初期、スタートのところでございますが、2ページの右の成果目標にも書いていますが、終了1年以内に次のほかの資金調達のところに移行していくということで、初期のスタートのところをフォローするという考え方でやっております、その後の追加の資金のところは、例えば産業革新機構とか、ほかのベンチャー・キャピタルもございまして、そういうところにつなげていくところを何とか生かしていきたいということを考えています。

○窪田参考人 いみじくも今お話が出ました産業革新機構さん、一連の流れの中で見た場合に、本当に一からスタートする技術に対して、経済産業省さんのほうで御支援というよりは、文部科学省でやるとか、そういったほうからの最初のスタートというのは御支援でよろしいのではないかと思います。

産業という形で、まさにおつくりいただいている経済産業省さんであれば、先ほど申し上げているように、細かいのではなくてもう少し大きな金額を、産業をつくり上げるというところに投資する。更にその先で革新機構さんみたいな、本当に産業を大きく構成して成り立たせる、そういったもう少しうまい流れがあってくれたらいいなという気がするのです。だから、本当にベンチャー支援は絶対に必要なのです。ベンチャーが成功しなかったら、この国は新しい産業は出てきませんから。

ただ、それが本当にパッチワークみたいにピンポイントでやられていたのでは、絶対に成功しないのです。一連の連続切片としてつながるような支援策というのが必要ではないかなという気がしてならないです。

○経済産業省 大学の中で技術が出ていくところというのは、これは文科省でも一生懸命おやりになられていると思っておりますが、ナショナルプロジェクトとかいろいろございまして、そういうところも含めると、この研究開発のスタートアップ時にある程度技術面等に知見のあるNEDOがやる形で、少し大学の中、大学発ベンチャーはもちろん対象に入っているのですが、それ以外の研究開発の部分にもきちんとして起業につながるような支援をするということで、このスタートアップ支援事業を今お願いをしているということでございます。

○横田評価者 今、参考人の先生からもいただきましたけれども、ざくっとこの事業を見

たときに、これは文科省なんだ、これは経産省なんだというのが、正直どういうふうに役割分担をされていて、どのように連携をされているのかというのが見えないので、ぜひその部分をお聞かせいただきたいのと、今出ている事業に対してリスクマネーという観点であったりとか、せっかく御説明いただいた事業に対して、参考人のお二人からも、もっとこうだったら嬉しいんだけども、こんなんじゃ金額が足りないよ、これは文科省でやってくれたほうが嬉しいんだけどもなど御意見があればお聞かせいただきたいと思いません。省庁間の連携と役割分担、大学だから文科省がやっているという入口の差異では、説明にならないかなと思いますので、よろしくをお願いします。

○文部科学省 文科省でございます。

役割分担について、まず基本的なところの考え方ということで、本日御説明させていただいた二つの事業について、それを説明するような形になると思いますが、基本的に私どもは、先ほど来お話があります全国の大学等にごじます技術のシーズをいかに事業化のほうに向かって具体化をしていくかといったところをいろいろお手伝いしていくのが私どもの役目かというのが、研究開発についてはそういう役回りだというのが1点でございます。

もう一点、ベンチャーの話で、人材が大事という話がございますけれども、今一つポイントの人材の絶対量ですね。ベンチャーは、事業化、起業化、あるいは知財、そういったところの専門家も含めてですが、人材の層が非常に薄いのではないかとといったところもございます。これについては人材育成にしっかり取り組んでいくのは文科省の役回りではないのかなという認識がございます。

本日御説明させていただいたEDGE-NEXTのプログラムにつきましては、実はその前身たるEDGEプログラムから始まっておりますけれども、これはこのような起業家マインドを育てるような人材をつくっていくという取組自体が、実は平成26年のEDGEが最初の取組、初めてのことでございました。このようなことで、ざくっとした役回りとして文科省はそのような位置づけと考えております。

○経済産業省 文科省とも、例えば産学官連携とかでも相談をしながら今やっておりますけれども、私ども、例えばベンチャー・キャピタルとか、外の産業に非常に近いところの人たちを活用して、大学を御支援するようなところについては、私ども経済産業省のほうがある程度ノウハウがあるということもあって、ベンチャー・キャピタルからフォローをして、経営のところを支援をしていくということをやるとか、それからもう一つは官民ファンドの産業革新機構のようなもので支援をする。

もう一つは、企業とマッチングさせるところで、企業側の御要望を大学とうまく連携していくということについては、大学側から聞かれている文科省と、私どもにも相談をしてやっている。こういう役割分担だと考えてやっております。

○横田評価者 相談をしているということですが、どのように仕組み化をされて、連携がとられているのかということをお聞かせいただきたいです。具体的に、見つけたシーズの中から、今回のグローバル・ベンチャー・エコシステム連携強化事業の336人の中に何人入っていましたかなども連携の一つ。シームレスに、緊密にやりとりがなされているのかお聞かせいただきたいのです。

○文部科学省 文部科学省でございますけれども、先ほど経済産業省さんからありましたグローバル・ベンチャー・エコシステム連携強化事業、この事業そのものにEDGEプログラムから育っている、今2年ほど経っておりますけれども、この事業に参画している例はまだないと思いますが、これからつくろうということを経産省さんと今やっているところでございます。

今、ここに御覧いただきましたのは、資料に書いてございますけれども、経産省さんの事業については企業内の新事業担当者あるいは企業家、もう既に事業を担っている方が今主眼に置かれていますので、我々は学生さん、あるいは若手研究者でまだ事業を起こしていない方の育成を今やっておりますので、その育った方はぜひ経産省さんの事業で育成をしていただきたいということで、ここをつなぎたいということは我々も今議論しております。

○横田評価者 ただ、今のお話で言うと、経済産業省事業に参加されたトヨタの方などは事業化前。飽くまでも、企業の中の新規事業を担当していない方であって、学生と非常に近い状態の方ではないか。そこで区分けしているのもおかしな話かなとも思う。対象者の選定や背景、本当にやりたかった姿と、事業と対象がちゃんと合致しているのかというのをぜひ伺いたい。本当はお二人の話を聞きたいのですが、すみません。

○経済産業省 今お話がありましたように、教育の側面については、大学での事業を文科省にやっていただいています。

私どもは、今回の公募という形でやらせていただいておりますけれども、応募者の中には学生の方もいらっしゃいます。現在、会社を一旦辞められて、これから立ち上げる方もいらっしゃいます。

ところが、今回、ふたをあけますと、大企業にお勤めの方で、会社の中で起こしたい、あるいは会社は出ることもあるかもしれませんが、いずれにせよ自分でやっていきたいという方は結構多かったというのが結論になります。

私どもとしましては、大企業の方が多過ぎるものですから、ベンチャーの人材は大企業に偏在しているのではないかと思うぐらい、やや極端な状況かと思っています。

望ましくは、もっと大学の卒業生が、大学でいろいろ勉強された上で、ある程度のもの

を持って、そしてビジネスプランをつくり上げていこうという段階で、経産省の事業に参加していただいて、そして私どもの研修を受けるなり、プログラムを受けて、大きく事業化してほしいと考えています。

○横田評価者 意見になりますが、やはりなりたい人の総量が少ないというのが一番の原因。

起業家マインドを育てるのは恐らく大学からでは遅いと思います。イスラエルが恐らくそこが進んでいるのも、本当の中高の若いころからプログラミング教育なんかを受けていて、自分で結構軽やかに、資金が大きなくてもスタートできるような状態で、誰もがぼこぼこ横でできるような人材が育っている。起業家マインド育成は教育も絡んでくることですし、現事業で日本の起業家の総量が増えるのかというのはかなり疑問がある。

せっかくなので、メガベンチャー、ユニコーンの立場から、ユニコーン事業に対する御意見をいただいた後で、私はユニコーンだけがベンチャー政策ではなくて、ベンチャー企業支援というのは総量を増やすということも大事だという話をさせていただきます。まず、お二人のお話を聞きたいです。

○窪田参考人 今、企業の中でベンチャーを起こす人が、希望者が多いとか、そういった人材がいる。それは確かにあると思います。実際にスピンアウトベンチャーであるとか、スピンオフベンチャーというものがよく言われていますが、なかなか日本の場合、スピンアウトベンチャー、特にスピンオフよりスピンアウトですね。会社から出てベンチャーを立ち上げるといのは、なかなかうまくいかないのですね。

それはなぜかという、スピンアウトされる方の多くというのは、極端な場合は社内になかなかうまくいかなくて、人間関係も含めて、そして自分の技術なりを何らかの形で持って外に飛び出していくという方が多いのです。ですから、そういった方々が、本当に努力して頑張って成功された。すばらしいことなのですけれども、本来のスピンアウトベンチャーとか、スピンオフベンチャーというのはもっと違った形で運用されるべきだと思うのです。

私自身も経団連の中で、企業の言うなればベンチャー支援、今まではベンチャーに対する支援は経団連として、企業として余りやっていなかったもので、これからはやっていかなければいけないねという機運があるのですね。その中で出ているのは、当然ながらCVC、コーポレート・ベンチャー・キャピタル。自分たちがベンチャー・キャピタルということをやらなければならない。でも、全然ノウハウも何も持っていない。それをどうやって企業からベンチャー・キャピタル、そういった仕事を生み出していか。それもやはりこれから考えていかなければならない。その部分に関して、関係省庁では何らかのコミュニケーションをとりながら、うまく進めていただけるといいなと思います。

あとは本当に突拍子もないことを言いますけれども、コーポレート・ベンチャー・キャ

ピタルとかは、先ほど申し上げましたように、本当にリスクマネーということを前提として、そのお金によって新しい技術を回収するとか、収集するという感じではなくて、もう産業が興るためにはもうそのお金を出しちゃっていいんだという形で言うのであれば、コーポレート・ベンチャー・キャピタルに投資した金というのは、一括損金か何かで落としてもらえたら動きやすくなるのではないかなという気はいたします。

○出雲参考人 ありがとうございます。

私は早くしなければいけないものと、長くしなければいけないものが一つずつあると思っていて、早くしなければいけないものは、これはもう明らかにちょうど山田先生がおっしゃってくださったので、乗っからせていただきますけれども、特許の審査請求期間の短縮です。私は知財本部ですとずっと同じことだけ申し上げているのですけれども、日本で新しい発明をして、その審査請求期間が18か月です。これは韓国と中国に行ったら、6か月で審査請求期間が終わって、特許として成立する。それはPCT出願して、グローバルにパテントにするためには、当然、中国で半年前に先に特許として成立していれば、日本で18か月後に認められた特許の新規性はもう喪失していますので、ミドリムシや新しい薬のパテントは意味がなくなってしまう。

ですから、特許はアメリカが先発明主義から先願主義に移行して、グローバルに先願主義にハーモナイゼーションが終わったわけですから、とにかく早く出願することと、とにかく早く審査請求期間を短縮化して、これは特許です、そうではありませんという、特許として非常に安定性の高いIPを確保できるかどうか全てなのです。ここ以外に技術で勝負しているベンチャー企業が闘うポイントがないわけです。

ですから、私は2010年からずっと同じことを言っていて、いろいろ定員の問題があるとか、任期付き特許審査官を増員して対応するとか、そういうことをお聞きしたのですけれども、そういうことで本当にいいのか。致命的に一番重要なのは、審査請求期間を世界で一番短い国が世界で一番強くなる。そういう時代に、グローバルになっているというのが1点目です。

二つ目は、短くする話と逆で、長くする話なのですけれども、これは施策をずっと長くやってほしいのですね。私もMETIのお金でスタンフォードに行かせていただいて、先日はイスラエルのテルアビブに行って、今週もシリコンバレーからちょうどこれのために帰ってきたばかりなのですけれども、行って、アントレプレナーが、人と人ですから、アメリカで頑張っている起業家、イスラエルで頑張っている起業家、研究者と実際にディスカッションして、頑張ろう、負けたくないという気持ちを若い人、アントレプレナーが持つというのは本当に大事なのですね。ベンチャーがなかなかうまくいかないのは、途中でやめてしまうからなのですけれども、ライバルがいれば、頑張って続けようという強い気持ちになれるわけです。誰を送り出すのかというのが大事なのですから、とにかく若くて失敗している人がトップですね。次は若い人。どんどんイスラエルやシリコンバレーに出

して、それはグローバル・アントレプレナーの育成に確実に寄与することだと思いますし、そういう施策をずっとやってほしいのです。

私はドリームゲートというプロジェクトの1期生で、平沼大臣のときにアメリカの大学に行かせていただいたのですけれども、私を輩出してくださったプログラムなのに、途中で終わってしまったのですよ。せっかくいいプログラムなのに、何でこんなに続かないのかなと。担当者の異動が多いという震が関の理由などもあるというのは何となく想像できるのですけれども、ベンチャーは、少なくともエコシステムを創生するということなので、すごく時間がかかるのです。いいベンチャーほど時間がかかるので、長くするというのと、パテントは短くという、この二つだけお願いさせていただきたいと思っております。

○田島次長 何かコメントはありますか。

○経済産業省 コーポレート・ベンチャー・キャピタルの話につきまして、まさに今、大企業とベンチャーをいかに組ませるかが一つの大きなポイントだと思っています。これまでの施策というのはベンチャーだけを見て、ベンチャーだけを応援していたのですけれども、それだけでは政策として広がりませんし、拡大していきません。大企業との連携を一つのキーワードと考えております。

それから、先ほどお話のありました継続性の問題であります。お話のありましたドリームゲートにつきましては、従来から民間のほうで自主事業化していくことを求められておりました。現在は、ドリームゲート自身は残っておりまして、事業は民間事業者が自主的にっております。

一方で、海外に留学を支援するというほどのファイナンス機能はなくなりました。いかにベンチャーの若い人を世界の中心に連れていくかが重要と考えておりまして、今回私どもの事業では、若い方に絞り込んだ形で、実際に肌で触れていただくということを本事業で行いたいと思っております。

最後に、特許庁の話は、今日は担当者がおりませんので、今日の議論は伝えておきますので、よろしくお願いします。

○太田評価者 皆さんのお話だと、大分焦点が3点ぐらいに限られてきていまして、一つは特許・知財戦略、あとは人材育成、リスクマネーということで、こういったポイントと、省庁側で用意されている事業というのは必ずしもリンクしていないとか、違った点に力点を置いていて、実際、現場で必要とされているニーズに合っていないという感じがするのでですね。

そうすると、震が関でベンチャー関係の政策を中心的に考えて、グランドデザインを描いて司令塔になっている部署というのはどこかあるのか。それがなくなることによって、連携していると言っても、各省庁それぞれ、大学が重要だ、あるいはほかの金融支援が重要だ

というふうに、ばらばらに考えているのではないのかという印象を持ちまして、どこが中心になってベンチャー支援政策というのが考えられているのかというのがまず質問の1点目です。

○経済産業省 ありがとうございます。

まさに、先ほど行革事務局から御紹介がありましたように、日本再興戦略ではその点について非常に問題意識を持ちました。

今年の春、「ベンチャー・チャレンジ2020」というのを既に決定しております。再生事務局のほうの御説明の中にありました、3ページのところに、御指摘がありましたとおり、ベンチャー施策については経産省以外にも文科省などいろいろな省庁が関係しております。一つのアドバイザリーボードをつくるべきであろうということで、まず政府関係者が集まって、コンソーシアムをつくっております。そして、アドバイザリーボードには民間のベンチャー・キャピタリストの方にも入っていただいて、政府の企画・立案を行う者、それから、NEDO、理化研、JSTなど独法でファンディングエージェンシー、お金を出しているところと、実際の民間でキャピタルをされている方を集めて、さまざまな案件をクロスでチェックしたり、このいい案件はこっちで引き取って、そっちに回そうということを始めようということで、まさに来週、「ベンチャー・チャレンジ2020」の会議体を事務的に始めようというところでございます。

したがって、ばらばらという問題は、なるべく解決していくための工夫をまさに今始めたところと御理解をいただきたいと思っております。

○太田評価者 こちらで出てきた3点、特許・知財戦略とベンチャー人材育成、あとリスクマネーのことというのは、そちらにインプットしていただけるという理解でよろしいですか。

○経済産業省 おっしゃったうちのリスクマネーと人材のほうは、まさにこの「ベンチャー・チャレンジ2020」の射程に置いているということです。

特許のほうは、知財戦略本部という組織体がございます、そちらのほうで政府全体の知財戦略をどう組んでいくかという中で、まさに知財の審査能力をどう高めるかというのは課題として上がっておりますので、そちらのほうできちっと対応したいと思います。

○太田評価者 別件で金融庁さんにお伺いしたいのですけれども、各地方に非常にいい技術シーズがあるのに、それになかなかお金がつかないというお話で、地域金融機関との連携を図るということだとは思いますが、地域金融機関は主として融資機関だろうと思うのです。これは担保をとって、うまくいけば元本と利息がちゃんと戻ってくるということで、これは当然ながらダウンサイドリスクには敏感ですけれども、伸びしろがどれぐらい

あるかというのは基本的には見ないわけです。ベンチャー支援に関して融資機関というのは基本的に向いていないと理解しているのですが、その点について地域金融機関と連携を図って、ベンチャーのリスクマネーを生み出すというところの具体的な方策というのはどういうふうを考えられていますか。

○金融庁 金融庁でございます。

今、御指摘がありましたように、基本的にはデットを提供する機関ということで、エクイティー資金をどう考えるかということがポイントかと考えております。

伝統的に地域金融機関は融資をする機関ではございましたが、大学との連携や、官民ファンドとの連携を含め、エクイティー資金を供給するためのファンドが最近数多くつくられるようになってきております。

担保・保証に依存せず、事業性をしっかり評価して、地域のベンチャー企業をサポートしていくという観点に立ったときに、やはりエクイティー資金の供給が必要だということで、そういう取組が本格的に始まってきた段階と考えております。

○太田評価者 そのエクイティーを出すファンドの資金というのは、融資で賄われるのですか。

○金融庁 ファンドは、地域金融機関と公的機関が共同で出資をして設立するパターンや、銀行だけが出資するパターンもあり、様々な形態があります。

○太田評価者 銀行さんが出資をされるのですか。

○金融庁 銀行が出資を行ってファンドを設立します。

○太田評価者 ファンドの出資がよければ、直接出資もできそうですけれども、それはだめなのですか。

○金融庁 民間の取組を支援している公的機関など、その分野に知見を有した者と連携してファンドを設立し、それを通じて出資するパターンが多いかと思えます。

○太田評価者 よくわからないのですが、ファンドに融資をして、融資をした先が出資をしたとすれば、出資がリスクマネーで滞れば不良債権になりますよね。金融機関がエクイティー、融資ではなくて出資をすることがファンドにできるのだったら、直接出資もできそうな気がするのですが、それはできないのですか。

○金融庁 今日御用意した資料の10ページにあるように、リスクマネーの供給の取組が本格的に始まってきたところです。リスクマネーを提供するエンティティについては、むしろ銀行とは別の形で、リスクを遮断する形で設立をして取り組んでいくのが、現在の段階かと思います。

○太田評価者 ただ、間にエンティティを挟むだけで、本質的には一緒ですよ。

○金融庁 ファンドの運営については、知見のある方がGPとしてファンドの実際の運営に当たり、そこに金融機関がLPとして参画するような形で、取組が始まっているということです。

○太田評価者 有限責任のパートナーで入るので、リスクが制限されているということですか。

○金融庁 そういうことです。

○山田評価者 最初に窪田参考人がまさにそこを指摘されていて、ベンチャー・キャピタルは運用として預かっているだけだから、5年で償還しなければいけなくて、せっかくベンチャー・キャピタルから出資してもらったはずが、事業がまだ軌道に乗らないうちにお金を持っていかれてしまって、話にならないとおっしゃったのですけれども、参考人の意見について金融庁はどう考えるのですか。

○金融庁 繰り返しになるのですけれども、まさに今、こういったリスクマネー供給の取組が本格的に始まったところと考えております。

実は、今、地域銀行106行のうち87行が地元の大学と産学連携協定といったものを締結して、国の機関あるいは都道府県の機関といったところとも連携をして、リスクマネーの供給に取り組み始めたということで、今後、企業のニーズを踏まえた対応が進んでいくよう我々としても取り組んでまいりたいと思います。

○横田評価者 ユニコーンの話から移っているのですが、内閣官房日本経済再生総合事務局の方に。結局、日本の起業家育成のグランドデザインとして、ユーグレナの社長からユニコーンが地域47か所にできて、47兆円の売り上げが上がったらすごいよねという話があって、それはぜひぜひ一つの夢のある話として目指していただきたいところではあるのですけれども、その47を生むための母数も必要。全部が全部ユニコーンを目指すような会社ばかりではないので、総量を増やすという話もあると思うのですが、今描いていらっしゃる規模別、数的目標はどのように描いていらっしゃるのか、ぜひ教えていただきたい。

○内閣官房日本経済再生総合事務局 再生事務局でございます。

「ベンチャー・チャレンジ2020」で描いている絵姿でございますが、もちろん大学との連携ですとか、そういう研究開発ベンチャーというのも一つの大きな要素ではございますが、それに限らず、ほかのITやサービスといったさまざまなベンチャーについて数を増やす必要があると思います。

数量的な目標といたしましては、一つの目標はベンチャー企業へのベンチャー・キャピタルの投資額、これの名目GDP比を2022年までに倍増するといったような目標を掲げておるところでございます。

○横田評価者 そうすると、創業補助金なんかはかなり地域の創業にということになると思うのですけれども、今のお話だと、正直、地域で創業する人にVCは全く関係ないのでよね。そこら辺は、それ以外の大きな絵姿は明確には御設定されていませんか。

○内閣官房日本経済再生総合事務局 KPIにつきまして、ほかに開業率、廃業率を高めるといったようなところもございまして、そういった目標も掲げております。そこは必ずしもベンチャー・キャピタルに限られず、ベンチャーの開業率を高めていくといったような目標を掲げているところがございます。

○経済産業省 中小企業庁でございます。

我々が日本再興戦略において掲げている総量の目標は、まずは開廃業率の10%台という目標と、もう一つは起業活動指数を倍増するという表現をしております。100人中、起業を考える人の数。これは大体日本は先進国の中では世界最低レベルなのですが、これを倍増させて、欧米並みにする。この二つの目標を掲げて、我々としてはやっております。

例えば、我々の資料の中にありますように、新創業融資制度を使われている案件数は急増してきております。そのかわり、創業補助金の数を減らしているのですけれども、その結果として、今、開業率は27年度末で大体5.2%までは来ています。微増ではありますけれども、一応進歩は見せていると考えているところです。

○横田評価者 目標をちゃんと持っている聞いて、すごく安心しました。

せっかくなので、創業補助金についてもお聞かせください。実は私、初年度と2年目に全国審査会のほうにいましたので、内容は充分知っております。創業を予定している方々が3分の2の補助をいただいてスタートをしている事業だと思っております。今回、一遍縮小したものが改めてもう一度やりますということで、29年度予算要求をされている。25年度以降、結局何社に支援されたのか、その会社が、現在レビューシート上は5年後に残っている数となっております現状3年経ちましたので。今回の補助金を受けた会社は、たしか伴走

支援をするところがついて補助をするから、もっと頑張れるよという趣旨だったと思いますので、その結果が、補助金を受けたところが意外と廃業率が通常よりは低いのだよとか、利益がちゃんと上がっているのだよとか、そういったデータが出ているのであれば、ぜひ教えていただきたい。

○経済産業省 24年度補正事業で、5年後ということでもあり、毎年一応成果報告書というのをつくっていただいているのですけれども、その成果報告書をつくるのに少し遅れたりというのはあるのですが、24年度、25年度の結果として申し上げますと、大体96%以上、持続をしているところです。一般の数字というのは必ずしもよく承知しておりませんが、7割とか6割ということに比べれば大分高いのではないかとは思っています。また、雇用も、創業補助金の受給者1件当たり大体4人雇用が増えているところではあります。

そのような効果はありますし、また、幾つか創業補助金を受給した方の中から、例えばKnotさんというオーダーメイドの時計をつくっている企業。これは極めて大きく拡大をしております。創業補助金に収益納付機能もついておりますけれども、多分Knotさんは全額補助金分は返されているのではないかなと。そういう企業も出ている。それが全国的に力を与えればいいなと、我々としては真剣に考えているところです。

○田島次長 残り10分でございますので、どうぞ。

○太田評価者 先ほど参考人の窪田社長からあったことですが、一度失敗した人の再チャレンジの機会というのは、どこの御担当かわかりませんが、一般的に一度失敗した人はむしろ起業家、アントレプレナーとしては価値が高まる。国際的にはそういう国もあると伺っていますけれども、日本の場合は一度失敗すると再起不能になってしまう。それは人的担保がついているとか、金融上の問題もあるのかもしれませんが、ベンチャー・キャピタルはなかなかお金を出してくれない。そここのところが、むしろ本当に成功確率が高いのであれば、その人材を有効活用しない手はないと思いますが、それに対応する施策というのはどこかで考えられているのでしょうか。

○経済産業省 中小企業庁です。

再チャレンジの方に多分必要な施策は二つ方向性がありまして、まず一つは経営者保証ガイドラインというものを我々としてつくりました。これは企業の経営で失敗されて倒産しても、家とか生活まで奪われないように、融資の有限責任化したというのがまず我々の一つのものでございます。

もう一つとしては、政策金融公庫の融資の類型として、いわゆる再チャレンジ融資というものがございます。これは新創業融資制度と併用してできますので、失敗された方でも無担保、無保証で3,000万円までの創業融資を受けることが可能なシステムがあります。

ただ、太田先生が最後に言われた人材の部分は、今すぐ思い浮かぶことはないのですが、ただし我々の創業支援の枠の中で、いろいろな創業支援をされた方の名簿はきちっと保管しておりますし、人間的なコミュニティーは地方地方で徐々にできてきているとは考えています。

○山本行革担当大臣 ベンチャーの人から話を聞いたことがあるのですが、さっき、大企業と組んでなんて言っていましたけれども、彼に言わせると、大企業なんかはベンチャーはあり得ないと。つまり、大企業になってガバナンスなんかのうるさいようなことを言い出しているところではベンチャーなんか出ないのだと。ベンチャーなんていうのは、新しい発想をする、ちょっと変わった人しかできない。そういうものだと言っているのです。だから、大企業の中において、リーガルのにもガバナンスとかうるさく言われるところではできようがないので、大企業に役割があるとしたら、金を出すしかないのです。ところが、なかなか出さなくて。しかも長期に要するというわけでしょう。だめだったらもう諦めろという話ですね。

私が言っているのは、金が余っているのだから内部留保税でとって、それをベンチャーに一気につぎ込むというぐらいの税制改正要求をしたらどうなのですか。

○経済産業省 企業の収益が最高になって投資が少ないという話は、大変大きな問題意識を持っています。

以前は、大企業はベンチャーが出てきても潰すケースもあったり、余り連携がなかったと思うのですが、最近、私はベンチャー・キャピタルの協会の集まりに行きますと、大企業の方が結構いらっしゃっています。

といいますのは、大企業が新しい事業のシーズについて、非常に危機感を持って探していらっしゃいます。社内からは見つからないので、大学でもいいし、ベンチャーでもいいし、とにかく見つけていこうと。そして、それを潰すのではなくて、うまく広げていきたいという傾向を大企業からも感じておりまして、そういう意味ではベンチャー投資が再び増えてきております。

いかに制度的に、政策的に応援するかは試行錯誤を繰り返していますが、少なくともさまざまな場をつくって、両者のマッチングを地道に進めています。

架け橋プロジェクトの20名の支援にはベンチャー・キャピタルの方も参画して、一緒に応援いただいています。その中で、昨年度事業の卒業生には、まだ事業を始めたばかりですが、合計10億円ほど集まりました。みんなで応援するようなコミュニティーができますと、やはりお金も出てくるのかなという感じがしておりまして、そういう場を幾つもつくって、投資が出てくるようにしていきたいと考えています。

○経済産業省 産官学の連携を今進めているところですが、企業が大学にお金を出すとい

うブームが過去も何度かあったようなのですが、今回、話を聞いていると、今日の参考人の方たちのようなバイオの世界もかなり出てきていますし、AI、IoTになりまして、既存の技術者の方たちが企業内失業になっているといたしますか、ちょっと対応できなくなっているので、アメリカの企業に数十億出したりということが始まってまして、ちょうど東大がここのところNECと日立と連続で提携を発表しましたけれども、企業側もかなり大学にも近寄ってきているところもございます。

それから、産業構造審議会の場でとある委員の方が御報告されていたのですが、プリファードのような会社も出てきたことで、理系の方たちが大企業に就職することに魅力を感じていないと言っている人が多くなっている。その人の感覚的な情報ですので、データとして持っているわけではないのですが、そういう話も出てきているようなので、この産官学の連携のマッチングと、企業のところに学生の人材がきちんといくような流れにするために、いろいろなところをやっていきたいと思っています。それが内部留保課税がいいのかどうか、また別の議論だと思えます。

○山本行革担当大臣 金を使うことがすぐできるのだからいい。

○田島次長 ここは議論をお聞きになる場ですから。そういう論点もあるということでございますね。

どうぞ。

○山田評価者 文部科学省への質問がほとんどないので伺いたいのですけれども、先ほど出雲参考人が長い期間きちんと続けなければだめだという話をされたと思うのですけれども、次世代アントレプレナー育成プログラムというのは全国10大学を公募で採択して5年間支援するのですけれども、5年間なんて、あの大学でああいうプログラムをやっているとわかってから入学試験を受けて入学をした人、一期生が卒業するときには終わってしまうわけですけれども、何でこんなに短いのでしょうか。やるならしっかり長くやるべきだし、そんなに長くできないなら、こんなものをやると言わなければいいと思うのですけれども。どっちかだと思うのですけれども。

○文部科学省 ありがとうございます。

先生がおっしゃったとおりで、こういった人材育成プログラムは長期に取り組むべきだということは、我々もよく認識をしております。

そういった中で、これは国費で全国的に起業家育成プログラムを定着、あるいは高度化するプログラムですので、ずっと同じようなことを続けていくというのではない形のプログラムマネジメントをやるべきだということも行政内にはございまして。

当初は3年間、先ほど御説明しました26～28年、これはまず先進的な事例を持つ海外の

大学と連携をしまして、まず全国的に起業家育成プログラムを定着させるというところをやりました。

今度はいよいよ、定着は相当してきたと。先ほど起業活動指数の話がありましたけれども、その世界に飛び込む人材、質も高いし、しかも量も増やすということをどうやって大学として本気でやっていくかという、次のステージということで次に5年間をやらせていただきたいということで、これを更に高度化していくところは、またプログラムの成熟、深化の状況を見ながら、ぜひ考えたいと思っております。

○永久評価者 ずっとお話を伺っていてよくわからないのが、なぜ最初に参考人がおっしゃった、支援がショートタームで、リスクマネーの金額も少なく、特許とか、知財のプロテクションとかいろいろ問題があって、そうしたものは重要なことだという認識は多分みんな共有しているはずなのですね。90年代後半ぐらいからずっとやってきていて、何でそれができないのだろう、根本的な原因は何だろうとずっと思っているのです。制度がしょっちゅう変わって、細かく変わっているのかもしれないのですけれども、もっと単純な話のところもあるのかもしれないと思うのです。わからないのですけれども。なぜ、例えばほかの国々ではそんなことが簡単にできて、なぜ我が国ではできないのだろうという、極めて根本的な原因がわからなくて、それは一体何だろうと。政治の部分なのかもしれないし、あるいは行政の力関係とかさまざまな手続的な問題なのかもしれませんけれども、そういうところに着手しないと、参考人の方々が課題として挙げたものは克服できないのではないかと思うのですね。

質問というわけではなくて意見なのですからけれども、何か靴の上からかゆいところをかいているみたいな感じがします。すみません。これは意見です。

○田島次長 何かコメントはありますか。よろしいですか。

ほかにありませんでしょうか。どうぞ。

○太田評価者 大臣がおっしゃった内部留保課税という話も議論に出ていますけれども、また別の観点から、税金で1か所に集めて官庁の側からお金を出すということも一案ですけれども、各企業あるいは各個人のお金を実際に持っている方にそれぞれ目利きになっていただいて投資をしていただくというほうが多面的、分権的に良いシーズを拾い上げる確率が高まると思いますので、そこは先ほどありました一括損金とまでは言わないまでも、かなり税制上の優遇措置を講ずるということで、今、企業が貯蓄主体になっていますから、そのお金をリスク投資に回すという政策があってもいいかと思います。

リスクマネーが足りないというのは、恐らくそういった制度的な手当てが一番大きく効くのではないかと。そういう立案というか、企画というものをベンチャー施策のほうでありますか。例えば経済産業省さん、どうでしょうか。

○経済産業省 最初に行革事務局の方から御説明いただいたこの20年の施策の中で、税制について言いますと、エンジェル税制を措置しております。これは投資額をそのまま税額控除できるという制度でありまして、ベンチャーへの投資額のうち1,000万円を上限に税額控除ができる制度になっております。

ただ、まだそんなに使われていないところがありまして、これはいろいろなものを組み合わせなければいけないと思っております。

○太田評価者 1,000万円とおっしゃいましたか。

○経済産業省 はい。1,000万円です。

○太田評価者 それは金額が小さいのではないのでしょうか。

○経済産業省 そういう議論もございます。

そもそも1,000万ですら使わない方がいらっしゃるということがありまして、それは自分の個人金融資産を銀行に預けるのとベンチャーに投資するという中では、どうしても安定志向というのもございますし、そこの投資に対するいろいろなお考えというのを御理解しなければいけませんし、多分さまざまに取り組んでいかなければいけないと思っております。

おっしゃるように、金額の問題ですとか、制度の魅力性という問題もありますし、個人の方々の知識をもう少し高めていただくということも、取り組んでいかなければいけないと思っております。

これまでの政策では、リスクマネーが公的な機関に集中して、独法その他の機関がファンドをつくって資金を出していくことの繰り返しだったのですけれども、民間のほうにいかにかアプローチするかというのが大きな課題になっていると思います。

○田島次長 そろそろ時間ですが、ほかにありませんでしょうか。よろしいですか。

それでは、取りまとめをお願いいたします。

○太田評価者 それでは、取りまとめをさせていただきます。ベンチャー支援事業です。

当初は、事業ごとに議論が進むという予定でございましたけれども、始めの参考人の御意見を基準に大きく3点にまとまって議論が進んだように思っております。

まず1点、特許・知財戦略ですけれども、国際的な競争等もありまして、特許庁の特許審査の人員が足りないという御指摘がございました。特に体制強化を、今、人員は増えているということでしたが、引き続き上がっていく。特に参考人から特許の審査請求期間の

短縮を図るとというのが国際競争の間では非常に重要であるという指摘があったということを取りまとめに加えたいと思います。

そして、またベンチャーの人材育成ということですが、人材育成がうまくいっていない。一つは、起業に一度失敗した人の再チャレンジの機会というのが十分ではないという議論が1点ありました。

もう一つは、ドリームゲートなどのような良いプログラムがあったけれども、全然続いていないということで、そういったプログラムについては長く続けていくということも重要ではないかという指摘があったと思います。

一番大きな議論になったと私は個人的に思いましたのは、リスクマネーが足りないという点であろうかと思えます。これは一つにはショートタームである。期間が短い。5年、10年といった形で運用のような形で行われる出資等が多くて、技術ベンチャーなどは投資の期間、あるいは技術開発の期間は非常に長くかかるので、そういった長期の資金をどう捻出していくかということが非常に重要だと。

例えば税制上のことであれば、参考人の御指摘があったところ、例えば一括損金を認めるなど、何らかの手当て、あるいは内部留保課税というような何らかの税制上の手当てをすることによって、民間資金、民間主体からリスクマネーが出てくるような施策を工夫すべきではないかという議論が1点あったかと思えます。

更に、一つの産業をつくり上げるような大規模な金額の投資をするように、産業革新機構等々、何らかの官民ファンドのような主体が出てくる必要があるのではないかという御指摘もあったように思います。

最後、ベンチャー政策、各省庁ある種縦割りで個々別々に行われてきたという経緯がありますので、ベンチャー・チャレンジ2020というところをコンソーシアム等で今後日本全体のベンチャー支援のグランドデザインがつけられるものと聞いておりますけれども、その点、例えば本日の特許・知財戦略、あるいはベンチャー人材育成、あるいはリスクマネーの増加といった観点から、こういう議論があったということを入力していただきたいという点を申し添えまして、取りまとめとしたいと思えます。ありがとうございます。

○田島次長 何か追加はありますか。よろしいですか。

それでは、これでこのセッションを終了いたします。どうもありがとうございました。

以上で「秋のレビュー」は終了でございます。どうもありがとうございました。