

研究評価委員会「研究開発型ベンチャー支援事業」(中間評価)
制度評価分科会
議事録

日 時：平成 28 年 11 月 17 日 (木) 14:00～17:30

場 所：NEDO 川崎 2101,2102 会議室

〒212-8554 神奈川県川崎市幸区大宮町 1310 ミューザ川崎セントラルタワー21 階

出席者 (敬称略、順不同)

<分科会委員>

分科会長	各務 茂夫	国立大学法人 東京大学 産学協創推進本部	イノベーション推進部長	教授
委員	江戸川 泰路	新日本有限責任監査法人企業成長サポートセンター副センター長/パートナー		公認会計士
委員	牧 兼充	国立大学法人 政策研究大学院大学		助教授
委員	松谷 卓也	株式会社プロジェクトニッポン		代表取締役

<推進部署>

吉岡 恒	NEDO	イノベーション推進部	主幹
英 美喜夫	NEDO	イノベーション推進部	主査
塚越 常雄	NEDO	イノベーション推進部	主査
松永 淳	NEDO	イノベーション推進部	主査
西田 温	NEDO	イノベーション推進部	職員

<評価事務局>

徳岡 麻比古	NEDO	評価部	部長
保坂 尚子	NEDO	評価部	統括主幹
白川 展之	NEDO	評価部	主査

議事次第

(公開セッション)

1. 開会、資料の確認
2. 分科会の設置について
3. 分科会の公開について
4. 評価の実施方法について
5. 制度の概要説明
 - 5.1 「位置付け・必要性について」「マネジメントについて」「成果について」
 - 5.2 質疑

(休憩)

(非公開セッション)

6. 制度の詳細説明
 7. 全体を通しての質疑
- (公開セッション)
8. まとめ・講評
 9. 今後の予定、その他
 10. 閉会

議事内容

(公開セッション)

1. 開会、資料の確認
 - ・開会宣言（評価事務局）
 - ・配布資料確認（事務局）
2. 分科会の設置について
 - ・分科会の設置について、資料1に基づき事務局より説明。
 - ・出席者の紹介（評価事務局、推進部署）
3. 分科会の公開について

評価事務局より資料 2 に基づき説明し、議題 6. 「制度の詳細説明」および議題 7. 「全体を通しての質疑」を非公開とすることが了承された。

また、評価事務局より資料 3 に基づき、分科会における秘密情報の守秘及び非公開資料の取扱いについての、補足説明があった。
4. 評価の実施方法

評価の手順及び評価報告書の構成について、評価事務局より資料 4-1～4-4 に基づき説明した。
5. 制度の概要説明
 - 5.1 「位置付け・必要性について」「マネジメントについて」「成果について」

推進部署より資料6-1に基づき説明が行われ、その内容に対し質疑応答が行われた。
 - 5.2 質疑

【各務分科会長】 ありがとうございます。詳細にわたって説明いただきましたが、いまの吉岡主幹の説明に対するご意見、ご質問を承ります。個別テーマの詳細については議題 6 で行うので、ここでは全体か

らの視点で位置付け・必要性、マネジメント、制度全体についてご意見を伺いたいと思います。

【牧委員】 全体の位置付けで、日本再興戦略を含めてベンチャーが必要でエコシステムが重要というのは、だれもが一致するところだと思いますが、これは行政の役割ではなくて、民間の力で持続的に回っていくところを目指さなければいけません。そのために民間で何ができないから行政が役割を果たさないといけないという部分が、あまり明示的に書かれていない印象がありますが、民間に任せるところは任せて、何をやらないのかということまで踏み込んだほうが、位置付けが明確になります。

それからエコシステムの自立は、何をもちえて自立と呼べるのかということところがたぶん目標でしょうから、これに付け加えるとすれば、位置付けで見えている中で、個別の政策のパッケージという観点があると良いと思います。

【江戸川委員】 少し大きめの話から質問させていただきたいと思います。7 ページに起業家候補支援 (SUI) 事業、シード期の研究開発型ベンチャーに対する支援 (STS) 事業、企業間連携スタートアップ (SCA) 事業の制度の目標が書いてあり、たとえば STS 事業の目標は事業終了 5 年後にベンチャー・キャピタル (VC) 等からの投資額を 2 倍以上とすると設定されています。

私の理解では、STS 事業はアクセラレーターというか、認定 VC を育成するという意味合いがかなりあると思っています。この目標設定がわが国全体のインパクトを目標としているのに対して、予算規模が非常に小さいし、個別にそれぞれの認定 VC がどれぐらい成長したか、ファンドレイジングできるようになったかを個々の事業の実態と照らし合わせて考えたときに、むしろこの事業の成果ではないことの影響のほうが大きそうな目標設定がされているという印象を持ちました。

また SCA 事業は、企業合併・買収 (M&A) 等によるエグジット達成率を 3 割以上とするとあります。わが国のイノベーションのエコシステムを考えたときに、大企業によるベンチャー企業の M&A が少ないのはそのとおりですが、私はこれを増やすための取り組みとして、助成制度を充実させること以上に、大企業側の意識改革、スタートアップ側の質の向上が効いてくるとしています。

そういう意味では、もう少し個々の事業に照らして考えるべきアウトプット指標やアウトカム指標があるのではないかと考えています。このあたりをより具体的に私どもが理解するために、それぞれ事業をやっていく中で、各事業でどういうことをもう少しブレイクダウンした重要業績評価指標 (KPI) とし設定しているのかが補足できる材料があれば、補足していただきたいと思います。

【各務分科会長】 事業推進部署から何かございますか。

【吉岡主幹】 投資額 2 倍、エグジット達成率 3 割などについては、この事業だけで達成するにはハードルが高いものと思っています。これ以外の指標として STS 事業の場合は、支援した STS 事業の企業価値がどれだけ上がったかをチェックするということはあると思います。

それは SCA 事業でも同じです。どれだけ彼らの企業価値が上がったかということで、M&A、エグジットに近づきます。現時点の 2 年間の実績ではまだはっきりしませんが、支援したベンチャーの成長度合いを見ることが、一番直接的な KPI になると思っています。

【江戸川委員】 よくわかりました。STS 事業で支援した先の企業価値が上がっていくことはもちろん必要ですが、それでは支援期間が終わって助成がなくなるとスタートアップの企業価値が上がらないという話になってしまいます。

そうではなくて認定 VC が STS 事業を活用することによって非常に良い投資先を発掘・支援することができて、結果として認定 VC 各社がトラックレコードを上げるところまで行って、次に自分たちでより大きなファンドの組成ができるようになって、その管理報酬を基により良い支援ができるという、民間ですべて完結できる強い民間の VC が育つことが理想だと思います。

エコシステムとしてきちんと根づいていくためには、投資先、支援先の企業価値だけではなくて、支援の仕組みを民間にきちんと植えつけられるようなサポートをしなければいけません。事業が終わって元

に戻ってしまったら、事業期間は良くても結局何だったのかという話になってしまうので、そこにも KPI といふか、目標の設定があることが重要なポイントだと思いますが、いかがでしょうか。

【吉岡主幹】 KPI をどこに設定するかは悩ましいところではありますが、おっしゃるとおりだと思います。

【江戸川委員】 認識は一緒で、KPI を明確に設定して運営しているわけではないけれども、同じことを考えているということですね。

【吉岡主幹】 はい。予算的には非常に小規模なので、与える刺激としては小さいかもしれませんが、そこから発展していただければと思います。そのためにも海外の VC 等も入れており、日本のエコシステムが変えるきっかけとなればと思っております。

【牧委員】 これは、すぐにやるのは難しいと思いますし、NEDO に限らずこのファンディングエージェンシーも同じような問題を抱えていると思いますが、皆さん、海外の事例をよく調査していますね。たとえばイスラエルの例が出ていて、それを日本でやってみるということですが、海外がそういう政策をどう評価しているかまで踏み込むことが非常に少ないという印象があります。

ですから評価の仕方自体も、もう少し調査すると良いと思います。たとえば補助金の場合、本人の満足度は、いくらデータを取っても評価として、政策としての説得力はあまりありません。個人的には、むしろ入れないほうがポジティブに見えるのではないかという気がします。たとえば採択率を見ると、そこそこの応募数があるので、通ったところと落ちたところでどんな差が出たのかが少しでもデータで言えると、効果があったと言えると思います。

たとえば米国の一部の補助金は、かなり評価を厳密に行って有効性を示すということをやっています。全部にやると大変ですが、実験的にそういう工夫をして、少しずつ評価の精度を上げていくことが重要だと感じました。

【各務分科会長】 ありがとうございます。研究開発型ベンチャー支援事業という名前から、再興戦略の中でおそらく認識として持たなければいけないのは、研究開発のシーズ、ソースは大学にあって、大学等起業家支援 (TCP) 事業に典型的に表れているように、大学に眠るさまざまなシーズを掘り起こすということです。

ただ従来のわが国のベンチャーキャピタルのコミュニティは、デットファイナンス系から始まった経緯もあって、必ずしも大学にあるシーズをイノベーションに結びつける意味でのトランスフォーメーションを担ってきたわけではありません。だから本事業が、そこにメスを入れるということもあると思います。

いま江戸川委員からもお話があったように、認定 VC の話も一方で加わる中で、STS 事業の事業を使って認定 VC がいわゆる大学発ベンチャーあるいは産学連携といったような、より親和性を持つようになる。こう言うと言葉は悪いですが、これはレバレッジが結構効いていますから、案件にもよりますが、ベンチャーキャピタルが大学のシーズあるいは大学の研究成果を掘り起こし、かつ事業に結びつけるということを、この事業機会を通してどうレベルアップしたかというのは、どこかで KPI としては持つ必要がある。

これは結構長期戦になると思いますが、この事業にスピルオーバーがあるとすると、そのあたりの認識です。ここに来て、やっと大学の技術を担いで株式公開 (IPO) あるいはトレードセールに持っていくような独立系のベンチャーキャピタルが出てきたと思うので、タイミング論から言うと、それに拍車をかける時期に当たります。

かつてのデットファイナンス系のベンチャーキャピタルから独立した方がここに出てきて、たぶん認定 VC もそういう視点からやっていくと思います。

一方でベンチャー支援ということがありますが、同時にベンチャー支援をするためのエコシステムとして、研究成果をイノベーションに結びつけるベンチャーキャピタルがどう成長し、次の担い手になっ

たかという評価は大変重要だと思います。それが KPI あるいはメトリクスに何らかのかたちで見られることがすごく重要です。したがって基本認識の部分をもう一度考えたときに、この事業が持つ意味合いが出てきます。だから単にベンチャーにお金が回るだけではなくて、それによってエコシステムの中核としてベンチャーキャピタルが育成され、この事業が終わった後も一つの波及効果に結びつくという動線が重要だと感じます。

【吉岡主幹】 ありがとうございます。ご指摘を踏まえて、ベンチャーキャピタルの育成に役立つ制度として今後も運営していきたいと思っております。

【松谷委員】 まだだれも知らない原石の研究開発型ベンチャーを発掘して、それを評価・助成して、事業化して民間の資金につなげていくのが、NEDO のこの助成事業の一番大きな役割だと思っています。

質問が二つあります。いま 4 事業をされていますね。私の周りにもテクノロジーベンチャーがいろいろありますが、彼らは事務負担を嫌う傾向があります。絵面では四つに見えても、事業の種を発掘して、それに対して主に資金的な助成をするということでは、実際には一つのフローだと思うので、四つ置いている理由を知りたいと思います。

もう一つは応募件数です。27 年度で TCP 事業が 55 件、SUI 事業が 83 件で、これが多いか少ないかの判断はしづらいのですが、いま日本では、スタートアップのベンチャーに投資されている件数が年間 700~800 件と言われています。そういう中では、少し少ないように思います。

ベンチャーサイドからすると、まったく色のついていない資金を受けるので、こんなありがたい資金はないと思いますが、ベンチャーが手を挙げない、もしくは受け入れたくない理由が何かあるのでしょうか。この 2 点を質問したいと思います。

【吉岡主幹】 最初のご質問について、四つバラバラにあるのは、一つひとつ年を経て始まったこともありませんが、いずれ予算が補正ではなく長期的視点に立った形で十分つけば、一体化させて一つのプログラムとして運営したいという構想は常々持っています。どうしても現在は補正予算でやっていることもあり、バラバラになってしまったところがあります。

それから応募件数です。よく聞くのは、特に地方では NEDO は敷居が高いというイメージがあることです。そこは我々の、制度についての説明不足もあると思っています。NEDO は首都圏（川崎）と大阪の二つしかないの、地方ネットワークが弱いことは感じています。最近は地方イベントも増やして、地方からの敷居を低くする努力をしていますが、まだ至っていないところがあります。

周知不足もありますが、SUI 事業は 26 年度の 420 件から 83 件、今回の 58 件と年々減ってきています。TCP 事業が一番掘り起こしにつながっていると思うので、こういうプログラムとの連動性をもっと強めていくことも必要だと感じています。

【英主査】 レベルを見ているところがあります。通りそうか通りそうでないか。

【松谷委員】 たぶん受からないのではないかとされているということですか。

【吉岡主幹】 採択委員の顔ぶれなども見て「自分たちが応募するようなプログラムではない」と言われたこともあります。

【江戸川委員】 関連で質問したいと思います。STS 事業と SCA 事業の助成は、うまく行ったときは返済してくださいということが入っているのですか。

【吉岡主幹】 補助金なので、STS 事業、SCA 事業、すべて収益納付はあります。

【江戸川委員】 成功したときに返還しなければいけないという条項は入っていますか。

【吉岡主幹】 融資ではないので返還(返済)ではないですが、実質的な返還で、受領した助成額を上限にして収益が上がった場合には 5%とか、収益の一定割合を NEDO に納付する義務があります。

【江戸川委員】 助成額が上限ですね。

【吉岡主幹】 はい。5 年間あるいは 10 年間の期限を設けていますが、そういう義務はあります。

【江戸川委員】 ベンチャーは、それが嫌みたいですね。

【吉岡主幹】 一種の融資のように見られるところもあります。先ほどの補足になりますが、NEDO はナショナルプロジェクトのイメージが非常に強くて、大企業のためにあるという印象を相当強く持たれています。実際に予算的にも、ベンチャー支援はNEDO 全体の予算の 10 分の 1 ぐらいです。NEDO は中小支援をやっているというイメージを持っていない方が多いということは聞いています。

【松谷委員】 補助金はB/S 上はどういう扱いになるのですか。長期借入れですか。

【吉岡主幹】 借入れではないです。

【江戸川委員】 過去は結構こじれた事例がいろいろありますが、いまは収益認識して返済義務が出たときに借入れを認識するかどうかです。これは買収されるときのデューデリで問題になります。買収側からすると、返さなければいけないのかという話になってくるので、非常にネガティブにとらえられます。

【松谷委員】 それが敷居を高くしているという実感はありますか。

【吉岡主幹】 収益納付を割と気にする方もいますが、我々は、そこがネックになっているという認識はありません。期間が 5 年、10 年と非常に限られているし、NEDO の成果を使った部分の事業から利益が発生しないと対象にならないので、実際は負担にはそれほどなっていないと思っています。

【牧委員】 先ほどの研究開発型事業、イノベーションポリシーの中では、ハイグロースなベンチャーをサポートするのか、中小企業をサポートするのかという区別がごっちゃになって問題が出ることが多いと思います。NEDO は敷居が高いと感じるというのは、中小企業支援策に対しての返答のような気がするので、すべての事業について、そこを切り分けることを全般的に考えなければいけないと思いました。

もう一つ感覚的に、これを評価してみると良いと思うのは、国の補助金を受けることによってベンチャーの経理コストがどれだけ上がっているかです。後で監査が入ることを考えて、エビデンスを整えるために 1 人雇わなければいけないというように、経営のパフォーマンスを下げていることも十分にあると思います。それは結構簡単に評価できるので、ほかの補助金と比べて、いかにそのコストが少ないかという指標を入れなければいけないと思います。

【吉岡主幹】 ありがとうございます。ほかの補助金に対する経理面でのコストですね。

【牧委員】 ほかとの比較はなかなか難しいと思いますが、ベンチャー支援と言うからには、そのコストを最小化する努力が支援の最大のポイントなので、その比較ができればパフォーマンスが言いやすいと思います。

【吉岡主幹】 スタートアップイノベーター支援事業は、最初は管理法人にそれをやらせていたのですが、ベンチャーへの直接受託にして経理コストが非常に上がりました。それをフォローするためにNEDO 担当を 1 人増やし、経理専門の担当者を 1 人つけて、彼らの社内の経理まで支援する体制を整えて、それなりに成果が上がってきていると思います。

補助金に対しては、まだそこまでできていませんが、スタートアップイノベーターについては、管理法人を無くした代わりにそこをフォローしなければという意識がありました。

【各務分科会長】 やや構造的な話になりますが、少し詳細な検討が必要だと思うのは認定 VC が担ぐベンチャー企業のところ。15%、85%というのは、一見担ぎやすいようにも見えますが、NEDO の支援を得て本チャンのものを出そうとするのかどうかで少し見方が変わると言うのでしょうか。

実際はギャップファンド的になるような要素が構造的にあるので、本当の意味でのベンチャー支援ということと言うと、ベンチャーキャピタルがどう考えて銘柄選びをしているのかというあたりが評価の中では重要です。

同様にSCA 事業についても、事業会社と一緒にやる事業について助成をするということになると、仮にその会社と将来的に何らかの事業関係を結んだとき、極端に言えばM&A のようなことが起きたときに、理論的にはNEDO の資金と一緒にやりながら同時にその企業を買収するということが当然想定され

ます。これは企業にとっては、大変おいしい事業のように見える側面があります。

それがあつたとしても、「この事業があつて良かった」という部分をどう説明しうるかというのは、社会に対して非常に重要な部分という気がします。基本的には波及効果をどう見るかとの兼ね合いだと思いますが、特に STS 事業と SCA 事業は、そのあたりがあると思います。これはコメントです。

【松谷委員】 もう 1 点、STS 事業の認定 VC は十数社だと思います。世の中の VC の数からするとかなり少ないと思いますが、参加しない理由があるのですか。

【吉岡主幹】 これは公募で採択しております。限られた予算の中では十数社が限界なので、こちらで意識的に絞っています。

【松谷委員】 これは案件ベースだと思いますが、認定 VC の数は多くして、出てきた案件によって審査すれば良いというわけではないのですか。

【吉岡主幹】 実はそういう考え方もあつて、我々の中でも意見が分かれています。優れたハンズオン能力を持つ VC ところに実績を積みませたい、新進気鋭の VC に実績を積みませてエコシステムを活性化したいという想いもありますが、実態そんなに公募に参加していないところもあり、もっと数を増やしてベンチャーの機会を増やしたほうが良いのではないかという指摘もあるのは事実です。ここは痛しかゆしのところがあります。

【松谷委員】 主に VC 側を向いている政策という理解で良いですか。

【吉岡主幹】 ベンチャーを育てることこそが最終目的ですが、このプログラムの大きな目的として VC、アクセラレーター等を育成したいということも一つあるので、そのバランスを取った数になっています。

【牧委員】 すぐに変えるのは難しいと思いますが、こういうイノベーションポリシーは、いくつ成功したかを言わないといけなと、みんな思いすぎるところがあります。本当は失敗したベンチャーが増えたというのも評価に入れるべきだと思います。

たとえば STS 事業で事業として妥当ではないという判断が早まったとしたら、それはこのプログラムの効果です。国の税金を投入している以上、失敗したとは言いつらいと思いますが、一般的にもっとそれを言えるようにならないと、ちゃんとした評価ができないので、そこを堂々と入れることができると良いと思います。失敗が早いというのは、アントレプレナーという人材がマーケットに出たということです。これは人材の流動性の高まりで、そういう言い方になると本当は成功です。無駄な案件に割く時間が減ったからです。だから言い方によっては書けると思います。

【各務分科会長】 ありがとうございます。

(休憩)

(非公開セッション)

6. 制度の詳細説明

省略

7. 全体を通しての質疑

省略

(公開セッション)

8. まとめ・講評

【江戸川委員】 今日は長時間にわたりご説明いただきまして、ありがとうございます。全体像が非常によく理解できました。最初に感想です。非常に限られた予算の中で、四つの制度の連動性も意識したかたちで、非常にインパクトのある取り組みをされているというのが全体的な印象です。

ここからは今後に向けての提案です。先ほど少し申し上げたように、もともとステージが早いところ

から順次立ち上がってきたので、どちらかというところから逆算している思考をどこかで見直さないと、入ってこないというところも出てきていると思います。全体の四つの事業を一連の取り組みとして、ぜひ連動させたかたちで、社会により発信していただくようお願いしたいと思います。

同時にこういったサポートは単年度で、補正で予算をつけるようなものではありません。これは推進部署の方々に申し上げる話ではないかもしれませんが、長期にわたってしっかりと継続していくことが大事だと思うので、長期的にこの制度を位置付けることも、ぜひお願いしたいと思います。

全体の4事業の中では、STS事業に関していろいろ課題が見えてきたので、ぜひ認定VC等へのヒアリングをより詳細に進めて、この課題をつぶしていただきたいと思います。またSTS事業のおそらく一つの課題である認定VCにとってのソーシングルートの確立が、わが国においてはまだまだ足りません。そこでNEDOが果たす役割が、まだかなり残っていると思います。その観点でTCP事業、SUI事業は依然として重要ですが、強いところ、弱いところがあるかもしれないので、そのあたりを意識して進めていただきたいと思います。

私が気になったのは、事業全体ではベンチャーを支援する事業でも、イノベーションエコシステムを日本にきちんと根づかせるということを見ると、カタライザー、メンター、認定VC、VCの育成という目線も非常に重要になってくることです。そういう方々をつなげていくコミュニティづくり、場づくりが、この事業が民間でも回るようになっていくという将来の成功に向けて非常に重要だと思います。そういう観点もぜひ重視して事業を進めていただければと思います。

【牧委員】 長時間にわたり、どうもありがとうございました。課題というか、思ったことが二つあります。一つ目は、最初に聞いたときに、これにどういう意味があるのだろうと結構疑問に思いました。その中で、委員の中で議論をすることで、そういう意味があるのかと気づいて、とても納得感が出ました。

これが何を意味しているかという、当事者の方だけでは、それがどういう意味を持つのか、なかなか見えなくなってしまうということです。ですから、まさにこの会の効果があったと思います。どういう意味があるかという部分の見せ方はまだまだ足りない、今日の議論をそのまま生かせば大成功ではないかと思っています。

二つ目に、もっと分析しないとわからないことがたくさんあると思いました。それを分析するだけで、もっと深い議論ができた部分が結構あります。これは推進部署ではなくて、たぶん評価の制度の話です。これだけ貴重なデータを次の戦略を得るためにどう分析するのかは、この場だけでは絶対に足りない、今日あらためて思ったので、そこにもっと踏み込める制度をNEDO全体でつくるということだと思います。

逆に言うと、事業そのものはどれも非常にうまく回っています。課題はあるにしても、良いバランスが取れていて、評価と成果の説明の仕方が大きな課題だと感じました。

【松谷委員】 長時間どうもありがとうございました。やはりベンチャーへの資金提供が核になるとは思います。ベンチャーにとっては資金調達のタイミングがあります。そういう面では申請期間が短い等の問題がある中で、機動性をどう高められるかだと思います。

その場合、四つに分かれているのはあまり意味がないと思います。政策的には難しいのかもしれませんが、一つにまとめるほうが当然使い勝手が良くなるし、NEDO自体の事務コストも4分の1になるので、前提として、それが必要ではないかと思いました。

NEDO自体の存在意義は、研究開発型でまだ世にないベンチャーを発掘し、それをデビューさせていくところにあると私は理解しています。NEDOは敷居が高いというお話がありましたが、そういう意味では逆にブランドにも使えます。NEDOがやっている、NEDOがデューデリしてオーケーを出しているというのがブランドにもなるので、その良い面をうまく活用すべきだと思います。

その中で発掘というところで言うと、デューデリシートの数の一つの指標としてあります。それを通

じて NEDO 資金が出たことによって、いかに民間からの資金の呼び水になったかです。2 年か 3 年かわかりませんが、ファーストペンギンのように、どこも手をつけていないところに NEDO が初めてお金を入れて、その結果、民間の金融機関の調達にどれだけつなげたかを指標としてアウトプットすると、それがこの事業の一つのソーシャルインパクトになるように思います。

あとはエコシステムです。これは手段の一つだと思いますが、申請数が減っているのはすごく気になる部分です。申請数や応募数が増えていることは、世の中のベンチャー支援エコシステムの中で、どれだけ深く NEDO の活動が浸透しているかを見る一つの指標になると思います。

【各務分科会長】 今日いろいろご説明いただいて、NEDO の研究開発型ベンチャー支援事業の重要性をあらためて認識しました。研究開発型という意味は、大学に埋もれている基礎研究に基づいた技術を、どうイノベーションに結びつけるかということでもあります。

基本的に、サイエンスとビジネスの間の距離を埋める作業はそう簡単ではないと思います。学术论文がビジネスプランに変わるためには、さまざまなことがなされなければいけません。その意味において、今回研究開発型ベンチャーをエコシステムととらえて、NEDO がこれに果敢にチャレンジし取り組むことは、大変大きな意味を持つと思います。

一方で、NEDO の事業は TCP 事業、SUI 事業、STS 事業、SCA 事業と年度を追うごとにだんだん広がりを持ち、エコシステムということ言えば、一見、ある種のリニアなものを想定しているように見えますが、これは必ずしもリニアではなくて、ステージごとにどうアドレスできているかという意味合いも強いように思います。

必ずしも TCP 事業で開拓したものが、次の事業、その次の事業に受け継がれるとは限りません。したがって TCP 事業で広げたものが結果として SUI 事業、STS 事業にならなくても、認定 VC であってもなくても、これを使わずに民間のベンチャーキャピタルが担いだものがあれば一つの評価として見なければいけません。そういうことで言うと、評価すべきファクトを持っていない可能性をどこかで考えなければいけないので、先ほど牧先生がおっしゃったように、事実認識をもう少し分析・検証しなければいけないと思います。

それと同時にカタライザー、認定 VC、事業会社が、イノベーションエコシステムの重要なプレーヤーとしてかわることによって、わが国のイノベーションエコシステムを研究開発型ベンチャー支援でレベルアップしていくのであれば、これらの方々のレベルアップの問題もどこかで語らなければいけません。

そうなるカタライザーの質や量の問題、認定 VC がどうレベルアップしたか、研究開発型ベンチャーを担げる本当の意味でのプロフェッショナルなベンチャーキャピタルがいかに広がりを持ってきているか、あるいはオープンイノベーションの中で、いかに戦略的にベンチャー企業を自社の死活問題としてとらえてやっていく事業会社ができるかということも、どこかで評価しなければいけません。その意味では、評価にあたっての視野もよほど考えないといけないと思っています。

これが呼び水になるということについて言うと、効果の遅効性も結構あると思います。どのぐらいの期間で効果があるかという時間軸の話です。また今回は大都市に偏ったエコシステムの構築ではなく広がりを持つということでは、地域の広がりのような評価軸も重要だと思います。したがって評価にあたってのファクトをもう一度分析・検証して、トータルでこの事業が持つ意味合いを評価することが大変重要だと感じます。

いずれにしても、この事業が持つ意味合いは大変重要だと思います。今日承ったある種の KPI というか、メトリックスだけで評価すると、かなり短絡的な、見るものを十分に見ていないままの結論になってしまいます。そのあたりをよく考えて、この事業が持っているものを正確に評価するための創意工夫と、そのための事実認識の必要性が大変重要なポイントだと認識しました。

【吉岡主幹】 長時間どうもありがとうございます。この3年間、我々はがむしゃらに毎年新しいことを始めていて、事業全体を振り返って議論するという機会を作ることがなかなか出来ませんでした。評価のご議論を聞いて、気づかなかった意義や意味合いを再認識することができました。あらためて評価し直して、来年度以降の事業の改善に結びつけさせていただきたいと思っております。

この3年間でNEDOプラットフォームを構築するという勢いで、カタライザー、認定VCなど、いろいろな人たちのネットワークを広げて出会いの場をつくってきたつもりでしたが、より一層このコミュニティをつないで、拡大して、この事業の意味合いをさらに高めていきたいと思っております。引き続きご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願いたします。

9. 今後の予定

10. 閉会

配布資料

資料 1	研究評価委員会分科会の設置について
資料 2	評価評価委員会分科会の公開について
資料 3	研究評価委員会分科会における秘密情報の守秘と非公開資料の取り扱いについて
資料 4-1	NEDOにおける制度評価・事業評価について
資料 4-2	評価項目・評価基準
資料 4-3	評価コメント及び評点票
資料 4-4	評価報告書の構成について
資料 5	事業原簿
資料 6-1	制度の概要説明資料
資料 6-2	制度の詳細説明資料（非公開）
資料 7	今後の予定

以上