

研究評価委員会
「研究開発型スタートアップ支援事業」(終了時評価) 制度評価分科会
議事録

日 時：2024 年 9 月 12 日（木）13：00～15：00

場 所：NEDO 川崎本部 2301, 2302, 2303 会議室（リモート開催あり）

出席者（敬称略、順不同）

＜分科会委員＞

分科会長	各務 茂夫	東京大学 大学院工学系研究科 教授
分科会長代理	中村 秀明	山口大学 大学院創成科学研究科 教授
委員	佐々木 浩子	株式会社ポラリス 代表取締役
委員	望月 愛子	株式会社経営共創基盤 取締役 CFO
委員	安井 邦博	ブラザー工業株式会社 新規事業推進部 部長

＜推進部署＞

羽田 昇平	NEDO スタートアップ支援部 部長
吉村 友希	NEDO スタートアップ支援部 課長
伊吹 信一郎	NEDO スタートアップ支援部 主査
渡邊 奈月	NEDO スタートアップ支援部 主査
佐藤 允昭	NEDO スタートアップ支援部 主査
藤原 渉	NEDO スタートアップ支援部 主任
加藤 茉里	NEDO スタートアップ支援部 主任

＜オブザーバー＞

坂口 達紀	経済産業省 イノベーション創出・新事業推進課 スタートアップ推進室 課長補佐
西 良祐	経済産業省 イノベーション創出・新事業推進課 スタートアップ推進室 調査員

＜評価事務局＞

山本 佳子	NEDO 事業統括部 研究評価課 課長
木村 秀樹	NEDO 事業統括部 研究評価課 専門調査員
鈴木 渉	NEDO 事業統括部 研究評価課 専門調査員
森泉 清和	NEDO 事業統括部 追跡調査・評価課 専門調査員

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. 制度の評価
 - 5.1 制度の説明
 - ・意義・アウトカム（社会実装）達成までの道筋
 - ・マネジメント
 - ・目標及び達成状況
 - 5.2 質疑応答

(非公開セッション)

6. 全体を通しての質疑

(公開セッション)

7. まとめ・講評
8. 今後の予定
9. 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（評価事務局）

2. 分科会の設置について

- ・研究評価委員会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（評価委員、評価事務局、推進部署）

【各務分科会長】 東京大学の各務です。この20年間ほど、産学連携において大学発スタートアップの支援育成及び、それに伴う起業教育、アントレプレナーシップ教育に携わってまいりました。本日は、どうぞよろしくお願い申し上げます。

【中村分科会長代理】 山口大学の中村です。3年ほど前から、産学公連携・研究推進センターにも所属をしております。本日は、どうぞよろしくお願いいたします。

【佐々木委員】 株式会社ポラリスの佐々木です。もともとは光関係の技術開発を行ってきたエンジニアですが、ここ10年において、中小企業、スタートアップに対して技術開発の手伝いを行っております。今日は、どうぞよろしくお願いいたします。

【望月委員】 経営共創基盤の望月です。大企業の研究開発、オープンイノベーション、スピンアウト及び、大学発ベンチャーを生み出すにあたりまして、どのように経営をしていくかといった面を主に支援を行っております。よろしくお願いいたします。

【安井委員】 ブラザー工業にて新規事業を担当している安井です。1997年にシリコンバレーに行ったことをきっかけに、2006年にブラザー工業でCVCを立ち上げました。また、VCのファンド投資を通して18年間社内のオープンイノベーションの責任者を務めております。本日は、どうぞよろしくお願いいたします。

3. 分科会の公開について

評価事務局より資料2及び3に基づき説明し、議題6.「全体を通しての質疑」を非公開とした。

4. 評価の実施方法について

評価の手順を評価事務局より資料4-1～4-5に基づき説明した。

5. 制度の評価

(1) 意義・社会実装までの道筋、目標及び達成度、マネジメント

推進部署より資料5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。

【各務分科会長】 ありがとうございました。

それでは、ただいまの説明に対するご意見、ご質問等をお受けいたします。中村分科会長代理、お願いします。

【中村分科会長代理】 この事業における様々な施策全体を拝見し、それぞれのステージに応じた適切な事業が設定されており、非常に効果的に機能しているすばらしいものだと感じました。その中で、知的財産と標準化戦略に関して質問いたします。知的財産については、基本的には各事業者それぞれが個別に対応するものだと思いますが、事業者によって温度差も大きいのではないかと感じています。特に、研究開発型のスタートアップにおいて、核になる技術の保護、漏洩防止には注意が必要であると思い

ます。例えば知的財産の取扱いについて、全事業者に向けた啓蒙活動が、弁理士など知的財産に精通したカタライザーが行う機会があればよいと考えます。この点に関して、ご説明にあった K-NIC での個別相談会など、具体的な取組事例があれば教えていただけますでしょうか。

【羽田部長】 ご指摘のとおり、知財面は大事な点と認識いたします。特に起業して間もないスタートアップについては、必ずしも足並みがそろっていないのが正直なところですが、吉村から説明をしたとおり、専属のカタライザーをつける中、知財面がどうしても弱いといった場合には、スポット的に知財の専門家の方をカタライザーとしてさらにつけてアドバイスを行っております。事例として、専属のカタライザーの方から、「どうしても知財面にてこ入れを行いたい」とのご提案をいただき、それに対し、我々から「スポット的につけましょうか」といった提案を行っています。また、NEP の中で座学の研修も並行してやっており、その中でも知財戦略及び守るべき点はどこかといった講習も行うなど、重要さを踏まえて対応を取っている次第です。新制度についても、その点はフォローをしております。

【中村分科会長代理】 カタライザーの方が個別に対応をされていると思うのですが、そうした部分がもう少し表面に出てくる形であると、我々としては評価を行いやすいと感じました。どうもありがとうございます。

【各務分科会長】 それでは、佐々木委員、お願いします。

【佐々木委員】 アウトプット目標の達成率を拝見し、本事業が非常に有効に機能されていることが分かりました。当初、本事業のアウトカム目標の設定がなく、中間評価において「アウトカム目標も設定してはどうか」といった指摘を受ける中でアウトカム目標が設定され、それについて今回ご説明いただき、個別事業について目標をほぼ達成されていることがよく理解できました。一方、もともと研究開発型スタートアップ支援事業というものは、日本においてスタートアップエコシステムが未発達であるためにてこ入れを行っていくとしたものであり、そして政府が研究開発投資を行う意義として、不確実性・外部性・不可分性があるものといったところで、民間投資がなかなか行きにくい面において、有効にそうした資金を回していくことが狙いであったと思います。本事業全体を通したアウトカムとして、スタートアップエコシステムが有効に機能しているかどうかといった評価について、少なくとも個々の事業のアウトプット目標は高いレベルで目標を達成しているものの、真にスタートアップエコシステムが有効に機能して実現したものかどうかといった点ではどのようにお考えか。あるいは、それを評価するような何らかの集計をされているのであれば教えてください。

【羽田部長】 大変重要な視点だと思うものの、具体的にお示しするのは難しいところでもあります。足元で様々な事業を運営していく中で、ディープテック分野の起業のハードルが高い面、かつ、起業をしても長く成長のステージに乗せていくには時間がかかるといった点で我々の制度をうまく使って起業していただく、そうした成長ステージに乗せるといった部分では一定の効果を発揮しているのではないかと思います。その理由として、データとしては示せていませんが、TCP 事業を振り返りますと、400 件以上の提案を頂戴しています。そこから選抜を行い、最終的にファイナリスト 100 件近くに絞り、その中から先ほどの「サスメド株式会社」等の数社が IPO までいっていることは、一般的な起業成長の割合よりもやや高い数字であることから、大学発スタートアップ、大学の研究者の方も含め、起業を促していく点では一定の効果があったものと考えます。その後の NEP の開拓コースがまさに起業家候補を募っているものですが、TCP の中ではずっと提案数が実は低減しており、「もっとてこ入れを行ったほうがよいのではないかと」と 2022 年の中間評価の場でもご指摘をいただきました。制度を思い切って変え、大学にもアピールを行ったことにより、毎回 100 件以上の応募をいただくような形になっていることに加え、学生の方からの提案も増えてきていることから、裾野拡大の効果を上げているのではないかと思います。

【佐々木委員】 なかなか難しいところではあると思うのですが、STS のところが最もアウトプット目標の次

のステージである資金調達につながる割合が高いというのは、このエコシステムそのものが有効に機能しつつあるといったところで、何かうまく制度全体をまとめていただくと、今後において機能拡充ができるのではないかと思います。また、今説明をいただいたように、例えば大学側でもスタートアップエコシステムの形成を進めているような活動について、協業等の具体的なものはあるのでしょうか。

【羽田部長】 大学等については、地方国立大学が比較的に主になりますが、起業家広報支援にかかる協定を締結しております。今18校となっており、昨年、沖縄科学技術大学院大学（OIST）様と締結をしたものが直近になります。大学の主催のビジネスコンテストをはじめ、我々からはカタライザーを派遣し、現地での研修及び制度説明を行っております。あとは、SSA、支援人材の教育プログラムにも参加をさせていただき、大学の産学連携と言うべきか、起業の価値観を上げていくことも行っています。そして、先ほどSTSの件に触れていませんでしたが、委員のおっしゃるように、STSは認定VC制度を設けており、VCにもハンズオンに加わっていただきながら、事業家目線という形で我々と一緒にディープテックスタートアップを育てていこうといった事業運営を行っていました。そうした点では、非常にアーリーな面でのVCが増えてきているという実態です。我々が補助金を出すことにより、技術の目利きはNEDOが、事業化の目利きをVCが行うといった両輪を合わせて回していくことで、その後のスタートアップ資金の調達が非常に容易になっているというのが一つの効果として出ていると思います。

【佐々木委員】 ありがとうございました。

【各務分科会長】 それでは、望月委員、お願いします。

【望月委員】 まず、そもそも生まれないことには、その後大きくなっていくことも何も始まりません。そうした生まれるところに非常に注力をされて様々な支援を考えられている点、そして中間報告で指摘されたものに真摯に対応されている点を含め、非常によいと思いました。そうした上で、3点質問をいたします。

1点目はカタライザーに関してです。知財をしっかりと守ることはディープテックのスタートアップにとって本当に大事だと思います。また、資金面も非常に大事といったところで、資料12ページにあるように、117名のカタライザーの中から紹介されると認識いたしますが、売上げづくりや拡大化、会社組織にして人を採用し文化を作っていく、ハラスメント等を含めてしっかりと行っていかなければ会社は大きくならないと考えます。そうした組織的な面、人的な面で、カタライザーの方の多様性に対して意識をされている点を教えてください。

2点目は、資料30ページのSTSに関してです。「グローバルな部分を」といった指摘を受け、海外に拠点を置くVCを追加認定するといった対応をされています。今後も含めたところになりますが、海外展開支援や海外からのリスクマネーの呼び込みは、本当にスタートアップが大きくなるにあたって大事と思うところで、その2社に限らず、今後もこの部分はしっかりとできるといったものなのか、それとも、海外VCも含めた関わり方として何か思われていることがあれば、ぜひ率直に教えてください。

3点目は、先ほど地域であるとか、学生といった発言もございました。地域といった意味では、拠点が割と都市部にあるため、ある程度都市に偏ることはやむを得ませんし、それがよいといった判断もあるのかもしれませんが、また、年齢についても若ければよい、経験を重ねていけばよいということではなく、ダイバーシティというものが組織を大きくしていく上で必要だと思うのですが、地域のダイバーシティであるとか、応募をされてくる方々の年齢のダイバーシティに関してどのように見られているのか。何か変遷等があれば、そうした点についても教えてください。

【羽田部長】 まずカタライザーの多様性については、まさしく大事なところですが、比較的NEP事業は、起業して間もないスタートアップに対する直接支援を行うことが多いため、組織体制は大事であるものの、まだそこまで回っていないスタートアップが大半であり、ご指摘に上げられた面でのカタライザー

を積極的に増やしていくといった形ではありません。むしろ、座学において、成長を見据える上ではそういった部分が大事であると啓蒙を行っていく段階になっています。STS以降、ある程度管理体制ができてくると、人材マッチングという形で外から適切な人を連れてくるほうが効果的になるため、別事業において、そこを取り組んでいるのが実態になります。

また、2点目の海外展開についても大事であり、STSの最後のほうで海外VCに認定VCとして入っていただき、その目線でうまくいく部分があると思っていたのですが、結局は認定ができただけで案件としてつながったケースはありませんでした。入ってきていただいて一、二年で事業が終わってしまったため、そうした時間的余力もなかったのかもしれませんが。一方、STSの中で海外VCから出資を受けるためには、海外に拠点がないといけない、その拠点は親会社でないとなかなか出資を受けにくいことも分かりました。STSの最後の制度改変の中では、我々は国内に拠点がないと補助金を出せないものの、「国内に拠点があって開発を進めるのであれば、海外が親会社であっても補助金を出します」といった取組を行っており、DTSUの後継でもそれを認める形にしています。そうしたところで、制度的に海外VCから受け入れやすくするといった取組にまさに着手をしているところです。加えて、ネットワークがないとなかなか入っていけない点や、海外VCの前で関心のあるスタートアップのピッチをさせていただくなど、先ほど紹介を行ったように、シリコンバレーやパリに海外展開に積極的なスタートアップを連れて現地での研修を行うといった地道な取組をしている状況です。

3点目の提案者のダイバーシティについて、これも大事な点であり、先ほど若手の提案者が増えてきたというのも、制度上行いやすくしたところがございます。また、これも後継事業になりますが、若手の加点という形で最大20点までの加点を行い、積極的に来ていただく形を取っています。その背景としては、過去の応募者の傾向として、ある程度年齢が高く、企業をリタイアしてから第二の人生で起業を行い、社会貢献、社会課題の解決といったパターンが多くありました。それも道としてはあるものの、その後のディープテックの成長を考えていくと、やはり時間がかかります。そうした面で、若い人をどのように巻き込んでいくかが大事だといった観点で見直しをかけました。加えて、女性が裾野的にどうしても少ない状況もあります。ディープテックは理系人材に偏ってくるため、そうするとともに裾野がないという点も考えられ、これは一つの課題と認識しています。

【望月委員】 よく理解いたしました。海外VCの話がありましたが、こういう話をすると、国内は駄目で海外がよいといった極端な方向に大体行きがちになるところですが、必ずしもそうではありません。例えば、少し前にオリンピックがありましたが、スポーツも国内でやるものもあれば海外に行くものもあると思います。そのどちらがよい、悪いではなく、当たり前環境ができてきているということが非常に大きくなっていく上では大事だと思います。国内だろうと海外だろうとシームレスにそこでもできるといった形になるとよいと感じます。そして、確かに理系の方にそもそも女性が少ないというのはおっしゃるとおりだと思います。ただ、先ほどの組織の話ではありませんが、最後はいろいろな人材を入れていく上で、男女の比率もスタートアップ全体として変えていけるとよいのではないかと思います。ありがとうございました。

【各務分科会長】 それでは、安井委員、お願いします。

【安井委員】 TCPからNEP、STSと流れていく各ステージのそれぞれが機能しております。そして、マネジメントに関しても、これだけの施策に対し、納期を守って進められていることはすばらしいです。先ほど知的財産に関する発言もありましたが、私も資料に出ているサスメドの上野社長と前部長である吉田様との対談をNEDOの記事で拝見いたしました。その中で、「TCPの研修において初期段階で知財戦略と資本戦略の大切さを学んだ」と書かれていたことは、高く評価できると思います。

質問としては2点になりますが、1点目はアウトカム目標とアウトプット目標です。まずPCAに関して、非常に達成するのが難しい指標とのことでした。30%目標のところの事業化が20%であり、確か

に売上げを上げる、製品を出すことの難しさは事業者目線としてよく理解できるのですが、そうした目標をどう変えていくかというのも大事だと思います。また、アウトカム目標で、STS が目標 2 倍に対して約 13 倍であるというのは見事な成果だと考えます。この資料を最初に見た際には、認定 VC の目利きが大きいのではないかと感じて話を聞いていたものの、先ほどの説明により、すみ分け、役割の違いが理解できましたが、こうしたところの考察において、少しお聞かせいただけると、評価する立場としてはより理解が深まると思います。

2 点目は、先ほどの議論において、エコシステムが未発達であるためにこうしたプロジェクト事業という話でしたが、実際にアウトカム目標というものが社会実装とした際に、資料の中で IPO、M&A がエグジットという形でそこで終わっているような絵になっているため、それをもう少し先を見据えた形にするとよいと思いました。実際に上場した後に株価が低迷することも日本のスタートアップにはよくあることです。そうしたところで、どういうところに原因があるか等の分析を行い、手を打っていくことも大事ではないでしょうか。さらに、早くから目を海外に向けた経営者を育成することも非常に大事だと感じています。

【羽田部長】 まずアウトカム目標の設定について、私もその設定の経緯までは詳しく存じ上げていないのですが、PCA や事業会社との連携を多分主軸にしており、どうしてもこういった目標を立てざるを得なかったのではないかと考えます。なかなか目標の立て方を苦心しているところであり、新制度でもうまく立てられたかどうか、個人的には自信がないところです。しかしながら、このあたりも制度としての成果をアピールする上では大事なところですから、しっかりと意識をしながら整理を行っていききたいと思います。また、STS のアウトカム目標 13 倍の出資額というところでの考察になりますが、数年前にSTSの採択後のスタートアップが実際にどのようなになっているのかを調査いたしました。生存率、成長率を見ると、なかなか不採択の方と採択した方を比べにくいのですが、あえて少し突っ込んで調査を行ったところ、やはり採択された方のほうが不採択よりも圧倒的にその後の生存率が高く、なおかつ、その後の追加資金を得ていることが分かりました。「スタートアップの実績がない中、NEDO から公的資金をしっかりと得ている点が一つのエビデンスになっている」、「海外からの調達において、特に国の支援を受けていることが大きなアピールポイントになる」といった意見を頂戴しているところ です。

そして、IPO の先も実は支援すべきではないかという点もおっしゃるとおりです。ただ 1 点、我々はスタートアップ支援という形になっており、一応上場までがスタートアップという定義に若干入ってくるところがございます。今、J-Startup 等に認定をされていれば、その先もあるといった形で緩和を行っているものの、どうしてもまずは上場前までしっかりと成長支援を行うといった立てつけになってしまい、そのあたりは課題として認識をしています。また、どうしてもスタートアップ支援の中で一点突破が強調されるばかりに、IPO をした後の成長の戦略がなかなか描き切れずに落ち込んでいるケースもあると認識しております。その成長支援を行う中で、ある程度の余裕が出てくると、次の戦略として、プラットフォーム型にする等のアドバイスを行いながら、寄り添っている次第です。

【安井委員】 ありがとうございます。理解が深まりました。

【各務分科会長】 最後に、私から 2 点伺います。遡ると 2014 年がスタートであり、後に STS というものが始まるわけです。私は大学の立場になりますが、2013 年は文科省からの知的財産本部を支援するための予算立てが 1 回ストップをする頃で、多くの日本の大学がその後どうするか、ここでお金がなくなってしまって先に進めなくなった状況と記憶しています。そこから TCP と STS となる中で、まず 1 点目として、TCP が果たした役割について、言わば地方に眠る研究シーズを掘り起こすといった役割が、NEDO 事業によりどのぐらいの呼び水効果があったと考えていらっしゃるでしょうか。

2 点目も同様に、STS 事業について、当初は我が国のベンチャーキャピタル、しかもディープテック

大学発の技術を担ぐようなベンチャーキャピタルを育てるといった意味合いがあったと思います。そうした中での呼び水効果に関して、今どのように思っているかを伺います。

【羽田部長】 最後に非常に重い質問をいただいたと思います。TCPについては、先ほども触れたように、総応募数としては400件ほどであり、開始当初から、年々応募数が上がっていきました。この資料にもあるように、最後のほうはやや落ち込んでいるという形です。事業を始めた段階では、ある程度各大学にも触れていますし、こうした制度があるといった形で呼び込んできていると思います。9年間という長きにわたる中で、見直しのタイミングもあり閉鎖に至りましたが、ある一定の効果はあったものと考えます。STSについても、認定VCの数がそもそも最初は多くありませんでした。最終的には40数社まで拡大をし、シードアーリー期の日本国内のVCを育てるという観点では、一定の役割を果たしたと我々は認識しています。

【各務分科会長】 ありがとうございます。それでは、時間が参りましたので、以上で議題5を終了いたします。

(非公開セッション)

6. 全体を通しての質疑

省略

(公開セッション)

7. まとめ・講評

【安井委員】 本日はありがとうございました。研究開発型スタートアップ支援事業として10年間継続した事業であるという時点で、国として必要かつ重要な施策を行ってきた証であると思います。本日のご説明及び質疑応答を伺い、その取組のすばらしさを改めて強く感じた次第です。議論の中で、私はアウトプットやアウトカム の定義について発言をしましたが、その設定について悩まれながらも、本プロジェクトを今後も見直ししながら進めることで、よりよいプロジェクトに深化していけるものと理解しております。社会実装という部分では、スタートアップ育成の先にある上場後についても考える必要があると思います。国際競争力のあるスタートアップになるために、国力を上げる、国の裨益に資するような企業に成長していくことが大事です。そのためには、海外で勝負するといった意思をスタートアップに持っていただくことも必要だと考えます。知財も含め、海外に目を向けるような取組を引き続きご指導いただくような形で第5期につながり、ますます改善を行い、国際競争力のあるスタートアップが生まれてくることを期待いたします。

【各務分科会長】 ありがとうございます。次に、望月委員、お願いいたします。

【望月委員】 本日は誠にありがとうございました。まさに生まれるところから社会実装につながる、そして誰かにバトンタッチをするところまでをシームレスにつなげているすばらしい取組だと思います。あえて「シームレス」というキーワードを上げましたが、先ほど安井委員からもあったように、やはり国内と海外のどちらがよい、悪いではなく、海外も当たり前になることです。また、「まずは国内で実績をつくってから海外に」といった前提条件を置かず、グローバルかつシームレスに考える点で、さらにNEDOとして関わっていただけるとよいと思います。議論において、カタライザーの多様性に関してご質問いたしましたが、知財をはじめ、様々な面において実際に直面しないと理解できないこともあると思いますが、どこかで聞いたことあるといった頭の片隅に入れておくことは非常に大事です。座

学との話もありましたが、落とし穴に入らないためのいろいろなインプットを、過多にならない程度に行っていただけるとよいと思います。最後になりますが、生存率は大事と思うものの、一方「ゾンビ」になってしまうのもよろしくありません。ある意味、失敗を許容することも含め、卒業して、少しうまくいかなかったけれども、また再チャレンジを行い、そこでもう一回トライするといった息の長い付き合いに NEDO となっていけるように、積極的に押していっていただきたいです。そうした点に、引き続き期待をいたします。

【各務分科会長】 ありがとうございます。次に、佐々木委員、お願いいたします。

【佐々木委員】 今日はいろいろとご説明をいただきましてありがとうございます。スタートアップの起業前の教育、カタライザー支援、そして起業後の金融支援や様々な場をつくるといった意味で、VC、大企業、大学等いろいろな人たちを巻き込んだスタートアップエコシステムの形成は、NEDO ならではの成果だと強く感じた次第です。個別事業のアウトプット目標の達成状況からも分かりますが、この事業がスタートアップにとって非常に重要な制度として今、社会の中に根づいてきているものと感じております。また、実際にそうした評価も得ているだろうと思います。そして今後ですが、環境問題、エネルギー問題、DX の問題等、社会問題は様々あるものの、ディープテックを社会の中に実装していくにおいて、スタートアップの役割はより重要になってくると思います。そうした中で、幅広かつ手厚い支援というものを今後も継続していく、そして制度そのものを今に即した形で最適化しつつ継続されていくことを期待しております。

【各務分科会長】 ありがとうございます。次に、中村分科会長代理、お願いいたします。

【中村分科会長代理】 本日は誠にありがとうございます。本当にすばらしい取組で、実効性のあるものだと感じました。私は、山口県の地方大学から来ているのですが、地方の大学が直面する課題の一つに、経営人材の確保があり、非常に難しい問題です。都会であれば経営人材が豊富かもしれませんが、地方ではその確保が非常に困難です。都会の方々に、地方に来ていただくこともなかなか難しい状況です。例えば、今回の事業の中には、大学発スタートアップ経営人材確保事業、MPM などがありますが、こうしたノウハウや、スタートアップエコシステムを今後ぜひ地方にも横展開していただけたらと思っております。また、もう一点困っているものが海外展開であり、地方は非常に弱いところです。今回の取組の中にも、例えばDTSU、NEP、そしてシリコンバレーやパリに研修に行くというものがあります。海外展開は今後ますます重要になってくると思いますので、もし今後似たような事業があれば、是非ともよろしくお願いしたいと思います。最後に知的財産保護についてですが、私が思うに、今まで知的財産の保護が非常に緩かったことが日本の衰退の一要因になっていると考えます。現在、山口大学でも知的財産教育に非常に力を入れており、入学する全ての学生に対して知的財産教育を行っています。スタートアップにおいても、技術を守るために知的財産の保護は非常に重要になってきます。今回のカタライザーには、弁理士など知的財産の専門家の方もいらっしゃるので、今後、知的財産戦略に関するコンサルティングといったものもあればよいと思います。スタートアップのシームレスな支援において、これまでのNEDOのご貢献というのは非常に大きいものと認識しており、NEDOの関係者の皆様に深い敬意を表します。

【各務分科会長】 ありがとうございます。それでは、最後に私から講評をいたします。大学としてスタートアップ支援の現場に近い者から見ると、NEDO の役割、特に TCP 事業のようなものが地方に眠る優れた研究シーズ、研究者を掘り起こした側面は当初大変重要な役割を担ったと思います。また、STS 事業における認定 VC の中においても、今まで大学発の技術を使い、ディープテックを扱ってこなかったような VC が、この事業を通してさらに一つの経験を積み、それがベースとなり、大学発の技術に対する社会実装を目指した VC としての役割を担うといった呼び水的な効果をもたらしました。自らの成長とともに NEDO の事業が言わば成長の道しるべとしての機能を果たし、スタートアップから見ても、常に

NEDO の事業と自分の成長をつないで考えていたというような事例も私は多く見ております。そうした点からも、委員の皆様同様に、我が国のエコシステムに大きな貢献をもたらしたと考えます。一方、この数年間を見ると、2022 年 11 月のスタートアップ 5 か年計画もありますが、例えば「ギャップファン」と言われるようなものがございます。広くギャップファン的な事業が NEDO の大変重要な事業になりますが、内閣府の SBIR、あるいは JST、基金事業といった非常に大きな金額の新しい事業が出てまいりました。そして、地方においては、特に経営者人材、起業家支援人材等々が不足しているといった点では、例えば特許の専門のグローバルな視点から支援できる弁護士、弁理士の先生が東京に集中しているといったものをいかに地方につなげていくか、全国のプラットフォームのネットワーク事業をはじめ、我が国が様々な形で進んでいる事業の中において、NEDO 事業を今後どのように位置づけていくのか、言わば NEDO ならではのバリュープロポジションと言うべきか、そうしたものが今後は重要になってくると思います。また、何人かの委員から指摘があったグローバルにおいて考えると、本日の説明にあった J-Startup を取っても、果たして J-Startup の中で本当の意味でグローバルな事業展開ができていくのか。非常に本質的な問いかけになりますが、グローバルに展開できるといった意味合いにおいて、NEDO の役割がどうなっていくのか今後の大きなポイントだと思います。あえて申し上げますと、国としてこの事業が大変重要であり、スタートアップがグローバルに展開するところで、「本当にグローバルで成功するためには、エンティティそのものを海外で場合によっては持ったほうがよいのではないか」、「資金調達のピークルは海外にあるべきだ」といった議論もある中、「果たして国の政策としての支援ののり代がどうやって出るのだろうか」といった本質的な議論も出てきます。盛んに「ユニコーン、ユニコーン」と言われる中、そればかりをつくるのが目的ではないことは一方で認めますが、同時にユニコーンが少ないという現実に対し、今後の事業が、特にグローバルののり代をどう出していくのかといった点を大変重要な議論として受け止めていただき、今後の新たな取組になっていただければと考えます。少し長くなりましたが、私からは以上です。本日は、ありがとうございました。

【森泉専門調査員】 委員の皆様、ご講評をありがとうございました。続いて、推進部長から一言よろしくお願いいたします。

【羽田部長】 いろいろとご指摘、かつ温かいお言葉を頂戴し、我々としても、制度運営側としても大変ありがたく思っております。確かにグローバルは大事であり、今も意識をして取り組めるべきところでは取り組んでいる状況です。また、先ほど望月委員からもお話があったように、あまり制約をかけない形でどうやって進めていくのかという点が大事だと思っております。一つ、先ほど触れましたように、今の制度の中でどういった支援ができるのかといった観点で、海外展開の後押しをできるような制度設計をまさに模索し、着手をしている部分もあります。例えば海外実証をする上では、助成金額の上限を上げるほか、親会社が海外であっても国内に開発拠点があり、国内で開発を進めるのであればそれも対象にするといった観点で海外市場を取る、そして海外の事業会社との連携をするという観点も含めて審査をしていき、スタートアップとしての成長に寄与するのであれば、そういったスタートアップを積極的に採択に結びつけていくといった観点も捉えていきたいと思っております。それから、幾つか指摘のあった地方に関するところでは、確かに東京集中という面がございます。本事業ではないものの、MPM 事業でまさに今年度の採択については地方での事業展開に加点をしていくといったものがあります。北は北海道から南は九州の方の経営人材マッチングを進める会社の採択を優先するなど、そうした観点で少しでも我々の制度の中でスタートアップの成長、ないしは裾野拡大に寄与する形で展開できればと思います。一方、我々 NEDO だけの力では限界があるため、大学の方々、ないしは自治体の方々、また関係機関の方々とうまく連携をしながら、事業を進めていきたいと思っております。

【各務分科会長】 ありがとうございました。それでは、以上で議題 7 を終了といたします。

8. 今後の予定

9. 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	研究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 における技術評価について
資料 4-2	評価項目・評価基準
資料 4-3	評点法の実施について
資料 4-4	評価コメント及び評点票
資料 4-5	評価報告書の構成について
資料 5	制度の説明資料（公開）
資料 6	事業原簿（公開）
資料 7	評価スケジュール

以上