

「競争力強化に関する研究会」第3回研究会 議事要旨

日時：平成25年7月12日（金）9:30～12:00

議事概要

■報告書（案）について

事務局より資料説明後、委員・アドバイザーから概ね以下のような意見があった。

（イノベーション論について）

- ・ 「日本にメルティングポットを作ろう」と参加者の思いが一つになったことで、短期間で一定の成果が上がった。しかし、報告書作成だけでは不十分で、iHubを活用して具体的なメルティングポット作りにつなげてほしい。新産業作りに通じる非常に重要な活動だと考えている。
- ・ OECD等の海外におけるイノベーションに関する言説空間では「モビライズ（流動化）」という言葉が使用され、資金・人・知識の流動化がイノベーションの鍵になるという議論がなされている。従来の日本の議論では、イノベーションとモビライズの関係性が意識的に指摘されてこなかったが、今回の議論では明確に意識されている。
- ・ イノベーションのメインプレーヤーは大企業からベンチャー、更に個人へと大きく変化する流れにあり、リビングラボもその流れを表しているものである。ユーザーが主役となるイノベーションという概念は80年代後半頃には提唱されていたが、それが今現実となりつつある。個人の発想をどのようにイノベーションに繋げるかが重要になってきている。
- ・ 米国ではファブラボ（3Dプリンタ等を活用し、個人の考えたアイデアを具現化可能な小さな工房）という概念がある。リビングラボやファブラボをどのように価値創造の「場」に取り入れるかという視点が大事である。
- ・ 産業界は、「国際競争の中で生き残るために何をやらなければいけないか、何を解決しなければいけないか」が極めて明確である。既に具体的なテーマを設定し、課題解決に向けた活動を実施している立場から言えば、アイデアの落とし込みとテーマの具体性の向上が重要であり、実践的なロードマップ・5W1Hを明らかにする必要がある。
- ・ 具体的なテーマがあれば、例えば技術課題にも解決策を持つ組織があり、規制や標準化等には政府や産業界が取り組むことができる。どのように具体的に落とし込むかという作戦づくりが今後重要であると思う。
- ・ 政府の立場としても、今までのやり方とは大きく変えなければいけないと考えている。規制緩和、情報（ビッグデータ等）の使い方の展開を考えていく必要があると感じる。
- ・ 米国・英国・シンガポール等、海外でもイノベーションについて議論が行われている。海外から学ぶことがあるのではないかと。

- ・ テーマをセットして取り組むと、イノベーションではなく単なる従来の延長になってしまう懸念がある。イノベーションにはシステムで考えることが重要である。
- ・ 失敗のないイノベーションはない。失敗にどのように対応するか、どのように支援をするかを考えなければならない。
- ・ イノベーションにはダイバーシティが大事である。若者や女性の力が欠かせない。
- ・ イノベーションのためには衝突を許すような社会の実現が必要である。イノベーションは価値観の衝突・アイディアの衝突から生まれるものであるため、衝突を許す社会・企業・教育がなければイノベーションに必要な人材は生まれない。「尖った人材」を厚遇しそのような人を育てていく社会・教育を作っていかなければならない。

（「大手町イノベーション・ハブ（以下、iHub）」の活動について）

- ・ 「300m×300m の生活空間における持続可能性」ワークショップに出席した。参加者がニックネームで呼び合ってワークショップを行ったが、それにより「生活者」「顧客」起点で考え、アイディアを出すことができ面白い議論ができた。ビジネスとして考えると供給者視点で考えがちであり、新しいアイディアはなかなか出てこない。
- ・ 日本企業はリスクが取れない、アイディアが出てこない等の理由から、既存分野の延長線上のインクリメンタル・イノベーションになりがちである。ラディカル・イノベーションを実現するには異分野・異業種が一緒に取り組んでいく「場」が重要である。
- ・ アイディアを収益事業まで持っていくフルラインの場が日本にはない。個々のモジュールは分散して存在しているので、iHub でオープンイノベーションを実践して必要な技術を集め、フルラインのイノベーションプロセスを作ってほしいと思う。
- ・ ビジネスモデルの前段階にあたるアイディア出しは設計論でいうところのフロントローディングであり、非常に大事なプロセスである。その部分をしっかりとやることで日本の企業の強みが発揮できると考える。
- ・ イノベーションを進めていく中でオープンな所だけでなく、クローズドでやらなければいけない段階もあり、関与する主体の組み合わせ等も変わるだろう。どの場面をどのように支援していくかという点について、段階によって異なる関与のパターンを用意して継続的に実践していくべきである。
- ・ 中小企業も気軽に参加できる「場」が地域にも必要である。中小企業も新事業に取り組んでいるが、様々な障壁があり、支援を必要としていることがある。地域に iHub のモデルを横展開して頂きたい。
- ・ iHub でワークショップを実施したが、本来はもっと時間をかけて行うべきであり、最初の第一歩を踏み出したに過ぎない。人が自然に集まってくるようなハブを作してほしい。
- ・ iHub の活動においては「場」だけを作っても意味がない。イノベーションが起こる「場」には質がある。面白い人がいる、そこに行きたいと思わせる空間の魅力がある、その

場での対話が面白いという状態を作らなければならない。アイデアが出る場所の質を抽出して「場」を設計していく必要がある。

- ・ トフラーが唱えた「プロシューマー」の時代、プロデューサーとコンシューマーが一緒に価値を作る時代に入ったのだと思う。iHub の取り組みが強力な一石を投じるきっかけになることを期待する。

(リスクマネーについて)

- ・ イノベーションは既存ビジネスへのチャレンジである。アイデアにどのように資金を供給できるか、どのように具現化させるかが非常に大切である。アーリーステージやレイターステージ等、各ステージに対応したリスクマネー供給側が日本には少ない。iHub の活動を通じて、リスクマネーの提供者とアイデアの実行者が組んでイノベーションを進めていくケースが多く出てくることを期待している。
- ・ ステージ別のリスクマネーについて、アーリーステージの企業は補助金を貰っていることが多いが、エクイティと両立するか否かという問題がある。これまで日本では両者の役割分担がはっきりしていたが、イスラエルではエクイティが供給されたところに補助金が出るという制度もある。政策サイドにもオープンイノベーションやビジネスの視点が必要である。また、知財という現状の資産をどのようにビジネスにつなげていくかという点も議論してもらえればと思う。
- ・ 大企業では M&A、カーブアウト等を行うにあたりエクイティとデットを組み合わせることが必要である。これまでの経験では大企業の M&A・リストラクチャリングの際にエクイティを入れるとデットも入りやすくなるということがあった。資金供給の在り方を通じてリスクマネーの拡大を図っていければよいと思う。
- ・ 世の中はストックやアセット中心の経済からフロー中心に移り、ファイナンスの主役も大規模資本からクラウドファンディングのような小さいものに移りつつある。米国では市民からの寄付による難病疾患の薬の開発、寄付等による研究開発を実施するクリニック等がある。このような小さいところにどのように影響を与えていくかということが大事である。
- ・ 銀行として、資金供給の重要性を再認識している。関連会社のベンチャーキャピタルだけでなく、銀行本体でもリスクを見極めてお金を出すというビジネスモデルを作っていくことが必要であると考え。また、資金供給以外にも、銀行の役割も変化しつつあり、民間金融機関等の連携、コーポレートベンチャーキャピタル立ち上げのファシリテート、大型プロジェクトのコンソーシアム形成のファシリテートも銀行の役割であると認識する必要がある。
- ・ 競争力強化ファンドがモラルハザードにつながらないようにしなければならない。資金の支援だけでなく、マネジメント等のサポートも極めて重要である。
- ・ ファンドは、「投資先が見つからない」「知られていない」ということになってはいけ

ない。ファンドのブランディング・認知向上・普及啓蒙を十分に行うことが必要である。

- ・ ファンディングやファイナンス側のイノベーションが世界的に多く生まれている。テクノロジーだけでなくファイナンスイノベーションの面でも我が国が最先端の工夫をしてほしい。

以上