

第2回スタートアップ育成分科会議事要旨

(開催要領)

1. 開催日時：令和4年11月7日(月)14時30分～15時59分
2. 場所：内閣府合同庁舎8号館8階特別大会議室
3. 出席者：

後藤 茂之 新しい資本主義担当大臣兼スタートアップ担当大臣
西村 康稔 経済産業大臣

伊佐山 元 WiL (World Innovation Lab) 創業者・代表取締役
出雲 充 株式会社ユーグレナ代表取締役社長
板橋 竜太 TAKAO AI 株式会社代表
上野山 勝也 株式会社 PKSHA Technology 代表取締役
大櫃 直人 株式会社みずほ銀行常務執行役員
菅 裕明 ミラバイオロジクス株式会社取締役
関山 和秀 Spiber 株式会社取締役兼代表執行役
中馬 和彦 KDDI 株式会社事業創造本部副本部長

平野 未来 株式会社シナモン代表取締役 C O - C E O
松尾 豊 東京大学大学院工学系研究科教授
米良はるか READYFOR株式会社代表取締役 C E O
(鈴木 健 スマートニュース株式会社創業者・会長兼社長)

(議事次第)

1. 開会
2. 議事
スタートアップの育成について
3. 閉会

(資料)

- 資料1 鈴木健スマートニュース株式会社創業者・会長兼社長提出資料
資料2 伊佐山委員提出資料
資料3 板橋委員提出資料
資料4 上野山委員提出資料
資料5 大櫃委員提出資料
資料6 中馬委員提出資料

(概要)

○後藤新しい資本主義担当大臣兼スタートアップ担当大臣

新しい資本主義実現会議の「スタートアップ育成分科会」第2回を開会する。

今回は、8名の構成員の皆様に加え、カリフォルニアのシリコンバレーからのオンライン参加で、スマートニュース株式会社の創業者で会長兼社長の鈴木様からゲストとしてプレゼンテーションをいただく。なお、板橋様、上野山様、菅様、関山様、鈴木様はオンラインで出席される。

また、本日は、新しい資本主義実現会議のメンバーの平野様、松尾様、米良様にも出席いただく。なお、松尾様、平野様はオンラインで出席される。

まず、ゲストの鈴木様からプレゼンいただく。

○スマートニュース株式会社鈴木会長兼社長CEO

今日は私の実体験を踏まえながら、どのように日本政府にさせていただくのがスタートアップ支援につながるかということの私見を述べさせていただきます。

スマートニュースのミッションは、「世界中の良質な情報を必要な人に送り届ける」であり、このミッションを実現するために、今、アメリカに進出をしている。

スマートニュースが考える良質な情報とは何かということ、偏ったバランスの情報摂取をするのではなく、バランスが取れた健康な食事のように情報を摂取できるようにしないといけないということ。アメリカは中間選挙を2日後に控えているが、そういった大きな問題を抱えるアメリカにおいて、バランスの取れた情報摂取がいかに可能なかということ、アメリカで挑戦している。

今日お伝えしたいことは、日本政府が何を対象にスタートアップ支援をするべきなのかということ、恐らく暗黙の前提として日本人が日本市場向けにスタートアップをつくり、運営するということを想定しているのではないかと考えている。

しかし、私が考えるあるべき姿は、少しでも日本に縁がある人、会社を支援することが必要なのではないかと考えている。誰が、どこで、どの市場向けにということ、それぞれ2掛ける2掛ける2で8通りに分類することができるが、実は日本に縁があるのは8個のカテゴリーの中の7つになる。これをぜひ支援していただきたいと思っている。

日本政府に期待したいこととして、1つ目は、日本人起業家がもっと出国しやすくしてほしい。2つ目は、世界水準のEquity Incentiveの仕組みをつくっていただきたい。3つ目は、東京を外国人起業家、エンジニアにとって魅力的な場所にしていただきたい。4つ目は、異文化体験を将来の糧にということで、新しい提案をさせていただきたい。

「日本人起業家をもっと出国しやすく」というのは、まさに私自身が今、出国をし

てカリフォルニアにいますが、日本人のスタートアップが海外に出国するというのは非常に大きなハードルがあった。

それは何なのかというと、アメリカのビザ自体は、私は2015年7月、今から7年前に取ったが、その後、出国税（国外転出時課税）が2015年7月に導入されて、創業者が出国税を払わなくてよいという猶予制度を使うためには、株券を担保にしなければいけない。非上場の場合は株券発行会社にする必要があり、非常にハードルが高いという認識でいた。

いろいろ調べた結果、実は株券担保ではなくても保証で可能だということが分かり、ようやく今年9月にアメリカに来ることができた。

こういった情報は全然周知されておらず、今、スタートアップの人たちにこの話をすると、海外に行こうという起業家がどんどん増えている。既に上場している起業家も実は出国税が難しいのではないかと考えていたりするので、これはぜひ周知していただきたいと思っている。

現在の時価総額で非常に大きな会社は、多くの場合はアメリカや中国の企業になっている。また、BtoCの事業がつかれるエンジニアが創業者の会社が一番経済価値を大きくしている。これらの創業者は、著名な大学でエンジニアリングやコンピューターサイエンスの勉強をしていた。こういった人たちをもっと育てていかないといけない。

「世界水準のEquity Incentiveの仕組みを」ということについて、実際スタートアップの会社の価値をつくっているのは、起業家だけではなく、そこで働いている従業員である。起業家一人で何かすごいことができるわけではなく、その志についてくる従業員たちが一生懸命働かないと結果は出てこない。そのためには世界水準のEquity Incentiveが必要だということである。

アメリカでは一般にテック系企業の上場は平均で13年かかるので、初期の頃に入社した従業員の方々が十何年間もその報酬を塩漬けにされてしまうということは大変な問題になり、それが流動化するエコシステムがアメリカにはある。

アメリカのスタートアップ・エコシステムを支える様々なリクイディティ、流動化のプレイヤーはたくさん存在し、アメリカのスタートアップはそれぞれそういったスケールを利用しながら、会社が上場しなくても従業員がそのストックを現金化することができる仕組みがそろっている。

したがって、こういったライフステージに応じた株式報酬を現金化する仕組みがないと、グーグルやフェイスブックなどに優秀な人材が取られてしまうということが起きるわけなので、こういったことをより容易にできるような仕組みが日本においても必要である。そうでないと、世界で戦うことができないということが実際に起きている。現状、こういったビハインドしたディスアドバンテージを背負って世界で戦っていく必要が日本のスタートアップにはある。

そもそもの大前提として、日本の今のスタートアップの制度では、未上場のままだ

とそれを株式に変換することができない。税制適格ストックオプションは、それを株券で発行するときに証券会社がそれを管理するという仕組みが必要なのだが、事実上困難である。この辺りを租税特別措置法の改正などを含めて対応していただく必要があると思っている。

RSUというのは事後交付型の譲渡制限付きの株式で、上場前後になるとスタートアップはこういったストックインセンティブを使うようになる。RSUを導入している会社はアメリカだけではなく日本でもあるが、1億円以上の新株発行になったときには、有価証券届出書の提出が必要と考えられている。これが幾つかの日本のスタートアップから、非常に大きな制限になっていて、事実上使えないのではないかという声が上がっている。これを有価証券届出書ではなくて臨時報告書の提出で、より柔軟性がある形で対応可能としていただきたい。それによって上場した後も優秀な人材を引きつけて、グーグルやフェイスブックのような会社と対等にやり合えるようになるのではないかと思っている。

「外国人エンジニア・起業家が活躍できる社会」について、アメリカの巨大IT企業の創業者は、かなり移民出身者が多い。つまり、アメリカで生まれ育っていない人たちがアメリカで起業して、成功している例がある。グーグルのセルゲイ・ブリーや、テスラ、スペースX、最近ツイッターを買収したイーロン・マスクも実は南アフリカの出身である。移民の人たちが活躍する社会がアメリカで実現している。

こういった人たちは実はみんな日本が大好きで、お忍びで来ている。海外の起業家やエンジニアの人たちは、日本が大好きな人がすごく多く、しかもパンデミック後はフルリモートで働けるようになっているので、日本に住みながら働くという選択肢も持てるのではないかと考えている。今、こういった人たちを引きつける千載一遇のチャンスがパンデミックによって逆に起きていて、日本で世界に向けたサービスをつくっていく外国人たちが生まれてくるのではないかと思っている。

日本にインスパイアされた起業家はたくさんおり、ブルーボトルコーヒーは日本の喫茶店からインスピレーションをもらい、スティーブ・ジョブズが京都に強い関心を示したことは有名である。ノーショーンという今1.5兆円ぐらいの時価総額のスタートアップは、実は開発を京都でしていたということが分かっている。こういった日本インスパイアードのスタートアップがどんどん生まれてくるエコシステムをつくるべきなのではないかと考えている。

スマートニュースで働く海外出身従業員の実体験からお話しする。日本の文化、ポップカルチャーや伝統的な京都などの文化といったものは魅力的に映っている。そして、物価が安い。治安がよいし、交通の便もよい。あと、アジア出身者から見ると、母国に近いということも家族の世話をするという意味でメリットだと言っている。ビザはアメリカに比べると比較的取りやすいということで、実はポジティブである。就業機会も比較的豊富だと言っている。

一方で、食住もしくは医療に関する情報が海外から取りづらく、本当に行って大丈夫なのかよく分からない。部屋を探すときに、外国人だからという理由で家主から断られる、日本語が話せないと病院等で困るといったこと、紙ベースの行政手続が多過ぎるといったことがネガティブ要因になっている。また、海外からは、日本は長時間労働のイメージがまだ存在していて、実際に働いてみたらそうではないのだが、イメージが悪いといったことが言われている。

「政府への示唆」について、東京と京都は世界的に本当に魅力的な町だということを知覚していただきたいが、働く魅力も世界水準にしていく必要があると思う。そういったスタートアップが日本にもたくさんあるということをもっと啓蒙して、マーケティングすべきなのではないかと思っている。行政手続もよりオンラインにしていき、英語でも簡単に使えるようにしていく必要があると思っている。

エンジニアについて、スタンフォード大学では1学年のうち4割がコンピューターサイエンスを専攻することができるようになってきている。これを教授の人数を増やさずに実現しているというのがすごいのだが、日本では学部ごとに定員が決まっているので、なかなかできない。結果として、こういったエンジニアが不足している。これは政府主導でエンジニア人材の育成を進めていくべきだろうと思っている。定員増ができないのであれば、留学するかオンラインで人材の育成を進めるべきである。

「エンジニアに英語学習の機会を」について、技術力はすばらしい日本人のエンジニアがグローバルな世界で戦えない。そういう環境で戦ったことがないから、そういう会社にも入れないという悪循環が起きている。

エンジニアの英語力は、ビジネス英語ではないので、実はそんなに高いレベルは必要なく、それを身につけるだけで非常に大きなポテンシャルが開かれる。残念ながら日本ではスタートアップやエンジニアのコミュニティにおいて日本人と外国人が分断されている。これを政府がしっかりと補助金などで助成することによって、エンジニアの英語力を上げていくことが求められるのではないかと思っている。グローバルで垣根がない多様性が担保されたスタートアップコミュニティを日本につくる必要があるのではないかと思っている。

最後に、私が昔から提案していることだが、どんなにスタートアップをやれと国や大学の先生が音頭を取ったりしても、人間はそんなに変わらない。人間の持っている根本的な感受性に火がつかないと、起業したりスタートアップに入ったりはしない。残念ながら、日本においては士業や公務員といった職業が人気である。

それをシフトしていくためには何をしなければいけないかという、思春期の一番感受性が強いときに、多様性のある体験をするということだと思う。一番いいのは海外に留学することだと思う。実際に海外に住んで、自分の価値観と全く違う人たちと一緒に生活をするということである。

せっかく国債を発行するのであれば、1人100万円の留学費用を1年に100万人に補

助してもらえれば、子供たちは今、1学年100万人しかいないので1兆円である。一般会計予算の1%で、10年後には日本は全く違う国に生まれ変わっているのではないか。

本当に多様でグローバルなスタートアップ・エコシステムに日本が貢献するとしたら、こういった長期スパンで考えていただけたらと思っている。

マインドセットとして、日本人が日本市場で、日本で戦うというスタートアップではなく、そこに外国人や海外市場、海外でといった要素を付け加えて、その組合せで新たな化学反応を起こしていくことが必要なのではないか。日本政府がそういったものを応援してくれる仕組みができると、後輩の人たちにとって本当によい国になるのではないかと思っている。

○後藤新しい資本主義担当大臣兼スタートアップ担当大臣

それでは、構成員の皆様に順に御発言をいただく。

○上野山委員

前回、イノベーションというのは新産業ドメインにどれぐらい活力ある人材を配置できるのかという問題でしかないと申し上げた。その有効なレバーとして、高度人材の人材流動性を上げて新産業に流れていく流量を上げていくことと申し上げたが、その背景について補足する。

外国人の誘致や若者の感性への期待は、当然やるべきで、それ以外にも打ち手が必要である。そのためには、眠っている高度人材を眠りから起こして、遺伝子にスイッチを入れることが肝なのではないか。その手段としての人材流動性であると考えている。

私のスタートアップの経験からではあるが、人は適切な環境に置かれると、生産性、創造性は軽く数十倍、数百倍になると思っている。移民というのは多様な人を集めようという話だと誤解されがちだが違うと思っており、感受性の高い幼少期に貧困や飢餓などに直面し、今の現実ではなくより良い世界を求めるエネルギーにスイッチが入った人が集まる仕組みという意味合いだと思っている。「シンク・ディファレント」というが、そのモチベーションは感性への揺さぶりからくると思う。

そう考えると、問題の捉え方としては、戦後、ソニー、ホンダが生まれたときの時代背景的なカオスを現実的に今、どのように適度に設計できるのかという問題に他ならないということになる。他国に比べて相対的に豊かで安定している日本において感受性を揺さぶる方法は、やはり高度人材の人材流動性を上げることであるという考えが前回の提言の背景にある考え方である。

資金はあくまで人材を適切に配置するためのインセンティブであり、手段であるということを考えると、ど真ん中に置くべきはやはり高度人材の配置の話だと思っており、そのための打ち手は、外国人エンジニアの誘致や、高度人材の転職の回転数を上げていくこと、あるいは大企業のM&Aやジョイントベンチャーの数を増やすという形でも人材の配置はどんどん変わっていくので、こういった人材の的を根幹に置いた施策

を、ぜひ5か年計画において議論していけるとよいと思っている。

○伊佐山委員

今日は長期的に日本のスタートアップ業界をきちんと盛り上げるためにはどういうことをしていただきたいかという点に絞って説明する。

なぜスタートアップ振興かという点、これ自体がアメリカ経済の活性化や、雇用の創出、知財の創出・移転というスピルオーバーエフェクトが非常に強いということである。端的に大企業の中のイノベーション活動も大事なのだが、スタートアップの方がよりそういった技術を共有して、他のいろいろな起業家たちに影響を与えて、技術がより早く付加価値を生むようなサイクルに入りやすいということだと思っており、いかに効率的に日本の中の眠っている技術を盛り上げるかということを考えると、スタートアップ振興は不可欠である。日米対比で、よく資金の大小が出るが、これは徐々に埋まるべき問題なので、今すぐアメリカ並みに上げる必要はないと思っている。

いかにしてベンチャーキャピタル、起業家を応援する活動を活発化するかということと、当然この活動が継続しないと意味がなく、ベンチャーを育てるには平均10~13年ぐらいかかるので、長期的に支援しなければいけないということがポイントになる。

実際ベンチャーのテーマはDX、DXとコロナの間ではやっていたが、何となくもうDX祭りは終わったみたいな感じだが、世界全体を見ればまだ全然デジタル化していないものばかりなので、これからオポチュニティーはいっぱいあり、新しいグローバルな課題はどんどん生まれている。今年に入って戦争になるとエネルギーなどの価格が上がり、特に今、保険会社がサイバー保険の保険料が上がってしまっていて大変だということで、こういった被害も世界的に見ると増えており、当然日本もその一環に入っている。

一番悩ましい課題は地球温暖化だが、こういった課題を誰がどうやって解決するかというときに、私としては日本の技術、日本の起業家も立ち上がってほしいと思っている。

1点目、日本のスタートアップをさらに盛り上げるために長期的にやることとして、もう少し海外のベンチャーの生態系を日本に取り込むことができればと思っており、国内スタートアップ企業への投資や規制緩和の支援だけでは恐らく大きなスタートアップは生まれにくい。海外でももっと日本人が活躍する、もしくは外国人が日本で起業したいといった環境を考えなければいけないと思っている。

これを実践するために、今までは日本マネーを国内のスタートアップにもっと回そうとしてきた。当然国内のベンチャーマネー、リスクマネーがないときは、日本のお金が国内のベンチャーを支援するところに回るといのは順番としては正しいが、10年程そういった政策が続いているので、今後は日本のマネーをもう少し海外のベンチャーや、海外のベンチャーキャピタルへのLP出資を通じて、しっかりと日本に裨益するような構造をつくるということも考えるべきではないかと思っている。

私自身が過去、ベンチャーへ投資して日本に連れて来たり、もしくは海外のベンチャーキャピタルに出資して、そういったベンチャーキャピタルに日本の有望な会社を紹介して出資してもらったりしているので、実際にできる環境にはある。

これをやることによって、海外のいい会社を日本に誘致し、当然日本人を雇うことになるが、雇った人間がずっとそこでサラリーマンをやるわけではなく、脱サラをしてスタートアップを始めるという循環、起業家人材育成という価値にもなり、もしくは海外の次のGAFAになるようなベンチャーを日本で見て、日本のベンチャー業界の目線を上げるということも期待でき、当然雇用創出もある。

海外ベンチャーキャピタルも同じく、投資先となる日本は市場が大きいので、日本への展開もあり、日本のベンチャーにも出資してもらおうという事例も増加させることができると考えている。

また、海外投資家が日本で投資するためには、日本でも採用をしなければいけないので、日本人にそういったナレッジ、トランスファーが起きる。私自身、WILを始める前に、アメリカファンドの日本オフィスを立ち上げ、いろいろな日本人を雇ってトレーニングした経験から、実際にできないことではないと思っている。こういったことをやればユニコーン企業の増加は期待できるし、既に起きつつある。さらに、ベンチャーに投資するといろいろな技術動向も把握できる。

もう一つは、日本のベンチャーキャピタルの活性化に向けて、ベンチャーキャピタルの資金の出し手はどうあるべきかだが、日本のベンチャーキャピタル産業は欧米と比べると少しいびつな構造になっており、非常に金融機関依存が強い、もしくは事業会社依存が強いといえる。また、政府系が非常にファンドに出資しているというのも海外と比べると特徴であり、例えばアメリカでは年金基金がベンチャーキャピタルの半分以上の資金供給者になっているが、日本の場合はほとんど年金がベンチャーキャピタルにお金を出していないという状況にある。

CalSTRSというカリフォルニア州の教職員の退職年金は、プライベートエクイティ、ベンチャーキャピタルにもかなりお金を出しているし、世界中の大学運用者が見本としているイエール大学も、24%もベンチャーキャピタルに出資している。こういったモデルを日本にも導入すべきではないか。GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）でもベンチャーキャピタルへの出資も一部始まっているが、まだほとんどがいわゆる債券と株式になっているという状況である。

総括すると、長期的には国内だけではなく、日本人が海外でどうやって活躍するのか、外国人が日本でどうやって活躍するのか、グローバルで日本のベンチャーの生態系を盛り上げる、日本への裨益を実現するような構造を考えるのが非常に大事だと思っており、資金の提供先も国依存ではなくしっかりと民間基金もしくは年金みたいなところがしっかりとベンチャーキャピタルに出資しやすいような仕組みをつくるのも大事だと思っている。

最後に、個人も組織もリスクを取ってチャレンジするという雰囲気社会全体につくっていかねばいけないので、教育などいろいろな問題があるが、少なくともここにいる全員がこういった社会をつくるために少しでも貢献できればと思っている。

○出雲委員

まず、ムーブメントとしての1大学1IPO（株式上場）の意義は、スタートアップ立国宣言を分かりやすい国民的ムーブメントにして大学を盛り上げていくためのものであり、あらゆるステークホルダーの皆さんと協力をして、しっかり取り組んでいきたい。

3点申し上げる。

1点目は、オープンイノベーション促進税制の活用推進についてである。国民的ムーブメントとしての1大学1IPOというのは、1大学から1つ大成功するスタートアップを生み出すということである。この大成功の中に、誰もが知っているような日本を代表する大企業が大学発のスタートアップを買うこともすばらしい成功事例であり、大学の研究成果、知財の社会実装を推進する観点から、発行済株式取得もオープンイノベーション促進税制の範囲内とすべきである。

2点目は、多様な資金調達手段の確保の観点から、特定投資家私募制度においてもオープンイノベーション促進税制と同様に、スタートアップが使いやすい制度にすべきである。特定投資家私募制度において、発行体、スタートアップが特定証券情報を開示するのは極めて使い勝手が悪い。米国のRegulation Dにおいては、A4数枚の開示で済む。米国Regulation Dと同程度の簡易開示にすべきだが、今はなぜこんなことになってしまっているのか。そもそも金融審議会市場制度ワーキング・グループにおいてスタートアップが一人もいない。これではスタートアップの声が届かず、スタートアップフレンドリーではなくなってしまうので、スタートアップが活用したくなるオープンイノベーション促進税制と特定投資家私募制度については、スタートアップの声を聴いて、スタートアップフレンドリーに実施すべきである。

3点目は共同特許についてである。大学のシーズを核として、大学発スタートアップ、大企業、地方銀行、地方公共団体が連携する価値共創エコシステムを地域に構築しようという、反対する人は一人もいない。大学と企業の共同研究成果である共同特許についても、寝ている知財の活用を推進していくことが重要。オープンイノベーション促進税制と特定投資家私募制度をスタートアップが活用しやすくすると同様の視点で、大学を核としたスタートアップ・エコシステムの構築に資する形でのスタートアップフレンドリーな共同特許の活用推進施策についても政府として強力で講じていただきたい。

この3点を実施していただき、5年で10倍、1大学1IPOというスタートアップ立国宣言を国民・政治家にも分かりやすい形で、国民的ムーブメントにして大学を盛り上げていくということをしっかり私自身も取り組んでまいりたいと思っている。

○板橋委員

留学支援、国際化の話は非常に共感できるところが多く、ぜひそれもスタートアップのチャレンジを増やすという点で非常に重要な施策だと思った次第であり、それを踏まえて話したい。

まず、1大学1IPO運動について、私自身が学生ベンチャーの代表でもあり、いかにチャレンジャーを増やすか、最初はいかに会社をつくるプレーヤーを増やすかという点にフォーカスしたいが、大学発ベンチャーを支援する意義は大変大きなものがあり、今の日本のスタートアップ市場においての大きな問題点が高度人材の人材流動性が低く、人が回っていないことである。解決策として、経験ある人材市場の流動性を上げることの一つなのだが、同時に、まだ人材市場に上がっていない学生のキャリアパスとしてスタートアップに入るといった選択肢が広がるのが非常に強力だと思っているので、ここを支援する意義は大きい。

同時に、新しいイノベーションが生まれるきっかけとして、それが生まれる現場は今、大企業からIT企業への受注案件がたくさんあり、これが学校に流れていくというムーブメントがあると、これも一つの化学反応が起こりやすい要素であると思っている。大学の研究室での成果が事業化するといった流れが生まれることは非常に良いことだと考える。

一方で、必ずしもIPOを目標に捉える必要はないのではないかと考えている。スタンフォード大学の講義でも、日本のスタートアップはIPOが非常に早いと言われていて、これができることは悪いことではないが、必ずしもゴールをIPOとする必要はないと思っている。大学の中で会社をつくり、その後、プライベートが大きくなっていくというシナリオも考えられ、あるいは大学の共同研究によって生まれたものであれば、その共同研究先の大企業と一緒に取り組む中で、最終的にはその企業にバイアウトするという流れも考えられる。そういった事業規模の拡大やバイアウト、グローバル展開という目標も視野に入れられると良いと考える。

もう一つ、学生の立場に立って、どうすれば彼らが事業を始められるかを真面目に考える必要があると考えている。私自身が高等専門学校から起業するときに、最初は抵抗感が非常に大きく、それを取り除いていく要素は何だったのかを分解したとき、学生にとっては強いきっかけが非常に必要である。大人が起業しようと語りかけてもそこに対して応じてくれる人間は少なく、実際に後押しする具体的な力が必要である。その力と国としてできることを掛け合わせたときに、起業する、チャレンジを始めることへの手軽さを徹底的に上げていくことが考えられる。

例えばエストニアという国は、90年代から国内の事業をゼロから始める必要があった国である。この国は今でもチャレンジする人数を最大化するということを徹底しているが、会社をつくることは、ネット上のフォームを埋めるだけでできてしまうという環境整備ができています。日本国籍で海外に住んでいる私でもネット上のフォーム申

請だけででき、海外から人を取り込むという点でも非常に考えられている。まず何かチャレンジを始めようというときに壁になるものを徹底的になくすことが非常に強く作用するのではないかと考える。

それ以外にも学生がチャレンジを始めることに関して具体的にどのようなことをすれば彼らが実行してくれるかをいろいろ考えていく必要があると考える。

エンジニアとして会社をつくった所感として、異分野間の結合を加速するためにできることとして、日本の公共サービスやインフラを活用するということがあると思う。これは国際的に見ても非常に魅力的なものであり、こういったものに対してオープンイノベーションの推進だけではなく、エンジニアや技術的な立場からもアプローチすることができると思うと良いと考え、デジタルデータとしてアクセスできる窓口の整備をするといったこともできるのではないかと考えおり、ぜひ推進していただきたい。

○大櫃委員

今回は2つのマーケットについて提言を申し上げたい。

1点目は、グロース市場である。最近株価が下がっている中で、グロース市場はプライム市場比で下げ幅が大きくなっている。成長資金を調達できないなど、本来あるべき高い成長に挑戦する起業家あるいは投資家のプレーヤーにとって、必ずしも魅力的な仕様にはなっていないという現状がある。

まず、出し手については、資金供給できる投資家層の育成、あるいは政府としての資金供給の工夫、さらには我々金融機関、銀行もその投資家の一人となるべきだが、現状、政策保有株式会社ではなく、企業の成長に対しリスクリターンを見極め資金供給するという本来的な資金供給機能を発揮するような観点において、5%ルール等、諸規制について緩和する必要があるのではないかと考える。

グロース市場の特徴として、そもそも純資産が小さいことは影響しているが、PBR(株価純資産倍率)という目線では、比較的評価をされている。

一方で、上場企業を満たしていない企業も多数存在する。

100億円以上の資金調達ができただけの会社は、上場後5年以内の企業が大半であり、しっかりと成長戦略を描き投資家を牽引した企業については上場メリットを得ているということがいえる。

受け手については、私はグロースの上場企業の経営者ともたくさんお会いしてきたが、スタートアップ経営者よりも一回りも二回りも大きなビジョンの実現プランを持っている経営者もいる。

一方で、上場企業経営者としての地位に満足をし、既に成長疲れをしている、現状維持でも良いと考える経営者も一定いることは事実である。そういう意味では、グロース市場の位置づけとして、いま一度考える必要があるのではないかと考える。

グロース市場自体は、上場ハードルが低く、スタートアップ企業がカジュアルに上場することで資金調達の幅を広げたり、知名度の向上をさせたり、あるいは次世代の

起業家の成長のロールモデルを示すためには魅力的であり、これはエントリーチケットとしてはかなり有効であり、機能していると思う。

課題についての提言だが、例えばグロース市場の滞在期間に制限をかけるなど、成長できない、時価総額が上がらない、投資家からもポテンシャル懸念を持たれているような企業に退室を促すような具体的かつ強制力を持つ仕組みを検討するべきではないかと考える。これらにより、グロース市場をプライム市場への上場を目的としたエントリー市場、あるいは投資家もボラティリティーは高いが流動性がある魅力的な市場と考えるのではないか。

副次的には、M&Aが増加し、合従連衡が進み、本当に世界で戦えるような強い企業が多く生まれる土壌になるのではないかと考える。

2点目、セカンダリーマーケットについてである。エコシステムは、この10年で十分に成長、拡大していると考えられる。

一方で、課題として資金循環があると思われ、スタートアップを通じてエコシステムに供給された資金が、エグジット、循環し切れていないということがあると考える。そういう意味では、オーナー企業経営者、富裕層といった方々がスタートアップへの投資にはとても興味を示しているという事実がある。

需要と供給があるという状況の中で、金融庁が主導しているような規制緩和についてはかなり進展をしているが、一方で、米国市場のように、マーケット規模がまだまだ大きくない、あるいはスタートアップ投資は一定リスクが高い、さらには投資家保護の観点からフィデューシャリー・デューティーというような形で投資家を守ることが求められる中で、発行体の企業にとってかなり負担が増加しているという事実もある。特にスタートアップ経営において投資家説明を果たせるようなレベル感に対応するのはかなり困難ではないかと考えている。

セカンダリーマーケットについては、法整備を含めてかなり進んできていると思うが、一方で、現場を担う人たちが使いやすく、柔軟かつ適切に運営できるようなルールづくりを求めたい。

○菅委員

現在MIT（マサチューセッツ工科大学）のレクチャーシップでボストンに滞在しており、特に学生と話して驚くのは、まず学生が非常に生き生きしていることである。学位修了間際の学生に、学位を取ったらどうするのかと尋ねたところ、半年ほど休みを取って世界中を旅行し、その間に考えるという答えであった。こちらの学生にとっては、学位を取る前に就職活動することなど全く考えておらず、学位を取得する期間は思い切り研究をしていると感じる。こういったアメリカの社会的構造が、スタートアップを起業する、あるいはスタートアップに就職する風土を生み出していると考えている。

日本では大学院の間に、大手企業に就職するために新卒一括採用に向けて就職活動

をする。それが今、日本の学生のほとんどの流れになっているので、日本人は割と大きなものに流れていくということがしばしば起きる。修士課程の学生ならば、まだ入学して半年足らずの1年生の10月、博士課程の学生ならば博士の2年生の9月から就職活動を始めている。この日本独特の就職活動の時期の実態が、学生のスタートアップ企業への興味、起業、そしてスタートアップ企業への就職を阻害している一つの要因だと思っている。

また、特に高度技術者、いわゆるディープテックに関わってくる学生については、ほとんどの学生が大手企業にしか就職を考えていないという実情もあるので、日本でスタートアップ企業、特にディープテックの企業を発展させていくためには、この社会的構造自体も見直す必要がある。

もう一つ、MITに来て驚くのは、ディープテックの研究開発できるファシリティーを持ったインキュベーションセンターが、周辺にたくさん整備されている。これは必ずしもMITがインキュベーションセンターを整備しているわけではなくて、マサチューセッツ州自体もインキュベーションセンターの整備に関与している。

日本国内でも、東京や他の地方都市では、いわゆる貸しオフィススペースの整備はかなり進んでおり、若いIT、AI系の人たちが起業をして進めている。

一方で、ディープテック、つまりスタートアップする高度技術を目指す企業はオフィススペースだけではなく、研究開発を行うウェットスペースが必要となる。これは、ただ単に箱だけではなく中身、すなわち研究開発に必要な共通機器も必要である。アメリカの場合、特にMITの周辺では、場所を借りるだけでなく、研究開発をジャンプスタートできるだけの共通機器をそろえたインキュベーションセンターが非常にたくさん出来上がっており、そこに実際に学生が自ら起業した、あるいは大学の先生と共に起業した人たちが入って、ジャンプスタートできるような環境が整えられていると実感している。この大きな違いを何とか日本国内でも克服しないと、ディープテックのようなスタートアップ企業は非常に起業しにくいのではないかと考えている。

日本をイノベーションが起きやすい国にするためには、先に述べたような社会的構造の変革がなければ起きない可能性も高い。私自身もMITに留学して学位を取ったが、そういう機会が非常に必要であることは間違いなく、それ以上に社会的な構造そのもの、20~30年の間全く変わっていない構造を打破する必要がある。また、インキュベーションセンターの充実は不可欠と感じている。

○関山委員

前回発言した旗の立て方、ベンチャーデット、オープンイノベーション促進税制について詳しく、特に後半の2つについて話したい。

1点目、偉大な企業をつくる旗の立て方が非常に重要であるという話だが、大きく育てていくことだと思っている。次の時代、社会、世界をしっかりと支えていけるような企業が一社でもできれば、年間で何兆円、何十兆円という規模の経済、新産業を

生み出すことができる。

そういった次の時代を切り開いて、その新産業で圧倒的に勝ち切れる会社をどれだけ国として生み出していけるかを政府としても大きな目標として立てていくと、実行する側はすごくワクワクし、そういう目標の立て方は人を本気にさせるような効果もあると思うので、すごく重要である。

また、業界の中で圧倒的ナンバーワンになれると、そこにいろいろなリソース、人もお金もどんどん集まることで、より競争力が強化されていくという好循環が生まれて、さらに競争力が高まっていく。そういった圧倒的にリソースを集める会社が圧倒的に稼げる企業になる。逆に言うと、ナンバーワンだけがしっかりと稼げるので、そういった会社をいかにつくれるかが重要である。

私どもの会社は、山形県鶴岡市という日本の中でも非常にローカルなエリアにあるが、直近だと、応募者のうちの80%以上が海外からである。それぐらい世界中から、修士や博士を取られたような方が応募してくるので、とにかく競争力で圧倒的に勝ち切ることが非常に重要と考える。

2点目、ディープテック系のスタートアップへの民間融資に関する債務保証制度は、令和3年8月2日の産業競争力強化法の改正に伴って施行され、本当にすばらしい制度だと思っているが、現在、上限が50億円で保証率は50%と低過ぎると思っている。世界で勝負することを考えると、少なくともこの上限を10倍といった規模まで引き上げていただきたい。

スタートアップというのは新産業の垂直立ち上げであり、大規模な新規事業を固めながら大規模な新製品の安定供給を同時並行で立ち上げていく。数百億円、数千億円といった売上げや利益を一気に立てていくことになるので、当然それに見合った投資が必要となる。

一方で、キャッシュフローが回っていない中でいきなり大きな生産を立ち上げることになるので、この規模が大きければ大きいほど、立ち上げ時の資金運用は非常に大変である。こういった点を支えるデットの仕組みが非常に重要だと思っている。我々もエクイティーで約600億円、デットで400億円ぐらい調達しているが、これはスタートラインであり、これから世界のGXを本当にリードしていこうと思うと、さらなるインフラ投資は継続して必要であり、その規模はこれから数千億円、数兆円といった規模になるので、国家戦略的に重要な部分においては、特にそういったフェーズをデットで支えるような仕組みが必要であると考えている。

3点目、オープンイノベーション促進税制に関して、特にディープテックの事業の立ち上げは非常に時間がかかり、IPOまでの期間は平均13年だが、我々も起業してから15年たち、大学で研究を始めてから18年たっている。さらに核融合や宇宙開発といった分野だと軌道に乗るまでさらに時間がかかるかもしれないので、今は売上高、研究開発比率が10%以上かつ赤字だと15年と拡充されたが、さらにグリーンテック枠やデ

イーテック枠のような形で期限を取り払っていただきたい。

さらに、共同開発における契約金についても税制優遇の対象になると、スタートアップと大企業のオープンイノベーションがさらに加速されると思う。必ずしも大企業からの出資がスタートアップにとって最良の契約形態ではない可能性もあるので、そのような面も含めて、対象にしていただけると、大企業とスタートアップの連携がより加速するのではないかと考えている。

○中馬委員

私からは3点話をさせていただく。

ディープテック企業向けの事業規模については、国内で資金支援の話をするときは、大半の企業がソフトウェア企業、SaaS系の企業が多く、ソフトウェアの企業であればシード、アーリー期で数億円程度、ミドル、レーターで十数億円、数十億円規模のニーズだと思うが、ここをターゲットにいろいろな議論がされ過ぎていることを懸念している。ディープテックの場合は、シード、アーリーで最低でも数十億円、ミドル、レーターになれば数百億円規模の資金が必要だが、スタートアップという形で平均値を取る形になると非常に大切なディープテック企業についての観点が抜け落ちるので、ぜひ、SaaS系やソフトウェア企業とディープテック企業を丁寧に分けて話をさせていただきたい。

SaaSのスタートアップ企業は、至近年度で5年ぐらいの上場企業の累計調達額が約6億円である。研究開発型、いわゆるディープテック系については30億円となっていて、5倍の開きがある。

平均なので、トップサイドを見ていくと実際には数百億円という規模が必要になることを考えると、10倍ぐらいの規模でソフトウェア系のスタートアップとディープテック系を分けて議論いただきたい。

2つ目は、スタートアップに対する資金支援制度、具体的には研究開発型スタートアップ支援事業と言われているNEDO（新エネルギー・産業技術総合開発機構）の補助金やSBIR（中小企業技術革新研究プログラム）制度である。今回拡充いただく検討が進んでいるかと思うが、実際こちらは原則補助金交付という形なので、スタートアップの立場からすると売上げ計上できなくて営業外の収益になるということであり、何とかならないかという点である。

英国のSBIR制度については、一般的には売上げ計上できる形態での支援がされており、ここが呼び水になり、民間企業に横展開されて、成長が加速するといった事例もたくさん見てとれるので、NEDOの補助金やSBIR等を資金支援の補助金ではなく、売上げ計上できるようなスキームをぜひ構築いただきたい。

3点目、日本の公共調達におけるスタートアップの割合は約1.3%ということで、まだ軽微にとどまっている。ここは数字としての目標を今回はぜひ決めていただきたい。私からの提言としては、現状、この手の入札については実績主義であり、かなり少数

の大企業が受注するケースが見受けられるので、例えば大企業がスタートアップと一緒に共同でジョイント提案をした場合については大きな加点をするといった制度を入れることにより彼らに対してスタートアップとの協業を義務づけるようなことをすることで一気に引き上がってくると思うので、検討いただきたい。

最後に外国人について、私たちも4割ぐらいは海外で投資をしており、海外のスタートアップでセカンドマーケットに日本を選んでくれたスタートアップの特徴を端的に申し上げると、起業家が日本好き、親日という理由がほとんどである。どこに行ってもアジア進出は結構大変であり、いろいろな制度やルールが違うのは当たり前なので、どうせ大変なのであれば好きな国でやりたいということで、いろいろな国がある中であえてセカンドマーケットに日本を選んでいるという事象が結構見受けられるので、親日の起業家のコミュニティーを大事に支援するということも含めて、今回のスキームの中で検討いただきたい。

○後藤新しい資本主義担当大臣兼スタートアップ担当大臣

続いて新しい資本主義実現会議の構成員の方々から御意見があれば手を挙げていただきたい。

○米良委員

前回同様、インパクトスタートアップについてお伝えしたい。

私は先週、母校の慶應大学のシンポジウムでパネルディスカッションをさせていただいたが、テーマは「『学問のすすめ』と福沢諭吉について」というものであった。福沢諭吉先生は、当時の日本が列国に負けないように、門下生たちに起業を進めていたそうである。そういった起業家たちは福沢山脈と呼ばれ、例えば小林一三や池田成彬などがいる。彼らに福沢先生は、起業家は私利私欲ではなく義を大切にすべきと説いている。目先の利益だけではなく、社会課題解決のためにビジネスを行うことこそがアントレプレナーのモチベーションであると言っていたそうである。

こういった背景を基に、日本を代表する企業が多く生まれたことを考えると、やはり日本には利益最優先の企業よりも社会課題解決をゴールとして、その手法としてビジネスを拡大していくということが日本人のモチベーションの源泉になるのではないかということを改めて思った。

社会課題解決とビジネス成長というインパクト領域、環境エネルギーや医療、福祉、教育、子育て、食、農業など、持続的な社会を実現するために解決すべき社会課題に対して行っていくようなビジネスのことをインパクトスタートアップと呼んでいる。社会課題は儲からないというイメージがある中で、現在ユニコーンとなっているインパクトスタートアップは世界で179社と、近年急増している分野である。

日本においても、社会課題解決は国が行うものだということが常であったが、社会課題は複雑化を増しており、国だけで対応することが難しく、民間で対応すべき分野が今後急拡大すると考える。

また、Z世代を中心に、若ければ若いほど社会課題解決を意識して起業することが多いことも事実にある。

社会課題解決となると、通常の今までのインターネット化のビジネスに比べるとプロダクトマーケットフィットに時間がかかり、社会課題解決がゴールのため業態変換が難しいなど、投資家側が社会貢献は儲からないのではないかというイメージが先行している点が課題だと考えている。

一方で、アメリカやイギリスに関しては、インパクトスタートアップを社会課題の解決の柱として政策がどんどん打ち込まれており、アメリカの事例では、インパクトスタートアップを通常のスタートアップとは別物とみなして、認証制度のB Corpの普及や法人格のパブリック・ベネフィット・コーポレーションというものをつくって、認証と連動して国が成長を支援していくために、学生がB Corpを取得している企業に就職する場合、奨学金の返済を免除するなどの実施もされているようである。

イギリスでは、CICという法人格も、国ができないことを民間で実施するための法人格という形で立ち上がっている。イギリスは、休眠預金を使ったインパクト投資も年間1,000億円という形でやっており、それを呼び水に金融機関がインパクト投資にどんどん乗り出しているというような形が行われている。

10月14日に日本のインパクトスタートアップを集めて設立したインパクトスタートアップ協会は、立ち上げて2週間で200社ぐらいの正会員の申込みがあった。

また、ベンチャーキャピタル、地方銀行も含めた金融機関、自治体から多くのお問合せがあり、やはりこの分野は急速に関心が高まってくると思っており、個人的には2023年がインパクトスタートアップの元年になるのではないかと考えている。

こういったものを後押ししていくために、社会インパクトを志向する起業家育成の拠点づくりや、営利、非営利法人の中間となる新法人格の設立の検討、グローバル認証であるB Corpの東京誘致、また国内認証としてのJ-Startupのインパクト版のI-Startupの設立、インパクト投資の活性化や休眠預金などを活用してペイシェントキャピタルを拡大していくこと、富裕層の投資の拡大を推進していくこと、公共調達の促進などが政策として有効だと思っており、ぜひ検討いただきたい。

最後に、新しい資本主義のグランドデザインの中に、新しい資本主義を貫く基本的な思想が書かれており、1として「『市場も国家も』、『官も民も』によって課題を解決すること」、2として「課題解決を通じて新たな市場を創る、すなわち社会的課題解決と経済成長の二兎を実現すること」ということが基本方針として書かれている。まさに新しい資本主義を体現する存在としてのインパクトスタートアップというものがあるので、ぜひアメリカやイギリスに負けない政策を考えて、社会課題解決の主体、民間の力をより強めていき、より良い官民連携が実施されていくことを願っている。

○平野委員

私からは2点、グローバルとオープンイノベーションの話をさせていただく。

まず、1点目のグローバルという点について、私たちは3年前にアメリカ進出をトライして、失敗した。なぜ失敗してしまったのか。端的に言うと、あまりに物を知らない過ぎたと思っており、アメリカに行ってから、日本であれば1,000万円で採用できる人が3,000万円かかると知り、そんなにかかるとあればフルタイムではなくパートタイムでの採用を試み、ビザの問題もあってアメリカにフルでいられないなど、中途半端な戦い方をしてしまったと振り返って思う。当時それらを知っていれば、アメリカ進出をして無駄なコストを使ってしまうことを避けられたのではないのかなと思う。

私たち日本の起業家は、何を押さえると海外で成功するのかといった方法論を知らない過ぎると思うので、ぜひスマートニュースやメルカリから得たナレッジがトランスファーされて、これからまた「未踏」の天才たちが海外に送り込まれると思うので、そういったコミュニティーを土台に、グローバルな日本発のスタートアップが続々と生まれると良いと思っている。

また、外国人が日本で起業する場合やスタートアップで働く場合、差別が多い、ドキュメントが紙ばかり、語学の問題など、そういった問題で2～3年たって日本に飽きると帰ってしまうということが起きている。

差別や語学の問題はどうしても時間がかかると思うが、少なくともドキュメント関連はデジタル化の流れもあり、やればできることだと思うので、どんどん進めていきたい。

2点目、前回はM&Aが少ないといったオープンイノベーションの指摘をさせていただいたが、少ない理由のうちの1つはのれん代だと思っている。

日本のスタートアップはITがほとんどだが、IT業界の場合は企業価値に占めるのれんが非常に大きい。そうすると、買収しようとするとのれんの償却で利益が相殺されて赤字が大きくなってしまふ。

日本の株式市場の場合だと、財務諸表の見栄えで株価が左右される傾向があると思うが、そうするとこのれんの大きな成長企業を買収することが難しくなってしまう。結果的にスタートアップも小型上場して、小粒で終わってしまつて、大企業は新しいスタートアップカルチャーが入り込むことがなく、変わらないままという状態がずっと続いていると感じる。

そこで1つ目は、会計基準を変える。具体的には、のれんの償却の仕方を規則的な償却または満期の価値評価による減損処理を企業側が選択できることとする。2つ目は、公開基準を投資家が理解できるような形に変える。そういった対策をすることによって大分変わると思うので、政府はそういった後押しをしていただきたい。

M&Aが増えると、スタートアップの出口戦略の多様化にもつながり、大企業がスタートアップを買収して変革が起きる、もしくはスタートアップがスタートアップを買収してスタートアップ連合軍ができるといった形の成長をつくり出していく必要がある

のではないかと思っている。

○松尾委員

鈴木さんの発表は非常に具体的かつ効果的な施策をたくさん提示いただき、日本の中ではまだ十分に議論されていない点もたくさんあったと思っており、非常にすばらしい内容だった。

さらに踏み込んでお聞きしたいが、外国人と日本の起業といってもいろいろなパターンがあり、8パターンぐらいあるとのことだが、日本人が海外で活躍する事例はまだ非常に少なく、スマートニュース、メルカリなど、本当に数えるほどしか例がないと思う。これをもっと増やしていくには、提案いただいたようないろいろなパターンを増やして、外国人が日本に来るということも含めて、成功例が増えていくのか、あるいは日本人のスタートアップが海外で活躍するためにもっと難しい様々な問題があるのか、その辺りの感覚を教えてください。

○後藤新しい資本主義担当大臣兼スタートアップ担当大臣

どなたか追加で発言をされる方がいれば発言いただきたい。

○出雲委員

2つコメントする。

1つ目は、オープンイノベーションというのは自前主義よりその9倍社会価値向上に資するというので、非常に良い。今、日本の大学の知財は、東京大学と京都大学の知財が37%活用されており、他の700を超す大学の知財は、年間で約6,700件の新しい知財が生まれているのが、活用率は17%であり、8割以上のオープンイノベーションの核となる大学の知財が死蔵されている。これは非常にもったいないので、オープンイノベーションの推進、共有知財の活用を大学発スタートアップ推進の観点から、ぜひやるべきだと思う。

また、1大学1IPOではなくても良いという意見があったが、日本はスタートアップ後進国なので、国民的なムーブメントが極めて重要である。私の意図するところは、1大学1大成功スタートアップ創出である。大成功スタートアップが登場すると後輩がみんなチャレンジをするようになって、強靱なエコシステムが構築されるので、もとよりIPOではなく、日本を代表する大企業が大学発スタートアップを買ってもいいし、スタートアップがグローバルに行って大成功するのも良い。だが、国民的ムーブメントを喚起するという観点では、IPOしたと言え、成功した、格好いい、私もやってみたいということが誰にでも分かりやすく伝わるので、ぜひその言いやすさも考慮して、1大学1IPO運動を応援いただきたい。

○後藤新しい資本主義担当大臣兼スタートアップ担当大臣

鈴木さん、先ほどの御質問、皆さんの話を聞いて付加的に御発言等あればお願いしたい。

○スマートニュース株式会社鈴木会長兼社長CEO

松尾委員の質問に関して、私個人としては自分たちの力でこれをやり遂げるしかないという気持ちでやっているのです、特に日本の起業家が何か劣っているという感じはしない。ユニコーンクラスの起業家といろいろ交流するが、決して劣ってはいない。

では、何が問題なのかというと、実際に海外のエコシステムで勝負をしていないからだと思う。日本の起業家はすごく優秀だと思う。それは間違いなく、単に来ていないだけというのが私の感想である。

これは過去、スポーツでもあったと思うが、野茂選手がメジャーリーグに行くまでは、日本の野球がメジャーリーグで通用するとは誰も思っていなかったが、今、日本人がたくさん活躍している。それはかなり高い確率で起きることだと思っており、今回出国税の問題がクリアできそうなので、かなりの人数の起業家が海外に行こうという覚悟を持って挑戦してくれている。これがムーブメントとして起きてくればいけると個人的には思っている。

エコシステムという面では、一朝一夕ではつukれないと思っており、シリコンバレーも40～50年かけてつukっている。2～3年ですごいシステムができるかということ、そんなに甘い世界ではない、だからエコシステムと呼ばれる。だからこそ、本質的に日本という国を中心にしたエコシステムをつくりたいのであれば、長期でオープンな誰に対しても開かれている場をつukっていかないと、アメリカのような本当にイノベーターなエコシステムはできない。キャッチアップしようとしているうちに、アメリカが先に行ってしまう。次々と新しいエコシステムそのもののイノベーションが起きている。そういうものをリアルタイムに交流をする、それをオープンに開いていくという場所の中で、やっていくしかないと思う。

世界に開かれていくことによってスポーツは大きく変わったが、起業も同じだと思う。

○後藤新しい資本主義担当大臣兼スタートアップ担当大臣

本日はここまでとさせていただきます。

本日の会議の概要については、この後、事務方から記者説明を行う予定である。