

## 1. コロナ後に向けた経済システムの再構築

- 日本の開廃業率は、米国や欧州主要国と比べ、低い水準で推移している。スタートアップの育成について、官民の役割分担を明確にしつつ、5カ年計画を作成し、かつ、その実行とフォローアップのための政府内の横断的司令塔機能を明確化すべきではないか。
- スタートアップを育成する際、公共調達の活用が重要である。SBIR制度 (Small Business Innovation Research) について、創業間もない企業 (スタートアップ) への支援の抜本拡充を図るべきではないか。
- ベンチャーキャピタルの投資を受けたスタートアップは、イノベーションに積極的である。他方、我が国のベンチャーキャピタル投資は、投資額、件数ともに小さい。これを拡大させる方法として、海外のベンチャーキャピタルの誘致も含めて、ベンチャーキャピタルへの公的資本の (有限責任投資等による) 投資拡大、ベンチャーキャピタルと協調する支援の拡大及びそのための体制整備が必要ではないか。
- 2000兆円に及ぶ日本の個人金融資産がスタートアップの育成に循環するとともに、GPIF等の長期運用資金が、ベンチャー投資やインフラ整備などに循環する流れを構築するべきではないか。
- 優れたアイデア、技術を持つ若い人材を選別して支援することは、スタートアップ育成として有意義。これまでも、一部に試み (「未踏」プロジェクト) があり、委員の中にも評価する声が高いが、規模は限定的。国を挙げた支援に拡大していくべきではないか。
- 海外の大学の誘致も含め、スタートアップが集積するキャンパス作りを推進するべきではないか。
- 起業に関心がある層が考える失敗時のリスクとして、個人保証が挙げられている。創業時に信用保証を受けている場合には、経営者による個人保証を不要にするといったように、個人保証の在り方について、見直す必要があるのではないか。
- イノベーションを促進するには、スタートアップの創業促進とともに、既存企業がスタートアップの有する知見を積極的に取り入れるオープンイノベーションが重要。他方、日本における事業会社によるスタートアップ企業への投資額は、米・中・欧と比べて、極めて低い水準。また、スタートアップに対するM&Aの件数も、日本は極めて少ない。オープンイノベーションを促進するための税制の在り方や、その実行期限など公募増資ルールの見直しを検討すべきではないか。
- 日本のIPOは、初値 (上場初日に市場で成立する株価) が、公開価格 (上場時に起業家が株を売り出す価格) を大幅に上回っていることが問題とされてきた。現在、証券業界や競争当局を含めて対応を図りつつある、IPOプロセスの見直しをしっかりと進めていく必要があるのではないか。
- 日本では、IPOの調達額の規模が米欧と比して小さい。事業化まで時間を要するスタートアップの成長を着実に図る観点から、ストックオプション等の環境整備を進めるべきではないか。

- スタートアップを振興するためには、人材の流動化が不可欠である。その手始めとして、情報開示も含めて、副業・兼業を認める企業数を拡大していくことが必要ではないか。
- 若い世代は、スタートアップの創業を検討する際、環境問題や子育て問題などの社会的課題の解決を目的にすることが多くなってきている。こうした社会的起業家の起業をサポートする観点から、民間で公的役割を担う新たな法人形態の創設又は既存の法人形態の改革を検討すべきではないか。
- 創業の一形態として、従業員を雇わない、フリーランスの形態で仕事をされる方が、我が国でも462万人と増加している。他方で、フリーランスは、「報酬の支払遅延」や「一方的な仕事内容の変更」といったトラブルを経験する実態が増えており、かつ、調査によると、特定の依頼者への依存度が高い傾向にある。下請代金支払遅延等防止法といった旧来の中小企業法制では、対象とならない方が多く、取引適正化のための法制度を整備すべきではないか。
- コロナ禍で、日本企業の債務残高は増加したままであり、債務が事業再構築の足かせになっていると考える企業は3割を超えている。欧州各国においては、全ての貸し手の同意を必要とせず、裁判所の認可のもとで、多数決により権利変更を行い、事業再構築を行う法制度が存在するが、我が国には存在しない。法制度の検討が必要ではないか。
- スタートアップへの資金供給のため、不動産担保などによらず、事業全体を担保に成長資金を調達できるようにすべきではないか。

## 2. 新しい資本主義に向けた非財務情報の可視化

- 「費用としての人件費から、資産としての人的投資」への変革を進め、新しい資本主義が目指す成長と分配の好循環を生み出すためには、人的資本をはじめとする非財務情報が見える化し、株主との意思疎通を強化していくことが必要ではないか。米国市場では無形資産(人的資本、知的財産資本等)に対する評価が太宗を占めるようになってきているが、日本市場では依然として有形資産に対する評価の比率が高い。日本の場合、特に非財務情報が見える化する意義が大きいのではないか。
- 現在、金融商品取引法上の有価証券報告書における非財務情報の開示強化の議論が進んでいるが、他方で、企業の財務担当者は「モニタリングすべき関連指標の選定と目標設定」、「企業価値向上との関連付け」など、具体的にどのように開示を進めていったらよいのかについて課題を抱えている。参考となる指針を早急に整備していくべきではないか。