

第2回 研究開発に係る無形資産価値の可視化研究会 議事要旨

日時：令和4年10月13日 13:00-15:00

場所：オンライン開催 (Teams)

議題

- (1) スタートアップWGに関する事務局説明と自由討議
- (2) 大学WGに関する事務局説明と自由討議

上記議題について広く意見交換を行い、下記のような議論が行われた。

(1) スタートアップWGに関する事務局説明と自由討議

ディープテックスタートアップのエコシステム全体について

- スタートアップWGにおいては、インベストメントチェーン全体を通して評価や計算の考え方、方法論をいかに一貫させるか、という点が大きな論点になるのではないかと。
- また、全体の議論をグローバルでの動向に照らして検証することも必要だろう。
- ディープテックスタートアップのエコシステム全体が発展するためには、ディープテックが特殊である、という観点から一歩距離を置くべきではないかと。ディープテックでもしっかりと投資が回収ができる、創業者にとっても大きなチャンスがある、といった魅力的な産業であることが伝われば、全体のサイクルが回っていくはず。
- エコシステム全体の成長のためには、国内にとどまらず、しっかり海外に目を向けることも重要。上場後に海外投資家をどう呼び込むか、という点も含め検討する必要がある。

ディープテックスタートアップと事業会社の連携について

- ディープテックスタートアップと事業会社の連携においては、事業もしくは連携の目的をどこに置くのか、といった点の目線合わせがまず必要ではないかと。特に、何の課題解決を目指しているのか、という点についてはずれが生じやすいのではないかと。
- この議論は、価値創造シナリオをめぐる事業会社と投資家との関係性にも近いと考えられるため、価値競争ガイダンスの文脈も踏まえながらディープテックスタートアップが目指している成長戦略を見ていくことなども有意義だろう。
- 事業会社が取り組むためには、その領域に関する見通しが一定立っていることも重要。領域によっては、例えば国がしっかり大きな方針を示すことで、連携がし易くなる、といったことも考えられる。

今後の検討方針について

- 既存の取組や施策が一定存在しているため、重複がないように留意すべき。
- 関連の検討が並行して進んでいる部分もあるため、それらにも目配りしながら、平仄を取ったり、接続を意識した検討にしていくべき。

(2) 大学 WG に関する事務局説明と自由討議

産学連携における課題について

- 大学において、「国等の競争的資金」と「共同研究により企業から得る報酬」は異なるにもかかわらず、「国等の競争的資金」で採用されている「コスト積み上げ」を、企業等からの共同研究報酬にも当てはめて運用している。そのため、報酬水準が下がってしまい、大学の研究者が疲弊する結果になっている点が課題。
- 現状制度的な制約はないものの、大学の体制や実務において、予算・会計上の概念の面で、「国等の競争的資金」における方法を硬直型に共同研究等にも当てはめてしまっている。
- 大学が産学連携で得た「原資」を大学経営に活用していくならば、民間企業の取引と同じように、大学が企業に「経営資源」や「教育プログラム」をはじめとした様々なリソースを提供することに対しての対価を受け取るという方向になるのではないか。
- 現在は、「知」の価値付けという表現になっているが、今後は適切な価格付け（値決め）の議論を深めていくことが重要ではないか。「知」の価値を有する全ての研究が、産学連携における価格付け（値決め）に馴染むとは限らない。そのため、価格付け（値決め）の議論を意識することが重要である。

産学連携における現時点での事例について

- 現状、日本においては総額方式の好事例はまだ存在していないと思われる。通常のやり方よりも工夫された事例は存在するが、そうした事例を紹介するだけと各大学がそれを真似てしまい、中途半端なものが普及してしまう虞がある。総額形式に見えても実務上はコスト積み上げがなされている場合や、タイムチャージレートを設定していても、レートの水準が低い事例も多い。
- 米国の大学においては Indirect Cost の取り方が日本よりも透明性が高い。例えば、研究をキャンパスで実施するか否か、動物実験をするか否か等で Indirect Cost の割合が異なる。そのため、結果として日本の大学よりも Indirect Cost が高かったとしても、企業側の納得が得られていると考えられる。
- 米国の大学における Indirect Cost は、Facilities and Administrative (F&A) Cost と呼ばれていることも多い。最低額は 21%であるが、大学のブランド等を加味して、それ以上の比率を設定することも可能である。トップ大学であれば、50~60%になっている。

「知」の価値付の方法論について

- 「知」の価値を評価・算出する考え方のうち、「成果」と連動させる場合のアップサイドは、金融商品のようなイメージで金銭価値に換算することができるのではないか。また、それはほぼ事業成果の創出に尽きるのではないかと考えられる。
- ビジネス（製品・ソリューション）に直接的に関連付けられる産学連携であればあるほど、成果報酬型が適用できる可能性が高くなるのではないか。特に、製薬・医薬の分野では、研究受託・研究開発の双方において、ビジネスと直接関わるため、関係の説明が容易であると考えられる。
- 前提として、産学が協力しあって、共創を通じて「パイを広げる」ことを意識することが重要。その上で、議論の前提として「積み上げ」を避けるべきということが指摘される一方で、無形

資産等の価値を積み上げていく議論の構成になっている点は少し違和感がある。

- 無形資産が有する「価値」はプロセスを経ていくにしたがって変わっていくと考えられる。大学のマネジメント（コーディネータ等）が、ベンチャーも含めて、学内の無形資産を組み合わせるソリューションを提供することで、大学の価値を高めることができるのではないかと。
- また、例えば大学が提供し得る価値として「見通しを得るまでのスピード」があるとすると、これは個々の研究者だけで実施するのが常に効果的ではなく、大学がスタートアップ等とチームを組むことでスピードアップすることができるかもしれない。このように、大学がコーディネート機能を強化し、企業の期待価値を実現していくと、値付けも企業にとって受け入れられやすいものになるのではないかと。
- 共同研究の創り方に応じて、大学と企業の関係性は異なってくる。1対1の場合は分かりやすいが、コンソーシアムのような形式の場合は競争領域が生まれ、共創・協調が難しい場合も存在する。
- 事業会社はどうやって新しいビジネスを探索するかについては人手が足りておらず、その点で事業会社はスタートアップに期待している。また、大半の企業が自前で研究所を持ってなくなっているように、シーズを目利きし、補給していくためにも、大学や国立研究所に期待している。このように、事業会社は入口も出口も苦労しているのが実情であり、それを踏まえて大学がどう動けば三方よしになるかを考えることがヒントになるのではないかと。

以上

お問い合わせ先

経済産業省産業技術環境局

技術振興・大学連携推進課／大学連携推進室

電話番号

03-3501-1778（技術振興・大学連携推進課）

03-3501-0075（大学連携推進室）