パネル問題提起

大学の研究成果の事業化
―キャピタリストの視点から―

ウエルインベストメント株式会社 代表取締役社長　瀧　口　　匡

こんにちは。瀧口でございます。

実は、今日、ほぼ同じお話を午前中、文科省JSTでしてきました。実は今、大学の技術をどう事業化していくのかということが、安倍首相の第３の、一番最後の成長戦略の一つとしてなっております。その一つの流れとして、大学の技術をどのように事業化していくのかということ、これを私はキャピタリストという立場でございますので、この視点から少しひもといて、今日のパネルの問題提起としていきたいなと思います。

最初にちょっと自己紹介を申し上げます。実は、ウエルインベストメントというのは、早稲田大学アントレプレヌールリサーチユニットというビジネススクールの教員の方々がつくった研究会、これがもともとの発祥になっております。発祥のメンバーはそこに、設立のメンバーはそこに写真が出ておりますけれども、松田修一先生や大江先生、もうご退官されておりますけれども柳先生、それから東出先生。まだビジネススクールで教えていらっしゃいますけれども。あと､ウォートン･スクールとかコロンビア大学と共同で、アドバイスをいただきながらつくったのがもともとの研究会でございます。

できたのは1993年でございまして、93年というと、多分、失礼ながら、私ならびにご年配の方々はよくご存じだと思いますが、日本がバブルが崩壊して、非常に苦しい90年、91年、92年、このときに、なんとか日本の経済、元気出そうよとつくったのが、このアントレプレヌール研究会です。そして、このメンバーがちょっと色気を出して投資もしようとつくったのが、実は、ウエルインベストメントでございます。ですから、研究会のメンバーがほぼ重なってウエルインベストメントを経営しております。

われわれのポジションはどんなポジションかと申し上げますと、これ、ちょっとお分かりになりますかね。縦線が技術力が高い、イノベーションが高い、低い、横が企業の成長ステージなんですけれども。日本のベンチャーキャピタルというのは、ミドルステージといいますか、技術とかあまり関係なく、網羅的に投資するというのが特徴でございます。しかし、われわれのような技術に特化したようなベンチャーキャピタルというのは、実はもうビーカーを振っているような段階から、それから会社ができたばかりの段階、ここに投資をするというベンチャーキャピタルです。ですから、われわれに非常に求められているのは、いかに技術を市場の目線からどう評価するかという力

です。技術的に、例えば、論文の評価として高いという目線ではなく、あくまでもビジネスとしての評価がどう高いかという目線で技術を見るという職業でございまして、日本では数少ないベンチャーキャピタルの一つになっております。

これが現在日本で行われているベンチャー支援の施策です。一つ国内のベンチャー支援策の特徴を申し上げますと、実は国の支援が厚い。ところが、米国のシリコンバレーに行くと、全くありません。実は、アメリカのベンチャーキャピタルの市場というのは、ほぼ100％民間です。ところが、日本はその代わりに国が非常に支援すると。ですから、これは利用しない手はなくて、日本の多くのベンチャーキャピタルの人たちは、比較的これを活用しながら育てていくんですけれども、岩崎先生の事業には、文科省から大体年間3,000万ぐらいの事業化の予算が付いいます。ですから、実はもっとお金を使ってやらせていただいているということでございます。

今日の本題のほうに少し入らせていただきます。2010年ぐらいからいろんなところで申し上げているのですが、多くのイノベーション、新しいものをつくろうとする動きは、単なる商品や、サービスのイノベーションであるケースが非常に多いです。新製品であるようなレベルです。しかし、われわれが大学に求めているレベルはそれとは違います。やはり、ビジネスで産業界とか、例えば、社会様式、要するに人間の生き方そのものが変革されるようなイノベーションをどうやってわれわれは見つけ出して投資をしていくかというところが、われわれのポイントであり、大学が求められているのはそこのポイントです。例えば、面白い商品ができたよというのも悪くはないのですが、先ほどの心臓弁のように、われわれ人間の生き方そのものを変えてしまうようなものが大学には求められているということです。

それから、もう１点求められていることは何かというと、グローバル、今日の命題でもございますけれども、これは1994年のインターナショナル・ビジネススタディだったと思いますけれども、出ている、実はインターナショナルなグローバルベンチャーを区分した、一つの理論なんですけれども。結局、日本でつくったものであっても、例えば、世界のどこでも使われるような、例えば、アメリカでも使われる、アメリカではアメリカの現地で人を雇用していく、こういう大きな変革があるようなベンチャーを「グローバルベンチャー」と定義するんですけれども、このグローバルベンチャーのこのところを大学には求められているということでございます。

これから本題に入っていきます。

これは2007年、今日、岩崎先生の資料を見て懐かしいなと思ったんですが、今年で、実は早稲田大学ビジネスプランコンテストは20周年なんですね。もう20年もやっています。20年。これは10回大会のときの、岩崎先生と私。私は審査委員長をやっているんですけども、２人ともちょっと太っていますよね。だいぶこの後、２人ともダイエットをしてやせたんですが。このときが実はスタートなんですね。

このときに、先生の技術のフォーカスは心臓弁だったんです。約９年前です。しかし、このスタートプロジェクトは、国の予算を使いながら開発をかけていく途中において、心臓の弁から前縦靱帯

へと、実用化という面で、その軸が変わっています。

今日、午前中、文科省で、実はこれがデザインだと申し上げています。デザイン、実用化におけるこの研究の軸をどこにデザインしていくかということが非常に重要であると、今朝申し上げてきました。しかし、なかなかこの決断はできません。多分、後ほど岩﨑先生からお話があると思いますが、情報を結合させるという判断のあたりについて、今日のパネルでは深く掘っていければと思います。そして、なぜこのデザインができたかというあたりを少し掘っていただけたらいいかなと思っております。

それから、もう１点。これは少し教育の視点でございます。なぜ岩﨑先生がこのデザインができたのかというご質問をある委員から受けたんですが、そのときに私が申し上げたのは、（岩﨑先生は）技術だけの教育ではなくて、ビジネススクールで学んでいらっしゃるんですね。これは、非常に重要な論点だと思います。技術だけではなく、会計を学ばれるなど、知識をしっかり持っていらっしゃる。これも多分、知識の探索なのではないでしょうか。（岩﨑先生は）非常に異質なものを学んでいらっしゃる。このあたりのところが、少し掘っていく今日のパネルの中心かと思います。

ちょっと私なりにそのあたりを少し整理してみました。論点は三つでございます。

まず、グローバル市場で活用される技術を生かす研究の視点というのは、どういう視点を持っていないといけないのか。そして、グローバルビジネスをデザインする、発想させる教育の視点とは何だろうというところです。あと最後に、グローバルビジネスをマネジメントする人材。マネジメントするほうの視点。このあたりの三つの論点あたりから掘り下げていくと、今日のパネルの終着点、一定の結論までいくのではないかなと思います。

どうもありがとうございました。