

Intellectual Cabinet

The Tokyo Foundation



No. 51

インテレクチュアル・キャビネット july ●○ 2001

特集●ベンチャー政策と大学

「産学連携」は日本の重要課題

榊原清則

「大学発ベンチャーを3年間で1000社設立する」という
構想は評価できるが、
研究資源の帰属問題など未解決の難問も多い。

「大学近接研究所」を

前田 昇

日本産業の変革に必要なハイテクベンチャー創出活性化のために、
ドイツのアン・インスティテュートを参考にした
日本的な産学連携政策を考えるべきである。

「起業を科学する」重要性

長谷川博和

活発な起業、創業が
「日本社会の潮流」として位置づけられるためには、
「補助金」「債務保証」「企業認定」に基づくベンチャー政策では事足りない。

『Intellectual Cabinet』とは

『Intellectual Cabinet』は政策問題を議論するニューズレターです。ハイレベルの政策研究者が客観的な立場で政策 이슈を斬り、建設的で知的水準の高い議論を提供することを目的としています。また、健全で

建設的な政策論争を喚起するとともに、斬新な切り口で新しい政策提言を行なうことにより、日本の多角的な政策プロセスづくりに貢献することをめざしています。

(毎月1日・15日発行)

榊原清則 慶應義塾大学総合政策学部教授

さかきばら・きよのり



写真提供／読売新聞社

「産学連携」は日本の重要課題

「大学発ベンチャー」を

3年間で1000社設立するという構想は評価できるが、

研究資源の帰属問題など未解決の難問も多い。

まずは大学における研究活動の開示を進めることが肝要だ。

産学連携は日本の重要課題だ。「大学発ベンチャー」を3年間で1000社設立するという、このほど打ち出された構想も、意欲的であり評価できる。ベンチャーに限らず、大学の研究成果が現実社会に活用されるのは望ましいことで、この点に疑問の余地はない。だが、大学内で生まれる研究資源をだれのものとみるかなど、未解決の難問が多い。まずは権利関係の透明化を図るため、大学における研究活動の開示を進めることが肝要だ。

研究資源の帰属に関して 日本では制度的不備が目立つ

日本では、研究資源の帰属の問題はきちんと整理されていない。大学や国立研究所はもちろん、理化学研究所のような政府系特殊法人でも、制度的不備が目立つ。この点が、「遺伝子スパイ事件」の背景にある。

大学に関する一例を挙げて、説明しよう。日本の大企業が日本の国立大学に研究支援をする場合、教師の側の要望もあって「奨学寄付金」にする例が多い。「奨学寄付金」は大学では「委任経理金」として処理され、それに基づく研究成果は形式上「大学側」に帰属する。企業のものではない。委任経理金に基づく研究から成果が出た場合、どういうことが起きるか。Aという会社から奨学寄付金を得たB国立大学のC教授が発明者であるとしよう。日本では、C教授に権利が帰属しその裁量でA社が出願するケースが多い。このとき、もしもA社が外国で事業をし、その国のライバル会社が「手続き上の瑕疵がある」と訴えれば、たぶん勝てないのではないかと。

日本では、研究成果やその途中で生まれる研究データが誰に帰属するかが制度的に曖昧なまま、産学連携や「大学発のベンチャー」が謳われている。再び上記の例に戻っていえば、日本でも1978年以降、各国立大学に発明委員会が設けられ、教官等はその行なった発明を大学の長に届け出ることが求められるようになった。しかし今でも、発明に係わる特許については発明委員会に諮られていないものが大半というのが日本の大学の状況だ。

大学での研究成果が知的財産権で 守られることの是非についての議論が必要

そもそも、大学での研究成果が知的財産権で強固に守



2001.7.1

られることの是非自体、議論が必要だ。大学における研究の成果は、昔は学会および学会誌で発表するのが普通だった。誰もがアクセスできるパブリック・ドメインに帰してきたのだ。しかし、大学内で生まれた研究成果に少なからぬ経済価値があることに気づいたアメリカの大学が、ある時期以降、研究成果を特許化するようになる。この場合、権利主体は大学であって、教員個人ではない。

このような動きには当初、批判もあった。私立にせよ公立にせよ大学には公的な資金が投入されている。大学がすぐれてパブリックな存在だからだ。それに対して、特許は、一定条件下で私的独占を許す制度だから、批判が出るのも当然だ。事実、民間企業にとっては、学会や学会誌での発表が大学での研究成果を入手するうえでいちばん有効な手段であるとの調査結果もある。

いずれにせよ産学連携を推進し、企業から多額の資金を得て研究成果をあげ、それを権利化してまた金を稼ぐ、という一連のファイナンス・メカニズムが特にアメリカで発達し、大学の強大化が進んだ。しかしそのことは、あるべき大学像を考えたときに、アメリカの大学が理想であることを必ずしも意味しない。アメリカの中にも、その点には異論がある。

権利帰属の関係をできるだけ 透明にすることが求められている

日本において当面、具体的に何から手を付けたらよいか。民間企業と同様に、研究過程で生じた資源を原則すべて大学に帰属させるのが一つの方法だ。雇用契約にその点を明記するのである。そして、どういう場合に移転が可能かも、あわせて明示する。重要なことは、大学における研究資源がだれのものか、権利帰属の関係をできるだけ透明にすることだ。その前提として、大学教師の活動の開示を徹底することも重要だ。

今のような実質上管理ゼロの日本の大学の体制は、正しいものではない。現状では、知的財産権をめぐる国際係争にも対応できないし、研究人材の流動化にも対応できない。構想どおり1000社のベンチャーが生まれたら混乱は必至だろう。

アメリカでもイギリスでも、産学連携で成果を上げて

いる大学では、研究成果の商用化を奨励する一方、大学のリソースの外部活動への活用に明示的制限を設けている。制限の内容は国によっても大学によっても違うが、すべての大学職員に活動状況の申告義務を課している点は共通だ。外部活動を制限する際には、たとえば週に1日とか四半期ごとに13日までとか、時間によって制限する例が多い。いわゆる「1日ルール」「13日ルール」である。「スタンフォード大学の先生は週に1日、コンサルティングをすることが奨励されている」と、日本でよく紹介されてきたルールだ。

しかしこの紹介はミスリーディングだ。週に1日コンサルティングができるということは、逆に言うと、それ以外の時間については職務専念義務が課せられるということで、職務専念義務のコントロールは明示的かつ厳格だ。この点は、形式上はともかく実質的にはほぼ野放しの日本とは大きな違いである。

予定調和的な発想では、長期的に見て 健全な産学連携にはつながらない

利益相反問題についても、大学などの職員が定期的に、その潜在的／顕在的な利益相反について開示し申告する手続きは、日本ではまだ整備されていない。外国の大学で働いた経験に照らして率直に言えば、日本の大学はガバナンス欠如で、組織としての最低限の秩序すら存在していない。欧米の大学で外部活動が厳しくコントロールされているのは、私益に関わる営利企業と公益に関わる大学とがやりとりする産学連携には、利益相反問題が付き物だという認識があるからだ。日本のように予定調和的な発想で連携を進めていくと、利益相反問題が避けられず、長期的にみて健全な連携促進につながらない。

産学連携は日本の喫緊の課題であり、即効性の高い施策が必要である。着手できる改革からどんどん手をつけていくべきだが、本質論に関わる問題については、時間をかけて議論すべき論点も多い。日本の大学に必要なのは、半端でない改革だ。その推進のためにこそ本質論が必要だ。



2001.7.1



アーヘン工科大学のアン・インスティテュート
(写真提供/筆者)

●TLO (技術移転機関: Technical Licensing Organization)

●「バイオ・レギオ」

ドイツにはレギオ方式と呼ばれる、特定の技術分野に集中投資する政府の産業支援施策がある。この施策は、ある地域に特定の技術分野の開発を促進するための投資を政府が行うものであり、各地域に立候補させたうえで政府が選定する方式で投資地域を決めている。バイオ・レギオは、バイオ分野のレギオであり、バイエルン州を含む3地域が対象となっている。
(http://www.jasmec.go.jp/ck/cyousa/pdf/cy_h12fysougyouhon.pdf より抜粋)

大学発の技術系ベンチャー企業数

アメリカ (1998)	279社
ドイツ (1997)	650社
イギリス (1996)	46社
日本 (1998)	数10社

注: アメリカはAUTM (1998)、ドイツはアテネプロジェクト報告書(1998)、イギリスは東北通産局資料、日本は筆者推定。

アン・インスティテュート

「大学近接研究所」を

前田 昇

高知工科大学大学院工学研究科起業家コース教授

まえだ・のぼる

世界的な競争力を持つハイテクベンチャーを興しうる種は、高度なテクノロジーを持つ理系大学院生である。この限られたテクノロジーソースに起業マインドを植え込む一石三鳥のうまい方策をドイツは採っている。

日独政府の政策が 従来の悪平等主義から変わりつつある

政府の産業構造改革・雇用対策本部(本部長・小泉純一郎首相)は、雇用創出・雇用対策に関する中間報告案の中で「大学発ベンチャー企業を3年で1000社設立」する構想を打ち出した。

アメリカの大学TLO協会であるAUTMがまとめたレポートによると、大学発ベンチャーが活発なアメリカでも1998年に279社であること、また日本では、昨年、筑波大学と高知工科大学が共同調査した資料によると、1990年以降の10年間で合計128社であることを考えると、たいへん挑戦的なターゲットであり、その達成可能性にはいささか疑問が残る。しかし、政府が具体的な数字を挙げて政策を打ち出すのは非常に勇気のあることではあるが、わかりやすく良いことであり、日本の産業政策も変革が始まってきたという実感が湧く。

ドイツ連邦政府が1995年に打ち出し、大成功したバイオベンチャー育成の画期的な政策である「バイオ・レギオ」でも、連邦の教育研究大臣が「アメリカへのバイオ頭脳流出を防ぎ、2000年までに欧州一のバイオ産業国になり、ドイツのバイオ産業人口を11万人に増加させる」と宣言した。明確なターゲットを打ち出すことは、リスクは大きいですが、全国民のベクトルを一致させる大きな力となる。2000年からは、イノベーションをテーマとした「イノ・レギオ」を進めている。

このドイツの「レギオ方式」は、地域間コンテストを経た数地域にのみ支援を行なう「選択と集中」戦略に基づく連邦政府の競争導入支援政策である。日本でも文部科学省が最近打ち出したトップ30大学への重点配分政策に一脈通じるものがある。日独政府の政策が、従来の悪平等主義から変わりつつある。

「アン・インスティテュート」は ドイツにおける大学発ベンチャー躍進の源

さて、そのドイツの大学発ベンチャー企業数が、左の表に示されているように、あのアメリカの2.5倍もあるという事実をご存知であろうか。このドイツにおける大学発ベンチャー躍進の大きな要因のひとつに「アン・インスティテュート(大学近接研究所)」がある。アン・インスティテュートとは、インスティテュート(大学)に近接(アン)して教授が研究所を設置し、大学院学生を使って企業と共同研究する研究所のことである。

アン・インスティテュートはドイツ西南部が中心で、それ以外では大学と産業の直接的な連携を歓迎しない教授が多く、その数はごく少ない。デュッセルドルフを州都とするNRW(ノルトライン・ヴェストファーレン)州には約100あり、全国で300くらいと

日本産業の変革に必要なハイテクベンチャー創出活性化のためにも、
「3年で大学発ベンチャー 1000 社」実現のためにも、
ドイツのアン・インスティテュートを参考にした
日本的な産学連携政策を考えるべきである。

思われる。規模は数人のところから数百人のものまであり、研究テーマも情報技術、バイオ、知能機械、強化プラスチックなど多様である。数十年の歴史を持つものもある。

アン・インスティテュートの多くはノンプロフィットセンター (e.V) であるが、有限会社 (GmbH) や株式会社 (AG) のものもある。多くは大学に近接して設置され、教授が社長や理事長をし、毎日数時間勤務している。また、大学院の学生や助手が、講義やゼミの時間を避けて、毎日数時間働いている。企業からの出向研究員は1日中勤務している。アン・インスティテュートは、大学の許可を得て設立され、州や連邦政府から費用の約半分を補助金としてもらい、残りの半分は企業の委託研究や共同研究費用でまかなっている。

今春訪問したドルトムント大学に近接したコンピュータ制御製造のアン・インスティテュートでは、数人の事務員の他に教授7人とポストドク4人、大学院生30人で構成されていて、勤務していた学生からすでに10社のベンチャー企業が生まれている。アーヘン工科大学のそばには5つのアン・インスティテュートがあり、全校400人の教授のうち10人がアン・インスティテュートにかかわっている。

アン・インスティテュートの大きなメリットは 大学院生にとって一石三鳥の効果があること

これらアン・インスティテュートの大きなメリットは、大学院生にとって一石三鳥の効果があることである。優秀な学生には、暇はあるがお金がない。自分の研究に関連したアルバイトを、自分の空き時間に大学のそばのできるので時間効率がよい。しかも、教授や企業のエンジニアの指導を受けながら企業の最先端研究テーマの技術にかかわり、そのデータがとれ、許可をとれば博士論文にも利用できる。企業のビジネスマンとのミーティングや顧客訪問を通して、顧客の品質要求、コスト意識、開発時間競争など企業ビジネスの生々しさを学生時代に身を持って体験できる。博士学位をとって卒業するときには、この技術の応用で起業でもしてみるか、との自信もできてくる。

日本でも、大阪大学工学部のLSI（大規模集積回路）設計や熊本大学工学部のLCD（液晶ディスプレイ）検査機で、ドイツのアン・インスティテュートに少し似たような、教授主体で大学院生を取り込んだ企業との共同研究所ができています。ドイツのような州政府の補助や税の優遇制度が日本にないことは残念なことだが、これらの研究所が、博士学位を持った人が起業意欲を持てるような日本型アン・インスティテュートとして成長していったらいいものである。

日本産業の変革に必要なハイテクベンチャー創出活性化のためにも、そして、「3年で大学発ベンチャー1000社」実現のためにも、日本でもこのドイツのアン・インスティテュートを参考にした日本の政策を考えてもいいのではないだろうか。ハイテクベンチャーの種である理工系大学院生に在学中に起業家マインドを植え込む、現実的なうまい方策だと考えられる。

[参考文献]

前田昇「産学“連携”から“結合”へ」『組織科学』第34巻第1号（2000年9月）、22－29頁。

前田昇「ドイツにおけるハイテクベンチャー育成政策」『科学技術政策研究所 政策研ニュース』No.150、2001年4月号、4－6頁。

近藤正幸、前田昇「ドイツ起業支援策の特徴」『欧州におけるベンチャー支援システムに関する調査研究』財団法人産業研究所、高知工科大学、2000年3月、57－63頁。



2001.7.1

「起業を科学する」重要性

長谷川博和 グローバルベンチャーキャピタル株式会社代表取締役社長
公認会計士

はせがわ・ひろかず



写真提供／読売新聞社

1 松田修一『ベンチャー企業』日経文庫、1998年。

ベンチャー企業とは「成長意欲の強い起業家に率いられたリスクを恐れない若い企業で、製品や商品の独創性、事業の独立性、社会性、さらに国際性をもった、何らかの新規性のある企業」である¹。ベンチャー企業は成長意欲がなければだめだし、起業家に率いられなければいけない。リスクを恐れてはいけないし、何らかの新規性がなければいけない。また、起業家とは「環境変化やビジネスに対するリスクをギリギリまで計算しながら、新規の成長領域を選択し、高い緊張感に長期的に耐えながら、高い志（夢・ロマン）や目標を掲げ、果敢に挑戦するリーダーシップの強い自主・独立・独創型の創業者」である。

活発な起業、創業が社会の活性化をもたらし、成熟化・低迷が続く日本経済に重要な役割を果たすことは疑いの余地がない。しかし重要なことは、それが単なる「大企業の低迷期に一時的に脚光を浴びるテーマ」に終わることなく、「社会の潮流」として位置づけられることである。そのためには、現在のような「補助金」「債務保証」「企業認定」に基づくベンチャー政策では事足りないことは明らかである。

日本に本格的なベンチャー企業を出現させるためには「起業を科学する」必要がある

日本には、マイクロソフトやインテル、オラクルのような技術志向で成長を続けるベンチャー企業はなかなか出てこない。日本に本格的なベンチャー企業が出現しない理由を、経営者不足やアイデア不足、政府の支援策の不備、成功者を尊敬する社会的風土の違いとするような議論が横行している。しかし私は、そのような議論とベンチャー企業を取り巻く人々や起業家の真剣さとの間には大きな温度差があるように感じる。個々の起業家やベンチャー企業を支えている人たちが、日々、全身全霊を傾けて、血の滲むような努力をしていることをよく知っているからである。

日本に本格的なベンチャー企業を出現させるためには、「起業を科学する」必要がある。起業の成功事例と失敗事例を多く集め、起業の仕方、事業分野の絞り方、人材の集め方、マーケティングの仕方を「科学的」に研究するということである。政府も大学も、できるだけ多くの事例を研究し、その成果を蓄積し、広めなければならないが、その際、私は、以下の2つの観点から科学するアプローチが重要であると考えている。

まず第1は、「成長とリスク」という観点である。起業家は「成長のためにリスクに挑戦」しなければならないが、そのリスクを軽減するためには「仮説検証型経営」を行なうことが必要だということである。

ベンチャー企業は次のようなプロセスをたどりながら、スパイラルにその規模を拡大してゆく必要がある。①前提条件の読み[社会環境、政治環境、経済環境、経営環境などの現状と将来の変化]、②仮説の立案[自己や経営チームの能力、選定事業の成長性、製品やサービスの開発と販売、必要な資金の調達、トータルとしての経営システムの独自性などを事業計画書として作成]、③仮説の検証[事業計画の遂行プロセス、事業計画との齟齬の明確化]である。事業遂行に必要と思われる情報を収集して、綿密な事業計画を作成し、事業をスタートしたとしても、その時点ではまだ仮説にし

●ベンチャー企業の拡大プロセス

- ①前提条件の読み……社会環境、政治環境、経済環境、経営環境などの現状と将来の変化
- ②仮説の立案……自己や経営チームの能力、選定事業の成長性、製品やサービスの開発と販売、必要な資金の調達、トータルとしての経営システムの独自性などを事業計画書として作成
- ③仮説の検証……事業計画の遂行プロセス、事業計画との齟齬の明確化

活発な起業、創業が社会の活性化をもたらし、日本経済に重要な役割を果たすことは疑いの余地がない。

重要なことは、それが「社会の潮流」として位置づけられることである。

そのためには、現在のような「補助金」「債務保証」「企業認定」に基づくベンチャー政策では事足りない。

日本に本格的なベンチャー企業を出現させるためには、「起業を科学する」必要がある。

かすぎず、現実の事業遂行（仮説の検証プロセス）こそが重要だという認識をもつことが大切である。

「流通・サービス企画型」「技術企画型」ベンチャー企業が多く 「研究開発企画型」ベンチャー企業がきわめて少ない

第2は、ベンチャー企業の分類である。業種形態によるベンチャー企業の分類を行ない、その分類ごとに成功する要素を区別することである。

ベンチャー企業は以下の3つに分類される。

●ベンチャー企業の分類

- ①流通・サービス企画型ベンチャー企業
- ②技術企画型ベンチャー企業
- ③研究開発企画型ベンチャー企業

①流通・サービス企画型ベンチャー企業——既存の流通やサービス分野に新規の発想や手法を持ち込み、ニッチ(隙間)分野に参入する企業。経営システムに、かつてはPOS(販売時点情報管理システム)、現在ではIT(情報技術)などの最新テクノロジーを活用するという革新性が競争優位をもたらすことが多い。②技術企画型ベンチャー企業——既存のテクノロジーを活用して、ニッチ分野でも、近い将来に高成長が見込まれる分野に挑戦し、新規製品やソフト開発を行なうベンチャー企業。こうした企業が生き残るには、製品やサービスを世に送り出すマーケティングの力や、他の追随を許さない新製品や新ソフトの発売スピードが重要となる。③研究開発企画型ベンチャー企業——独自の研究開発の成果としての独創的な新製品などによって、事業の拡大を図り、まったく新しい市場を創造したり、既存市場を根底から覆したりすることが可能な企業。世界的な技術レベルを確立するとともに、マーケティング力をつけることが重要である。

なお、日本ではこれまで、「①流通・サービス企画型ベンチャー企業」や「②技術企画型ベンチャー企業」が多く、「③研究開発企画型ベンチャー企業」がきわめて少ないのが事実である。

ベンチャービジネスのリスクを下げる仕組みや 企業価値を拡大するための政策が必要

これまで、ベンチャー企業は大企業と対峙する存在だと考えられてきたきらいがある。しかし、いまや急速な技術進歩とグローバル競争の進展で、いかに大企業とアライアンスを組むかということがベンチャー企業の成否を決めるような状況が生まれている。言い方を変えれば、大企業に不足する企画力、実行力、スピード、多方面にわたる人的ネットワーク、そして何よりも「高い志」と情熱をもつベンチャー企業にとってはうまい戦略的提携が組むことができる時代が到来したということである。

ベンチャーが日本社会の潮流になるためには、リスクとリターンの関係がいま以上に改善されなければならない。優秀な人がベンチャー企業を創業したり、がベンチャー企業に入社するほうが、大企業や公官庁にいくよりも有利になるような社会にする必要があるということである。そのためには、ベンチャービジネスのリスクを下げる仕組みや、企業価値(税引後のリターン)を拡大するための政策が必要になる。ベンチャー企業のリスクシェアのための政策や、税務上の恩典を増やすこと、企業価値を実現させるための多様な方法の確立などである。

安全保障政策：スウェーデンと日本の接点

スウェーデンと日本には、技術立国、同質性の高い社会、国連重視外交など意外に符合点が多い。安全保障政策面でも、スウェーデンが非同盟中立主義を掲げながら、実際には冷戦中から事実上NATO友好国として機能してきた点は、憲法の高邁な理念と日米安保協力の現実という安全保障政策の二重性をもつ日本と妙に符合する。

現在、スウェーデンと日本は、共に従来の一国中心主義的防衛政策と新たな地域安全保障のあり方との兼ね合いを模索している。両国に状況変化をもたらした共通要因は、冷戦終結による安全保障情勢の変化とグローバリゼーションの進行（軍事研究開発生産の国際化も含む）であり、今後の安全保障のあり方は国や地域の差異を超えて収斂していくとも考えられる。すなわち、防衛装備の研究開発生産の国際化をはじめ、地域紛争の予防・解決への多国間協力、国際的軍縮軍備管理の強化などは、ヨーロッパでもアジア太平洋でも同様に必要となろう。それはいわば、新たな地域・世界秩序形成の模索と並行した作業となる。統合ヨーロッパでは現在、意思決定における代表性、たとえば人口や経済規模の大きい大国優位か、小国の意思も十分に反映されるのかという数の原理がひとつの争点となっている。

アジア太平洋地域では、地域内信頼醸成の点ではヨーロッパに数十年の遅れをとっていると考えられ、現在も

力の原理が支配的である。スウェーデンの場合、ヨーロッパ安全保障のあるべき構想はかなり明確であり、その構想実現に向けて、平和執行部隊強化や緊急展開危機管理部隊の創設案など、思い切った政策も憚らない。

これに対し日本の場合、地域内危機への軍事的対応を主軸とした日米安全保障協力強化には熱心だが、アジア太平洋の平和と安全のための将来構想が明確でなく、結果的に「力の原理」への追従に終始している。地域内危機への対処能力の整備は無論重要だが、それだけでは力の対決による緊張を生じてしまう。アジア太平洋地域の平和と安全の将来構想を描いて、信頼醸成や紛争予防・解決のさまざまな方策を日本の新しい安全保障政策議論の課題に載せていくことが重要であろう。

安全保障の問題状況がますますグローバル化するなかで、一国中心主義的安全保障政策はもはや選択肢に入らない。しかし、とかく「力と数」に押される冷戦後の新たなパワー・ポリティクスにあって、スウェーデン、日本の両国がそれぞれに掲げていた「平和国家」としての価値理念を失わずに、他国・地域との安全保障協力をいかに築けるか否か、その力量が問われている。

[政策研究者海外ネットワーク]

池上雅子 スtockホルム大学アジア太平洋研究所助教授

Intellectual Cabinet BOARD

●リーダー ●サブリーダー ●メンバー (50音順)

香西 泰	島田晴雄	浅見泰司	池尾和人	伊藤元重	浦田秀次郎	大田弘子	北岡伸一
		小島 明	榊原清則	篠原総一	清家 篤	田中明彦	田村次朗
		西村清彦	船橋洋一	本間正明	山田厚史	吉田和男	若杉隆平

エディトリアル・ノート

政府のベンチャー政策への期待が高まるなか、本号では、日本におけるベンチャー政策と大学をめぐる問題を特集した。

まず、産学連携との関連で日本の大学の何が問題かを榊原が論じている。利益相反問題が、そこでのおもな論点

である。米欧の大学で働いた経験に照らしていうと、日本の大学は良くも悪くも「天国」のような場所である。それは変わらざるをえないし、また変わっていくべきだろう。ソニーでの長年の実務経験の後に大学に転じた前田昇氏は、ドイツの事情を紹介している。

大学発ベンチャーを増やそうとする場合、ここ数年のドイツの取り組み方は、たしかに教訓が多い。ベンチャーキャピタルの分野で豊富な実務経験を持つ長谷川博和氏は、ベンチャー政策の見直しを論じ、「起業を科学する」ことの必要性を説いている。（榊原清則）

Intellectual Cabinet No.51

2001年7月1日発行

(毎月1日・15日発行)

本誌は日本財団の助成を得て発行されています。

© 2001 The Tokyo Foundation

発行 東京財団研究事業部

〒105-0003 東京都港区西新橋1-2-9

日比谷セントラルビル10階

TEL.03-3502-9438 FAX.03-3502-9439

URL: <http://www.tkfd.or.jp>

発行人 日下公人

編集人 堀岡治男

編集協力 中田雅与・新保秀樹

デザイン 山崎登

印刷 精文堂印刷株式会社