

知財のビジネス価値評価検討タスクフォース（第6回）

日 時：平成30年3月27日（月）13:00～15:00

場 所：中央合同庁舎4号館4階 共用第419会議室

出席者：

【委 員】 渡部座長、小林委員、強瀬委員、鈴木委員、関委員、  
萩野委員、土生委員、森委員

【オブザーバー】 特許庁 総務課 武重企画調査官  
日本知的財産協会 関様

【事務局】 住田局長、永山次長、川嶋次長、仁科参事官、宇津木参事官補佐、高橋参事官  
補佐

1. 開会

2. 議事

- (1) グループ討議
- (2) タスクフォースの成果の普及に向けて
- (3) 検証・評価・企画委員会用説明資料について

3. 閉会

○渡部座長 時間ですので、ただいまから「知財のビジネス価値評価検討タスクフォース」第6回会合を開催させていただきます。

本日は、御多忙のところ、御参集いただきまして、誠にありがとうございます。

本日、御出席いただいております委員及びオブザーバーの方は、お手元にある座席表のとおりでございます。相澤委員、奥田委員、芝坂委員、鮫島委員が所用のため御欠席と伺っております。

なお、関係機関といたしまして、特許庁から御出席いただいております。

まず、本日の会合で取り扱う議題につきまして、当初予定しておりましたものから変更になっているようですので、事務局から説明をお願いいたします。

○仁科参事官 まず最初に、おわびしなければいけません。

本日の会合は、当初は報告書案の取りまとめを予定しておりましたが、前回の会合にて、事業のみならず企業の視点についてもしっかりと報告書に入れるべきという御指摘をいただきまして、今、事務局にて報告書の組替えを行っているところでございます。

また、前回の議論の中で、事業版のシートだけではなくて全社版のシートを作成するという点につきまして私のほうから申し上げておりますが、その点につきましても御議論いただきたいと考えておりました。

また、事業版のシートにつきましても、実際の事例に基づいて書き込みを行った上で、本当にその項目で足りているかどうかについても検証を行うべしという御指摘をいただきましたので、こちらにつきましても、いま一度確認をしたいと思っております。

今、申し上げました全社版のシートの作成、事業版のシートの書き込みというところを確認させていただいた上で、報告書の後方に、これらの書き方につきましてもモデルを提示するようにしたいと思っております。今回は報告書の取りまとめではなく、いま一度皆様に御議論いただく回を設けさせていただきたいと考えております。当初予定しておりました内容と変更になりましたことをおわび申し上げます。

また、委員の皆様には、昨晚までにいろいろ資料を送付させていただいておりますけれども、その内容も変更になっておりまして、事前の御検討に間に合わないところもあるかと思えます。恐れ入りますが、きょうお配りしている資料にて御検討いただければと思います。よろしくをお願いいたします。

○渡部座長 それでは、開催に先立ちまして、局長から一言申し上げます。

○住田局長 前回までも非常に活発な御議論をいただいた結果として、こういったどたばたになっておりまして、大変恐縮でございます。

もう一回このグループディスカッションがあるとは思っていらっしやらなかったと思いますが、またグループディスカッションに戻りまして、しっかりと御議論をいただき、反映をさせていただきたいと思えます。非常に大事な問題でありますし、なかなか素直にすんとまとまらないということが、事務局のほうもさらに認識をしてきておまして、回をもう少し重ねさせていただいて、まとめていくということでございますので、御

容赦いただければと思います。

決して手戻りということではないのですけれども、より議論すべきことがたくさんあるということでもあります。事業だけではなくて企業全体でというお話もございますし、また、中小企業などの場合は特に事業も企業も全体もほぼ同じではないかというようなこともございますので、企業全体というものをよく意識しながらやっていかなければいけないということでもあります。報告書のほうもそういった形で多くの方になるほどなどと思っていただけるようなものにすべく、今、組替え作業をしているということでございます。本日もよろしく願いいたします。

私自身は国会議員の皆様による会議がございまして、最後、15分か20分ぐらい早目に失礼をさせていただきますので、御容赦いただければと思います。

○渡部座長 ありがとうございます。

それでは、事務局から配付資料の確認及び本日の議事の説明をお願いいたします。

○仁科参事官 お手元の配付資料を確認させていただきます。資料6-1が議事次第、資料6-2が委員一覧、資料6-3が報告書目次案、これは組替えをしたものをお示ししてございます。資料6-4が本日の討議議題、資料6-5が討議資料でございます。

資料6-6についてですが、本タスクフォースは、知財本部の検証・評価・企画委員会の下部組織となっております、明後日に検証・評価・企画委員会が開催予定でございます。そちらのほうで現状のタスクフォースの検討状況を報告させていただき資料の案でございます。

また、資料6-7としまして、本日御欠席の相澤委員から御提出いただきました資料をつけさせていただいております。

本日の議論の流れでございますけれども、まず最初に報告書の目次案の御検討をいただきました後、事業単位でのワークシートにつきましてディスカッションしていただき、その後、企業単位でのワークシートにつきまして御議論いただきます。さらに、その後、前回の会合でも皆様から御意見をいただきました、本報告書の普及に向けました政策的対応につきましてまとめてございますので、御議論いただいた後、先ほど申し上げました検証・評価・企画委員会向けの資料につきまして、御確認をいただくという形で進めてまいります。

以上でございます。

○渡部座長 ありがとうございます。

報告書目次案及びワークシートについては、議論の途中のものということで、未定稿でございますので、非公開としてお取り扱いには注意していただきますようお願いいたします。

また、傍聴の皆様は、配付資料をお持ち帰りになりませんようお願いいたします。

それでは、本委員会の成果物となる報告書の目次案について事務局より説明をお願いいたします。ここでは、前回の報告書案からの変更点を中心に御説明をいただければと思います。

○仁科参事官 資料6-3をごらんください。こちらに基づきまして、変更、組替えの内容につきまして、御説明をさせていただきます。

大きな方針でございますけれども、今、報告書の組替え作業を、3つの観点から行っております。

まず最初の点としましては、検討の目的や用語の定義につきまして、報告書の前方に持ってきた上で、報告書が全体として何を狙っているのかということ、報告書の前のほうで明瞭化するという組替えを行っております。

また、2点目としましては、前回の議論で、事業単位だけではなくて企業単位についてもちゃんと把握することについて言及すべしという御指摘をいただきましたので、その点を明確化するという方向で組替えを行っております。

さらに、3点目としましては、前回の会合でお示しした報告書案をお読みいただきまして、若干重複の説明が多いだとか、説明がまどろこしいところがあると思いかと思いますので、我々のほうでもそういったところを修正しております。

以上、3点の方向性で現在進めております。

資料6-3をごらんいただきまして、前回御提示しました第5回の会合での目次案と、今、我々のほうで組替えを行っております目次案を対比させていただいております。

まず、先ほど申し上げましたとおり、第6回の会合案の目次を見ていただきますと、「はじめに」の後に「検討の目的、課題等」を最初に持ってきております。これは従前のものと言いますと、第3章、第4章に分かれておりましたものをこちらに持ってきております。

また、新第2章としまして、価値創造メカニズムについてどう把握するのかということ、を扱う章を立て、最初に企業単位、その後に事業単位で書くという形にしました。さらにその後、企業戦略あるいは事業戦略と知財との関係を書くという形にしまして、企業単位で把握する場合と、事業単位で把握する場合とを明らかにするという形にしております。

また、従前は第4章という形で、従来の知財評価につきましても項目を立てておりましたが、ここも非常に分量が多いということもございまして、この第4章でつまずいて、第5章、第6章まで読んでいただけないと問題があるかと思ひまして、従来の価値評価の説明につきましては、第6回の案では報告書の一番後ろに「参考」という形でつける形にさせていただきます。そして、より重要な新第3章の知財の価値評価の基本的考え方とところですか、新第4章の価値評価の見える化・活用につきまして、前の方に章を起すという形で考えてございます。

裏側をめぐっていただきまして、今、申し上げました新第3章と新第4章が、第5回会合でお示ししました報告書の後半とどういう関係にあるのかということをお示ししてございます。第5回会合の案では第5章と第6章に、知財の価値評価について定性評価と定量評価と分けて記載していましたが、第6回会合の案では、新第3章という形でまとめてございます。この中に定性評価と定量評価をまとめて記載するという形にさせていただきます。

前回の会合でお示ししました第7章が新第4章に来るイメージでございます。

また、その次のスライドに、前回用語の定義につきまして若干議論がございましたので、改めて整理をさせていただいております。「知財」と「価値評価」と「見える化」という3つの用語につきまして、用語の定義のところに書いてございました。「知財」の定義につきましては、前回と同じにしております。「価値評価」につきましては、より我々がターゲットにしております定性的な評価と定量的な評価との両方含むのが価値評価なのですよということを知りやすくするために、赤字で書いてございますとおり、価値評価とは、定性的及び定量的な価値評価、あるいは、定性的または定量的な価値評価であるという形で定義をしまして、なお書きで、ビジネス価値評価を行う場合には、ビジネスに対する機能等についての定性的な評価を行うことなく、定量的な評価を行うことは困難であるという説明をつけてございます。

また、「見える化」につきましては、第5回会合の案として赤字に記載しております「戦略的に取捨選択して価値評価の共有または開示」を行うという記載につきまして、「見える化」というものは単なる把握とは違うのではないかと、あるいは恣意的な開示のようなものがこの「見える化」に含まれてしまうのではないかと御指摘いただきました。そこで、今回第6回会合の案としまして、右側に書いてございますような案をお示ししております。「価値創造メカニズムやビジネスモデルについて、各々の立場で必要となる情報にアクセスできるように示すこと」を「見える化」と呼びたいと思っております。ただし書きとしまして、御懸念としてありましたような、企業をよく見せるための恣意的な開示につきましては、これは本報告書の「見える化」には当たらないとしておりますし、また、全てを開示しろというのではなくて、企業戦略上、秘密とすべき情報についてまで開示する必要はないということもつけ加えさせていただいております。

私の説明は以上でございます。

○渡部座長 ありがとうございます。

ただいまの御説明に関して、御質問あるいは御意見等があればいただきたいと思いますが、いかがでしょうか。

森委員、どうぞ。

○森委員 御説明ありがとうございます。

私としてはかなりすっきりして読みやすくなったと思いますし、住田局長様に冒頭に言っていただきましたように、中小・小規模事業者の関係の仕事をしている立場からしますと、まさに全体も「見える化」をしていただいたなと強く感じておまして、支持したいと思います。

前回「見える化」のところで私は意見を述べさせていただいたのですが、私自身は、金融庁と経済産業省で企業開示の関係とか、自分自身が証券アナリストという立場でもあるのですが、「見える化」といいますと、どちらかといいますと企業内の問題の可視化といった点が強いのではないかと。つまり、経営の立場から、マネジメント上、改善すべ

き点は何かということ、無形資産の見える化というようなことを主に取り扱っていくのではないか。

一方で、外部に「見える化」といったときには、むしろ開示というのですか。外部に対しては開示という用語を使うのではないかと感じていまして、引き続き今回の第6回の案が、今、申し上げたような点で、「見える化」と開示のところがまだ十分整理されていないのではないかと感じます。

以上です。

○仁科参事官 今、御指摘をいただきました企業内において把握・共有することを「見える化」というように、経産省等の資料に書いてあるというところは、そのとおりかと思えます。それにつきましては、今回は括弧内で社内での共有も含めてそういう情報にアクセスできるように示していくことにつきまして「見える化」というように定義をさせていただいたつもりで、企業内での共有につきましても「見える化」という範疇に含めておるような理解しております。

今回の案では、「開示」と言いますと、それは開示の義務があるのではないかとといった捉え方もされるかなと思ひまして、「開示」という言葉をできるだけ使わないようにさせていただいたところもあるのですけれども、いかがでしょうか。「開示」という言葉を使った場合に、また意味合いが変わってくるのかなという印象があったのですが。

○森委員 まさに、あえて括弧で（社内での共有を含む）と言うと、括弧の立場なので、基本的には外部に対するということが強く示唆されていると思うのですけれども、外部という「開示」というような理解が一般的にはあるのではないかとまず思うのです。

先ほど申し上げましたけれども、現状ですと、「開示」と外部への「見える化」の違いは何なのかというような疑念をむしろ呼んでしまうように感じるという指摘であります。

○仁科参事官 括弧書きをむしろ前に持ってきて、社内の共有が一義的にあって、その上で外に示していくのだという説明にすることはできるかと思ひますので、そういった説明には変更できるかと思ひしております。

ただ、「開示」という言葉が与える印象につきまして私は実は懸念をしておりまして、開示をすと言っていくと、これは何か基準みたいなものをつくって行って、出していくことが義務づけされるのではないかみたいな印象を与えないかというところを正直心配しておりますが、そういったところはいかがでしょう。

○森委員 開示自体は会計原則上、マストという話でもないかと私は理解しているのですけれども、まさに外に対して見せるものを「開示」と一般的に呼んでいるという理解です。

○渡部座長 引き続き、具体的な意見があるかもしれないので、その辺で調整させていただくということで。

ほか、いかがでしょうか。

目次案については、かなりすっきりした感じはしますので、これでまとめていただければと思います。

よろしければ、先に進めさせていただきます。グループ討議ということで、グループ討議における発言等の情報の取り扱いについては、前回も同じですけれども、第1回の資料1-2の開催要綱の8項の記載に従いまして、お願いすることになっています。委員、オブザーバー、参考人及び傍聴の皆様には、グループ討議によって知り得た情報を外部で取り扱うときには、発言した者の所属及び氏名を特定しないようお願いをしておりますので、よろしくお願いいたします。

事務局から、グループ討議の議題について、説明をお願いいたします。

○仁科参事官 資料6-4をごらんください。あわせて資料6-5につきましても適宜参照していただくという形で進めたいと思っております。また、別途「将来目指す姿」というタイトルで、前回お示しした報告書案の中にも掲載しておりました牧場だとか、搾乳機だとか、いろいろ描いてある絵もございますので、こちらもあわせて参照しながらということでお願いしたいと思っております。

まず最初は、資料6-4をごらんいただければと思います。今回討議としましては、(ア)と(イ)の2つ行いたいと思っております。まず最初に(ア)から説明させていただきます。

(ア)は何かといいますと、事業単位でのシートにつきまして、本当に埋めることができるのかということを確認させていただくための討議でございまして、実際に価値創造メカニズムのワークシートに書き込んでいただいた上で、価値創造メカニズムのワークシートに改善すべき点はないかというところを御議論いただくことを考えてございます。

グループ①と②で、それぞれ想定する事業は変えてございまして、物の事業とサービスの事業に分けてございます。仮想事例B事業というのが、物を販売する事業、仮想事例C事業というものが、サービスを提供する事業でございます。

この物の販売とサービスの販売が何であるのかというところにつきましては、「将来示す姿」というタイトルの絵を見ながら御説明させていただきたいと思っております。

左上段に、これは何度も出てきております牛が2頭いる牧場の絵が描いてございますけれども、この牧場の経営者の方は牛を育てていて、搾乳をして牛乳を売る商売を現在している想定でございます。

この方は、現時点では、この牧場に加えまして、搾乳機ですとか、輸送方法に関する技術はお持ちでいらっしゃる上で、その上で、その右下に描いてありますような牛乳を売ってビジネスを現在行っているということを想定しております。

さらにその上で、現在、ビジネスには生かしてはいないのですけれども、搾乳機で搾乳したデータ、搾乳量ですとか成分のデータに基づいて、そのデータを分析したり、あるいは分析したデータに基づいて餌をどう配合したりするのかという技術につきましては、今、開発中、ないしはそういった技術を内々持っているような状態であるとの想定をしております。それにつきましては、左側の下のほうにデータですとか営業秘密という形でお持ちだと。

さらにその上方に移りまして、飼料の配合技術に基づいて配合飼料を作ったりだとか、給餌したりする技術もお持ちだという前提のものでございます。

第1グループでは、この配合技術に基づいた餌を売るというビジネスを今後やっていきたいという想定でワークシートを作成していただき、検討をしていただくということをやっていたらと思っております。

第2グループでは、この餌自体を売るのではなくて、右上のほうに「協力他社」と書いてございますけれども、その協力会社の方に対して、餌の配合の仕方だとか、あるいは餌の与え方みたいなものを教えていくというコンサルティングみたいな業務をやっていくみたいな想定で御議論いただければと思っております。

実際に作業を行っていただくためのシートにつきましては、資料6-5に準備をさせていただいております。ごらんいただきますと、1枚めくっていただきまして、「価値創造メカニズム（事業レベル例）」と書いてございますけれども、今回はこのシートをたたき台にさせていただいて、実際に今、申し上げましたようなビジネスモデルにつきまして、このシートに反映できるかという作業を行っていただくイメージでございます。

このシートは前回お示したシートと若干変えてございますけれども、大きな構成は同じかと理解しております。左側半分が、これまで実績のあるビジネスモデルについて書いていただく。先ほどの牛の例で言いますと、牛を育ててミルクを出荷するというのが、この左側のモデルになります。右半分のところ、「これから」と書いてございますけれども、ここが第1グループと第2グループに分かれていただきますが、第1グループの方は、ミルクを売るだけではなくて餌も販売するという事業を新たに増やす。第2グループの方は、給餌の方法ですとか餌の配合の方法を教えるというコンサルティングサービスを提供するビジネスをつくっていくイメージで、このシートに記入できるのかというところを御検討いただければと思います。

スライド2には、事前作業シートと書いてございますが、いきなりこのスライド1のものを埋めていくのは難しいのではないかと御指摘も前回いただきました。中小企業の皆様ですと、いきなりこのシートを作成してくれと言われても、まず自社の資源に何があるのか、その資源の中において、知財としてどういうものがあるのかということすら把握できていないのではないかと御指摘もございましたので、一般的なSWOT分析の表でございまして、スライド2のようなものを活用していただきながら整理した上で、スライド1に入れていくというイメージで作成してございます。

実際に、このスライド1などに埋めた例を後半に用意させていただいておりますので、宇津木補佐からスライド6、7を説明させていただくようにいたします。

○宇津木補佐 ありがとうございます。御説明いたします。

今、仁科から御説明差し上げましたとおり、現在、この「将来目指す姿」というスライドに描いてあるこの牧場主は、一般的な牛乳を普通のスーパーに出荷している、普通の商品を普通に出荷しているという状況で設定をしております。それで、いろいろな技術やノ



ウハウを持っているのだけれども、それをうまく生かしていないということで、彼が一歩ひねったところというのが、スライド6の左側に書いてあること。それを右側にどうアプローチしていくかということこれから考えていかなければいけないと思っておるのです。

まず、左側が現状になりますが、品質評価方法とか輸送方法などについては、彼は特許を取得している。つまり、一定程度長距離の生乳の輸送に耐えるような技術は、彼は持っている状況になっております。この技術を普通に使って出荷はしているのですけれども、出荷している牛乳は、ファミリー層向けの普通の牛乳であって、それは近隣の酪農家も同じようにつくっているもので、長距離輸送に耐えるとはいえ、既に市場は周囲の酪農家の人たちも同じような牛乳を出荷しているところであって、もう飽和してしまっているというようなシチュエーションでございます。

ですから、現在までにおいては、新鮮で安定的な品質の牛乳を製造販売してきた。それを出荷させてもらえるスーパーみたいなところがあるというところは間違いのないところではあるのですけれども、市場が飽和してきたために売価が低くなっている。したがって、収益性も悪くなっているという状況だということでございます。

それがこちらの別紙にしてありますSWOTのシートに簡単に書いてございます。現在、この牧場主は、ある種の特殊な飼料配合技術や特殊な餌のあげ方を持っていて、それによると、例えば特定のすごく濃い牛乳をつくることのできる、栄養価の高い牛乳をつくることのできるというように設定しております。

それをもって、市場においても別市場になりますけれども、スーパーの一般的なファミリー層向けの市場ではないのですけれども、一定のシチュエーションにおいては、コクのある牛乳は高値で取引されているという情報も彼はつかんでいる状況を設定しております。

ただ、彼自身としては、余り大きな酪農家ではないので、そういったような新しいコクのある牛乳、大変乳脂肪分の高いような牛乳が高値で取引されることを彼は知っていたとしても、さすがに自分の生産量だけでは限界がある。自分の技術を使えばコクのある牛乳をつくれるのだけれども、その生産量には限界がある。このまま自分の旧来型の事業を続けていったとしても、市場が飽和し切っているので、スーパーから契約をいつ打ち切られてもおかしくないというのが懸念であると。

また、少子高齢化等も、この企業にとっては需要層が小さくなるので不安であるといったようなことが、SWOTとして一定程度分析されるかなということでございます。こういったことを中小企業の方にやっていただいた上で、スライド6に当て込んでいただければと思っております。

○仁科参事官 今、御説明したような前提条件で、皆様のほうはスライド6をごらんいただきながら、皆様のほうでこれを埋めていただくイメージをつかんでいただく時間を15分程度設けたいと思います。その後で、具体的にこのシートにつきまして、もうちょっと簡略化すべきだとか、こういう観点が抜けているとお気づきの点があれば、その点について、また15分程度ディスカッションしていただく時間を設けたいと思っておりますので、よろ

しくお願いいたします。

例えば見ていただきますと、資金に関するようなことを記載する欄がないのではないかとか、いろいろなお気づきとか、すぐにあるかと思imasuので、そういったところをぜひ皆様からお知恵をいただければと思います。

これから15分間お時間をとりたいと思imasuので、よろしくお願いいたします。

○渡部座長 この時点で何かご質問はありますか。では、グループ討議ということで、よろしくお願いいたします。

○住田局長 これは左側は埋まっているのですか。右側を書くのですか。

○高橋補佐 右側を埋めていただくイメージでご検討いただければと思います。

#### (グループ討議：議題(ア))

○仁科参事官 議論は続いているところかと思imasuけれども、各グループで議論した内容につきまして、事務局からそれぞれ発表して、そのシェアだけさせていただく形にしたいと思imasu。

まず私から、こちらのグループでの議論内容を簡単に御紹介しますと、まず、どこから書き始めるのかみたいな指南が必要ではないかという御指摘がございました。また、もう少し事例の前提について事前に説明した上で、その上でどこから書いていくべきかみたいなことを説明すべきではないかという御指摘がございました。

全体としては、書く欄が多過ぎて、しかも各項目が重複しているところが多々あるのではないかという御指摘がございました。例えば提供する価値という欄のところとターゲット市場のところを書いてある顧客の求める価値の欄とはどう整理するのでしょうかという御指摘ですとか、あるいは「収益の仕組み」のところ戦略を書くのに、また下のほうにも戦略を書く欄があるということで、ここも整理しなければいけないのではないかという御指摘もいただきました。

また、重要なものとして、顧客に提供する価値が、そもそも誰に提供するのかということを書きださなければならないかという御指摘と、さらにどうやってその人にアクセスするのかなということも記載する欄が必要ではないかという御指摘をいただきました。

こちらからは以上です。そちらのチームからもお願いします。

○宇津木補佐 こちらのチームでは、冒頭、目指す姿というのは何を書くのか、企業の理念とかビジョンとの関係を書くべきものなのではないかというお話がございました。そことの関係において次のビジネスを考えることにはなるのだろうけれども、それはSWOTの分析シートと相互に関連づけながら、SWOTがあってビジネスモデルやビジネスアイデアが湧いてくる。ビジネスアイデアに基づいて、こっちの市場に行ったらいいのではないかとか、あっちの市場に行ったらいいのではないかというのも出てくるので、相互に往還させなければいけないのではないか。作業手順はそのようになるのではないかという話がございま

した。

また、顧客から得たいものという欄については、書くべきか書かざるべきかということについては、両論ございました。

そのほか、資源を書きおろすようなシートがあってもいいかもしれないというお話もまた一方でございました。

以上です。

○仁科参事官 私からも説明が漏れたコメントがございました。シートの下のほうに戦略と書いてあるのですけれども、ここの記載を以前のシートのものに戻して、何の資源が不足しているのかということを明記した上で、その不足している資源をどう調達するのかみたいな書き方にしたほうが、より書きやすいのではないかと御指摘もございました。

また、そちらのチームと同じですけれども、「目指す姿」という欄に何を書けばいいかよくわからないですねと。こちらの事例で言いますと、従来は技術を相手にしていたところを、今回の新しいモデルでは酪農家を相手にするわけで、顧客のターゲットが決まった時点で目指す姿は書くまでもないのではないかと御指摘もありました。

今回、皆様からいただきました御指摘を踏まえまして、基本的に左右で今までとこれからと分けるところは大きく変えないようにいたしますけれども、セルがたくさんあり過ぎるだとか、重複しているところが書きにくいという御指摘をいただきましたので、修正する形にしたいと思います。

そうしましたら、次のほうに進めてさせていただいてよろしいでしょうか。

次に御議論していただきたい内容が、グループ討議の（イ）のほうでございまして、こちらは前回の会合で皆様から、事業レベルだけではなくて、企業全体のレベルで把握するような、そういったシートも必要ではないかという御指摘を受けました。

これを受けまして作成した案をお示しします。資料6-5の中の3ページと4ページのシートをごらんください。3ページのシートは、これまで皆様にお示していたものと非常に近いものでございまして、今、御議論いただきました事業のものと基本的に構造は同じと考えております。本来的には事業のものと企業のもので下半分は同じでないといけなかなと思いつつも、今、あえて分けてございまして、この3ページのシートは、上半分のところに何を指すのかとか、どのように実現するのかという企業全体の理念ですとか企業の持っている土壌みたいな全体的なものを書いていただけるというイメージで考えております。「現在の収益の仕組み」、「将来の収益の仕組み」というところにつきましては、これは事業間との関係で、事業をどう組み合わせながら収益を得ていくのかみたいなことを書くイメージで考えておりました。

4ページのシートをごらんいただきますと、事前作業シートとして事業ポートフォリオという絵が描いてありますけれども、企業全体で見ると場合には事業との相互関係がどうなっているのかということを示していかなければいけないであろうと。それがないと先ほどごらんいただいた3ページのシートがつかれないのではないかと考えまして、今、考え

ておりますのが、この資料の4ページのシートで言いますところの左上のほうに横軸が「市場の成長見込み」、縦軸が「事業収益性」と書きまして、A、B、C、D、Eという5つの事業があるという事例を、丸の大きさが事業の規模で、矢印が今後どういった方向に動いていくのかということを示すような絵で示してございます。

また、4ページ目の同じく右半分のほうにも、「将来構想」ということで、リスクですとか、予見できるかできないかということに基づいて表を作成した上で、その票の下に、これもまた縦軸と横軸、別の図で描いてございますけれども、横軸が「自社事業の革新性」、縦軸が「環境変化の予見性」という形で、各事業がどういった分布になっているのかというのを見るような絵で描いてございます。

こういった形で、事業間の関係を把握するスライド4を見ていただきながら、こういった形のものでいいのか、あるいはこれを企業の生み出す価値という観点で表現する場合に、スライド3のようなものでいいのかという観点から御議論いただければと思います。

実際に書いた中身につきましては、8ページと9ページに記載がございましたので、こちらをまた宇津木から説明します。

○宇津木補佐 こちらのチームでは、会社として何をを目指すのかが先に考えられていないといけないのではないかというお話がございました。それを左上の欄に、今の牧場経営のケースで書いております。この牧場としてどういうことを目指していこうとしているのか。それを大きくくりと言うとどういうことをどういう方向で実現しようとするのかというのをまず書いてもらおう。いわゆるミッションとか、ミッションステートメントとかと言われるようなものを上段に書いてもらおう。

現在のビジネスモデルが会社全体としてのビジネスモデル、こういう事業とこういう事業を組み合わせ、リスクヘッジしながら事業を進めていますと。だけれども、それが将来的におぼつかないということがわかったり、あるいはこういうことをやりたいという純粋な動機がある場合にこうしたらいいのではないかという方策とともに、将来像を右下に書いていってもらおうということでございます。

先ほどの牛のケースで言うと、単純な牛乳の製造販売業をしていたのだけれども、なかなかマーケットとしておぼつかないし、自分の能力を、持っている技術を生かし切れてもいないしということもある。さらに自分の会社の経営理念である、社会に求められる牛乳由来の飲食物を社会に提供していこうというところからすると、もっと自分の能力を生かすべきだということを考え、コクの深い牛乳を消費者に届けるために独自技術を生かして、近隣の農家を巻き込んで製造量を増やして、新たなコクの高い牛乳を世の中に出していこうということで、餌やりコンサルティングと餌の物販業を始めようということ考えた、というような図になってございます。

それをいきなりやるのも難しだろうということで、9ページでそれを裏づけるような資料をつくる必要があるのかなと思っています。こちらにつきましては、Aというものが現行の一般のスーパーに納品している一般の牛乳という事業でございます。これは市場が先

細りだということがわかってはいるけれども、餌を作る前提となっているような、搾乳してその牛乳の中にどのような成分が入っているかといった調査をするために最低限必要なので、赤字部門ではあるかもしれないけれども、そのデータは自分としてとり続けなければいけないということで、今後も維持する。Aの緑色の丸が大きかったものが、収益性も悪くなるし、売上規模も小さくなるけれども、5年後も維持と。

ただ、これから始めたいB事業とC事業について、B事業というのが餌の物販業、C事業が餌やりコンサルティング業でございますけれども、これは市場の成長が見込まれるので、5年後に向けて重点的に投資を加速していきたいということを考えていくような思考の補助になれば良いという観点で、ポートフォリオを動的に示したものでございます。それについての言葉での評価が下の欄の現在の各事業の評価、それから、事業相互の関係というところで示してあるものでございます。

5年後を考えるときに、これは5年である必要は必ずしもないと思うのですが、タスクフォースではずっとその議論をしてきて、長期的な考えが大事だということを議論してきたと思うのですが、N年後において予見される市場だけではなくて社会的な環境変化とかというものがもしあるのであれば、それは戦略に影響を与えるのかもしれないので書いて、対応方針というものも大方決めておくということをした上で、将来の構想として、事業をどう育てていこうかというのが、右側の図でございます。

左上の升目で書いてあるものは、現在における将来の予測なのですが、将来構想（例）としてあるところについては、まず自分の会社は後継者がいないというリスクがあるけれども、それをどうするかという固有のリスクがある。他方で、B事業、C事業は伸びていこうという希望もあるというのが、左下の象限に書いてあることでございます。

そのほか、今はまだやれていないけれども、この技術などを使えば将来的にこんなマーケットが広がるのではないかと思うことを右下の象限に書いていただく。右上の象限については、今は全く予見できないけれども、いろいろな事業の種を持っていれば、自分の将来的な希望になるかもしれないということで、今は全く想像できないけれども、その分野に目を閉じるべきではないということで、右上の象限に具体的には将来の予見はできないけれども、こんな事業の種があるということを書いておいていただく枠を用意してございます。

それらを総合すると、右下の図になるのですが、5年後において自分の事業がどのようなポジションにいそうか。自分が革新的な事業をしていて、追随してくる人がいないという優位性の強さがあれば右軸に伸びていく。縦軸につきましては、5年後において想定される環境変化がありやなしやのリスクをなるべく評価して行って、環境変化の予見性が高い場合は上のほうに書いていただく、環境変化の予見性が低ければ下のほうに書いていただくというように軸を切って視覚的にそれを表現しておくとうろしいのかなど。これをもって、先ほどの8ページに一覧できる企業の像としてフィードバックしていくのがいいかなという考えで作成しております。

以上です。

○仁科参事官 資料6-5の8ページと9ページ、今、宇津木から説明したものを一度皆様のほうで御確認いただいて、その上で、8ページの構成ですとか、あるいは事業間の関係を見る場合の示し方として、どういった改善があるのかというところをまた御議論いただければと思います。

(グループ討議：議題(イ))

○仁科参事官 まだ議論中かと思いますが、議論の内容につきまして、先ほどと同様、各チームから御報告する形にしたいと思います。

こちらのチームで議論になりましたのが、9ページ目にあるようなこういう事業ポートフォリオ分析というものが、本当に中小企業のようなところができるのですかねと。仮にできたとしても、そもそも事業ポートフォリオ分析というものは経営企画などでやっているものなので、わざわざ知財事務局のタスクフォースの議論としてこういうものは示す必要はないのではないか。むしろ、各事業間で知財がどういう関係を持っているかだとか、どのように各事業間の資源がお互いに有機的に機能しているのかみたいなどころのつながりを示していったほうがいいのではないかという議論になりました。

また、8ページ目については、上半分に書いてある全社的な「何を目指すのか」、「どのように実現するのか」といったことを記入する欄は残しておいてもいいかもしれないが、下半分に書いてある左右に分けて分析するようなどころは、結果的には先ほど事業のシートとほとんど書く内容は同じになりますので、この企業単位で、こういった8ページ目の下半分みたいなものをつくる必要があるのかというところにつきましては、余りつくる必要はないのではないかみたいな方向で議論は進みました。

そちらのグループの発表をお願いします。

○宇津木補佐 こちらは、このシートの見たとしとして、8ページの自社課題のところから矢印が出ているので、それが誤解を招くのではないかと。必ずしも自社課題から次の会社の形が出てくるとは限らない。ただ、この構造自体はこれでいいのではないかという議論がございました。

また、これは前半の議論とあわせてなのですが、枠が細か過ぎるか、大きくり過ぎるかという議論はあったのですが、他方で使わない枠でも思考を喚起するために残しておけばいいのではないかと、この1枚のシートだけで全てを完璧にということは考えないで、このシートが完璧なシートということではなくて、使わない欄が設けてあってもよかろうという議論もありました。ただ、枠を設けておくことで、企業の人たちがそれで思考をめぐらせる、悶々とするということには意味があるというような議論もございました。

9ページ目に関しましては、右上のマトリックスと右下のグラフの縦軸、横軸の関係が、同じような軸が切っていると誤解してしまうので、なかなかそれは理解が進まないという

話がございました。

他方で、こういったような右下の図で将来のイメージを持っておくということについては、有意義ではなかろうかというお話がございました。

また、経営の基本コンセプトを固めるシートなので、お金のことについては特段書かなくていいのではないかと。お金のことを書くと、逆にイメージがゆがんでくるというようなお話もございました。

以上でございます。

○住田局長 最後のところの左と右の話なのですが、まず、普通の会社は8ページ目のものから先につくって、それを参考にしながら6ページ目のものをつくるのではないかとということなので、8ページ目のものの左をとってしまうと、多分6ページ目のものがうまくいかないのではないかと御意見もございまして、そのグループ②と大分違う感じがありました。

○渡部座長 これはどうしましょう。もうちょっと共有しておいたほうがいいのではないかな。こちらでこの形は余りこだわらないほうがいいというのは、中小企業の場合であり、土生委員が発言されていたので、説明をこの場でしていただいてもよろしいですか。

○土生委員 私が意見を申し上げたのは、結局最後の事業ポートフォリオみたいなものは、おそらく普通であれば経営企画などのセクションがこういうものをつくるので、知財本部としてこれが出てくるというのがいまいちぴんとこない印象を受けるということです。例えばどういうものが必要かということを考えたときに、中小企業によくある例であれば、下請でやっている今の事業形態、A事業があって、それに対して、自社ブランドの製品を開発するB事業があるという2つの事業があるケースが考えられます。

では、このケースのポートフォリオをどうするかといたら、当然AからBにシフトしていきたいという絵が描けると思うのですが、それを書くだけだったら普通の戦略分析に過ぎないので、知財的視点で何が言えるかといったら、A事業が成り立っている原因を突き詰めていったときに、差異化要因として、こういう技術がすぐれているとか、こういう製造技術、ノウハウがあるみたいなものが、知財としてあるわけですね。

これを知財としてまず可視化する作業をやって、B事業を育てようと思ったときに、B事業においては、その技術を生かした新製品がつくられる。ただ、それを製品として世に出ていくには、今までみたいに技術をノウハウとして秘匿するわけにはいかないから、これをしっかりと権利化していくことが必要なのだというような絵を描いてあげられれば、A事業とB事業のポートフォリオがどうなるという絵だけではなくて、その中で、知財がどうつながっているか。A事業においては、下請で蓄積されたノウハウなのだけれども、それがB事業における新製品の差異化要因になる。これが我々の知財の活用法なのだというのが1枚のシートの中で見えるようになると思うので、ポートフォリオをどう分析するかということは前提としてやるとしても、より大事なことは、その中で知財がどう関連づいているかというところを表現してあげることが必要なのではないかと。これを中小企

業の典型的なイメージを考えながら御意見を申し上げた次第です。

○渡部座長 それに対して、違う意見はありますか。この段階で事務局が整理できればいいのだけれども。

○住田局長 ポートフォリオは既に別のところでやっているからというのは、そのところは出発点として大分違う感じがしています。そのポートフォリオがちゃんとできているようであれば、その中で知財がどういう位置づけですかということだけ考えていけばいいのですけれども、知財を考えていく上でも、ポートフォリオがうまくできていないと知財をうまく考えることはできないのではないかとというのが一つの出発点でもあるのです。それはほかのところでできていると言ってしまわないほうがいいだろうなどは思います。

これもこちらがしっかりしていないと、多分全体の企業の価値創造メカニズムというものがはっきりしないし、それゆえ、せっかく知財がやっても、その位置づけがはっきりしてこない。ここが一番悩みの出発点みたいなところがあって、そっちがちゃんとできていて、当たり前のようにみんなの企業でやっていけば、もともと余り問題はなかったように思います。両方やっていかなければいけないのではないかと感じはしますね。

○土生委員 済みません。ポートフォリオ分析をやっているというのは大手の話です。急に振られたので中小の話とごちゃごちゃになってしまって申しわけなかったのですけれども、大手であれば経営企画などがポートフォリオ分析はやっているというところで話は切れて、中小の場合には全体像として、自分たちがどういう事業をどうしていきたいというポートフォリオ分析は、前提として当然必要だと思います。

ただ、その分析で止まってしまったのであれば、知財としてやっている意味が見えてこないで、その分析をやったところに知財がどうつながっているということに乗っけるべきではないかというのがお伝えしたかった意見です。当然やっているみたいな話したのは、要するに、大手だったら経営企画の仕事としてこういうことをやっているよねという話とは別に、これにどうやって知財の情報に乗っけるかという議論をしたほうがいいのではないかという趣旨です。説明が不十分で申しわけありません。

○渡部座長 突然振ったので、申しわけないです。だから、これは必要ないというか、知財本部でやるのだから、もうちょっと特色を持たせるようなものを考えたほうがいいのではないかという趣旨ですね。

あとは事務局で何とかしてもらおうということになりそうですね。

○仁科参事官 もう一点確認したいところは、8ページみたいなものを6ページとは別につくる必要があるのかということについて、こちらのチームではどちらかということと中小企業を念頭に議論をしたということもありましたので、事業が多くて2つ、3つであろうとすると、この8ページのようなものは必ずしも必要ではないのではないかという議論でもあったかと思うのですけれども、そちらのグループではどんな感じでしたか。

○鈴木委員 それは必要だという議論です。つまり、中小企業もあれば大企業もある。いろいろ議論はあるけれども、網羅的によりストレッチしてどういう事業、ビジネス価値を



追求するかということ的前提にするには、企業レベルというものがが必要です。小さい会社で1事業1社であったら、企業レベルと事業レベルは一緒になるかもしれない。ところが、いろいろな事業をやっていけばいるほど、全体をまとめて、我が社の強みというものを少し抽象化しつつ強調してみる。それをもう少し昇華してみるとどういうことなのかという視点を持っていないと、いきなり個別に落とすだけでは不十分というのが前回の議論だったと思います。そういう意味では、企業レベルにまとめるのは苦勞するかもしれませんが、苦勞しても突き詰める努力は必要なのではないかと思います。

○仁科参事官 わかりました。まとめ方の方向性が明瞭になりましたので、事務局で引き取りまして、検討させていただきます。

○渡部座長 では、これは次に行かないといけないですね。次はタスクフォース成果の普及ということで、これは全体でやりましょう。

○仁科参事官 タスクフォース成果の普及、これは前回皆様に議論していただきましたので、確認になります。政策的対応をどうすべきかということについて前回御議論をいただきました。資料6-6を用意してございますけれども、その一番最後のページ、12ページ目をごらんください。政策的対応のイメージと書いてございます。

この資料6-6自体は、2日後に開催されます検証・評価・企画委員会に提出する予定の資料になっておりまして、その一番最後のところに、タスクフォースからこういった政策的対応のイメージで議論しましたということ報告するために用意した説明資料でございます。前回も幾つか例を挙げた上で説明させていただいて、皆様から御議論をいただきましたので、それを事務局でまとめさせていただいたものでございます。

大きくカテゴリーとしては4つ設けてございまして、1番目のカテゴリーは、この普及などをしていくために、金融機関が行っているリレーションバンキングの取り組みに、この知財のビジネス価値評価を行うインセンティブを何か設けたらいいのではないかと。既に特許庁さん等で行っていただいておりますけれども、知財のビジネス価値評価を行うことに対して、金銭的あるいは人的な補助を行うようなことも考えてございます。

2番目が、統合報告ですとか知的資産経営報告書のような、知財を含む無形資産の見える化の取り組みがございまして、これに本タスクフォースで示した考え方が取り込まれるようにしていくということがあるのではないかと。

3番目のカテゴリーが、企業の皆様がこのタスクフォースで提案するようなワークシート、あるいはこのタスクフォースの考え方を使わざるを得ないような場面を設けたらどうかというものです。政府がやっております各種補助金の申請者要件の審査書類とするといったことも考えています。

4番目が、企業というか、従業員の皆様がこういった考え方をある意味、習得せざるを得ない状況をつくるのはどうかというものです。

基本的には、前回の御議論の内容をまとめたものでございますので、これにつきまして、何か表現の修正だとか、さらに加えるべき観点があれば、御意見をいただければと思いま

す。

○渡部座長　ということで、これについて、追加あるいは内容の修正等、御意見をいただければと思います。

森委員どうぞ。

○森委員　前回も申し上げたのですけれども、ローカルベンチャーマークというのは、継続的に経済産業省、これは金融庁も加わり、内閣官房も含め、かなり全省庁的に取り組んでいる事業でございますので、そういう意味では、例えば2番目のところにキーワードとしてローカルベンチャーマークを入れていただくといいかと感じます。それはロカベンを使うと、3番目のところのまさに各種補助金の審査にも今後使われていくということなので、2に入れておけば3にもつながっていくと思います。

○渡部座長　ありがとうございます。

○特許庁武重調査官　特許庁ですけれども、1番目のところで、例えば特許庁などでの事業ということで例示していただいたこともあるので、ちょっと一言コメントさせていただきたいのですが、こちらの議論でもありましたのですけれども、このワークシートを入れるのに、記入コンサルタントが必要だねみたいな議論がありました。要は、記入するのに明確性がないと、なかなかコンサルタントに記入してもらうようなシートだと、我々はもし事業のほうで人的もしくは金銭的な補助を行うときに使いにくいのが現状であります。

もう一つの要素として、知財のファクターがより明確に出ていただけたほうが、知財価値というところのビジネス評価ということでありましょから、我々のほうの例えば人的、もしくは金銭的補助を行うというときには、よりこのシートが知財価値のファクターが明確に出ているような形であっていただけると使いやすいかと思います。

以上です。

○渡部座長　ほかいかがですか。大丈夫ですか。

では、こちらのほうは、この範囲でまとめることになるかと思います。

最後、検証・評価・企画委員会の説明資料についての説明ということで、よろしく願いいたします。

○仁科参事官　引き続きまして、資料6-6をごらんください。こちらにつきまして、あさって開催されます検証・評価・企画委員会のほうで報告をさせていただきたいということで、皆様に御確認いただければと思います。

このタスクフォースにつきましては、今年の知的財産推進計画2017の中におきまして、損害賠償額の適正化、それに伴いまして、知財の価値評価の適正化について検討を行うべしという項目がございまして、その結果を検証・評価・企画委員会に報告するという形になっております。

本タスクフォースの位置づけにつきましては、別途スライドで説明いたしますが、まずめくっていただきますと、2番目のところに知財の位置づけが変化していますというところ

ろを説明させていただいております、20世紀型モデルと21世紀型モデルということで、報告書の案にも記載してございましたが、無形資産の占める割合が変化しているとか、あるいはキーワードという形で上と下に対比して書いてございますけれども、リニア思考がデザイン思考になっているとか、プロパテント戦略がイノベーション戦略の方向により厚くなっているとかという形で記載をしております。

3番目のスライドのところ、このタスクフォースにおいて認識しておりました従来の課題と本検討の目的という形にまとめさせていただいております。従来の課題としまして、経産省の過去の調査研究の中でも、事業との関係において知財を評価すべしということは示されてはいましたものの、なかなか実務の現場ではそういったところは浸透していなくて、知財の価値にのみ着目して評価していたところはあるのではないかとということで、知財は本来ビジネスに組み込まれることで価値の創設に貢献するものであるということを確認化する必要があるのではないかとすることを課題としました。

その上で、目的としまして、知財のビジネス上の価値の評価のあり方を示すという点と、価値創造メカニズム自体ですとか、その中における知財の位置づけを明確にすることに資するようなワークシートのようなものを提案できないかということで議論してきたというようにしております。

4番目のスライドが、冒頭に申し上げました本タスクフォースの位置づけの説明でございます。知財本部のもとにございます検証・評価・企画委員会という委員会がございます。こちらの委員会は、推進計画を取りまとめた上で、その取りまとめた推進計画について評価・検証する委員会でございますけれども、その下部組織として、このタスクフォースを設置しております。その関係で、このタスクフォースの検討状況につきまして、検証・評価・企画委員会へ明後日に報告をさせていただくこととさせていただいております。

5番目のスライドが、前回PwCさんから報告していただきました海外調査の結果をまとめたものをつけてございます。

6番目のスライドが、先ほど御確認いただきました目次案の組替えに合わせて、我々の取りまとめの方向性を大きくまとめたものでございまして、まず、知財のビジネス上の価値評価の考え方として、価値創造メカニズムを把握する必要があることを示し、その把握に当たっては、事業単位だけではなくて、ちゃんと企業単位でも捉えていくのですよというところが、このタスクフォースでの結論であったかと思っております。その企業単位での価値創造メカニズムを把握するにあたりましては、事業間での資源の共有関係ですとか、事業間のシナジーみたいなものにも注意していく必要があるのではないかとということで記載をしております。

また、事業単位の価値創造メカニズムの把握に当たりましては、先ほど議論していただきましたワークシートにおいて、その右側半分、左側半分が、それぞれこれまでのメカニズムとこれからのメカニズムを書くようになっていまして、それをどのように移行するかということを書くようになっていますが、そういったことを把握することが重要だとま

とめてございます。

価値評価につきましては、この6番目のスライドの下半分に書いてございますとおり、従前、知財の価値評価というと、金銭的な価値という捉え方がされたかと思うのですが、このタスクフォースでは、金銭的な価値のみならず、定性的な評価と定量的な評価を含めて価値評価と呼ぶと。さらに、定量的な評価につきましては、金銭的な価値で算出が困難な場合もございますので、価値創造メカニズムへの貢献を類推可能な指標も用いたらどうかという形で報告書をまとめる形にしたいと考えております。

7番目のスライドが定性評価の考え方でございまして、これも以前お示しした報告書案に書いてございますが、知財のビジネスにおいて果たす役割に着目しながら定性的に評価してはどうかという提案でございます。

8番目のスライドは、以前からお示ししております定量評価の考え方でございまして、知財がある場合、ない場合とで、将来価値を比較し、その差分が知財の価値として評価できるのではないかとという定量評価の一つの例として報告書で示したいと考えております。

9番目のスライドも、もともとこのタスクフォースの設置が、先ほど申し上げたとおり、損害賠償額の適正化というところとも関連しておりましたので、その損害賠償額の適正化という観点に適用した場合にどういった考え方ができるのかということをお示ししたスライドでございます。

その次の価値創造メカニズムのスライド10につきましては、きょうの御議論も踏まえまして修正させていただいた上で、検証・評価・企画委員会へ報告をさせていただく予定でございます。

最後、検討結果の活用イメージのところでございますけれども、こちらにつきましては、11番目のスライドにおいて、その左側半分に記載のように、企業のお立場で価値創造メカニズムを把握、見える化しますと、その把握、見える化した結果を自社の中でも当然価値評価はしますが、これを投資家の方、金融機関の方等に提示をするということも併せて行いまして、それらの方々も別途価値評価を行う。この両者の価値評価の結果を突き合わせるによりまして、甘い評価をしていればより厳し目の指摘があるでしょうし、厳しければもうちょっと甘くしたらどうかという指摘があるということで、最終的な評価結果が収れんしまして、相場観が形成されるのではないかとというイメージでございます。

この評価結果が収れんしますと、投融资の際の価値評価の精緻化にもつながりますし、また、企業の立場で言えば、「価値評価」というところから矢印がずっと下に伸びてきておりますけれども、経営の効率化だとか、新規事業の開発の加速だとか、その結果として、新たな価値の創出、新たな知財の創出、企業価値の向上につながるのではないかとということで、流れを書いてございます。

こういう企業の取り組み、ステークホルダーの皆様の取り組みが、トータルで世の中にどう貢献するのかというところが一番下に書いてございまして、社会全体のベネフィットとしましては、イノベーションの加速だとか、知財侵害時の損害賠償額の適正化だとか、

生産性の向上だとか、中小企業の皆様で言えば、事業承継の円滑化みたいなところに活用できるのではないかと考えてございます。

12番目のスライドが、先ほど御議論いただきました内容でございまして、森委員から御指摘いただいたようなローカルベンチマークというキーワードにつきましては、入れ込むような方向で検討したいと思っております。

以上でございます。

○渡部座長 こういう報告を検証・評価委のほうでさせていただくということですがけれども、御意見はございますでしょうか。これは多分、検証・評価委でもまたいろいろ御意見をいただくことになると思うので、この件については、こういう報告をさせていただくということよろしいですか。

ありがとうございます。

それでは、最後は今後の話になりますか。

○仁科参事官 先ほど御紹介した検証委の資料につきましては、委員限りと書いてあるスライドがございますけれども、こちらにつきましては検証委のほうでも同様の取り扱いにしたいと思っております。

冒頭に申し上げましたとおり、今回本来でしたら報告書の取りまとめの回とすべきところ、きょう、事業の評価ですとか企業の評価の仕方につきまして御議論いただきました。結果としまして、私は企業レベルでのまとめ方などにつきまして非常に悩んでおりましたので、きょう皆様から御議論いただいた結果で大分その方向性がしっかり見えてきてまして、グループ討議をさせていただいた意味があったかなと思っております。

ついては、お願いでございますが、まだ報告書の取りまとめができていない状況でございますので、これから改めまして、4月中旬以降で日程調整を皆様にさせていただきまして、委員会の開催、もう一回取りまとめの会合をさせていただきたいと思っております。ただ、委員の皆様、非常にお忙しい状況かと思っておりますので、過半数以上の委員が集まらないということであれば、その場合には持ち回りで報告書の説明をさせていただきながら御意見を伺いまして、報告書の取りまとめをさせていただく形にしたいと思っておりますので、その点、御了承いただければと思います。日程調整は、これから私どもが戻りましてから、委員の皆様宛てにさせていただきます。

また、本日会合の冒頭に座長から御案内がございましたとおり、きょう、傍聴席にいらっしゃる皆様のお手元にあります資料は、恐れ入りますが、置いていただいて、お持ち帰りにならないようお願いいたします。

また、配布資料の確認の際に申し上げました資料6-7において、きょう御欠席の相澤先生からいただいておりますコメントがございます。そちらにつきましても、後ほど御参照いただければと思います。

○渡部座長 ということで、報告書の取りまとめは事務局で継続させていただきますので、またよろしく願いいたします。

本日はこれで終了させていただきます。御多忙中のところ、大変ありがとうございました。