

2014年8月28日

公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会

会長 池田 弘

副会長 松田修一(兼政策提言委員会委員長)

JNB 国家戦略特区での規制改革提案

JNB 国家戦略特区での規制改革提案の関す「3つのテーマ・11の提案」

- (1) 国内の地域間格差を拡大させないための産業構造変革の加速
 - ①開業率向上のための廃業率加速の支援を
 - ②1次産業の6次産業化のためにソーシャルアントレプレナー（若者能力）の活用を
 - ③地域先輩起業家が支援する旦那ファンドの定着を
 - ④設立10年以内の企業からの公的資材調達と電子入札の統一化を
- (2) 環境変化に対応できる行政組織の改革
 - ⑤ビジネススタート・運営に最適な環境づくりとしてのワンストップ申請手続きを
 - ⑥歳入庁の創設による法人税・所得税・社会保険料徴収の一体化を
 - ⑦電子カルテ徹底による健康医療コストの削減を
- (3) 世界に通用する高付加価値ベンチャー輩出とビジネスモデルの輸出
 - ⑧研究と若者の集積地である大学の研究成果の事業化への参加と支援人材の育成を
 - ⑨大学等への研究開発支援機関による金銭や知財現物出資の道を
 - ⑩技術ベンチャー育成のためのスタートアップ税制恩典および雇用規制の緩和を
 - ⑪技術ベンチャーによる Win-Win 体制加速の税制支援を

1. JNBの日本のイノベーションや地域の自律に関する提言

公益社団法人日本ニュービジネス協議会連合会（以下JNBという）では、過去5年間、下記のような政策提言を行ってきた。

2009年6月 2009年度の政策提言 『存在感ある日本づくり』

～実験国日本を21世紀の奇跡に～

2012年7月 改正要望の件～エンジェル税制等改正に関する要望

2013年4月 三団体緊急提言 21世紀型の新たな成長戦略に向けて

～高付加価値型ベンチャー企業の簇業（そうぎょう）～

注：三団体とは、日本ニュービジネス協議会連合会、

日本ベンチャーキャピタル協会、日本ベンチャー学会である。

2013年8月 成長戦略加速のためのM&Aの活用とのれんの非償却処理に関する提言

各県ごとの日本ニュービジネス協議会の連合体であるJNBは、地域の特徴を活かして、地域民自らのビジョンで、自立する地域を構築することを、「自律する地域づくり」と呼び、

「高付加価値型中小・ベンチャー企業の^{そうぎょう}簇業による自律した地域づくり」を、次の通り提言してきた（2014年4月三団体緊急提言より）。ここで簇業とは、湧きいずるように草木が生い茂るような創業の状況をいう。

（1）地域経営資源を活かしたビジネスモデルの国内外への展開

地域特性を活かした、例えば「アジア地区No. 1」を目指す複合的産業集積（例えば医療ツーリズム事業）を再構築し、自律した地域づくりと、その中で簇業した中小ベンチャー企業のビジネスモデルを国内外に展開するという地域一体的改革を提言する。

（2）地域資金の還流のための資金の入口・出口の改革

一体改革のために、地域の高付加価値型中小・ベンチャー企業の簇業の資金支援のため、「入口」としての個人エンジェル税制、法人エンジェル税制、さらに地域エンジェルファンドとしての「旦那ファンド」の新設や改革を提言する。また、地域投資家の「出口」として「グリーンシート市場」の見直しが不可欠である。

（3）地域の若者が流入する「総合ベンチャー特区」の導入

地域独自の経営資源の徹底した見直しにより、若者が地域参入できる場づくりを実行するために、従来の国・省庁・地方自治体という縦型組織や産業を超えた、地域総合支援の横連携ネットワークづくり（エンジェルネットワーク）を確立する。このような一体的な改革ができる地域を「総合ベンチャー特区」として認め、設立5年以内のベンチャー企業に法人税・地方税の免除、公的調達制度の導入、挑戦失敗のセーフティネットの共済保険制度の導入支援を行う。

（4）点在する有能なベテラン技術者を活かす仕組みの構築

日本の既存大企業での工場の再編が行われ、優秀な技術者が放出されている。彼らの海外流出を食い止め、能力を発揮するような事業機会を創出するために、新興ベンチャー企業が主導する新たな地域プラットフォーム事業を推進する。

（5）地域間格差縮小のため若者の集積する大学知の活用

地域間格差を縮小するために、国内外からの研究者と若者の基点の「場」である大学知を（1）～（4）の活動に組み込み、当該地域の研究者や学生・若者が主体となって活動できる「場」を構築し、高付加価値型中小・ベンチャー企業の簇業を促進する。

ここで指摘した内容につき、地域の活性化のために実行段階に入ったものもあるが、多くは、今後に期待するものが多い。改めて整理し直し、提言したい。

2. 国家戦略特区諮問会議特区第一弾の6地域での明確なKPIを

2014年3月28日に、国家戦略特区諮問会議から特区第1弾の6地域が認定公表された。特区第一弾の提案は地方発であるが、規制改革メニューは首相主導で決定し、省庁が地方に直接抵抗するのを封じ、規制改革の打破ドリルの原動力になることを目的としている。

6地域のビジネス対象と規制緩和の内容を示すと、次の通りである。

国家戦略特区6地域認定

	地域	コンセプト	規制緩和と内容	
ビジネス	東京都 神奈川県 千葉県 成田市	国際ビジネス	容積率緩和	国際拠点となる高層マンション、ビルの建設促進
			雇用	グローバル企業に対する雇用条件整備
			医学部新設	国際的な医療人材の養成
医療	大阪府 兵庫県 京都府	医療イノベーション	保険外診療	再生医療等高度な医療提供
			病院増設	革新的医薬品・医療機器開発
			公設民営校	国際ビジネスマン人材育成
農業	新潟市	大規模農	信用保証	農家の資金調達の簡易化
	兵庫養父	山間地農	農業委員会	耕作放棄地の再生で、権限を市へ
雇用	福岡市	創業雇用	雇用条件	ベンチャー企業の人材雇用改革
観光	沖縄県	国際観光	ビザ要件緩和	外国人観光客の入国簡易化

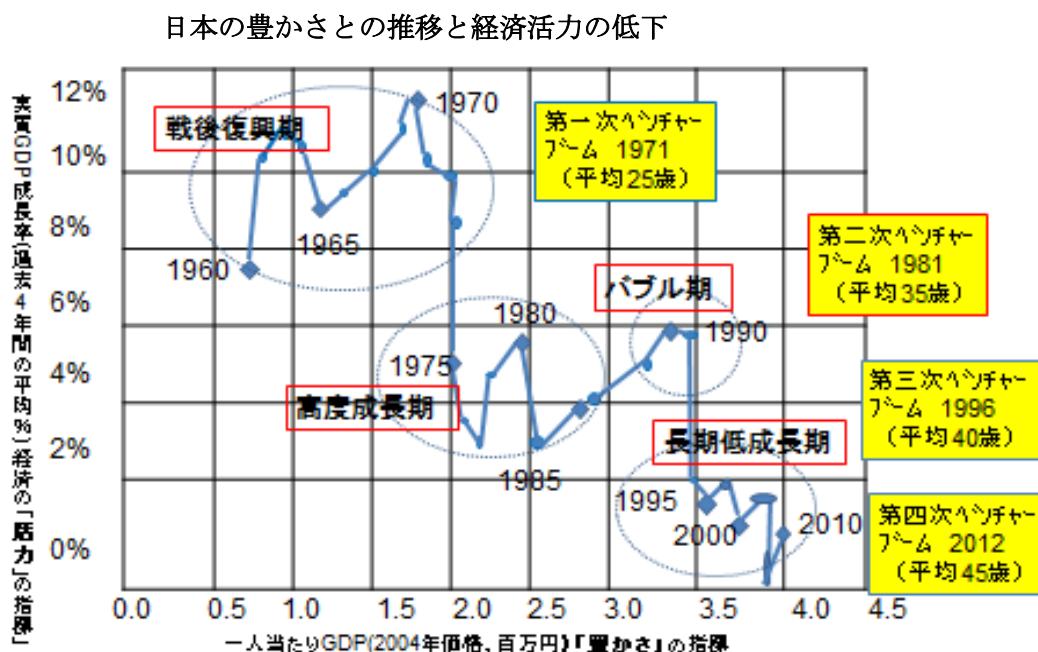
国家戦略特区は、具体的内容を詰め、2015年末には実行に移すというスケジュールになっている。特区での成果モデルを日本のイノベーションに導入することを目的としている。第一弾で、2015年末までに実行に移すには、明確なKPI（Key Performance Indicators）を定め、2015年以降国家特区認定の明確な成果が出ている経過の確認が必要である。このためには、年度ごとのKPI達成プロセスの情報開示など、見える化が不可欠である。

また、公表された特區別に規制改革内容の提示はあるが、一テーマの例示的改革である。一点撃破的テーマで、地域イノベーション課題がすべてが解決されるということはない。「主テーマ+サブテーマ+インフラや風土」などの一体改革が不可欠である。このためには、縦割りの省庁・機構等の行政構造や産業構造を横串刺しする、市場や国民視点のKPIが不可欠である。

3. 成熟国家日本に21世紀型のイノベーションを

東京オリンピックが2020年に開催されることが決定し、世界一の都市になるための東京の開発が加速している。東京・神奈川・千葉の国家戦略特区の認定は、東京一極集中を加速するのは確かである。

この東京の一極集中のリスクを回避するためにも、地域の経営資源を活用し、国内外に製品やサービスを直接提供するイノベーションも同時に進めなければならない。このために、日本の戦後の経済成長と日本全体の豊かさとの関係、さらに 4 回目に入っているベンチャーブームと労働者の平均年齢（推定）を、次の通り振り返る必要がある。



出典：「豊かさと活力～成熟化経済と人口大国の行方」三井物産戦略研究所(2006年2月号)より加工、基礎データ：内閣府「国民経済計算年報」等。

平均年齢は企業の従業員平均年齢の推定。

1964年戦後復興期の東京オリンピック時代には、中学卒の団塊の世代が労働力として加わり始め、従業員平均年齢25歳時代であり、新幹線、高層ビル、高速道路等のインフラ整備と、カラーテレビ等高品質・低価格のモノづくり産業を中心に日本が発展を遂げ始めた時代である。しかし、現在日本全体の高齢化比率(65歳以上)は23%を超え、地域により40%を超える地方自治体が珍しくない。アベノミクス時代の従業員平均年齢が45歳になり、世界に類を見ない超高齢化社会の到来は、少子高齢化による人口減と共に、労働人口急減、年金や保険という社会コスト増を避けて通れない。

豊かな日本を作り上げてきた自動車、電気・電機産業を頂点とした製造業中心の加工貿易輸出立国を形成してきた右肩上がりの20世紀モデルによる日本再興は、21世紀には通用しないということが分かる。特に、停滞する国内市場とは逆に、既存の大企業は、世界最適地戦略を採用し、拡大する成長新興市場に生産拠点や販売拠点、さらに開発拠点まで移転し始めている。上場製造業の経営業績は好調であるが、彼らに依存していた貿易収支は赤字と

いう状況が続いている。

働き手の減少と高齢化社会の中で、日本のハイコスト国家を維持するには、日本の経営資源の再見直しと、経営資源を自由に活用し、産業構造の転換を早期に実現することが不可避で、開業率 10%を達成するために、次の 3つの方向性を明確にしなければならない。

- ① 国内の地域間格差を拡大させないための産業構造変革の加速
- ② 環境変化に対応できる行政組織の改革
- ③ 世界に通用する高付加価値ベンチャー輩出とビジネスモデルの輸出

2014年6月24日に公表された日本再興戦略改訂の基本的な考え方は、日本の「稼ぐ力」を取り戻すために、(1) 企業が変わる。(2) 国を変える。(3) 担い手を生み出す(女性の活躍促進)を、政府は打ち出している。その具体的地域が、国家戦略特区であるが、個別のテーマに加えて、上記の3つの方向性を同時に実行に移さないと、認定した国家戦略特区が、日本のイノベーションに貢献したという明確なKPIを検証できないと考える。

4. 国内の地域間格差を拡大させないための産業構造変革の加速

既に高齢者比率が 30%に達している地域は多いが、このような地域の特徴は、数少ない若者が都心部に出ていくということである。この現象を逆回転させ、Uターン(他地域に住んでいる地元民が帰る)、Iターン(他地域民が参入してくる)、Fターン(外国人が事業を起こす)を促進させるビジネス環境をどのように作り出すかである。このためには、産業構造の変革を加速する3つの政策が不可欠である。

① 開業率向上のための廃業率加速の支援を

少子高齢化と人口減少の中で、10%の開業率をKPIとして掲げるためには、同時に廃業を容易にする政策が不可欠である。70%以上の中小企業が赤字であるのが現状の中で、事業再生が重要になるが、不振事業を含む全体の黒字化は困難の場合が多い。しかし、赤字事業にもキラリと光る事業があるはずである。新たな経営者がキラリと光る黒字事業を切り出して新会社を設立する際に、不振事業の清算に踏み切れない最大の理由は、経営者及び関係者の個人保証問題と事業承継の際の承継価値の問題がある。

前者について、本来株式会社の融資に、不動産担保や個人保証を求めるのは、金融機関が自らの融資ガバナンスを放棄したということになる。日本の中小企業の赤字企業の再生には、能力ある従業員や一族後継者が、事業切り出し型の新会社の開業にあたり、個人保証からの解放を徹底する必要がある。同時に、事業切り出し後の不振事業を含む既存企業の清算をするに当たり、経営者及び関係者の個人保証の実行に伴い、路頭に迷うことを回避する手当(たとえな生活最低限の資産の確保)を講じれば、再興すべき赤字企業の清算・廃業が加速される。

後者については、承継価値をの低廉譲渡を可能とした事業譲渡を一時限立法で認め、贈与課税の緩和策を打ち出すことで促進できる。不振中小企業の再生のために金融円滑化法の

延期などを行ったが、目立った成果が出なかったのは、経営者を含む事業構造を変え、次世代の経営者に事業を託すというという産業構造転換の発想が欠けていたからである。

② 1次産業の6次産業化のためにソーシャルアントレプレナー（若者能力）の活用を

農林水産業の過去の流通経路による役割分担の制度疲労が明確になっている。高品質物を直接消費者に届けるツールが、インターネットや道の駅によって可能になった。また、自然に影響されない野菜の安定供給のための野菜工場の運営など、6次産業化の環境が整備されつつある。日本の第1次産業の成長産業化のための国の支援の仕組みである(株)農林漁業成長産業化支援機構も設立され、運用され始めた。しかし、高齢化した地域に若者の能力が活用できないと、長期的には当該地域は消滅する。救いは、豊かになった成熟国家日本で、決して高い成長を目的としないが、社会的貢献を目的にしたソーシャルアントレプレナーが増加しているということである。大企業もこのような就労を目指す従業員を支援する方向が定着しつつある。6次産業化を目指す地域を変えるのは、志の高い首長の存在とと多様な体験をしている若者の力の活用の場の拡大である。地域と若者が出会い、長期定着や支援の場作りが民間では進み始めている。

③ 地域先輩起業家が支援する旦那ファンドの定着を

今年7月、いわゆる振り込め詐欺撲滅のために、ベンチャー投資プロファンドの組成に当たり投資家を機関投資家や上場企業に限定する規制が金融庁から提案された。これは、地域の高付加価値型中小・ベンチャー企業の簇業の資金支援のため、「入口」としての地域基点の個人エンジェル税制、法人エンジェル税制、さらに地域エンジェルファンドである“旦那ファンド”の新設や改革、さらに地域投資家の「出口」として「グリーンシート市場」の見直しというJNBの提言と真逆の提案であった。

地方から都会地にでて働いている方々の地方税を出身地に振り向けるという「ふるさと納税」が倍増されようとしている。この動きは、地方出身者でIPOを果たした成功起業家の出身地への産業活性化のための支援が増加しているのと軌を一にしている。地域の先輩起業家による後輩起業家のための資金支援を行うというスモールファンド組成という「入口」の目を育成する必要がある。同時に、地域に密着した投資の「出口」の新たな地域市場の再整備を期待したい。日本証券取引所は世界の金融拠点を目指すと同時に、地域の活性化に相応しいローカル市場の再構築を、6次産業化ファンドの出口としても活用できるようにすべきである。

④ 設立10年以内の企業からの公的資材調達と電子入札の統一化を

国家戦略特区に認定された6地域が、5年で開業率10%というKPIを達成できなければ、他の地域で達成できるはずがない。新規開業者にとって、製品やサービスの信頼の証は、どのような取引先と取引開始をしたかである。現在の自治体の資材等の調達のための入札に応じるには、製品やサービスの品質と価格が適切でも、設立からの経過年数や企業規模等ハードルが高い。設立10年以内の新規開業者からの資材調達入札枠を自治体が設けることを義務付け、新規開業者の製品やサービスの信頼向上の誘い水機能を果たすことによって、

開業率の向上を促進すべきである。

なお、入札制度の公平性や透明性、コスト削減を図るために、国家戦略特区の公的機関の資材調達制度を電子入札の統一化の導入を提言する。

5. 環境変化に対応できる行政組織の改革

I T国家日本を政策として掲げたのは1990年前後のことであった。手軽に誰でもWeb活用時代になった。若者、アクティブシニア、女性を含めWeb活用が浸透している。「時間を有効活用した物やサービスの販売や受注・請負という仕事」をWebで受けるプラットフォーム企業、地域限定の道の駅を全国展開しているプラットフォーム企業等民間で、地域や人材を顧客（企業や消費者）と繋ぎ、顔の見える新たなWebビジネスが出始めた。

しかし、国・県・市町村という重層階層で、省庁や業種という縦割り行政組織のため、新規開業や既存中小企業の新規事業による各種申請手続きが異なる。異なる申請場所、多様な手続き、それぞれ異なる書類作成、必要な専門知識の必要性で、新規挑戦者は入り口で気持ちをなえさせる。特に優秀な外国人の起業家を呼ぶこむためには、言語の壁も取り除く必要がある。国民のサービスのために働くべき行政組織の仕組みが、新規開業者側のコストを多くして、スピードを遅くらせ、多様な仲介業者のみを利して、活動を現実に阻害している。次の3つのテーマを提言したい。

① ビジネススタート・運営に最適な環境づくりとしてのワンストップ申請手続きを

新規開業や新規事業への挑戦を容易にするために、監督官庁・行政毎の申請手続きの窓口を、ワンストップにまとめ、早期に申請手続きを済ませ、すぐ事業活動に着手できる仕組みを構築することが開業促進に不可欠である。

このためには、中小・ベンチャー企業への行政支援メニューのWeb一括検索が可能な、全国統一ワンストップ情報システムの構築が前提条件となる。重層的・縦割り行政別の中小・ベンチャー企業支援から、新規開業や新規事業への挑戦者視点に立ったワンストップ情報システムの構築ができるか否かは、縦割り行政を打破し、横串刺しの仕組みをつくる第一歩になる。

平成26年に創設予定の「よろず支援拠点」（名称は気になるが）の運営方法につき、どこまでWebで対応するか、Q&Aに対応する専門人材や機関をどうするか、運営を民間で行うのか否か等を明確にする必要がある。

② 歳入庁の創設による法人税・所得税・社会保険料徴収の一体化を

女性の社会進出の促進や役職者比率の向上が重要なKPIとして挙げられ、企業勤務者の働き方の多様性等が進み、所得チャネルの複数化も始まっている。また、2016年1月より「マイナンバー制度」が導入され、個人の所得の一体的補足も可能になる。これを機会に、法人税・地方税・所得税・社会保険料の徴収を一体化する歳入庁の創設により、個人・企業の納税義務の透明性・網羅性・公平性を達成できる基盤が整いつつある。

個人に対する地方税や社会保険料は、所得税連動であるにもかかわらず、徴収タイミング

のズレと徴収方法の違いによって、徴収漏れが発生している。これらを一体化することによって、徴収コストと徴収漏れを回避できる。なお、地方税と社会保険料後払いを同時払いに移行するためには、納税者の不利を回避する是正処置が不可欠である。

なお、現在の徴収方法を変更するまで、企業勤務者が新規開業する年度に遭遇する後払い地方税や社会保険料の分割払いを認めることが、開業促進に貢献する。

③ 電子カルテ徹底による健康医療コストの削減を

アベノミクスにおける成長戦略の事業領域分野に「健康・医療サービス」がある。世界のメガファーマーや医療機器開発企業間での最先端医薬や医療機器の開発の開発競争が激化している。これに対する予算措置や承認審査体制、混合診療導入の改革は実行段階に入っている。しかし、超高齢化社会を乗り切るための国民目線の最適医療のベースになる電子カルテのあらゆる医療機関間での共有化は、地域での実験段階にしか過ぎない。コンパクトシティーが検討されている現在、「最先端医療期間－地域中核病院－診療所・クリニック－高齢者介護施設」で、電子カルテを共有し、効率的・効果的な医療行政と医療費の削減を達成することが重要である。

6. 世界に通用する技術ベンチャー簇業とビジネスモデル輸出

自律する地域づくりや行政コストの削減だけでは、既存大企業のグローバル化に伴う貿易赤字を補填し、経常収支をプラスにして、国債償還原資を生み出すのは困難である。日本は多額な研究開発投資をしている。研究開発投資は、博士号取得者を増やし、知財の取得件数を競うというアウトプット目標ではなく、研究成果の事業化によるアウトカム目標である国民生活への貢献を達成しなければならない。

少子高齢化にともなうハイコスト国家を乗り越えるには、日本の持つ多様な経営資源を活用して、広い意味の技術ベンチャーを簇業し、国内でスタートアップ期を乗り越え、収益モデルを確立して、当該ビジネスモデルを、海外の成長市場に輸出し、海外現地法人としてより高い収益モデルを構築し、ロイヤリティー収入や配当収入を、海外現地法人から日本国内に持ち込み、次なる研究開発投資に振り向けるというビジネスモデル輸出エコシステムを構築することが不可欠である。

このためには、大学改革、スタートアップ税制、Win-Win 促進税制を提言する。

① 研究と若者の集積地である大学の研究成果の事業化への参加と支援人材の育成を

今年 1 月の施行の産業競争力強化法の中で、遅ればせながら国立大学が自らの研究成果の事業化に対する大学発のベンチャーへの投資が可能になった。ただし、当面の間は 1,000 億円の投資予算が配分された 4 大学に限定されている。研究者の研究者による研究者のための研究予算活用しかしてこなかった大学への政府の不信感と大学のベンチャー支援体制の不整備がこのような結果をもたらしたと考えられる。1999 年に日本に導入されたバイドール法、さらに 2001 年からスタートした大学発ベンチャー 1,000 社計画の本来の目的が達成されなかったということの意味する。これは、「大学の研究成果の事業化意欲の欠如－彼らを支援し大学財政に寄与する産連体制の不備－研究成果を事業化・産業化に繋ぐ事業プ

ロモーター(事業カタリスト)の不足」が原因である。

4 大学に限らず、全国のどの大学にもキラリと光る研究成果が存在する。大学は、産業界とのネットワークを持ち、技術ベンチャーの付加価値活動を支援する事業プロモーターと共に、研究成果の事業化・産業化を加速する大学発ベンチャー輩出の仕組みを構築し、日本の少子高齢化時代の大学の統廃合時代の勝ち残り戦略を明示する時期に来ている。特に、地域の活性化という視点で考えると、研究者と若者が主体の活動拠点である大学をいかに活用するかが重要である。大学卒業生の過半が地域から離れていくのは、働く場作りが不在であることによる。大学の自らの改革による地域再生の拠点になることを期待したい。大学がいかなる事業プロモーターと連携して、自ら投資をするリスクを負い大学発ベンチャーを輩出するか、大学の研究成果のK P Iになる。

② 大学等への研究開発支援機関による金銭や知財現物出資の道を

日本版バイドール法により、研究開発者に知財が帰属することになったので、研究開発支援機関(例えばJ S TやN E D O)に知財が帰属していない。研究プロジェクトは、大学・企業のコソニアムで運営されることが圧倒的に多い。特許等の知財取得は、共同出願になり、組織的に分散している。この結果、プロジェクト運営主体が、知財を活用して、事業化をしようとする時の自由度が阻害され、知財が活用できないことが多い。このような場合、分散化している知財を、研究開発支援機関(J S TやN E D Oなど)が集約し、事業化する際に、金銭出資や知財出資する道を開くことが、国家プロジェクトで取得した、眠れる研究開発投資をフロー化し、活かし、世界に通用する技術ベンチャーの輩出支援に貢献することになる。

③ 技術ベンチャー育成のためのスタートアップ税制恩典および雇用規制の緩和を

今般国家戦略特区に認定された6地域は、地域独自の経営資源の徹底した見直しにより、若者が地域参入できる場づくりを実行するために、従来の国・省庁・地方自治体という縦型組織や産業を超えた、地域総合支援の横連携ネットワークづくりを確立し、技術ベンチャーの簇業支援をする必要がある。当該地域内起業が増加し、国内外からも技術ベンチャーを呼び込むためには、思い切った税制上の恩典を付与する必要がある。深い死の谷を乗り越える先行投資型ベンチャーには、設立以降の累積赤字の永久繰越を可能とし、設立当初から黒字のベンチャーには、設立5年間の法人税・地方税の免除をする等である。さらに、これらベンチャーの製品やサービスを、特区の自治体が優先して購入する公的調達制度を導入し、挑戦したが失敗した起業家にはセーフティネットの共済保険制度の導入をする。加えて、ベンチャーが積極的かつ弾力的に有能な人材を確保できるように、一定の職種の雇用契約においては、労働時間、雇用期間、解雇条件などの規制を緩和すべきである。

④ 技術ベンチャーによる Win-Win 体制加速の税制支援を

高学歴の起業家による技術ベンチャーの起業は、2000年以降飛躍的に増加している。彼らは、技術や市場におけるグローバルなポジショニングを認識し、企業運営の基本機能である開発・営業・管理の専門経営チームを作り上げ、顧客や市場で認知されるブランドを短期

間に浸透させる戦略をとっている。このようなビジネスモデルを構築した技術ベンチャーであっても、B to B ビジネスとして急成長をするためには、中核的なファーストユーザーとして大企業との **Win-Win** 連携が不可欠である。

しかし、伝統的な日本の企業は、外部の経営資源をタイムリーに活用することなく、社内で完結するクローズドイノベーションで、これまで成長してきた。国内外の経営資源を積極的に取り込むオープンイノベーションによる成長スピードをグローバルベースで加速する戦略を、先行投資余力のある多くの日本企業が回避してきた。日本の有力な技術ベンチャーの企業価値を正当に評価して、投資をいち早く実行するのは、海外企業という事例が出はじめた。試作品を作るまでの研究開発コストを日本の多様な補助金などで調達し、死の谷を抜け出るまでビジネスモデルの構築を、官民ファンドやスタートアップ・キャピタルファンドで行うが、世界の市場で成長するための **Win-Win** 連携に日本の大企業がタイムリーに参入するインセンティブを付与する必要がある。

経営業績に先行する研究開発投資は、費用収益対応という意味では、研究開発資産として無形固定資産として計上し、収益効果が発生した時点から費用処理するのが理論的であるが、現在の会計基準は全額費用処理が可能である。独創的な技術を有する技術ベンチャーへの投資する事業年度に、既存大企業の投資減税(例えば投資金額の 80%の損失準備金繰入可能)を付与することで、技術ベンチャーの成長を加速させる税制恩典を、国家戦略特区で実行することを提言する。

以上