

- 接続サービスを使ってもらう際、省庁が契約し、大手企業が契約してくれたことが、お金を持っている人たち、すなわち決裁権限のある人たちを納得させる材料となり、すごく助かったことがあった。
- 日本の企業に関わらず、サービス産業で世界的に展開できている巨大企業はとても少ない。しかし、一見製造業のようでありながら、実際にはモノを販売した後の補修サービスなどで大きな利益を上げている企業もある。工夫の余地はどの産業にもあると考えている。
- ベンチャー等の事業育成については、中堅以下の規模の企業でも依頼しやすい弁護士事務所や会計事務所などがあって、クライアントになれば、状況に応じた適切な支援が受けられることなど、ビジネスのインフラが整うことも必要である。
- 欧米のビジネスを扱う法律事務所では、契約のひな形のようなものを、あらかじめ用意するというようなことはせず、個々の契約を結ぶとき、それに適する契約条項を準備する。そのために判例や学説を整理し、コンポーネントとしてのさまざまな契約条項を用意しているのが一般的。
- ベンチャー企業がIPOまで至らない場合には、その代わりに、たとえば大企業がその後の成長を後押しする役割を引き受ける、あるいはベンチャーファンドが出資していたものを次はプライベートエクイティファンドが買い取り、経営の強化を図るといったうまい循環が出てくるとよいのではないか。
- Social Media Landscapleは、二年後にはその中心のプレーヤーが変わっている可能性はあるが、ソーシャルでグローバルなプラットフォームが中核にあり、その周りに小さな企業がたくさんエコシステムみたいにつながっている構造自体は変わらないと思う。
- アメリカでは小学校から起業家教育があって、何か自分でビジネスをやるということ自体に違和感がなく、また失敗に対する寛容度、チャレンジしたことを褒め称える、失敗しても当然というカルチャーがある。

- ビジネスを大きく2つに分けて考えると、立ち上げに非常にお金がかかるものとそうでないものがある。お金がかかるもの、たとえば半導体、無線通信について、アメリカ・欧州等ではSBIR等でサポートするスキームがある。日本でもSBIRはあるが、あまりうまくいっていないように思うが、いったいなぜなのか。
- ネットワーク産業やインフラビジネスでは、最初の投資が階段上にくて、それを埋めるまでの間が結構きつい。また、技術革新が早く、いろいろ対応がやりづらいところがある。
- 日米のSBIR制度の違いは、まず金額規模の違いが大きい。また、アメリカの制度は段階的競争選抜制度を導入するとともに、政府調達により「最初の買い手」となっているが、日本では従来、補助金を出すだけにとどまっていた。いま、日本の省庁のなかでも、たとえば資源エネルギー庁傘下のNEDOなどでは段階的な選抜を導入し、最終的に調達まで結びつけていく形に改善する方向だという話は聞くが、一部省庁にとどまらず、省庁横断的な取組を進める必要があるのではないか。
- 「0から1にする人材」は日本にもいると思うし、これからデジタルネイティブが成熟してくるといくらでも出てくるのではないかと思うが、「1から10にする人材」がどうすればできるのかがなかなかわからないところに日本の悩みがあるのではないか。  
こういった人材が米国ではどうやってできてきたのか、こういう人材は日本でもできるのかが、この場の議論のひとつの大きな鍵になるのではないか。
- アメリカでは、みんな結構若いときから自分のキャリアパスを持って描いている。また、シリコンバレーのベンチャーキャピタルのパートナーには、元エグゼグティブサーチのパートナーも結構多い。  
人というのは結構大事で、そのリクルーティングには、相当お金と時間をかけている。

- モノのネットワーキングの世界において、モノの中でも「店のモノ」「人のモノ」「モノのモノ」は違う振る舞いをするのではないかと思う。今後、インフラ・道路・橋梁といった「モノのモノ」、兆の単位のノードがあるモノがネットワークにつながる際、これまでのネットワーク技術で対応できるか。
- 対応できるかはやってみなければわからないこともあるが、変化を先取りしてやれるような状況にはきていると思う。必要な技術は見つけてきているのと、やっていくだけの技術のモチベーションはあるので、なんとかやっていけるのではないかと思う。
- 日本の研究開発費はアメリカの研究開発費に比べて極端に少ないわけではないが、日本ではそのほとんどが文科省の科研費として出されているため、ほとんどが大学の研究者のところに落ちる。大学の研究者は事業化してエグジットするとか、お金にするというモチベーションがあまり高くないため、事業化が少ないのではないか。また、民間企業の研究所も大手のインハウスの研究所が多く、自社で導入されることを前提として研究開発をすることが多いために、新しいイノベーションをおこすことに少し遅れているのではないか。これらに対してどうしていくのか、ということを経験談できればと思う。

- 「1から10にする人材」についてはとても重要だと思う。もし、潜在的な人材がいるとすれば、大手企業の中でマネジメント、事業開発を経験していて、まださらに何かやりたいと思っている人材。このような人を何とか外にだしてくることだと思う。  
日本の場合、一企業の中で一生を終えることが多いため、「1から10にする人材」を輩出しにくくなっているし、その必要も感じないまま、終わるといふことが多いのではないか。人材の流動性をうまく確保して、その気のある人がベンチャーと関わり、そのベンチャーの中に入っていくということをどうやって促進するかということも、さらに検討できたらと思う。
- 民だけでなく官のサポートも含めて、起業家とサポートして下さる方との出逢いが創出ができれば、もっと世界に通用するビジネスの可能性が広がっていくのではないか。一方で、サポートして頂くという部分と志を貫くという部分のバランスはものすごく難しく、「1から10にする人材」の支援の必要性和難しさを感じている。
- 人材と支援する側がうまくかみ合わないとうまく育っていかないとと思うが、どちらかが動き始めると他方もうまくいくような気がする。最初の一押しをどこがやるのかということ、ある意味では官が仕掛けるということはある。
- 投資する立場からすると、イニシャルに必要なお金が30億円を超えるようなものは、なかなかリターンが想定しづらい。また、機関投資家、金融機関の傘下にあるVCは、どちらかというアントレプレナーを助けようという姿勢ではなく、ビジネスとして自分たちがコミッションを頂こうという姿勢に変わってきているのが現実。
- こだわりを持って、ものすごくうんちくを語りた中高年で、まだまだパソコン、スマートフォンに接していない世代が潜在的にたくさんいる。そこに対して、どうやってICTに触れてもらえるか。また、そのためにベンチャーでは投資できないインフラ系の負担を何らかの形で国家的にサポートすることを考えてはどうか。