

情報通信審議会 情報通信技術分科会 技術戦略委員会
革新的情報通信技術プロジェクトワーキンググループ
(第2回) 議事要旨

1 日時 令和5年2月17日(金) 8時05分～9時19分

2 場所 ウェブ開催

3 出席者

①構成員

森川 博之(主任)、長内 厚、木村 亮示、杉浦 孝明、立本 博文、
平田 貞代

②オブザーバー

新田 隆夫(国立研究開発法人 情報通信研究機構 執行役、オープンイノベーション推進本部長)

③総務省

(国際戦略局)

田原 康生(国際戦略局長)
内藤 茂雄(官房審議官)
川野 真稔(技術政策課長)
中里 学(通信規格課長)
小川 裕之(宇宙通信政策課長)
井出 真司(技術政策課 革新的情報通信技術開発推進室長)
清重 典宏(通信規格課 標準化戦略室長)
影井 敬義(技術政策課 統括補佐)

4 議題

(1) 革新的情報通信技術(Beyond 5G(6G))基金事業に係る事業面からの

評価の在り方について（WGとりまとめ案骨子）

（2）その他

開 会

○森川主任 皆様、おはようございます。朝早い時間からありがとうございます。これから革新的情報通信技術プロジェクトWGの第2回会合を始めたいと思います。本日もよろしく願いいたします。

それでは、最初に事務局から配付資料の確認とともに、ウェブ会議に伴う補足説明をお願いできますか。よろしく願いいたします。

○影井統括補佐 事務局の総務省技術政策課でございます。まず、本日の配付資料につきましては、議事次第に記載のとおり、資料2-1WGとりまとめ案骨子の1点となっております。

次に、会議運営につきまして、会議の円滑な進行のため、構成員の皆様におかれましては、御発言を希望される方はウィンドウ右下の挙手ボタンを押していただきまして、主任から指名がありましたら御発言ください。御発言の際はお名前を冒頭に言及し、可能であればビデオをオンにしてください。御発言のとき以外は、マイクとビデオはミュートにしてください。音声の不調の際は、チャット機能も御利用ください。ウェブ会議上に資料投影いたしますが、表示が遅れることもございますので、事前送付した資料もお手元で併せて御覧ください。

なお本日、一般傍聴の方々については、ウェブ接続で音声のみの傍聴となっております。事務局からは以上です。

○森川主任 ありがとうございます。続いて、本日のWGの出欠について、事務局からお願いいたします。

○影井統括補佐 事務局でございます。本日は構成員6名全員に御出席いただいております。また、オブザーバーであるNICTオープンイノベーション推進本部にもご出席をいただいております。以上でございます。

○森川主任 ありがとうございます。

議 事

(1) 革新的情報通信技術 (B e y o n d 5 G (6 G)) 基金事業に係る
事業面からの評価の在り方について (WGとりまとめ案骨子)

○森川主任　それでは、議事に入りたいと思いますが、お手元の議事次第にございますとおり、本日はB e y o n d 5 G基金事業に係る事業面からの評価の在り方についてということで、とりまとめ案の骨子を用意いただいております。

前回2月の7日でしたか、第1回のWGでは木村さんと杉浦さんから御発表いただきました。そして皆様方からいろいろな御意見をいただきました。それらを踏まえて、事務局でかなり突貫工事だったと思いますけれども、WGのとりまとめ案骨子の形で資料を取りまとめているので、それにつきまして本日は御議論いただければと思います。

それでは、まず資料の説明をお願いできますか、事務局の皆様。

○川野技術政策課長　総務省技術政策課の川野でございます。朝から皆様、お世話になります。ありがとうございます。

それは資料2-1、本WGのとりまとめ案骨子というタイトルの中で資料をまとめさせていただいております。御説明をさせていただきます。

まず今、森川先生からもございましたけれども、前回第1回の会合におきましては先生方から非常に多岐にわたる様々な御示唆、参考になる御意見を頂戴しまして誠にありがとうございました。事務局としてもこの分野は初めての挑戦というところもあり、非常に気づかされる、いろいろな御意見を頂戴したと思っております。

資料の9ページから12ページにかけて、こちらが各委員から前回御発言いただきました事項を事務局なりに、正式な議事録ということではございませんけれども、御発言、御趣旨をできるだけ端的にまとめたものでございます。

御覧いただきますと分かりますとおり非常に多岐にわたる、これだけ材料を提供いただく事務局としても非常にまとめやすいということで、本当に感謝申し上げます。これに基づきまして今回、事務局といたしまして、本WGのとりまとめ骨子をまとめさせていただきます。

1ページ目の構成を御覧いただければと存じます。こちらのまとめの構成といたしましては、まず1ポツとして検討の背景、2ポツが一番あんこのところになりますけれども、

今回の基金事業に係る事業面からの適切な評価の在り方ということで大きく2点、(1)としまして、事業面からの評価項目というものをどのように設定するかという点でございます。(2)としまして、実際に採択後のモニタリングに当たって留意すべき事項という点につきましても、入り口の採択のところだけではなくて、その後もモニタリングするに当たって気をつけるべき事項と、ここも多数御意見がございましたので、こちらについても今回、整理をさせていただいてございます。

また3ポツといたしまして、個々のプロジェクトの採否ということだけではなく、この基金事業全体を進めるに当たっての視点もまとめさせていただいてございます。

それでは順次、説明をさせていただきたいと思っております。まず2ページ目1ポツ、検討の背景でございます。かいつまみながら読み上げさせていただきます。Beyond 5Gは、実際の基幹的な情報通信インフラとしてあらゆる産業や社会活動の基盤となることが見込まれと書いてございます。2パラでございますけど、その実現に向けて総務省においては新たに基金事業を立ち上げ、相当規模の国費により我が国が強みを有する技術分野を中心として社会実装・海外展開を目指した研究開発、これに対する支援を重点的に強化していくのが私ども総務省の考えでございます。この問題意識の背景といたしまして、我が国のこの分野、総じて高い技術力は有している一方で、その優れた技術をなかなか大きな事業・ビジネスにつなげることができなかった問題意識があるということがございます。

次のパラ、また世界的な情報通信産業の分野の動向として、グローバルな市場を前提とした規模の経済を最大限に活用した競争が進展していると。そうした中で、我が国のプレイヤーは比較的国内に閉じる、あるいはまず国内を固めてから外に行く発想が強く、結果、グローバル市場において十分な競争力を発揮することができていなかったという指摘もあるところでございます。

本基金事業による支援対象、これはあくまで研究開発プロジェクトを支援するということで、事業化そのものを支援することではないわけですが、特に多額の予算を投じて支援を行う際、この際には技術だけつくれば良いと、あるいは国内だけで閉じれば良いという発想から脱却していただいて、グローバルな視点に立って世界で活用されることを常に意識した上で我が国企業の産業に戦略的な優位性、あるいは収益性が見込めるかといった事業面・戦略面を見越した上での開発・実装を推進することが求められると書いてございます。

特に情報通信技術の開発競争、これは国際機関や政府による技術のロードマップを軸として、比較的その軸に沿っていいものをつくれば評価されると言っていた時代から、早期に製品投入して顧客のフィードバックを生かしてアジャイルに開発をしていくと。あるいは新たな価値創造、仲間づくり、あるいは戦略的な知的財産の獲得・活用など、技術力のみにとどまらず、市場を強く意識した総合的な取組が求められるものに変化してきている中、事業面・戦略面を意識した開発・実装のための取組が一層求められているということでございます。

本WGにおいては上記のような問題意識のもと、本基金事業を実効性のある形で推進するため、採択評価、モニタリングなど事業面からの適切な評価の在り方、また基金事業を進めるに当たっての視点について、一定の取りまとめを行ったものであるとさせていただきます。

続きまして、3ページ目2ポツでございます。基金事業に係る事業面からの評価の在り方ということで、(1)事業面からの評価項目についてと書いてございます。先ほど申しましたように、本基金の支援対象となるプロジェクトのうち、特に多額の予算を投じて支援を行うものの実施に当たっては事業面からの適切な評価が必要と、そのための新たな評価項目の設定が必要だということで、具体的に総務省及びNICTにおいては下の表に沿って、所要の方針等を策定することが適当ではないかという投げかけとさせていただきます。

まさに、この下に表がございます。先生方の前回の御意見をまとめて私ども、頭の整理をしまして大きく3つの段階、まず市場というものは存在するのかと、どこにあるのかというところをしっかりと認識する。その市場をターゲットとして、②のところですけども何をするのか、どういう製品サービスを提供するのか、これが事業内容、競争優位性。そして、それをするために具体的にアクションとして何をするかが③、またその体制ですね。経営コミットメント、事業計画・推進体制というような形で整理をさせていただきます。

分かりやすく下に5W1Hの形で、まず1つ目は市場の機会ということなので、いつ頃、どこ、これはどこというのは場所もありますけど、どういう顧客に対してということも含意していると考えております。2番目としては、どうしてそれを売るんだということと、何を売るんだというところの事業内容、競争優位性と。そして最後の3が、誰がどうやって売っていくのかというような形で、非常にきれいに整理できるんじゃないかと考えて

ございます。

主なポイントといたしまして、①のところでございますけれども、環境の変化も踏まえながらターゲット市場の予測・分析、市場機会の認識が適切にできているかと。その上で市場の規模、成長は見込まれるかと、また時期が妥当かと。社会、市場、顧客にニーズは存在するのかと、あと前回、御意見がありました具体的な想定顧客というものがぱっと挙がるかということなどを並べさせていただいております。

②の事業内容としましては、研究開発段階からしっかりと事業化・ビジネス・海外展開を前提とした内容となっているかと。また提供する製品・サービスは何か、それは、これまでに比べて十分な便益を提供できるのかと、それを想定した研究開発の計画・内容となっているのかということ。3点目でございます。それから競争力・優位性を有しているか、また今後有すると期待されるのかと、また持続性があるのか。あと競合他社の分析がしっかりできているのかと、自社のことだけ考えるということではなくてですね。最後ですけれども、事業化・ビジネス・海外展開に当たっての、例えば知的財産の活用あるいは標準化の方策というのは有効・合理的なものになっているかということが②でございます。

③経営コミット、事業計画・推進体制ということでございまして、経営者自身の関与、経営戦略上の位置づけ、またグループ事業との整合性というものがあるか、十分な経営資源を投入している、配置しているかということ。また社内体制、特に御意見がございましたけれども技術部門、研究開発部門だけでなく事業部門、あるいは知財・標準化部門との連携、またパートナー企業さんとしっかりとアライアンス等が組めているかということ。また、その事業フィージビリティを確認するための調査検討体制、また環境変化に対して柔軟に見直しを行う体制があるかというようなところ、また事業化時の商流が確保できるかと、ビジネスモデルが構築できている、また資金の計画、こういったものを一つの評価項目としてはどうかということでございます。

この表に書かれているものはまさに評価項目でございまして、次4ページ目以降は、項目そのものではないですけれども、この項目に従って評価するときには持つべき視点というか、留意すべき視点ということで幾つか書かせていただいております。評価項目①、市場機会の認識というところでは、例えば先ほどの想定顧客というところで、何とか分野の関係企業みたいな抽象的な形でなくて具体的な、先ほどファーストカスタマーというようなお話もありましたけれども、具体例としての顧客名というのはしっかり出てくるの

かと、あと前提としている外部環境がちゃんと想定されているかというようなところがございます。

あと②事業内容、競争優位性のところでは、まずグローバル展開のステップを明確にして、事業ストーリーというのが簡潔にぱっと説明できるかというような御視点、御意見があったかと思えます。また製品・サービスの便益、あるいは事業の競争優位性につきまして、要はつくり手目線ではなく利用者目線で説明ができていくかというようなところ、また国際的にどういう競争関係にあって競争相手が誰なのかというようなところ、そういったところを視点として書かせていただいております。

また経営コミットメント、事業計画・推進体制に関しては結構いろいろな意見がございまして、そこも少しブレークダウンさせていただいております。まず経営者のリーダーシップ、経営陣、資源の投入ということで固有名詞ですね。誰が責任者で具体的にやるのかを明らかにされているほうがいいようなところと、先ほど申しましたとおり、事業部門と技術研究部門との連携、融合が明確になっているかというようなところと。あと事業部門、マーケティング部門からの関与なり評価、連携って話ですけど推薦状みたいなのが欲しいよねというような御意見もあったかと思えますけど、そういったところの御意見、あと調査検討等が十分に研究開発と並行してなされているかというところ。あと複数企業による共同提案の場合、これは前回のご議論で、連携することが目的の連携になってはいけないと、形上の連携じゃなくて、本当に必要な連携になっているかというような視点もございました。

また、その開発した製品をとにかく製品にしましたということではなくて、しっかりと商流をどう確保するかというようなところについての具体性があるかと。また、政府との連携というところもございました。実際に海外市場を考えていきますとルールづくり、あるいは国際的なコンセンサス等どう図っていくかなどの政府、総務省との連携方策、そういったことがしっかり描かれているかというようなことでございます。

その他、評価項目全般を通じての視点としまして、1つ目ですけど、書類上のみ、鉛筆をなめてというような御表現もあったかと思えますけれども、何か表現上だけうまくいっているかどうかじゃなくて実質的に本当にそれをやろうとしているのか、深掘りがなされているのか、この本気度、覚悟というのをしっかり確認することが必要であろうという御意見がございました。

また提案者において、提案時にはまだそれほど具体化できていない、明確にできていな

い項目があったとしても、それについて今後、これまでやっているものと今後やる予定のものをしっかりと将来計画としても書いていただくことが必要ではないかというような御意見がございました。

以上が入り口の評価に当たって見るべき項目、その際の視点ということで整理をさせていただきます。

続きまして、6ページ目(2)でございます。こちらは、採択後のモニタリングに当たっての留意すべき事項ということで整理をさせていただきます。一定規模の国費を投じて支援を行うという判断に当たっては、(1)で述べたような事前の一定の評価が必要と考える一方で、実際の事業の推進、特に海外展開に当たっては相応の不確実性が生じることは排除できないと考えられるとしております。このため本基金事業の目的を達成するには、この入り口の評価のみならず採択後のモニタリングを実施して、事業環境変化を踏まえた事業計画の見直し等、これを行うことが極めて重要であろうということでございます。

具体的に、採択後のモニタリングに当たっては次のような視点に基づき、可能な限り関係書類の提出とか説明を求めた上で、進捗確認・助言を行うことが適当ではないかとさせていただきます。

1点目としまして、海外展開における確実性と、これは相手があることなので必ずうまくいくような、あるいは計画どおりいくことではないことは十分に考慮しつつ、また基金事業は助成でございますので、基本的には事業者さん自身が行う事業に対して支援をするということですので、極力最初の計画でおっしゃっていた数値目標、こういうものが逐一達成できているかといったマイクロマネジメントによる進捗管理ではなく、事業目的の大きな方向性、これに照らした進捗の状況確認など、ある程度柔軟性を持った進捗管理を行うことが適当であろうという御意見がございました。

あと2点目ですが、大きなゴールを変えない範囲内でアジャイルに進める進め方がある一方で、不確実性により、例えばプロジェクトの継続の適否を判断することが必要な場合もあるということなので、マイルストーンをある程度短期間で切りながら承認を重ねることでリスクを最小限にする方法も考えられるというような御意見がございました。

また研究開発のステージ、最初の前段の可能性を追求するステージ前半のテーマなのか、あるいは予見性がより高いステージ後半のテーマなのか等を明確に意識しながら、サポートの仕方を変えていくことも重要ではないかと御意見がございました。定期的なモ

モニタリングを通じて、時には補助率を加減してシグナルを発するような形で支援の方法を柔軟に変えることが重要ではないかと。不幸にして仮説が大きく外れて目的が不明確になったら、この支援は例えば打ち切ることも考えるべきではないかというような御意見がございました。

あと経営のリーダーシップ、マネジメントを求めつつ、定期的な進捗確認等を入れながら、環境変化があった場合にはコミットがあるからといって突き進む形ではなくて柔軟な軌道修正、事業計画の見直しも必要ではないかと、そういった仕組みが社内で構築されていることが重要ではないかというような御意見がございました。

以上、これが個々のプロジェクトの事後のモニタリングに当たっての視点に関する御意見であったと思っております。

続きまして御説明させていただきます。7ページ目以降、3ポツのところでは本基金事業を進めるに当たっての視点、これは個々の事業というより基金事業、総務省の政策としての基金事業に当たっての視点ということで御提言をいろいろいただきました。それをまとめさせていただいております。

1パラ目は目的を書いております。ということで、今回は大きくゲームチェンジ、主導的なポジションを勝ち取っていくことを目指すような形で書いてございます。そのため本基金事業を進めるに当たっては、前例にとられない新しいスキームや取組を積極的に導入するとともに、本基金事業の趣旨について関係者、総務省、NICT、民間企業、本WGが共通認識を持って取り組むことで、試行錯誤をしながらも我が国の情報通信産業における新たなイノベーションプロセスを作り上げていく意識で取り組むことが望まれるのではないかとさせていただいております。

特に大きく皆さんの意見が集中したのは2点だと思っております、私どもでまとめていただいております。ここも何度も言っていますが、社会実装、海外展開の重視というところでございます。今回の本事業においては従来型の取組や発想を転換して、社会実装、海外展開を志向した戦略的なプロジェクトの支援ということが目的であると。この社会実装、海外展開の要諦というのは必ずしも画期的な技術製品を生み出すことではなく、いかにそういった製品を社会、海外に普及、定着させるかにあるというところでございます。

この主体というのはどうしても民間企業さんが中心になる中、特に組織が大きければ大きいほど、これまでのやり方から大きく転換することが容易ではない場合もあると考

えられます。他方で、既に民間企業におかれてはグローバルな市場を前提としたフォーラムづくり、仲間づくり等の取組を強化する動きも見られているところでございます。したがって本基金事業による支援、これを一つ活用して、成功のイメージというものをしっかりつくって、そこからバックキャストで発想するアプローチ、これを積極的に活用していただきたいということです。基金事業による支援の対象のみならず、この基金があるからということではなく社内全体のイノベーションプロセスというのをぜひ変えていただきたいことが望まれるとしております。

また総務省、N I C Tにおいても民間企業をしっかりサポートして、プロジェクトの効果的な実施や的確な軌道修正に資するよう、これまで、また今後の研究開発事業で得られた知見、あるいは知的財産の取得・獲得、あるいは標準化の動向等についての分析結果の共有、また海外展開の円滑な推進に必要なルールとか国際的なコンセンサスづくり、こういうものを後押しするような取組が望まれるのであろうということでございます。

本WGとしては、その支援の直接の対象となる研究開発プロジェクトそのものの進捗よりも、むしろその成果をいかに社会、海外に広めていくかの営みについて重点的にモニタリングしていくことが重要と考え整理させていただいております。

特に注の1というところ、新しいスキームというところで、これは木村構成員から前回のプレゼンの中で御提示のあったものですが、本格的な今後の採択の前に公募対象となるプロジェクトを精査するための予備調査のプロセス、こういったものを入れてもいいんじゃないかというような御提案がありました。総務省としてもこういうことができないかという検討はしたいと思っておりますので、注として書かせていただいております。

続きまして8ページの(2)でございますけど、不確実性前提というのは複数の委員から重ねて御発言があったかと思っております。実際の事業の推進、特に海外展開に当たっては不確実性やある程度の失敗のリスク、これはもうつきものであることが重要であると。したがって個々のプロジェクト自体の、あるいはその期間中の一時期に失敗はあり得るだろうと。ただ、それ自体を何かことさらに取り立てて問題、問題だということではなくて、そこから得られた学習に基づき、それを抽出して次にしっかりと反映させる、進化させる視点が重要であろうというところ、御意見があったかと思っております。そのような観点から、このモニタリングは極めて重要であると。しっかりと相応のリソースを投入して健全に機能することが必要であると。

また、最後は基金事業全体に対する御注文だと認識していますがけれども、個々の研究開発プロジェクトのみならず、基金事業全体の運用の在り方の改善、要は総務省の施策自体の改善、見直し、あるいは方法論の改善進化、これにもつなげていくことが重要と考えるとしていただいております。

先生方の御意見、あまりわれわれが足したものはないですがけれども、前回の非常にリッチな御議論をまとめるとこれぐらいのものになると思って、非常に感謝をしております。まだ御意見あるかと思っておりますけれども、御議論賜ればと思います。

前回申し上げましたとおり、私どもは基金運用方針というものを行政として定めなければいけないので、特に2ポツの評価項目のところは早めに本日は、本日の御意見を踏まえて、あとは微修正というような形で御議論が集約すればいいかなと思っております。あと1ポツ、3ポツのところは今回初めてこういったストーリーで書かせていただいているので、それほど先生方の中で意見に相違があるとは思いませんけれども、改めて御議論、また表現ぶりとか視点とか、アドバイスをいただければと思います。

事務局からの説明は以上でございます。よろしくお願いたします。

○森川主任 川野さん、ありがとうございます。それでは、先生方からいろいろな御意見等いただければと思っております。ウィンドウ右下の挙手ボタンの上、御発言をお願いします。御遠慮なくお知らせいただければと思います。それではいかがでしょうか。

ありがとうございます。長内先生、お願いできますか。

○長内主任代理 皆様、おはようございます。長内でございます。全体の方向性としてはもう全くアグリーでして、特にこの5W1Hをしっかりとするのは、特に日本語の申請書類なんかですと主語を曖昧にすることでこの5W1Hが分かりにくいことが多いので、これは非常にいいなと思っております。

一つだけですけれども、価値創造のためにというところがございましたけれども、価値創造って割と日本企業はできているんじゃないかというのを私は思っているところで、というのは技術もあるし、製品もできている。ただ、それが世界に売れていない。これはMITのマネジメントスクールで教えているイノベーションのフレームワークですけど、イノベーションを価値創造と価値獲得、バリュークリエーションとバリューキャプチャーというプロセスに分けて議論するんですが、何かをつくるのはバリュークリエーション、価値創造のプロセスなんですよ。それに対して日本は多分、価値創造はちゃんとできているんだと思うんですよ。

だから、どんな価値創造しますかって聞くのは多分あまり大きな差がつかなくて、ビジネスのためにグローバルな市場でビジネスで成功するためという意味で言えば、価値獲得がちゃんとできていますか、この価値獲得って何で測ろうとしているのかというと、技術の範囲の中で言えば、例えばそれが本当に実装可能な技術ですかとか、あるいは量産可能な技術ですか、バブルの中ではできるけど量産が難しいというのでは困りますよねとか。あるいはマーケティングとの間でちゃんとストーリーができていますかとか、どこで売るつもりですか、あるいはどういう競合他社との関係があって、自社がなぜそれやると有利で競合が排除できるんですかみたいな、そういう価値獲得に関する意識というのを企業の皆さんに高めてもらうようなことをメッセージとして盛り込めたらいいんじゃないかなと思ったんですが、いかがでしょうか。

○森川主任 長内先生、ありがとうございます。せっくなので長内先生、森川から今の点を質問させてください。いや、実は私自身も価値という言葉って結構ふわっと使っちゃっているんですけど、価値の定義というのは何かあるんですか。

○長内主任代理 僕はもう完全に、これは価格で置き換えちゃっていいんだと思います。もうちょっと厳密に言うと、WTPって言っていますけどWillingness to pay、要するに支払い意思額を価値としてここでは考えていいんじゃないかと思うんですね。その技術、あるいはその製品に対してどれだけお金を払う用意があるのか。例えばちょっと前にテレビの商品企画をしていたのでテレビの例で恐縮ですけども、液晶テレビの後に有機ELテレビという新しい技術が出てきましたというときに、有機ELテレビはどうしたら普及すると思いますかというようなインタビューを報道の方がされていて、それにあまるメーカーのマネジメントの方が、いや、液晶テレビぐらい価格がこなれてくると普及しますよと言うんですけども、それは当たり前の話なんですよ。

新しい技術が従来の技術と同じ値段になったら、それはたくさん売れて当たり前の話で、そうではなくて支払い意思額が大きくなるのが新たに技術を開発する意義だと思うんですよ。なのでその、何と言うんでしょう、もうすぐ身も蓋もない話ですけども、どれだけ大きな額をもうけられるかというところを割と真面目に考えることが重要じゃないかなと思います。なので、あえて乱暴ですけど、ざっくり言って価格と言わせていただきました。

○森川主任 ありがとうございます。せっくなので。その場合、価値の創造と価値の獲得というのは、価値の創造のときにはまだ価格というのが入ってないと、そういうことで

すか。

○長内主任代理　設計情報としてこれだけの収益が得られるだろうという情報があるんだと思うんですね。ただ、それが実際に得られるかどうか保障されていない状態だと思うんです。

○森川主任　そういうことですね。だから保障されていないのがまだ創造の段階で、保障されるといふか、もうちょっと確度が高くなったら獲得になる？

○長内主任代理　ええ。そのための施策ですね、というのが価値獲得というアクションだと思っています。

○森川主任　なるほど、ありがとうございます。そうですね。そうすると獲得ですよ、重要なのは。ありがとうございます。それでは平田先生、お願いいたします。

○平田構成員　今の価値の定義とか価値獲得について、関連して御質問があります。価値という言葉の定義というのはいろいろな場面で、例えば学会ですとかコンソーシアムとか企業等の話合いで、定義がはっきりしていないんじゃないかという議論が長くなりがちでありますけれども、今回の事業において価値をはっきりしておくことは非常に大事なかなと思いますので、あえてお尋ねさせていただきたいかなと思います。

今の御議論で金に換算するのは最終的に評価としては必要かなと思いますけれども、違った視点の定義もございまして、私は日本学術会議の中でサービス学教育というところを担当しておりますけれども、日本はサービス学という言葉がほとんど浸透しておりません、北欧を中心に結構古くからある議論というか、理論と実践を兼ねた動きがございまして、それを日本に導入することをやっておりますので、その中で価値という定義をどう捉えているかという、今、御議論があった金に換算してどれぐらいの交換ができるかというような定義ももちろんございまして、逆にユーザーとか市民とか世界環境とか、最近ですと宇宙まで広がりますけれども、環境とか人によってどれぐらい好ましいのか、良いのかということも現在価値だけではなくて未来も入れて提供する、つくり込むようなことが非常に議論になっております。

ともすると最近、情報工学の中では、例えばバーチャルの中でもお金というのは自分たちの、何というか、お金すらもバーチャルでもよくて、一番大事なのは人間として満足して信頼し合って、自分以上のものをつくり上げていくことであるような、哲学に通じてしまうようなところまでも議論はあることはあります。ただ、価値は結局どう定義したらいいのかということは、まだ私たちの学術会議の調査でもオーソライズされているとこ

ろまでは行っていなく、北欧とか欧米を中心としてそういう定義が重要であろうというのは、お金と交換するという意味以外の視点も必要であろうというような議論があることをお伝えしたかったということです。

それを踏まえて、今回の事業で価値を創造するとか、価値を獲得することはどういうことであるかという、つくり手だけでなく買い手だけでなく、それを使う市民ですとか将来の環境ですとかも含まれることは大事な定義ではないかなと思いました。いかがでしょうか。すみません、長くなりましたけど、そういう視点も。

○森川主任　ありがとうございます。もう本当に私も以前、価値というものを定義したいなと思っていたんですけど、これは諦めてしましまして。それでも何かしらの活動というのは新しい価値を提供するためにあると思いますので、価値というものが例えば一つに定義できないんだとしたら、それも提案者の方々が何かそれぞれのお立場で、それぞれの分野とかで考えていただくのがいいかもしれないですね。それぞれ、こういう価値なんだというのをこの事業として提供できるんだと、そういうのもいいかなと思いました。ありがとうございます。

それでは立本先生、お願いします。

○立本構成員　森川先生、ありがとうございます。私も今回、価値創造だけでなく、むしろ価値獲得のところは非常に重要なキーワードで、何て言うんですか、基金事業の背景に入っているのを非常に重視しています。今、長内先生、平田先生がおっしゃっていたようなことと通じるんですけども、今回の事業は特に価値獲得も念頭にしてほしいということで、特に価値獲得のところは付加価値の源泉となるようなものをつくっただけでは、それだけでは不十分であって、お客さんにそれがちゃんと受け入れられるとか、あとは当然、我々だけでない、競争相手やライバルがいるわけですから、ライバルがいれば価値獲得のところは細るわけですよ。そういうところも含めてやってほしいと。事業者、支援対象者には考えて動いてほしいと。

そうすると当然、今まで技術開発部門が主だったものが、それだけでは不十分ですよ。事業部門と連携する、もしくはかなり密接に一緒に動くような体制を念頭に提案を上げて下さいということになると思います。当然それはお客さんが関係する話ですから不確実性が非常に高いと、つまり、あるお客さんに対してはtoo muchかもしれないけれども、このお客さんにとってはいいとか、あとは海外であれば、この国にとってはまだ早いかもしれないけど、この国にとっては非常に良いとか、逆もあると思うんですよ。それ

ほど先端の技術じゃないかもしれないけど、ちょうどいいのがあるかもしれませんと。特に通信技術の場合、ネットワーク効果が効きますから、人口が多いところとか、そういうところはそういうスイートスポットのところでいいのかもしれないですね。

いずれにしても申し上げたかったのは、そういうふうな今までの考え方と違うものが随分入っているんだと。特に社会実装とか展開のところを強めて見ているので、そういう体制で提案していただければ評価しやすいなと思っていますということを、意見として言っておきたいと思います。ありがとうございます。

○森川主任 立本先生、ありがとうございます。それでは杉浦さん、お願いします。

○杉浦構成員 ありがとうございます。おはようございます。先生方のコメントを聞きまして、私も大変触発されました。私も先生方と違って民間の株式会社に身を置く人間ですので、そういったことは普段からよく考えているわけですが、あえて誤解を恐れずに先生方がおっしゃった話、特に長内先生がおっしゃった話を分かりやすく民間のビジネスマン向けにコンパクトに伝えるとすると、やや乱暴かもしれないですけど、今回の基金による研究開発というのは、最先端の研究開発をするのではなく売れる技術の研究開発をすることなのかなと理解しました。

売れる技術の研究開発、その売れる技術という意味の中には、最先端の技術が入っていることで売れるということもありますし、低コストになっていることで売れるということもありますし、何か画期的なものや画期的なものを組み合わせて、組合せによって売れるということもあると思いますので、手段としてのいろいろな技術のものはあると思うんですけど、売れることを主眼に置いた研究開発と理解していただくと、非常に参加される方々の一つのマインドセットというか、心構えとして分かりやすいのかなと理解しました。

その中で、先ほど立本先生からもお話があったと思うんですけど、1点、総論としては私この今回、事務局の方々が御苦労してまとめていただいたものに全く異存はございませんが、特に市場環境のところですね。先ほど、コンペティターが変わったりなどということもあると思うんですけど、市場環境をしっかりと見るような記述が書いてございます。評価項目でいう①のところでしたりとか、4ページのところの市場機会の認識で外部環境という言葉があると思うんですけど、これはこの言葉で全く異存はないんですけど、これは今の事務局案としてはこれで十分かとは思うんですけど、この後、議論を深めていく中で、ここのところをもう少し例えば分解能を上げて細かく見てい

くとすると、市場環境の中には当然、外部環境の中には市場環境、マーケットの環境というのがあります。それからコンペティターの動向、競合相手の動向というのもあります。それから携帯電話でいうと端末みたいなものを売るときは別ですけども、多くの場合、今回の技術開発のもので売るのはB to B、法人に対して売るといふものも結構多いんじゃないかなと思うと、お客様、顧客の経営環境、急に顧客の経営状態が悪くなって投資が取りやめになったとか、あるいは顧客がコンペティターの会社を買収されて話がうまくいかなくなってしまうなんていう話も、我々が携わってきた案件では結構あったりするので、顧客がどうなっているかというような顧客の経営環境だったりとか、あるいはもともと想定していたような社会の仕組みががらっと変わるような、そういうゲームチェンジが起こるようなことが何か起こってしまったと。

例えば、そういうことはないと思うんですけども、地上の基地局で一生懸命やろうとしていたら、いつの間にかNTNみたいなもののほうがはやっちゃってしまったりとか、10年後とか何年後かとかに。そういうことはないと思うんですけども、そういったようなゲームチェンジが起こってしまうとか。少しその辺もそういうような、分解能を上げたような外部環境の認識の、何ですか、着眼点みたいなものが例示してあると、これを応募される方やなんかのヒントになるのかなと考えました。以上です。

○森川主任 杉浦さん、ありがとうございます。立本さん。

○立本構成員 森川先生、ありがとうございます。

○森川主任 お願いします。

○立本構成員 杉浦さんがおっしゃったことも関係あるんですけども、特にそういう意味でいうと私、先ほど言い忘れたことを思い出して、ストーリーのところはすごい重要だと思うんですね。そういう意味でいうと仮説を持ってマーケットと対話していくみたいな話になると思うんですけども、そのストーリーに関係する話でもう一つ別の観点からぜひ説明というか、提案者というんですか、にしていきたいのは、国内事業との関係なんですよ。

というのは、特に例えば国内がメインのオペレーターさんとかもいらっしゃると思うんですね。とか、あとプロダクトのシステムベンダーの方もいらっしゃると思います。それと海外展開の関係がどうなるのかと。関係ないんであればいいと思うんですね。一番私が心配するのは、それがネガティブに関係していると、であれば、それはちゃんと対処できるのかとかいう話は多分、企業の戦略とか大きいストーリーからいうと

結構重要なところだと思うんですね。

つまり、ちゃんと補助事業を一生懸命やってくれるような体制になっているのかに関係するところですので、ぜひそここのところのストーリーのところとかは気をつけてつけていただくと評価しやすいのかなとは思いますが。以上です。

○森川主任 立本先生、ありがとうございます。木村さん、お願いします。

○木村構成員 ありがとうございます。皆さんの意見に触発されてというのは私も同じでございます。まず事務局の皆様、非常に難しいテーマをコンパクトにまとめていただいて、この短い期間ですばらしいなと感じました。まず2章についてのコメントを中心にといいことでしたので、2章に関してコメントを申し上げます。

1点目は、長内先生の価値創造、価値獲得というところの議論にも通じる話だと思うんですけども、資料でいきますと3ページの①の中にあります社会、市場、顧客にニーズは存在するのかなという点です。

ここの部分、括弧書きの中で満たされていない潜在的な要求と書いていただいているところ、もしかすると支払い意思が存在する、存在し得る潜在的な要求とか、ここに少し支払い意思というニュアンスというのが入ったほうがよいと感じました。ニーズ、困りごとはあるんだけどお金を払うまでではないようなものも実際には多く存在するのでそういったところに関しての牽制になるのではないかと思いますというのが1点目です。

それからその次のところ、事業内容、競争優位、②のところですけども、この中でもアライアンス、コンソーシアムの要素というのを入れてもいいんじゃないかと感じました。例えば競争力優位性を持つ上でどういうアライアンス、コンソーシアムが必要となるのかなというものを3ポツの中に追加で入れてもいいのではないかな。その理由は、③の中にもパートナー（必要なアライアンス）と書いていただいているのですが、推進体制の中で必要となるパートナー、アライアンスというものと、例えば標準化のような観点も含めて競争優位というものを持つ上で必要なアライアンス、コンソーシアムというものは区別して考えたほうがいいんじゃないかと感じたからでございます。その際に混乱を避ける意味では、もしかすると③の中のパートナー（必要なアライアンス）というところについては、協業先というような表現に変えてもいいのかもしれないと感じました。

それから同じく③のところ、4ポチのところ商流を確保しているかというところがあるんですが、今回はメーカーの方も恐らく支援の対象になってくることを考えると、商流だけでなくサプライチェーン、物流もここに併記されたほうがいいのかと感じ

ましたというのが3点目。

4点目につきましては、この後ろのところで、計画中のものがあればそれも明確にということには最後に書いていただいているのですが、特に③の経営コミットメント、事業計画・推進体制というところにつきましてはかなり要求しているものの水準が高いと思います。従って、この点に関する注書きとして、例えば今後実施する予定のものも含めて記載くださいというようなことをシンプルに書いていただくだけでも、受け手の方からしたときに全部これが完了していることが必須ではないということが明確になるのかなと感じた次第でございます。

それから最後、すみません、長くなりまして。1章のところ、前のページに戻っていただきまして2ページの6段落目のところ。ここは、もしかすると前回の私の表現が言葉足らずだったかもしれないのですが、技術ロードマップを軸とした比較的前見性の高い中で行われてきたものから云々というところ、これは基幹の技術、技術ロードマップというのは依然として極めて大切だと思いますので、AからBへ変わってきたという表現というよりは、技術ロードマップを軸とした比較的前見性の高い中で行われてきたもののみならずとしていただきまして、後ろ、総合的な取組が求められるものに変化してきているというところを、総合的な取組も求められるようになってきているというように例えば変えていただく。それにより、AからBに変わったというよりは、Aに加えてBの要素の重要性が増してきているというニュアンスが出たほうがより正確なのかなと感じました。私から以上です。

○森川主任 木村さん、ありがとうございます。もう先生方からたくさんいただきました。私からも追加でというか、1点気になったのが、先ほど杉浦さんの売れるかどうかというところ、その前の価値というところをお伺いしていて、事業面はもちろんそうですけど、それと技術面の評価が何か齟齬が生じないかが気になりました。何かしらの新しい価値が提供できることは技術のところにも何かしら反映できるんですけども、それでもその場合、必ずしも新しい技術である必要はなくて、技術の組合せでも価値の提供はできますので、技術面の評価のところをそういったような記し方も認めるような形になっているのかどうかというところが気になりました。

あともう一つが今、もうまとめていただいた評価項目、これはすばらしいと思っていますが、提案時点でここまで確固たるストーリーが実現できていたら、それはもうすばらしいわけですけど、ここまで確固たるストーリーがつくられていない、いないんですけど、例

えばパートナーとかも、まだここまで握手したレベルではないんだけど、こういったところを攻めていきたいような、そういうものも何か認めてもいいのかなという感じがしました。

ここまで提案時点で確固たるものだったら、それはもう国の支援なくとももうやっているんじゃないかという気もしましたので、何かその辺は緩めてもいいかなんていうのを、改めてこれを拝見するとすごいなかなか。僕が提案してつくとしたら、これはつらいなと逆に思ったので、だからその辺何か。でも、あまり緩めるのもあれなのかもしれないですけど、何かそういうようなニュアンスがどこかに付け加えられたらいいかなと思いました。以上です。ありがとうございます。

川野さん、影井さんから何かございますか。

- 川野技術政策課長 多岐にわたる御意見ありがとうございます。受け止め切れるかでございますが、最初に長内先生を中心にお話のあった、価値の創造はできているけど獲得のほうが重要なんだと。価値がお金なのか、もう少し社会貢献なのかみたいな、平田先生のお話もありましたけれども、まず価値が何かという話は置かせていただきまして、長内先生がおっしゃった、創造はできているけど、それをちゃんと獲得する、それがお金という形なのか社会による支持として市民に皆使われるかは少し違うとしても、獲得に視点を当てることは非常に重要なメッセージだろうなと事務局としても受け止めております。

そこで、そうですね、確かに2ページ目の下から2パラ目の真ん中、新たな、この価値創造というより、さっき木村さんがおっしゃったとおり、3ページの市場機会の認識で3つ目、ニーズがあるかというところの表現を書いているんですけど、ここは確かにニーズというのが、木村さんが指摘されたことはすごく正鵠を射ているんじゃないかなと思うんですけど、あったらいいよね、別に、ただどなくてもいいよというものと、本当にお金を払ってでも、何と言うんですか、買おうというものなのかというところには大きな差もありますし、あと、しっかりと価値が、お金が価値だとすると、資金の流れになって自分に還元されるような仕組みとか、そういう喜ばれるからいいよねというだけではないだろうなと、その仕組みづくりというのは確かに重要な視点だと思いますので書いたほうがいいのかという気はしております。

あと、後ろから申しますと、森川先生が最後おっしゃった点はおっしゃるとおりだと思います。私もこれを書いていてこれ、全部書けていたら、もういいよねということだと思いますので、何かそういったニュアンスは出していく必要があると思いますし、まだ採択

基準とか決まっておられませんけれども、10点を取らないといけないのかという決して多分そうではなくて、ある程度6点7点ぐらいでも採択される可能性は十分にあるんだと思いますね。

ただ、私どもとすればこういう項目を示すことで企業の皆さんがこれ、考えなきゃねと気づいて、何も考えずに研究開発に5年間突っ込んで倒れることをとにかく避けたいという思いがございますので、そういう意味でこれが全部コンプリートされてなければならないところではないと思っています。それに関しては木村さんがおっしゃったとおり、全部最初から書いていなくてもいいよという、全部整っていないとでもいいよという視点は5ページ目の一番下に書いてはいますが、木村さんがおっしゃるとおり、3ページの③のところに最初ここから多分皆さん読まれると思うので書いたほうが、読み手は5ページまで読まないと分からないのじゃなくて、何か理解しやすいのかなということを感じました。

あと、杉浦さんのお話は売れるという技術だということですが、ゲームチェンジとか市場環境の大きな変化があった場合への対応というんですか、意識というものを視点として入れたほうがいいんじゃないかというお話だったと記憶しています。そこは、そうですね、どこかに書いてもいいのかなと思います。4ページ目とかの評価項目2の中に事業の優位性の説明とか、何かその辺りがありますので、国際的にどのような競争環境の認識のところでは競争環境の変化、外部環境の変化とか何かそういったことへの対応意識みたいなおところは書きしてもいいのかなと思いました。

木村さんがいろいろおっしゃっていましたよね。そうですね、最初のニーズの話はアライアンスと仲間づくりのコンソーシアムの、アライアンスというか、協業先と、仲間づくりとしてのアライアンス、コンソーシアムというものは別物として、2と3に分けて書き上げてもいいんじゃないかというのは非常にそのとおりだと思いますので、③のアライアンスについては正直、そこまで意識せずに書いていましたので、事業のオペレーションのための協業先という話と、②の競争優位性のところで、市場を拡大していくための仲間づくりというところは別に書いていいのかなと思いました。

あと、あれですね。木村さんの御意見で、2ページ目の6パラ目のAからBに変わったというより、AだけでなくBも求められてきているというのは御指摘のとおりだと思います。確かに今、完全に変わってしまったように書いているので、ここは書き直しをしたいと思います。大体お答えした、あと平田さんと長内先生の価値とは何ぞやというところ

は平田先生からお話もありましたけど、それこそ基礎研究段階の話かという気もしております。今、今の時点で私ども、どっちが価値なのかを総務省が何か決めることではないと思っております。

ただ、世の中に広く普及、どちらかと我々、だから売上ももちろん上げてほしいですけども、最後これ、事業者さんの取組を収益で見るのかということ、そうではない気がして、世界でどれぐらい普及して皆さんに使われているかが重要だと思っております。それは今の時点で多くの方は、お金という形でそのものを買うということじゃないのかなと思います。5年後にまた人類の価値観がお金というものを無視して、何か別の価値というものが生まれて、それに対してそれを払うということで世界に普及するというような、平田先生がおっしゃるような世界が来るのかもしれませんが、今の時点で事務局、そこまで踏み込む、要は価値が何かというところを定義するのは避けたいと思っております。

取りあえず受け止めきれたかなと思っておりますけど、いかがでしょうか。

○森川主任 ありがとうございます。それでは立本先生、いかがですか。

○立本構成員 せっかくなんで一言二言だけ付け加えさせていただければと思います。

今、川野さんとかがおっしゃっていたところで、1つ目の平田先生とか長内先生が言っていたのは、平田先生がおっしゃっていたやつも価値ですけど、多分それはバリュープロポジションとかって言っている価値命題とか言っている段階のもので、世の中にはこういう価値が必要だとか、そういうバリュープロポジションの段階ですよ。あと、長内先生がおっしゃっていたのは、今度は社会実装とか普及とかに入っているところの段階で、それはWillingness to payだと思うんですよ。

実際、株式会社がもし実現するんだったらWillingness to payを考えないと、それは駄目だって話になると思うんですよ。それは前半で、あと私が言いたいのはもう一つの点で、ストーリーのところ森川先生がすごく心配されていて、私もすごく、これはフルスペックのことが、何て言うんですか、3ページ目に書いてあるので、予見性がどうか、まだ見えていない段階が非常にあると思うんですよ。申請者にとっても見えていない点があると思います。

なので、その点はもう率直に書いて、要は不確実だったら不確実で書いていただいて、それは補助金額と補助率の調整だと思うんですよ。考え方としては、不確実であれば玉は小さめにして補助率は高めに、確実であるんだしたらそれは事業者のお金と、補助率は低めで金額が大きめでということになるんだと思うんですよ。というような考え方を

すれば、何と言うんですか、出しちゃいけないということはないと思うんですよね。どの段階でも多分、申請者は出せるんですけれども、それはストーリーを念頭に、どれぐらい不確実かも併せて書いていただくことだと思うんですよね。そうすると評価しやすいかなと思いました。以上です。

○森川主任　立本先生、ありがとうございます。おっしゃるとおりだと思います、私自身も。ほかいかがですか。

○川野技術政策課長　事務局です。今の立本先生のお話は事務局として非常に、納得できるというか。確かに森川先生と立本先生、お2人ですが、この③は玉としてこれは出せないよということになっていけないと思うので、こういう視点を忘れずに考えてきて、正直、全く考えずに持ってこられるとそれは御勘弁くださいって話になろうと思いますけど、どうしてもこれまで最初の1のところにもありましたけど、技術だけ見てしまっただけのところがあったと思うので、ぜひこういう視点で社内で1回議論してみてよというところで、まだ決まっていないけど、そういう人も入れて議論している、仲間づくりも始めていると。あるいは、1年後までにはこういうものをつくろうというようなことを考えていただくきっかけになるものになりたいと思っていますので、これを突破しないとハードル、通れませんということにはしたくないと思っていますので、その辺り、そういうニュアンスが全体として出るように工夫はしたいと思います。

○森川主任　ありがとうございます。杉浦さん、お願いします。

○杉浦構成員　ありがとうございます。今の川野様の御発言、まさにそのとおりだと思いますけれども、もう一つの観点で今の話を補足する観点としては、例えば全てもちろん100点ということはあるわけではないので、ある程度仮説だったりとか、シナリオとしてこう考えていますよという、不確定性も含めてですけど仮説をそう書かれていますよということでももちろんよろしいかなとは思いますが。

一方で今回、事務局で出しているところと言いますと、③のところですかね。経営コミットメント、事業計画・推進体制と言っているところの3つ目の箇条書の後半部分ですけれども、立てた仮説って最初に提案するとき、一旦仮説を出してそれでおしまいということではなくて、各提案者の企業様の、何て言うんですか、仮説の検証や何かというのがどう変わっていくのかが本当に確からしいのかどうかを継続的にしっかりローリングしていくような、そういう仕組みをつくっていただくことがあれば、最初の段階はある程度、このやわらかさというのがある、これはもう当然なのかなと思いますの

で、そんなローリングの仕組みというのが一つ、設置されているようなことは、ぜひこの要件として書いていただくといいかなと思いました。以上です。

○森川主任 杉浦さん、ありがとうございます。ほかいかがですか。よろしいですか。川野さん、影井さん、よろしいですか。

○川野技術政策課長 ありがとうございます。初回にも申し上げたかもしれませんが、正直申しまして、この紙をそれこそ100点満点に近づける努力に時間をかけるよりも、もう視点は多分、先生方がほとんどおっしゃっていることが集約されつつあるので、これに基づき実際に企業さんで検討を始めていただく、また我々がこれをしっかり行政のドキュメントに落とし込んで、基金事業をできるだけスピーディーに立ち上げて採択して進めていくほうが正直、大事だと思っておりますので、と考えております。

○森川主任 ありがとうございます。先生方から何か追加でコメント等ございませんか。よろしいですか。平田先生、ありがとうございます。お願いします。

○平田構成員 今日はとても曖昧な価値という定義について、皆さんの意見がはっきり聞けて大変勉強になりました。私から価値というのはまだいろいろな定義があるのを、わざわざ混乱するような情報をお出ししてしまって大変申し訳なく思っております。私自身もそういうことをどういう定義がいいかが難しいのだということは、非常に研究としてもいろいろな場面で理解しておりますので、むしろ今日、こういう混乱を招くような情報をお出ししてしまったことにより、皆さんの御意見や今回の事業における価値の定義がこちらのほうが大事なのだというのが、今日の議論でよりはっきりしたと思っておりますし、それも書類にまた強調されていくと思っておりますので、私としてそういう意見があったことではなく、個人としては全て今日の議論に賛同しておりますし、書類にも賛同していることだけお伝えしたかっただけです。ありがとうございました。

○川野技術政策課長 森川先生。

○森川主任 どうぞ。

○川野技術政策課長 すいません。平田先生、ありがとうございます。全く平田先生の御意見が混乱だとは思っておりませんで、今、企業の皆さんにも事業者の皆さんにも不確実なところでビジネスを頑張ってくださいということをお願いしている一方で、我々行政も当然5年後に世界の人たちの価値がどうなるかというのは分からないわけですし、今はお金とかそういったところが価値になっているわけですけど、今回の平田先生の御意見は、非常に実は大事だと思っていて、今の時点で、そのほうが大事と決めて政策を組

むことはできませんけれども、それも有り体に研究開発段階でいうと、この社会実装に近いところを総務省でやっているのです、そういうところに、現在の価値をベースにこの事業は取りあえず始めたいことを申し上げているんですけれども。

平田先生がおっしゃったとおり、今の時点で平田先生からこういう御意見が出た、それをしっかりと議事録に残しておくことは非常に大事でして、2年後3年後、今回のコロナがあり、ウクライナがありと、大きく世界の中の価値観が変わる可能性がある中で、価値というものが大きく変わる可能性は全く否定はできませんので、非常に貴重な御意見だったと思っておりますし、3年後、我々が振り返ったときに、いや、平田先生のおっしゃるようになったよねというようなことを、もしかするとこのチームで言っているかもしれないと想像しながら今の御意見は承っております。ですので、非常にありがたい意見だったと受け止めておりますということを申し上げたいと思います。

○森川主任 ありがとうございます。今の川野さんの御指摘のとおりで、僕自身は今日、先生方からいろいろなコメントいただいたこと自体が私自身もとても勉強になりました。勉強になったというか非常に楽しい、楽しいと言ったら失礼ですけども、ひとときでした。これももちろん正解はないので、一步一步トライしながら進めていくしかないのかなと。正解があったらとしたら、すでに確固たるものが出来上がっているはずなので、それがないということはいろいろなことがあるんだろうなと思っておりますので、いただいた多角的な御意見が非常に重要だろうと思っております。ありがとうございます。

それでは、よろしいですか。ありがとうございます。皆様方からいただいた御意見、非常に貴重な御意見いただきましたので、事務局もそれを受け止められるところは受け止めていただいて、修正案の検討をぜひお願いできればと思います。また、今後の進め方ですけども、今回御提示いただいた取りまとめに向けた方向性に関しては、大きな部分で何か先生方の御意見と非常に大きな齟齬があるとは思っておりませんので、事務局にこれから修正いただきますけれども、取りまとめ案の確認に関しては改めてWGを開催してこのような形で議論させていただくのか、あるいはメールベースで先生方に御確認いただくのか、事務局と相談させていただいて後日、事務局から御連絡することとさせていただきますと思いますが、よろしいでしょうか。

ありがとうございます。それでは、事務局とも連携しながらWGの取りまとめの作業を進めていきたいと思っております。ありがとうございます。

それではそのほか、今後の予定等について事務局から説明お願いできますか。

○影井統括補佐 事務局でございます。ありがとうございます。今し方、森川先生からお話しいただきましたとおり、事務局においてWGとりまとめの案について本日の御議論も反映した形で作成を進めたいと思います。

今後の予定につきましては、森川主任とも御相談の上、事務局から追って御連絡を差し上げたいと思います。以上でございます。

○森川主任 ありがとうございます。それでは、全体を通して先生方から何かございますでしょうか。よろしいですか。ありがとうございます。

それでは以上をもちまして、第2回の革新的情報通信技術プロジェクトのWGを終了とさせていただきます。本日は早い時間から先生方にお集まりいただきまして、本当にありがとうございます。これにて閉会とさせていただきます。ありがとうございました。