

ICTを活用した日本企業の海外事業展開の可能性

～JICTの支援とエコシステム構築の取り組み～

株式会社 海外通信・放送・郵便事業支援機構 常務理事 玉田 康人氏

本講演では、株式会社 海外通信・放送・郵便事業支援機構（JICT）と、JICTと一緒に海外を目指すことについてご理解をいただきたいと考えています。

私は、総務省在職中に、電波利用料制度の創設プロジェクト、ブロードバンド・光ファイバー網の全国整備、地上放送のデジタル化等のほか、国際業務も経験しました。中でも、国際経験が、現在の仕事に役に立っています。欧米先進国や中南米を担当しており、当時、EUがデジタル単一市場形成に向け大きく動いていたため、GDPR（一般データ保護規則）をはじめとして策定される規則を中心に情報をいち早くキャッチをし、産業界への情報提供や注意喚起を行いました。また、日本の個人情報保護法制や電気通信法制との整合を図るために、EUのパブリックコメントに応じ、定期協議の場で議論もしました。

中南米については、例えば日本の技術やサービスに期待の高かったコロンビアとエクアドルへの官民ミッションや、エクアドルとのICT分野での協力覚書の締結等に従事しました。結果として、都市交通をコントロールするシステム、主にルーラルエリアを対象としたeラーニング、日本の地デジ放送の技術を活用した防災システムの3つのプロジェクトを形成しました。

残念ながら2年間の在任期間中には、事業化には至りませんでした。その原因を今振り返って考えると、エクアドルないし近隣の国に、日本側企業の現地事務所がなく、継続的な接触を図るのが容易ではなかったということが一点。もう一つは、事業化に当たっての資金として、実証実験の予算以外には総務省側に資金を提供する政策ツールがなかったことも一因だったように思います。

事業化に対する自分自身の経験不足も反省材料ですが、今であれば、現地事務所を作れない場合には、現地企業との提携や業務委託をどうサポートするかを考えるでしょう。また、資金面では、総務省の実証実験で道筋をつけ、その事業化の需要に応じてODA、JBIC資金、JICTの投資といった選択肢を考えていくことができますし、そうした流れを早い段階から計画しておく重要性を、いま身をもって感じています。

JICTについて

JICTは、日本企業が海外で事業を行う場合、主に資金面で後押しをする官民ファンドです。JICT法に基づいて設置されており、海外で通信事業等を行う場合に、JICTが出資などのリスクマネージメントの提供、ハンズオン支援を行うミッションです。

ICT×金融とか、ICT×投資が、JICTのミッションであり、これは簡単なものではありません。あらゆる社会活動の基盤となるため、堅実な運営が必要とされる金融分野が一方に

あります。もう一方の ICT は、次々に技術やサービスが生まれる世界で、スピード重視でまずやってみることが重要な、実態が先行する分野です。こうした一見して距離がある両者の掛け算で、その効用の最大化を目指しています。

そのため、JICT 社員のバックグラウンドは、大変多様です。ICT バックグラウンドの方々、官民の金融機関の経験者、または総合商社のディーラー、コンサルティングファーム出身者や会計事務所の税理士、私のような官庁の出身者もいます。

関係省庁は、総務省が直接の監督省庁であり、加えて最大の株主である財務省から産業投資の予算措置を頂いています（図表 1）。また、具体的な案件が、財政政策、外交政策、あるいは産業政策とも整合しているかどうかということで、外務省、経産省などとも協議し、最近では経済安全保障の観点も重要になっています。

図表 1

JICTの関係省庁と経営ビジョン



- JICTは、総務省（監督官庁）、財務省（最大株主）はじめ関係省庁との間で協議しつつ運用される
- 2021年7月からの新経営体制の下、2022年に経営ビジョンを策定



JICT には、公的な資金が投入されているため、投資対象には政策的な意義が必要です。JICT の投資の基本原則は、政策性と収益性の両立、そのバランスです。我々はこの両方について日々頭を悩ませながら、個々の案件の内容を検証し、部外へ説明しています。

JICT が策定したビジョンの中でも、「ICT 分野でのわが国事業者の海外展開とイノベーション支援」にポイントを置きながら、3つの基本方針として、政策性と収益性のバランスを図り、エコシステムの構築により社会の変革を自ら推進する、また新たな価値創造に取り組んでいます。

JICT の株主は、著名な通信事業者やベンダー、シンクタンク、あるいは線材メーカー、

商社、放送事業者といった民間株主 22 社と財務省です。株主との間での具体的な案件組成、事例共有などもしながら、新たな案件形成につながるように取り組んでいます。

JICT の投資領域は、まず基本にあるのがハードインフラの整備を伴うもので、タワー、光海底ケーブル、データセンターなどがあります。

次に、いわゆる ICT 利活用に分類される分野で、2022 年の 2 月から支援範囲が拡大され、ハードインフラ整備を伴わないものについても投資可能となりました。例えば、クラウドベースで提供されるソフトウェアのサービス、SaaS など、新たに支援対象となりました。これによって、パートナーとなり得る相手方企業が大幅に拡大しました。一方で、それまで技術領域では、海底ケーブル等の既存のインフラ案件に関連した技術領域を中心に仕事でしたが、支援範囲拡大により、サイバーセキュリティ、AI、5G、量子という、今まで以上に広範な技術知見が必要となり、これらにどう対応するかが JICT にとっての大きな課題になっています。

放送・郵便も投資領域ですが、これらの案件はこれからというのが実態です。例えば、郵便サービス全体にわたる支援になると、巨大な額にもなるという課題もありますが、最近の事例として、一部地域でのドローンを使った高度な配送サービスの計画を耳にします。また、郵便物の配送の過程で利用されているバーコードや IC タグなど、そういう郵便関連の技術領域に属する部分で何かできることがあるのではないかと期待しています。

JICT の投資方針とプロセス

次に JICT の投資方針、支援基準について説明します。

支援事業には、「通信・放送・郵便に係るインフラ整備及びその運営若しくは維持管理」、すなわち従来のハードインフラの整備を伴うものがあります。加えて、今回追加された「ICT サービスを提供」するものです。「支援する事業」にはいろいろなものが含まれますが、今般、ファンドに対する LP (Limited Partnership) 出資も可能となりました。

JICT の元々の投資方針として、「最大出資者とはならないこと」があります。日本企業の海外事業展開支援が法目的ですので、あくまでも主たる出資者となる日本企業がいて、従としての JICT の支援となります。また、支援対象は海外事業で、国内事業は対象にはなりません。ただ、事業者からの相談の際には、国内投資への支援が可能かどうか、JICT が最大出資者になれないのかといった点が問われることもあるのが実態です。

投資の原資は産業投資の予算に加えて政府保証で財務省から毎年措置をいただいております、2023 年度は合計 453 億円の措置を受けております。

投資方針については、対象事業、対象国、あるいは 1 件あたりの投資額、投資の期間、リターンはどうか、EXIT の方針などについては「規定なし」となっております。これは、支援対象となる日本企業の事情をくみながら、JICT 側の事情だけを押し付けるのではなく、柔軟に投資設計ができるようにという考え方に基づきます。

また投資のストラクチャーも、事業者のニーズに合わせてさまざまな類型で設計可能と

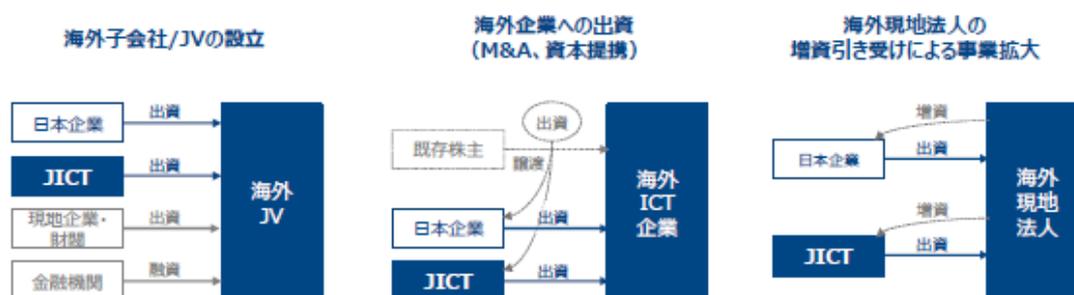
しています（図表 2）。一番左の図では、例えば通信事業者が海外でデータセンター事業を行う場合に、海外のジョイントベンチャーに出資をして、データセンターを整備し運営するとき、必要な資金を JICT と日本企業、海外の金融機関で出資をするパターンがあります。

図表 2

投資ストラクチャーの類型例

JICT 15

- 本邦事業者のニーズに合わせた柔軟なストラクチャー設計が可能



また、中の図では、例えば買収総額が相当大きい海外の金融プラットフォーム等を M&A で買収する時に、一部を JICT が出資するパターン。さらに一番右の図は、海外で成長が見込まれる事業者が増資する場合に、日本の企業と一緒に増資を引き受けるパターンです。

JICT と一緒に投資を行う企業に、どういうメリットを感じて利用して頂けているのかを図表 3 にまとめています。例えば 2 番、先ほどの M&A の場合、買収企業が 100%の株式を保有する場合、全てが資産計上されますが、JICT が第三者として一部を出資することになれば、その分バランスシートに計上されず、投下資本効率の向上につながります。こうした点は、パートナー企業から評価されている点のひとつです。

3 番では、民間の金融機関から長期資金を調達することが困難になっている状況下で、例えばスタートアップが海外で 5 年、10 年にわたる事業を行う場合に、JICT が資金提供できる可能性があります。もちろん、投資に至るまでには、事業の成長性やリスクについては、しっかりと審査をさせていただきますが、長期資金の提供は、JICT のような官民ファンドの存在意義の一つだろうと思います。

図表 3

JICTを活用するメリット、JICTの強み



■ 本邦事業者の事業支援をミッションとしており、事業者ニーズに合わせた柔軟な投資設計が可能

- 1 本邦企業の運営方針を第一とした経営サポートが可能
- 2 中立的な資金の担い手として、本邦企業の資本効率向上、オフバランスに寄与することが可能
- 3 柔軟なロット、リターン、長期間の投資に対応することが可能
- 4 本邦企業を尊重した柔軟なEXIT設計が可能
- 5 普通株が主となるも、優先株、転換社債、劣後ローンも含めた最適な手法での投資が可能
- 6 政府系ファンドとして、G to G ネットワークの活用や交渉支援が可能
- 7 政府系ファンドが事業参画することでプロジェクトの対外的な信頼性を向上させることが可能
- 8 JICTの人材リソースを活用した事業運営サポートが可能

6番には「G to G ネットワーク」という言葉が出てまいります。例えば海底ケーブルのような案件で、陸揚げ許可を外国政府から取得する必要がある場合に、手続きを円滑に進めるために、総務省とも相談をしながら、様々な形で後押しを行うことについて、ケースバイケースで考えていけると思います。

ここに記載はありませんが、昨今のような地政学的状況や、海外の金融政策、また為替の状況など、不安定な要因がいろいろある中で、海外投資や資金管理について、リスク分散の重要性が高まっている状況です。その点で、JICTのような第三者が参加するファイナンスの重要性も高まっています。また、第三者が参加すると、プロジェクトの調達コストを財務部任せにせずに、事業部門にもコスト意識が根付いて、経営目線で考えるようになる等、経営者の育成、人材育成の面でも、有意義だという見方もあります。

JICT そのものの強みについては、市場の息遣いが聞こえるところだと思っています。具体的には、日々持ち込まれる相談での企業との接触は、過去 3,000 件近くありました。一方で、資料ベースでの具体的なやり取りまで至っているのは、100 件から 200 件。そのうち具体的な支援案件に至ったのは更にその 10 分の 1 で、投資の具体化が如何に容易ではないかを示しています。

しかしながら、JICT では、いつ頃どういう企業・どういう産業分野の企業が、どの国や地域で、どういう技術を使って、どんな事業を、どの程度の事業規模で行うとしていたのか、あるいは行おうとしているのかという生の市場動向や傾向をつかむことができます。これ

をしっかりと分析することで、JICT としての最大の力の源泉になっていくと感じています。

案件形成のプロセスは、JICTにご相談いただくことから始まり、事業に関する秘密保持契約（NDA）を締結し、ヒアリング等の調整を行います（図表 4）。双方で基本的な方針を協議し、法定の事業委員会で審議して、基本的な合意を結びます。その上でデューディリジェンスの詳細な調査を行うことを決めて、再度、事業委員会にかけて、了解された場合には総務大臣の認可申請を行い、投資実行となる流れです。

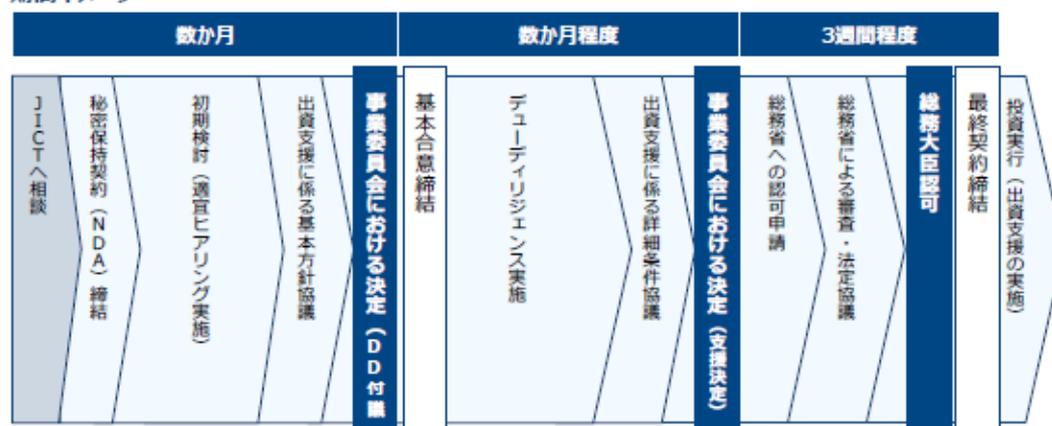
図表 4

案件成立までのプロセス



- 秘密保持契約（NDA）の締結以降、パートナー企業の事業計画や資金計画等を丁寧に購取しつつ、事業の成長性・リスク評価等を、法務・財務・ビジネス等の側面から多面的に実施
- 必要な資金供給やハンズオン支援、モニタリングのあり方等を、パートナー企業との協議を通じて定めていく

期間イメージ



※ 事業委員会付議の判断とデューディリジェンス（以下、「DD」という）実施の判断に当たっては、社内の「投資戦略会議」において意思決定を行うほか、JICTより関係政府機関等（監査官庁である総務省のほか、財務省、外務省、経産省、JIC、JICA、NEXI）に対して事前説明を行う。海外通信・放送・郵便事業委員会（「事業委員会」）は、会長、社長、社外取締役で構成され（監査役も出席）、投資に関する意思決定を行う。

この審査プロセスにおいては、JICTの内部で金融・投資の専門家、あるいはICTの専門家等がそれぞれの知見を持ち寄って、場合によっては全員参加で徹底的に議論しています。短いもので言うと、相談があってから認可、投資実行まで3カ月から半年ぐらい、時間かかるものは、数年を要するものもあります。

また、この2年弱の間に、様々な業務運営改革を行ってきました。2015年に国会審議を経て設立された当時から比較して、組織・体制、人事・採用、社内のコミュニケーションなど、様々な面で抜本的な変革を行い、ようやく業務運営基盤が全面的に整ってきた状況です。

支援範囲の拡大と実際の支援事例

JICTにとって、2022年2月以降の最大の出来事は、支援範囲の拡大です。

2030年代へ向けては、サイバー空間とリアルの空間をICTがつなぐようになります。それを支えるのは、いわゆるハードインフラ、ネットワークインフラであるとともに、これを

利用したデータ流通プラットフォームや、ICT サービスです。ハードインフラとともに、様々な ICT サービスが相まって、サイバー・フィジカル・システムが構築されることになります。

例として AI やサイバーセキュリティを見ただけでも、従来以上に多様な技術の知見が必要になります。それを全て JICT で内製化するのには現実的ではないということで、総務省で検討し、支援基準を見直し、外部の知見も使えるようにするために LP 投資を実施可能として頂きました。ファンドに対して JICT が投資をし、そこに参加する企業が持つ知見やネットワーク、JICT 自身の蓄積を高めて、将来的な共同投資の案件につなげていくことも可能になっています。

企業の成長過程との関係での流れとしては、LP 出資のファンドに対して JICT が有限責任の投資を行う。ファンドが上場等の成長に伴い個別の事業投資、共同投資案件を組成していくという流れになります。個別の事業投資案件のうち、大きな成功に至るのは 10 に 1 つ、100 に幾つかとされますけれども、われわれとしては、自らだけではリーチし難い領域や地域に、LP 出資を通じてアクセスできる貴重な機会と認識をしています。

実際の支援事例については、JICT 設置以来 6 年にわたって、案件はハードウェア中心で、年間 1 件ないし、多くても 2 件というのが実態でした。しかし、支援範囲を拡大し、また併せて対外的な PR 活動にも相当力を入れて、2022 年度は年間で 5 件、1 月-12 月の暦年では、6 件の案件が組成されました。図表 5 に主要な事例をまとめているように、ようやく投資案件がグローバルに広がりを見せてきたという状況です。

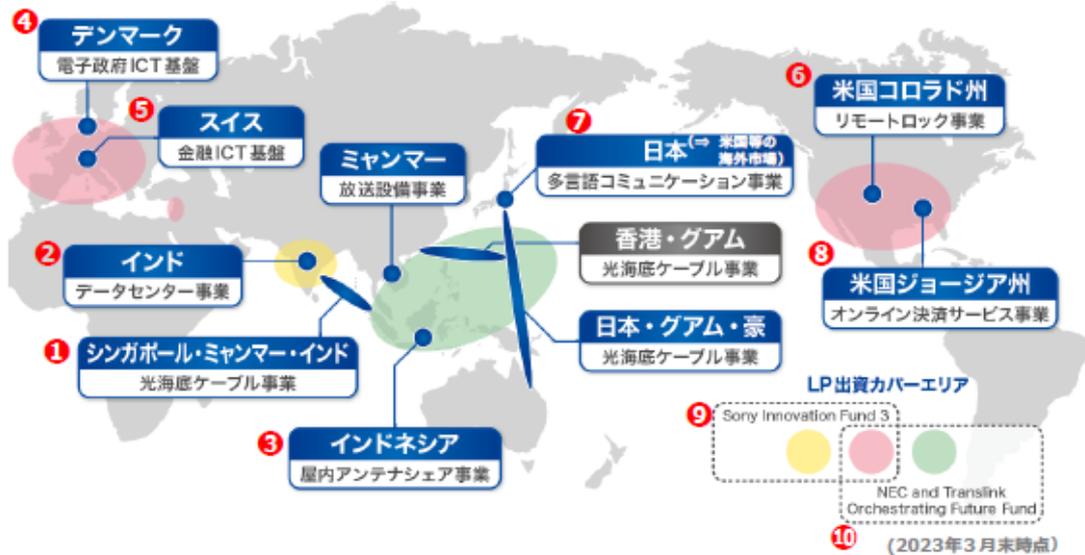
支援事例のうち、①から③の 3 つの支援事例は、従来型のハードインフラ案件です。まず、シンガポールからインドまでを光海底ケーブルを整備した「シンガポール・ミャンマー・インド間光海底ケーブル事業」です。JICT としては、一丁目一番地としてきた海底ケーブル案件であり、最近では開かれたインド太平洋 (FOIP : Free and Open Indo-Pacific) にも貢献するという意味で、経済安全保障の観点でもこの地域の重要性が増しています。投資のスキームとして、Orient Link という新しい会社を作り、そこに投資をして、海底ケーブルの整備運営を図ります。

2 つ目の事例は、「インドにおけるデータセンターの整備・運営事業」で、2022 年 10 月に決定した令和 4 年度案件です。通信業界では、今まであまり一般的ではなかった、JICT という第三者を交えたファイナンスを行う機会です。スキームの検討、ガバナンスの在り方で JICT からインプットも行い、かなり時間もかけて組成に至りました。中間持ち株会社の SPV に対して出資して、運営は SPV が出資するインドの企業に委ねるスキームです。

図表 5

支援事例のマッピング

■ 支援範囲の拡大と精力的・戦略的なソーシング活動により、JICTの支援案件はグローバルに展開しつつある



16

3つ目は、「インドネシアにおける屋内通信タワーシェアリング」の案件です。インドネシアでは、ショッピングモール、あるいは集合住宅のように人が集まる閉空間での電波事情がまだ良くありません。また、それぞれの事業者がこういった空間で、別々に基地局整備することは容易ではありません。そのため、タワーシェアリングが大変普及しています。

本件は 4G で参入しますが、将来的には 5G の基盤にもなり得るので、5G、Beyond 5G を草の根レベルから浸透させていくという、ネットワークの国際競争戦略的な観点からも重要な案件と評価をしていますし、インフラシェアリングを、インドネシアの他の地域、他の周辺国への横展開についても考えられるなど、幅広い政策的な意義が認められています。

支援事例④と⑤は、プラットフォーム事業者の M&A への支援案件である「デンマークにおける電子政府サービス事業」と「欧州・APAC における金融 ICT 整備基盤」です。

まず④のデンマークの買収対象の KMD 社は、国や自治体に対する電子政府のサービスを提供する事業者で、これに日本企業の持つ技術力を生かす一方で、電子政府の運営ノウハウを獲得をして、さらなる海外展開、あるいは国内での電子政府サービスに寄与する、相互にシナジーが期待される案件と考えられています。

続く⑤の「金融 ICT 整備基盤」は同じくプラットフォーム関連ですが、スイスの金融プラットフォーム事業者、Avaloq の買収案件です。JICT としては支援額 350 億円で、支援規模として過去最高額のもので、これはヨーロッパだけではなく、ASEAN 等の地域でも展開が予定をされており、フィンテック分野の技術、事業基盤のグローバル展開、無形資産

経営への転換などが予定されています。

支援事例⑥は、ハードインフラを伴わない、クラウドベースで提供する ICT サービスの第 1 号案件である「米国におけるアクセスコントロール ICT サービス事業」です。

不動産の物件のオーナーは、通常は入居者に現物の鍵を渡しますが、米国の LockState 社は、オンラインでの鍵にあたる認証 ID のデータを提供することで、鍵そのものの受け渡しも不要になるだけでなく、オーナー側も入退室の管理を遠隔で行えるといったメリットがあります。この LockState 社の場合は、あらゆる技術に対応できるよう、技術中立的なプラットフォームとしてサービスを提供していくなど、この分野での成長性も認められるということで、増資に応じました。

支援事例⑦は、国の開発技術の実装に係る案件です。2022 年 12 月の認可案件の「米国等における多言語コミュニケーションに係る ICT サービス事業」は総務省所管の情報通信研究機構（NICT）が開発した、多言語音声翻訳技術、「VoiceTra」等の技術をベースに実用化されているサービスのアメリカなどへの海外進出を後押しするものです。「VoiceTra」の技術は、これまで言語の壁に悩まされてきた日本のビジネスのあり方を根本から変える可能性のある社会変革技術と見ており、総務省のグローバルコミュニケーション計画の中核的な技術として、NICT の開発技術の社会実装、海外展開という点で非常にシンボリックな事例と見ております。

支援事例⑧、「米国における決済 ICT ソリューション事業」は、東南アジアの決済プラットフォーム提供に実績のある日本企業がアメリカでクレジットカードの決済プラットフォーム機能を充実させる観点で、アメリカ企業を買収する際に参加したものです。

決済サービスは、あらゆる企業の活動の根幹に関わるもので、進出地域で活動する日本企業の決済データを日本企業が管理できる、日本企業の決済データの流通基盤整備という意味合いもあります。また、この案件は、JBIC（国際協力銀行）との協調支援案件であり、JICT との役割分担の上、複数の公的な機関が連携して支援する ICT サービスとしては初めでの案件という意味で、こちらも象徴的な意味合いがあるものです。

支援事例⑨、⑩は LP 出資の案件であり、「欧米・インド・イスラエル等における ICT 事業展開」「米国等における ICT 事業展開」がそれにあたります。「欧米・インド・イスラエル等 ICT 事業展開」は、日本企業が General Partner（GP）を務めるファンドに他の多数の日本企業等と共に出資をするもので、LP 出資の第 1 号案件です。ICT 分野での投資領域も期待され、投資の実績にも安定感のあるファンドへの投資を第一号に選定しました。今後ファンド運営のガバナンスなどにも関与していく中で、こういった情報・知見が得られ、共同投資案件につながるかなど、しっかり経験を積んでいくことが課題です。

エコシステムの集中構築

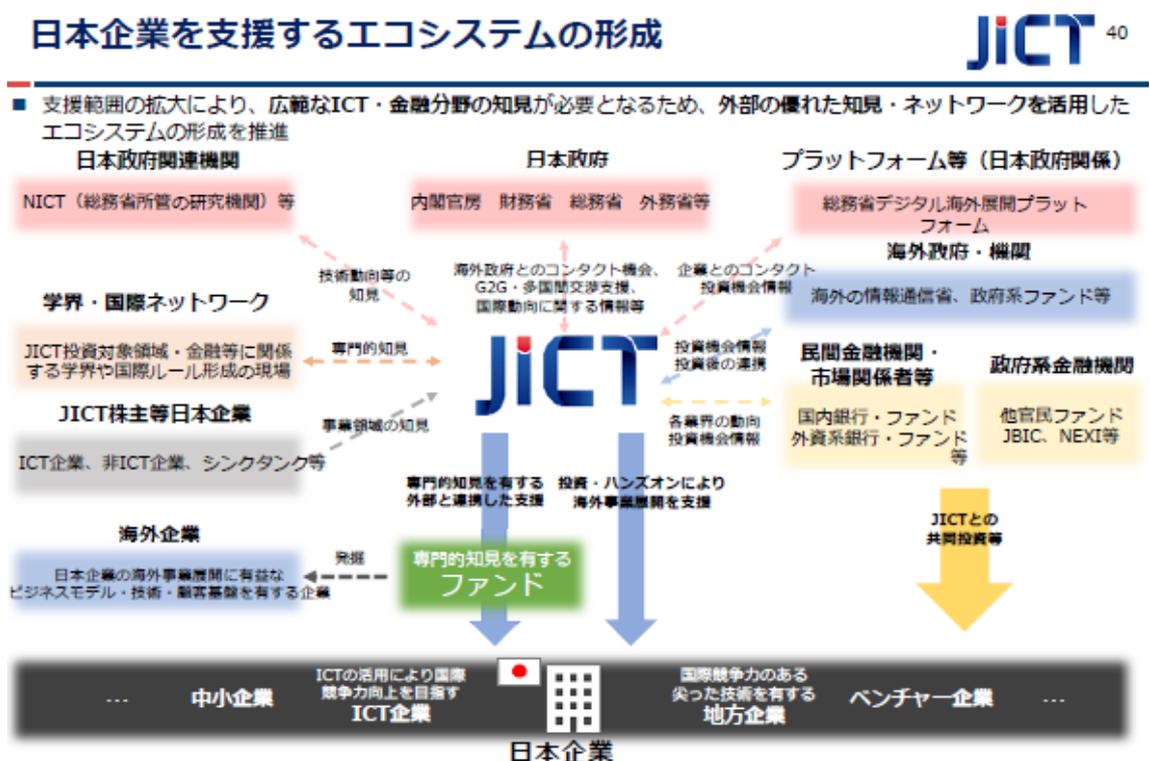
この 1 年間大変重要だったのは、エコシステムの集中的な構築です。とにかく多様で広範な ICT 知見、金融知見が必要になるために、内製化しきれない部分の対応として、JICT を

取り巻くステークホルダーとの関係強化が喫緊の課題です（図表 6）。

案件の形成からバリューアップまで、あらゆるプロセスで知見を活用させていただきたいという思いで、エコシステムに重点を置いています。政府関係機関はもとより、民間の金融機関、市場関係者、学会、国際のネットワークを含めた幅広い方々との交流で、知見をしっかりと活用できるような関係を構築できるか。またそういった関係の中から、新しい案件形成にもつなげていけるのか、そんな思いで取り組んでおります。

とりわけ総務省との連携強化が最重要事項で、この2年弱の間に、さまざまなレベルで繰り返しミーティングを行う等接触機会を拡充し、その中で JICT の最新の取り組みの状況や課題認識、様々な案件等に係る事実関係について、相互理解を深めてきました。

図表 6



その結果、2022年7月に策定された「総務省海外展開行動計画 2025」では、JICTの記述が大変充実されました。その具体例として、JICTと「総務省の国内外施策との連携」を促す記述があり、まずは国際戦略局が持っているパッケージ予算を活用する実証実験、フィジビリティスタディを JICT の投資案件につなげていくための意識と取組の共有がなされつつあります。

さらに、国内でも数々の予算政策、実証政策等がありますが、多くは国内での実施だけが念頭にあるとされます。しかし例えば3年後、5年後を考えると、海外で別の事業者、他国

の事業者が同様の事業を実施することになるのであれば、日本でも早い段階から海外を視野に入れて検討・実施すべきだとの意思表示と受け止めております。国内の施策をとりまとめる際に、海外で実施する場合の体制や内容についても意識づけがなされると、このような取組が加速するものと思っています。

エコシステム活動の対象は、経団連をはじめとして各種経済団体にも広がっています。経団連の「戦略的インフラシステムの海外展開」の文書の 2022 年度版では、「高く評価できる取組み」として、JICT の支援範囲拡大について言及をいただきました。

この間、われわれが実際に取ったアクションについてですけれども、令和 4 年度は「エコシステム集中構築年」として意識付けを行って取り組みました。組織面での措置として、専門担当としてエコシステムの推進グループを設置し、地方銀行からの若手の出向者も受入れて地方との連携を強化し、ニューヨークでの金融・投資のご経験やフィンテックに明るい社外取締役にも参加頂いて、アメリカとのコネクションの強化も図っています。

他の機関との関係構築では、内閣官房が音頭を取って、JBIC、JETRO、JICA など、多くの機関との連携を進めています。

九州経済連合会や九州総合通信局、経団連とも連携をして、説明の機会も複数いただいています。特にスタートアップ支援が強調されたこの 1 年では、日本ベンチャーキャピタル協会とも接触しました。

また、JICT としても国際会議にお招きをいただける機会も増え、2022 年のインドとの間での ICT 作業部会に参加したほか、2023 年には OECD の、ブロードバンドへの投資に関するワークショップで、パネリストとして JICT が参加いたしました。

エコシステム集中構築年の取組みの具体的な成果としては、総務省との相互理解は大幅に深まり、市場や企業における JICT の認知度も確実に高まっていると実感しています。

今後へ向けての課題は、一つは案件組成に貢献するためのエコシステム活動をどう規定するのか、またそのための最新の情報を戦略的にどうやって入手していくかです。

今後海外を目指していく日本企業がますます増えると期待される中で、地方も含めてその流れが広まっていくことが強く求められます。

言葉の壁は、技術の進展により早晩なくなります。同時音声翻訳技術がますます広がっていきます。必要なものは、資金と経験、ネットワーク（図表 7）であると思います。そのために、各地域と東京の本部組織、また各国出先における関係者が連携できるネットワーク、フレームワークが必要だと思っています。図表右下部分、各地域では、海外を目指す有望な企業、あるいは経営者がおられる場合に、商工会、青年会はじめ、それをサポートできる体制が整っているか。また、その事業者と情報の共有や交換ができる関係が築けているかどうか重要になると考えています。

さらに、総合通信局や、関係する政府の出先機関は、多々あります。財務局や経産局も大きな力になると思います。こういった方々と、それぞれ連携してサポートできる体制をどう構築するかが課題です。

東京の本部同士の間では、最近は役所間、官民ファンド間等の横の連携かなりできてきている実感があります。

海外の在外公館、あるいは他省にも同じような枠組みを作ると、海外から地方までを一気通貫でつなぐグローバルのネットワークとして、日本のどこにある企業でも、海外へ出ていくことが可能になる仕組みができあがります。

海外進出を目指す企業が、どういう初動を取ればいいのかには、難しいものがあります。資金、あるいは様々な手続き、それは誰にどう相談すればいいのか等の基本的な疑問と対応を共有できるように、手引き書、マニュアルに当たるようなものも必要だろうと考えます。それを総務省や関係団体と協力をして作成すると、JICTとしても本当の意味で、日本企業の後押しができる組織になると考えます。新たな課題として取り組んで参ります。

図表 7

地域・本部・世界を結ぶ国際展開ネットワークの構築へ

- 地方からもICTを用いた海外での事業展開を目指すための情報やネットワークにアクセスできる、国際展開を支援する包括的な態勢整備が課題
- 本部では総務省とJICT、地方では総合通信局、海外では在外公館や総務省アタッチェが核となりつつ、関係機関が連携し支援する体制が必要

