



宇宙産業ビジョン策定に あたっての提言

宇宙産業振興小委員会

ASTROSCALE

2017年3月14日



- 自国の宇宙産業を拡大したいと考えているのは日本だけではない。決して産業基盤が強いわけではない国々が明確な差別化戦略に取り組んだ結果、成果を現し始めている。
- 日本の宇宙産業の拡大のために、どう実効的な産業振興策を作るのか、他国の事例を知ることは参考になる。
- 第1回小委員会でご提示させて頂いた4つの枠組みにおいて、他国事例をご説明し、4月以降の取りまとめの指針を議論したい。
- 一つの考え方としてビジョン取りまとめにあたり、1) 明確な数値目標の有無、2) 4つの枠組みでどれをいくらでやるのかどう意見を委員に伺いたい。

宇宙産業振興には4種類

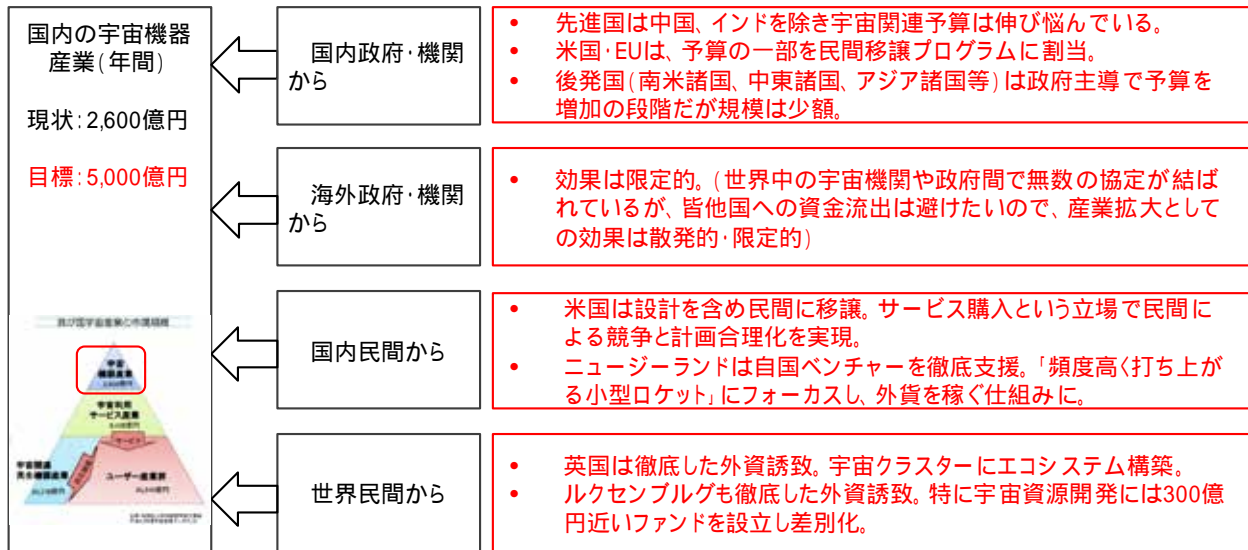


再掲: 第1回小委員会資料

	金額感/年	現状	課題(私見)	産業振興(私見)
<p>国内の宇宙機器産業(年間)</p> <p>現状: 2,600億円</p> <p>目標: 5,000億円</p>	~ 2300億円	<ul style="list-style-type: none"> JAXA(政府)ミッション JAXA 大手受託 	<ul style="list-style-type: none"> JAXAミッションの大半のミッションが周回遅れand/or産業化不明 	<ul style="list-style-type: none"> 研究機関だからこそ産業化を目指したROI指標持つべき組織に。
	~ 100億円	<ul style="list-style-type: none"> 民間による海外営業を政府がサポート(UAEなど宇宙振興国) 	<ul style="list-style-type: none"> 費用対効果悪い 営業責任が不明確(例: イプシロン、準天頂衛星) 	<ul style="list-style-type: none"> 日本製品・技術の取捨選択 徹底した海外販売の責任体制とリターン
	~ 100億円	<ul style="list-style-type: none"> 大手: 9割官需、ROI低い、株主からの批判 ベンチャー*がやっと数社 	<ul style="list-style-type: none"> ベンチャー振興策(移転プログラムやアンカーテナンシー、中小企業調達制度等が弱い) 	<ul style="list-style-type: none"> 政府予算の15%を移行プログラム、振興策に(宇宙産業のみ) 方法は米国参考
	~ 100億円	<ul style="list-style-type: none"> 大手: 日本市場魅力なし ベンチャー: なし 	<ul style="list-style-type: none"> 日本でこそオフィスを構えるべき、というインセンティブがない 	<ul style="list-style-type: none"> これまでにないミッションの推進と許可制度 宇宙産業の行政言語の英語化

*ベンチャーとは、disruptiveな技術で高い売上成長率、ROIなどを旨とする企業として定義

各国がどこに注力を置いているか(例)



英国は「世界民間」による産業規模拡大を選択



明確で高い数値目標を設定

- 2030年に4,000億ポンド = 60兆円*市場の10%を獲得 → 6兆円
- そのために2020年に2.85兆円の売上



目標達成のための各種振興策を立案・実施
進捗は”On track”とのこと

出典: Space Innovation and Growth Strategy (Space IGS) "Space Innovation and Growth Strategy 2014-2030 Space Growth Action Plan"

*: 1ポンド150円換算

具体例：企業の誘致、Harwell Campus



徹底した外資誘致

わずか7年で宇宙企業70社の誘致成功。
周辺企業含め240社誘致成功。70社すべてが非イギリス資本。



徹底した誘致哲学

1. 1人で小規模スタート可。大きくなっても動かなくて良い敷地
2. オフィスは即入居。工場は専門チームがあり、6ヶ月で完成
3. 家族サポート含めた手厚い支援専門チーム
4. UKSA、政府との密接な連携



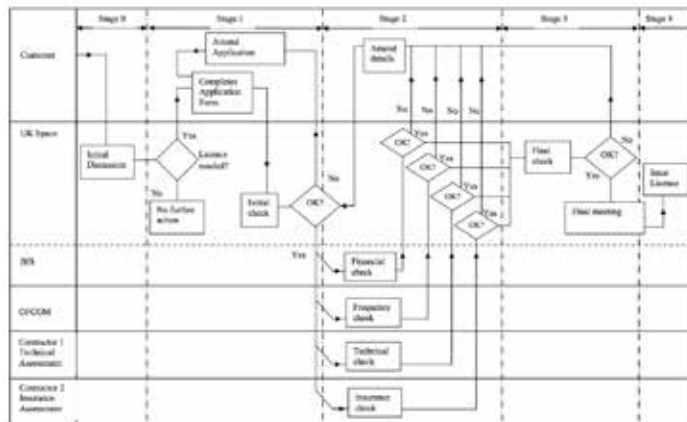
(UK内に宇宙クラスターは複数あり)

出典：<http://www.harwellcampus.com/five-core-sectors>, <http://harwellcampus.com/>, <http://harwellcampus.com/come-to-harwell/relocating-to-harwell/>

具体例：ミッションの誘致



- 明確なミッション許可プロセス、許可期間、コストの開示
- 政府が丸抱えするのではなく、専門知識を持つ民間会社を活用
- 軌道上でも国が第三者賠償責任を負うという前提で、リスク許容度を判定
- ユニークなミッションについては柔軟な対応を公言



出典: "REVISED GUIDANCE FOR APPLICANTS OUTER SPACE ACT 1986"

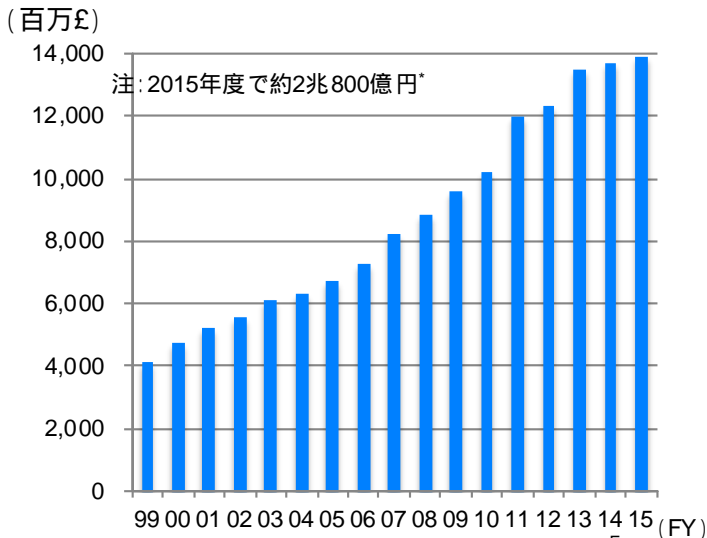
(https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/320158/Guidance_for_applicants_-_June2014.pdf)

英国宇宙産業の規模

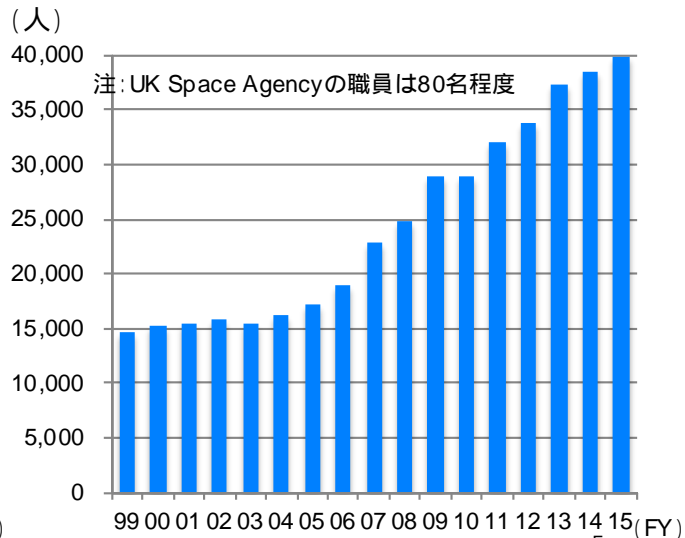


参考：日本は8000人くらい

宇宙産業収入

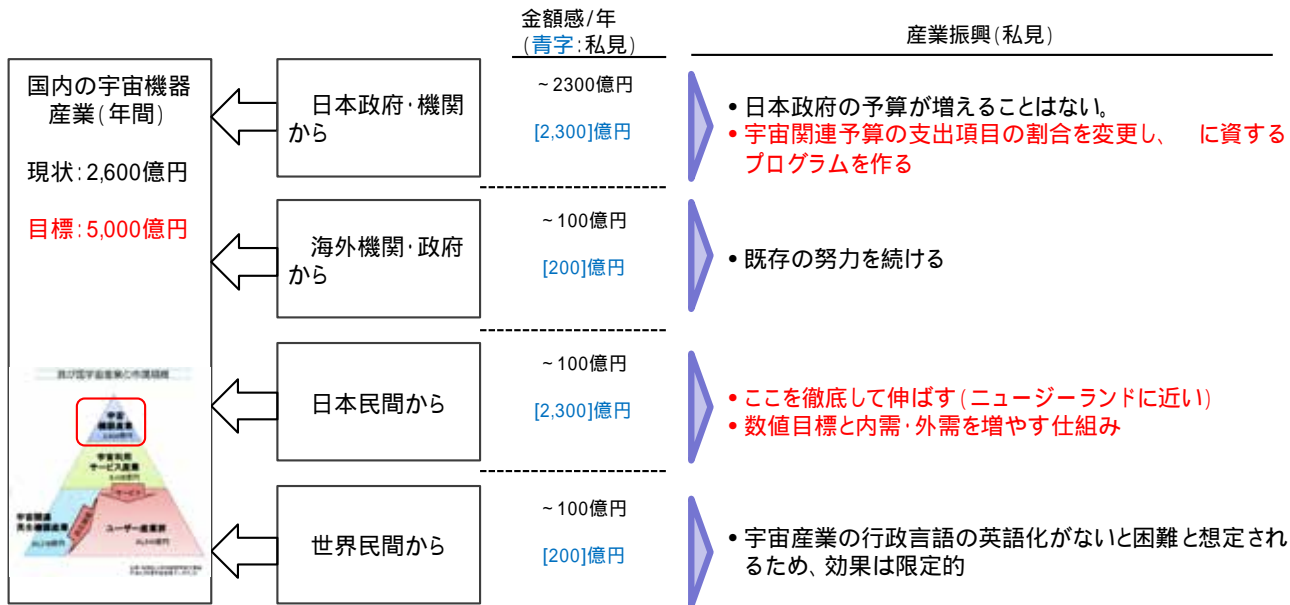


宇宙産業従事者



出典：UK Space Agency "Summary Report: The Size & Health of the UK Space Industry DECEMBER 2016", "UK Space Agency Annual Report and Accounts"
 *: 1ポンド150円換算

日本の取るべき道（私見）





1. 本小委員会が目指す産業規模が 年に 億円と明確にしたい(目標によって政策は全く変わる)
2. 次に、4つの施策でどこを重点的に狙うのか、本小委員会で明確にしたい
3. 最後に、目標額と重点施策エリアを確定させた上で、ビジョン策定に入りたい