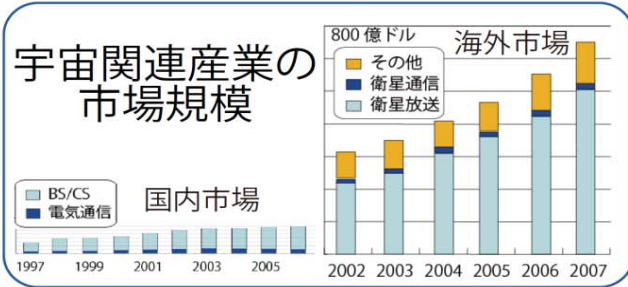


## 協調的宇宙クラスタの形成

### 資料7



国内の宇宙関連市場は飽和しており、またその規模も小さい。一方、海外市場は年10%を越える成長を示しており、既に大規模なマーケットを形成している。官民共同により国内市場において十分な使用実績を示し、海外市場に売り込む必要がある。

### 獲得すべき6つのマーケット

<p>1. 通信・放送衛星市場 2. 通信・放送衛星利用市場</p> <p>既に大規模マーケットが存在 民間を主体に海外戦略を実施 官民共同のパッケージ化戦略の メニュー化が必要</p>	<p>3. 新規インフラ市場 4. センサ・部品市場</p> <p>日本の新技術により、準天頂衛星 システム等の新規のインフラ市場 の構築やセンサ・部品市場を獲得 JAXAに蓄積したヘリテイジを活用</p>	<p>5. データ利用市場</p> <p>海外連携国と共同し、衛星とデータ の共同利用を推進。 これまで商業化が困難であった地球 観測分野において、新産業の創出を 目指す</p>	<p>6. 衛星打上市場</p> <p>輸送系単独での商業化は困難 1～5のマーケット戦略と連動し、 打上手段の提供を外交ツールとし ても捉え、アンカーテナンシーを 確保、産業としての維持を実現</p>
---	---	---	---



教育手法の輸出や機会の提供による関係国との人的交流の促進

産業化面での協力（技術移転・人材育成・データ共有）による、標準化戦略の推進