

日本成長戦略の分野横断的課題についての提言

国際環境経済研究所理事

東北大学特任教授（客員）

U3 イノベーションズ合同会社共同代表

竹内純子

国際情勢の変化に伴い、安全保障、環境性、災害への強靱性といった価値の重要性が高まる一方、これらの価値は市場では評価されづらい。戦後、市場原理を基盤とするレジームが続いてきたが、社会の安定・経済成長に向けて政府が産業政策を牽引する「国家間競争」が激化している。

官民による投資促進が必要とされるこうした情勢変化を含めて、成長戦略の意義について、国民への説明を深めていただきたい。

【エネルギーは縦軸であり横軸】

- 成長戦略分野の全体構造（資料1左）において、エネルギーは「自律性・不可欠性を起点とした成長」が主に期待される分野として整理されている。しかし**エネルギーはすべての分野の存立を支えたと共に、すべての分野の変化を促す起爆剤**でもある。
- **AX**については、既に骨太方針に盛り込まれている「ワット・ビット構想」にもある通り、EX(Energy Transformation)と融合的に進めなければ、「**すべての分野の産業競争力の核**」(資料2 P2)とはなり得ない。
- デジタル経済圏確立に向け、AIの推論・学習インフラを自国内に持つか否かは、**安全保障上の問題**。ソブリン AIは「**国産 AI を作る**」という技術ナショナリズムではなく、AIが依存する**物理・制度インフラの主権確保**として定義すべき。
- 具体的には
 - ① 計算資源の国内確保：NVIDIA 等との協調は維持しつつ、依存構造から脱却。
 - ② AI ガバナンスの国際標準：AI の開発・利用に関して国際標準について IEC・ISO・ITU が競う状況。国際標準形成の議論への参加などに向け、体制整備。
 - ③ AI のエネルギー消費に関する国際ルール：AI データセンターの電力消費急増に伴い、各国がエネルギー利用に関する独自のルールを設け始めている。これは貿易・投資の条件にも直結。国内ルールの設定と、その国際発信について、エネルギー政策とデジタル政策を横断して早急に議論すべき。
- 金融の取り組みとして、これまで、排出削減を促す financed emissions が議論されてきた。エネルギー安定供給投資も、ファイナンスとして制度化することを検討できないか。
- なお、電力・ガスシステム改革など、わが国はこれまで市場原理の拡大を進めてきた。しかし、政府がリスクを負担しなければ安定供給もコスト低減も実現し得ない状況が生じている。市場制度・事業体制について、根本的議論が必要ではないか。

【アジア諸国との連携強化】

- 「有志国間での自由で互恵的な経済圏を構築」(資料2 P4)は、極めて重要であり、**パワー・アジアの取り組みは重要かつ時宜を得たもの。**
- これまで環境・エネルギー分野では、EUが国際標準化のリーダーシップをとることが多かった。アジアと欧州とでは気象条件や国土、産業構造などが大きく異なる。国際標準化への発言力を強化する必要があるが、それには仲間づくりが重要。AZEC諸国との連携を強化し、EUのような地域の共同体として発展させるとともに、**国際標準化等における発言のプラットフォーム**となるよう、牽引していただきたい。
- エネルギーやレアアースの調達先としてだけでなく、フードテックやバイオ、宇宙、造船、創薬・先端医療、コンテンツなど多様な分野において、共同事業や人材交流を活性化することで、アジア経済圏とわが国の成長を実現することが求められる。

【海外で戦えるスタートアップ政策】

- これまでのスタートアップ支援政策によって、起業数などは順調に増加している。しかし、Ecosystem Value(エコシステム内のスタートアップの時価総額合計)の対GDP比は1.7%で、平均値の8%よりも大きく劣る(出典: Startup Genome)など、スケールアップに向けた施策がカギとなる局面。
- 対応の方向性(資料2 P10)において示された、a.資金供給の拡大とb.出口の多様化の施策に違和感はない。一方、c.グローバルネットワークの強化”における肝は、**海外市場で戦う経営力・営業力ある人材を獲得することの支援ではないか。**
下記の具体策により、海外市場で稼げるスタートアップを生み出してほしい。
 - ① 政府補助は使途の制限が多いが、経営人材の確保に向けた活用にも尤度を。
 - ② 人材の流動性向上に向けたプロモーション
 - ③ 大学の国際化推進(日本で活躍する海外人材の一定割合は日本への留学経験者)
- “**政府・大企業による調達の強化**”(資料2 P10)は、一部の分野(防衛・宇宙・サイバーセキュリティ・一部のClimate Tech)においては極めて重要だが、日本政府・日本企業への**営業に組織が最適化してしまうと、彼らしか買わないプロダクトを生み出すスタートアップになってしまうので、バランスが重要。**
- グローバルなスタートアップと、地元密着型のスタートアップはそもそも成長ストーリーや経営人材が異なるので、施策の切り分けが必要。
- **再チャレンジができる社会へ。**2回目、3回目の起業家の方が成功率が高いことは国際的にも明らかになっている。成功者の更なるチャレンジを促すことはもちろん、前向きなチャレンジであれば失敗も評価され、次の起業ができる社会に向けた教育改革をお願いしたい。