

経済産業省貿易経済協力局投資促進課

令和3年度

内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業

(国内外への更なる投資促進のための方策に関する調査検討事業)

調査報告書 (概要版)

2022/03/18

アクセンチュア株式会社


accenture

調査の全体像

調査の背景・テーマ・結果概要

対日直接投資促進戦略等を踏まえ、Out-In M&Aの促進に向けた課題や、対日直接投資におけるミッシングピースに関する調査分析を行った。また、スタートアップ等海外企業と日本企業の国内外における協業・出資等について調査分析を行った。

背景

- 対日直接投資は、海外から人材・技術・資金を呼び込むことで、経済の活性化に貢献
- 対日直接投資促進戦略にて「2030年に対日直接投資残高80兆円」の目標
- 当該目標の達成に向け、課題の整理や方策の調査・検討を3つのテーマで実施



調査手法

- データ分析：外部データベース、政府や業界団体公開の統計データ等を収集整理
- デスクトップリサーチ：過去の調査結果、文献等により、仮説を構築・検証
- 有識者ヒアリング：20社以上にヒアリング。定性情報等を収集
- 有識者会議：学識経験者1名をコアメンバーに、有識者全10名で構成、3回開催

調査テーマの概要

(1) Out-In M&A

- 対日直接投資の手法である**Out-In M&A**を日本でより促進していく上での課題・施策の方向性について調査検討

(2) 対外投資・M&A

- 「J-Bridge」※を通じて、**日系企業と海外スタートアップ等との協業・出資等を促進していく上での課題・施策**について調査検討

(3) 対日直接投資におけるミッシングピース

- 日本に欠けている部分（ミッシングピース）に**外国の企業や資本、技術や知見を呼び込むことにより創出できる価値や、特に重視すべき分野等**について調査検討

調査結果の概要

- Out-In M&Aは海外販路拡大や経営の高度化等から重要だが、日本の取引額等は諸外国と比べ小さい
- 日本の課題は、**Out-In M&Aの対象企業/事業が顕在化していないこと**であり、その要因は**セルサイドである日本企業が戦略的な事業売却に係る経営判断をしていないこと**等と考えられる
- 施策として、経営陣に対するOut-In M&Aによる**戦略的な事業売却の効果の周知**等を検討し、周知対象や周知手法に関する意見のほか、根本課題のコーポレートガバナンス強化に関する意見が寄せられた

- SU投資規模などを踏まえて、投資が集中する地域と、投資が限定的な地域に分けて課題を整理した
- 特に**投資が集中し競争が激化している地域**について、**日本本社の承認が遅い・フォローオン投資ができない**といったこと等の課題が大きいと想定される
- 施策として「**政府系投資機関による海外SUへの投資促進**」「**方法論・ベストプラクティス等の整理・情報提供**」「**先行する大企業・ファンド等とこれから投資を本格化する企業等との協働促進**」を検討した

- 中長期的な視野で対日直接投資を推進するに当たり、産業構造上の課題に関わる日本の**ミッシングピースとして、主に「人材」**（特に外国人人材をはじめとする多様性の不足）が挙げられた（注目すべき産業分野への意見は限定的だった）
- 人材等のミッシングピースを解消するためには、**海外SUをはじめとする外国企業誘致やエコシステムの形成による人材の多様性向上、グローバル人材の増加等**が期待される

(1) Out-In M&A

(2) 対外投資・M&A

(3) 対日直接投資におけるミッシングピース

(1) Out-In M&A

Out-In M&A促進の意義

Out-In M&Aは日本企業の海外販路の拡大や経営管理手法の高度化等につながり、経済活性化等の観点から重要である。一方、日本は先進国に比べ、対内投資に占めるOut-In M&Aの比率が低く、Out-In M&Aの促進が求められる。

効果		
種別	内容	
売上の拡大	国内外の販路拡大	外国企業のブランド力や国内外のネットワークを活用することが可能となり、取引先の幅を広げ、未開拓の市場への進出を支援
	商品・サービスの品質向上	外国企業の技術及びノウハウを新たに得ることで、提供する商品やサービスの品質が向上
	：	：
経営課題解決	経営管理手法の高度化	外国企業の持つ先進的な手法（経営管理・会計、ITシステム、人事制度等）を導入し、ノウハウを吸収することによって、経営管理手法が高度化
	コア事業への集中事業ポートフォリオの最適化	売却により獲得した資金を元に、コア事業への集中や新規事業への投資を行い、事業ポートフォリオの最適化を実現
：	：	：

Out-In M&Aとグリーンフィールド型投資の各国割合

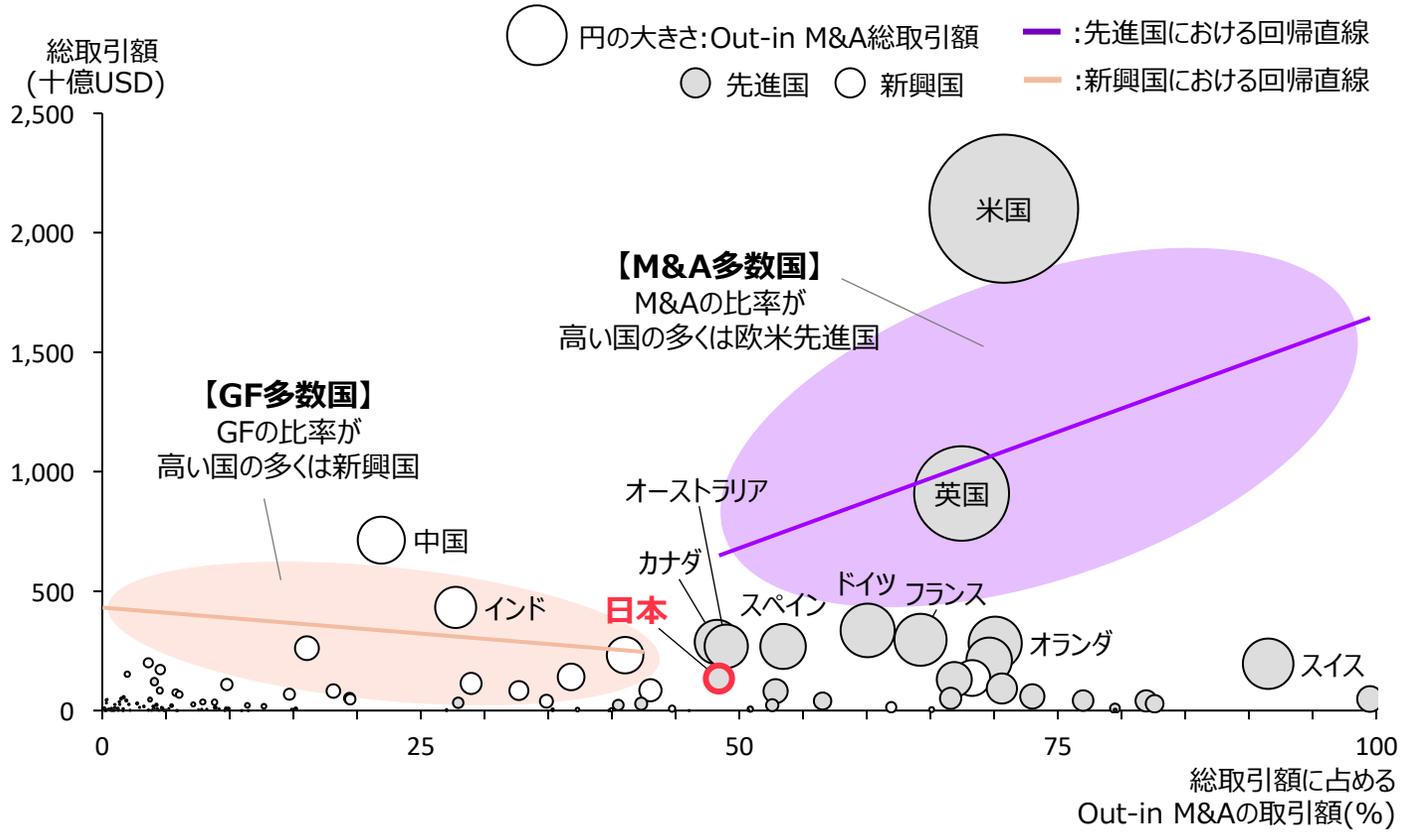


図1. Out-In M&Aとグリーンフィールド型投資の各国割合

(1) Out-In M&A

Out-In M&Aの現状分析 (日本のOut-In M&A、国際比較)

経済活性化等の観点から重要であるOut-In M&Aは、日本において総取引額、件数ともに増加傾向。しかし、国際比較の結果、取引規模や産業によらず、日本はOut-In M&Aの総取引額、1件あたり取引額、取引件数が諸外国に比して小さいことがわかった。

Out-In M&Aの現状分析

● 日本のOut-In M&Aは増加傾向にあるものの、諸外国と比して総取引額、1件あたり取引額、取引件数が小さい

日本のOut-In M&A

- 日本のM&A件数はIn-In・Out-Inともに増加傾向
- 日本のOut-In M&A(200億円以上)は総取引額、取引件数ともに増加傾向
- 日本のOut-In M&Aの取引額上位10件のうち、半数以上が海外PEファンドからの出資やカーブアウト案件

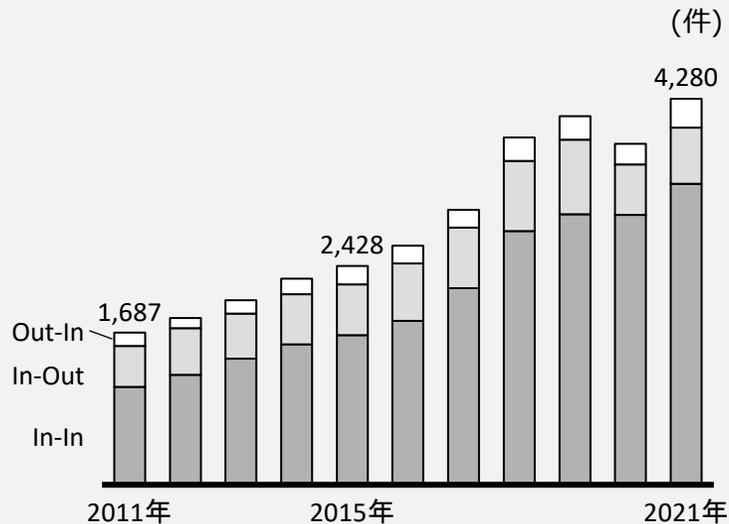


図2. 日本国内におけるM&Aの件数推移

国際比較

- 取引規模1,000億円を基準に大型、中・小型で分類し、産業、出資者国、出資比率別に国際比較
- 大型案件について、日本は総取引額、1件あたり取引額、取引件数のいずれも諸外国に比して小さい
- 中・小型案件についても、日本は総取引額、取引件数は諸外国に比して小さい

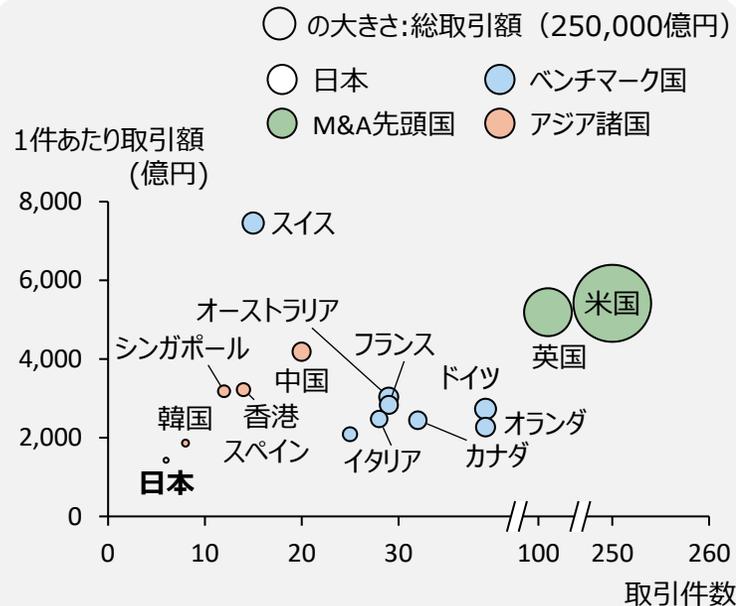


図3. 1,000億円以上の大型案件の概況

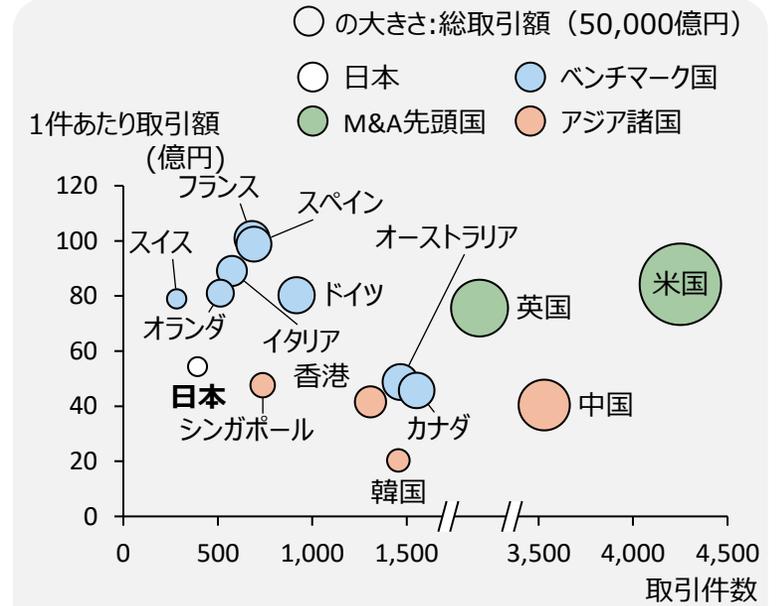


図4. 1,000億円未満の中・小型案件の概況

(1) Out-In M&A

日本のOut-In M&Aにおける課題の特定

Out-In M&Aの課題として、M&Aの対象となる企業/事業が顕在化しておらず、その要因として日本企業が戦略的な事業売却の経営判断をしていないこと等が考えられる。

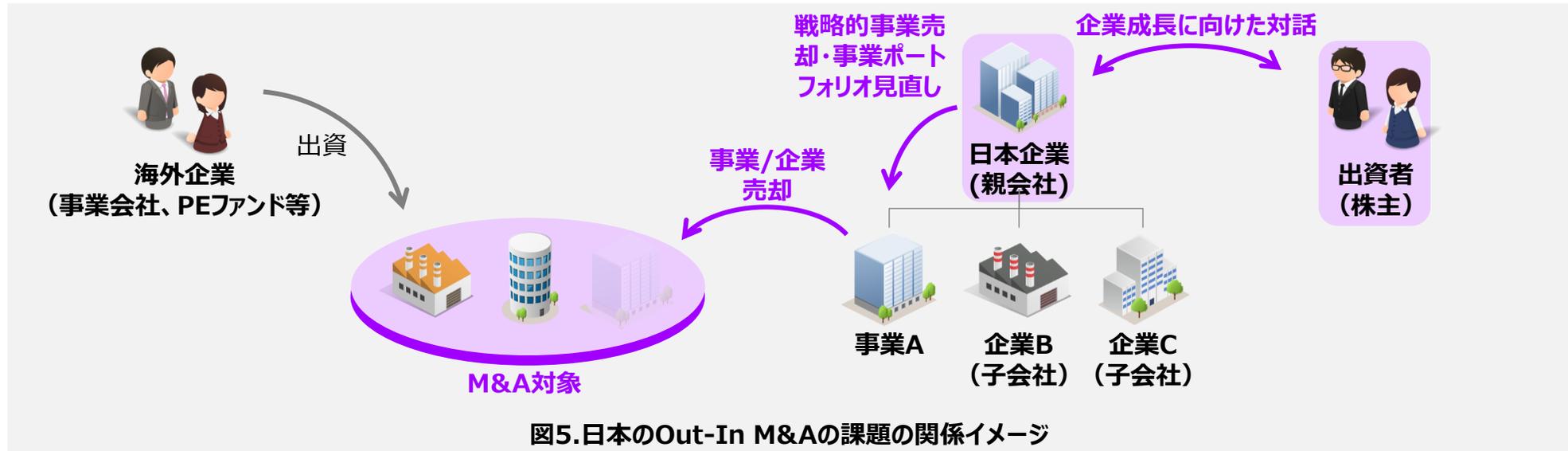


図5.日本のOut-In M&Aの課題の関係イメージ

日本のOut-In M&Aの課題

- 有識者からは、海外企業（バイサイド）側よりも、セルサイド側の日本企業への意見が多く、**Out-In M&Aの対象案件数自体が少ない**という指摘があった
- これは、**日本企業が戦略的な事業売却の経営判断をしていないことが要因**とみられ、この要因を**経営判断の主体である経営陣、企業の所有者である出資者（株主）の観点から整理**。特に**日本企業の経営陣に戦略的事業売却の効果・意義が浸透していない**ことなどを主要課題と考えた。

戦略的な事業売却の検討/実行に係る課題

日本企業の経営陣における課題

出資者(株主)における課題

【効果・意義の浸透】

- 経営陣に戦略的な事業売却の効果・意義が浸透していない

【ノウハウ・スキル不足】

- 経営陣の、戦略的事業売却のノウハウやスキルが不足している

【対話に向けた情報不足】

- 企業価値向上に向けた企業との対話を行う上で、必要な情報が出資者に不足している

【ノウハウ・スキル不足】

- 日本国内機関投資家は企業価値向上に向けた企業との対話に関するノウハウ等が不足している

(1) Out-In M&A

日本のOut-In M&A促進に向けて検討した施策

戦略的な事業売却における課題を解消する施策の中でも、A.Out-In M&Aの効果・意義の周知、D.海外投資家等の活性化について、具体的に検討した。

課題		施策の方向性	
経営陣における課題 日本企業の	効果・意義の浸透	【A. 効果/意義の周知】 <ul style="list-style-type: none"> Out-In M&Aによる経営力向上の効果・意義の周知 【B. 企業の在り方の明確化】 <ul style="list-style-type: none"> 経営陣に対し、株主との関係性を含め企業の在り方明確化 	【A. 効果/意義の周知】
	ノウハウ・スキル不足	【C. ノウハウの提供】 <ul style="list-style-type: none"> 日本企業に対する戦略的事業再編/事業売却のノウハウ提供 【D. 投資支援】 <ul style="list-style-type: none"> 海外PEファンドや企業との対話を行う機関投資家等活動促進 	
出資者(株主)における課題	対話に向けた情報不足	【E. 情報提供】 <ul style="list-style-type: none"> 出資者に対する企業との対話に必要な情報の提供 	【D. 投資支援】
	ノウハウ・スキル不足	【F. ノウハウの提供】 <ul style="list-style-type: none"> 国内機関投資家に対する企業との対話に関するノウハウ提供 	

• 日本企業等に対しOut-In M&Aを活用した戦略的な事業売却の成功事例の発信等により、Out-In M&Aの効果・意義を周知

施策の要点		有識者の声
誰に効果・意義を伝えるべきか	<ul style="list-style-type: none"> 企業の規模や事業のグローバル展開状況による違い、金融機関等、周知対象の明確化 	<ul style="list-style-type: none"> グローバル化が進む業界等の企業へ周知すべき トップ層に加え部長級等も含めた意識改革が必要
何を効果・意義として周知すべきか	<ul style="list-style-type: none"> (雇用維持・拡大をした)生産性向上、企業価値向上、海外販路拡大等、周知内容の明確化 	<ul style="list-style-type: none"> 成功事例や失敗事例を周知していくことは重要 適切な売却タイミングを周知すべき
どのように効果・意義を周知すべきか	<ul style="list-style-type: none"> マス向け、特定産業向け、個社向け、金融機関経由等、周知手法の明確化 	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関を通じた間接的な周知は効果的 SNS等を活用したマス向けの周知は有効

• 市場環境整備および政府取組の積極的な情報発信等により、日本企業のコーポレートガバナンス向上等に資する海外PEファンド等の参入・活動を促進

施策の要点
<ul style="list-style-type: none"> 投資フェーズの中でも日本市場に関心を喚起する情報発信が重要であり、政府による一貫したメッセージが効果的

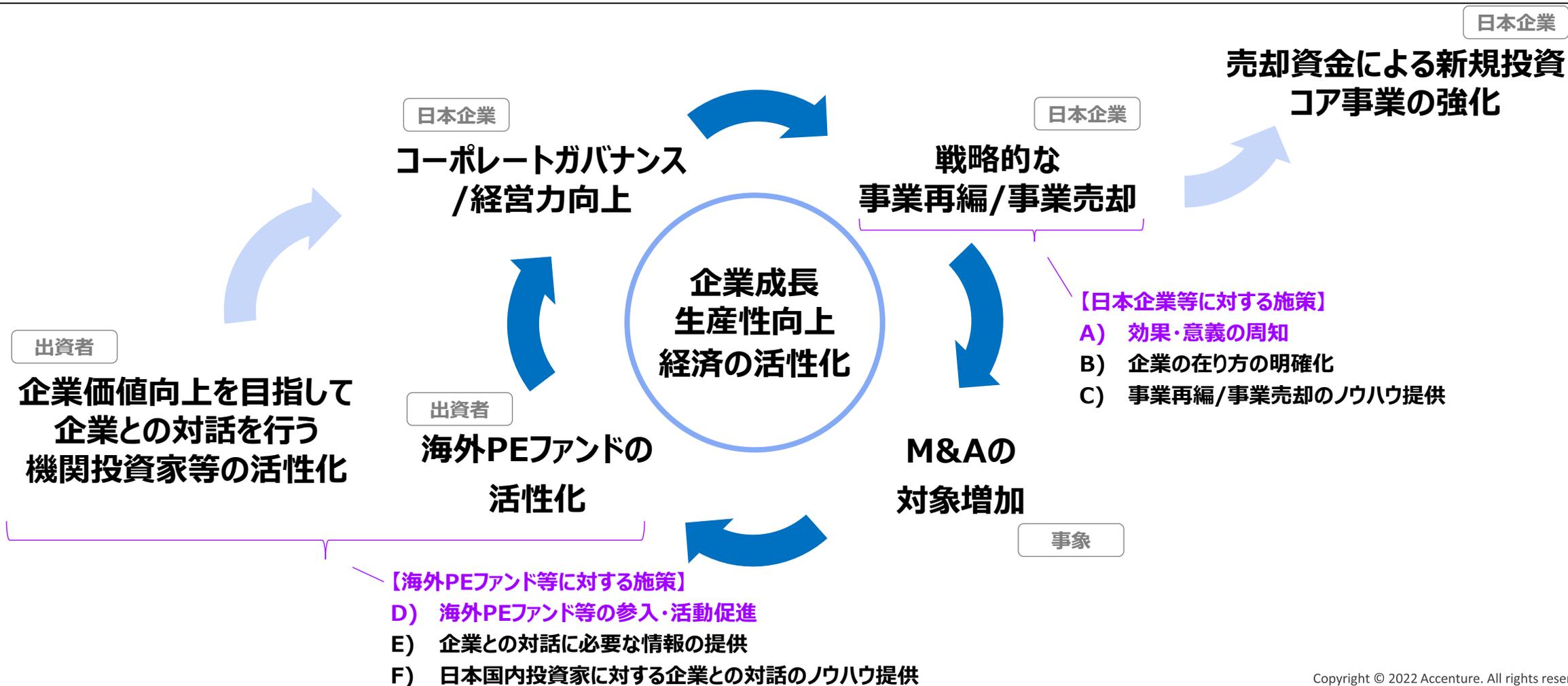
有識者から**海外PEファンド等の活動・参入促進において大きな課題はなく、Out-In M&Aの対象増加や日本企業のコーポレートガバナンス強化**に関する声も多く寄せられた

(1) Out-In M&A

戦略的事業売却促進とM&Aの対象増加に向けたサイクル (イメージ)

戦略的事業売却の促進や海外PEファンド等の活性化は一連のサイクルが回ることでOut-In M&A案件の増加、ひいては企業成長や生産性向上、経済の活性化等につながると推察。今後、このサイクルを高速回転させていくことが重要と考えられる。

図6. Out-In M&Aの対象を取り巻く目指すべき日本のサイクル



(1) Out-In M&A

(2) 対外投資・M&A

(3) 対日直接投資におけるミッシングピース

(2) 対外投資・M&A

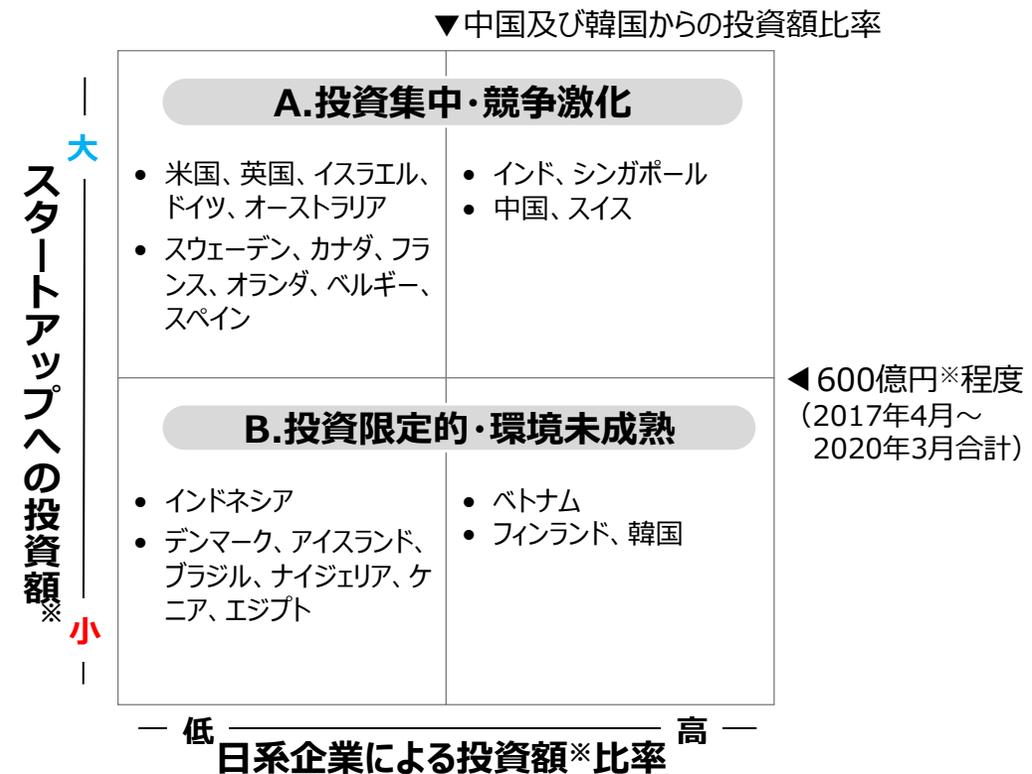
調査背景、調査にあたっての国の分類

「J-Bridge」を通じて、日本企業と海外企業（主にSU）との協業等を促進していく上での課題や施策を検討した。検討にあたり、進出先国に対する海外からのSU投資の大小と、そこでの日本企業の存在感を日系企業による投資額の比率で分類した。

国の分類にかかる事前分析結果

調査の背景

- 経済産業省とJETROは、2021年2月に、日本企業と海外企業の協業・M&Aにより新しいビジネスモデルやサービス等を生み出すことを通じてイノベーションの創出を図るため、マッチングプラットフォームである「J-Bridge」を立ち上げた
- 今後、「J-Bridge」を通じて、更に日本企業と海外企業（主にSU）との協業・出資等を促進していく上で、日本企業が抱える課題を明らかにし、課題に対応するための施策について検討を行った



※民間企業のSUデータベースに記載の、2017年4月1日～2020年3月31日における、シリーズAおよびBの資金調達案件のうち、「J-Bridge重点分野」または「分野横断」のスタートアップによるものを対象に集計

(2) 対外投資・M&A

海外SUとの協業等にかかる課題仮説 全体像

中堅・中小 中堅・中小において特に課題と想定されるもの

特にボトルネックであると想定される課題

その他の課題

地域分類に加え、日系企業がSUとの協業等に至るまでのステップ別に、ヒアリング等を通じ課題を抽出。有識者からは、A.地域の「SUへの投資競争の激化」や「フォローオン投資ができない」等の課題について意見が多く寄せられた。また、支援対象として、相対的にリソースに制約がある中堅・中小企業よりも、大企業やSUに焦点を当てるべきとの意見が一定程度寄せられた。

		1.方針検討	2.スタートアップ探索	3.コンタクト・面談設定	4.交渉・契約
A 投資集中・ 競争激化	1	<ul style="list-style-type: none"> 第1回有識者会議で主に意見があった課題 			4-1 <ul style="list-style-type: none"> フォローオン投資ができない 4-2 <ul style="list-style-type: none"> 日本本社の承認が遅い
	2	<ul style="list-style-type: none"> 第1回有識者会議での言及が限定的であった課題 先行する大企業・ファンド等では課題となりにくい一方、これから投資を本格化する企業等にとって課題と想定 	1-1 中堅・中小 <ul style="list-style-type: none"> 協業対象となるSUの抽出条件がクリアになっていない 1-2 <ul style="list-style-type: none"> 制度・規制面の調査に時間を要す 	2-1 中堅・中小 <ul style="list-style-type: none"> 多数の候補企業を精査する社内リソースが不足 	3-1 <ul style="list-style-type: none"> SU投資の競争激化 3-2 <ul style="list-style-type: none"> インナーサークルへ入り込めない
B 投資限定的・ 環境未成熟	3		2-2 <ul style="list-style-type: none"> 継続的に新規発掘できない 2-3 <ul style="list-style-type: none"> アーリーステージの有望企業を発掘することが難しい 		4-3 <ul style="list-style-type: none"> 日系企業の要求に海外SUが応じられない
		<ul style="list-style-type: none"> 第1回有識者会議での言及が限定的であった課題 	1-4 <ul style="list-style-type: none"> 事業シナジー・投資リターンが低い 1-5 <ul style="list-style-type: none"> 法制度の確認・理解に時間を要す 1-6 中堅・中小 <ul style="list-style-type: none"> 現地政府との接点がない 	2-4 <ul style="list-style-type: none"> 候補企業の精査に必要な情報が得にくい 	4-4 <ul style="list-style-type: none"> 法務DDに時間を要す 4-5 <ul style="list-style-type: none"> SUの与信情報が収集できない 4-6 <ul style="list-style-type: none"> リスクに対する考え方の違い

特に重点的に検討する課題
施策検討において

(2) 対外投資・M&A 課題に応じた施策の方向性

1
有識者会議で主に意見があつた課題

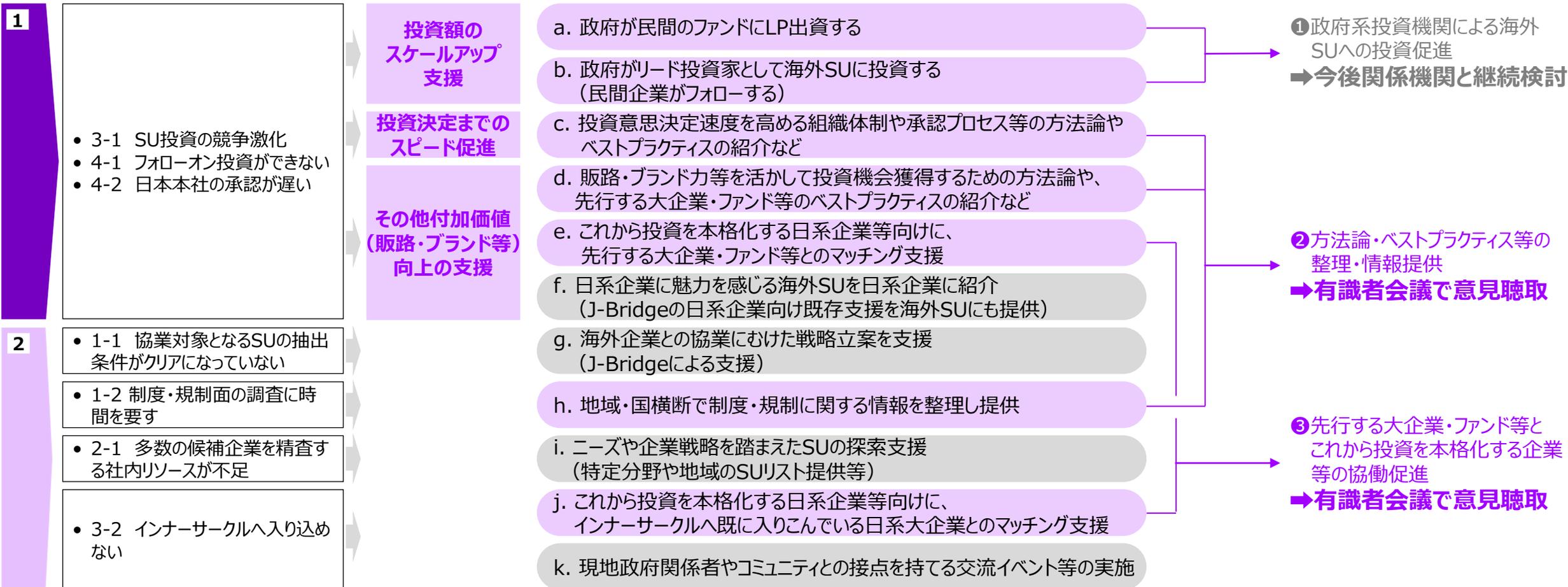
2
意見が限定的であったが、これから投資を本格化する企業等にとって課題と想定

現在の類似施策実施状況等も踏まえ、相対的に重要度が高いと想定される施策

意見が多く寄せられたA地域の課題について、課題ごとに考えられる施策をまとめ、①～③の方向性に整理した。

課題（前頁からの抜粋）

施策の方向性



(2) 対外投資・M&A 検討した施策の概要

有識者へのヒアリングや、有識者会議での意見聴取を踏まえ、A地域における課題に対する施策の方向性として、①政府系投資機関による海外SUへの投資促進、②方法論・ベストプラクティス等の整理・情報提供、③先行する大企業・ファンド等とこれから投資を本格化する企業等の協働促進を検討した。

①政府系投資機関による海外SUへの投資促進

- 海外SUへの投資も行う日本の投資家に政府機関がLP出資することや、政府がリード投資家として海外SUに投資することで民間企業がフォロー投資家として参画しやすくすることなどについての意見が寄せられた

関連する海外の政府系投資機関例

ドイツ復興金融公庫
(KfW)

KfW

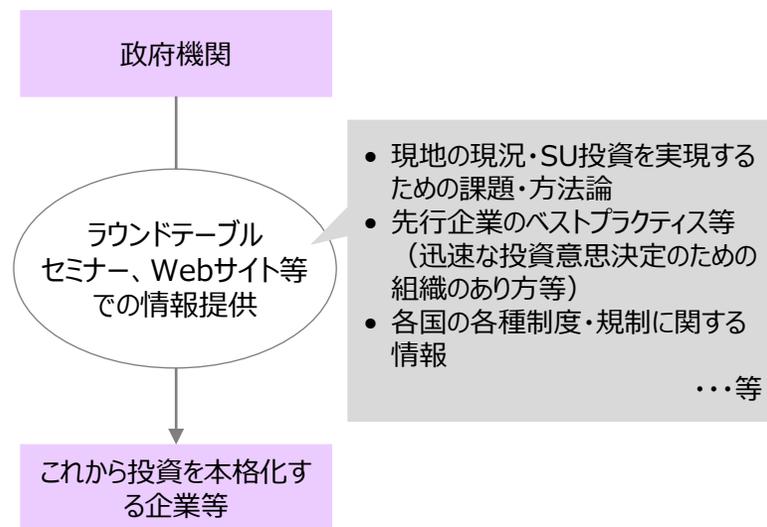
Temasek
Holdings

TEMASEK

- リード投資家としての海外SUへの直接投資や、海外SUへの投資も行うファンドに対するLP出資等を実施

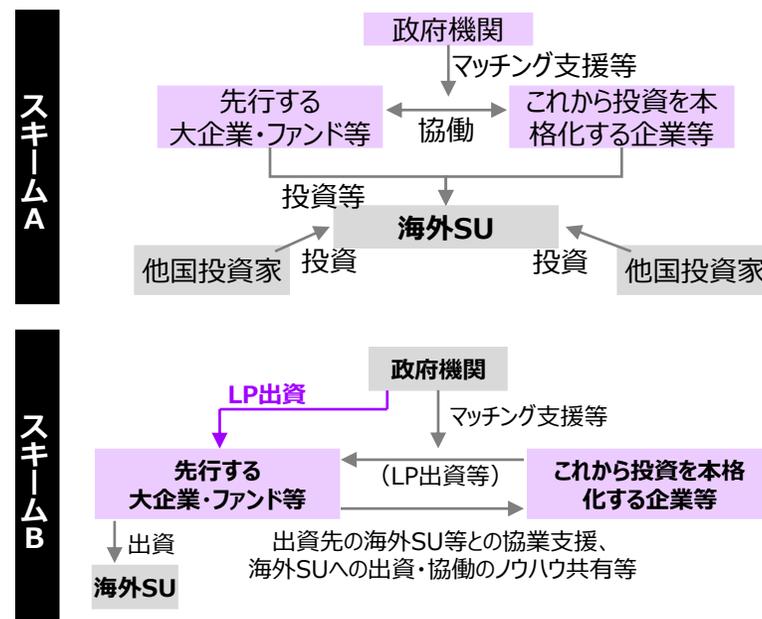
②方法論・ベストプラクティス等の整理・情報提供

- 投資決定までのスピード促進・その他付加価値向上に関する情報提供について、**意思決定を担うマネジメント層を対象**に、少人数の場合での情報提供を行うことが肝要という意見が寄せられた
- 投資先国の制度・規制面に関する情報提供については、各組織の中でも担当部署の方々向けに、**新しい技術・サービス分野にかかる制度・規制情報や、国別の詳細情報のみならず、国を跨いでひとまとめに整理された制度・規制情報等を提供**することが重要という意見が寄せられた



③先行する大企業・ファンド等とこれから投資を本格化する企業等の協働促進

- 政府機関によるマッチング支援等を通じて、先行する大企業・ファンド等とこれから投資を本格化する企業等の連携を促すことが期待されるという意見が寄せられた
- これから投資を本格化する企業等と先行する企業等が**協働で出資するスキームA**と、先行する企業等に対し**これから投資を本格化する企業等や政府がLP出資を行うスキームB**が意見として寄せられた



(1) Out-In M&A

(2) 対外投資・M&A

(3) 対日直接投資におけるミッシングピース

(3) 対日直接投資におけるミッシングピース

産業構造上の課題に関わる日本のミッシングピース

日本の課題等を踏まえ、中長期的視野で対日直接投資を推進する上で、産業構造の課題に関して日本に欠けているミッシングピースを把握するとともに、海外の企業や資本、技術や知見（海外資本等）がもたらす効果や重視すべき分野等を検討した。有識者から、産業構造上の課題に関わる日本のミッシングピースとして、主として人材や資金などが挙げられた。

有識者ヒアリング・有識者会議で言及された産業構造上の課題、課題に関わるミッシングピース

産業構造上の課題例

さらなるイノベーション創出の活性化
国際競争力の低下
(それを担うグローバル視点のSUが少ない)



既存産業の生産性の低さ



産業構造上の課題に関わる日本のミッシングピース

人材



- 多様性の不足（特に外国人人材など）
- 人材の流動性の不足、など

資金



- 資金（特にリスクマネー）の総量の不足
- 資本が過度に分散（スモールキャップが多い）、など

その他



- (企業を取り巻く環境等)
- 過剰・ガラパゴス化した法規制、など

特定の技術・
産業分野

- 海外動向等を踏まえ注目すべき分野等が挙げられた
- 他方、日本のミッシングピースについて、有識者からは、人材等の産業構造上の課題に関する意見が多数寄せられた

(3) 対日直接投資におけるミッシングピース

海外資本等が果たし得る効果 (人材)

特に人材のミッシングピースについては、外国人人材をはじめとする多様性の不足や流動性の不足についての意見が多く挙げられた。また、海外SUなどの外国企業から日本企業への人材の移動をはじめ、海外資本等が当該ミッシングピースを軽減する効果を果たし得ることについての意見が寄せられた。

ミッシングピースの概要		外資資本等が果たし得る効果のパターン		効果概要
人材	多様性の不足 (特に外国人人材)	企業単位	<p>1</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外SU等外国企業からの人材供給による多様性向上・グローバル人材の増加 <p>1-1 外国企業から外国人材が転職</p> <p>1-2 外国企業から日本人材が転職</p> <p>1-3 日本企業と外国企業の協業</p>	<ul style="list-style-type: none"> 日本に進出した海外SUをはじめとする外国企業に従事する外国人材が日本企業に転職することで、多様性の向上やグローバル人材が増加 日本に進出した外国企業に日本人が従事し、多様性のある環境でグローバルにビジネスをする知見を得た後で、当該日本人が日本企業に転職することで、グローバル人材が増加 日本に進出した外国企業と日本企業の協業により、当該事業・企業の多様性向上 協業の過程で日本企業側のマインドセットも変化
	流動性の不足	個人単位	<p>2</p> <ul style="list-style-type: none"> 留学生が日本企業に就職し、多様性向上 	<ul style="list-style-type: none"> 日本に留学している学生が、卒業後帰国せずに日本企業に就職することで、多様性向上
		マクロ単位	<ul style="list-style-type: none"> 外国企業の革新的な製品・サービス等を通じた産業変革による雇用の流動性向上 	<ul style="list-style-type: none"> 日本に参入した外国企業から革新的な製品・サービスが日本市場に導入されることで、既存産業の変革や新産業が創出され、既存産業から新規産業等への人材の移動が活発化
		ミクロ単位	<ul style="list-style-type: none"> 従業員勤続年数が短い外国企業参入による雇用の流動性向上 	<ul style="list-style-type: none"> 日本と比し相対的に従業員の平均勤続年数が短い外国企業が日本に進出することで、雇用の流動性が向上

(3) 対日直接投資におけるミッシングピース

外資資本等が果たし得る効果（資金・その他）、注目すべき技術・産業分野

人材の他にも、海外VCなどの投資家が日本市場に参入し、SUへ大規模なリスクマネーが供給されることで、資金にかかるミッシングピースの軽減が期待される。また、産業構造上の課題（人材不足等）の意見が多かったものの、近年世界的に勃興している分野などの意見も寄せられた。

ミッシングピースの概要

海外資本等による効果の例（仮説含む）

資金

- 資金の総量の不足
 - 他の先進国と比較し、リスクマネーの供給量が限定的で、スタートアップがスケールするハードルが高い
- 資本が過度に分散（スモールキャップが多い）
 - 多数の企業が小額の資本を保有しており、スケールで外国企業に劣後

- 海外VC等の海外投資家が日本市場に参入することで、SUへ供給されるリスクマネーの増加に寄与

- 日本企業と比し時価総額が大きい外国企業が日本に参入することや、大規模な投資を行う海外投資家が日本に参入することで、スモールキャップの企業が多い日本の状況改善に寄与

その他

- 過剰・ガラパゴス化した法規制
 - 日本の規制は他国と比しても厳しく、最新の事業や技術の持ち込みに時間がかかる
- 新しいものを試す意識の薄さ
 - 世界と比べ、新しいものを受け入れ、試しに使う人の層が薄い
 - （特に地方で）PoCの予算が限定的

- （外国企業が先端的な技術を日本に持ち込むことで規制緩和ニーズを喚起する可能性もある）
 - 一方で、規制産業においては国内企業が中心となって新規事業を進めることが効率的であるとの意見もあり

- （外国企業や人材の増加することで、多少の変化をもたらし得る可能性もある）

※上記いずれのケースであっても、海外資本等による効果のみでは課題が完全に解消するものではないことに留意が必要

参考

注目すべき技術・産業分野のパターン（例）

日本固有

日本が市場的魅力を持つ分野

- 世界と比して日本の市場規模が大きい等の理由で外国企業にとって進出する魅力度が高い分野
 - （例）BtoBビジネスサービス、等

日本が弱みを持つ分野

- 日本では世界に対して競争力を持つことが難しい可能性がある分野
 - （例）ソフトウェア、ITプラットフォーム、等

世界共通

地球規模の課題に関する分野

- 世界の多くの国々で課題と認識されているため、今後継続的に大規模なニーズが見込まれる分野
 - （例）グリーン、等

近年世界的に勃興している分野

- 近年急激に発展を遂げ、世界的に投資が集中し始めている分野
 - （例）Web3.0、NFT、メタバース、等

基幹的・長期的に産業として根付く分野

- 100年単位で複数の産業を支え得る基幹的な分野で、設備投資や研究開発に多額のコストや時間がかかり、政府支援の重要性が高い分野
 - （例）半導体、等

(3) 対日直接投資におけるミッシングピース 課題の解決に向けて想定される取組の観点

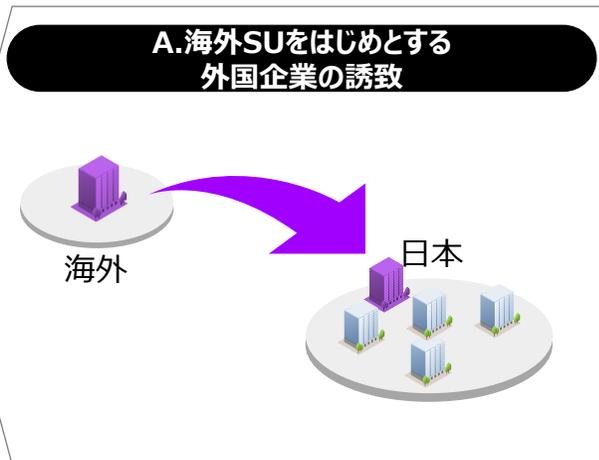
ミッシングピースの解消に寄与する海外資本等を国内に呼び込むための取組の観点として、「A.海外SUをはじめとする外国企業の誘致」、「B.海外SU・投資家等が集まりやすいエコシステム形成」等が有識者ヒアリングや有識者会議で挙げられた。

ミッシング
ピース

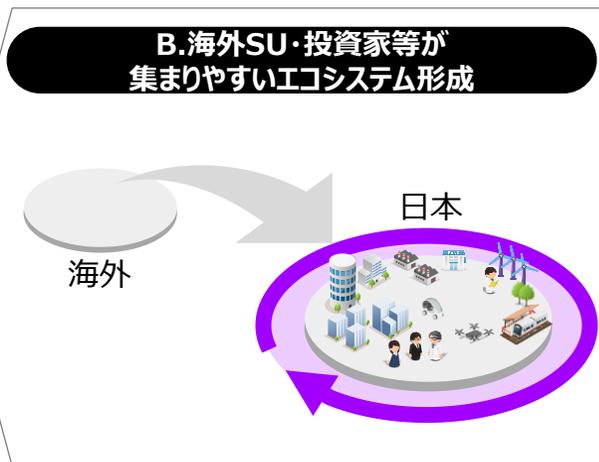
課題の解決に向けて
想定される取組の観点 (例)

各観点の概要

人材



共通



個社単位の誘致

見つける

呼び込む

- 海外SUに投資をしている主体との連携や、政府機関自ら投資をすることを通じて株主としてデータを得ることで、有望企業か否かの評価がしやすくなる
- 日本のCVC等は、日本市場の魅力のアピールや資金提供を通じて、海外SUを日本に呼び込む動きをしているため、日本のCVC等との連携は重要
- 日本企業が外国企業を買収することで外国企業の優秀な人材を獲得するという方法も存在

ハブとなる外国企業の誘致

- ソフトウェアを提供する外国企業の中には、自社の提供するプラットフォームを其他多数の海外SU等に開放し、マーケットプレイスとして利用させているケースがある
- プラットフォームを提供する外国企業が日本に参入した場合に、当該プラットフォームを利用する其他多数の海外SU等も日本に参入しやすくなる可能性がある

- 特定の産業に特化して以下のような取組を実施することを通じ、海外SU・投資家等が集まりやすいエコシステム形成
 - 【規制緩和】 国家戦略特区、規制のサンドボックス制度等による規制緩和措置、許認可等で時間がかからない制度改革（外国企業が利用しやすい制度設計（オンライン対応・スピード感等）、外国企業への利用促進など）
 - 【エコシステムプレイヤー誘致】 海外のアクセラレーター等、エコシステムを活性化させる活動を行う主体の誘致
 - 【インフラ整備】 ガス・電気・水道、通信ネットワークなどを安定的に低コストで利用できるようなインフラ整備
 - 【制度支援等】 補助制度や減税措置など、売上・コストに資するサポート