

「サイバーセキュリティ産業振興戦略」の概要

(我が国から有望なサイバーセキュリティ製品・サービスが次々に創出されるための包括的な政策パッケージ)

- サイバーセキュリティ対策の必要性が高まる中で、①企業が適切なセキュリティ製品を選択できるようにする、②我が国へのサイバー攻撃の特異性にも対応し安全保障を確保する、③拡大するデジタル赤字解消に貢献するとの観点から、我が国セキュリティ産業振興が不可欠。
- 現状、国内で活用される製品の多くを海外製が占めており、ユーザーは、これまでの利用実績や価格を重視。結果として我が国セキュリティ産業は、「買い手がつかないので儲からない」「儲からないので事業開発や投資が十分なされず競争力が低下」という悪循環に陥っている。
- こうした現状を打破するため、製品開発の出口をまず確保した上で、シーズの発掘・事業拡大を後押しする、包括的な政策対応を提示。

今後の成長に向けた課題 (As-Is)

導入実績が重視される商慣習

- ・ 新規製品が販売されても、実績が重視されるため、調達先が存在せず、事業として成り立たないため、企業が育たない

十分な開発投資が行われにくい事業環境

- ・ 安定的な収益基盤が見通しづらいため、製品開発・研究開発への投資が限られる
- ・ セキュリティ製品の販売はSIerが商流を担っており、製品ベンダーで対応できる余地は限られている

セキュリティ産業全体を支える基盤の不足

- ・ 人材育成や国際市場の開拓等、産業全体を支える基盤は重要であるものの、個社での対応が難しい



目指すべき方向性 (To-Be) と実現のための主な政策対応

スタートアップ等が実績を作りやすくなる／有望な製品・サービスが認知される

- 「スタートアップ技術提案評価方式」等の枠組みを活用し、政府機関等が有望なスタートアップ等の製品・サービスを試行的に活用（中長期的には主体・取組を拡大）
- 有望な製品・サービス・企業の情報を集約・リスト化し、政府機関等へ情報展開する／業界団体とも連携して審査・表彰を実施

有望な技術力・競争力を有する製品・サービスが創出され、発掘されやすくなる

- セキュリティ関連の技術・社会課題解決に貢献する技術・事業を発掘するための「コンテスト形式」による懸賞金事業等を実施（中長期的には安定供給確保策も検討）
- 約300億円の研究開発プロジェクトを推進し社会実装を後押し
- 我が国商流の中心であるSIerと国産製品・サービスベンダーとのマッチングの場を創出

供給力の拡大を支える高度人材が充足する／国際市場展開が当たり前になる

- 高度専門人材の育成プログラムを拡充／セキュリティ人材のキャリア魅力を向上・発信
- 海外展開を支援／標準化戦略を促進／関係国との企業・人材交流を促進

今後のロードマップ

- ① 3年以内：「企業・人材数の増加」 ② 5年以内：「我が国企業のマーケットシェアの拡大」「重要技術の社会実装」
- ③ 10年以内：「安全保障の確保やデジタル赤字の解消への貢献を実現」【KPI：国内企業の売上高を足下から3倍超（約0.9兆円⇒3兆円超）】

※前提として、サイバーセキュリティ市場の「需要」の拡大につながるような各種の取組も同時に推進。