

平成 22 年度

クラウドコンピューティング・国際戦略委員会

報告書

平成 23 年 7 月

クラウドコンピューティング・国際戦略委員会

— 目次 —

1. 検討テーマ設定の背景・検討事項.....	1
(1) 2010年度検討テーマ設定の背景.....	1
(2) 国際戦略WGの検討スコープ.....	2
2. 国内クラウドサービスの海外展開における課題および解決の方向性.....	3
(1) 国内クラウドサービスの海外展開事例.....	3
メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア・コンソーシアム (MIJS)	3
日本ユニシス	5
エイ・アイ・エス.....	6
(2) 国内サービスの海外展開における課題 (WG 議論より)	7
海外市場に関する情報不足	7
海外利用者向け情報開示不足、販売ノウハウ・販路不足.....	8
国内サービスの強みの発見、強化	9
抽出された課題項目の整理.....	11
3. 海外事業展開推進施策例について (WG 議論より)	12
(1) 海外事業展開に関するノウハウの蓄積および案件組成推進施策	12
(2) 国内外サービスの相互利用推進施策の展開	14
(3) 海外事業展開支援プラットフォームの整備	16
(4) EU 個人情報保護指令への対応.....	17
(5) 国内事業者の持つ強みを活かした事業モデル検討	19
(6) その他委員会メンバーから寄せられた意見.....	21
海外利用者向け情報開示強化施策.....	21
海外利用者向け販売ノウハウ・販路拡大施策	22
(7) 具体的施策展開イメージ	22
4. 海外事業展開支援のあり方～今後に向けた提言～	23
(1) 市場の明確化 (課題:海外市場に関する情報不足)	23
(2) 市場開拓の推進 (課題:情報開示不足、販売ノウハウ・販路不足)	23
(3) サービス競争力の向上 (課題:国内サービスの強みの発見・強化)	24
おわりに	25

1. 検討テーマ設定の背景・検討事項

昨今、世界的にクラウドコンピューティングの普及がますます加速し、その市場規模も大幅な拡大が期待されている中、国内のクラウド事業者は国際市場における欧米系事業者とのシェア獲得競争において、存在感を示せていない状況にある。

国内クラウド事業者がおかれているこうした現状に活路を見出すため、当クラウドコンピューティング国際戦略委員会では、国内クラウド事業者の国際競争力向上に資する情報収集・研究調査等を行い、市場関係者に対して情報提供・政策提言を行うことを目的として2009年度より活動を行ってきた。

この章では、当委員会における2009年度の検討テーマおよび活動成果を振り返るとともに、2009年度の活動を踏まえた2010年度の検討スコープについて説明する。

(1) 2010年度検討テーマ設定の背景

2009年度当委員会では、日本がアジア・世界の情報集約・発信拠点となる上で不可欠なデータセンターを切り口として、日本のクラウド関連ビジネスの国際競争力向上施策のあり方・方向性についての検討を実施した。活動の成果として、政府に対して国内データセンター設置促進を目的とした優遇税制策の導入やデータセンター特区制度の導入に関する政策提言を行った(図1)。

1. 昨年度までのクラウドコンピューティング・国際戦略委員会を取り巻く検討状況

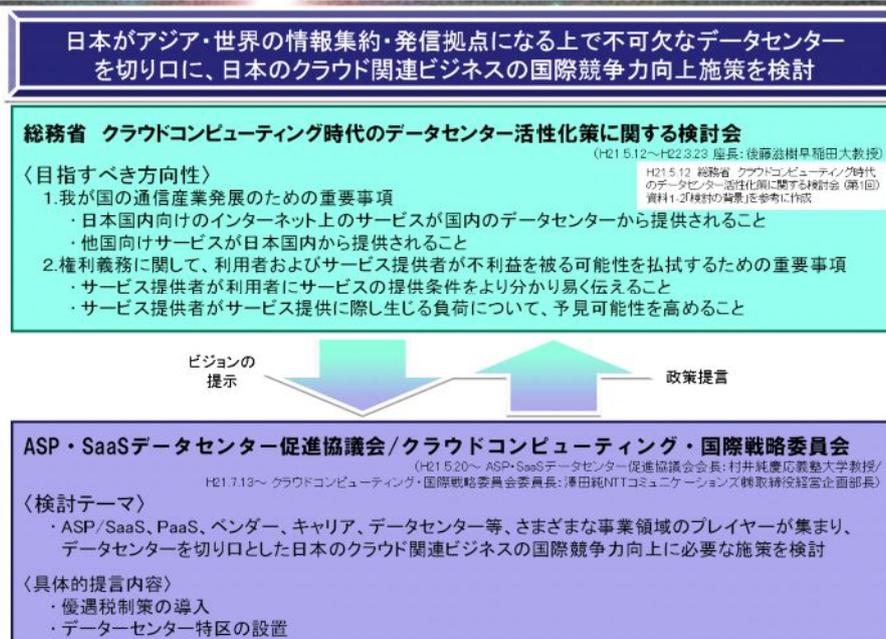


図 1

出典:国際戦略 WG (第 1 回会合) 資料 1 (平成 22 年 9 月 30 日)

2010年度委員会の活動テーマとして、2009年度の活動において十分に議論を深めることが出来なかった「日本のクラウド型サービスの具体的な海外展開モデル」を取り上げたいという委員会メンバーの要望を踏まえ、国内事業者のASP・SaaSサービスの国際競争力強化のあり方・方向性について委員会内に国際戦略WGを設置して、検討することとした。具体的には海外展開モデル例を検討するとともに、ASP・SaaSサービスの海外展開におけるキーポイントおよび各ステークホルダー（各事業者、業界団体、政府関係機関）が取り組むべき事項を整理することとした（図2）。

2.クラウドコンピューティング・国際戦略委員会 今年度WG活動テーマ

【昨年度クラウドコンピューティング・国際戦略委員会アウトプット】

- 1.データの外部保存におけるユーザーの不安を払拭するサービスの利用モデルケース集作成
- 2.主なPaaS(HaaSを含む)サービスの標準的なメニュー一覧の作成
- 3.諸外国のカントリーリスク調査および海外大手クラウド事業者の動向調査
- 4.データセンター立地促進に向けた法規制の見直しおよび優遇施策導入の提言
- 5.全国の地方公共団体のデータセンター誘致施策一覧化の企画、および情報表示項目の策定
- 6.海外諸国向けのグローバルモデル例の提示
- 7.東京都の環境確保条例におけるCO2排出規制に関する情報提供

項番6を具体的に検討

【今年度クラウドコンピューティング・国際戦略委員会WG】

日本のクラウド型サービスの具体的な海外展開モデルの検討

図 2

出典:国際戦略WG（第1回会合）資料1（平成22年9月30日）

（2）国際戦略WGの検討スコープ

検討に先立ち、欧米系クラウド事業者による日本市場への進出に対抗する、いわゆるディフェンシブな視点と、我々国内クラウド事業者が積極的に海外へ進出していく、いわゆるオフェンシブな視点のどちらに注力するか、また、その際の利用者層、利用するデータセンターの設置場所等について議論を行った。その結果2010年度の活動では、ASP・SaaSサービスの国際競争力強化のあり方・方向性の検討スコープとして、主に『海外市場における国内事業者のクラウドサービスシェア拡大（Offence面）』、すなわち海外利用者向けに国内ASP・SaaSサービスを提供するサービス提供形態にフォーカスし、検討を行うこととした。また、その際に利用するデータセンターとしては、できる限り日本国内設置を目指すこととした（図3）。

国際戦略WGでの検討スコープ								
	誰が	誰に	どこから / どこで	どうする	データの集積	国内雇用への貢献	国内事業者の売り上げ	
							ASP / SaaS	DC
Defence 国内クラウドサービス市場の活性化	日本のクラウド事業者	国内の利用者	日本のDC (IaaS/PaaS) から	SaaS型でサービス提供する	日本 →	維持 →	維持 →	維持 →
	日本のクラウド事業者	国内の利用者	海外のDC (IaaS/PaaS) から	SaaS型でサービス提供する	海外 ×	減 →	維持 →	減 →
Main target Offence 海外市場におけるクラウドサービスシェア拡大	日本のクラウド事業者	海外の利用者	日本のDC (IaaS/PaaS) から	SaaS型でサービス提供する	日本 ○	増 ○	増 ○	増 ○
	日本のクラウド事業者	海外の利用者	海外のDC (IaaS/PaaS) から	SaaS型でサービス提供する	海外 ×	維持 →	増 ○	維持 →

参考：日本の現状							
	誰が	誰に	どこから / どこで	どうする	ノウハウの集積	国内雇用への貢献	日本国への直接的な財の還元
	日本企業	海外顧客	海外から	財・サービスを提供する	海外 ×	海外化	増加なし →

図 3

出典：「クラウドコンピューティング・国際戦略委員会」

平成 22 年度第 2 回委員会資料 2（平成 22 年 12 月 21 日）

2. 国内クラウドサービスの海外展開における課題および解決の方向性

この章では、WG メンバー等による ASP・SaaS サービス海外展開事例の紹介、WG での議論を通じて抽出された国内クラウド事業者が海外でのサービス展開を成功させるためのキーポイント、および海外でのサービス展開に際して直面するであろう課題事項を示す。

(1) 国内クラウドサービスの海外展開事例

メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア・コンソーシアム (MIJS)¹

メイド・イン・ジャパン・コンソーシアム（以下、MIJS）では、国産ソフトウェアを海外市場へ展開する際に参考となる、海外でのマーケティング・流通に関するノウハウ提供の他、国内外のアライアンス構築を支援する活動を実施している。海外ビジネス展開の推進は MIJS の委員会活動の一つである海外展開委員会を中心として進めており、近年では特に中国市場をターゲットとした販売チャンネル開拓、マーケティング活動を行っている。

2010 年度には中国成都市で開かれたソフトウェア博覧会「Chainasoft2010」へ MIJS メンバー 17 社が参加し、ASP・SaaS 型 e-learning サービス等を現地市場へ紹介した実績が

¹ メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア・コンソーシアム (MIJS)：国内ビジネス基盤の強化と海外展開を推進する趣旨のもと、パッケージ製品を中心に事業展開する国内の有力ソフトウェアベンダーが結集したコンソーシアム。2006 年設立。http://www.mijs.jp/

ある。

中国市場の特徴として挙げられるのが、省ごと、あるいは中核都市ごとに独自の市場が形成されている点である。このため中国においては、首都圏へのサービス導入を皮切りに、中国各地域に向けてサービス展開を図っていくことは困難である。

海外進出を図るにあたり、中国市場のように地域個々にマーケット開拓・販売ルート開拓を進める必要があるケースにおいて鍵となるのが、その地域の市場に影響力を持つ現地の公的企業・団体等とのコネクション構築である。

MIJS では四川省成都市において市場に強い影響力を持つ成都ウィナーソフト社との連携によって、スムーズに市場参入を成功させた（図4）。



**四川省成都市認定
対日ビジネス推進重点企業**

- ・ 会社名: (中文)成都維納軟件有限公司
(和文)成都ウィナーソフト株式会社
(英文)CHENGDU WINNERSOFT CO., LTD.
- ・ 創業: 1999年
- ・ 設立: 2006年
- ・ 資本金: 3000万人民币元(約4億5千万円)
- ・ 業種: IT総合商社、ソフトウェア開発、BPO、SI、教育人材サービス
- ・ 社員数: 360人(うち30%は海外経験を持つ)
- ・ 成都市ソフトウェア業協会副理事長企業
- ・ 成都市サービスアウトソーシング業協会副理事長企業
- ・ 成都市IT人材育成連盟中核企業
- ・ ISO27001、ISO20000、ISO9001、CMMI3を取得済み
- ・ 成都市の日本向けの窓口
- ・ 日中ビジネスで経験が豊富

“MIJSが日本のソフトウェアビジネスを変える”

図 4

出典: 国際戦略 WG (第2回) 資料5 株式会社WE I Cプレゼンテーション資料
(平成22年11月1日)

《海外展開のキーポイント》

- ① 現地市場に関する情報の不足を、現地市場に精通したステークホルダーとのコネクションを活用することにより克服
- ② 販売機会・手法の不足を、現地市場に影響力のあるコネクション構築することにより克服

日本ユニシス

新規市場開拓において、参入分野の競合他社状況の把握は欠かせない。参入市場における競合を避けながら、新規市場開拓を実現した事例として、日本ユニシス社の事例が挙げられる。

同社は比較的競合事業者が少ない特定業務領域向けの業務ソフトウェアの分野（図 5）において、世界 12 カ国（図 6）での ASP・SaaS サービスの海外展開を実現している。



グローバル展開

製造業のお客様の海外進出に併せて、
CAD/CAMシステムを中心とした、各国の販売、サポート体制をご提供

【取扱ソフトウェア】

 CADmeister  CADCEUS 

- 12カ国で提携代理店により製造業向けCAD/CAM関連サポートをご提供
 - ◆現地スタッフによる、現地語対応
 - ◆導入、インストール、教育サービス
 - ◆サポートサービス（現地トラブル対応、電話などでのQ&A対応）
 - ◆CAD/CAM実務立上支援コンサルテーション

日本ユニシスグループ
ICTサービス
製造業向けITソリューション提供

3 All Rights Reserved, Copyright © 2010 日本ユニシス株式会社

図 5

出典：国際戦略 WG（第 2 回）資料 3

日本ユニシス株式会社プレゼンテーション資料（平成 22 年 11 月 1 日）

グローバルなアライアンス

● GBC Global Alliance

12カ国14代理店

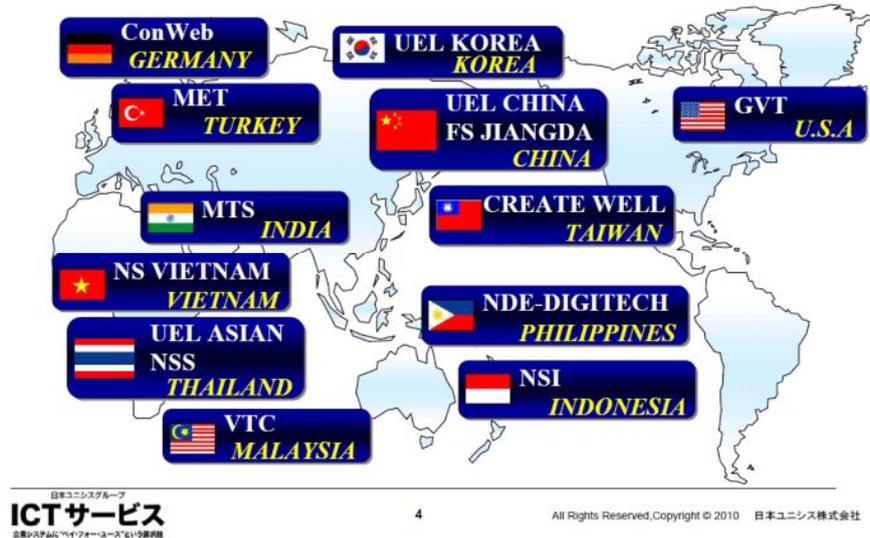


図 6

出典: 国際戦略 WG (第 2 回) 資料 3

日本ユニシス株式会社プレゼンテーション資料 (平成 22 年 11 月 1 日)

ASP・SaaS 型のサービス展開においても、現地市場に精通した販売代理店やサービス提供・サポート拠点が必要となるため、参入市場ごとに拠点を設けながら海外展開を進めている。

《海外展開のキーポイント》

- ① 参入分野の競合状況を研究し、参入先市場における競争優位性を確保
- ② 参入市場における販売・サポート体制不足を、参入市場ごとに精通した代理店網を整備することで克服

エイ・アイ・エス

海外展開において参入先市場における法規制への対応や、商慣習への対応は必須となる。エイ・アイ・エス社では、参入国の法務・会計規則、および商慣習等に精通したスタッフの人材育成・体制確保といった課題へ対応するため、参入市場での販売アライアンスパートナー作りに注力し、会計パッケージソフトおよび勤怠管理ソフトの分野で韓国・中国へ展開した実績を持つ (図 7)。

海外での導入実績(一部)

- **ハンジン海運のIT子会社**
 - ↳ 当社会計パッケージグローバル販売アライアンスパートナー
 - **パートナー様**
 - ↳ 勤怠管理(日本国内)販売パートナー韓国支社
 - **現地通信サービス企業**
 - ↳ 韓国モバイル総合通信系企業
 - **ヘアアクセサリ企業**
 - ↳ 中国全土に1,300店のFC加盟店を展開
 - **アパレル(製造卸)日本企業**
 - ↳ 拠点が日本・韓国・中国に存在
- など

図 7

出典: 国際戦略 WG (第 1 回) 資料 2

株式会社エイ・アイ・エスプレゼンテーション資料 (平成 22 年 9 月 30 日)

《海外展開のキーポイント》

- ① 現地市場特有の法制度および商慣習等に関するノウハウ不足を、現地アライアンスパートナーのノウハウを活用することで克服
- ② 参入市場での販売力不足を、現地市場に販路を持つアライアンスパートナーを作ることで克服

(2) 国内サービスの海外展開における課題 (WG 議論より)

海外市場に関する情報不足

海外展開に関する検討の初期段階で必要となる、参入市場の各種業法・ICT 関連法規制内容・改正動向、あるいは現地の ASP・SaaS ユーザーニーズの情報等、高次のマーケティング情報については、事業者個々のレベルでは広範な収集が困難である (海外展開に際して収集が必要となる情報の例は図 8 参照)。

- 対象国の選定(※次ページ参照)
- 相手国の地域コミュニティへの配慮
 - ・政治、宗教、言語など
 - ・ICT環境、利活用環境
 - ・ユーザー層(裕福層、中間層、貧困層)
- 対象国の状況(受入体制)
 - ・政府の窓口、連携
 - ・関連する各種政策、市場の競争環境など
 - ・現地の主体事業者、パートナー事業者、団体など
 - ・現地のユーザーニーズと実施効果(所得、生産性、教育水準の向上等)
 - ・法制度、規制、税制
 - ・通信などのインフラ環境
- カントリーリスク
 - ・治安や災害に対する脆弱性
 - ・通信インフラ、電力インフラの安定性
 - ・販売等操業に影響を与える事業リスク
 - ・政局の安定性
 - ・金融相場(円高の影響など)

図 8

出典: 国際戦略 WG (第 1 回) 資料 2NTT コミュニケーションズ株式会社
プレゼンテーション資料(平成 22 年 9 月 30 日)

また国内事業者は、たとえ大手事業者であっても海外市場情報、資金調達、与信、法務・契約等の情報収集・ノウハウ蓄積を、商社やコンサルティングファーム等に依存するケースが多く見られる状況にあり、中小事業者や新規参入事業者がこの種の情報やノウハウを自社のみで獲得・蓄積することは非常に困難である。

《抽出された課題①》: 海外市場に関する情報不足

海外利用者向け情報開示不足、販売ノウハウ・販路不足

海外市場に新たに参入する際、その参入市場ごとの言語、通貨、時差等へ対応の他、現地利用者ニーズに合わせたサービス機能のローカライズ対応が求められる。加えて現地利用者が要求する情報開示項目に対し、適切に対応できる販促ツール等の整備も欠かすことができない（図9）。

アプリケーションの利用者

- アプリケーションの利用者は地域、業種、業務の通常はビジネスマン
- 各国毎に、文字、公用語、通貨、時間帯も異なった対応が要求される



アプリCheck Point2
 ①業務で利用可能な言語、文字で表現可
 ②通貨整合が可能な事
 ③時差対応が可能な運用サポートが可能な事

国旗	国	公用語	文字		通貨	時間帯
	日本	日本語 (標準語)	日本語(漢字,平仮名, カタカナ,Eng..)		¥	UTC+9
	中華人民 共和国	中国語 (北京語)	簡体語 (北京)	繁体語 (上海)	元	UTC+8
	アメリカ 合衆国	英語	英語		\$	UTC -5~-11 DST有

図 9

出典：国際戦略 WG（第1回）資料2

日本電気株式会社プレゼンテーション資料（平成22年11月1日）

加えて提供サービスの強みを的確に訴求し、参入先市場の利用者に確実にリーチすることが出来る販路の確保が求められる。

《抽出された課題②》：海外利用者向け情報開示不足、販売ノウハウ・販路不足

国内サービスの強みの発見、強化

海外事業者とのグローバルな競争に勝つためには、グローバルに通用するパテントや国際標準に準拠しながら、参入市場において欧米系 ASP・SaaS サービスとの差異を明確にアピールすることが求められる（図10）。

1. グローバルに利用するアプリケーションとは？

アプリケーションの基本要件

■ アプリケーションは対象の地域、業種、業務のシステムとして強みを保有している必要がある。

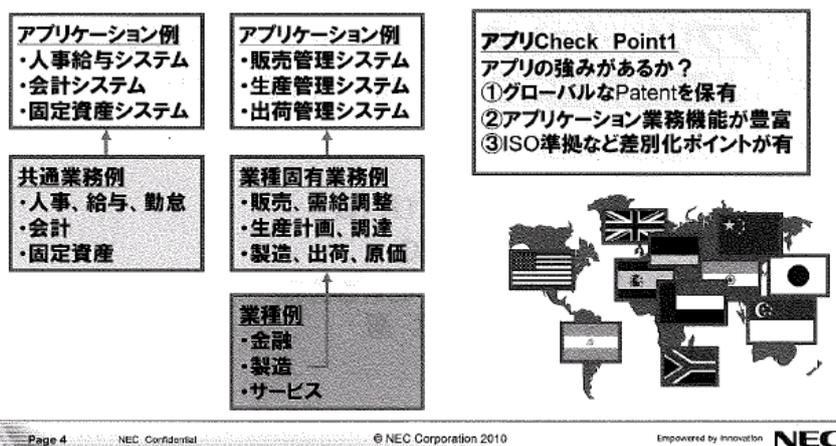


図 10

出典: 国際戦略 WG (第 1 回) 資料 2

日本電気株式会社プレゼンテーション資料 (平成 22 年 11 月 1 日)

また、世界的にも評価の高い我が国の ICT 基盤の強みや、その他我が国特有の強み等について定量的に分析し、国内事業者が他国サービスとの差別化要素獲得に取り組む必要がある (図 11)。

更に飛躍する為の課題と解決の方向性

➤ セールス／サービスの競争力の強化

- ⇒ 【セールス】ネットビジネスにシフト、ポータル(市場)の強化
 - * 欧米系SWとの連携、棲み分け、及び、日本SWとしての知名度向上(課題)
 - * システムサポートと業務サポートの一体化(SWベンダーとの差別化)
- ⇒ 【サービス】グローバルサポートセンターの共有化
 - * 多国語対応に対する人材の確保、24時間サポートに関する人材の確保の課題
- ⇒ 【データセンタ】日本国内に設置しているデータセンターの優位性をアピール
 - * IT立国として、インフラ環境(電力、設備の信頼性等)の頑健、ネットワーク網の整備、個人情報保護法の整備、カントリーリスクの少なさ・・・

➤ 顧客としてのカントリーリスクを低減

- ⇒ 【契約】サービスレベルの項目、SLAの確定
 - * SW販売とASP/SaaSのサービスレベル項目の違いの明確化
- ⇒ 【決裁】月額での使用料として未払いリスク等の低減
 - * 入金決済等の専門会社の設立(SaaSポータル)が必要では？

図 11

出典: 国際戦略 WG (第 2 回) 資料 2

日本ユニシス株式会社プレゼンテーション資料 (平成 22 年 11 月 1 日)

《抽出された課題③》: 国内サービスの強みの発見、強化

抽出された課題項目の整理

前節において抽出された課題と、海外展開事例紹介を通じて得られた海外展開のキーポイントを図 12 のとおり整理した。

国内クラウド事業者の海外展開を促進する施策として、誰がどのような対応を行うことが望ましいか、

1. 市場の明確化
2. 市場開拓の推進
3. サービス競争力の向上

という 3 つの論点に分類し、次章以降で求められる施策イメージの具体化を図る。

項目	課題	海外展開を検討する上でのキーポイント
1.市場の明確化	海外市場に関する情報不足	<ul style="list-style-type: none"> •現地市場の各種業法・ICT関連法規制動向等の情報収集・共有 •現地市場における資金調達、与信、法務・契約等の商慣習に関するノウハウ蓄積
2.市場開拓の推進	1.海外利用者への情報開示不足	<ul style="list-style-type: none"> •現地利用者ニーズに合わせた機能のローカライズ、および言語・通貨・時差等への対応 •現地利用者向け情報発信・販促ツールの整備
	2.販売ノウハウ・販路不足	<ul style="list-style-type: none"> •現地市場に精通したステイクホルダー（代理店・販売パートナー企業、現地業界団体・ユーザー企業、及び産業振興系現地政府担当部局等）とのコネクション作り
3.サービス競争力の向上	国内サービスの強みの発見、強化	<ul style="list-style-type: none"> •国際競争において評価されるパテント取得や国際標準への対応 •現地市場における競争優位性獲得可否の確認 •日本が持つ強みについての定量的な評価を踏まえた、他国サービスとの差異の明確化

図 12

3. 海外事業展開推進施策例について（WG 議論より）

（1）海外事業展開に関するノウハウの蓄積および案件組成推進施策

国内事業者が新たな市場開拓を行う際、海外相手国における業種毎の制度・規制や ICT 関連の制度・規制を、個社単位でゼロから調査・把握していくことは、時間的・費用的にも困難な状況にある。日本政府の海外出先機関においても、現地の情報収集・提供等を進めているが、現地の法制度・商慣習あるいは、現地利用者や競合に関する市場動向等、ICT 事業を展開する上で参考となる情報提供は限定的である。

多くの ICT 国内事業者は、海外事業展開の実績・ノウハウを多く持つ商社・コンサルティング企業・シンクタンク等に参入市場の分析を頼っている状況にもかかわらず、これまでの国内における ICT を利活用した国際展開事業モデル検討の場においては、現地市場動向に精通した企業が不在となっていた。そのため、現地市場に関する情報収集やノウハウの蓄積が進まず、ICT 関連ビジネスの海外展開に向けた戦略・戦術の具体的検討が不足していたと考えられる。

昨年より総務省を中心として、ICT 関連事業者以外の海外事業展開に関するノウハウを持つ企業を巻き込みながら、国際市場において日本が競争力を維持し続けられるビジネスモデル・ビジネスプランの検討を目的とした官民連携による検討の場（図 13、図 14）が設置された。

ジャパン・クラウド・コンソーシアム

多様な企業、団体、業種の枠を超え、わが国におけるクラウドサービスの普及・発展を産学官が連携して推進するため、民間団体「ジャパン・クラウド・コンソーシアム」を設立する。
本コンソーシアムは、クラウドサービス関連企業・団体等におけるクラウドサービスの普及・発展に向けた様々な取組みについて、横断的な情報の共有、新たな課題の抽出、解決に向けた提言活動等を行うことを目的とする。
総務省及び経済産業省は、本コンソーシアムのオブザーバとして活動を支援する。

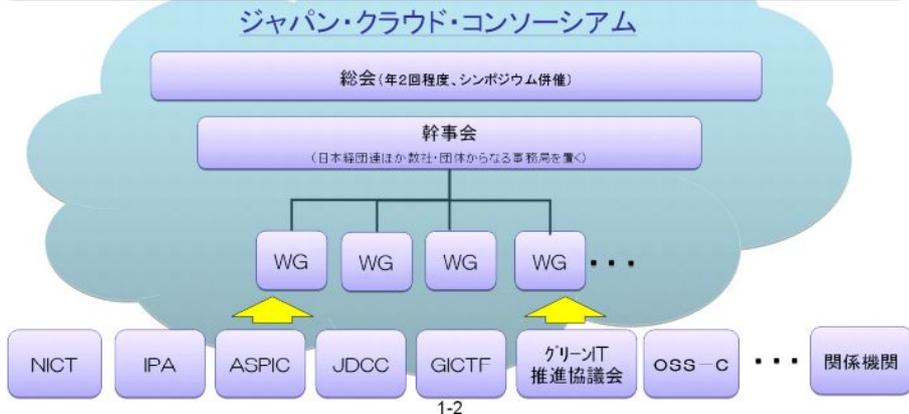


図 13

出典: 国際戦略 WG (第 5 回) 資料 1

総務省プレゼンテーション資料 (平成 23 年 3 月 7 日)

ICTグローバル・コンソーシアム体制の整備について(イメージ)

55

- 我が国ICT産業のグローバル展開のためには、ICT関連企業の総合力を結集し、製品「単品」ではなく「サービス」として展開することが必要。
- このため、グローバル展開のためのコンソーシアムを組織し、例えば以下の事業を実施。
 - ー 海外展開に必要な要素(相手国情報、製品・技術、マネジメントスキル等)のコーディネート
 - ー 海外展開支援(実証実験、スペックイン活動、セミナー)
 - ー 相手国との人材交流サポート 等
- これらの事業を通じて、コンテンツ事業者、メーカー等を含む幅広いICT関連企業によるグローバル展開を幅広く支援。

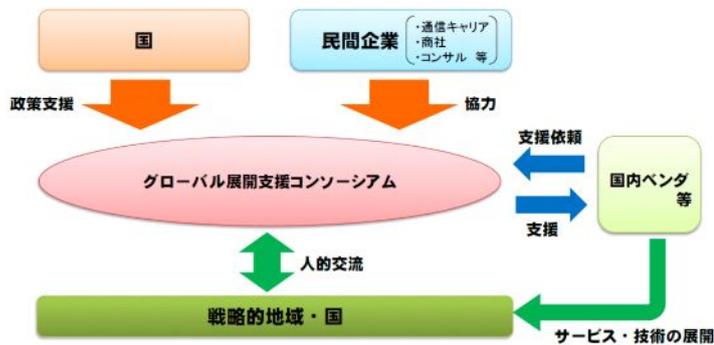


図 14

出典: 国際戦略 WG (第 5 回) 資料 1

総務省プレゼンテーション資料 (平成 23 年 3 月 7 日)

こうした国際事業展開に関する有識者が結集した場を活用して、諸外国の法制度・商慣習に関する情報収集、海外市場の利用者ニーズの把握、および競合情報の収集等、海外事業展開に資する情報・ノウハウのタンキングを推進していくことが求められる。

《施策の強化・新規展開が求められる事項》

諸外国の法制度・商慣習等の事情、および利用者や競合事業者を取り巻く市場動向等の情報収集・共有強化

(2) 国内外サービスの相互利用推進施策の展開

国境を超えた ASP・SaaS サービスの利活用を促進するためのアプローチとして、二国間（ないしは多国間）におけるクラウドサービスの相互利用を推進することが考えられる。これを実現するための施策アイデアとして、国をまたいだクラウドサービス利用を可能にするため、国際間でハード・ソフト両面の統一基準を定めた「クラウドサービスの自由貿易圏=Free Cloud Trade Zone (仮称)」の整備を検討してはどうかという意見があった(図 15)。

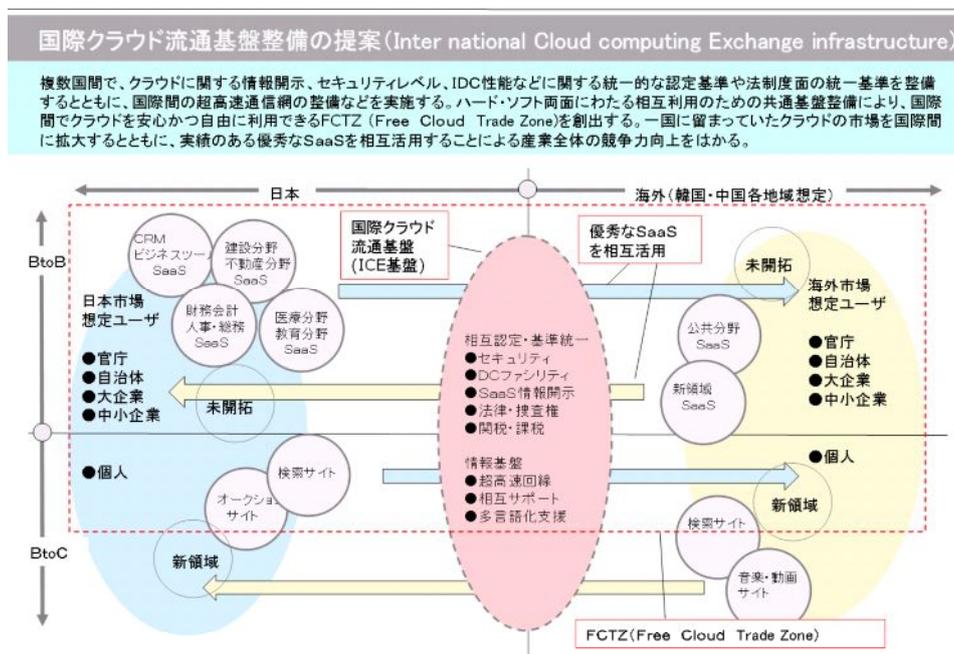


図 15

出典: 国際戦略 WG (第 3 回) 資料 7 プロパティデータバンク株式会社
プレゼンテーション資料 (平成 22 年 11 月 29 日)

他国間との相互認証を推進するアイデアとして、日本国内の ASP・SaaS サービスと相手国の ASP・SaaS サービスを相互に認証し、双方の国内で利用促進施策を展開することができないか、といった意見も出された。具体的には、両国の ASP・SaaS サービスの中から、優秀な ASP・SaaS サービスを両国が合同で認定し、双方の国がそのサービスを自国内市場向けに販売促進する施策を展開してはどうか、というものである。

また、国境を越えてサービス機能を融通しながら提供を行うサービスモデルとして、海外の ASP・SaaS 事業者向けに、国内の IaaS・PaaS サービスやアプリケーション業務インフラ機能（例.コールセンター機能、課金機能等）をイネーブラサービスとして提供していく仕組みを検討できないか、という意見が出された（図 16）。

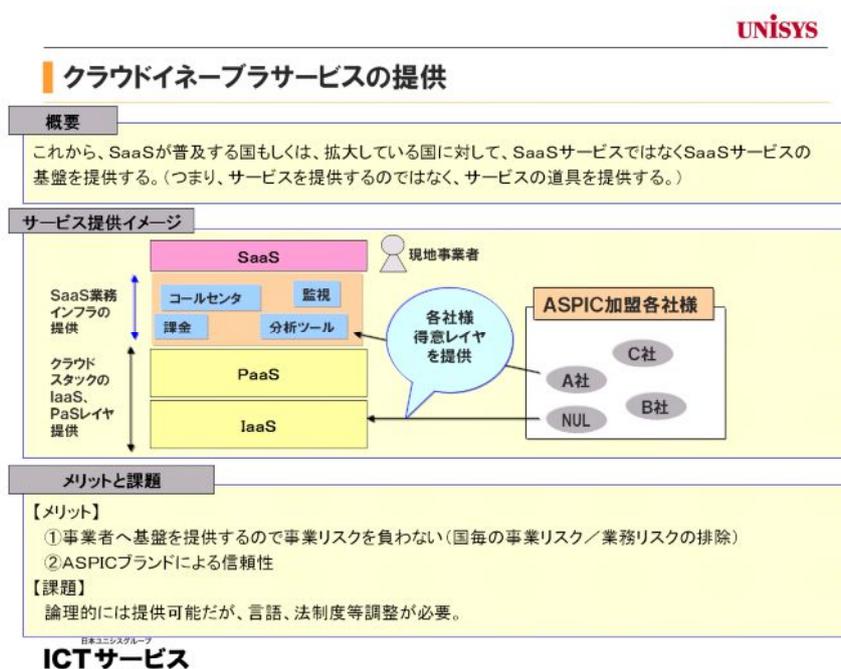


図 16

出典：国際戦略 WG（第 3 回）資料 5 日本ユニシス株式会社
プレゼンテーション資料（平成 22 年 11 月 29 日）

このサービス提供モデルによってサービスの海外展開が実現できれば、現地ユーザーへの販売・サポートを現地 ASP・SaaS 事業者へ任せられるため、現地での販路の確保や現地 ASP・SaaS サービス利用者への契約・課金事務等に関する体制を個別に準備する必要はなくなる。また国内の IaaS・PaaS 事業者等にとっては、現地の ASP・SaaS サービス提供事業者との契約となるため、利用料回収ができない等のリスクを低減することができる。

またイネーブラサービスのアイデアに関連して、異なる国の事業者それぞれが提供するサービス機能・基盤の組み合わせにより実現され、かつ利用者が国内外を意識せずに利用できるサービスモデル検討のため、まずは国際的な実証事業等を通じ、具体的なサービ

スの開発・検討を行ってはどうか、というアイデアも出された。

《施策の強化・新規展開が求められる事項》

- ① 海外の ASP・SaaS 事業者団体と合同で推進する、サービス相互認証および相互販売促進施策の展開
- ② 複数国間で相互に利用可能なサービスや、国境を越えサービス・機能を連携させ実現する事業モデル開発を目的とした実証事業の実施

(3) 海外事業展開支援プラットフォームの整備

日本の事業者には不足している多言語化対応や海外市場のマーケティング活動等のサポートを実現するアイデアとして、業界団体が中心となり、国内事業者の海外ビジネス展開におけるマネジメントサポートを行う事業者支援プラットフォームを設立（図 17、図 18）してはどうか、という意見が出された。

3. 事業モデル「案」と対応役割案

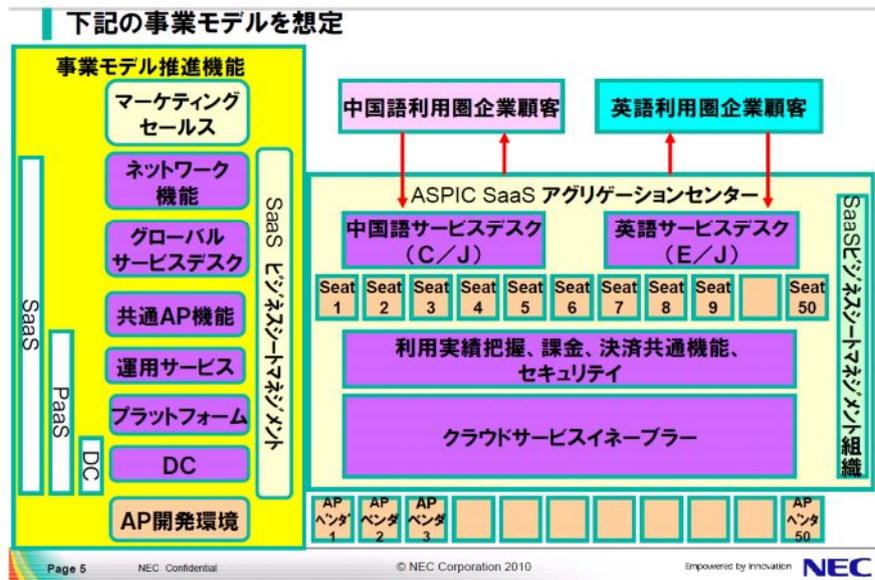


図 17

出典: 国際戦略 WG (第 3 回) 資料 4 日本電気株式会社
プレゼンテーション資料 (平成 22 年 11 月 29 日)

3. 事業モデル「案」と対応役割案

ASPIC SaaSアグリゲーションセンター設置

- SaaS推進のために、統括機能を保有管理する機能を有する。50シートのSaaS提供基盤上の席を有償で提供する。
- SaaSアグリゲーションセンターマネジメントとマーケティングはASPICが行い、事業モデル推進機能の個々の業務は、競合入札で民間プロバイダーに委託する

マーケティング機能の設置(ASPIC/JETRO)

- 中国語利用圏(中国、台湾)英語利用圏(タイ、マレーシア、シンガポール、インドネシア、インド、フィリピン、オーストラリア、ニュージーランド他)でのサービス紹介、イベント実施を行う。

グローバルサービスデスク体制

- 英語サービスデスク、中国語サービスデスクの設置
- (マニュアル・ヘルプファイルでの対応)

共通機能(顧客の使用実績把握と課金、決済機能、セキュリティ)の実現

- インタネットXMLコンポーネント構造、EP-GW機能準拠
- セキュアファクタリング機能

ネットワーク、プラットフォーム、DC、運用サービス

- 提供サービスを実施のための、DC、サーバミドル含めたプラットフォーム、アプリケーションのリリース、課金、回収までのサービスを提供する。必要な要素に関しては、民間に委託し、ベンダーリソースで実施する。

図 18

出典: 国際戦略 WG (第 3 回) 資料 4 日本電気株式会社
プレゼンテーション資料 (平成 22 年 11 月 29 日)

《施策の強化・新規展開が求められる事項》

国内事業者の海外市場マーケティング活動サポート、および多言語化対応サポートに関する施策の展開

(4) EU 個人情報保護指令への対応

クラウドサービスの利用検討において、決して少なくない数の利用者が個人データの取り扱いに関して不安を感じていることが想定される。利用者が抱える不安要素を払拭するため、EU における個人データ保護指令等²、データ越境移転に関する厳しい基準を満たす

² EU 個人データ保護指令に関する背景:EU 域内において取得した個人データをEU域外へ移転する際には、域外移転にあたっての制約が定められている国内法の手続に基づいて移転することが義務づけられる(個人データ処理に係る個人の保護及び当該データの自由な移動に関する1995年10月24日の欧州議会及び理事会の95/46/EC指令)。

現状日本は、個人の私生活にかかわる個人データ及び基本権に関して、十分なレベルの保護を提供している国であるとは、EUによって認められていない。

ことで利用者の不安を払拭するとともに、国際競争の観点からも、相対的に競争優位を獲得することができるのではないか、という意見が出された（図 19、図 20）。

7. 個人情報保護とクラウドサービス

- 【仮説】BCR承認取得、或いはSCC対応による差別化の可能性
 - EU圏内の個人情報管理要件を満たす/満たしうることの証明
 - 国際市場での優位性の確保
 - データ保護に関するニーズの高い行政、法人企業からの評価の向上
 - BCR承認
 - EU加盟国に拠点を持つグローバルDC/PaaS事業者
 - 利点
 - データ保護監督機関による承認
 - 他のクラウド事業者で取得事例無し/差別化
 - 導入後の個人情報取り扱い運用管理の容易さ
 - ポジティブな企業イメージ
 - 社内意識向上
 - 欠点
 - 時間 (1年～2年)と費用
 - 社内、法務の調整が複雑になりうる
 - 内容の開示の困難さ
 - まだ実例が少ない
 - もとからの意図は従業員、顧客の個人データ保護用



20 日本クラウドサービスプロバイダの国際競争力向上に向けて
2011/02/02



図 19

出典：国際戦略 WG（第4回）資料2 テュフラインランドジャパン株式会社
プレゼンテーション資料（平成23年2月22日）

7. 個人情報保護とクラウドサービス

- 【仮説】BCR承認取得、或いはSCC対応による差別化の可能性 (続き)
 - SCC利用
 - 日本国内のDC/PaaSから海外ユーザーへSaaS型でアプリケーションサービスを提供する事業者
 - SCCのタイプ
 - データ管理者 - データ処理者
 - データ管理者 - データ処理者 - データ下請け処理者
 - テュフラインランド ジャパン「EU個人データ保護認証サービス」の利用
 - EU指令、SCC、加盟国国内法の要求事項を基準とする
 - EU指令、加盟国国内法の要件を満たし、SCC締結が可能な体制であるか
 - その他顧客要件を満たしているか



21

日本のクラウドサービスプロバイダの国際競争力向上に向けて
2011/02/02



図 20

出典: 国際戦略 WG (第4回) 資料2 テュフラインランドジャパン株式会社
プレゼンテーション資料 (平成23年2月22日)

《施策の強化・新規展開が求められる事項》

個人情報保護、セキュリティマネジメント関連で、国際的に厳しい水準を満たしている
と評価される認証 (例: EU データ保護指令への適合に関する第三者認証³) 取得の推進施
策の展開

(5) 国内事業者の持つ強みを活かした事業モデル検討

³EU 個人データ保護認証サービス概要:EU 域内のデータ管理者/輸出者から第三国のデータ
処理者/輸入者が個人データを預かる際、標準契約条項 (Standard Contract Clauses (SCC))
に基づく契約を両者間で締結することで、データ移転が可能となる。本サービスはデータ
処理者/輸入者が EU 指令および加盟国国内法の要件を満たし、SCC の締結が可能な体制で
あるか否かについて、第三者機関が認証を行うサービス。テュフラインランドジャパン株
式会社が提供中。参考記事「レキサス、国内で初めて EU データ保護指令等の要求事項を
満たす「個人データ保護認証」を取得」 URL : <http://www.lexues.co.jp/info/?p=590>

具体的な海外展開事業モデル検討の方向性として、日本が持っている技術・ノウハウ・パテント等の国際市場における現状の評価を踏まえた事業モデルの検討・開発が考えられる、という意見が出された。また、日本が持っている強みとして、国内法においては通信の秘密への侵害や検閲の心配が無い点、あるいは利用者の権利が守られている点等を上げる意見も出されたが、これらの日本の制度的な特性が日本発のサービスの国際競争力の向上へ、どのような影響を与えているかについて、客観的な評価を得るには至っていない（図21）。

海外展開事業モデル詳細(案1 貿易クラウド)



項目	事業モデル詳細
サービス分野	貿易業務支援、通関申請、物流、銀行決済、保険申請
対象国・地域	FTA/EPA発効国(タイ、インドネシア、マレーシア、シンガポール、フィリピン、ベトナム、スイス、メキシコ)
ユーザー層	・日本および相手国貿易企業、相手国の公共セクター
事業展開上の訴求ポイント	<ul style="list-style-type: none"> 日本が具備している優位性 <ul style="list-style-type: none"> ・ECALS※1(カタログ情報検索のための標準)、および従来型EDIを包含した次世代EC標準「ECALGA※2」の更なる推進。企業間電子商取引における電子カタログ情報辞書「ECALS」は世界的な高評価を獲得 ・PAA(Pan Asia E-Commerce Alliance※3)にて、日本推奨の電子貿易向けプロトコル(ebXML MS V2.0)が採用 ・日本のセキュリティマネジメントノウハウを根拠に、発展途上国の貿易円滑化推進上の課題である、貿易業務のセキュリティ強化を支援可能であること ・日本は制度上、通信の秘密及びデータの機密性が保障され、データ検閲される等の不安がないこと 日本が優位性を確保する方向性 <ul style="list-style-type: none"> ・貿易クラウド構築を推進することで、アジア地域における国際物流/グローバルサプライチェーン円滑化・活性化の先導役を担う ・相手国との間で、データの越境移転におけるルールを整備(データ保管場所が日本にあっても相手国の個人情報保護ルールが適用可能等)
事業推進上もめられるサポート	<ul style="list-style-type: none"> ・FTA/EPA発効国との2国間のAEO制度※4の拡充、日本発の国際標準モデルの普及に向けた政府間対話促進、国際機関との連携および実証事業実施 ・財務省、外務省、経産省、国交省を巻き込んだ検討体制構築

※1 ECALS:国際規格のISO13584(Parts Library)。および国際標準規格のIEC61360-Part4に最大限に準拠し、JEITAが企業間電子商取引における電子カタログ情報と記述する国際的な標準を目指し策定。世界的に完成度の高さを評価をされ、米国RosettaNet辞書(RNTD)にも全面的に採用。韓国、中国でも利用されている。

※2 ECALGA(Electronic Commerce Alliance for Global Business Activity):JEITA/ECセンターが標準化、実用化を推進している次世代EC標準の総称

※3 PAA(Pan Asia E-Commerce Alliance):アジア各国の通関サービスプロバイダーの会合

※4 AEO(Authorized Economic Operators)制度:サプライチェーン全体にわたって、貨物のセキュリティ管理と法令遵守(コンプライアンス)の体制が整備された事業者に対して、迅速な簡易な通関手続を提供する制度。日本はAEO相互承認をニュージーランド、アメリカと合意済み。

©2010 NTT Communications Corp. and/or its Affiliates. All Rights Reserved.

図 21

出典: 国際戦略 WG (第 3 回) 資料 3 NTT コミュニケーションズ株式会社
プレゼンテーション資料 (平成 22 年 11 月 29 日)

他国サービスには実現できない国内サービスならではの強みの調査に加え、情報産業全般に係るセキュリティマネジメント関連・内部統制関連の国際標準、あるいは業種内で国際的に広く認知されている国際標準等に対して、国内サービスが対応していくことも求められる、という意見が出された（図22）。

4. どのような認証が求められるのか？

- 業種によって求められるものが大きく変わる
 - 情報産業全般
 - ISMS (ISO/IEC 27001)、ITSMS (ISO/IEC 20000-1)、BS25999-2 (事業継続マネジメント)、ISO/IEC 24762 (情報通信技術障害復旧のガイドライン)
 - ガバナンス/内部統制
 - SOX、COBIT、SAS 70
 - 金融/クレジットカード
 - PCI DSS
 - 医療
 - HIPAA
 - 物流、サプライチェーン
 - ISO 28000 (サプライチェーンセキュリティマネジメント)
 - 個人情報保護
 - JIS Q 15001 (日本の場合)、TRUSTe、BS 10012 (データ保護-個人情報マネジメントシステム要件)



10

日本のクラウドサービスプロバイダの国際競争力向上に向けて
2011/02/02



図 22

出典: 国際戦略 WG (第4回) 資料2 テュフラインランドジャパン株式会社
プレゼンテーション資料 (平成 23 年 2 月 22 日)

《施策の強化・新規展開が求められる事項》

- ① ASP・SaaS サービスの海外展開における世界に誇れる日本発の技術・パテントの有無、および日本の制度的な特徴についての専門的調査の実施
- ② セキュリティマネジメント関連、BCP 関連および委託先内部統制関連等の国際認証取得の推進施策

(6) その他委員会メンバーから寄せられた意見

海外利用者向け情報開示強化施策

国内 ASP・SaaS サービスが海外利用者のニーズを満たすスペックを備えていても、依然として多くの国内事業者は、海外市場へサービスの売り込みを行う販売ツールを準備できていない。また、政府関連の海外出先機関では、現地利用者のニーズはある程度把握できても、日本の国内事業者のサービスがどのような強みを持っているのか分からないのが実態である。そこで、政府関連の海外出先機関が現地利用者向けに日本のサービスを紹介する営業ツールとして国内 ASP・SaaS サービスの概要・売りを一覧化した、海外市場向けパンフレットを作成してはどうか、という意見が寄せられた。

海外利用者向け販売ノウハウ・販路拡大施策

相手国市場への参入のきっかけ作りに関する意見も多く寄せられた。特に多く期待・要望が寄せられたのが、相手国市場関係者との交流機会の設定に関するものであった。官民合同による商談ミッションの派遣、現地ユーザー企業・団体やクラウド関連業界団体との交流機会等の企画検討を求める意見が出された。

また、各国の ICT 担当省同士のパイプ、日本大使館・領事館、および現地日本政府系出先機関職員を通じた、現地市場関係者への紹介・売り込みの促進を求める声が寄せられた。

(7) 具体的施策展開イメージ

2章で示した各課題項目について、WGにおける議論と委員会メンバーへの意見募集を通じて、今後取り組んで行くことが求められる各種施策イメージを掘り下げ、図 23 の通り整理した。

課題項目		課題解決に向けた施策イメージ
1.市場の明確化 (課題：情報不足)		<ul style="list-style-type: none"> 海外事業者団体との交流を通じた、海外のICT関連市場動向に関する情報収集の強化 国内事業者の海外展開成功事例のタンキング、および情報共有の推進 ICT関連海外法制・市場動向に関する情報収集の強化
2.市場の開拓	(課題：情報開示不足)	<ul style="list-style-type: none"> サービスの現地語化対応の強化 国をまたいだサービスの相互認証の推進 相手国市場へ日本の各種認証制度・ガイドライン等を紹介・浸透を推進 業界団体・政府が海外市場向けに国内サービスのスムーズな販促活動を実現するための海外向け国内ASP・SaaSサービスリストの作成
	(課題：販売ノウハウ・販路不足)	<ul style="list-style-type: none"> 国内事業者と相手国のICT事業者・相手国ユーザー企業とのパイプ作りを支援 ICT担当省庁同士のパイプを積極的に活用した売り込み施策の展開
3.サービス競争力の向上 (課題：サービス競争力不足)		<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービス経済圏構築を目指し、システム・サービスリソースを複数国間で利用し合う事業モデル検討を目的とした実証事業を実施 世界的に厳しいデータ保護要求事項（EU個人データ保護指令等）への対応 国際市場における日本の法制度面の特徴、および強み/弱み（通信の秘密の保護等）に関する専門的に調査・確認の実施 サービスの国際規格（セキュリティマネジメント・内部統制等）への対応

図 23

4. 海外事業展開支援のあり方～今後に向けた提言～

3章で示した国内クラウド事業者の国際競争力向上施策イメージを踏まえ、国内 ASP・SaaS サービスの海外展開促進に向け、各ステークホルダーが今後取り組むことが期待される事柄を取りまとめた。

(1) 市場の明確化（課題:海外市場に関する情報不足）

《業界団体によって実施が望まれる事項》

ASPIC においては、2006 年以降定期的に韓国の事業者団体との交流を図る等、国境を越えた ASP・SaaS サービス普及促進に向け、国際アライアンス活動を進めているところである。海外事業者団体との交流をさらに深化させることにより、各国ユーザー企業ニーズに関する情報交換を促進する施策展開が期待される。

また、既に ASPIC 内で ASP・SaaS 市場拡大に向けた業種・分野ごとの研究会が開催されており、それらの場において海外展開に関する情報・成功事例紹介等も行われているところである。これらの活動を通じて得られる情報・成功事例等を、業界団体として更に組織的にタンキング、および公開・発信を行っていくことが求められる。

《政府によって実施が望まれる事項》

国内事業者が相手国市場へ参入する上での障壁とその対応方策等、相手国の制度・規制に関する調査・情報収集については、政府間における情報通信担当省庁同士のパイプを活用することが考えられる。また政府間で進められている、ICT 関連の規制緩和交渉や情報通信分野における政策対話の進捗状況について、事業者に対してさらなる情報発信が期待される。

(2) 市場開拓の推進（課題:情報開示不足、販売ノウハウ・販路不足）

《事業者自らによって実施が望まれる事項》

海外ユーザー向け各種販売ツールを相手国市場にあわせて現地語化していくことについては、最低限各事業者において対応することが求められる。

また、相手国ユーザーの要求事項に対する情報開示はもちろん、国際的な基準等の要求事項へも対応可能であることを、相手国ユーザーが評価可能な表現・手法によって説明できる準備を行っておくことが求められる。

《業界団体および政府によって実施が望まれる事項》

海外現地事業者団体およびユーザー企業向けに、業界団体あるいは政府が国内サービスを紹介する機会の設定や、国内事業者と海外事業者のアライアンス形成をサポートする機

会提供施策の展開に期待が寄せられている一方で、JETRO へのヒアリングからは、「現地市場へ国内サービスを紹介しようにも、国内サービスの持つ強み、あるいはどのような海外利用者ニーズを満たせるか、といった事項に関する情報が不足している」という声も寄せられた。日本政府現地出先機関を活用した現地市場へのプロモーションを実現するためには、まずは国内サービスの強み・売り等を一覧化し、現地出先機関へ情報提供する必要がある。その上で、在現地日本大使館、JAICA、JETRO 等の政府出先機関が、業界団体等の提供する国内サービス一覧を活用し、現地市場に対する国内サービスの販促活動を推進することが期待される。

また、国境を越えてクラウドサービスを相互利用できる市場環境の整備に向け、業界団体で取りまとめた ASP・SaaS サービスの安全・信頼性等に関する認証制度やガイドライン等を、他国の業界団体へ紹介し、相手国市場へ浸透させていくことが考えられる。さらに、国内業界団体が相手国へ紹介した認証制度やガイドラインを元に、日本政府と相手国政府が合同で公的なサービス認定を行い、国内サービスの相手国市場参入をバックアップすることも考えられる。

(3) サービス競争力の向上（課題:国内サービスの強みの発見・強化）

《事業者自らによって実施が望まれる事項》

EU における個人データ保護指令等、データ越境移転に関する厳しい基準を満たすことによって、相対的に国際的競争優位を獲得していくことが考えられる。具体的な打ち手として、国内事業者が標準契約条項（Standard Contract Clauses（SCC））を締結できる状態にあることを第 3 者機関が評価・認証する「EU 個人データ保護認証サービス」の活用や、データ保護機関による拘束的企業準則（Binding Corporate Rules（BCR））の承認取得を目指していくことが考えられる。

《政府によって実施が望まれる事項》

現状、我が国の制度を他国の制度と比較した時に、クラウド利用者にとってどのようなメリット/デメリットがあるかについて、広範かつ網羅的な調査は実施されていない。したがって、国内事業者サービスと国外事業者サービスを比較した際、日本の制度が国際的にどのような優位性を備えているのかについても、客観的評価が示されていない。

そこでまずは政府によって専門的な調査を実施し、我が国の当局によるデータ検閲をされる心配が無い点や、公安機関に強力な権限の付与がされていない点等の特色が、本当に国際市場における強みと成り得るか否かを確認する必要がある。

《官民が連携して実施することが望まれる事項》

利用者が国内・外を意識せずにサービス利用できるクラウドサービス相互利用経済圏を実現するためには、国内データセンターからのサービス提供ありきによる検討よりも、国内・外サービス間の連携・リソース融通によってメリットを産み出せるサービスモデルの検討が求められる。そのため、そのようなサービス利用形態に適した事業モデル・サービスに関する実証事業を二国（ないしは多国）合同で実施する施策展開が考えられる。

具体的には、海外利用者データのバックアップ先に、国内データセンターを活用する事業モデル・サービスや、国境を越えてサービス・機能を組み合わせて提供する事業モデル・サービスの検討を行っていくことが考えられる。

おわりに

この度の東日本大震災は産業界全体および政府・自治体の BCP 計画のあり方を根底から考え直す必要性を提起した。国民・地域のきずな形成・維持、安定したエネルギー供給体制の確立、原発への対応、あるいは海外への情報発信等、従来の災害対策計画で想定していなかった事態についても、今後早急に対応策の検討が求められることとなる。

本委員会における議論は東日本大震災以前に実施していたため、今回の大震災を踏まえて提起された課題への対応検討までは行っていない。今回の震災を契機に認識された被災直後の迅速な復旧に向けた危機管理・防災計画のあり方、および被災地復興に向けた支援施策のあり方等の課題解決に向け、今まさに様々な場所において ICT・クラウドコンピューティングの活用方策の検討が行われている（図 24）。

ポスト 3・11の社会像とICT産業

A.T. カーニー 吉川尚宏

社会像の変化とICT産業にとっての意味合い

<凡例>
 + positive - negative

	プレ 3・11	ポスト3・11	ICT産業にとっての意味合い
エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出量削減 発電・送電・配電の一体による安定的供給 	<ul style="list-style-type: none"> エネルギーの絶対使用量削減 電力供給のあり方に関する議論の必要性(たとえばアンバンドル化等) 	<ul style="list-style-type: none"> - ICT関連の省電力化、電力確保 + スマートグリッド事業
国土構造/都市構造	<ul style="list-style-type: none"> 一極集中 	<ul style="list-style-type: none"> 都市化は進行させつつも、都市機能のバックアップの必要性 復興特区、コンパクトシティ化 	<ul style="list-style-type: none"> + バックアップ事業 + ICTを活用した復興事業
公的サービス(電子行政、教育、医療等)	<ul style="list-style-type: none"> クライアント・サーバー型中心 	<ul style="list-style-type: none"> クラウド型中心 	<ul style="list-style-type: none"> + クラウド事業
財政・経済運営	<ul style="list-style-type: none"> 景気は上向き傾向 需要不足 財政構造・社会保障制度改革 給付条件一律の社会保障(たとえば子ども手当等) 	<ul style="list-style-type: none"> 2011年度上期はマイナス成長の可能性 供給不足(特に電力不足) 財政構造・社会保障制度改革(継続的課題) 負の所得税(給付付き税額控除)に代表される給付条件付きの社会保障 	<ul style="list-style-type: none"> - ICT投資抑制 + 電力不足に代表される供給制約を緩和するICTソリューションニーズ(スマートグリッド、在宅勤務、SCM、西日本への拠点シフト等) + 電子政府等への新たなニーズ
グローバル化	<ul style="list-style-type: none"> 製造業の輸出競争力に基盤をおいた産業のグローバル展開 観光に代表されるサービス業のグローバル展開強化 	<ul style="list-style-type: none"> 海外への生産機能移管の懸念 ジャパンブランド再構築の必要性 	<ul style="list-style-type: none"> - 製造業拠点の海外進出加速化、あるいは海外メーカーへの需要シフトに伴う国内ICT投資の抑制

A T Kearney 2/11/0426 1

図 24

総務省情報通信審議会 情報通信政策部会 新事業創出戦略委員会
 (第5回) 資料 5-6 (平成 23 年 4 月 26 日)

ASPIC においてはこれまでも「基礎自治体と住民のための災害時 ICT 研究会」を設け、災害対策、災害時に必要となる情報と情報システムなどのあり方の検討を進めてきた。今回の大震災を踏まえ、防災分野における検討をさらに前進させるため「大規模災害対応クラウドサービス研究会(仮称)」を設置し、今後求められる危機管理のあり方、災害復旧・復興を支援するシステム・サービスのあり方の検討を行うこととしている。

また政府においては、ICTを組み込んだ次世代社会インフラシステムの国際展開に向け、総務省が日本の防災システムを ASEAN へ展開する検討を進めていた最中の、大規模災害発生となった。今回震災の前後では、考慮すべき事項が大きく変わったことは否めないものの、防災システムの更なる高度化および周辺諸国への貢献を推進することが求められる。

被災地域の災害復旧・復興および、この夏の電力消費需要への対策等、早急に取り組むべき課題が国内で山積みとなっている状況にあるが、災害に強いシステム・ネットワークの検討、クラウドコンピューティング技術を活用した社会インフラ全体の再設計を始める、またとない機会である。日本がこの未曾有の災害を乗り越える時には、必ずやこの困難克服の中で培ったクラウドコンピューティング関連のノウハウによって、アジアひいては世界に誇れるサービス・システムモデルを生み出せると考える。