

海外市場開拓 WG

株式会社インフォセック
WGリーダー 樋口 健

■ はじめに

海外市場開拓WGは、日本独自のサイバーセキュリティ製品やサービスにスポットライトを当て、「Made in Japan」のサイバー防御ソリューションを広くグローバル市場に提案・販売していこうという「大志」を掲げた、海外進出を志すセキュリティ企業有志によるWGです。

日本のサイバーセキュリティ市場は順調に拡大していますが、多くの技術や製品・サービスを海外に頼っているのが現状です。製品事業が育っていないことで防御対策技術の開発技術者が育ちにくい、「頭数に縛られるビジネス」から脱却しないと市場規模が成長せず優秀な人材も育たない、といった懸念もあります。

そのようなことから、海外に効果的に進出するための様々な道具立てやベストプラクティス、人脈などをシェアし、All Japan体制で海外に切り込む活動を展開し、販路開拓と保守サポートのための現地企業とのコラボレーション、運転資本の調達、各国法制度対応や契約書文案の整備、進出先での要員採用などのノウハウを共有しよう！という趣旨のもと、本WGは発足しました。

■ 概要

まず、参加メンバーによる討議に基づき、WGの狙いと活動目標を以下の通り設定しました。

- 1) 海外市場開拓WGの狙いは以下の4項目とする。
 - 日本国内のセキュリティ製品・サービス事業者を束ね、All Japan体制で海外市場進出への足掛かりを作る（共同で市場開拓を推進することで、コストとリスクを分散する）
 - 成功事例を作って成果とノウハウを共有し、国内製品のパッケージ化、ブランド化を図る（サイバーの世界にも「Made in Japan」クオリティを）
 - 当該活動に対する日本政府による後押しを得る

- 「使命感・魂・想い」を共有する同志を集める

- 2) WGのターゲット市場は「アジアパシフィック＋北米」とする。
 - ASEAN諸国は日本同様の地政学的リスクを有し、経済成長と共にサイバー関連リスクが増加中。ノウハウ・資金の両面において日本に対する期待感は強く、欧米企業に市場を席巻される前に存在感を示しておきたい
 - 一方、ASEAN地域でビジネス展開するうえでは、欧米での導入実績は重要。北米で通用しない製品はグローバルでも通用しない
- 3) 主な活動内容、想定アウトプットは以下の通りとする。
 - 先行して海外市場に進出しているサイバー関連企業の事例を調査（日本国内企業に加えて海外ベンチャーの事例も）
 - 海外進出に関する共通課題の抽出と、課題解決指針の策定（販路開拓、製品保守体制の整備、現地人材の採用、事業拠点の整備、活動資金の獲得、現地の規制・届出を含む法務契約面の対応…等を纏めて「海外サイバー市場開拓マニュアル」を執筆）
 - 共同プロモーション活動を展開（海外展示会への出展、メディアへの露出）
 - 経済産業省・外務省など関連官庁とのタイアップを企画・調整

■ WGの構成

5月のキックオフ後、WGを“日本のサイバー防御製品を輸出する専門商社”に見立てた上で、機能別の3つの分科会を設置、それぞれ並行して具体的な検討作業を進める体制を整え、月1回ペースで定例会を開催しました。（注：(L)はリーダー、(SL)はサブリーダー）

JNSA ワーキンググループ紹介

- ・ **製品サブWG**：(L) FFR1 金居氏、(SL) NEC 一宮氏
 WG参加企業の製品・サービスをマッピングし、これらを組み合わせた「Made in Japan」のサイバー防御ソリューションをパッケージ化。これらを網羅した英文紹介資料などを纏めるグループ
- ・ **市場・法規制サブWG**：(L) 日本企画 利氏、(SL) インフォセック 進藤氏
 ターゲット国の市場動向と法規制動向を調査し、当該国に進出するうえでの課題と解決策を纏めるグループ
- ・ **渉外サブWG**：(L) NEC 中間氏、(SL) アークン 呂氏
 当WGとして参加するイベントの取り纏めや対外広報対応、関連省庁との渉外活動を展開するグループ

の試みである海外出展への道を急ピッチで進めることとなりました。

参加メンバーの旅費は全て手弁当での参加でしたが総勢8社14名が当日交代でブースに立ち、各社のパネルやカタログ展示と製品サブWGが急ぎ作成したWGメンバー企業の商材総合カタログ、各社が持参したノベルティ等の配布を行いました。JNSAで在庫として残っていたものにリーダー自らアイロンプリントでロゴを付けた即席スタッフジャンパーを全員が着用しカタログを配布する様子は、当日の展示会場でもかなり目立っていたと言えるでしょう。

当日は数少ないJapan ブースであるということ、また毎日数回開催したブースプレゼンの効果もあり盛況な賑わいをみせ、当初用意したJNSA商材総合カタログ200部は2日目の半ばで在庫が付き、急ぎ現地で印刷補充するという勢いをみせました。当日の様子は、スキャンネットセキュリティ様とZDNet Japan様が記事にして下さっていますのでぜひご覧下さい。今回の初の試みの成功を機に、今後は北米市場調査団やRSAカンファレンスUSAでの出展なども進めていきたいと考えています。

■ RSA Conference APJ 出展

このように本WGは4月に発足、5月にキックオフをしたばかりではありましたが、JNSAが7月22日(水)～24日(金)にシンガポールで開催される「RSA Conference Asia Pacific & Japan 2015」に協力していたこと、そして、WGメンバーの熱意によりJNSA初



当日の JNSA ブースの様子



WG メンバー企業の商材総合カタログ

■ WG 参加メンバー

WGメンバーは随時募集中です。ぜひ2016年のRSA Conference APJでは一緒に出展しませんか？

株式会社インフォセック	樋口健 (WGリーダー)	株式会社シグマクシス	笠松隆幸
株式会社アークン	蛭間久季	ソフトバンクテクノロジー株式会社	鈴木直博
株式会社アークン	名倉崇之	ソフトバンクテクノロジー株式会社	久保祐人
株式会社アークン	呂 天元	株式会社ディアイティ	杉本康則
(ISC) 2ジャパン	衣川俊章	デジタルアーツ株式会社	本澤直高
アルプスシステムインテグレーション株式会社	菅野泰彦	日本企画株式会社	利 哲平
株式会社インフォセック	松下めぐみ	日本電気株式会社	吉野真一
株式会社インフォセック	進藤剛洋	日本電気株式会社	中間貴規
EMCジャパン株式会社RSA事業本部	水村明博	日本電気株式会社	一宮隆祐
NRIセキュアテクノロジーズ株式会社	橋本 淳	株式会社ネクストジェン	二村廉太
NRIセキュアテクノロジーズ株式会社	与儀大輔	ユニアデックス株式会社	大平伸一郎
株式会社FFRI	金居良治	株式会社ユービーセキュア	田中大介
株式会社FFRI	川原一郎	株式会社ラック	佐々木紅
株式会社GENUSION	中島盛義	株式会社ラック	青木和仁
株式会社GENUSION	益永哲生		

