

第3部

海外展開のための支援について

<パネルディスカッション>

小野 博也氏
開発戦略室長代行
伊藤忠商事
コーディネーター松田 洋平氏
経済産業省
情報経済課長補佐
開発戦略室長代行
日本政策金融公庫
スマートコミュニティ
事業統括部主幹
第1班課長
宮部 大輔氏
東芝
スマートコミュニティ
事業統括部主幹
第1班課長
野原 文男氏
日建設計執行役員
設備設計部門代表
パネリスト工藤 謙正氏
経済産業省
情報経済課長補佐
開発戦略室長代行
日本政策金融公庫
スマートコミュニティ
事業統括部主幹
第1班課長
小野 博也氏
経済産業省
情報経済課長補佐
開発戦略室長代行
日本政策金融公庫
スマートコミュニティ
事業統括部主幹
第1班課長
宮部 大輔氏
東芝
スマートコミュニティ
事業統括部主幹
第1班課長
野原 文男氏
日建設計執行役員
設備設計部門代表
パネリスト

国によって大きく異なる状況

知名度を上げること



小野 まずは地域違いを考えたい。中東では「コンペティション」に呼んでしまうには、リストに載らなければいけない。そのためいろいろ努力した」という話があつたが、そこにはどんなメリットがあるのか。

野原 まずは地域違ったつながりも出てくる。実は中国はかなり前から進出はしていたが、良い筋のお客さんにならぬくようになってからも良い筋のお客さ

でできる話ではないので、だいたいは自治体、あるいは国レベルの話が多い。そうなると、相手の政府系の人とつながりができる、その政府に信用

される民間企業の人

ができない

「コンペティション」に呼んでしまうには、リストに載らなければいけない。そのためいろいろ努力した」という話があつたが、そこにはどんなメリットがあるのか。

野原 まずは地域違ったつながりも出てくる。実は中国はかなり前から進出はしていたが、良い筋のお客さんにならぬくようになってからも良い筋のお客さ

るが、2年目に入

るところが、2年目違

うことだ。大きな枠組

みの中で国同士の協力が

生まれる。それが相手方の本丸で

とは、相手方の本丸で

うまくいくようにな

る。そこにはどうしたら

いいか。

松田 例えば、インド

との間ではトップ外交と

の外交が非常に大き

い。スマートグリッドが

普及する。これが相手

方の本丸で

うまくいくようにな

る。そこにはどうしたら

いいか。

野原 例え

ば、スマートグリッ

ドが普及する。これが相手

方の本丸で

うまくいくようにな

る。そこにはどうしたら

いいか。