

NEC IR Day 2025 – 安全保障 質疑応答

日 時：2025年 11月13日(木) 10:35～11:35

形 式：NEC本社からオンライン配信

説明者：執行役Corporate SEVP 兼 Co-COO 山品 正勝

執行役Corporate EVP 兼

エアロスペース・ナショナルセキュリティビジネスユニット長 永野 博之

質問者A

Q：海底ケーブル事業について、どのような政府支援を受けているのか、それがシェア拡大にどう関係するのか教えてください。

A：具体的な話は控えますが、国を挙げて海底ケーブル事業を支援しようという動きになっています。例えば、世界的に逼迫している工事船の保有に対する支援、また、マルチコアファイバーのように当社が保有する世界トップクラスの技術の開発に関しても支援をいただいています。

Q：防衛事業はシェアが上がっているように見受けられます。また、これからの5年間でNECが得意とする分野への投資比率が上がるかと見ています。例えば政府が予算を倍にした場合、NECがそれ以上にシェアを伸ばす可能性があるのでしょうか。

A：防衛省が一番力を入れているのは宇宙、サイバー、電磁戦です。これらの領域は全てNECが得意としている分野です。この分野の需要を取り込んでいくことが重要であり、政府がこの分野に重点的に投資した場合はNECがシェアを伸ばすことにつながると考えます。

質問者B

Q：防衛省として2社購買といった考え方があると理解していますが、NECがどのように

シェアを上げていくのかを教えてください。

A：NECは、ITとネットワークとセンサーを組み合わせ、データを確実にやり取りする仕組みを作ってまいりましたので、非常に優位な立場にあると考えています。

Q：海底ケーブル敷設船について、NECとして保有する意思や、コスト負担について聞かせてください。

A：例えば、競合は9隻や10隻を保有しており、更に数を増やしています。我々も保有する意思はあり、これまで我々はチャーター船で対応してきましたが今後5年間で最大5隻程度が必要だと見ています。背景には、海底ケーブル事業の付加価値が、以前はケーブルや機器提供だったものから、現在は統合的に全てを提供していく事業へと変化していることがあります。チャーター船で対応するということは、最も重要な工事におけるケイパビリティが劣り、競争力が削がれることとなります。ただし、保有する場合には稼働率が確保されなければ損失になるので、非常に難しいマネジメントの課題となります。我々としてはそこにこれから挑戦していく考えです。

質問者C

Q：防衛事業について、NECとして高い利益率・リターンを追求する余地はどのくらいあり、どのように達成していくのでしょうか。

A：数年前までは上限利益率が決められており開発品は5%から7%程度でした。上限を超えた場合、超過利益返納特約が付与された契約では返納していました。多くの会社が撤退を考えるほど利益率が低く、大手企業が撤退する事態を受けて、防衛省が数年前に方針を変え、厳しい条件はあるものの現在では10%プラス5%、最大15%までの利益が認められるようになりました。NECは10%を超えられるようになってきています。ただし、米国では20%程度の利益を上げている会社も多々ありますので、同等の利益率水準に上げて欲しいということは今後も訴えていくつもりです。民間向けでは20%、30%の利益を上げるものもありますので、防衛で培った技術を民間へデュアルユースす

ることでも利益を向上させていきます。

質問者D

Q：衛星コンステレーションについて、NECの関わり方について教えてください。ここから数年間は大きな寄与がなく、2030年から運用が開始されてからの方が事業機会は多いのでしょうか。そのために今どのような投資を行っているのか、また、民間の宇宙ビジネスにも繋がるといいますので展望も教えてください。

A：大きな柱と考えているのは事実ですがまだ発表できる段階ではありません。今は未来へ向けて、どのようなことをやっていくべきかを考えております。具体的には、現在の光端末の主流は2.5Gbpsですが、今から2.5Gbpsを作っても競争に負けてしまいますので、数年後には100Gbpsを作りたいと考えていますし、光通信ができる実験を段階的に行っている状況です。2030年度以降に光通信ネットワークができると見込んでおり、その時に我々が役に立てれば良いと思っています。また、デュアルユースも考えており、衛星コンステレーションは日本だけのためではなく、地球の裏側の国でも使えるため欧米とも組みながら大きな構想を立てていく必要があると考えています。

次に、大切なことはどう利用してどう収益を得るかです。銀行や電力といった様々な企業とともに、衛星コンステレーション後の新しいビジネスを検討しています。衛星コンステレーションだけ、単なるインフラを作るだけではなく、どう利用しどう収益を得るのかを考えていくことが重要です。

Q：サイバーセキュリティについて、政府は省庁内も国全体でも強化したいと表明していますし、人材の枯渇もありますが、どのような政府の支援がされるのでしょうか。

A：ACD（Active Cyber Defense）法などの新たな法律が出来てきています。政府を中心としたもので、現在対象となっている民間企業は257社あると思いますが、ほとんどの会社がサイバーセキュリティに対してはまだ脆弱な部分があります。そういった会社とNECとが一緒になって考えられる組織体を作っており、川崎にも新しいSOC（Security Operation Center）を作りました。政府基準をはるかに上回るレベルで、攻

撃されても生き残れるような仕組みを作りながら、各企業と政府の非常に高いレベルをしっかりと理解し、共に守っていくことを考えております。

人材育成に関しては、採用をしながらも、社内で育成する仕組みも整え、アライアンスも活用しています。他の会社ともアライアンスを組みながらNECが中心になって日本を守っていきたいと考えております。

質問者E

Q：デュアルユースについて、高利益率で狙える領域や実績を教えてください。

A：例えば防衛省向けに開発した非常に難しいレーダーの基盤技術を民生転用し航空局などへ展開しています。サイバーセキュリティも、防衛省向けには定められた利益率となりますが、金額の規模は小さいものの民間向けでの利益率は非常に高まっているという例もあります。また、先ほど申し上げた衛星コンステレーションも、デュアルユースの場合では高い利益率を確保できる方法を考えていきます。

以上