

通信機器市場の 現状認識について

2025年9月18日

日経BP 堀越功

自己紹介 堀越功 通信分野を長く取材してきたジャーナリストです



■略歴

日経ビジネスLIVE編集長。2004年から通信専門誌「日経コミュニケーション」記者として通信業界を取材。通信専門ニューズレター編集長を経て、17年から20年にかけて日本経済新聞社企業報道部（現ビジネス報道ユニット）で通信分野を担当する。日経クロステック副編集長、日経ビジネス副編集長を経て24年4月から現職。近著に『NTTの叛乱』（2024年）『通信地政学2030』（2022年）『官邸VS携帯大手』（2020年、いずれも日経BP）。大学講師や政府委員も務める。

■主な社外役職等

- ・総務省 情報通信審議会 電波有効利用委員会 重点技術作業班（2025年9月～）
- ・総務省 情報通信審議会 IPネットワーク設備委員会 電気通信事業におけるパブリッククラウドシステム利用に関する検討作業班（2025年7月～）
- ・総務省情報通信審議会 IPネットワーク設備委員会 非常時における事業者間ローミング等に関する検討作業班 構成員（2024年8月～）
- ・総務省 情報通信審議会 IPネットワーク設備委員会技術検討作業班 構成員（2023年1月～23年4月）
- ・総務省 電気通信事故検証会議 周知広報・連絡体制WG 構成員（2022年10月～23年3月）
- ・総務省 非常時における事業者間ローミング等に関する検討会 構成員（2022年9月～24年8月）
- ・総務省 電気通信事故検証会議構成員（2022年8月～）
- ・武蔵野美術大学デザイン情報学科特別講師（2020年～）
- ・日経電子版「Think!」エキスパート（2022年12月～）
- ・東京都スタートアップ支援事業「ソーシャルXアクセラレーション」審査員（2024年～）
- ・高専ワイヤレステックコンテスト（WiCON）審査員（2023年～）
- ・Interop Tokyoアワード審査員（2021年～）



日本製の通信機器、消滅の危機

通信

堀越 功
ほりこしいさお



日本の通信機器ベンダーはこの先も生き残れるのか。霞が関ではこんな危機意識が広がっている。日本勢の勝ち筋を見いだす議論が始まる。

「このままでは5年後に、日本から通信機器ベンダーが消滅しかねない」。ある霞が関の関係者は筆者に対して、このような危機感を訴えてきた。

携帯電話の基地局などを開発・製造しているのが通信機器ベンダーだ。日本にはNECや、富士通が分社化した1FINITY(ワンフィニティ)、通信インフラ事業に再参入を果たした京セラ、そして、楽

は、企業のデジタル化需要によるIT(情報技術)サービス分野のけん引によって絶好調だ。富士通は新光電気工業や富士通ゼネラルといった非IT分野の関連会社の株式を売却。NECも子会社の日本航空電子工業株を売却するなど、経営資源をIT分野へと集中させている。

同じようにNECと富士通が、経営の主流ではなくなった通信機器事業を売却するのではないか――。業界内ではこんな観測が浮上する。それが冒頭の霞が関における危機意識を高めている。

生き残れるか最後のチャンス

経営の視点から見ると、NECや富士通がIT分野に集中することは極めて正しい戦略だ。実際、両社の株価は、こうした経営戦略の正

が効かなくなるようなことはしない」。あるNECの幹部はこのように打ち明ける。ただNECの通信インフラ事業は、開発費を抑えるなどして効率化が進む。防衛関連事業などへの人材シフトも進めており、事業が縮小へ向かっているのは事実だ。

日本の通信機器ベンダーのこの先の勝ち筋はどこにあるのか。もはや中国・華為技術(ファーウェイ)やエリクソン、フィンランドのノキアといった通信機器大手との差を日本勢が縮めることは難しい。

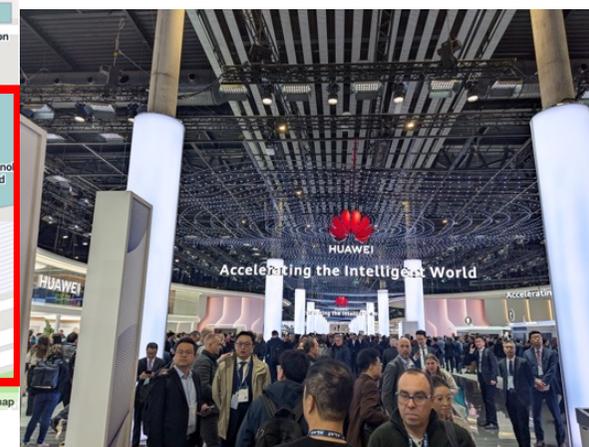
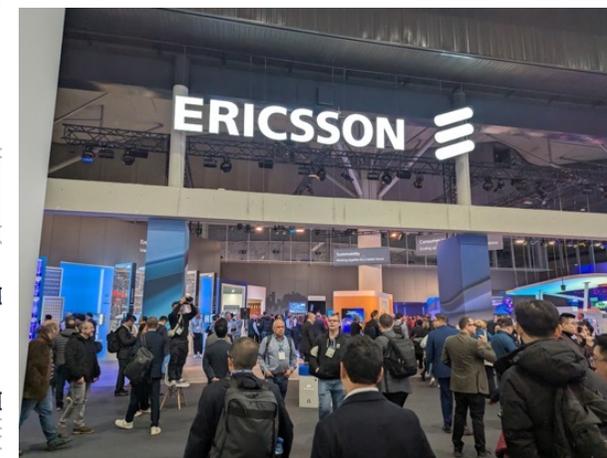
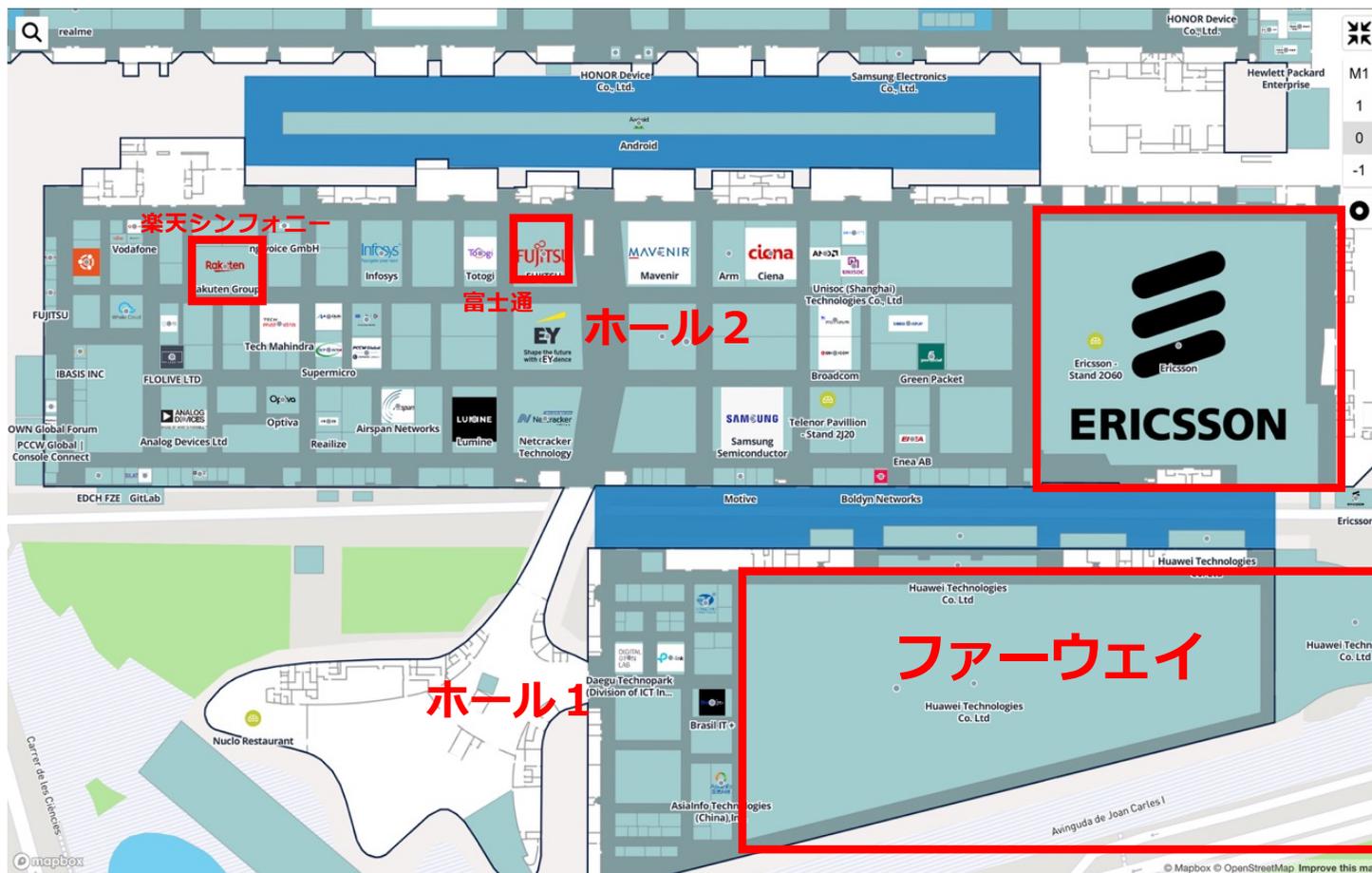
安全保障や国益の観点で、どの技術分野にフォーカスすべきなのか。そもそも日本に通信機器ベンダーが数社存在することが過剰で、生き残るためには1社でまとまった方がいいのではないのか。

MWC2025における日本の通信機器ベンダー



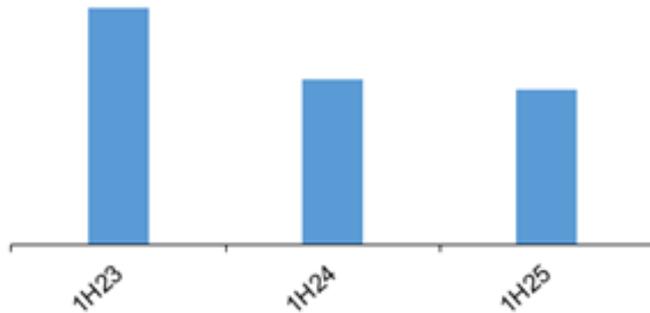
- ・日本勢は富士通、NEC、楽天シンフォニー、京セラなどが出展。**Open RANをメインに訴求。** NECは商談スペースメインに
- ・巨大ブースを展開する中国・華為技術（ファーウェイ）、スウェーデン・エリクソンと日本勢の差は、展示内容、面積を含めて年々差が開いている印象

ファーウェイやエリクソンは巨大ブースを展開



Open RAN市場は正念場に

Open RAN Market Status



(出所 = 米デローロ・グループ)

ECHOSTAR

EchoStar Announces Spectrum Sale and Hybrid Mobile Network Operator (MNO) Agreement, Steps Toward Resolving Federal Communications Commission's (FCC) Inquiries

August 26, 2025

EchoStar to sell 3.45 GHz and 600 MHz spectrum licenses to AT&T for approximately \$23 billion.

Boost Mobile will continue to compete in the U.S. wireless market as a hybrid MNO, offering subscribers connectivity through Boost Mobile's cloud-native 5G core and AT&T's cell sites.

ENGLEWOOD, Colo., Aug. 26, 2025 (PRNewswire) -- EchoStar has entered into a definitive agreement with AT&T to sell the company's 3.45 GHz and 600 MHz spectrum licenses -- a total of 50 MHz of nationwide spectrum -- for approximately \$23 billion, subject to regulatory approval. In addition, the companies have amended their network services agreement to create a hybrid mobile network operator (MNO) relationship. This transaction is part of EchoStar's ongoing efforts to resolve the Federal Communications Commission's (FCC) inquiries.

ECHOSTAR

The license sale to AT&T will enable rapid deployment of the purchased spectrum to U.S. consumers across the country, as AT&T has the option to lease the spectrum, pending the closing of the spectrum sale. This arrangement benefits both AT&T and Boost Mobile subscribers.

"I'm enormously proud of the EchoStar team for deploying the world's first Open RAN network in record time, despite industry skepticism and in the face of the many challenges raised by the COVID-19 pandemic," said Charlie Ergen, co-founder and chairman, EchoStar. "EchoStar and Boost Mobile have met all of the FCC's network buildout milestones. However, this spectrum sale to AT&T and hybrid MNO agreement are critical steps toward resolving the FCC's spectrum utilization concerns."

(出所 = 米エコースター)

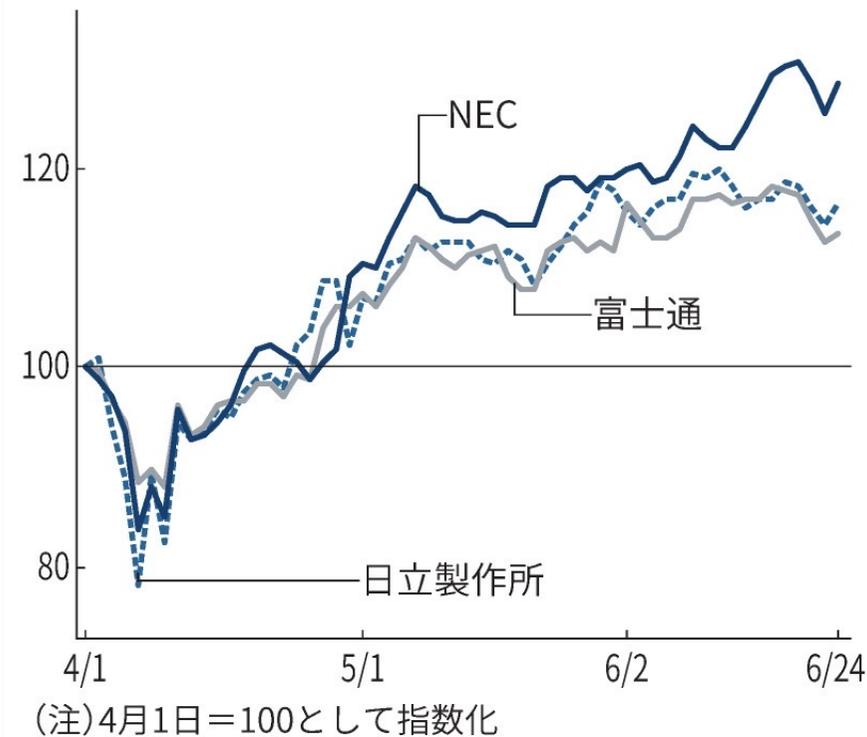
・米調査会社デローロ・グループによると、日本勢が期待を寄せていた**Open RAN市場は失速**。日本と米国の大規模導入で市場は急成長したが、その後は停滞し、**2年で約40%の売上減少**

・**米国第4の携帯電話事業者**として、Open RANや仮想化と活用した先進的なネットワークを展開してきた**米エコースター（旧ディッシュ）**は25年8月末、**米AT&Tに周波数を売却すると発表**。自社設備による無線アクセス網の展開を断念

・**Open RAN市場にさらなる打撃を与える恐れ**

NECと富士通は成長分野に経営資源シフト

NEC・富士通の株価はバブル期以来の高値圏に



NIKKEI

(出所 = 日経電子版 2025年6月5日)

- ・ (物言う) 株主は資本効率性を求める。**本業以外の事業分野に対して切り離し圧力も。** 富士通は新光電気工業や富士通ゼネラルの株式を売却。NECも日本航空電子工業株を売却
- ・ NECは**防衛分野に通信系人材シフト**、富士通は**通信機器事業を分社化**
- ・ NEC、富士通本体は、企業のDX需要が後押しして**バブル期以来最高の株価圏内に**

日本の通信機器ベンダー消滅は時間の問題

- ・日本から**通信技術やノウハウが無くなってしまうことが最大の懸念**。一度撤退すると再参入は大きなハードル
- ・生き残るためには少なくとも**事業構造の変革（合併・再編）が必要**
- ・Open RANが停滞している以上、今からファーウェイ、エリクソンに追いつくのは困難。**勝てる分野を見定めて、研究開発投資を進めるべきではないか（NTN、ミリ波分野など）**
- ・**経済安全保障上のボトルネックがどこにあるのか**精査が求められる（米国も英国も自国に大手基地局ベンダーを持たず、北欧ベンダーに頼る）
- ・通信市場だけではなく、**防衛関連などデュアルユース**を念頭に技術やノウハウを維持する視点も必要ではないか
- ・**何もしないことによるリスクと、手を打つリスク**を考えると、後者のほうが可能性があるのではないか

AIネイティブネットワーク時代に向けた人材育成も

- ・ 6G時代は**AIトラフィックが支配的**になる見込み
- ・ AIに最適化したネットワーク構築のノウハウが今後は重要。**AIネイティブインフラが国力を左右**する可能性も
- ・ **AIネイティブネットワーク時代の標準化をリードする人材**が、これから求められるのではないか
- ・ 選択と集中によって、**先回りして世界市場で生き残る**必要があるのではないか
- ・ **海外の有カプレイヤーとも連携**し、日本のニーズを反映できる研究開発の枠組みも必要

ご清聴、ありがとうございました