

「米国 Nozomi Networks, Inc.の完全子会社化」に関する説明会
質疑応答要旨（報道機関／機関投資家・アナリスト）

日時	： 2025 年 9 月 9 日（火） 17:30～18:30
場所	： 三菱電機株式会社 本社（オンライン説明会）
当社出席者	： 専務執行役 インダストリー・モビリティビジネスエリアオーナー 加賀 邦彦 ： 専務執行役 CDO 武田 聡

Q. 今回の買収は IR Day で表明した新たな M&A 投資枠 1 兆円に含まれるのか。

A. 含まれる。IR Day で説明のとおり、「既存事業強化」「事業間シナジー創出」「AI・デジタル領域の強化」の 3 つのテーマで成長投資の検討を進めてきており、今回の買収は、重要なピースの 1 つである。（武田）

Q. 今回の買収により、OT セキュリティグローバルトップ企業としての道は開けるのか。

A. Nozomi Networks 社（以下、Nozomi）の売上高は 150 億円程度見込んでおり、市場規模からみるとまだまだではあるが、OT セキュリティ市場は今後、急速に拡大が見込まれる分野だと考えており、尚かつ日本の製造業のノウハウを活かせる領域でもあるため、Nozomi のセキュリティ技術と当社の OT セキュリティ分野での強みを活かした両社のシナジーにより飛躍的な成長を目指していく。OT セキュリティ事業の売上高を今後 10 年で 10 倍の規模に拡大し、グローバルシェアでもポジションを確立していく。（武田）

Q. FA 製品を購入する上で、これまで使いやすさやコストが重視されていたと思うが、現状は OT セキュリティの重要性が上がっている、もしくはセキュリティ対策をしていない製品は購入できないなど購買の理由が変わってきているのか。

A. 当社 FA 製品は品質、コスト、使い勝手の面でこれまで評価をいただいております、これらの基本的な評価軸が変わることはない。一方、今後は製品の売り切りだけではなく、製品からデータを吸い上げて、データを活用してソリューションをお客様に提供することを、お客様と共にやっていきたい。そのためには製品から吸い上げるデータをセキュアに管理しながらソリューションにつなげる仕組みが必要であり、お客様に安心していただけるよう OT セキュリティのツールが必要になる。（加賀）日本においてもアクティブサイバーディフェンス法により、セキュリティインシデントは報告義務があるため、今後可視化監視需要は飛躍的に増える。当社自身も 19 年度にサイバー攻撃を受け、IT セキュリティから強化を開始したが、最近では OT セキュリティも強化し、Nozomi を中心とした OT セキュリティの技術導入を急速に進めている。（武田）

Q. セキュリティ、データ収集能力は Nozomi 買収により獲得できたのか。FA システム事業のビジネスモデルを変える中で、さらに強化すべき能力はあるのか。

A. 幾つかミッシングパーツがあり、オーガニック、インオーガニック合わせて取り組みが必要。セキュリティを担保して吸い上げたデータを分析してお客様に意味のある形で提供する領域、例えば AI 適用を含むビッグデータ解析、データ管理、お客様が簡単にデータを利活用できるような AI エージェント

の充実化など、知能化の領域は強化が必要。なお、Nozomi 自身もお客様の要望により AI を活用してデータを分析する、データ構造を使いやすい形に持っていくなどのデータ利活用ノウハウを蓄積しており、OT セキュリティ以外にも Nozomi の知見やノウハウの活用が可能。(加賀)

Q. Nozomi のアセット獲得がどのように Serendie®関連事業の強化に役立つのか？

A. Serendie 関連事業においては、収集したデータをいかにセキュアに扱えるかが重要になる。よって、Nozomi が保有する、ネットワーク可視化や侵入検知などの優れた OT セキュリティ技術が非常に役立つ。Nozomi は、既に AI を活用して収集データを分析し、OT セキュリティソリューションのサービス提供まで実現しており、これらを当社が保有するドメインやノウハウと掛け合わせることで Serendie 関連事業とのシナジー効果が高いと考えている。(武田)

Q. 買収後はどのようなサービス展開を予定しているのか。

A. Nozomi が保有するネットワーク可視化技術は、生産現場で稼働する多種多様な機器の稼働データをセキュアに収集・分析することが可能。更に AI を活用することで、将来的には人手を掛けない生産ライン最適制御など「工場の無人化」が実現できると考えている。この技術は、工場だけでなく、ビル、インフラなど多くの分野に適用できる可能性がある。(武田)

Q. Nozomi の売上について、22～24 年にかけての年間平均成長率が 33%となっているが、どのような地域・領域で伸びているのか。

A. アジアを除く全地域で伸びている。Nozomi の売上構成比は、4 割米国、3 割欧州で、オーストラリアや中東も多い。特に最近サブスクリプション型 SaaS の伸びが著しく、収益性も高く、安定した伸びを見せている。(武田)

Q. Nozomi のパートナー企業に三菱電機の競合先が複数含まれているが、三菱電機の傘下に入ることにより、Nozomi 自身の売上成長率が低下する可能性はあるか。

A. パートナー企業に当社の競合先が含まれることが売上拡大の阻害要因にはならないと見ている。Nozomi は OT セキュリティベンダーとして、当社製品だけでなく、お客様が使用する様々な他社製品も対象に活動する。当社としては Serendie 関連事業としてお客様にトータルソリューションを提供するべく、他社製品も含めて収集するデータの利活用によるサービス提供を目指している。(武田)

Q. どのような企業が競合先となるのか。

A. OT セキュリティは欧米中心に市場が形成されており、欧米のスタートアップ企業や当社のようなベンダーが市場に参入している。今後の市場拡大に伴い競争が激しくなると分析している。(武田)

Q. Nozomi は、当面、同社単体で運営し、マネジメントも続投するのか。

A. クロージング迄に詰める。基本的には、Nozomi の成長性を阻害しないように、同社単体で事業を継続する方針だが、当社グループとのシナジーも追求していく。(武田)

Q. データの利活用が進み、データがネットワークにつながるようにするためには、これまで以上にセキュリティが重要になるという理解でよいのか？

A. 工場を例に考えると、一つの工場内だけでなく、サプライヤーの工場を含めたサプライチェーンが

ネットワークでつながる時代になっているため、サイバー攻撃などから受ける被害拡大のリスクが高まっており、セキュアな状態でデータの利活用が求められている。(武田)

Q. AI を活用したサービスは、どのように提供していくのか？

A. 生産現場の機器の稼働データを可視化した上で、データ分析や将来的には機器の自律制御まで志向した AI 活用サービスを考えていきたい。(武田)

Q. サイバー攻撃については、身近な脅威となっている認識なのか？取引先の事例があれば教えてほしい。

A. 個別の顧客事例については回答を控えるが、当社の状況に鑑みても、日々受けるサイバー攻撃の件数は増えており、企業は常にリスクにさらされている。このような状況であるため、各国政府がアクティブサイバーディフェンス法などの規制・法整備を進めており、OT セキュリティ市場は急速に拡大していくと認識している。(武田)

Q. Nozomi を除く、三菱電機におけるセキュリティ事業の規模感は。

A. 当社の IT 分野を含めたセキュリティ事業は、日本国内で展開しており、売上は 200 億円以下。23 年度からは OT に特化した組織を設立し、特に製造業にフォーカスしている。現在、様々なお客様と PoC (概念実証) を行っており、本格採用になったケースもあるが、事業規模はまだ大きくない。一方、Nozomi は OT セキュリティ分野で 150 億円近くの事業を見込んでおり、当社よりも規模は大きい。今後、OT セキュリティ分野に注目し、事業規模を現在の 10 倍にすることを目指している。(武田)

Q. Nozomi のデータ利活用のレベル感を教えてほしい。

A. Nozomi は様々な機器の間で流通しているデータに意味付けを行い、通常の通信状態と異常な状態を識別することで異常を検知する。工場やインフラの現場では、様々な機器・多様な通信プロトコルでデータのやり取りが行われているが、Nozomi は 100 以上の通信プロトコルに対応しているため、異なるタイプのデータを分類・分析することが可能。この技術は OT セキュリティを超えたデータ利活用のビジネス基盤となると考えている。Nozomi 自身も OT セキュリティからさらに発展したソリューションの提供を視野に入れている。(加賀)

Q. 今回の買収金額は、三菱電機として過去最大になるのか。

A. 買収金額において過去最大規模の買収となる。(武田)

Q. Nozomi との協業は 24 年 3 月の協業契約からスタートしているが、今回の完全子会社化によってどのような事業の拡大に寄与するのか。

A. Nozomi の技術によって収集したデータをセキュアに利活用することが可能となり、OT セキュリティ事業の強化だけでなく Serendie 関連事業の飛躍的な拡大が見込めるため、完全子会社化を決断した。将来的には Serendie 関連事業の伸びが、OT セキュリティ事業の伸びを上回ると考えている。(武田)

Q. 今回の取得価額、約 883 百万米ドルに対するリターンや評価は。

A. 本買収で当社の ROIC は 0.1pt 低下する。しかし OT セキュリティ事業の拡大、シナジーによる Serendie 関連事業の拡大により 5 年以内に ROIC は回復し、さらなる向上も期待できると判断したため買収を決断した。(武田)

Q. Nozomi でデータを収集すると Serendie 関連事業を拡大させられるとのことだが、具体的にどのようにデータを活用するのか。

A. Serendie はデータ活用において一定の成果を上げているものの、お客様の現場で稼働する多様な機器からのデータ収集は簡単ではなく、依然として課題があった。しかし、OT セキュリティは、ネットワークに接続された全ての機器をモニターする必要があるため、必然的に工場全体のデータ収集が可能になる。このデータを AI で分析することで、機器の挙動を把握し、制御に活かすことができる。これらのアプローチは工場以外のビルやインフラにも応用可能であり、Serendie 関連事業への波及効果は非常に大きいと考えられる。(武田)

工場でのデータ活用について、工場全体のエネルギーマネジメントや生産性向上のソリューション提供をするには、当社機器からのデータ収集と分析だけでは限界がある。しかし OT セキュリティにおいては、工場内のネットワークから全てのデータを収集し、可視化・分析することで異常探知が可能になる。当社機器以外も含めてセキュアに取集できるデータは、結果的に、生産性向上やエネルギーマネジメントにも活用できる。工場全体のデータ収集はハードルが高い中、OT セキュリティの観点からデータ収集可能な環境を整えることは、様々なデジタルソリューションをお客様に提供できることに繋がると考える。(加賀)

Q. Nozomi を使って得られたデータを、エネルギーマネジメントなど他に使用することに対して、お客様は抵抗がないか。

A. お客様に納得いただくことが前提。当社が価値ある提案を示せば、賛同いただけると考える。Nozomi からも、同社の経験を踏まえても、多くのお客様が納得してくれるのではと聞いている。データ活用に納得いただいた上で付加価値の高いソリューションを提供することを目指す。(武田)

以上