

防衛デュアルユースの パラダイムシフト

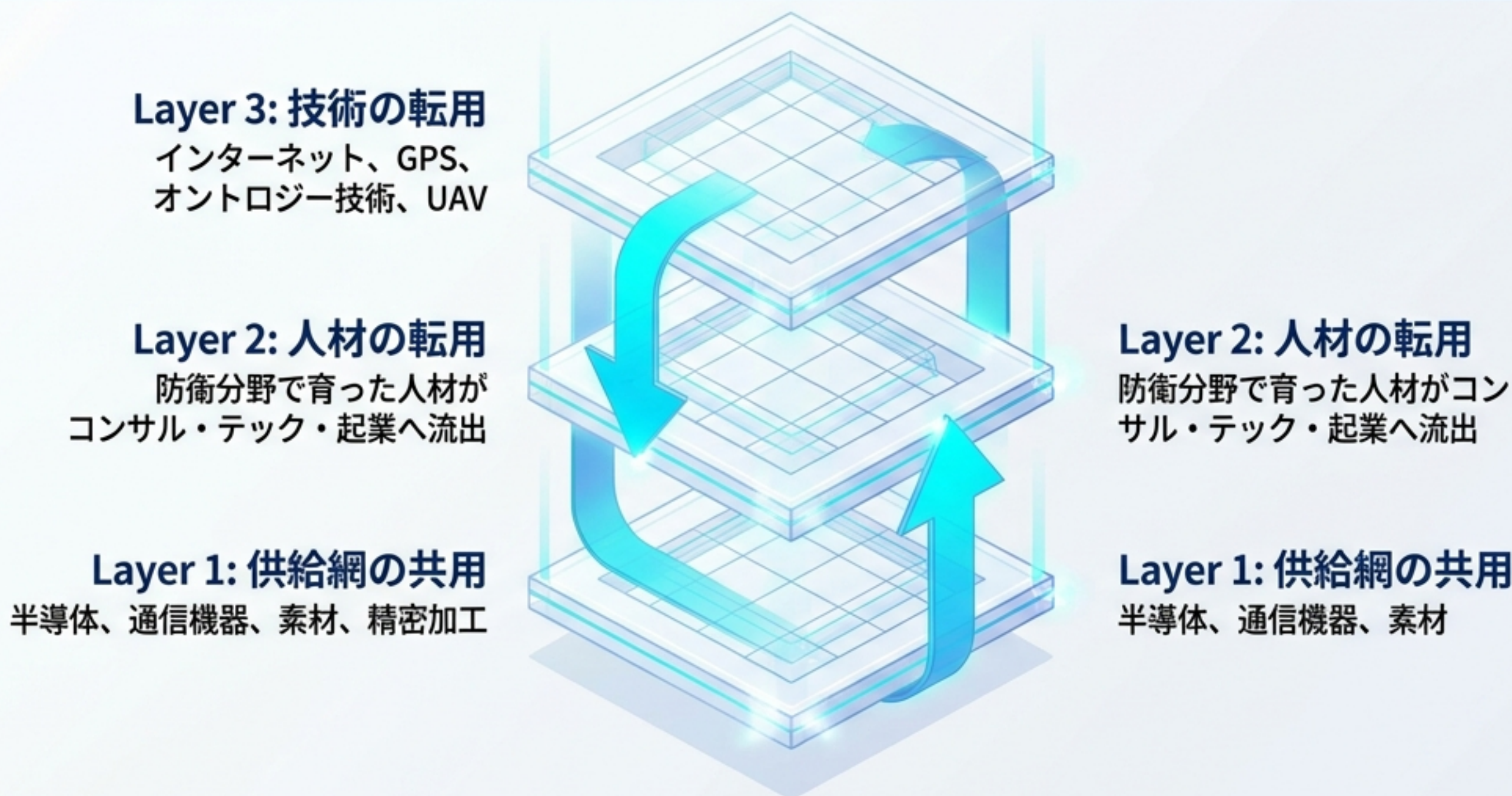
国家投資をグローバル産業競争力に
転換する戦略プレイブック

「防衛への納入」というニッチ市場から、
「次世代テクノロジーの発射台」へ。
経営層のための新たな事業創出フレームワーク。



デュアルユースの再定義：技術・人材・供給網の3層構造

単なる「技術の転用」だけではエコシステムは機能しない。
米国の強さは、以下の3層が同時に循環している点にある。



米国モデル：政府が不確実性を引き受ける「4段階のフライホイール」

Stage 4: 産業の裾野拡大
サプライチェーンと人材を
伴う産業化

- Market Potential:
2040年に約500兆円規模へ

Stage 3: 民生標準技術化
標準化と規制整備を経て開放

Example: FAA Part 107 lowering
drone regulations

Stage 1: 防衛 R&D 投資
政府が技術開発の不確実性を
引き受ける

- DoD RDT&E Budget:
\$148.6B (FY2026)

Stage 2: 政府横断実証・需要形成
最初の市場をつくる

Example: DARPA/Navy UAV testing



グローバル・イノベーション・モデルの比較

米国（エコシステム主導）	欧州・NATO（政策資金主導）	ウクライナ（高速反復主導）
- 特徴: 民間資本の圧倒的厚みと👤人材流動性。 - 象徴的データ: 2026年上半期の世界VC調達123億ドルのうち93%（114億ドル）が米国。Anduril 1社で約50億ドル調達。	- 特徴: トップダウンの巨額資金投入。民間VCは未成熟。 - 象徴的データ: EU SAFE（€1,500億の融資枠）。NATO DIANA（テストセンター200か所超）。しかし、欧州全体の年間VC調達額はAnduril1社に及ばない。	- 特徴: 消耗前提・低コスト・戦場直結型の開発サイクル。 - 象徴的データ: 民生ドローン企業が2022年の7社から2025年に500社超へ急増。年間生産目標1,000万機。

「制度設計」という新たな輸出資産：ウクライナの高速調達モデル

特定の兵器技術ではなく、「いかに産業を高速に立ち上げるか」の制度自体が西側諸国へ波及している「Eつめてを波及している（米DIU「Project G.I.」など）。

Traditional Procurement

2～3年

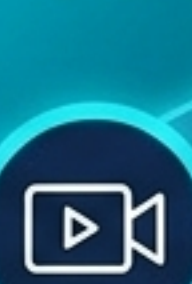
NATOストック番号
(NSN) 認証

2～3年



e-points Agile Procurement

前線での戦果
(動画確認)



E-points獲得

Brave1
Platform:
認証を
2～3か月
に短縮

実戦投入



Brave1 Market
で直接発注
(平均配送10日)



コスト交換比の思想: 安価な迎撃ドローンで高価な攻撃機を撃墜するパラダイムシフト。

防衛ビジネスモデルの転換：「オールド」対「ニュー」

競争軸は「装備単体の性能」から「異なる装備を繋ぐソフトウェア統合能力」へ移行した。
日本の防衛産業からこの20年で100社超が撤退した原因は、旧モデルの構造的限界にある。

伝統的プライム（旧）



- ・ハードウェア中心
- ・長期・受託開発・仕様書型
- ・装備単体での差別化
- ・防衛専用・低収益（防需率平均 約4%）

デュアルユース・ネイティブ（新）



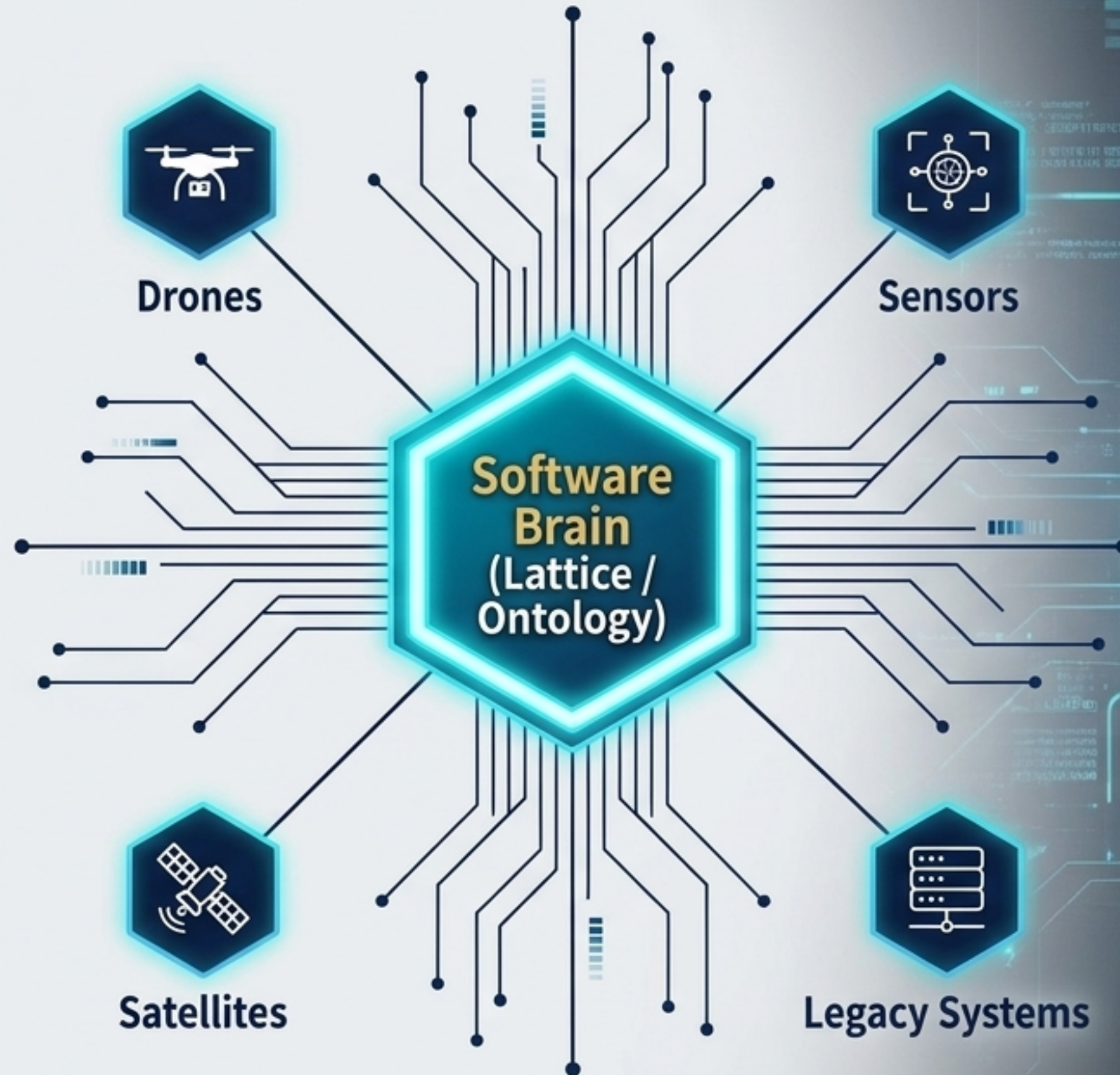
- ・ソフトウェア定義・AI統合
- ・短サイクル・現場でのアジャイル実装
- ・統合能力（システム・オブ・システムズ）
- ・防衛・民生の双方向収益（例：政府51：民間49）

ソフトウェア定義型インテグレーションの実像 (Anduril & Palantir)

Anduril (Lattice)

個々の機体性能ではなく、
無人機・センサー・通信を
ソフトウェアで接続し、
全体を協調させる。

Arsenal-1 工場は発表から
わずか557日で初号機を完
成させる量産体制を実現。



Palantir (Ontology)

分断されたデータを構造化し、AIのハルシネーションを防ぐ意思決定基盤。

Deployment Strategist と
FDE が現場に入り込み、
数年ではなく短期間でシス
テムを実装・更新する。

日本の現在地：進む制度整備（看板）と乖離する実行（現場）

Insight：2026年は防衛政策の大きな転換点となったが、実行面でのギャップが民間企業の参入を阻害している。

看板/Policy

- 装備移転三原則改正：
5類型撤廃、完成品移転が
原則可能に



- 防衛装備移転円滑化基金：
1,600億円の積み上げ



- ディフェンステックSBIR：
2026年度から新規導入



現場/Reality

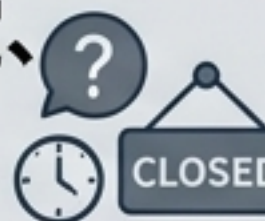
- 許可1,211件の
約8割が修理役務



- 執行は極めて低調
(2年で約15億円の報道も)



- 予算額・公募スケジュール未定、
中小企業サポートデスクは
終了し後継準備中



予算構造の現実：未来の産業基盤への投資は「0.56%」

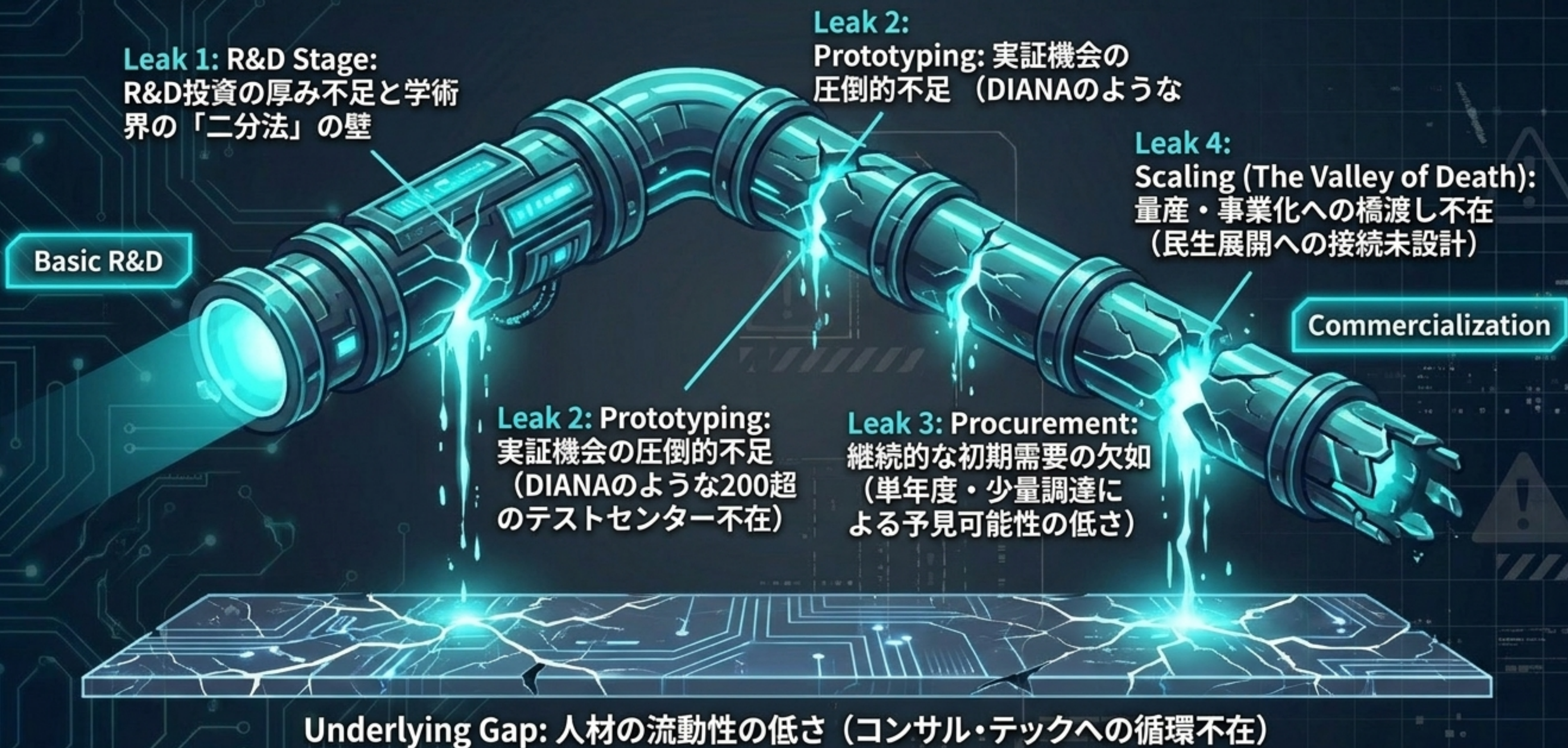
Total Defense Budget (2026): 9兆353億円

R&D Budget: 約7,095億円
(Mainly GCAP 1,602億円 & missiles)

Defense Innovation Budget: わずか 507億円
(安全保障技術研究推進制度 129億円 等)

日本の防衛予算増額は「足元の防衛力底上げ」に集中しており、米国のように「長期の産業基盤（エコシステム）を創る」配分にはなっていない。

日本の構造的課題：「量産・事業化」への漏れるパイプライン



萌芽と黒船：すでに国内で始まっているエコシステム競争

国内の萌芽

Sakana AI:
小型視覚言語モデル

Synspective:
防衛省の衛星
コンステレーション事業
(1,056億円分担)

三菱重工 × Preferred Networks:
AI技術の共同開発へ向け
た資本業務提携

海外企業の進出

Anduril:
日本法人設立、「Arsenal J」
大規模製造拠点構想

Palantir:
富士通とのAI基盤提携、
自衛隊への導入検討

Shield AI:
海上自衛隊初の艦載ISR
プラットフォーム(V-BAT)受注

戦略的シンセシス：「日本の社会課題」こそがデュアルユースの最大市場

日本固有の社会的ボトルネックが、防衛技術の民生転用先（巨大な初期市場）を自然に用意している。



経営層のための判断フレームワーク：4つの問い

エレジント、ネイレタシニング: インティブグをための決定問いな対策的に段形t比している。

×【NG】防衛市場に売り込む

✓【GO】防衛需要を初期市場として技術を鍛え、本業（民生）に還流させる。

Q1: 参入の目的は？

Q2: どこから入るか？

完成品（ハード）ではなく、既存の強みが活きる「構成要素」（AI・データ基盤・通信・センサー・素材・精密加工）。

Q3: 制度をどう使うか？

安全保障技術研究推進制度（129億円）、ディフェンステックSBIR、K Program（経済安保枠組みの活用）。

Q4: リスクをどう管理するか？

米国の輸出管理規制（1260Hリスト、50%ルール）をサプライチェーン全体で監視し、防衛専用に関与するリスクを回避する。

結論：問われるのは二者択一ではない。今が「ルールメイク」の好機。

「防衛か民生か」ではない。防衛投資をテコに、次の産業ドメインを勝ち取れるかどうか問われている。



今こそ、出来上がった市場に参入するのではなく、国家の制度設計に関与し、自社の成長戦略と国の産業政策を同期させる稀有なタイミングである。