

# イーロンマスクの 宇宙IPO

評価額1兆ドル超企業がもたらす  
次のビッグチャンス



この企業は2027年までに  
50億個のチップを  
供給する可能性がある

SpaceXと10年間、  
独占的に組む宇宙チップ企業とは

# プロローグ：ケネディ宇宙センターから始まる、新たな歴史

日本のみなさん、こんにちは。ショーン・マッキンタイアです。

昨夜、私はファルコン9と呼ばれるロケットの打ち上げをこの目で見届けました。

このロケットを開発したのは、イーロン・マスク率いるスペースX。

従来の「使い捨てロケット」では考えられなかったロケットの再利用化と低成本化を実現し、宇宙開発の常識を覆したロケットです。

この技術革新は、宇宙へのアクセスを劇的に加速させ、宇宙開発にかかる時間を数十年単位で縮めたといっても過言ではないでしょう。

そして私は今、そのロケットの打ち上げが行われるケネディー宇宙センターを訪れています。

日本の方にとっては、あまり聞き馴染みがない場所かもしれません。

しかし、ここは、かつてアポロ11号が月へと飛び立った、人類の歴史を塗り替えた場所です。

そして私のリサーチによって明らかになったのは、イーロン・マスクによって、この場所から再び人類の歴史を塗り替えるニュースが発表される可能性がある、ということです。

今回、私がここを訪れた理由はただ一つそのニュースが世界にどれほどのインパクトを与えるのか。

投資を行った場合、資産形成にどれほどの影響を及ぼすのか。それをアナリストとして、自分の目で確かめたかったからです。

もし、その歴史を塗り替えるニュースが出る前に、適切な銘柄を選ぶことができればそれは一生に一度の投資チャンスになる可能性があります。

少し大げさに聞こえるかもしれません。

ですが、これからお伝えする内容を読み進めていただければ、それが決して誇張ではないことをご理解いただけるはずです。

私はこの投資チャンスを「イーロンマスクのスーパーIPO」と呼んでいます。

IPOとは、企業が株式市場に上場し、投資家がその企業の株式を購入できるようになるイベントのことです。

企業にとっては、大規模な資金調達の機会。投資家にとっては、まだ世に広く知られていない成長企業にいち早く投資できるチャンスと言えるでしょう。

そして、このIPOは、一つの企業につき、たった一度しか行われません。つまり、企業にとっても投資家にとっても、一生に一度の機会なのです。

イーロン・マスクは、これまでオンライン決済会社のPaypal、電気自動車企業のテスラのIPOを実現させてきました。

時価総額ベースで見ると、Paypalは最大で27,340%成長。テスラに至っては、最大で62,464%成長しています。

しかし今回、イーロン・マスクがIPOの実現を目指している企業は、現時点の評価額ベースで、上場前のPaypalの178倍、テスラの105倍の規模に達しており、かつてない規模のスーパーIPOとなる可能性があります。

つまり私は、ここに昨今話題に挙がっているAIや仮想通貨、自動運転への投資では得られない、数少ないチャンスが眠っていると考えているのです。

その確信を持ったからこそ、私は車を3時間走らせ、このケネディ宇宙センターからお届けしています。

そして、私や投資家にとって最も重要なのは、  
今日ご紹介する方法が、上場前から仕込むことができ、IPO企業そのものに投資するよりも大きなリターンを狙える可能性がある、という点です。

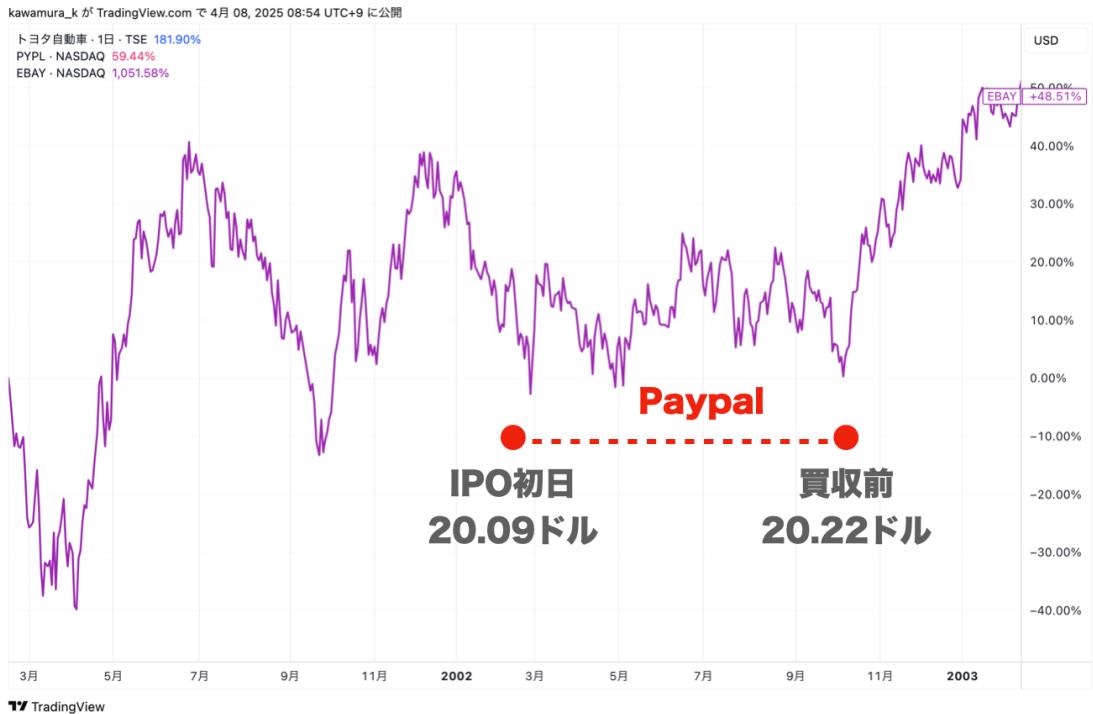
実際に私が見つけた方法では、イーロン・マスクの手がけたテスラが上場する前に、特定の条件を持つ企業に投資しておくことで、テスラがIPOの年に記録したリターンの5.1倍の利益を投資家にもたらしました。



TradingView

(引用：トレーディングビューより／期間：2009年6月29日～2011年6月29日)

また、彼が初めてIPOを経験したPaypalにおいても、特定の条件を持つ企業に投資しておくことで、PaypalがIPOの年に得たリターンの74倍の利益を投資家にもたらすことが可能だったのです。



(引用：トレーディングビューより／期間：2001年2月15日～2003年2月17日)

つまり、これからお伝えする投資方法は、イーロン・マスクの成功を“先取り”する投資戦略だと言えるでしょう。

本書ではまず、昨夜打ち上げられたファルコン9が何を運んでいるのか。それが今後数年でアメリカ、そして日本に住む私たちにどのような影響を与えるのか。そこから整理していきます。

そして、なぜ宇宙に投資するならロケットそのものではなく、別のデバイスに投資すべきなのか。その理由についても解説していきます。

ただし、今回ご紹介する「イーロンマスクのスーパーIPO」には、投資タイミングに期限があります。

一つの企業が上場する瞬間は、一生に一度しか訪れません。

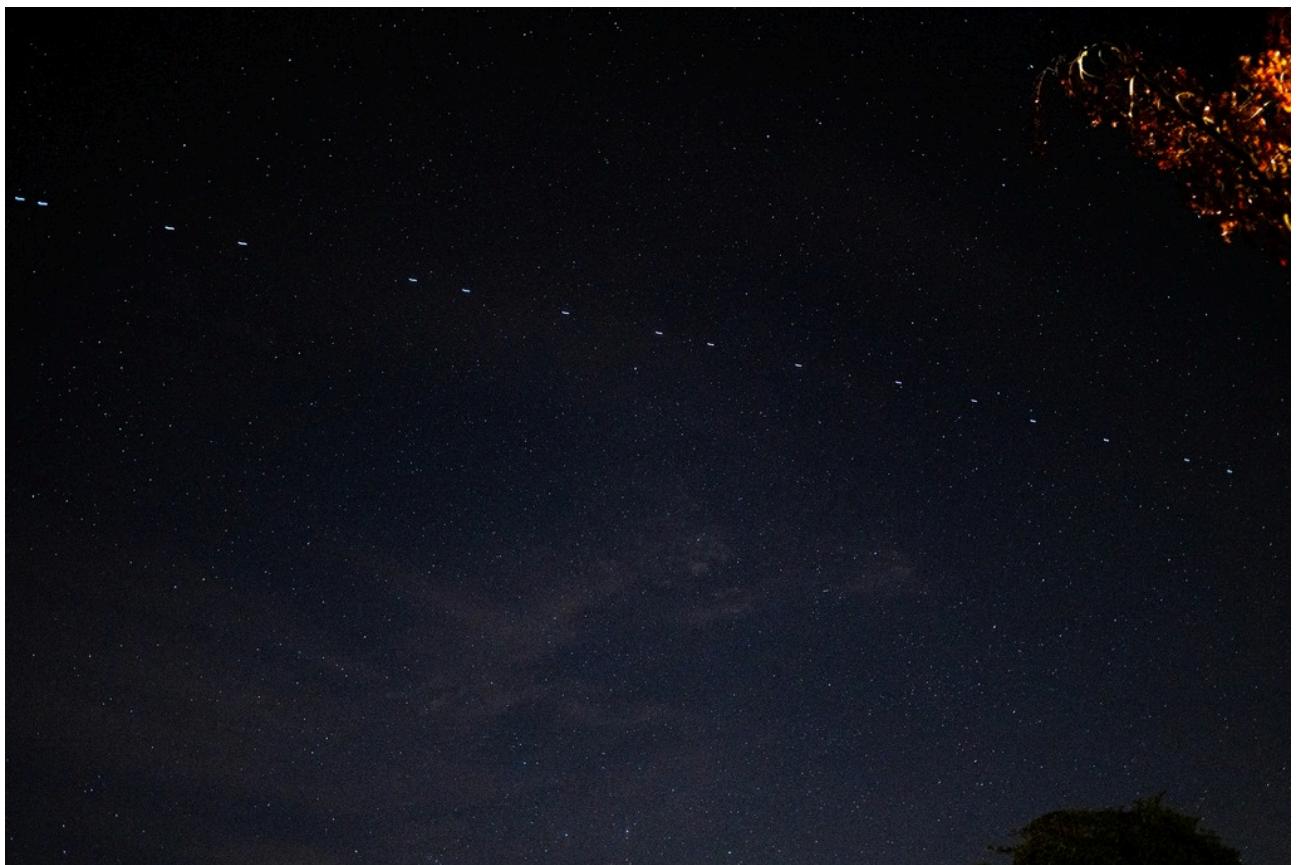
ですから、この情報を単なるニュースとして読むのではなく、本気で投資に活用したいと感じたのであれば、このまま読み進めてください。

## Chapter 1 ファルコン9が運ぶ「イーロン・マスクの野望」

先ほど触れたファルコン9は、宇宙開発や研究のスピードを飛躍的に加速させるロケットとして注目されています。その開発だけでも「破壊的イノベーション」と呼べるでしょう。

しかし、私が本当に注目したのは、ロケットそのものではありません。そのロケットが運んでいる“あるもの”です。

私はその写真を入手しました。ここに掲載しているのが、ファルコン9が宇宙へと運んでいるものです。



お分かりになるでしょうか。

UFOではありません。

写真で見ると、ちっぽけに見えるかもしれません。しかし、この無数に並ぶ光の粒こそが、私たちの住む世界を一変させる可能性を秘めているのです。

たとえば、アフリカの農村にいる子どもが、先進国で行われている最先端の教育プログラムをオンラインで受けられるようになるかもしれません。

これまで医療を受けられなかった数億人、数十億人の人々が、遠隔医療を通じて治療を受けられるようになるとも言われています。

さらに、この技術によって、現在電波が届かない地域にいる人々が、日常的にインターネットへアクセスし、世界中の人とコミュニケーションを取れるようになるのです。

ここまで読んでいただいた方の中には、

マスクが狙っている市場がどの分野なのか、すでにお気づきの方もいるかもしれません。

決済市場で革命を起こし、自動車産業を変革したイーロン・マスクが、次に狙っている市場それは、昨今注目を集めているAI市場の7.5倍の規模を誇る巨大マーケット、

「インターネット通信市場」です。

つまり、マスクは今この瞬間、新たなインターネット通信を誕生させ、通信革命を起こそうとしているのです。

ここで、これまでのインターネット通信の歴史を振り返ってみましょう。

1990年代。

インターネットが登場し、電話回線を使ったADSLという通信方式が誕生しました。

インターネットは、政府や企業が使う「特別なもの」から、家庭で使う「日常的なもの」へと変化していきました。

2000年代。光信号を使い、ADSLの約200倍の高速通信を可能にした光ファイバーが登場します。これにより、動画ストリーミング、オンラインゲーム、ビデオ会議といったサービスがスムーズに利用できるようになりました。

2010年代。

電話とインターネットを融合させたスマートフォンが普及し、4G、5Gといった無線通信が誕生しました。自宅からしかアクセスできなかった動画、ゲーム、SNSが、外出先からも利用できるようになったのです。

この30年間で起こったADSL、光ファイバー、無線通信といった技術革命は、インターネットを「パソコンからしかアクセスできない存在」から、「ポケットに入る小さなデバイスからいつでもアクセスできる存在」へと変えました。

そして、この革命がえたのは、私たちの生活だけではありません。1995年に出版された『The Road Ahead』で、ビル・ゲイツは「インターネットはビジネス、教育、コミュニケーションに革命を起こす」と予測しました。

その言葉どおり、通信革命は、インターネット通販を展開するAmazon、誰でも簡単に知識へアクセスできる環境を築いたGoogle、世界中の人々とのコミュニケーションを可能にしたFacebook（現メタ）といった企業に、巨大なビジネスチャンスをもたらしたのです。

つまり、通信革命とは単なる通信技術の進歩ではありません。私たちの生活水準を引き上げ、企業に新たな市場を創出する「歴史的瞬間」なのです。

そして私は、2025年、その歴史的瞬間に立ち会える可能性があると考えています。

その中心にいるのが、先ほど触れた通信衛星——スターリンクです。

本書でお伝えするのは、スターリンクが引き起こす通信革命の波に、今日からでも乗ることができる方法です。

## Chapter 2スターリンクが起こす2兆ドル規模の通信革命

「宇宙」と聞くと、10年、20年先の遠い未来を連想してしまうかもしれません。

しかし、スターリンクを使った通信衛星サービスは、すでに125カ国を超える地域で展開されています。

インターネットの普及率が32%（2023年1月時点）とされるケニアでは、既存のインターネットプロバイダーよりも通信速度が速く、料金も半額程度で利用できるスターリンクが注目を集めています。現在では、新規受付を停止するほどの人気を誇っているのです。

また、1万以上の島で構成されるインドネシアでは、これまでインターネットに接続できる医療施設が限られていました。しかし2024年、スターリンクとの提携によって遠隔医療サービスが開始されました。

さらに、北アメリカと南アメリカの中央に位置する島国ハイチでは、1,000人の学生がスターリンクの恩恵を受け、遠隔授業を受けられる環境が整っています。

現在、私たちが使っている4Gや5Gといった無線基地局を設置するには、数百億ドル単位の莫大なコストが必要です。そのため、インフラ整備の費用を捻出できない発展途上国ではインターネットの普及が進まず、いまだに約30億人がネットへアクセスできていないと言われています。

しかし、スターリンクはアンテナに電源を供給するためのコンセント一つで、その問題を解決しました。

この新技術の登場は、これまでネットにアクセスできなかった30億人にとつて、まさに通信革命と呼べるものです。

この見方は、私だけのものではありません。

BBCは、「衛星を使うことで、砂漠や山岳地帯の遠隔地にインターネット接続を確立するという問題が解決される」と報じています。さらに、新たなネット通信によって「ケーブルやアンテナ塔などの膨大なインフラを構築する必要がなくなる」と伝えています。

Forbesもまた、「現在のデジタルデバイド（情報格差）が経済発展を妨げ、教育や医療へのアクセスを制限し、社会的格差を悪化させている」と指摘し

たうえで、新たなネット通信によって「これまで実現できなかった新しい顧客基盤と収益源への扉が開かれる」と述べています。

これらの報道が示すように、イーロン・マスクの通信革命は、生活水準の向上や企業のビジネスチャンス創出だけでなく、発展途上国の経済、教育、医療の発展にもつながるプロジェクトだと私は考えています。

そして、さらに踏み込んで言えば、スターリンクのターゲットはネット環境のない30億人だけではありません。

すでにネット環境にいる約50億人もまた、その対象に含まれていると私は考えています。

その証拠に、今年2月、アメリカでトップ3に入る携帯キャリア企業T-Mobileはスターリンクと提携し、「T-Mobile Starlink」というサービスのベータテストを開始しました。

期間限定で、アメリカ国内のすべてのユーザーが衛星通信を無料で利用できるキャンペーンも実施されています。

さらに今年3月には、インドで4億6,500万人の顧客を持つ携帯キャリア企業ジオ・プラットフォームズと、2億8,000万人の顧客を持つバルティ・エアテルが、相次いでスペースXとの提携を発表しました。

日本においても、NTT、KDDI、ソフトバンクがすでにスターリンクと提携しています。

特にKDDIは、専用アンテナを必要とせずスマートフォンへ直接通信を行うサービスについて、総務省およびアメリカ連邦通信委員会から許可を取得しており、サービス開始が間近だと報じられています。

スターリンクのユーザー拡大は、地上だけにとどまりません。クルーズ客船業界トップ3であるロイヤル・カリビアン・グループ、MSCクルーズ、カーニバル・コーポレーションではすでにスターリンクが導入されています。

漁業船や貿易船などを含めれば、海の上でもスターリンクのサービスは急速に拡大しているのです。

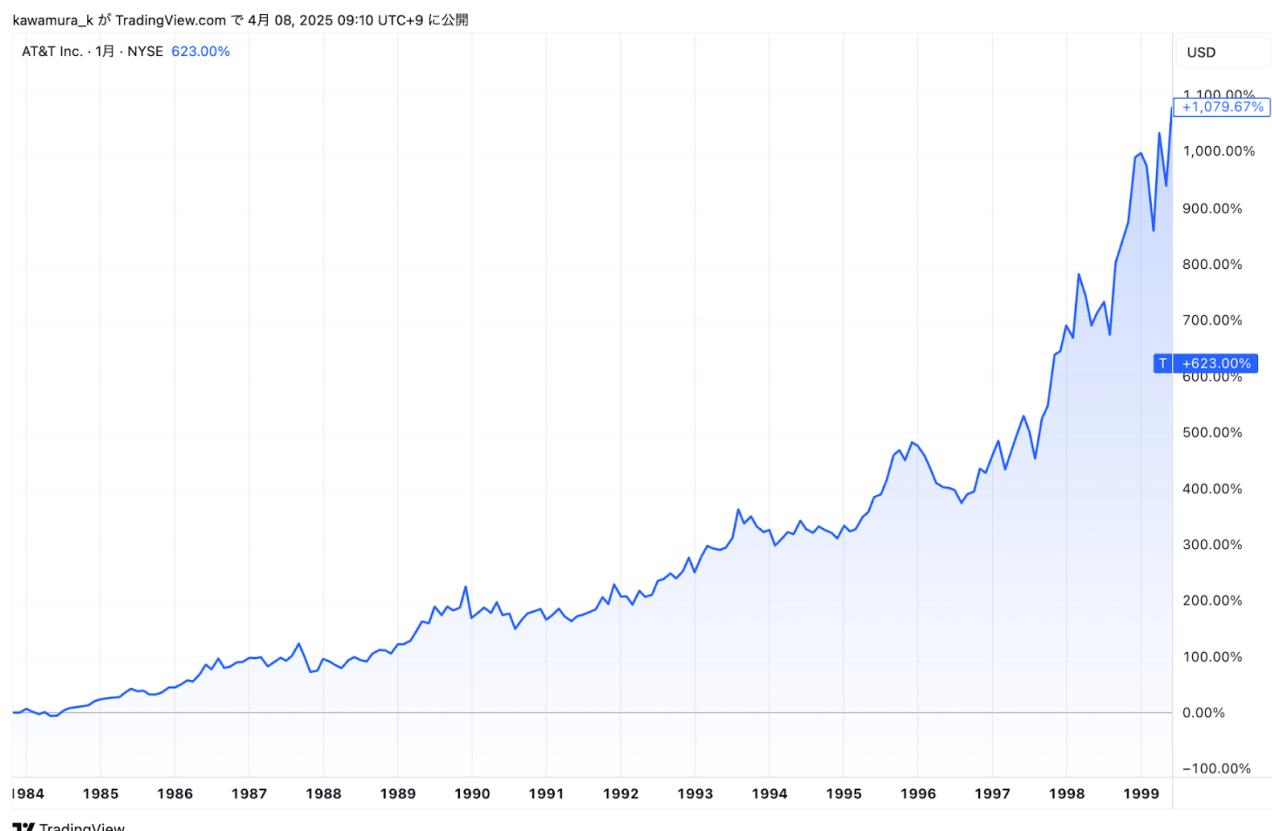
そして、この現象は空の上でも起きています。カタール航空、ハワイアン航空ではスターリンク接続可能な航空機の運航が始まっており、近くヨーロッパのエールフランスやユナイテッド航空でも試験運航が開始されると報じられています。

このように、スターリンクは陸・海・空すべての領域で急速にシェアを拡大しています。

イーロン・マスクによる通信革命は、これから始まるのではありません。すでに始まっているのです。だからこそ、冒頭でお伝えした「イーロン・マスクの成功を先取りする投資チャンス」は、スターリンクのIPO発表よりもはるか前に訪れる可能性があるのです。

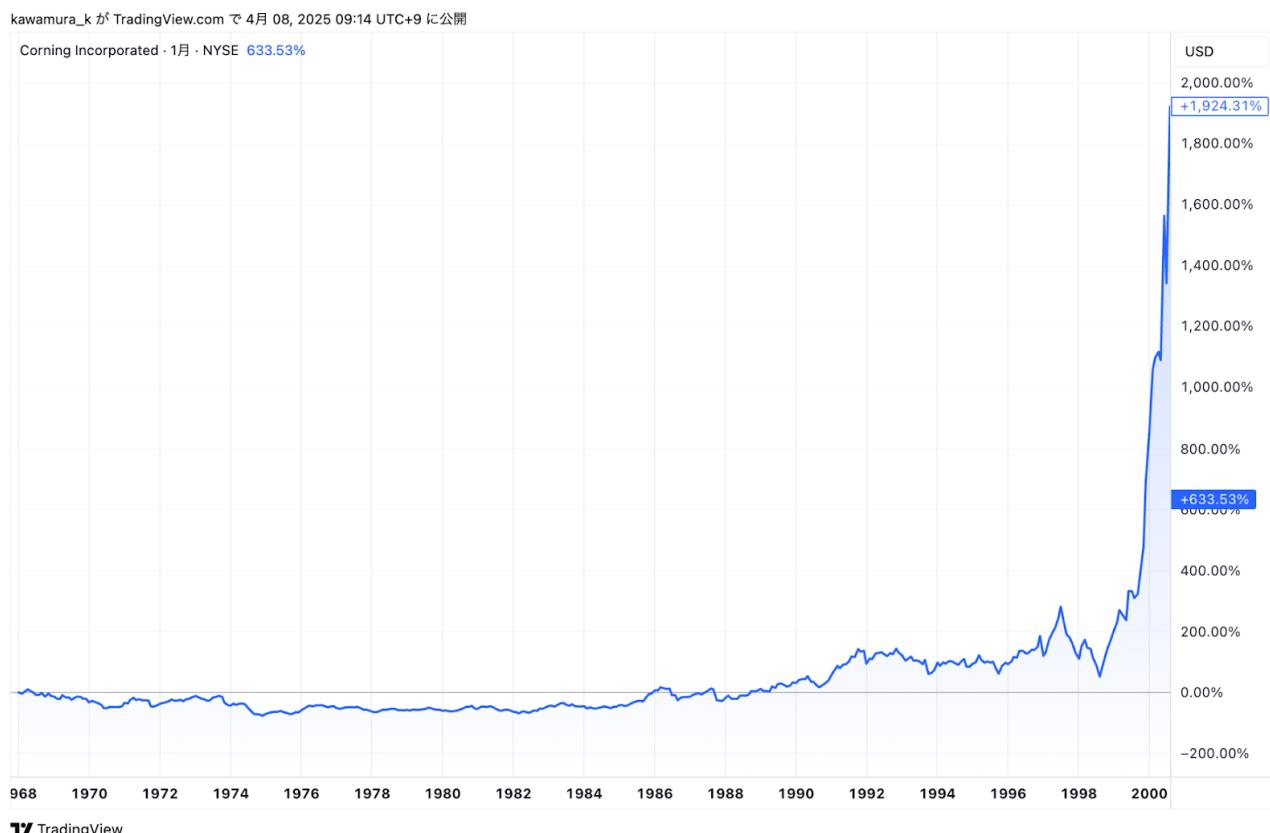
## Chapter 3スターリンクが持つ圧倒的優位性

かつて、ADSLを開発したAT&Tは、株式上場からITバブル絶頂期の2000年までに株価を最大で1,079%成長させました。



(引用：トレーディングビューより／期間：1983年11月1日～1999年6月1日)

また、光ファイバーを開発したコーニングは最大で1,924%の成長を記録しています。



(引用：トレーディングビューより／期間：1968年1月1日～2000年8月1日)

さらに、無線基地局を所有するアメリカンタワーは、4G、5Gと通信技術が進化していく中で、株価を最大1,072%成長させてきました。



TradingView

(引用：トレーディングビューより／期間：1998年6月1日～2021年12月1日)

これら以外にも、4Gや5G向け通信チップを製造するクアルコム、Wi-Fiや5G用通信チップを手がけるブロードコムなど、通信革命の中心にいた複数の企業が大きな株価成長を遂げています。

しかし、今回の通信革命はこれまでとは構造が異なります。

私は、今回の通信革命の恩恵を受ける企業は、ごく限られた一部になると見ています。

なぜなら、新たなインターネット通信の主戦場は地上ではなく「宇宙」だからです。

参入できる企業が少ない分、資金は一部の企業に集中します。

つまり、その一部の企業には、過去の通信革命とは比べものにならない規模のチャンスが眠っている可能性があるのです。

もちろん、スターリンク以外にも競合は存在します。

アマゾンが100億ドル以上を投資する「プロジェクト・カイパー」。

ソフトバンクが出資する「ワンウェブ」。

AT&Tやグーグルが出資する「スペースモバイル」。

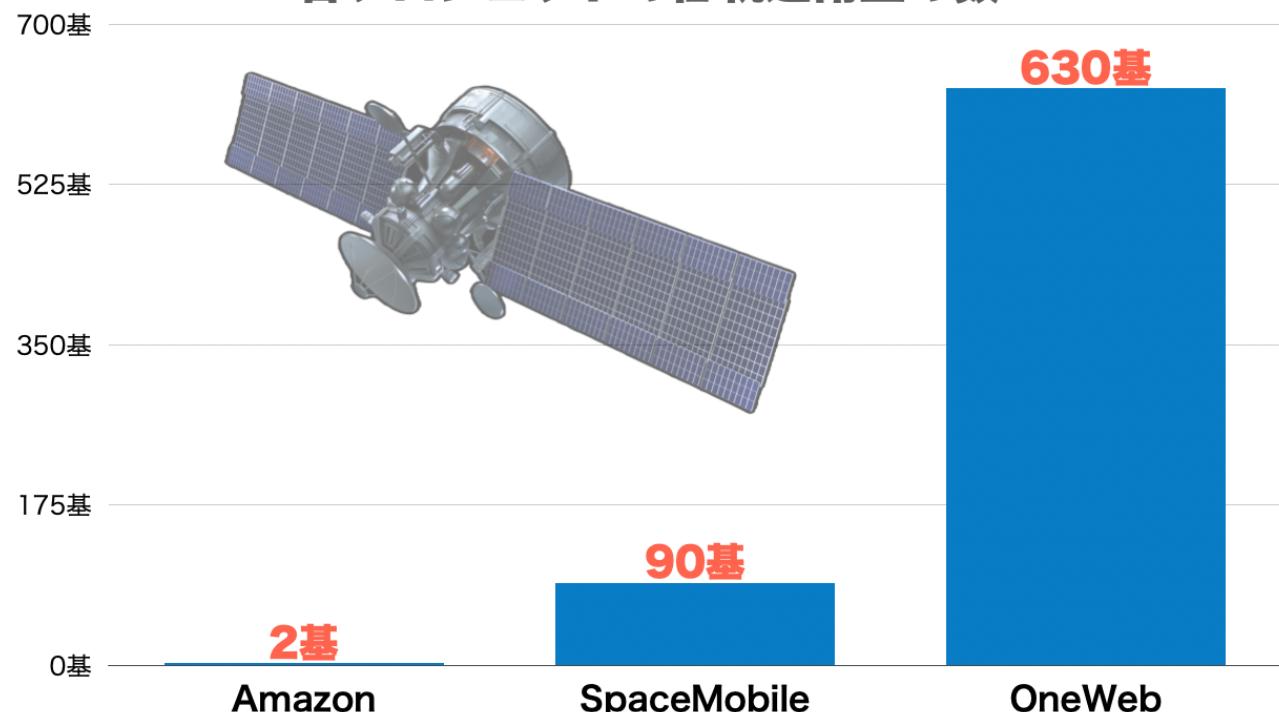
これらの企業も通信衛星を打ち上げています。

アマゾンは2基。

スペースモバイルは90基。

ワンウェブは約630基以上の衛星を配置しています。

## 各プロジェクトの低軌道衛星の数

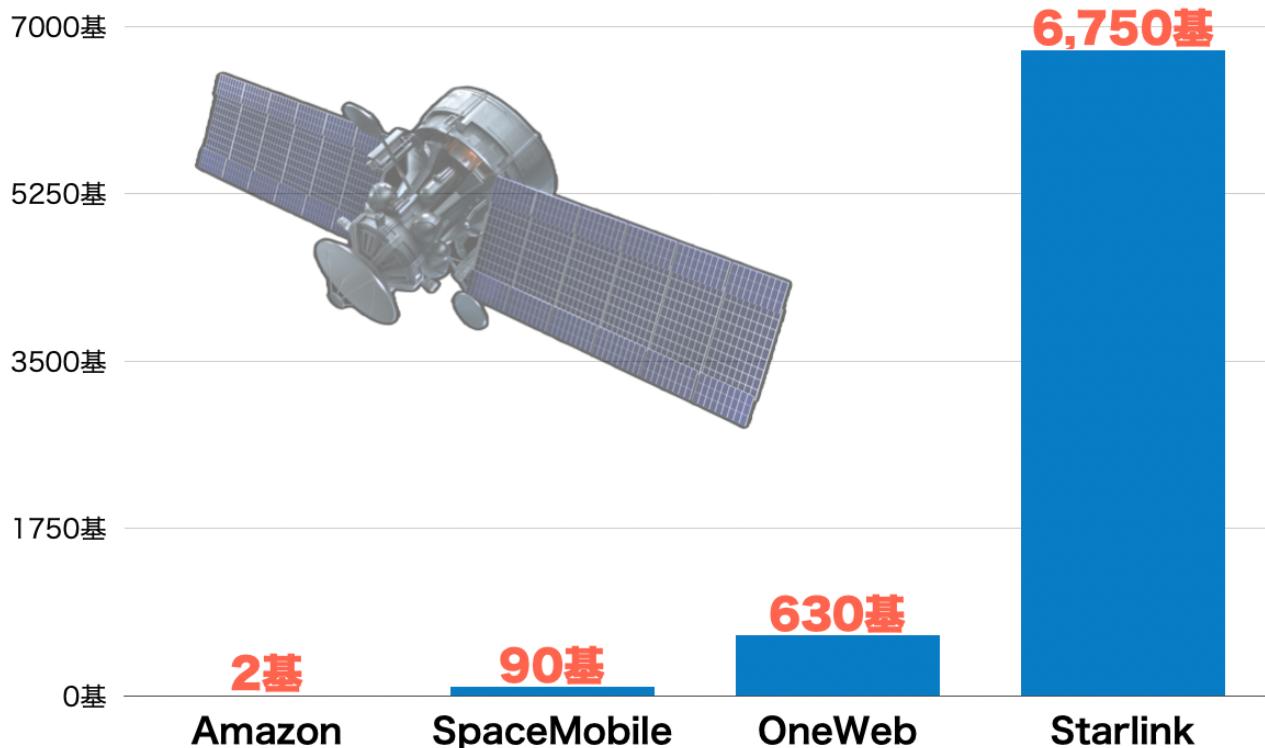


(出典：日本経済新聞社、Amazon社のデータを元に弊社作成)

では、スターリンクはどの程度なのでしょうか。500基でしょうか。それとも1,000基でしょうか。

そのどちらでもありません。スターリンクは、ワンウェブのおよそ10倍にあたる、**6,750基以上**の衛星をすでに配置しています。

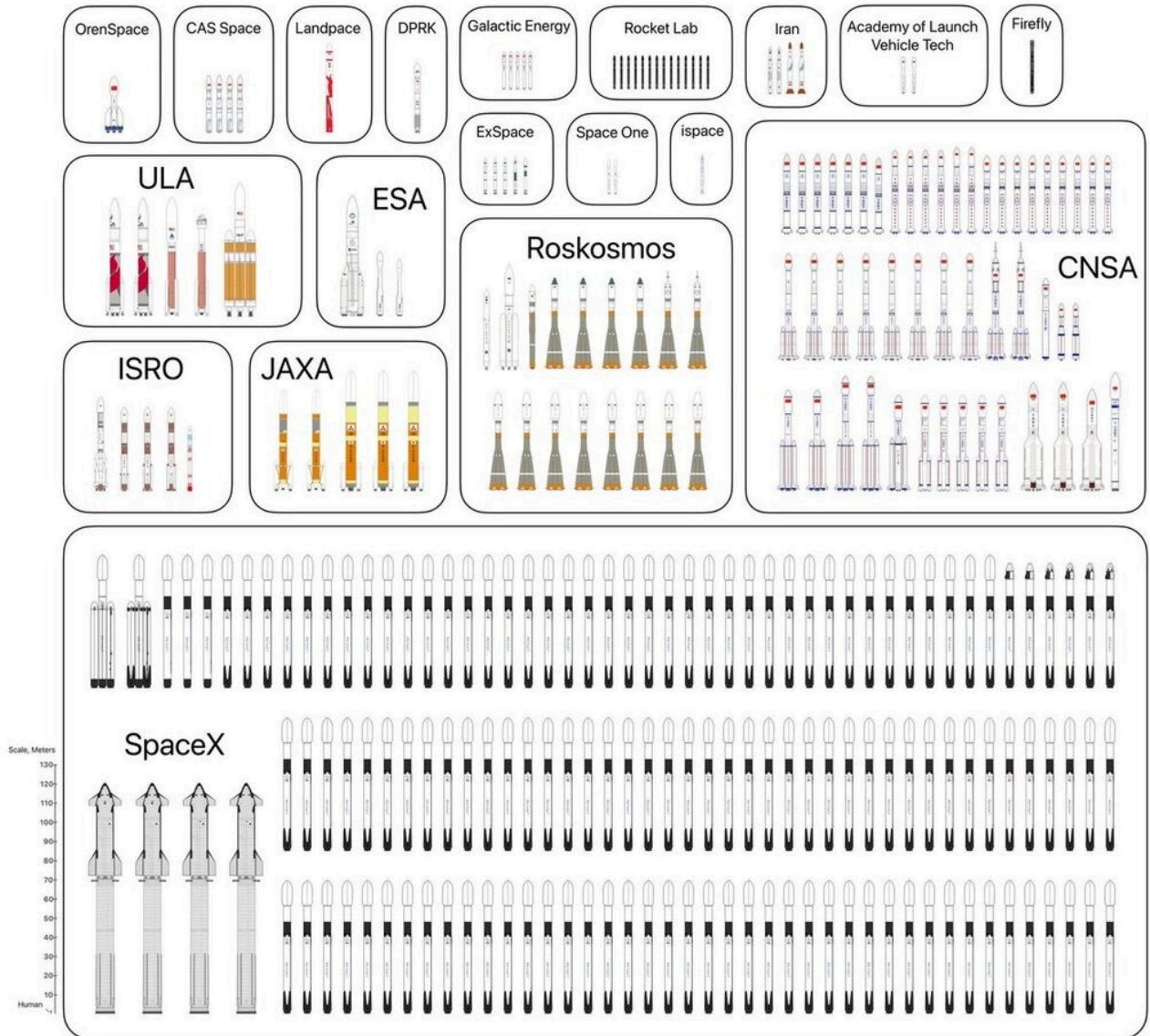
## 各プロジェクトの低軌道衛星の数



(出典：日本経済新聞社、Amazon社、スペースX社のデータを元に弊社作成)

なぜ、ここまで圧倒的な差が生まれているのでしょうか。その答えは、イーロン・マスクがX（旧Twitter）に投稿した画像に示されています。

# Orbital Launch Attempts of 2024



(引用：<https://x.com/elonmusk/status/1902976751396925683/photo/1>)

2024年にスペースXが打ち上げたロケットの数は、他社と比較して圧倒的です。冒頭でも触れましたが、スペースXは「低コストでロケットを打ち上げる技術」を持つ数少ない企業です。

この技術こそが、新たな通信革命における最強の武器となります。なぜなら、衛星を多く打ち上げた企業が通信範囲を制するからです。

通常、ロケット打ち上げには数億ドルから数十億ドル規模の莫大なコストがかかります。しかし、スペースXは従来の約7分の1のコストで打ち上げることが可能です。

その結果、他社の10倍以上のスピードで通信網を拡大しています。

つまり、**ロケット打ち上げコストを下げる企業が、通信霸権を握る。**この構図が成立しているのです。

ニューヨーク・タイムズがイーロン・マスクを「衛星インターネット分野で着実に権力を蓄積し、宇宙で最も支配的なプレーヤーとなった」と評したのも、この背景があります。

スターリンクは、新たなインターネット通信分野において、すでに圧倒的優位性を築いているのです。

この優位性は売上にも反映されています。

宇宙専門の投資調査会社Quilty Spaceは、2025年のスターリンク売上を118億ドルと予測しています。

これは、マイクロソフトが創業から22年かけて到達した年間売上100億ドルの水準を、サービス開始からわずか5年で超えようとしていることを意味します。

さらに、今後の売上拡大余地は計り知れません。スターリンクの月額料金は約50ドル。

仮にネットへアクセスできない30億人が利用した場合、年間売上は約1,500億ドル。

その半分の15億人であっても、約750億ドル規模となります。  
(※地域によって価格設定は異なります)

整理すると、

- ・ネット環境のない30億人へインターネットを届けられる
- ・陸・海・空の全領域で拡大している
- ・他社を寄せつけない衛星数と打ち上げ能力

これらの理由から私は、スターリンクがスペースXから分離し株式上場する場合、現在史上最大とされるサウジアラムコのIPOを上回る、史上最大級のスーパーIPOになる可能性があると見てています。

## Chapter 4スーパーIPOに先行投資する方法

ここまで的内容を読むと、「それならスターリンクのIPOを待って投資すればいいのではないか？」そう思われる方も少なくないでしょう。

しかし、もしそれが最善の方法であれば、私は3時間かけて現地ヘリサーチに行くことはありません。また、ネット記事やSNSにあふれている情報を、そのままお伝えすることもしないでしょう。

では、なぜIPOを狙ってスターリンクに投資しないのか。その答えは、イーロン・マスクがこれまで上場させてきた企業の株価データにあります。

まず、2010年6月29日に上場したテスラの株価を振り返ってみましょう。現在ではEV市場を牽引し、自動車業界の霸者トヨタを時価総額で抜いた企業として知られるテスラですが、実は上場後わずか1週間で30%以上下落しています。



(引用：トレーディングビューより／期間：2010年6月29日～2011年6月29日)

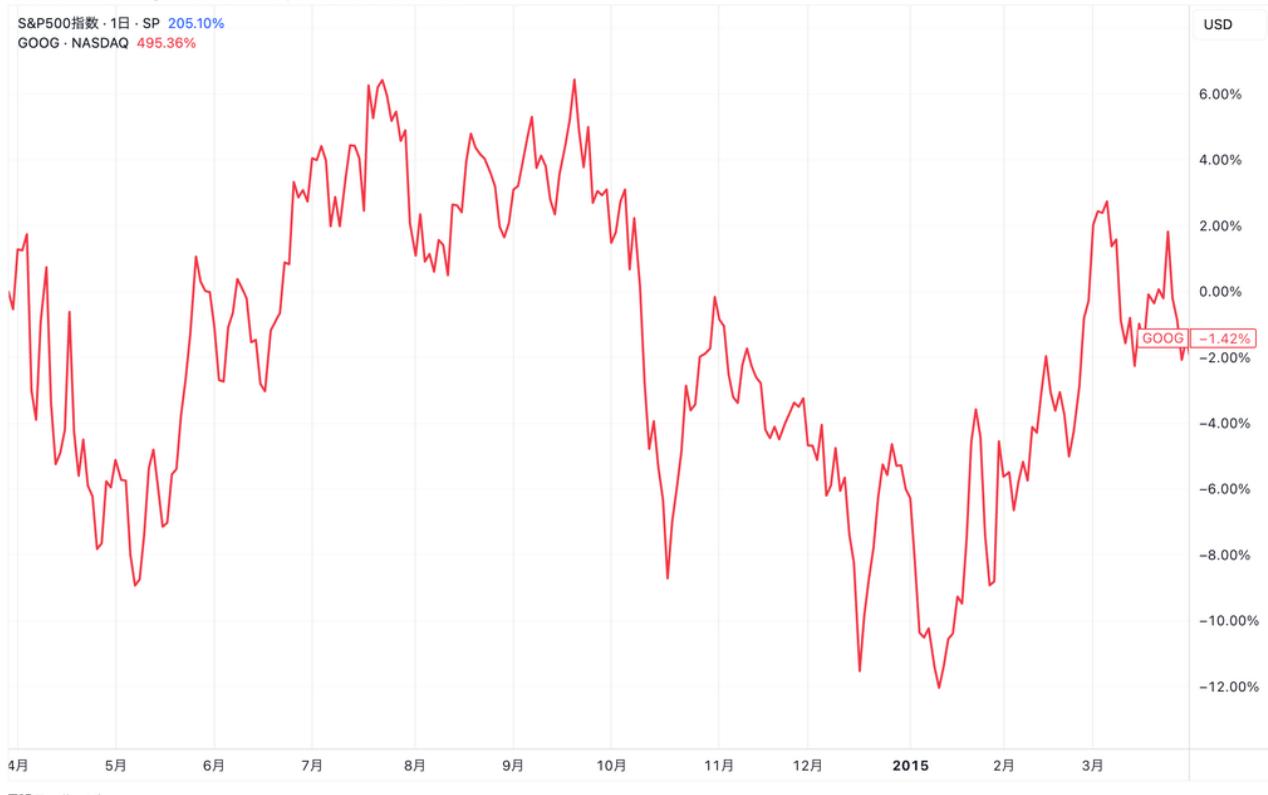
IPOから1年後の成長率も、わずか18%にとどまっていました。

また、マスクが初めてIPOを経験したPaypalについては、上場年に買収されたため長期チャートは残っていませんが、上場初日は55%上昇し20.09ドルで終了したものの、その後4日間で14%下落しています。

さらに、同年10月に買収される直前の株価は20.22ドル。つまり、上場から買収までの間、株価はほとんど成長していなかったのです。

これはテスラやPaypalだけに起きた特殊な事例ではありません。Googleの親会社であるアルファベットも、上場後1年間は株価が伸び悩み、-1.42%のマイナス成長を記録しました。

S&P500指数・1日・SP 205.10%  
GOOG・NASDAQ 495.36%



TradingView

(引用：トレーディングビューより／期間：2014年3月28日～2015年3月30日)

さらに、これまでに株価を200,000%以上上昇させたAppleでさえ、上場した年には36.96%下落しています。

S&P500指数・1日・SP 4,289.04%  
AAPL・NASDAQ 169,961.08%



(引用：トレーディングビューより／期間：1980年12月12日～1981年12月14日)

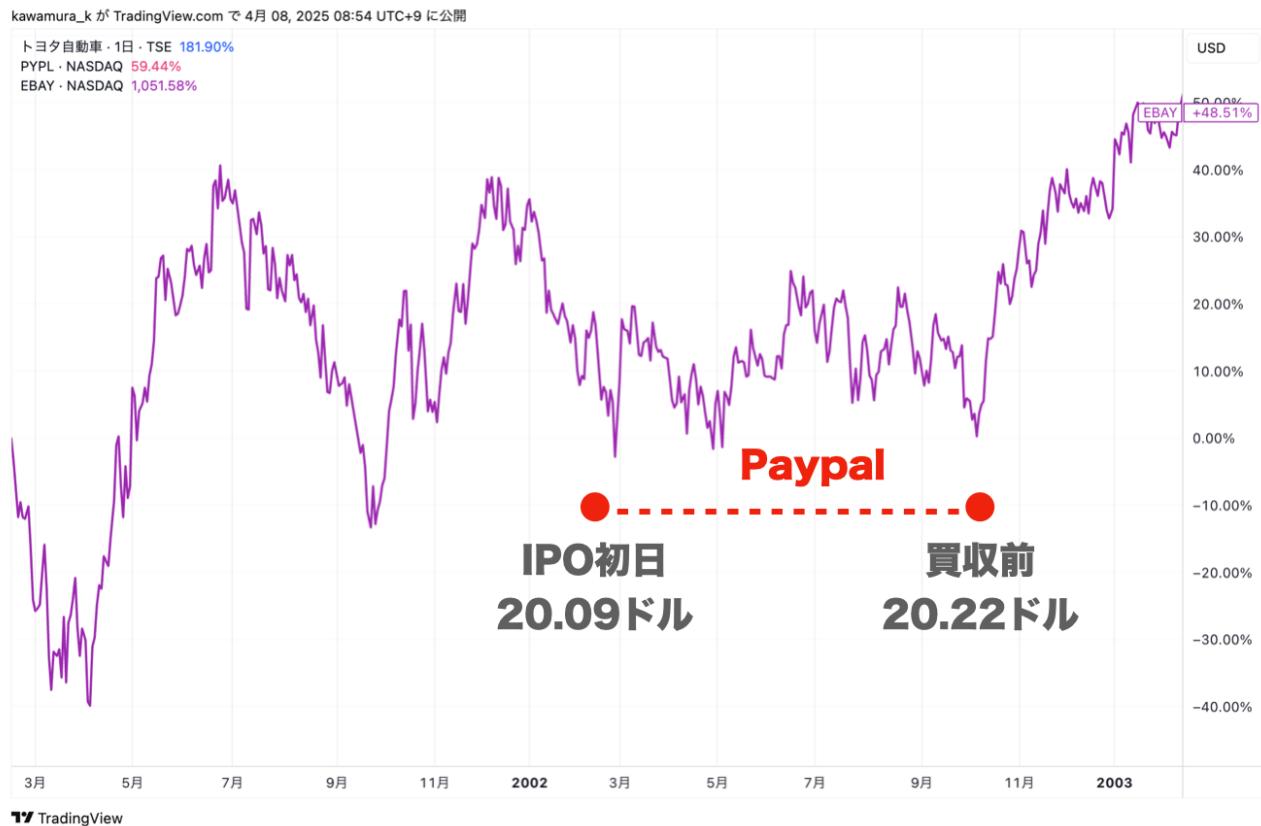
これらの事実が示すのは、IPOを果たした企業の株価が必ずしも上昇するとは限らないということです。むしろIPO直後は急騰し、その後に利益確定売りが入り、株価が下落するケースも少なくありません。

しかし、私がこれからお伝えする方法であれば、テスラの株価が1年間で18%しか成長していない間に、投資資金を約2倍近くまで膨らませることが可能でした。



(引用：トレーディングビューより／期間：2009年6月29日～2011年6月29日)

Paypalにおいても、株価がほとんど成長していない期間に、投資資金を約1.5倍まで増やすことが可能だったのです。



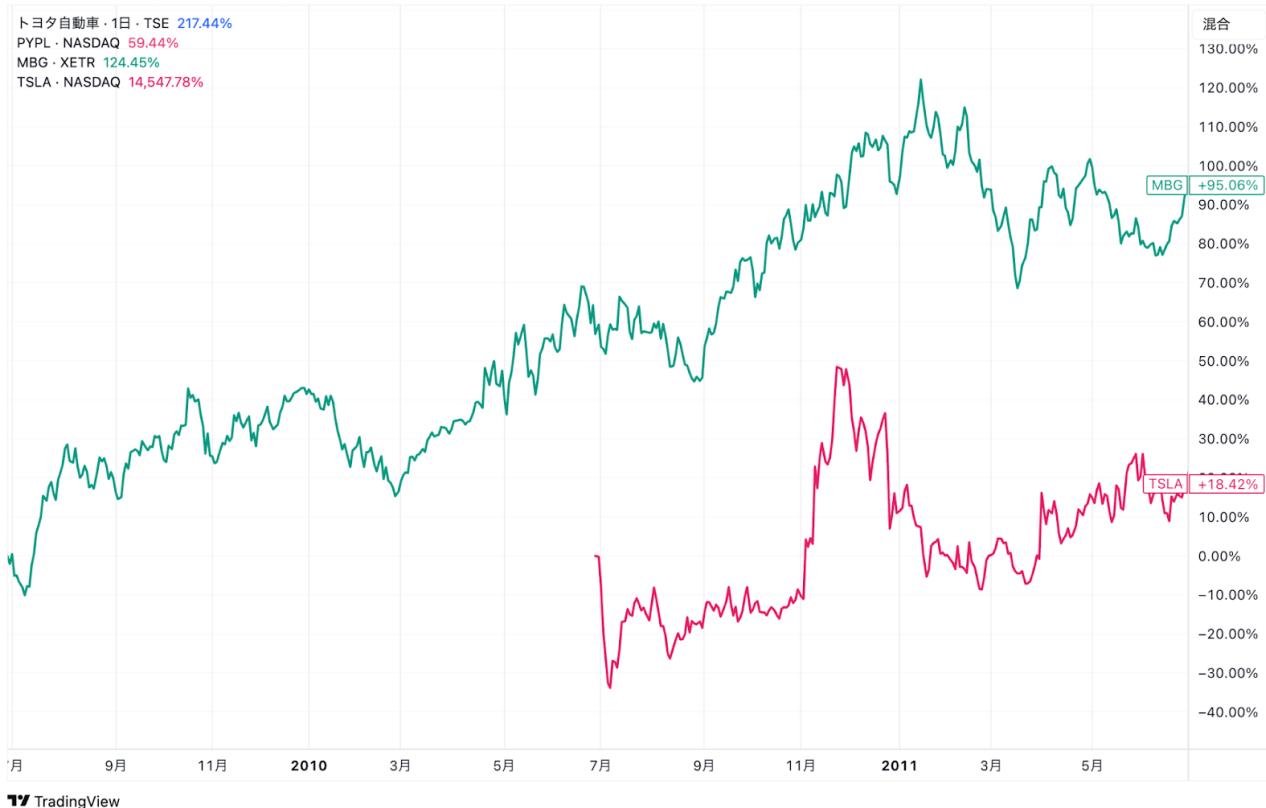
(引用：トレーディングビューより／期間：2001年2月15日～2003年2月17日)

その投資方法は、非常にシンプルです。

IPOを行う企業ではなく、**IPO企業の「パートナー企業」に投資する**という方法です。

たとえばテスラは、上場の1年前にダイムラー（現メルセデス・ベンツグループ）と資本提携を結びました。ダイムラーの副社長がテスラの役員に就任し、バッテリーやEVシステム、車両開発などで協力体制を築いていました。

もしテスラが上場する1年前にダイムラーへ投資していれば、テスラがIPOした年のリターンと比較して5.1倍のリターンを得ることができました。

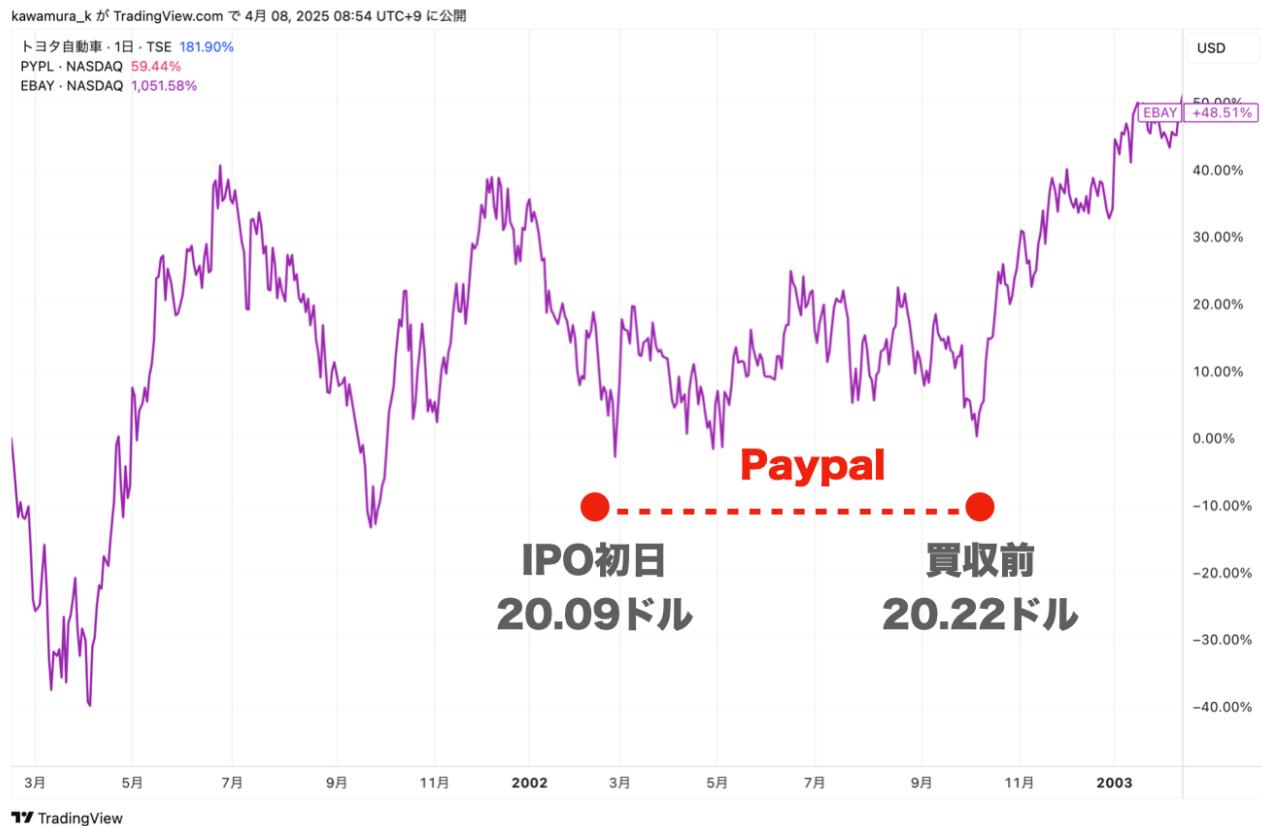


TradingView

(引用：トレーディングビューより／期間：2009年6月29日～2011年6月29日)

また、Paypal創業初期、ネットオークションサイトを運営していたeBayは、支払い方法としてPaypalを採用しました。eBayが事実上の広告塔となり、Paypalは創業からわずか2年で利用者数を100万人以上に拡大しました。

その後PaypalはeBayに買収されますが、もし上場1年前にeBayへ投資していれば、PaypalがIPOした年のリターンと比べて74倍のリターンを得ることができたのです。



(引用：トレーディングビューより／期間：2001年2月15日～2003年2月17日)

このように、IPO企業そのものではなく、その企業に技術を提供したり、顧客獲得に貢献したパートナー企業へ事前に投資しておくことで、IPO企業以上のリターンを狙えた可能性があるのです。

しかもこの方法であれば、事前に仕込むことができるため、IPOのタイミングを正確に予測する必要もありません。

では、今回スーパーIPOを目指しているスターリンクにとってのパートナー企業とは、どのような企業なのでしょうか。

ここで一つ明確にしておきたいことがあります。これからお伝えする企業は、スターリンクの提携先として紹介されているT-Mobileやロイヤル・カリビアン、カタール航空のような企業ではありません。

私が最も恩恵を受けると考えているのは、スターリンクに技術を提供している企業、すなわちサプライヤー企業です。

しかし残念ながら、これらのサプライヤー企業の名前は公開されていません。

技術情報の漏洩を防ぐため、スターリンクの公式ホームページ、プレスリース、IR資料など、どこを探しても具体名は明かされていないのです。

それでも私は、独自のリサーチによってスターリンクのサプライヤー企業を特定することができました。

## Chapter 5スターリンクのベストサプライヤー企業とは？

ここに、スターリンクのアンテナがあります。箱には、当然ながら「スターリンク」という名称しか記されておらず、サプライヤー企業の名前はどこにも見当たりません。

では、どのようにして特定するのか。

電子機器には、必ず入っているものがあります。それが何か、お分かりでしょうか。

少し視点を変えてみましょう。iPhoneの販売台数が増えれば増えるほど、急成長した企業をご存知でしょうか。

さらに単純な問い合わせします。AIブームで爆発的な成長を遂げた企業は、何を製造していた会社でしょうか。

そうです。ICチップを製造する企業です。

実際、iPhone7以降に搭載されるチップを独占的に製造してきたTSMCは、iPhone7の販売が始まった2016年9月以降、株価を最大で570%以上成長させています。



TradingView

(引用：トレーディングビューより／期間：2016年9月19日～2024年12月2日)

また、AIブームの象徴とも言えるエヌビディアは、ChatGPT登場以降わずか2年で株価を最大700%以上も上昇させました。



(引用：トレーディングビューより／期間：2022年11月30日～2024年12月2日)

歴史を振り返ると、スマートフォンブームやAIブームを支えたチップメーカーは、株価を爆発的に成長させてきました。

同様に、スターリンクによる新たな通信革命を支えるチップメーカーも、同じような成長軌道を描く可能性があると私は見ています。

そこで私は、スターリンクの主要サプライヤーを特定するため、実際にアンテナを分解し、中に搭載されているICチップを調査しました。

その結果、チップにはある企業のロゴが刻印されていました。

基板上には16個の主要チップが搭載されており、それらを囲むように32個の小型チップが配置されています。この企業チップは、合計約500個に及ぶ小型チップ群へ指示を出す中枢的な役割を担っていると考えられます。

さらに調査を進めると、この企業が提供しているのはチップ製造だけではありませんでした。

通信機器において不可欠な2つの中核装置があります。

一つは、無線通信を受信する「RFレシーバー」。もう一つは、受信した電波を音声やデータへ変換する「ベースバンドプロセッサー」です。

たとえるなら、RFレシーバーは“音を聞き取る耳”。ベースバンドプロセッサーは“言葉に変換する口”。

この2つが揃って初めて通信という「会話」が成立します。

スマートフォンやIoTデバイスなど、あらゆる通信機器において、これら2つの装置がなければ通信は成立しません。それはスターリンクのアンテナも同様です。

そして驚くべきことに、通信機器に不可欠なこの2つの装置も、STマイクロ社が製造していたのです。つまり、STマイクロのチップや装置がなければ、スターリンクは電波を受信することも送信することもできないということになります。

スターリンクの技術者は、この企業の技術について  
「Starlinkのユーザー端末の開発を可能にする重要な差別化要因だった」と語っています。

もはや、スターリンクにとって同社は“必要不可欠な存在”と言えるでしょう。

さらに、2020年頃、Business Insiderの報道によれば、このチップメーカーはスターリンクのアンテナ100万台分の製造について、24億ドル規模の契約を締結したと伝えられています。

仮にこの契約が事実であるならば、現在約500万人とされる個人ユーザー数から推計すると、単純計算でその5倍規模、約125億ドル相当の資金が流れている可能性があります。

そしてこの流れは、スターリンクのユーザーが増加するたびに拡大していくことが容易に想像できます。

つまり、このチップメーカーへ投資するということは、IPO前からリターンを狙えるだけでなく、スターリンクの通信網が世界に広がるほど株価上昇の恩恵を受ける可能性があるということです。

ただし、この企業へ投資するのであれば、時間的猶予は長くないかもしれません。

なぜなら、スターリンクがIPOを実施すれば、サプライヤー企業が公式資料に記載される可能性が高く、先行者利益が縮小する恐れがあるからです。

アメリカではIPOを実施する際、企業は米国証券取引委員会（SEC）へ「Form S-1」と呼ばれる書類を提出する義務があります。

テスラが上場半年前に提出したForm S-1を確認すると、3ページ目にサプライヤー企業であるダイムラーの名前が明記されています。  
検索すると133件もヒットします。

また、Paypalの提出資料でもeBayの名前が記載されており、「決済額のかなりの割合をeBayに依存している」と明示されています。

このように、SEC提出資料によってスターリンクのサプライヤー企業の存在が明らかになる可能性は十分にあります。

しかも、**この提出資料はIPO予定日の15日前までに公開される**というルールがあります。

今回のスターリンクIPOは、かつてない規模になると予想しているため、多くの投資家がこの資料に目を通すことになるでしょう。

もしあなたが上場前からスターリンクのサプライヤー企業へ投資していれば、後から参入する投資家の資金流入によって、株価上昇の波に乗れる可能性があります。

一方で、IPO発表後に投資する場合は、他の投資家と同様に“後追い”となり、本来得られたはずのリターンを逃す恐れがあります。

そこで今回、スターリンクのサプライヤー企業に多くの投資家が気づく前に、特別レポート

「サテライトネット・イノベーション」にて、スターリンクのベストサプライヤーと考える企業の詳細をまとめました。

本レポートでは、

- ・スターリンクのベストサプライヤー企業の詳細
- ・スーパーIPOによって競争激化が予想される通信衛星市場で注目すべき企業
- ・商用衛星打ち上げ分野で“第2のスペースX”と呼べる企業についても解説しています。

レポートの入手方法については動画版「イーロンマスクの宇宙IPO」で紹介しています。動画版はメールにてご案内していますのでぜひご覧ください。

### —免責事項—

本コンテンツは、お客様の投資判断や運用戦略の参考となる情報の提供を目的として作成されたものです。有価証券の取引等の投資は、ご自身の判断と責任において行ってください。本コンテンツは、将来の成果を保証するものではありません 本コンテンツに掲載している情報の収集・分析等については、できる限り注意を払っておりますが、これらの情報についての完全な正確性及び信頼性等を保証するものではありません。本コンテンツの利用等に関し、お客様に生じたいかなる損害についても、弊社は何ら責任を負うものではありません。本コンテンツの情報は、情報そのものに価値があります。本コンテンツの情報を、出版・講演活動及びその他一切の商用目的に利用すること並びにブログ・SNS・電子メディアによる配信等により購入者以外の第三者に公開することを固く禁じます。そのような行為は、損害賠償請求等の法的な対応の対象となります。

### 『イーロンマスクの宇宙IPO』

発行日 2026年 2月

著者 大富豪の投資術 編集部

発行者 江崎 孝彦

発行所 株式会社 Wealth On

〒 541-0052

大阪府大阪市中央区安土町 2 丁目 3-13

大阪国際ビルディング 23F