

# CEO に聞く:AsiaSat 社ピーター・ジャクソン社長

本誌編集委員 風神 裕



通信業界で20年以上の経験と実績。プリティッシュテレコムにて実習後、1970年ケーブル&ワイアレス社に入社。同社のカリブ、中東、およびアジア地区にてエンジニアリング、マーケティング、および管理職を歴任。

ドミニカとBVIでは事業部長として活躍。1989年、バミューダ、カリブおよび大西洋地域の地域責任者。

1993年7月AsiaSat社に入社するまで、ケーブル&ワイアレス社のアジア太平洋地域ディレクター兼、新規衛星通信事業の責任者。

アジアサット社最高経営責任者  
ピーター・ジャクソン氏

Q1: このインタビューに時間を割いて頂きとても感謝致します。まず、御自身とアジアサット社について、お聞かせ下さい。

**ジャクソン氏**: 私は、ピーター・ジャクソンと申します。アジアサット社の最高経営責任者です。当社は、アジア最初の民間衛星通信事業会社です。1988年設立、1990年最初の衛星を打上げ以来、当社はアジア太平洋領域に、放送及び通信用高品質衛星トランスポンダを提供して参りました。1996年に香港とニューヨーク市場に株式を上場致しました。私達の最大の株主は中国北京の中国国際信用投資(CITIC)およびルクセンブルクの衛星通信事業者 SES GLOBAL です。



軌道上の AsiaSat 2

Q2:SES ASTRA または SES AMERICOM と貴社の関係はどのようなものでしょうか。また、SES グループおよびその最近の活動について御説明頂けないでしょうか。

**ジャクソン氏**：SES ASTRAとSES AMERICOMの2社は、SES GLOBALにより保有されている100%子会社です。SES GLOBALは、AsiaSatを含むいくつかの地域衛星通信事業に戦略的な興味があります。

SES GLOBALは、2つの子会社の株を保持し、SES GLOBALパートナー会社と2社の運営と戦略を調整します。

SES GLOBALは、子会社とパートナー会社のネットワークを通じ、放送およびブロードバンド通信の、単一ポイントから全世界をカバーするグローバルアクセスサービスを提供します。



AsiaSat 2 の打上げ

Q3：貴社はアジア地域にて衛星通信およびそのサービスの提供にて長い歴史を持っていると理解しています。アジア太平洋地域の衛星通信サービスの現状と将来はどのようなのでしょうか。

**ジャクソン氏**：当社は1990年にアジア最初の民間衛星 AsiaSat 1 を打上げた衛星放送ビジネスのパイオニアです。当社は、高品質衛星伝送サービスをアジア市場に供給して10年になります。衛星の最も伝統的でポピュラーな利用法は、情報の放送です。ここ数年、衛星放送自体の変化はありませんが、その内容は大きく変わりました。テレビとラジオに加え、衛星を経由したインターネットサービスが増えています。マルチキャストやビデオストリームの様な新しいアプリケーションにて、サービスプロバイダーが、共通のインターネットコンテンツを、多数地域に非常に低価格で効率的に提供できるようなると予測しています。



軌道の AsiaSat 3

Q4：東南アジアに数多くの衛星テレビチャンネルがあり驚いています。この動向と貴社事業への影響はどうでしょうか。

**ジャクソン氏**：例えば、AsiaSat を通じアジアでの衛星放送チャンネルの急速な発展を見ました。1990年代初期の AsiaSat 1 当時は、1 ダース程度のアナログテレビチャンネルのみでした。現在、AsiaSat 2 と AsiaSat 3 にて、合計 120 のテレビチャンネルを放送しています。この発展の重要なファクターの一つが、デジタル圧縮技術によるテレビチャンネル放送コストの低減です、更に、伝送品質の向上です。コスト低減は新しく参入するチャンネルを生み出し、その結果、より大きな能力の衛星が求められるようになりました。

Q5：日本では、携帯電話が非常にポピュラーになり、若い世代は沢山のお金を携帯電話に使っています。人々の望むものが 10 年前と比べても変化しています。香港ではどうでしょうか。

**ジャクソン氏**：香港で非常に同様な現象が見られます。人口の 85% が携帯電話を所有しています。携帯電話の量の増加だけでなく、携帯電話に音声通信以外の機能を持たせることを期待しています。それらは、ラジオ、MP3 プレーヤー、PC、パームパイロットやゲームボーイなどがもたらすサービスであり、何時でも、何処でも、あらゆる種類のサービスを楽しむ環境が望まれています。

Q6：東南アジアでは、国家の通信インフラストラクチャーとして、通信衛星と光ファイバーのどちらが適切でしょうか。これは互いに競合するものでしょうか、それとも、補完出来るものでしょうか。

**ジャクソン氏**：衛星とケーブルは、配達テクニックであり、それぞれユニークな特徴があります。衛星の利点は、ポイントからマルチポイントへの通信または放送モードによる配信です。衛星は、距離にかかわらず、固定価格で多数地点に供給できます。衛星は、インフラストラクチャーが行き届いた都市では、ポイント - ポイント間での広帯域性で、ケーブルに匹敵することができません。しかし、衛星は、通信インフラストラクチャーが未開発か、存在しないエリアに、通信を供給できるという特有の利点を持っています。衛星とケーブルは、ある種のアプリケーションでは競合しますが、ほとんどのネットワークでは補完します。



2002 年末打上げ予定の AsiaSat 4

Q7:衛星を使った新しいビジネスは非常に危険であると言われます。AsiaSat は、衛星を利用した新しいビジネスを始める計画がありますか。

ジャクソン氏:衛星は常に危険なビジネスと言われます。しかし、私達の事業を拡張することが危険であると思いません。1999年にSpeedCast というJV会社を設定してビジネスの多様化を始めました。衛星関連のベンチャーであり、衛星にてインターネットコンテンツの配信を行うものです。また、従来のサービスを強化する為、他のエリアのサービス展開も考えています。例えば、2003年に新しい地球局が開設しますが、この時、顧客にターンアラウンドソリューションを提供できるデジタルプラットフォームを考えています。



ジャクソン氏と AsiaSat 本社にて

Q8:本日はどうもありがとうございました。最後に、日本の読者及び起業家にあなたからのメッセージを御願します。

ジャクソン氏:日本は、アジアで最も通信インフラの整備された国であり、十分繁栄したDBS市場です。アジアの国々との間でますます強い関係を結び、アジアの低開発国が、日本の放送通信分野での広い経験を共有出来ることを期待しています。