

世界の CEO に聞く

スペース・システムズ・ロラル社

パット・ドゥウィット社長



略歴

C・パトリック・ドゥウィット氏は、SS/L 社の社長であり、親会社である Loral Space & Communications 社の副社長を兼任している。同氏は 1996 年以來 SS/L 社の上級副社長で、社長室メンバーとして財務、情報システム、調達、人事等を統括。入社は 1973 年で（SS/L の前身 Ford Aerospace 社）、1988 年にコントローラーに、1990 年には財務担当副社長に就任。

ドゥウィット氏は 1974 年にサンノゼ州立大から経営管理の学士を、さらにサンタクララ大・大学院にてビジネス課程の修士を取得。

現在、カリフォルニア州フリーモントに家族と共に在住。

- SS/L 社の社長にご就任されて以来、社長としての最大の課題は何だったのでしょうか。

ドゥウィット：過去 12 ヶ月にわたって、商用衛星の発注数は大幅に減少しています。状況が好転した時に、我が社がすぐれた体力で優位に立てるように会社を効率的に経営することが、私が今かかえている最大の課題のひとつでしょう。

幸い、当社は 1B\$ にも及ぶ 14 個の衛星受注残を持っているため、現在の悪環境の影響は比較的小さく、この四半期には、衛星オペレータが再び衛星調達へむけて動き出さるうとの強い徴候を見るようになっていきます。

- 今お話のあった、衛星メーカーにとっての現在の厳しい状況の中で、SS/L は有利な状況にあるといわれています。SS/L の有利さはどんな点にあるとお考えですか。

ドゥウィット：豊富な軌道上運用実績をもつ当社の 1300 シリーズ GEO 衛星は、信頼性、軌道上での堅固さ、豊富な実績をすべて求めるカスタマによって、市場にて好意的に受取られています。SS/L 衛星は軌道上で合計 900 年以上の運用実績を持っているのです。この 900 年のうち 3 分の 1 以上の期間は契約上の寿命期間を超えて運用されたものでした。さらに、今年になって当社は既に 6 個もの 1300 シリーズ衛星の打上げを成功させています。



- 今後数年間の世界の商用衛星マーケットの動向についてはどのようにお考えですか。

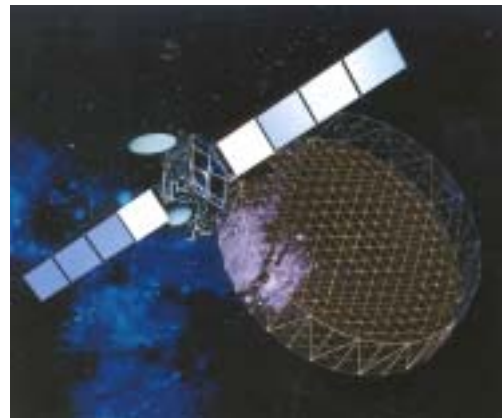
ドゥウィット：私共は、衛星の販売は、世界経済の回復につれて、衛星フリートの拡大と新たなアプリケーションへの展開のために資金投入が増加することで、ゆるやかに上向くだろうと見えています。

衛星の置換え需要も引続き固いでしょう。

現在、世界中で 260 個ほどの GEO 商用衛星が運用されており、お客様の中には後継機の調達計画を昨年以来遅らせておられるところもありますが、この衛星も着々と年令を重ねているわけですから。



MTSAT



MBSAT

- 衛星通信業界にとって、地上ブロードバンド通信との競争または協業のもとに繁栄を確保し、維持するためには、どのようなアプリケーションが決め手となるとお考えでしょうか。

ドウウィット：ビデオ配信、直接放送、V S A Tネットワーク、インターネットバックボーンはいずれも市場の中で有力な需要でありつづけるでしょう。一方、衛星ラジオ、モバイル衛星サービス、ブロードバンドおよび航空管制サービスが衛星ビジネスにとって新しいビジネスチャンスとなるものと考えています。

- 最近まで、S S / Lはヨーロッパおよび日本の企業と、すぐれた戦略的ビジネス関係を築き、有効に活かしてきています。ヨーロッパや日本との緊密な協業関係を戦略的に今後も続けていかれるのでしょうか。それとも米国の他の衛星メーカーのような、従来のS S / Lとは違った戦略を取られることもあるのでしょうか。

ドウウィット：私共は日本およびヨーロッパの企業と強固なビジネス関係を保持する戦略を維持してゆきます。S S / Lは同時に、世界中のサプライヤーやパートナーと、同様の実りの多い長期的関係を新たに築くべく常に努力しています。当社とサプライヤーとの関係が大きく変わるとは思いませんが、当社側でのニーズや、業界内での様相が時代とともに進化してゆくにつれて、個々の関係を調整し、新たな関係に変えてゆかねばならないことは当然あると思います。



- S S / L は、1974 年以來、日本政府と日本企業に対しての最大の衛星サプライヤでした。その立場で、今後の日本の衛星ビジネスおよび、S S / L の戦略の中での日本マーケットの位置をどのように評価されますか。

ドウウィット：歴史的にみて、日本はS S / L にとって強力なマーケットであり、今後も最重要であり続けるでしょう。私共は日本ビジネスについては精力的に競争するつもりですし、同時に過去に一生懸命育ててきた関係を大事に維持したいと思います。日本のお客様をサポートするために、私共はアジアのビジネスの中核としている東京オフィスを最大限に活用してゆきます。

私共のもっとも最近の日本むけ衛星の契約はモバイル放送株のM B S A T です。他の主要なものとして、国土交通省（M L I T）むけM T S A T、J S A T / N T T ドコモむけN - S T A R a / b、NHKむけB S A T - 2 通信ペイロードがあります。



Optus-C1



N-Star

- 社長はカリフォルニア州にお持ちのワイン畑と醸造所でワインを作られるのがご趣味とうかがっております。そちらでは休日をどのように過ごされるのでしょうか。また、そこでどんな種類のワインを作っておられるのですか。

ドゥウィット：ええ、私は 1985 年以来ワイン造りをやっています。私は幸いにカリフォルニアの最大のワイン地域であるナパ、ソノマ近くに住んでいるんですよ。この地域は世界でもベストのワインをいくつも造ることで知られていて、私もさらに良いワインを作りたいと思ってやっています。

- どうも有難うございました。

(インタビュー担当：本誌 植田 剛夫)