

## CEOに聞く (第28回)

オービタル・コミュニケーションズ・インターナショナル社

アリ・アティア社長



### 略歴

アティア博士は現在オービタル・コミュニケーションズ・インターナショナル社の社長で、オービタル・サイエンス社の通信ビジネス分野を統括している。

氏はエジプト・カイロのアイン・シャムス大学を1962年に卒業、さらにUCLAバークレイ校にて電気工学修士および博士号を、それぞれ1966年および1969年に取得した。

1969年にCOMSAT社に入社、通信衛星用トランスポンダおよびアンテナ用の先進マイクロウェーブ技術の研究開発に従事。同僚の研究者達とともに、デュアルモード導波管マルチプル結合キャビティフィルタを発明するなど多くの業績をあげた。

COMSATでは、COMSATテクノロジー・サービス社やCOMSATシステム・ディビジョンの副社長や技師長等の職務を歴任した。

アティア博士はIEEEおよびAIAAのフェローメンバーであり、Sigma Xi研究協会の会員でもある。

—— 今日はお忙しいところインタビューに応じて頂き、誠に有難うございました。

最初にお伺いしたいのは、ここ数年間、世界的に衛星通信市場が伸びない状況ですが、Orbitalが取ってきた小型静止通信衛星戦略についてどのように自己評価されますか？ 期待通りだったでしょうか？ それとも期待以上だったでしょうか？

Atia: 現段階では、私たちは年間平均で2機の静止通信衛星を受注することを目標としています。そして過去5年間、私たちはこの目標値を達成してきました。

このところ静止通信衛星の需要が低迷する中でも、私たちの計画に大きな影響はありませんでした。私たちの計画自体が控えめなものであったことで、幸運な面もあったのかもしれません。

しかし、厳しい市場環境が続く中で小型衛星のメリットが、多くの衛星通信オペレータから認知され、受け入れられてきたことも大きな要因であったと思っています。



—— さて、2004年も半ばを過ぎましたが、今年、来年の市場動向についてどう考えておられますか？ 現在の市場予測はもともとのOrbitalの事業計画どおりでしょうか？

Atia: そうですね、静止通信衛星の市場規模は徐々に回復してきているとは思いますが、まだ1998年から2000年のレベルだった年間20~25機までにはなっていません。しかし、小型衛星の需要回復度は、大型衛星に比べて大きいと考えています。

2004年も下半期に入りましたが、上半期に比べてはるかに多くの衛星の発注が期待できると考えています。多くの顧客が年の終わりに衛星を発注する傾向があります。

—— 「Orbitalは小型衛星という“ニッチ”にとどまらず、衛星を少しずつ大きくしてゆくと、本来の小型衛星戦略から逸脱してしまうのではないか」と言う人たちがいます。こういった見方に対してどのように考えられますか？

Atia: STARバスを市場に投入して以来、私たちは一貫して小型衛星市場のみに対応しています。STARバスはペイロード電力1~4.7kW、打ち上げ重量2,500kgまでを実現する衛星として最初からモジュラー思想のもとに設計されてきました。私たちは、このバスを世界の市場で販売しており、高い品質と信頼度、高効率と経済性を武器に勝負しています。

私たちはこの基本プランからそれたこともないし、今後も違う戦略をとるつもりはありません。むしろ、私たちはこの明確な戦略が小型衛星の需要を刺激してきたと自負しておりますし、今後も私たちの「ニッチ」ビジネスを支える十分な需要が今後もあると見ています。

—— 衛星オペレータは、厳しい経営環境の中で、より高い信頼性、安全性を求めています。Orbitalはこの要求にどう応えていくのでしょうか？ 信頼度を高めるためのもっとも伝統的で確実な手段は、顧客が設計審査や作業のモニターへの関与を強めることにあると考えられますが、現在の米国政府はこれをほとんど認めていませんね。

Atia: Orbitalは、シンプルな設計思想を取ること、実績のある機器やサブシステムを使うことなどをおして衛星の設計段階から品質とか信頼性とか、運用の簡便性といったものを取り込んでいます。その上で明確で詳細なプロセスを使用し、これを経験豊富なエンジニアや品質管理の専門家によって注意深くフォローアップしています。

顧客が衛星の製造作業をモニターし、設計審査への積極的な参画をされ、試験への立会いをされ、試験データのレビューをされることは歓迎します。

私たちはすべてのプログラムにおいて、顧客の駐在員を私たち自身のプログラムオフィスと同じ場所に「Co-Location」し、迅速で簡便な監督行為に参画ができるように協力しております。私たちは常に米国政府の法律の枠組みを守りつつ、顧客が最大限プログラムに関与いただける方法を見出してきました。これまで取ってきたすべての方策は米国政府の認可のもとに行われておりますし、顧客からは満足頂いております。



—— 衛星通信事業者は、高い周波数でのブロードバンド・サービス分野で地上系のオペレータと熾烈な競争を強い

られており、苦戦しています。この状況を打開する一助とするために、衛星ハードウェア製造者の側から提供できる新技術開発はなにかあるでしょうか？

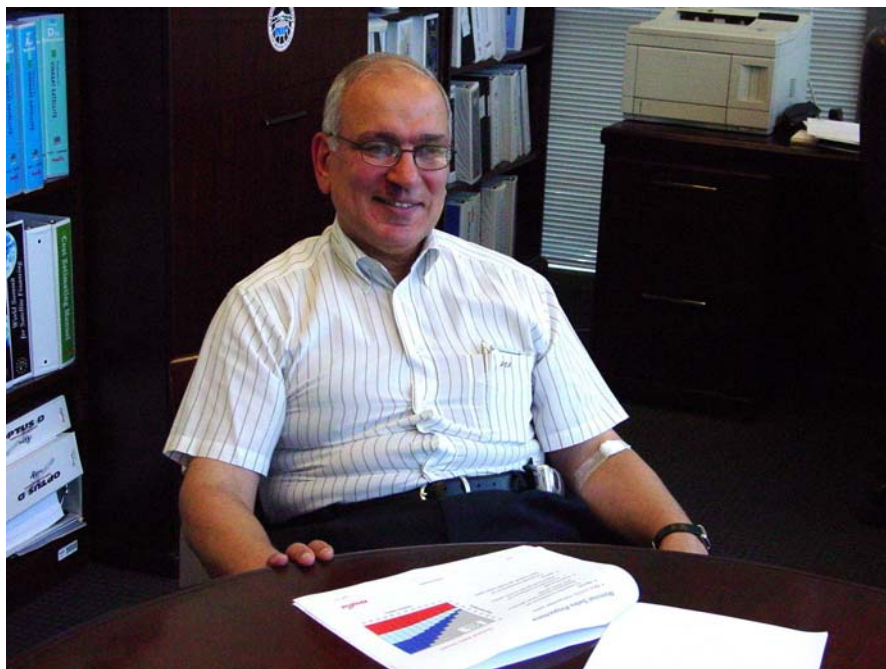
Atia: 高い周波数(特にKaバンド)における衛星系のブロードバンド・サービスは、あきらかに地上系サービスに比べて遅れをとっています。

このひとつの要因は、衛星系のユーザ・ターミナル機器の価格が地上系のターミナルに比べて高いことが上げられます。衛星自体の値段も高すぎますよね。加えてKaバンドでの降雨減衰は大きな問題です。複数の狭帯域スポットビームにより高いEIRPを得ることなどは、これらの問題を緩和できる可能性がある技術です。

また、衛星によるブロードバンドアクセスの技術をもっと強くするためには、衛星全体のシステム設計の問題として降雨減衰と「戦う」視点を持つべきだと思います。

さらに、ブロードバンド・サービスを提供しようとする事業者は、リスクを妥当に回避できるような範囲にとどめるよう、より慎重なビジネスプランを構築することが求められます。

コストが事業を圧迫するような複雑で大型の衛星を避けて、小型衛星でビジネスをスタートすることもひとつの方策でしょう。



—— Orbitalは日本の政府系商用衛星でよいポジションを築いています。どのようにしたら、将来このポジションを維持し、拡大していくことができるとお考えですか。

Atia: おっしゃるように、Orbitalはこれまで幾つかの日本の衛星プログラムを受注してきました。有難く思っております。私たちの高い信頼度、品質、運用の利便性等が顧客に受け入れて頂けたことがその大きな要因だと考えております。

また、私たちが注意深く顧客の希望や願いを理解してプログラムを遂行したこと、顧客に高いVisibilityを提供したこ

となどもその理由でしょう。

こういった基本的な点をしっかりと踏襲していくことで、日本でのマーケット・シェアは今後も維持・拡大できるでしょう。

—— 最後に、余暇はどのように過ごしておられますか。

Atia: クラシック音楽の鑑賞、そして一年を通して泳ぐことですね。週末には近くのバージニアに住んでいる、2歳半と1歳になるふたりの孫たちと遊ぶことも楽しみです。そしていろいろな本を読むことです。特に科学系の本が好きですね。

—— 本日はお忙しいなかを本当に有難うございました。

(インタビュー担当: 本誌・植田剛夫)