

インタビュー “CEO に聞く”



(株式会社 JSAT 磯崎社長)

新生 JSAT の社長 & CEO として活躍される磯崎 澄氏に本誌元編集委員長鈴木良昭氏(NICT 無線部門長)が PanAmSat との VB 第 2 号として立ち上げた Horizons-2 など国際戦略に迫り今後の宇宙開発戦略、衛星ハイブリッドネットワークの必要性等を熱心に語ってもらった。

SJR 鈴木：本日はご多忙の中 SJR の企画“CEO に聞く”に、貴重な時間を頂き有難う御座います。日頃、本会副会長としてご指導頂きありがとうございます御座います。

SJR は米国航空宇宙学会である AIAA の衛星通信に関する技術委員会の中に Sub Committee として AIAA 衛星通信フォーラム (AIAA Japan Forum Satellite Communications) が作られその技術的なコミュニケーションの為に機関紙として発行しているものであります。初期においてはハードコピーでの発行でしたが現在は電子メディアとしてインターネットによる配信としています。この企画は衛星通信事業に携わっている世界の衛星通信事業者、通信衛星開発会社の CEO にその戦略や抱負を語って頂き AIAA 会員と SJR の読者の参考に供する企画であります。

SJR 鈴木：先ず CEO ご自身と御社 JSAT 株式会社の最近の活動について簡単にご紹介下さい。

磯崎社長：私が JSAT に入って今年で 3 年になります。会社は創立以来 20 年ですから先輩達の尽力があつての今日です。最初の十数年は会社立ち上げ期で累損の償却など苦労があつたと思います。その後 2003 年までは株式 1 部上場達成 (2000 年 8 月) など発展期であり、今は光・ADSL など新しいメディアとの競合の時代となっています。今はそれまでの 4 本柱の重点取り組み方針 (DTH 市場への取り組み、ケーブルテレビ市場への取り組み、グローバル市場への取り組み、移動体市場への取り組み) に益々重要性の増す公共市場への取り組みを加えて 5 本柱を経営の重点取り組み課題としています。現在売上げ比率はグローバル約 4%、国内 96% ですので今後グローバル分野の成長を期待しています。

SJR 鈴木：貴社は日本最初に商用衛星通信サービス事業を始め、現在アジア最大の衛星通信事業者になった会社と聞いていますがその経緯は如何なるものであったのでしょうか。

磯崎社長：1985 年日本通信衛星株式会社としてスタートし 1993 年には株式会社サテラ

イトジャパンと合併し、株式会社日本サテライトシステムズが誕生しました。1995年には国際電気事業の免許を取得しました。翌年1996年にはパーフェクTV！が本放送を開始しJCSAT-3号衛星を使ったデジタル衛星放送がスタートしました。1998年には日本デジタル放送サービス(株)とジェイ・スカイ・ビー(株)が合併し(株)スカイパーフェクト・コミュニケーションズが誕生。JCSAT-4号衛星によるデジタル衛星放送も開始されアナログからデジタルへの移行が進みました。振り返れば、最初の10年は大変な時期でした。



SJR インタビュアー鈴木良昭氏と抱負を語る磯崎社長

SJR 鈴木：日本国内の衛星通信サービス事業開始の初期においては、いろいろご苦労が多かったと思いますがその経緯など、通信周波数の選択とか、顧客獲得とか。

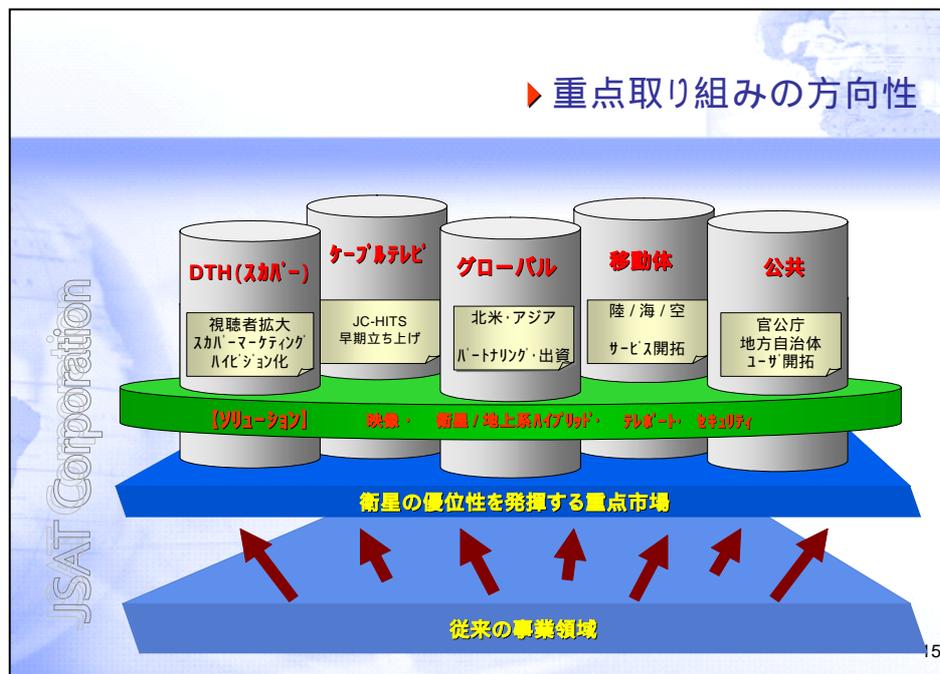
磯崎社長：先輩諸氏よりの話ですがトタンスポング1本6億円もする高価な衛星回線を使用してもらってアプリケーション提案に苦労しました。当時第二種電気通信事業者へのバルク契約の他はほとんどが大企業向けの自社通信ネットワーク利用の時代であったので先ず利用方法の提案から始まり、当時は衛星の特徴であるブロードバンド通信の活用など基本的なことから説明する努力が必要であるなど苦難の時代でありました。その後地上波TV局やCSテレビ放送など事業者向けの需要が増加する時代を経て再び新しい利用方法の提案や衛星通信設備の提供など初期のビジネスプラン・手法が生きてくる時代となりました。

SJR 鈴木：その後、事業拡大路線で国内のみならず国際ビームのサービス開始も早かったと思います。アジア・太平洋地域の衛星通信サービス事業の現状と将来は如何でしょうか

磯崎社長：アジア・太平洋地域の衛星通信サービス事業としては欧米に比べ放送の多チャンネル化の分野では未だ開発の余地があると思います。この地域の衛星事業は欧米とは異なり各国の“ナショナルフラッグ衛星オペレータ”体制が主体で、欧米のようなM&A手法の活用による資本の論理による企業統合は受け入れ難い素地があると思います。従ってナショナルフラッグ衛星を尊重した協業関係の樹立が重要だと考えます。又一方、衛星事業者間のトラポン価額競争は熾烈です。

SJR 鈴木：国による認可事業としての制約の中、PanAmSat との協力で Horizons Satellite を設立され、国際事業の展開を進めていると聞いていますが、その後の発展と世界戦略をお話し下さい。また PanAmSat と JSAT との補完関係とは？

磯崎社長：欧米国際戦略はパートナーリングを主体に進めています。パートナーリングの基本は会社間の信頼と補完関係が重要です。PanAmSat との協力プロジェクトである Horizons Satellite は PanAmSat の販売力、JSAT の資金調達力による協業です。現在 Horizons - 1（西経127度、2003年打ち上げ）は好調で、この衛星の回線を販売している米国子会社 JSAT International Inc. はすでに黒字化しています。アプリケーションとしては北米でのHDTV伝送、素材伝送、CATV向け伝送等が多く、米国からハワイ経由日本へのコンテンツ伝送などにも有効です。本年6月に基本合意した第二段のJVプロジェクトである Horizons-2（西経74度、2007年打ち上げ予定）は Horizons-1 の実績と信頼関係で非常に短期間で合意形成が出来ました。



磯崎社長の主張する5本の柱（衛星の優位性を発揮する重点市場）

SJR 鈴木：PanAmSat との協力関係を欧州などに拡大する意向はありますか

磯崎社長：協力関係は会社間の信頼関係が基本にあることが必要です。それが出来れば欧州や

アジアにも拡大することはビジネスチャンスの増大に繋がっていきます。

SJR 鈴木：隣国中国やインドの宇宙開発強力推進の中、今アジアでの協力関係のお話がありました。アジア太平洋地域での衛星通信事業の展開舵取りと需要・発展の余地はどのようにお考えでしょうか。

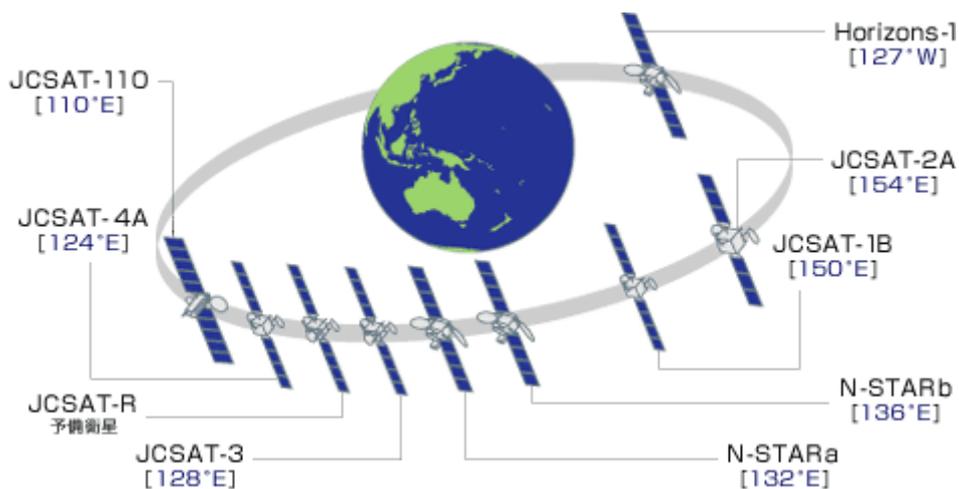
磯崎社長：アジアには年に何度か足を運んでいます。アジア域内の市場は沢山ありますが中国は規制が厳しく参入は簡単ではありません。トラポン販売を主眼としての直接参入の機会は困難であると思いますが、今後の規制緩和政策の動向を見守り事業参入の機会なども模索していきます。インドも価格競争が非常に厳しく直接取引が困難な国ですがアジアの代理店経由衛星サービス提供には注力しています。

SJR 鈴木：実は明日よりインドに出張です、麻生総務大臣の随員でインドと日本の衛星通信分野での協力関係の樹立がテーマです。

磯崎社長：それは良い機会ですので規制緩和政策の動向について調査し帰国後お話が聞ければ大変ありがたいですね。(双方笑い！)

SJR 鈴木：現在 WINDS Program など、衛星による Broad Band Service が指向されておりますが光通信との競合については如何なる戦略をお持ちでしょうか。

磯崎社長：1980～90年代は衛星オンリーのサービスが主体でした。その後光通信やモバイルが出てきました。衛星+光、衛星+移動体、衛星+無線などのハイブリッドネットワーク化を推進していきます。その場合には衛星の強み、特徴を生かしたネットワークが活きてきます。



JSAT Fleet 現有衛星一覧（衛星所有数で現在世界第5位）

SJR 鈴木：衛星通信の重要なアプリケーションの1つに放送があります、通信衛星を使った放送事業スカパーや110度衛星を運用していますがその運用の将来動向と通信・放送

の融合についてお伺い致します。

磯崎社長：スカパーは現在380万加入者であり全所帯数の8%に過ぎず、欧米のDTH人口に比べて非常に少ないものです。ケーブルTVの配信を入れても多チャンネル900万加入ぐらいでしょう。これはNHKや民放の地上波TV番組が充実していることが原因でしょうが、CS用アンテナやチューナーの販売政策も影響していると思います。今後放送映像を一旦蓄積し都合の良い時に観賞するようなDTH用STBや専門性、双方向性を必要とする番組などニーズが多様化してくればスカパーや110度衛星放送にも更なるビジネスチャンスがくると思います。



JSAT レセプション デスク（スカパーの放送）の前で

SJR 鈴木：衛星通信と地上回線を始めとする他のネットワークとのハイブリッドネットワーク化が今後のテーマとも聞きますが御社での戦略を伺います。

磯崎社長：光もADSLもラストワンマイルの問題などで100%全国ネットの構築には資金的に困難な面があります。光、ADSLが届かない地域を衛星で補完することにより全国カバーが可能となります。また衛星+Wi-Maxなど無線との協業も期待しています。更にオークションのような下り回線は高速でも上り回線は低速でよいような非対称通信にも応用の分野もあります。加えてHDTVのCS配信技術の効率化により、地上波デジタル放送のCS送信などの新しい取り組みが見えてきます。

SJR 鈴木：磯崎社長はNTTでご活躍でしたがNTTグループとの協調関係と国内戦略についてお話し頂きたい。

磯崎社長：NTT/JSATの協力関係は当社立ち上げ当時から始まりNTTの地上系ネットワークの補完、バックアップ回線利用、NSTAR-a,bの譲渡、JSAT株式取得などお付き合いは深いものです。一方、新しい協業関係は始まったばかりであり、今後光など多様な分野で実現可能です。単純な取り組みではなくDTH以外の通信+放送+映像コンテンツのトリプルプレイの分野などが想定され今後の検討事項です。

SJR 鈴木：AIAA Japan Forumでは衛星インターネット、移動体通信、光との競合など今後の衛星通信事業の展開と衛星通信技術の開発状況の把握に努めています、今後日本で宇宙開発を進めるにあたり、どのような技術の開発を要望されますか？

磯崎社長：衛星トラポンのみのサービスでは限界があります。衛星と他のアプリケーションを組み合わせた、又アプリケーション端末をも含めたシステム提案が重要です。ロケットや衛星だけを使ったビジネスモデルは時代遅れでしょう。放送、モバイル、通信、リモートセンシング、測位、陸海空観測など衛星を利用したシステムは沢山あります。衛星+他のアプリケーション、メディアの組み合わせたシステムの技術開発などを進めて欲しいものです。

SJR 鈴木：最後になりますが、AIAA Japan Forumとして来る9月イタリア、ローマで開催されるAIAA ICSSC 2005では全面的に協力する体制をとっております。御社にも永井技術本部長にSession Chair Personをお願いする予定で、衛星通信に関するセミナーもあります。重ねてご協力をお願いします。

磯崎社長：JSATの技術部門を率いている上級執行役員の永井はもとより、衛星通信分野で出来ることは協力を惜しません。

SJR 鈴木：衛星通信の発展の為是非ご協力を宜しくお願いします。本日はお忙しい中いろいろお話し頂き本当に有難う御座いました。

(企画編集：編集特別顧問 北爪 進)

次ページに磯崎社長の経歴紹介が掲載されています



いそざき きよし
磯崎 澄 氏 経歴紹介

現職 J S A T 株式会社 代表取締役社長

1946年2月23日生

出身地 東京都

学 歴

1968年 3月 東京大学工学部電気工学科卒業

職 歴

- 1968年 4月 日本電信電話公社 入社
- 1977年 2月 同社 データ通信本部総括部調査員
- 1981年 2月 同社 技術局画像通信部門調査役 (CAPTAINシステム)
- 1985年 4月 同社 東京総支社 設備企画部長
- 1988年 6月 NTT データ通信株式会社 公共システム事業部 システム統括部長
- 1991年 2月 同社 ソフトウェア開発部長
- 1995年 6月 日本電信電話株式会社 理事 法人営業本部第二営業部統括部長
- 1997年 7月 NTT 国際通信株式会社 代表取締役社長
- 2001年 4月 NTT コミュニケーションズ株式会社 取締役 データセンタ事業部長
- 2001年12月 同社 取締役 ビジネスユーザ事業部長 (兼務)
- 2002年 6月 同社 常務取締役
- 2003年 6月 J S A T 株式会社 代表取締役社長