

宇宙通信株式会社

永井 裕 社長



永井裕社長の略歴

1971年6月	東京大学工学部卒業
1971年7月	日本電信電話公社 入社
1986年10月	日本通信衛星株式会社 入社
1993年8月	同社 衛星運用部長 (合併により(株)日本サテライトシステムズに社名変更)
1996年11月	同社 企画開発本部 副本部長
1997年6月	同社 取締役 技術本部副本部長 兼 企画開発本部副本部長
1998年4月	同社 取締役 兼 NTTサテライトコミュニケーションズ(株)代表取締役副社長
2000年4月	JSAT株式会社 取締役 (JSAT(株)に社名変更)
2002年6月	同社 上級執行役員 管制本部長
2005年5月	同社 上級執行役員 技術本部長 兼 運用本部長
2006年6月	同社 取締役常務執行役員 技術本部長 兼 運用本部長
2007年6月	同社 取締役執行役員専務 技術本部長 兼 運用本部長
2008年3月	宇宙通信株式会社 代表取締役社長(現任) 兼 JSAT株式会社 取締役
2008年6月	株式会社スカパーJSATホールディングス 取締役(現任)

宇宙通信(株)のスカパーJSATグループへの完全統合と、間近に迫ったスーパーバード7号の打ち上げを控えて、大変ご多忙の永井社長を天王洲の本社にお訪ねしてお話を伺いました。

(インタビュー担当:本誌編集特別顧問 植田剛夫)

— 本日は会社合併とスーパーバード7号機の打ち上げを控えて大変ご多忙のところ、本誌のインタビューに応じていただき、誠に有難うございました。

最初にお伺いしたいのは、CS以来長年通信衛星や衛星通信システムの開発に携わってこられた永井社長が、この宇宙通信という会社を、日本の衛星通信ビジネスの次なる大きな発展へ向けて締めくくるといふ重要な任務につかれたわけですが、どのような抱負をお持ちでしょうか。

永井社長： 1985年の通信自由化に際して従来国内通信は電電公社、国際通信はKDDによって独占されていた通信事業に、地上系で3社(第2電電、日本テレコム、日本高速通信)、国際系で2社(IDC、ITJ)、衛星系で3社(日本通信衛星、宇宙通信、サテライトジャパン)、計8社が新規参入しました。

しかし、その後の20年間に於いて通信業界には極めて大きな変化がありました。光ファイバ伝送における波長多重伝送技術の登場による大容量化と単位当たり伝送コストの飛躍的低減、国内加入者系への光ファイバの導入普及、伝送路のデジタル化・IP化、インターネットとこれを利用したVPNの普及、携帯電話の普及による固定電話の不振、データ通信における定額制課金の普及等々がそれです。

これらの結果、通信インフラ提供を主体とする通信業界は大競争の時代に突入、生き残りをかけて多くの合従連衡が繰り返されてきました。ところが、1985年に新規参入した8社の中で、合従連衡の枠外に在り、株主構成や社名に変化が無かったのは、実は宇宙通信だけでした。JSATは、日本通信衛星とサテライトジャパンの合併およびNTTグループの資本参加によってできた会社であり、JSATから生まれたPerfecTVはJSkyBと合併してSkyPerfecTV(Sky Perfect Communications)となり、DirecTVの撤退に伴いその顧客も収容してきました。

2007年の春には、JSATとSkyPerfecTVが経営統合を行い、持ち株会社であるスカパー・JSATを設立しました。



2008年3月31日に宇宙通信がスカパー・JSATに買収されたことによって、宇宙通信もスカパー・JSATグループの傘下に入る事になった訳です。この秋には、持ち株会社下の3事業会社(JSAT・宇宙通信・スカパー)を1社に統合する予定であり、現在その作業を急ピッチで進めています。

衛星通信関連業界は世界的には今でも8%~10%程度の成長をしていますが、国内的には地上系サービスとの競合が極めて厳しく、これまでのマーケットを維持するのも困難な状況になっています。そういった状況下、狭いマーケットで食い合うのではなく、持てる経営リソースを最大限に活用するとともに、経営の効率化を図り、現状事業領域の確保と衛星有利領域の拡大を図って行く事が必須です。そういった大きな流れの中で、必然的に起こったのが宇宙通信との合併なのです。

ですから、私の大きな任務は、宇宙通信をスムーズにスカパー・JSATグループに迎え入れる事、そして3事業会社の統合をスムーズに実行出来るようにする事と認識しています。単に会社と会社を引っ付けるのではなく、統合した事業会社が真に機能し、その持てるリソースを活かして戦っていける体制を整える必要があります。

その意味では、社員をどのように配置・活用していくのか、どのようにインセンティブを維持するのか、スカパーとのシナジーをどのように出すのか、新しい会社はどちらの方向に向かって行くのかを明確に提示する必要があると思っています。



— 具体的な合併準備作業を指揮してこられて、従来のJSAT・SCC両社のシステムを合わせようと言う点から、技術的にどの辺に一番難しい点があるのでしょうか。また逆に、予想以上に両社の融合がうまくいきそうだと感じられる点もありましたらお聞かせ下さい。

永井社長： JSAT と SCC は、これまで独立してそれぞれの衛星を運用し、それぞれのサービス用設備を用意して顧客にサービスを提供して来た訳です。従って、JSAT は横浜に主管制局とテレポート設備を、群馬に副管制局を有し、一方 SCC は茨城に主管制局とテレポート設備を、山口に副管制局を有しています。

経営統合の実を出す為には、これらの4カ所に分散した設備を統合し、運用効率を上げる必要があります。技術的には主局と副局を1局ずつとし2局体制とする事は可能ですが、異なった種類の衛星を運用しつつ、また顧客にサービスを提供しながら設備やサービスの統合を経済的に実行するのはなかなか困難な仕事です。これらについては、実行可能なものから準備が整い次第順次段階的に実行していく計画です。

両社は、同じ業態の会社でしたから、今回の合併は所謂水平統合という事になります。従い、昨日

の敵はきょうの友と言いますか、マーケットや技術面での知識や理解は共有していますので、互いの理解は早く、そういった意味での社内の融和は早く行えると思います。逆に業態の違うスカパーとの垂直統合は、より困難性が伴うと思います。

— オペレータ側からは合併による大型化・効率化はあきらかに経営上のメリットが大きいでしょうが、ユーザ側としてはどの辺に大きなメリットを見て頂けるのでしょうか。

永井社長： 民間の衛星通信会社が国内で1社になるのは、競争原理が働かなくなり、サービスや価格面でユーザの不利益になるのではないかと心配が有ると思います。

しかし、今回の合併・統合に至った背景を見れば明らかなように、衛星通信サービスは、通信・放送のいずれの分野においても、今日では地上系通信サービスとの競合関係にあり、価格やサービス面で、ユーザに納得頂ける提案が出来なければ、ユーザに使って頂けなくなるという状況です。

その意味で、ユーザにとって価格・サービス面でこれまでに比べ条件が悪くなるという事態は考えられません。むしろ、経営統合による経営資源の充実、即ち、充実して余裕のある衛星フリート構成、人的資源、資金などにより、ユーザにとってより安定した、信頼性の高いサービスが提供出来るようになると考えています。



— 8月にはスーパーバード7号機として、初めての国産商用通信衛星が打ち上げられる予定と伺っておりますが、初の国産衛星への期待はどのようなところにお持ちでしょうか。

永井社長： スーパーバード7号機は色々な意味でイポックメイキングな衛星だと思います。宇宙通信にとっては最後の衛星ですが、スカパー・JSATグループにとっては、合併後最初の衛星であり、3社統合をスムーズに進めて行く上で極めて重要な、統合の象徴とも言える衛星になります。

また、この衛星は商用向けの通信衛星としては、初の国産衛星となります。メーカーである三菱電機にとっても、今後世界の商用衛星市場に参入する試金石となるでしょう。

我々衛星オペレータにとっても、国内の衛星メーカーが国際的な商用衛星市場に参入するのは大歓迎です。と言いますのは、現在、衛星の調達は、米国及びヨーロッパの衛星メーカーに依存している状態ですが、ヨーロッパの衛星は、ユーロ高の為に非常に価格が高くなっていますし、米国のメーカーは、より採算性のよい政府・軍向けのビジネスに傾斜しつつあり、我々の希望するスペックの衛星を提供出来るメーカーが減りつつあります。従い、最近では衛星を調達するメーカーの選択肢が狭まりつつあり、これが我々にとって一つの懸念事項でありました。

そんな中で、国内メーカーが、しっかりとした技術と実績をもって国際マーケットに参入してくる事は、われわれが今後永続的に事業を進めて行く上で極めて重要な事と考えています。



スーパーバード7号機

— 今後のスカパー・JSATの世界事業戦略のうえで、今回の宇宙通信の合併がどのようなインパクトを持ちうるか、などについてお差支えない範囲でお聞かせ下さい。

永井社長： 宇宙通信との合併によって、スカパー・JSAT グループとして軌道に12機の衛星を保有する事になりました。これは、世界的に見るとIntelsat、SES Global、Eutelsat、Telsat Canadaに次いで第5位の規模となります。

多くの衛星を保有していると言うことは、衛星やロケットの調達において、メーカーや打上げサービス会社との交渉力がそれだけ強くなるという事を意味します。また、規模の原理によってそれだけ経営効率を上げる事が出来れば、より小規模の衛星オペレータとの協力関係も築き易く、ひいてはスカパー・JSAT グループが中核となって他の中小オペレータを再編・統合していくというシナリオも可能となってきます。

万有引力の法則ではありませんが、規模の小さなオペレータよりも一定程度以上の規模を持ったオペレータのほうが他のオペレータを吸引し易くなると思います。



— 我が国の宇宙通信ビジネスは、なかなか過去に想定された伸び方にならず、つらいこともあるようですが、先日の宇宙基本法の成立による官需の拡大の見通しなどもふまえて、今後のビジネス展開がどのように可能になってゆくとお考えでしょうか。

永井社長：我々は、通信自由化の時期を捉えて、民間会社として、宇宙技術を純粋にビジネスに利用するという立場で衛星通信事業を展開してきました。

しかし、これまでの国の宇宙政策はどちらかと言えば、技術開発と宇宙科学研究に重点が置かれ、宇宙関連技術の利用を促進し産業として育成するという視点が欠けていました。これは、スーパー301条等の問題からやむを得なかった面も有ります。

今回宇宙基本法が成立しましたが、その法律制定の趣旨として宇宙技術の利用面の促進と産業育成の観点が盛り込まれており、我々衛星通信事業者にとっては新しい可能性が開けて来たと考えています。

衛星通信は、地上系のサービスとの競合で大変厳しい状況となっていますが、それでも衛星通信の利用に適した分野を精査すれば、安心・安全の為のインフラ構築やデジタルデバイドの解消、移動体向けのサービス等衛星でなければ、という分野が多くあります。こういった分野で、官公庁を中心にした利用が進む事を期待しています。

また、通信分野に限らず衛星と名の付くビジネスについては、衛星の調達や運用それに付随するコンサルタント業務なども含めて積極的に取り組んで行きたいと考えており、こういった方面での需要も期待しています。

— 最後に、現在超ご多忙の毎日でしょうか、休日など余暇はどのようなことでお過ごしですか。

永井社長： これまで運動不足解消のため休日にゴルフを楽しんでおりましたが、最近個人的にゴルフコースのメンバーシップを持って以来、競技ゴルフにはまってしまい、今や求道者のようにゴルフを追求しようとしています。しかし、その思いとは裏腹になかなかスキルは上がらず、ハンディキャップも下がりません。本当にゴルフは難しいスポーツです。

ゴルフの他には、旅行先や近隣の公園等でデジタル一眼レフカメラでの写真撮影を楽しんでいます。

— 今日は本当にご多忙のところを有難うございました。これからもAIAA衛星通信フォーラムの副会長としてもよろしくお願い致します。



インタビューを終えて 永井社長と本誌植田編集特別顧問