

SATELLITE COMMUNICATION

衛星通信ガイドブック 2008

- 6 INTERVIEW スカパーJSAT(株)代表取締役会長 秋山政徳氏に聞く
- 8 「衛星通信の世界」 活用事例編 / 解説編
- 10 知っておきたい 衛星通信の基礎知識
- 12 図説！ 衛星通信のビジネス利用
- 14 主な電気通信事業者の概要
- 20 衛星通信ビジネス事業者一覧
- 25 衛星利用 最新アプリケーション紹介
- 35 衛星通信導入企業・ビジネス利用会社一覧
- 41 海外レポート 世界の衛星通信・衛星放送業界の現状と2008年の動向
- 44 BSとCS 各衛星の仕様一覧
- 46 日本衛星ビジネス協会の動き

2008年4月30日発行

発行・発売元

サテマガ・ビー・アイ(株)

〒104-0045

東京都中央区築地4-3-12

秀和第二築地レジデンス606

TEL.03-5565-7830

FAX.03-5565-0830

<http://www.satemaga.co.jp>

Email : guide@satemaga.co.jp

発行人

一瀬悦子

編集

「衛星通信ガイドブック」編集部

編集協力

井上真一郎、加納 真

表紙・本文デザイン

武田絵里

印刷・製本

モリモト印刷(株)

無断転載禁止
©satemagaBI Inc. 2008



～08年春、日本の衛星通信事業者が1社に統合～ オールジャパン体制で、 スカパー!のHD化と

Profile 秋山政徳氏 Akiyama Masanori

スカパー-JSAT(株)代表取締役会長。1947年11月29日山梨県生まれ。70年3月慶應義塾大学法学部卒、同年4月伊藤忠商事(株)入社。90年5月日本通信衛星(株)現JSAT(株)に転出、営業本部副部長兼開発業務部長等を経て、99年JSAT(株)取締役に就任。上級執行役員、専務執行役員営業本部長等を経て、07年4月スカパー-JSAT(株)代表取締役会長に就任、現在に至る。

成熟期の衛星通信と 発展途上の衛星放送を一体化

今春、日本の衛星通信事業者が1社に統合されましたが、これまでの流れを簡単にご説明いただけますか。

秋山:まずは、昨年(2007年)4月2日に、JSAT(株)とスカパー・フェクト・コミュニケーションズ以下スカパー・フェクトTVが合併して、スカパー-JSAT(株)となり、続いて今年(08年)3月31日をもって、スカパー-JSATが宇宙通信(株)を統合しました^(*)。

さらに歴史をさかのぼると、85年に日本通信衛星、宇宙通信、サテライトジャパン(通称SAJAC)の3つの衛星通信事業者が設立されましたが、93年に日本通信衛星とSAJACが合併して、日本サテライトシステムズ(現JSAT)が誕生しました。また、衛星CS放送の世界も94年以降いくつかのプラットフォームが立ち上がりましたが、統合・合併を繰り返して、04年にスカパー・フェクトTV1社となりました。そして、衛星の世界で勝ち残ってきた3

社 唯一の衛星放送プラットフォームであるスカパー・フェクトTV、衛星通信事業者であるJSATと宇宙通信(株)がスカパー-JSATに結集し、日本でナンバー1かつオンリー1の衛星事業体が誕生したわけですね(図1)。

私自身は90年からJSATに在籍し、衛星ビジネスに関わってきましたが、当時はこのような状況になるとは夢にも思いませんでした。過去20年弱、衛星業界の中で競争、競争をやってきましたが、これからは衛星業界よりさらにひとまわり大きな通信・放送の世界に飛び出し、より強大な相手と競争していくことになります。今回の統合で、いよいよその足固めができたと思っています。

大型の統合・再編が実行されたわけですが、その狙いは何ですか。また、統合によってどのくらいの企業規模になるのでしょうか。

秋山:JSATも宇宙通信も89年に初の衛星を打ち上げてから今年で19年^(*)ですが、すでに安定的な経営状態に入っており、成熟した企業に成長しました。06年実績で、JSATの収益は約390億円で経常利益は106億円、宇宙通信の収益は約170億円で経常利益は約30億円となっています。両社が統合することで、収益560億円、経常利益130億～140億円の企業規模になり、アジアで第1位、世界で第5位の衛星通信事業者^(*)となります。

一方、スカパー・フェクトTVは今年で12年目^(*)に突入しましたが、加入件数は約420万件(総登録件数)、普及率にして全世帯の10%に満たない状態です。ここ1～2年の加入停滞は大きな課題ですが、同時に、マーケットが広がる余地はまだ残っており、これから成長していくビジネスと云うことができます。もちろん、そのためには多くの投資も必要となります。

このように、安定的な成熟期に入った衛星通信と、まだまだ無限の可能性を秘めている衛星放送、この2つの事業体が一体となることによって、さまざまなノウハウや人材、設備等の集約はもちろんのこと、強くなった資金力を活かし、さらなる発展を目指そうというのが、統合の大きな狙いです。

(*) 正確には、スカパー-JSAT(株)が宇宙通信(株)株式の97%を所有、残り3%は1年以内の限定で三菱商事(株)が所有。
(*) 日本初の民間通信衛星であるJCSAT-1(JSATの第1号衛星)は89年3月に、スーパー・パードK(宇宙通信の第1号衛星)は89年6月に打ち上げられている。
(*) スカパー・フェクトTVの前身であるパーフェクトTVは96年10月に開局した。
(*) JSAT1社でも世界第5位、宇宙通信は第11位。ちなみに、第1位はインテルサット、第2位はSES、第3位はユーテルサット、第4位はテレサット・ロラールと、欧米企業が名を連ねている。

統合によるシナジー効果で 資金力強化とユーザー還元を図る

実際に、統合によってどのようなシナジーが想定できますか。

秋山:ひとつは、国際衛星通信業界における交渉力・競争力の強化です。今回の統合で、我々は合計12機の衛星(図2)を所有することになります。世界でも上位の衛星事業者として信用力も高まり、衛星メーカーやロケット打ち上げ会社、保険会社との交渉において主導権をとることができるようになります。

衛星通信の安定収益化と国際化、 普及拡大を強力に推進する

2008年春、日本の衛星通信事業者がスカパー-JSAT(株)傘下に統合された。1985年、ほぼ同時期に設立された日本通信衛星、宇宙通信、サテライトジャパンの3社は、四半世紀の月日を経て1社に集約されたことになる。

衛星通信事業者が合併・統合によって巨大化していくのは世界の潮流でもあり、その狙いは次なる展開への足固めである。日本の衛星ビジネスを一手に担うことになったスカパー-JSATは、どのような新展開を図ろうとしているのか。統合の狙いとシナジー効果、そして今後の方向について、秋山政徳会長に聞いた。

す。また、すでに世界第1位の衛星通信事業者であるインテルサットと戦略的パートナーシップを結んで、現在、米国上空で2機の共同衛星を運用していますが、来年の第1四半期にインド洋上に同社が打ち上げるIntelsat-15の区分所有にも合意しています。そうするとJSATは世界全土の2/3をカバーすることができるようになります。このような欧米の上位衛星事業者との提携、国際衛星通信ビジネスへの進出は今後さらに進めていきたいと考えています。

国内での営業力の強化も挙げられます。同じ衛星通信事業者とはいえ、宇宙通信とJSATは、それぞれ得意とする分野やユーザーが分かれていました。宇宙通信のユーザーは官公庁や公共企業の割合が多く、JSATはNTTグループや民間企業の割合が高い。また、アプリケーションの面でも、宇宙通信はバックアップ回線や中継等が多く、JSATは海洋での移動体通信や国際通信等に強い。そういう意味で、ユーザーやアプリケーションの面での食い合いはなく、逆に統合することで、衛星通信ビジネスにおいてオールジ

ャパンの体制が確立できることとなります。

水平統合により、さまざまな効率化も予定されているのではないのでしょうか。

秋山:そうですね。それについては両社による統合委員会で具体的に検討されていくこととなりますが、現時点では、大きく3段階に分けて実施していく計画です。

まず短期的には、経営や管理部門の集約、人員の効率化と適正配置を約2～3年かけて行なっていきます。人員の効率化と言うと、人員削減と思われるがちですが、そうではありません。07年12月現在、連結でJSATは約300人、宇宙通信は約170人で、衛星通信関連で合計約470人、スカパー・フェクトTVは約700人で、持株会社を加えたグループ全体で約1,200人となっています。今後は新規採用を抑えつつ、事業の進捗状況に合わせて人員を機動的に配置していく方針です。

中期的には施設・設備の集約化、これを5～6年かけて実施していきます。なかでも最も大きな施設が管制センターです。JSATは横浜に主局、群馬に副局、宇宙通信は茨城に主局、山口に副局を運用していますが、1社になれば、4つの管制センターは必要ありません。これを2つに集約することで、衛星運用面で大きなコスト削減が図れます。そして長期的には衛星フリートの最適化、これは2012年以降に取り組み計画です。1社でコントロールすることによって、

常に最適な衛星配置の調整がより柔軟にできるようになります。衛星は1機の打ち上げで平均約250億円のコストがかかりますので、衛星配置の最適化は実に大きなメリットを生みます。

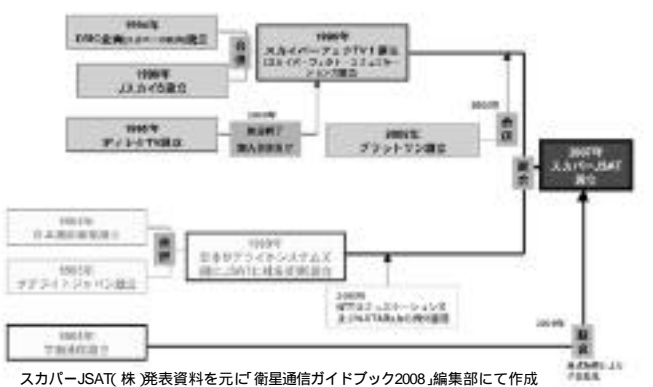
このような効率化を図ることによって、大きなコスト削減ができれば、資金力の強化はもちろん、衛星ユーザーの方々への還元も実現できると考えています。

HD多チャンネル放送 プラットフォームをめざす

衛星通信の世界でオールジャパン企業となったスカパー-JSATですが、今後めざす方向は。

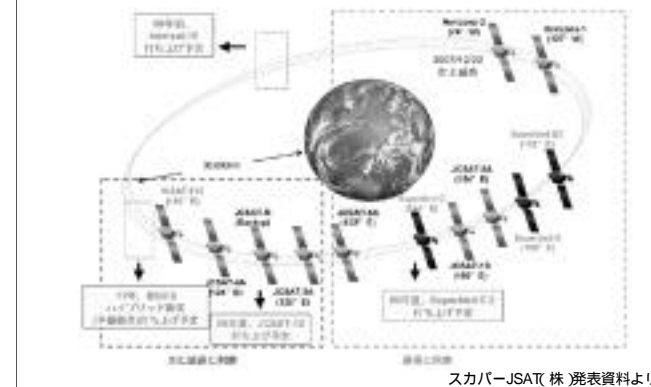
秋山:今回の統合で、安定収益型の衛星通信事業の体制が強固になり、スカパー-JSATは健全な財務体質、キャッシュフロー創出力の強化を図ることができました。それを基盤に、よりきめ細かな衛星通信サービスや国際衛星通信への進出、そして、まだまだ成長の可能性を有する衛星放送事業・スカパー・フェクトTVの普及拡大に努めていきたいと考えています。特にHD化は、力を注いでいきたい課題です。現在、e2 by スカパー!で7チャンネルのHD放送を実施していますが、今年秋にはスカパー!(124・128度)でも10チャンネル程度のHD放送を開始し、来年秋には計50チャンネルのHD放送を計画しています。今後は、HD多チャンネル放送プラットフォームとしての方向を掲げ、加入獲得の施策も強力に展開し、我々の主軸である衛星によってHD革命を起こしたいと思っています。

図1:衛星通信・放送事業統合の流れ



スカパー-JSAT(株)発表資料を元に「衛星通信ガイドブック2008」編集部にて作成

図2:スカパー-JSATの衛星フリート



スカパー-JSAT(株)発表資料より