

## CEOに聞く(30)

### アルカテル・スペース社 パスカル・スリース会長



#### 略 歴

パスカル・スリース氏は2002年以來、アルカテルグループの宇宙関連の直轄企業として民生および軍事用通信、測位、観測、気象、科学等の諸分野での衛星利用ソリューション(システム、衛星、地上ネットワーク)を提供するアルカテル・スペース社の会長兼CEOの職にある。氏は衛星の運用・サービス会社であるアルカテル・スペースコム(Alcatel Spacecom)のCEOも兼ねている。

氏は1995年に経営戦略立案の責任者としてアルカテルに入社、2年後にグローバルなブロードバンド衛星ネットワークを提供するスカイブリッジ社のCEOに任命された。

アルカテル入社前には、仏政府産業貿易省コンシューマエレクトロニクスおよびAV通信部門の長をつとめた。

氏はEcole Polytechniqueを1984年に、Ecole Nationale Supérieure des Telecommunicationsを1986年に卒業、1990年までフランステレコム他いくつかの企業にて管理職をつとめた。

本誌「CEOに聞く」には、スカイブリッジの社長時代に続いて2度目のご登場を頂き有難うございます。まずお伺いしたいのは、会長の前の職務であった通信サービスプロバイダというご経験が、現在の衛星メーカのトップというお立場で、事業者の要求にかなったベストの製品を提供しようという点で、どのように助けになったかという点なのですが。

スリース：スカイブリッジは、インターネットへの高速接続を世界のどこでも実現できるというような、ブロードバンド通信を実現させることに集中していました。その意味では、スカイブリッジはいわゆるサービスプロバイダではなく、衛星ベースのインフラを提供するオペレータであり、エンドユーザにサービスを売るサービスプロバイダへのブロードバンドアクセスの卸売り業者という位置づけだったのです。

スカイブリッジでの私の職務は、通信キャリア、ISP、衛星オペレータ、サプライヤ、規制関係者等々多くの関係者の方々との関係を作る貴重な機会を与えてくれたと思っています。また、この職務のおかげで、ブロードバンドサービスの詳細な解析、すなわち、サービスプロバイダとエンドユーザの両方の期待するところや、どうしたら競争力のあるサービスオファーをできるかについて深く考える機会を与えてくれました。

このようにスカイブリッジ時代のすべての経験が、アルカテル・スペースのCEOという現在の私の地位にとって、きわめて役に立っているのです。

最悪のマーケット状況の中で、過去数年間に経験されたもっとも大きな課題は何だったのでしょうか。

スリース：2001年の終わりに私が現在のポストについたときには、業界は既に新世紀初頭からのテレコム危機に揺さぶられていました。2002年にはマーケットの状況はさらに悪化しまして、私どもの事業が、マーケット不況のときにでも競争力を維持できるように、大急ぎで会社のサイズやリソースの量を仕事の負荷の大きさに適応させることが必要でした。

今後数年間の世界の衛星マーケットの情勢についてどのようにお考えですか。

スリース：今日、衛星は私たちに通信やテレビ視聴、航行・測位、地球環境の観測制御などの機能を与えてくれますし、カスタマは公共関係、通信衛星オペレータ、インテグレータ、衛星ソリューション利用のサービスプロバイダ等、とても多岐にわたっています。商用マーケットは主として通信ソリューションが主体ですが、エンドユーザはサービスの収

束化、すなわち、専用サービスを提供する旧来の「分離構造」ともいうべきものから、それぞれもっとも得意な分野を持つ異なった技術を合わせ用いる、単一化ユーザ中心のサービスデリバリネットワークへと発展することを望んでいます。

マーケットの発展・成長の推進役は、1点から多点への通信がまだ主流であり、放送とかマルチキャストについては衛星が理想的な配信手段ということを考えますと、SMATVとあわせて1億以上の加入者のあるDTHと、世界中でほぼ100%のビデオサービスが衛星に依存するケーブル・ヘッドエンド・フィードは推進役であり続けるでしょうし、HDTVやインタラクティブTV、個人むけコンテンツへ向けての西欧諸国で最近みられる放送の技術革新は、明らかに新たなトランスポンダ需要を喚起するでしょう。

一方、中国やインドなどでDTHテレビジョンが普及のきざしを見せていますし、XM、シリウス、ワールドスペースなどのデジタルオーディオ放送や、MBSatのようなデジタルマルチメディア放送に代表される新しいアプリケーションも起こってきています。

世界の商用マーケットは周期性を持っていますが、この中で衛星ソリューションは、長距離やユーザ密度によらず伝送コストが有利であるとか、今ある衛星を使ってすぐにシステムが組めるとか、放送には理想的であるとか、いくつかの固有の特性から、マーケットの周期性に関係なく重要性を増し続けるという傾向を持っているように思います。

GEO衛星の発注は、プロジェクトのリードタイムが長いいため年々数が変わりますが、プロジェクト自体も2,3年と長いため、製造企業には比較的インパクトを与えません。過去に見られたオペレータとメーカの結合も見られなくなり、よりオープンな商用マーケットが実現しています。

さらに、ロシア、中国、インドなどで、技術、ビジネス両面での海外パートナーを探す国内企業が出てきています。

こんな状況からみると、衛星マーケットは現在拡大の傾向にあるといえるのではないのでしょうか。

*衛星オペレータが衛星ブロードバンドビジネスに参入するための技術障壁を克服するうえで、衛星メーカはどのような新技術を提供できるのでしょうか、また提供すべきなのでしょうか。*

スリース： 私たちは自分の会社を単なる「衛星メーカ」とみているわけではありません。アルカテル・スペースは、地上系でのDSLブロードバンドサービスを補完して、2ウェイの衛星ブロードバンドソリューションを提供したいサービスプロバイダや、現行の衛星TVサービスをブロードバンドと結び付けたいDTHオペレータの各社に対して、明確でコスト・イ

フェクティブなソリューションを提供する、衛星システム・ソリューションプロバイダなのです。

アルカテル・スペースは、新しい性能のマルチスポット衛星に加えて、革新的でコスト・エフィシエントな地上部分ソリューションの開発が、オペレータが必要とするソリューションを提供する上でのキーであると強く信じています。

現在利用できるブロードバンド衛星ソリューションは、短期間にしっかりと改良されるでしょう。アルカテル・スペースは現在、野心的なロードマップにしたがって、高性能DVB-RCSソリューションの開発を精力的に進めています。

アダプティブ・モジュレーションやエンハンスド・コーディング、マルチプルアクセスなどを含むソリューションは、1 台のトランスポンダで従来の 3 倍までのユーザにサービスが可能で、来年末までには市場に投入されているでしょう。こうなると、サービス価格はユーザーあたり月 50 ドルにまで下がります。この数字は、2007 年に衛星部分の性能向上が行われれば、月 30 ドルにまで下がるのです。

「DSLイン・ザ・スカイ」プラットフォームは、通信オペレータが衛星ブロードバンドソリューションを自身の地上DSL網にインテグレートでき、運用コストの大幅な低減が期待されるものです。

衛星ブロードバンドソリューションを大規模に展開するうえでの、もうひとつの重要な障害は、CPE (Customer Premises Equipment= ユーザ宅内機器) のコストです。この分野についても、端末供給メーカーとの提携のもとにかなりの進歩が見られています。設計上の検討は終わっておりまして、メーカーはサービスプロバイダが端末の適切な数量をオーダしてくれれば、オープンスタンダードのDVB-RCSソリューションについて 300 ドル以下の価格をコミットする用意ができています。

*アルカテルはトータルでのエレクトロニクスシステム供給の主導的メーカーとして、顧客に対し、米国の衛星専門メーカーが決してできないトータルソリューションあるいはトータル情報・通信ソリューションを提供できる強みを持っています。アルカテルは、衛星通信ビジネスが縮小傾向にある現在の情勢下で、いかにこの大きな利点を活かしてビジネス拡大をしようとしているのでしょうか。*

スリース：アルカテル・スペースはアルカテルグループの一員として、革新的な衛星アプリケーションを成功させるキーファクタが何であるかを理解し、ビジネスバリューを作り出せるような技術を提供することを基本姿勢としています。具体的には、伝送効率を向上させ、容量やフレキシビリティを増加させた衛星、低価格の地上ユーザ機器、測位・通信のハイブリッドソリューション、放送と通信のハイブリッドソリューションなどが対象です。

衛星ベースの新しいサービスの開発により、関連した宇宙システムにもビジネス機会が生まれてきて、より多くの顧客がエンド・ツー・エンドのサービスを希望するようになります。

すなわち、R & Dにより革新的な衛星サービスを提供することができ、宇宙システムと関連サービスを含めたワンストップ・ショップを提供できることがアルカテルの強みだと思います。



*最近、アルカテルとイタリアのフィンメカニカの宇宙事業の合併が発表されました。この合併によって世界のマーケットの中で生き残るための、最大の戦略はどのようなものですか。*

スリース： アルカテルの会長兼CEOであるセルジュ・チュルクによる合併発表時のメッセージがそのままお答えになるかと思います。

「この合併は、欧州の宇宙産業の発展のための大きなステップです。アルカテル・アレニア・スペースは商用および公共マーケット間でバランスのよい事業構成をもった、欧州の衛星ソリューションのリーダーとなるのです。公共マーケットでの地位の強化により、アルカテル・アレニア・スペースはアルカテルグループがブロードバンド・アクセス技術における世界でのリーダーの位置をさらに拡大させる原動力となるでしょう。

*アルカテルは欧州で日本の宇宙産業との緊密な関係を保ってきた唯一の会社だと思*

います。将来のアルカテルの宇宙ビジネスにおいて、日本企業との提携はどの程度重要なものでしょうか。また、日本は衛星を買ってくれる顧客としてはどうお考えですか。

スリース： 私どもはアジアを非常に有望なマーケットとみています。現に過去にも日本、中国、マレーシア、タイ等多くの国との契約をもってきましたので、この地域で強いプレゼンスをもっています。私どもは日本の航行衛星プログラムMT-SATで三菱電機とパートナーの関係にありますし、三菱電機はアルカテルへの中心的なコンポーネントサプライヤでもあります。

アルカテルと日本の宇宙産業の関係は90年代初頭のテレコム2プログラムから始まりました。アルカテルは日本の宇宙でのキープレーヤーである三菱電機と、そして後にNECと合併してNTスペースになった東芝とも長期契約を結びました。三菱電機との間では、通信衛星について、さらに最近ではMTSATプログラムでのソリューションを発展させる形で、航空衛星ソリューションでの協力パートナーシップが締結されています。三菱電機との長期契約は2ウェイのもので、アルカテルのSPACEBUSプラットフォームへの、三菱電機のソーラパネルの供給契約も含まれているのです。

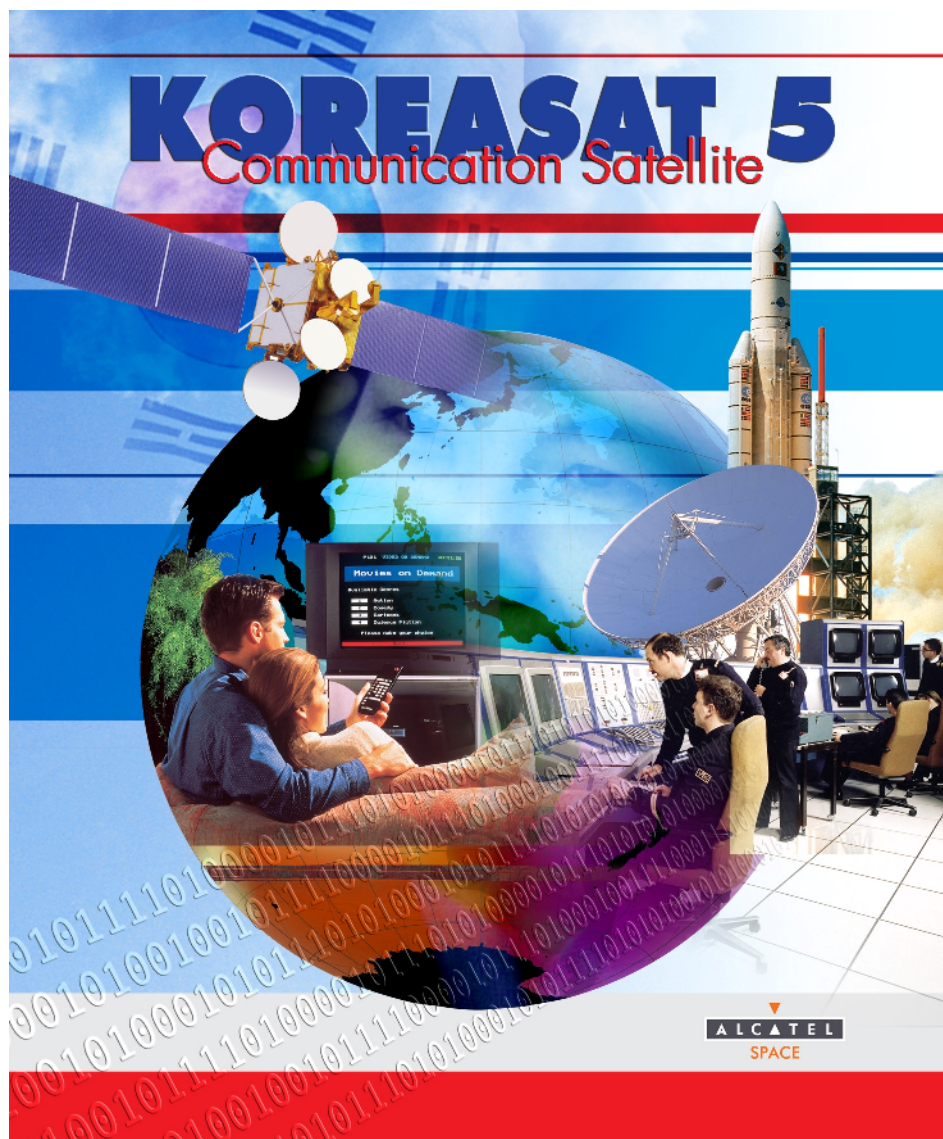
アルカテルは国土交通省MTSATプログラムの地上機器およびすべての航空ペイロードについて、顧客から満足を頂いていることを大変光栄に思っております。アルカテルはさらに、日本マーケットへ通信衛星を供給する主契約者に選ばれるという目標をもっておりまして、日本の宇宙プロバイダが顧客の利益のために、私どもに力を貸して下さることを願っております。

最後に、お仕事を離れての時間をどのように楽しんでおられますか。

スリース： とても忙しい生活なのですが、忙しいのが大好きですし、いつも個人の生活と仕事の時間との間でバランスを保つことを気にかけています。

本日はお忙しいところ、本誌の二度目のインタビューに応じて頂いて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)



アルカテル・スペースの最新の衛星通信ソリューションKOREASAT5