

# World Satellite Business Week 2019 参加報告

2019年9月16日



葛岡 成樹



WORLD SATELLITE  
BUSINESS WEEK

## 目次

概要 .....	1
感想・分析.....	2
(1) 衛星通信、地球観測いずれも政府向けビジネスに回帰 .....	2
(2) 先の見えないビジネス環境への対応 .....	2
(3) 日本の地球観測のスタートアップへの期待 .....	2
主な講演 .....	3
(1) 衛星通信 .....	3
(2) 打上げサービス.....	3
(3) 大手衛星製造メーカー .....	3
(4) 地上システムサービスビジネス.....	3
ちよつと一言.....	4

### 概要

2019年9月9日から13日まで、Euroconsult主催のWorld Satellite Business Week(WSBW)がフランス・パリのWestinホテルにて開催された。このイベントは以下のシンポジウムからなる宇宙ビジネスの総合的なイベントである。

- 第23回 Summit for Satellite Financing : 主に衛星通信関連ビジネス (9月9日~11日)
- 第4回 SmartPlane : 主に航空機での衛星通信関連ビジネス (9月9日)
- 第11回 Summit on Earth Observation

Business: 主に衛星による地球観測関連ビジネス (9月12日~13日)

参加者は3つのシンポジウム合わせて1000人程度に及び、世界の主要な通信/地球観測衛星オペレータ、打上げサービスプロバイダ、衛星製造メーカーの幹部クラスが中心である。日本からも宇宙ビジネス関連企業の幹部など約40人が参加した。このシンポジウムの特徴として、投資銀行や宇宙関連メディアからの参加も多く、また新しく宇宙関連ビジネスを起業した人の参加もますます増えてきた。

シンポジウムは基本パネルディスカッション形式

で進み、その内容には技術論は一切なく、もっぱらビジネスの話である。まさに宇宙ビジネスのプロがビジネスについて語るシンポジウムと言える。

また討議会場の外は各社幹部による一対一の会談や人的ネットワークの場となっている。このシンポジウムは世界中の Old Space と New Space 両方の中心人物が出会う場として、それぞれのビジネス幹部が集まりここに来ればいろいろな人と一度に直接会って話ができる格好の場となっている。

## 感想・分析

### (1) 衛星通信、地球観測いずれも政府向けビジネスに回帰

数年前まで New Space 企業はもちろん Old Space 企業も、これからは国のビジネスではなく民間向け商用サービスを狙うと言っていたが、今年はその風向きが変わってきたようだ。まず Old Space の衛星製造メーカーのパネルでは、一昨年・昨年と落ち込んだ商用静止通信衛星の受注が今年は少し持ち直しつつあるとは言えるものの、まだ先が見えないことが話題となった。この市場が今後どうなるかわからないので、各社とも投資判断に迷っている。このため月探査などを含めた政府向け事業とのバランスを取るという表現ながら、政府からの発注を期待する姿勢がありありと見える。

大手打ち上げサービスのパネルでも、まずは各国内の政府需要が重要との声がますます大きくなっている。

また小型の地球観測オペレータのパネルでは、光学衛星のパネルおよび SAR のパネル両方でまずは政府向けデータ販売が期待できる市場と明言した。長期的には商用民間市場/付加価値サービス市場も狙うがとはしつつも、まずは政府にデータを買上げてもらわないと企業として成り立たないというところか。オペレータ各社とも付加価値情報サービスが

重要であり、そのための開発や社外協力をしていることは確かだが、その努力がまだ報われない・結果がついてきていない。ただし各社とも付加価値サービスをやめたわけではなく、あくまでも付加価値サービスを狙いながら足元の経営としては政府市場が欠かせないというのが正直なところであろう。

### (2) 先の見えないビジネス環境への対応

毎年このコンファレンスでは各社の新商品が紹介される。数年前の大型 HTS 通信衛星に比べ、今年ボーイングが発表した小型静止通信衛星 702X は 1.9 ton という小さなサイズでニッチ市場を狙うというようにこじんまりしている。またボーイングの 702X、Airbus D/S の OneSat など最近多くなったソフトウェア定義衛星は、衛星開発初期の要求と運用開始後の使い方が変わってくることを当然とし、打ち上げ後の要求変更に対応できるようにしている。15 年以上に及ぶ静止通信衛星の寿命を通したビジネスモデルが描けなくなった今、スタートアップが得意としているアジャイル開発(迅速かつ適応的に小さな開発を繰り返して全体を完成させる手法)に基づく小型衛星に対抗するために大手企業が取りうる対策が小型 GEO やソフトウェア定義衛星ということだろう。

### (3) 日本の地球観測のスタートアップへの期待

毎年 Euroconsult では WSBW の席でこの一年間で大きな成果があった会社を数社表彰している。また昨年か



ら FinSpace と称してスタートアップ企業のピッチを、ルクセンブルクの Space Resources や英国の Seraphim Capital など宇宙向け投資企業の専門家審査員が審査して表彰する機会も提供している。こ

これらの表彰で、日本の地球観測企業が2社受賞した。複数社の日本企業の受賞は初めてであろう。

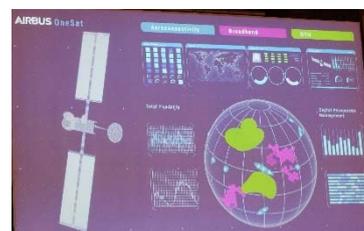
まず SAR 衛星の開発・オペレータ Synsperspective が地球観測ビジネスの戦略的取引 (Strategic Transaction for EO Business) 賞を受賞した。これは同社がシリーズ A ラウンドで 86.7 億円、創業 17 ヶ月で累積調達額 109 億円の調達を成功させ、SAR 衛星の開発・打上げ資金を獲得したことが評価された。

また FinSpace の地球観測部門では、AxelSpace 社が優勝・受賞した。これはスタートアップとし



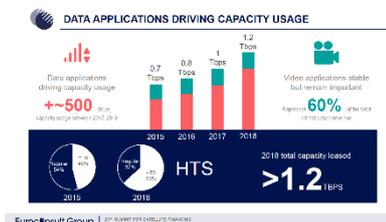
てすでに打上げ実績があり、さらに今後4機(計5機)の打上げ・運用を計画していることが評価された。

従来日本の宇宙ビジネスでは世界的な宇宙ビジネスの中での認知度が低かったが、日本の2社の受賞により日本の宇宙ビジネスが世界的にも評価されてくるだろう。いずれにせよ宇宙ビジネスは世界を相手としたビジネスである。今後この2社に続いて世界的なビジネスに乗り出し、また当然それに伴ってグローバルな実績を上げる企業が日本から続くことを期待したい。



## 主な講演

### (1) 衛星通信



### (2) 打上げサービス

### (3) 大手衛星製造メーカー

### (4) 地上システムサービスビジネス

## ちょっと一言

毎年 WSBW に参加するためパリに来るが、なんとんでもこの出張は食事が楽しみ。昼はコンファレンスでのフルコースを2時間ほどかけて周りの人との会話を楽しみ、夜は夜でパリの味を好きに楽しめる。

パリに来ると最近必ず食べるのがタルタルステーキ。生の牛肉を玉ねぎ、ケッパーなどと細



かく切ってねっとりとするまで叩いたもの。ミンチ機など使わずに包丁での手切りという謳い文句付きのメニューをパリのビストロ、カフェでよく見かける。肉がちょっと不ぞろいながらもねっとりとした食感は、ちょっと重めの赤ワインとジャガイモのフライという定番の付け合わせでパリに来た満足感を覚える。

以前日本でも食べていたユッケ・牛刺しのミンチ版、混ぜ物のない生のハンバーグステーキともいえるだろうか。日本では食中毒を防ぐため牛肉の生食は禁止されたが、さすがフランスは昔からの牛肉王国。生の牛肉の薄切りカルパッチョとともにタルタルステーキは広く愛されている。日本で食べられない、食べられなくなったメニューを食べるのも海外出張の楽しみである。

本報告書へのお問い合わせは：



株式会社 サテライト・ビジネス・ネットワーク

<http://sat-biznet.com>

葛岡 成樹

E-mail: [shigeki-kuzuoka@sat-biznet.com](mailto:shigeki-kuzuoka@sat-biznet.com)

TEL: 080-2052-1348

**Euroconsult**

ユーロコンサル日本事務所

<http://www.euroconsult-ec.com>

葛岡 成樹

E-mail: [shigeki.kuzuoka@euroconsult-jp.com](mailto:shigeki.kuzuoka@euroconsult-jp.com)

TEL: 080-2052-1348