

INTERVIEW

高分解能衛星画像とITの融合で、
新しい価値を創出

長い助走期間を経て本年7月、NTTデータの100%出資の子会社として設立されたNTTデータGC。高分解能衛星画像とITを組み合わせ、地理情報/地物管理分野での社会情報システムビジネスの展開を目指す同社の取組みについて、高石哲社長にうかがった。



(株)NTTデータGC
代表取締役社長 高石 哲氏

約8年の助走期間を経て、本年7月に衛星画像の専門会社を設立

本年7月、NTTデータの100%出資子会社として設立されましたが、設立の背景からお聞かせください。

高石 NTTデータでは、約8年前から高分解能衛星画像のビジネスに取り組んできました。東西冷戦終了後のアメリカの規制緩和政策により軍事偵察衛星技術の民間への転用が可能になり、90年代中頃に高分解能商業衛星の運用会社が相次いで設立されたのを受け、ニュービジネスとして検討を始めたのがきっかけです。当時、IKONOS (SpaceImaging社)、QuickBird (Digital Globe社)、そしてOrbView (ORBIMAGE社)の3つの商業衛星の打ち上げ計画がありました。実際に高分解能衛星の民間事業が始まったのは、1m分解能のIKONOSが打ち上げられた1999年からです。IKONOSとQuickBirdの衛星画像の国内販売権は他社が取得し、NTTデータはOrbViewの衛星画像を取り扱うこととしました。ところが、2001年の打ち上げに失敗したため、実際に

1m分解能の衛星画像の販売権利を取得できたのは、2003年に成功したOrbView-3です。

衛星が上がらないことには、ビジネスを始められない...

高石 画像が取得できないことには話になりません。頼りにしていた衛星が落ちたため、急遽、米国に数年先行して商業衛星ビジネスを展開していたフランスのSPOT衛星の画像を使うことを検討し、2002年5月に打ち上げが成功した2.5m分解能のSPOT5 (SPOT IMAGE社)の衛星画像の販売権を取得しました。実は、OrbView-4が落ちた時に、「チームは解散すべし！」という意見が社内の大勢を占めましたが、将来を見据え、プロジェクトを継続することが役員会で了承されました。私は、将来を考えると著作権が持てるデジタルコンテンツが必要ということから執念を持って取り組みましたが、この時にプロジェクトを継続させてくれた会社を誇りに思います。SPOT5は、南米のフランス

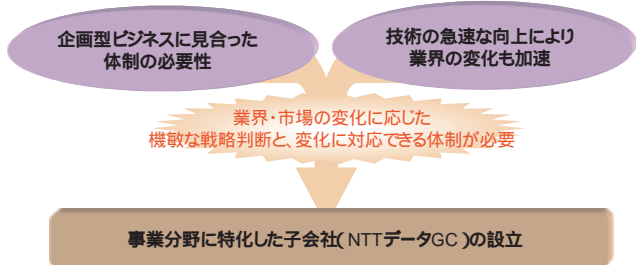


図1 NTTデータGC設立の背景

領ギアナで打ち上げられました。使われたアーリアン4型ロケットは成功率が非常に高いといふものの、心配で私自身実際に現地に行って祈るような思いで見守りました。成功した瞬間、これで日本に帰れる、ビジネスを始められるということで、感無量でしたね。

実際にビジネスを開始されたのは2002年から...

高石 2002年9月から2.5m分解能のSPOT5衛星画像でスタートし、2003年から1m分解能のOrbView-3衛星画像を加えた「Geoコンテンツサービス」を提供してきました。しかし、市場の様々な変化に俊敏かつ的確に対応するためには、衛星画像を核にした事業分野に特化した専門会社として、営業チャネルの開拓を含め機動力のある体制を確立する

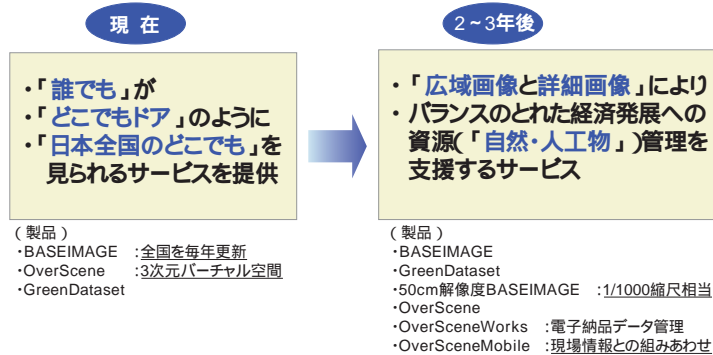


図2 NTTデータGCのビジネス戦略

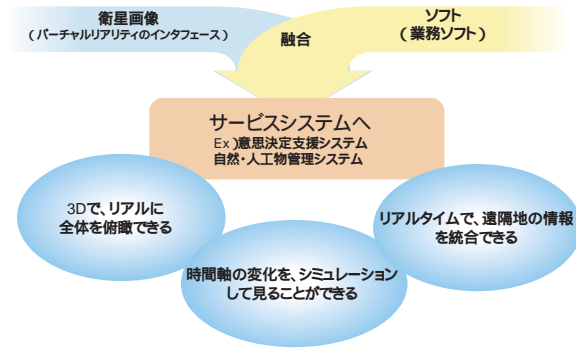


図3 Geoコンテンツ・ビジネスの将来像

必要があるということで設立しました。「桃、栗3年、柿8年」といわれますが、ここまでするのに約8年という長い助走期間を要したわけです。

衛星画像とITを融合したサービスシステムの提供を目指す

2つの衛星の画像を中心にビジネスを展開されていますが、現在のビジネスの状況はいかがでしょうか。

高石 SPOT5は、解像度は2.5mですが、1回で撮影できる範囲が60km×60kmと大変広く、広域な地上の様子を一度に把握するのに適しています。一方、OrbView-3の場合は、撮影サイズは8km×8kmですが、1mという高い解像能によるクリアな画像をお届けできるので、局地的な地上の様子を詳細に把握するのに適しています。私どもは、他社のように依頼を受けてから撮影するのではなく、自社のリスクで日本全国をあらかじめ撮影しておき、その中からご希望の地域の画像をお届けしています(BASEIMAGE)。このため、納品までの時間が短いという特徴があります。こういった衛星画像の主要ユーザーは、国土交通

省、地域の公社・自治体など大きな面積の土地を管理しているところです。このため、特約代理店制度を設け、地域ごとに地場の有力な測量会社や建設コンサルタント会社などと連携してビジネスを展開しています。また、電力や鉄道、通信会社といった広いエリアを管理する事業者への営業も強化していきたいと考えています。

現在、パートナー数は何社くらいですか。

高石 各都道府県に1社、全国を対象とする特約店を含め約60社です。やはり地域によってそれぞれ需要の地域特性もあり、受注実績に関しては濃淡がありますが、各パートナー会社が積極的に活動、展開しているところです。

Geoコンテンツ・サービスの詳細は後続の頁でご紹介しますが、新会社のビジネス・ビジョンをお聞かせください。

高石 私どもは、単なる衛星画像の販売ではなく、デジタルコンテンツとITを融合し、新しい価値を創ることを目指しています。したがって、現在はSPOT5とOrbView-3の2つ

の衛星画像ですが、今後は他の衛星や場合によっては航空写真など、様々なリソースを活用していきたいと考えています。2007年に50cm解像度のOrbView-5の打ち上げが計画されていますが、そうなるまで適用領域が相当に広がります。ビジネス戦略的には、デジタルコンテンツ(広域画像と詳細画像)とITを組み合わせ、バランスのとれた経済発展のための資源(自然・人工物)管理を支援するサービスを提供していきたいと思えます(図2、図3参照)。これにより、NTTデータグループ全体として、地理情報/地物管理分野での社会情報システムビジネスの拡大につながると考えています。

最後に、今後の目標をお聞かせください。

高石 NTTデータGC社単独で5年後には年間売上20億円、この8月から衛星画像ビジネスを中国で展開しているNTT DATA(中国)有限公司、NTTデータ本体の衛星画像関連ビジネスを合わせて、ミニマム年間売上50億円は達成したいですね。

本日は有り難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)