



超小型衛星の研究で宇宙ビジネスを牽引するアカデミックリーダー

[取材・文] 原 正紀 | 株式会社クオリティ・オブ・ライフ代表取締役、特定非営利法人キャリアコンサルティング協議会常務理事・事務局長、一般社団法人留学生支援ネットワーク理事、一般社団法人産学協働人材育成コンソーシアム理事・事務局長、高知大学経営評議会委員・客員教授、中小企業診断士。早稲田大学法学部卒業後、株式会社リクルートを経て企業し、人材事業を産学官において展開。公的委員多数歴任、「インタビューの教科書」(同友館)をはじめ、著書多数。

HARA's BEFORE

中須賀さんは、超小型衛星の開発で世界をリードし、多くのベンチャービジネス誕生に関わってきた。日本の宇宙ビジネスの現状と展望について聞いてみたい。



重さ1kgの超小型衛星を開発

原：まずは、最近の宇宙ビジネスの状況について教えてください。

中須賀：私たちが行ってきたのは、小さな人工衛星を使うことによって、宇宙開発をもっと早く安くする活動です。これまでの衛星は大きなもので数トン、小さなもので数百kg、コストも数十億から数百億円かかっていました。衛星が大きいと打ち上げロケットの費用もかかるので、宇宙機関や大企業しかできることになってしまふ。

より素早く、多くの人が宇宙利用できるようにと、2000年頃から超小型衛星の開発競争が始まりました。1kg衛星の開発競争で東大と東工大が世界初で成功したのが、

2003年でした。私たちの最初の予算は300万円ほどで、秋葉原で山のように部品を買ってきては宇宙の環境試験を行って、耐えうるものを使用したのです。その迅速で安いやり方が世界中に一気に広がって、最近は多様な企業が1kg衛星に取り組んでいます。

イーロン・マスク氏のスペースX社は、宇宙でのインターネット通信網として「スターリンク」というプロジェクトを行っています。1万2,000基もの小型衛星を打ち上げて通信網を作り、地上とつなげる計画です。通信以外のいろいろなメリットを考え、それだけの数を打ち上げてデータリンクを行うのです。ウクライナ紛争が契機になり、地上のインフラを使えない地域で活用が進んでいます。他にもアメリカのプラネット社では、4kgくらいの衛星を200基打ち上げて観測を行い、3mの地上画像を撮像できるようにしています。

多くの衛星で勝負するモデルを「小型コンステレーション」と呼びます。大量の衛星を散りばめて頻繁な観測や通信を可能とするもので、そこからビジネスが山のように起こっています。アメリカでは、国が衛星・通信・地球画像などのサービスを買うことで、企業は新たな投資ができるようになっており、スペースX社は独り勝ち状態