

1203-1

12月3日 10:45-11:15(日本時間 18:45-19:15)

**“2030 Space Supply Chain Vision”**

(2030年の宇宙サプライチェーンビジョン)

講演者: Bruno Laurent (Thales Alenia Space)

1. タレス・アレーニアは 2019 年の出資比率は 67%が Thales で、残り 33%が Leonardo で、7,700 名の従業員、売上は 21 億 5 千万ユーロ。
2. この 10 年での通信事業は、\$2,250 万の累積注文が有り、その 75%は静止軌道衛星でない衛星で連続生産、またソフトウェア定義衛星と運用を最適化するソフトウェアスイート(ソフトウェアパッケージ)の分野の産業。ソフトウェア定義のネットワーク、セキュリティーを重要要素とし、短期間での生産を行っている。
3. ISS 国際宇宙ステーションは 20 周年を迎えたが、タレスは本体の 40%に参加している。またタレスの参加しているアリアンスペース打上の衛星とか、コンステレーション(多衛星)ビジネスにも参加している。
4. 市場では多くの新しい解決策が現れてきて、フレキシビリティを要求されている。より顧客に寄り添い前進していく。
5. 生産キャパは 2024 年には 6 倍に膨らみ、またデータの衛星オンボード処理が進んでいる。別途、コストを下げる動きが有り、また更なるコネクティビティが求められている。これらに対応する開発を進め、セキュリティーを確保しつつよりデジタル化を進める。また GEO flex 衛星におけるビジネス機会も増えてくる。通信事業においては、これまで宇宙レベルであったコンポーネントが、民生用レベルの部品にと開かれる動きが有り、コンポーネントを自分達で作っていく。
6. Space Inspire プロジェクトにて、基本設計審査を終えた。アイデアとしては One type of satellite で、自分たちは現在有利な立場にある。18 か月の納期。  
(参考ウェブサイトは、[Thales Alenia Space put on track its Space Inspire product line | Thales Group](#))
7. 新しいビジネスの流れは衛星内でより多くのソフトウェアを使える様にし、一方地上局でも同じようにデジタル化を更に進め、セキュリティー対策も取っていく。

8. デジタル技術には3D プリンティング、接続性(より多くのオンタイム情報)、ロボティクス、バーチャルリアリティ、AI などが含まれる。またビッグデータの活用において、今は 40%のデータが自分たちのビジネス用にしか使われていないが、これをもっと効率的に使えるようにチャレンジする。
  
9. 今後は顧客と密接に共同して活動する。迅速に動く必要があり、その為にはアイデアをタレスに持って来て欲しい。車とか繊維などの他産業の品質基準は宇宙ビジネスにおける品質向上やマス生産対応にもつながる。これまでの主要なパートナーに加え、革新的な SME とも関係を深め、超小型衛星を含む新しい宇宙ビジネスの分野で共に活動をしていきたい。