



衛星搭載機器のグローバル展開

NEC東芝スペースシステム株式会社 執行役員社長の山口です。弊社は2001年にNECと東芝の宇宙部門が合体して構成された合弁会社です。2007年からは衛星システムの設計と地上システムの設計製造業務をNEC宇宙システム事業部に移管し、残りの衛星搭載機器の設計・製造および衛星システムの製造を担当しています。

弊社の衛星搭載機器は今まで世界中の250機を超す衛星に使用されてきており、搭載数も既に5,000台を超える実績を達成しています。思い起こせば、海外市場に参入したのはINTELSAT-4号の搭載機器を当時のヒューズ社(現ボーイング社)からノックダウンで製造したのがきっかけでしたが、本格的に設計から製造まで自社で担当したのは、INTELSAT-6号機の機器を同じくヒューズ社から受注した1980年代初めのころです。私もまだ入社数年目の若手エンジニアとして、ある機器の設計担当でした。初めての海外市場への挑戦ということで、地上モデルを3回も作りましたが性能が出せず、結局最初のフライト製品の部品を途中まで作ったところで設計変更することになりました。製造部長の席に呼ばれ、今まで作った部品は君のボーナス代だから持って帰れ、と怒られたことは未だに忘れることが出来ません。しかし、その後は順調に製造し結果的には一番早く納入してくれた機器ということで、ヒューズ社から賞をいただくことができました。当時は為替が1ドル280円という時代であり、後から聞いた話ですが、ヒューズ社も驚くような価格競争力があつたとのことでした。

その後、海外の衛星プライムメーカーに自社の機器を売り込むのですが、INTELSATの実績だけではなかなか売れません。まだパソコンもワープロもない時代ですから提案書を印刷屋に持ち込んでタイプしていただいていたのですが、同じところを何度も修正するものですから、タイピストの女性から、こんなに修正したら、そこだけ盛り上がって印刷できないと嫌味を言われたこともありました。とにかく、何十件と提案書を書いてもほとんど受注につながらない時代を経て、ようやく世界中に実績を認めてもらえるようになりました。

昨年の中頃までは長期にわたって円高が続き、市場競争も厳しい状況が続きました。しかし、そのような中でも弊社売り上げ全体の20%くらいの海外比率を維持することが出来ました。価格も為替見合いで損をしない程度に上げさせていただいているのに、何とかお声をかけていただいている理由を尋ねると、「納入後不具合がないので安心」「丁寧に対応してもらっているので、納入後余分な費用が掛からない」などということでした。まさしく、きちんと仕事をすればご満足いただけるという昔ながらの日本の物づくりへの姿勢が評価されているということではないでしょうか。

昨今は円安傾向が続いており、輸出産業には有利な状況が構築されています。これに慢心することなく、今まで以上に誠意をもって物づくりに取り組み、グローバル展開を拡大していきたいと思っています。