

## Globalstar の Apple との取引により、David Kagan/CEO は重要な決断をするための最適な場所に就きました

Globalstar の CEO である David Kagan 氏は、Apple の衛星通信経由による緊急メッセージサービスをサポートするという同社の大規模なディールについて詳しく説明しています。

衛星コンステレーションオペレーターの Globalstar がこの夏、同社の歴史上最大の顧客として Apple と契約するまでの道のりは、15 年前に起こった危機から始まりました。第 1 世代の SPOT 衛星を打ち上げた後、同社は技術的な問題に直面し、意図した SPOT 双方向サービスが片方向サービスになってしまいました。

この Via Satellite とのインタビューで、Globalstar の CEO である David Kagan 氏は、同社がどのようにしてこの危機を Apple との収益性の高いビジネス関係の始まりに変えたかを説明しています。Apple は現在、Globalstar の大容量の衛星通信を使用して、iPhone 14 用セルラーネットワークの圏外エリアで緊急 SOS メッセージングを可能にしています。

Globalstar にとってのこの取引の重要性は、同社が現在および将来に渡って、衛星ネットワーク容量の 85% を Apple のサービスをサポートするために割り当てているという事実に示されています。Apple は、Globalstar の新しい衛星コンステレーションに関連する設備投資の 95% を支払うことで同意しました。

Kagan 氏は、世界最大の無線通信事業者と企業ユーザーが宇宙で起こっていることに注目している現在、同社の最高の業績に続いてオペレーターに開かれた世界での可能性と、衛星業界全体の機会について詳しく説明しています。

**VIA SATELLITE:** あなたは、前 CEO である Jay Monroe 氏の後任として 2017 年に Globalstar に入社しました。その後、さまざまなサービスポートフォリオを拡大してきましたが、これまでの過去 5 年間に渡る会社を導いた方向性についてお話しいただけますか？

Kagan 氏：私のバックグラウンドは金融分野です。次世代の衛星用端末と次世代の衛星用地上インフラに投資する必要があることは明らかでした。これには多額の費用がかかります。3 年間で 3,000 万ドル以上の投資です。市場では既に衛星電話から離れていっていたので、財政的な観点から正しい方向ではないと判断しました。新しいサービスを市場に投入する必要がありました。そのため私たちは、ARPU[ユーザーあたりの平均収益]がはるかに低い衛星 IoT に着手しました。しかし、特に地上局や基地局の設備の観点から見た投資は、SPOT ビジネスに必要なインフラストラクチャとほとんど同じでした。そのため私たちが持っていた資産を有効に活用し、市場のニーズとマッチさせることが課題になりました。私が最初に Globalstar に入社した当時は、IoT は M2M またはマシン・ツー・マシン、または SCADA[監視制御とデータ取得]と呼ばれていました。M2M や SCADA のビジネスは低迷していましたが、その明確な理由はわかっていませんでした。これらのアプリケーションは衛星向けに設計されたものです。人工衛星の強みを活かすために、人やモノに本気で投資しようと考えました。

**VIA SATELLITE:** 現在、衛星フリートには 24 機のサテライトがあり、今後フリートを拡張して補充する計画があります。新しいサテライトを構築するための MDA 社との契約について最新情報を提供いただけますか？

Kagan 氏：私たちは現在 24 機の衛星で、北緯 70 度から南緯 70 度までの範囲の軌道から、これらの衛星で世界市場をカバーすることができます。ライセンスを持っていない中国やインド以外では、真にグローバルなサービスを提供しています。さらに 17 基の衛星を MDA 社と契約し、さらに 7 基のオプション契約を追加しました。現在のコンステレーションは、2010 年から 2013 年の間に打ち上げられた第 2 世代の衛星で構成されています。これらの設計上の寿命は 15 年です。そのため 2025 年までに新しい衛星の配備を開始する必要があります。現在の衛星は Thales 社の偉大な製造業者によって設計されたもので、予想される寿命をはるかに超えて動き続けると確信していますが、新しい衛星を宇宙へ送る前に、現在の衛星の寿命が迎えるのを見たくはありません。

**VIA SATELLITE:** あなたが MDA 社にサテライトを注文した時点で、Apple を顧客としてサポートするためにサテライトが注文されているという噂がすでに流れていました。一部の報道機関は、Apple との取引をパートナーシップと呼んでいます。一部の報道機関は Apple を顧客と呼んでいます。両者

### **の関係をどのように説明されますか？**

Kagan 氏：面白い質問ですね？ Apple は私たちの最大の顧客です。それが関係の法的定義です。公開された契約書の改訂版では、Apple はかれら自身をパートナーと呼んでいます。私たちは一緒に働いているので、人々はそれをパートナーシップだと言うでしょう。しかし、私たちは衛星通信ネットワークを彼らのために機能させているだけです。私たちは、iPhone 製品やその機能、または Apple が将来のサービスやその他の機能を開始する時期とは何の関係もありません。私たちはそれとは何の関係もありません。私たちは彼らに優れた衛星ネットワークを提供することに専念しています。

### **VIA SATELLITE: 最終的に iPhone 14 の契約につながる Apple との関係を確立したのはいつ、どのようにしてでしょうか？**

Kagan 氏：前 CEO である Jay Monroe 氏は Apple に「私たちは緊急時の一方向メッセージシステムで協力できると思う」とレターを送りました。それが本ビジネスの始まりです。それ以来、私たちは自分自身を証明し、彼らのために提供できることを証明するために長い時間を費やしてきました。彼らが私たちを衛星プロバイダーとして受け入れる前に、私たちが乗り越えなくてはならなかった非常に多くのマイルストーンがありました。

### **VIA SATELLITE: あなたはよく命を救う SPOT 製品の能力について誇りを持って話します。iPhone のような大規模な一般消費者向けデバイスに対応させることで、その能力の規模はどのように変化しますか？**

Kagan 氏：Apple の巨大なマーケット規模は、このサービスが非常に急速に成長し、発展することを意味します。SPOT 製品ラインは、過去 15 年間で 8,600 人の命を救ってきました。250,000 人の加入者により 1 日あたり平均 1.6 人の命が救われた計算です。私たちにとってそれは素晴らしいことです。一人の命を救うことはそれだけの価値があります。一方、Apple の規模を私たちの規模と比較すると、最初の 1 年後には 1 日あたり最大 1,500 人の命を救うことができます。多くの人にポジティブな影響を与えることを想像できますか？ あなたが救った人だけでなく、その人の家族、そしてその人の将来の家族全体です。衛星のための他に良いミッションはありますか？ 私は有害なソーシャルメディアプラットフォームへのアクセスを人々に提供するような投資よりも、人々の命を救うビジネスに携わりたいと思っています。それは本心からです。

### **VIA SATELLITE: Apple iPhone のサービスをサポートするにはネットワークをどれだけ構築する必要がありますか？ 最初に注文したよりも多くのサテライトを構築する必要がありますか？**

Kagan 氏：必要なインフラはほぼ完了しました。我々は過去 3 年半の間に構築しなければならなかったものはすべて構築しました。COVID の期間中に世界中に 10 もの新しいゲートウェイを構築しました。これは納期を考えると驚くべき偉業でした。また他の既存の 19 のゲートウェイをすべて改修、および強化しました。これらは高出力アンテナを新たに追加してアップグレードする必要がありました。私たちはそれについて Cobham 社と協力しました。これですべて完了です。今後も修正しなければならない部分は残りますが、構築しなければならないことは何もありません。主要なものは何もありません。これでサービスローンチを開始する準備が整いました。

### **VIA SATELLITE: SpaceX 社は、あなたの電波スペクトルを彼らの衛星モバイルサービス Starlink に使用したいと考えていますが、Globalstar は自社サービスに干渉するだろうと主張しています。帯域幅とユーザーの両方をめぐる競争が激化していることを考えると、このようなスペクトルの戦いは最終的に法廷で解決されると思いますか？**

Kagan 氏：この点はよくわかりませんが、法廷で解決するとは思えません。FCC は当社の米国資産を管轄しています。加えて当社の 2 代目の衛星コンステレーションは、製造されたフランスで登録されています。ITU[国際電気通信連合]の歴史の中で設定されたすべての先例を考えると、これは規制上の問題として残るでしょう。遵守する必要のある規制手順があります。相手が多くの力を持っている新規参入者だからといって、集中的に列をスキップできるわけではありません。それが私たちの視点です。支配的な究極の視点ではないかもしれませんが、もちろんそうなることを願っていますが、それらの周波数にアクセスするには、通過しなければならないプロセスがあります。

**VIA SATELLITE: 人工衛星が利用可能になり、これらの IoT ネットワークの力を供給する能力があるため、私たちは産業用 IoT 時代の新しい波の始まりにいるのでしょうか？**

Kagan 氏：はい、間違いなくそうなるでしょう。私たちが現在目にしていくつかのアプリケーション、特に大規模に使われてアプリケーションについて、5 年前には考えることさえできませんでした。現在、オーストラリアのパートナーと一緒に牛追跡のアプリケーションを探しています。私たちがやりたいことをするために牧場に必要インフラはありません。米国以外でも、世界には約 12 億頭の放し飼いの牛がいます。農家は牛を失うか、または盗まれる可能性があります。オーストラリアでは彼らは洪水で牛が流され、農家は牛がどこにいるのか、どこにいったのかを知り得ません。彼らは病気の発生を防ぐためにこの情報を持っている必要があります。このデータは牧場経営者にとって多大な経済的影響を与えます。これはスマート農業アプリケーションが進む方向の一例にすぎません。私たちは、穀物サイロとサイロバッグの水分を監視して、効率を維持し、収量を改善したいと考えている会社と協力してきました。繰り返しになりますが、これには地上での新しいインフラストラクチャは必要ありません。すでに宇宙にインフラがあるからです。後は優れた製品を提供するだけです。ほんのわずかな情報が人々の生活に大きな違いをもたらす可能性があります。チャンスは無限広がっています。

**VIA SATELLITE: あなたの視点から見た、最大かつ最も明確な機会は何ですか？**

Kagan 氏：私たちが現在持っている最大の成長分野の 1 つは、実際に B2B 市場で活動しているマイニング会社のように、従業員に SPOT 端末を使用してもらうことです。彼らは従業員の命を守るための安全サービスを提供したいと考えています。彼らは作業員のユニフォームに緊急装置を組み込みたいと考えています。これらの企業の 1 社が第 4 世代の SPOT デバイス用の専用ポケットを作成し、作業員のユニフォームに直接装着させることができるようにしました。

**VIA SATELLITE: このインタビューは、ラスベガスで開催されたモバイルワールド कांग्रेस(MWC-LAS Vegas)で行っています - 地上系サービスプロバイダーの衛星に対する見方の変化と、衛星企業との潜在的なパートナーシップの変化に気付きましたか？ 無線通信事業者にとって、衛星通信はなくてはならない存在になりつつあるようです。**

Kagan 氏：同感です。Apple との関係や、ワイヤレスキャリアと発表されたその他のパートナーシップによって、携帯電話市場における衛星通信の信頼性が劇的に高まったと感じています。バンド 53 イニシアチブ [Globalstar の S バンドスペクトル - 2.4GHz スペクトル範囲のバンド 53 を指す]を通じて、彼らと協力することで、キャリアアグリゲーションのアンカーチャンネルとしての使用が承認され、セルラーネットワークで認可、アシストされたアクセスが承認されることがわかりました。ワイヤレス企業は衛星企業とチームを組むことの革新的価値と経済的価値の両方を理解し始めています。これを補完的収束と呼びます。彼らは人工衛星が彼らの活動を補完するものであることに気づき始めています。それは私たちでも彼らでもありません。人工衛星は、地方の人々をつなぐことであり、車のボタンを押すだけで人命を救うことであり、無線通信事業者が行っていることに価値をもたらします。

**VIA SATELLITE: Globalstar と Iridium はどちらも低軌道衛星(LEO)で何年もビジネスを行ってききましたが、現在地方のリモート接続をターゲットにした新しいコンステレーションが多数見られます。LEO 市場でプレーしてきた者として、これらのチャレンジの多くが成功するか、または失敗すると思われるでしょうか？**

Kagan 氏：衛星産業は設備投資が大変です。初期の設備投資が高く、増えたサブスクライバーの増分にて賄える設備投資はほとんど無いと言っていいほどです。だからこそ、サテライト企業の EBITDA マージンは非常に高いのです。消費者を追いかけるにはより多くの資本が必要です。そしてご存じのように、マット・デッシュ氏(Iridium の CEO)のような人が、このビジネスモデルを機能させた功績を認められています。彼らは素晴らしい仕事をしており彼らは非常に成功しています。Iridium のように、私たちにはコンステレーションの運用、適切なミッションのための適切な衛星の調達、市場と市場の違いを理解する経験があります。私たちは間違い、時には大きな間違いからも多く学びました。ほとんどの新規参入者が犯す間違いを繰り返しません。問題はこれらの新規参入者のリーダーが、今日よりも消費者についての知識がはるかに少なかった時代に、私たちが行ったのと同じように対応ができるかどうかでしょう。(VS)