

商業衛星の市場では欧米メーカーのシェアが圧倒的であり、現時点では残念ながら日本メーカーの存在感は薄い。しかし超小型衛星はこれからの市場だ。「我々は市場をつくることから始めなければなりません、うまくいけば日本がトップになれます」と中村社長。5年以内に衛星開発を2ライン体制にして、売り上げを5億円規模にする目標を立てている。

### メイト・イン浜松の超小型衛星を

「浜松には約200社の研究開発系の中小企業が存在する。力を結集すればできないことはない」——そう語るのは原田精機の原田浩利社長だ。

同社は主に自動車メーカー向けに試作品を製作する仕事を請け負ってきた。01年には展示会に出展したアクリル加工品の加工精度を見て声をかけてきた衛星メーカーの要請に応じ、衛星部品の製造にも参入。さらに今度は、浜松の中小企業に呼びかけて、メイト・イン浜松の超小型衛星を実現しようと動いている。

原田社長は衛星部品の製造を通じて、「宇宙用部品が地上用の部品よりも難しいわけではない。注意すべきところが異なるだけだ」との確信を持つようになった。また実際に部品を製造する過程で「図面通りに作るだけでなく、図面以上のものを作ることが大切」という気持ちを持つようにな

なったという。

同社は手始めとして技術力のアピールを目的に、全長1.3mの本格的な自律走行型惑星探査用無人車両(ローバー)を試作した。同ローバーは08年6月に開催された「宇宙技術および科学の国際シンポジウム」や同年10月に開催された「2008年国際航空宇宙展」で展示を行い、注目を浴びた。

続けて目を付けたのが超小型衛星だ。08年から、光産業創成大学院大学が研究する、地上の植生を観測する光学センサを搭載するための超小型衛星の検討を浜松近郊の中小企業5社と共同で開始した。同センサが翌09年に文部科学省の助成金事業「超小型衛星研究開発事業」に採択されたことで計画は加速。現在、センサと衛星バスの試作を続けている。打ち上げは12年を想定しており、打ち上げロケットについても、近いうちに決定したいと考えている。

将来的には超小型衛星の「単機能で安価、短納期」という特徴を生かしてビジネスにつなげていきたいと、原田社長は語る。「自動車産業にとって重要な技術であるGPS(全地球測位システム)を使ったカーナビは、宇宙技術の利用そのものです。宇宙を知らないままでは、我々は他産業についていくだけの存在になってしまいます。本格的な宇宙技術利用を核とした事業展開を考えていきたい」

## 原田精機

原田精機は浜松近郊の中小企業5社や光産業創成大学院大学と共同で超小型衛星の開発を進めている(左)。2008年には、本格的な惑星探査用無人車両(ローバー)を試作した(下)。

