

第19回宇宙民生利用部会 議事要旨

1. 日時：平成30年3月30日（金） 10:00-12:00

2. 場所：内閣府宇宙開発戦略推進事務局大会議室

3. 出席者

(1) 委員

中須賀部会長、白坂部会長代理、石田委員、岩崎委員、遠藤（信）委員、後藤委員、柴崎委員、仁藤委員、林委員、山川委員、山本委員

(2) 事務局（宇宙開発戦略推進事務局）

高田事務局長、行松審議官、高倉参事官、須藤参事官、山口参事官、佐藤参事官、滝澤参事官

(3) 陪席者

国土交通省 国土政策局 国土情報課 中島室長

国土交通省 国土地理院 企画部 地理空間情報企画室 石関室長

(4) 発表者

NTT コムウェア株式会社を代表企業とする実証チーム

SOMPO リスケアマネジメント株式会社を代表企業とする実証チーム

株式会社NTT データ 若松 健司 氏

4. 議事要旨

今後の宇宙利用産業の振興について

□ 事務局から資料1に基づき説明を行った。委員からは以下のような意見等があった。
（以下、○意見・質問等）

○R&D、インキュベーション、規制、調達のうち、どれに力点を置くのかについて議論することが重要。

○予算制約がある国では、宇宙資源探査分野など一点突破型の産業育成をしている。あらゆるセグメントのビジネスを育てるよりも、濃淡を付けて育てる視点も重要。

○我が国として宇宙利用の成功事例を作ることが重要なので、集中的に支援をする視点は重要。

○ベンチャー事業の立ち上げも重要だが、既存企業が新事業を立ち上げることも重要である。

○宇宙を活用するアプリケーションとプラットフォームを区別して、どれを発展させていけばよいのかを考えていくべき。

□ NTT コムウェア株式会社を代表企業とする実証チームから資料2に基づき説明を行った。委員からは以下のような意見等があった。（以下、○意見・質問等、●回答）

○野球に応用できないか。守備・内野の運動量の把握は有用と考える。

●野球では主にトレーニングに活用可能であると考え。身体への負荷情報が分かる

ので選手の怪我の防止に役立つ。

○具体的にビジネスの規模拡大をどのように進めていくのか。

●例えば、トッププロ選手の動きデータをリアルタイムでスマートフォンに送ることができれば、ファンの人達の楽しみとして使える。

○端末の小型化のためにどのような工夫をしているのか。

●ジャイロ・加速度センサを省いて小型化したけど、競技レベルが高いと違和感が大きいという意見もあったので今後も改善を図りたい。

○競合相手が多い業界と考えるが、資金負担をしても導入したいというユーザの声はあるのか。

●大学チームはOBの支援もあるので有償サービスが見込まれる。また、ユースチームを長期的に育成するために時系列でデータ入手できる環境へのニーズはある。

○アマチュアだと資金的に限界があるので、プロスポーツをマーケットの対象にすることが重要と考える。

□ SOMPO リスケアマネジメント株式会社を代表企業とする実証チームから資料3に基づき説明を行った。委員からは以下のような意見等があった。(以下、○意見・質問等、●回答)

○収量データ推定する際に分解能が高い衛星データを使うことは考えなかったのか。
●時間的制約と資金的制約からデータを活用することができなかった。

○衛星データを活用することによって、現地調査コストと比べてどの程度低コスト化を図ることができたのかを評価すべき。

●今回の実証では、保険のためにはどのような衛星の解像度が必要なのかを実証したので、今後はコスト面も含めて出口を見据えて検討したい。

○事業計画を実現するためにはどの程度の期間を要するのか。

●保険の認可の取得も考えると最低3年以上、全体で3～5年かかるプロジェクトである。

□ 上記実証チームの結果報告を踏まえ、「宇宙データ利用モデル実証事業」の今後の在り方について議論を行った。委員からは以下のような意見等があった。(以下、○意見・質問等、●回答)

○農業分野での実証は自然環境を相手にしているので、契約期間が短いと撮像時期を逃すなど無理がある。実証期間を二年にするなど工夫すべきではないか。

●過去の実証チームでも再度応募できる仕組みにするとともに、来年度は年度初めから実施することで十分な実証期間を確保する予定。

□ 事務局から資料4に基づき説明を行った後に、前回の第2回宇宙開発利用大賞における内閣総理大臣賞を受賞した株式会社NTT データ若松氏から資料5に基づき説明を行った。委員からは以下のような意見等があった。(以下、○意見・質問等、●回答)

- A I 技術の導入状況についてお伺いをしたい。
- 建物のポリゴンを作る際にA I を活用した。今後もA I を活用する領域を拡大する予定。

- 利用案件についてプル型・プッシュ型のどちらが多いか。
- 案件数では入ってくる案件の方が多いが、ビジネスの規模的にはこちらから仕掛けた案件の方が大きい。

- 宇宙開発利用大賞の受賞により営業成績が向上するなどどのような影響はあったのか。
- 内閣総理大臣賞を受賞したということでアピールになった。

以 上