

例：SSTL（モノづくりに特化した例）



SSTL USウェブサイト

↓ 価格

SSTL-100 [15kg/24W]



- 15kg Payload Mass
- 24W Payload Power (DAP), 48W Peak
- 80Mbit/s Payload Data Downlink
- LEO orbits, any inclination
- 5 year mission lifetime
- 18-month delivery ← 納期

Total Price: **\$11,000,000**

Initial Online Deposit: \$550,000

Mouse over to zoom in

Technical Downloads

 3D Step File Download >	 ICD File (PDF format) Download >
--	---

↑ ICD*

Satellite Subsystems

Fly the Subsystems we fly!

Surrey's off-the-shelf subsystems are the same ones we fly on our own spacecraft, so you can benefit from Surrey's in-orbit heritage and reliability gained through our previous missions.

Modular and scalable, all of our are delivered to meet defined standards and specifications.

Surrey is an active supplier of small satellite subsystems to third-party missions, and we have worked with a range of Prime Contractors on many successful space missions.

Many of our systems can be accommodated with a complementary system within one microtray, and we can also repackage many of our systems to suit your platform accommodation requirements - contact us if you would like to find out more.

Antenna Pointing Mechanism and High Gain X-Band



Price: \$327,500

[More info](#)

OBC 750 LEO Flight Computer



Price: \$210,000

[More info](#)

SGR-05U - Space GPS Receiver



Price: \$26,300

[More info](#)

*Interface Control Document 複数の系間にまたがる設計情報を管理するための文書
出典: <http://www.sst-us.com/shop/satellite-subsystems>
<http://www.sst-us.com/shop/satellite-platforms/sstl-100-15kg-24w>

宇宙機器の顧客ニーズへの対応



今後は英語対応、量産体制、費用低減が求められる

宇宙機器の顧客にとってのフェーズ

各宇宙機器への要求/
必要機能の定義

情報収集/
機器メーカーとの調整

調達先決定/発注

貿易管理手続き

受領/受入検査

各種試験/搭載

世界のプレイヤー

- 戦略パートナーとしての積極的な連携
(衛星の初期設計段階から相談受入)
- 量産体制
- 価格、納期の明確化

- 稼働の最小化
- 過去事例を元にしたメーカー側からのアドバイス

- 納期遵守

- 仕様通りの性能

国内プレイヤーの現状

- 英語対応体制が不明
- 量産を想定していない
- 費用が不透明/高い

- 必要手続きが不透明
- 時間がかかる

- 納期は遅れがち

対応が求められる

- 信頼性が高い

国内プレイヤーに対する評価は高い



成長産業にするために

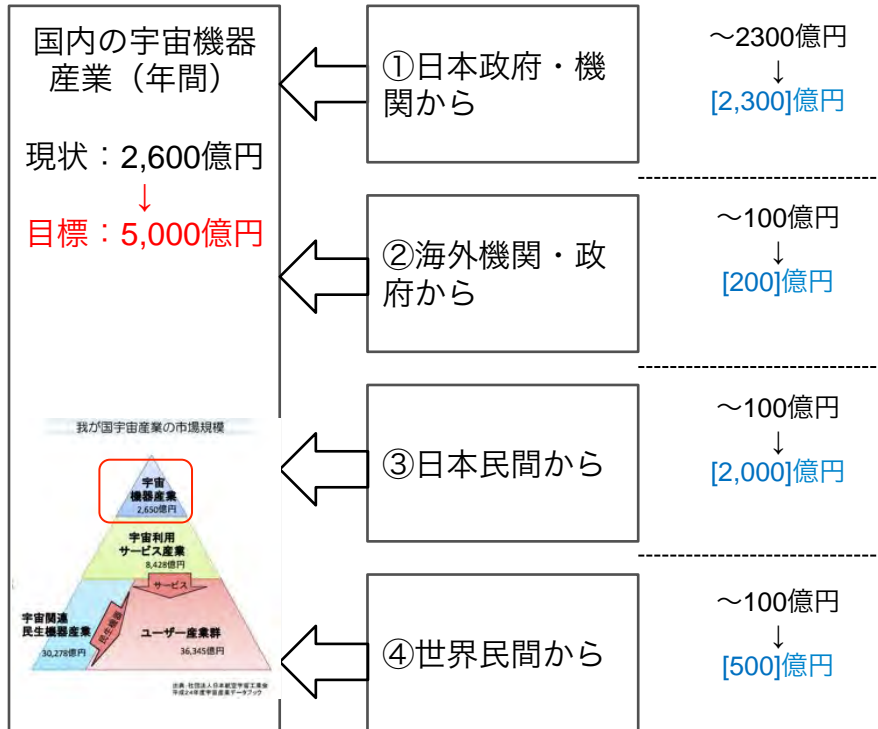
宇宙産業振興の全体像

再掲：第1回小委員会資料

机上配布のみ



金額感/年
(青字：私見)

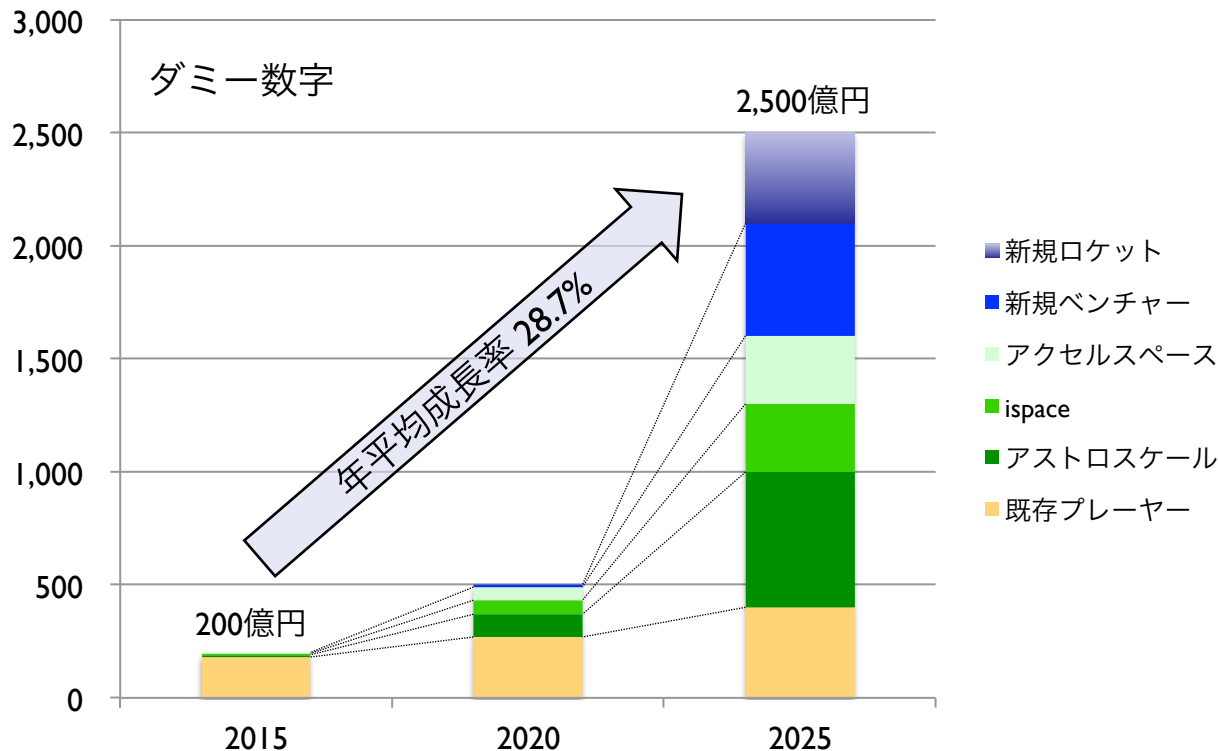


本小委員会にて、まず小分野での達成金額感の目線を合わせてから、振興策をひもといっているとはいかがでしょうか。

*ベンチャーとは、disruptiveな技術で高い売上成長率、ROIなどを目指す企業として定義

③④民間からの売上の目標達成イメージ

机上配布のみ



2500億円の目的達成のために、

1. すでに民間ベンチャーの自助努力を促しつつ、4つの壁を確実に越える側方支援
2. 新規ベンチャーをさらに作る
3. 新規ロケットプログラム（このままでは、打上げ費用はほぼ海外に流れる）

*ベンチャーとは、disruptiveな技術で高い売上成長率、ROIなどを目指す企業として定義
*各社の数値は全てダミー

4つの壁とは、基礎技術開発、宇宙実証、最初の顧客、量産