



ALOS-3の普及に向けて

2020年2月19日

1

普及最大化を目指した販売スキーム

2

基本的な価格の考え方

3

利活用範囲拡張への期待

ALOS-3普及に向けた基本的な考え方

期 待

ALOS-3のデータが国内・外に広く流通・普及し、様々な分野で利用される事が、日本の宇宙政策においても国産政府衛星へ期待するところである。

方 針

JAXA殿に付与頂いた独占販売権制度の中で、ステークホルダー(代理店やサービス協業先)のメリットをより高める制度とすることで、国内外への普及の最大化を図る。

■ 代理店販売網の活用

代理店の販売意欲をより高める制度とする。パスコはエンドユーザへのニーズ掘り起し(営業活動)は行うが、直接販売は行わずに商流は原則代理店経由。

■ 付加価値サービス事業者との協業

民間事業者がALOS-3から高付加価値な主題データを作成し、サービス展開を行って頂きやすい制度を設計。

募集する代理店・パートナーの種類

代理店＝エンドユーザー向けビジネスに限定
パートナー＝上記に限定されない販売等の権利保有

■ 国内市場でのデータ販売

種別	役割や条件
販売代理店	日本国内のお客様に対する「標準プロダクト」の販売を担う。 年度当初の販売目標額や案件形成の度合いに応じて仕切率変動する方式。 また、一定の販売目標額を行う販売代理店は、オルソモザイクデータ等の販売を可能とする予定。

■ 海外市場でのデータ販売

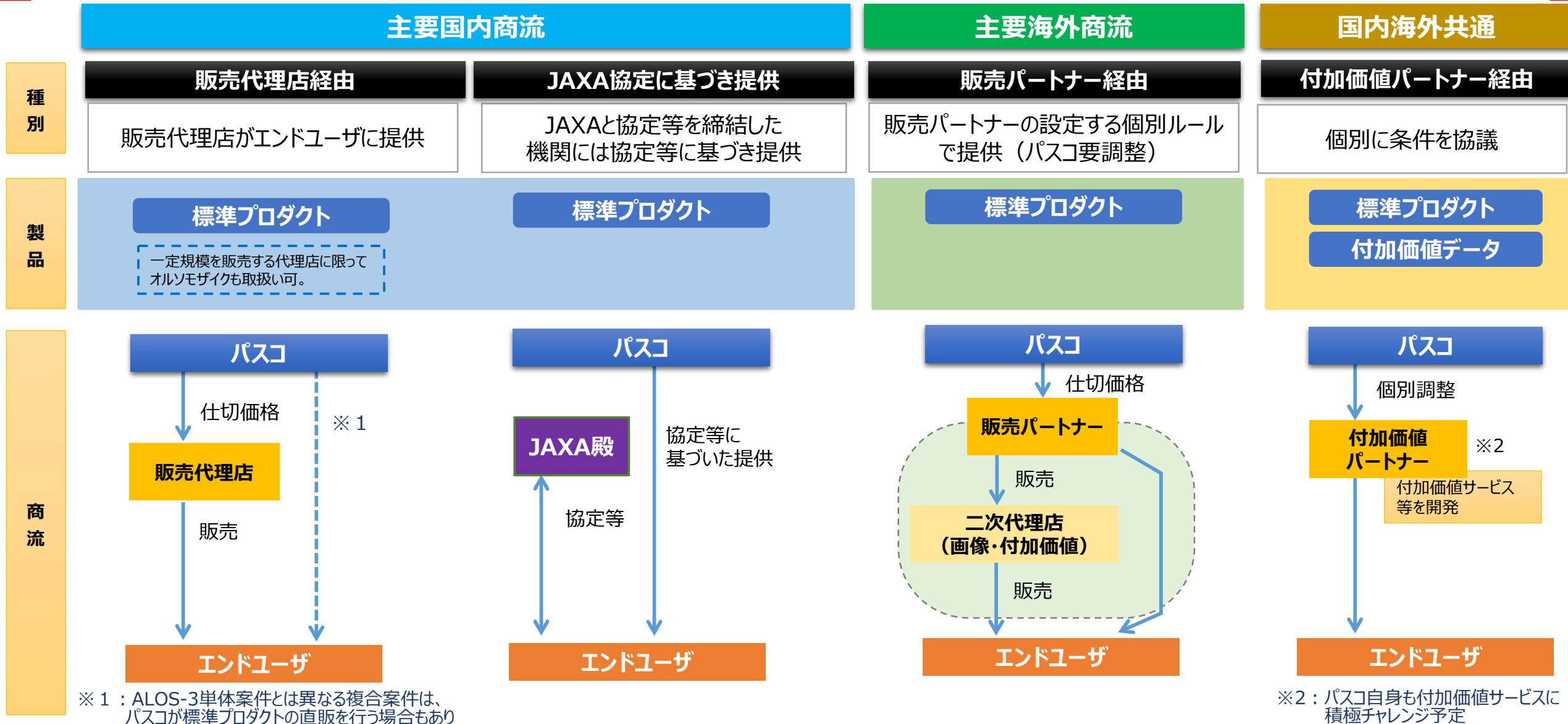
種別	役割や条件
販売パートナー	直接、また二次代理店を通じての販売活動ができる。 「販売実績額、また販売目標額に応じた変動仕切り率制度」及び「対象国内に対する独占販売権制度」。
二次代理店 (パスコは直接募集しない)	画像 販売希望当該国を担当する、販売パートナーとの契約により、当該国内のALOS-3データ拡販を担う。
	付加価値データ・サービス (中小規模を対象) 販売パートナーとの契約により、付加価値の高い製品やサービスを開発・提供する企業。 (要パスコ調整)

■ 国内・海外市場での付加価値データ/サービス提供者へのデータ販売

種別	役割や条件
付加価値パートナー	ALOS-3を使用して付加価値製品やサービスの開発を行い、それらを用いた世界規模でのビジネスを実施。契約形態としては、バルク契約、レベニューシェア方式などからパスコと協議により設定。

代理店・パートナー制度の商流

代理店 = エンドユーザー向けビジネスに限定
 パートナー = 上記に限定されない販売等の権利保有



1

普及最大化を目指した販売スキーム

2

基本的な価格の考え方

3

利活用範囲拡張への期待

提供予定製品

ALOS-3に由来するプロダクトやサービスは以下を予定。

製品（プロダクト）			データ販売		サービス提供 （ストリーミング・API配信）	
種別	名称	備考	国内	海外	国内	海外
標準プロダクト	観測データ	センサの感度や太陽の位置，大気の状態に起因する歪みを除去したデータ（L1B1）	○	○	未定	未定
	地図投影データ	「観測データ」に地図投影等の処理を行ったデータ（L1B2）	○	○	未定	未定
	簡易オルソデータ	「観測データ」にDEMを用いた簡易オルソ処理を実施した画像データ（L1C）	○	○	○	○
付加価値プロダクト	オルソモザイクデータ	フレッシュ	○	未定	○	未定
		季節	○	未定	○	未定
		PSI	○	未定	○	未定
	主題データ	（検討中）	検討中			

標準プロダクトのデータ販売価格体系(予定)

価格
(標準プロダクト)

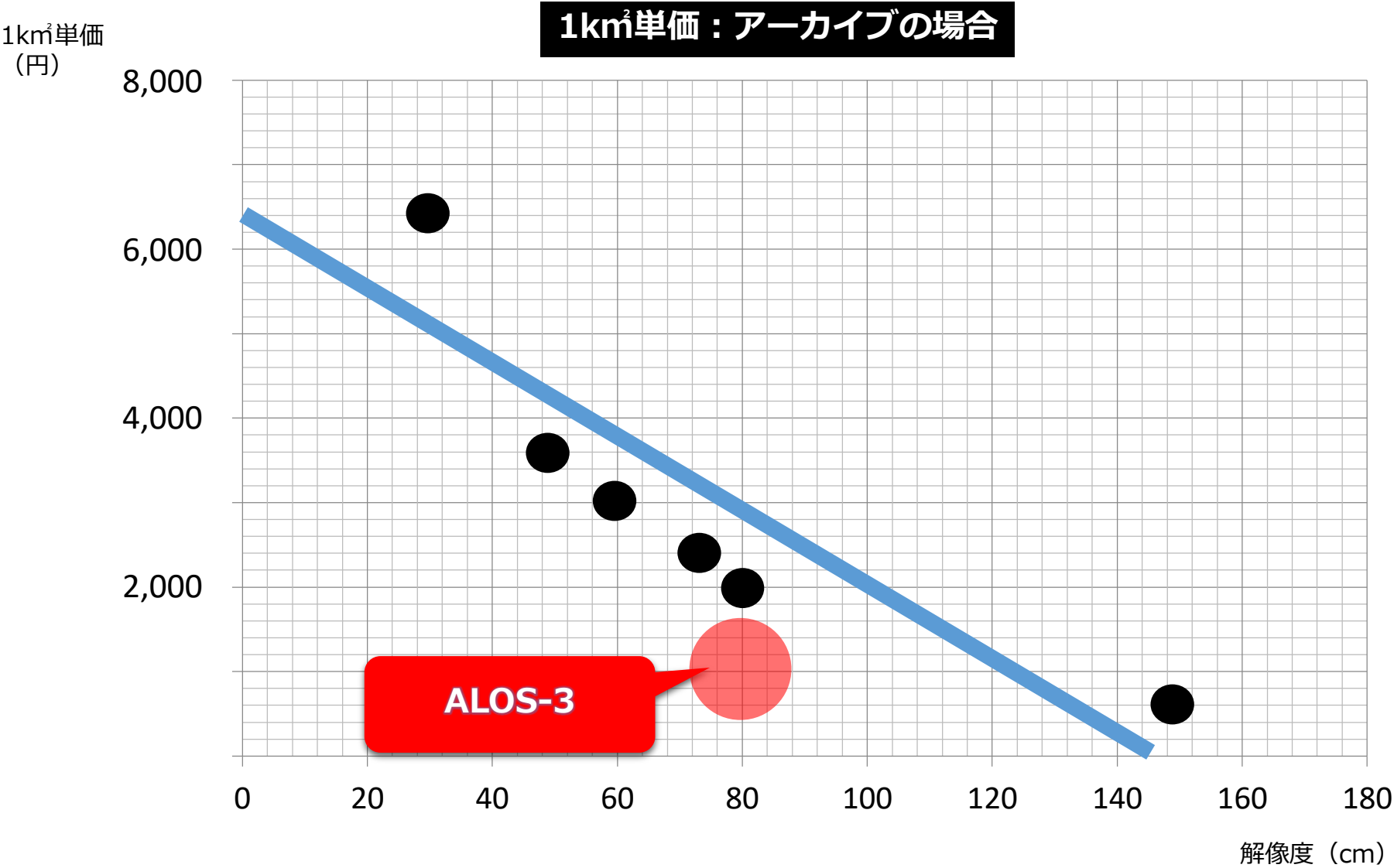
=

単価 × 面積 × ボリューム割引

×

ライセンス数

- 部門内を基本に、機関内・企業内、マルチ機関・グループ企業内により乗数設定
- 1事業（利用目的）を基本に、複数事業の場合は乗数設定
- アカデミックディスカウントを設定



1

普及最大化を目指した販売スキーム

2

基本的な価格の考え方

3

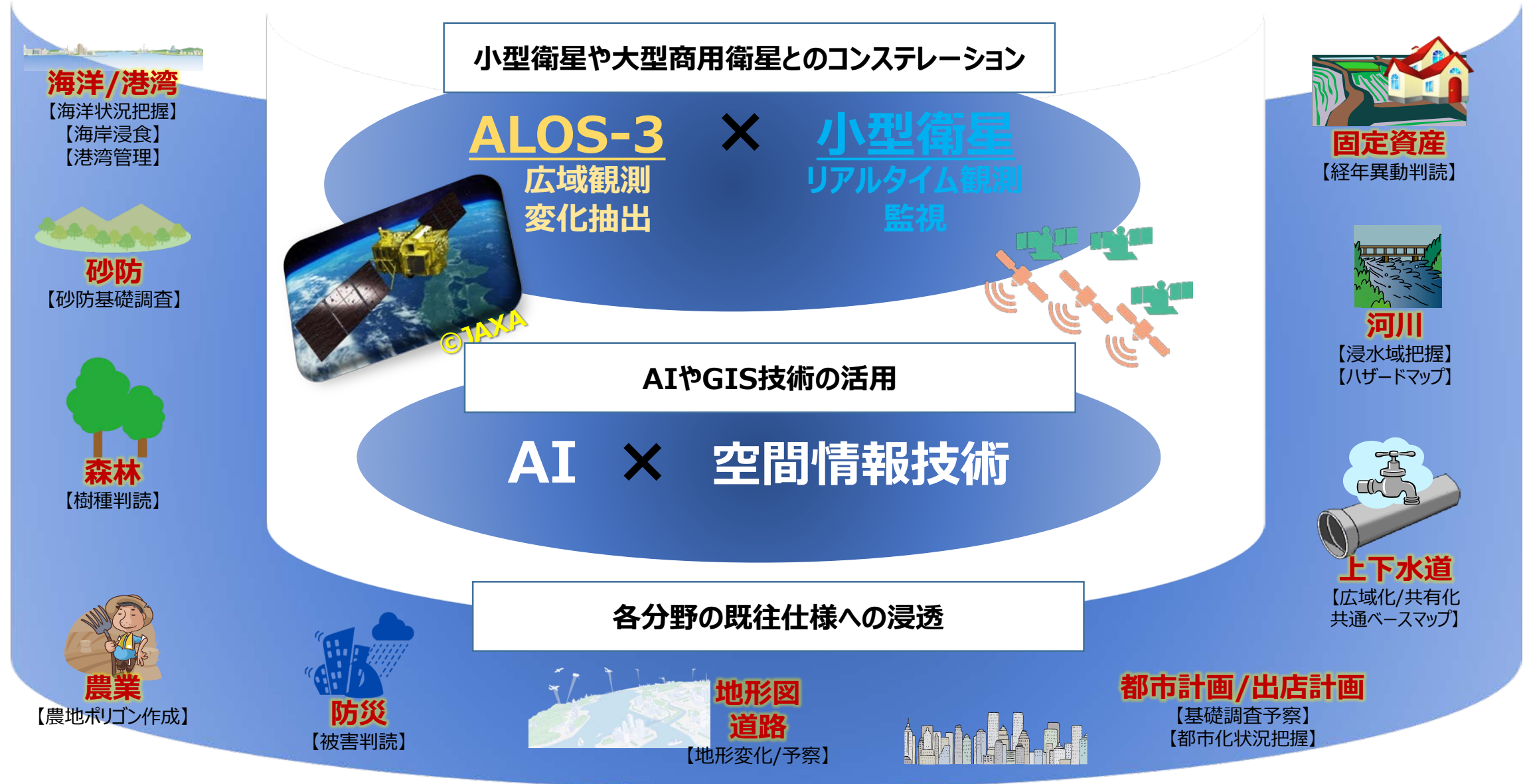
利活用範囲拡張への期待

利活用範囲拡張への期待

ALOS-3の普及にあたっては、「顕在需要」における衛星活用場面の拡大をベースにしつつ、「潜在需要」へのチャレンジによる利活用市場創出が重要。

	顕在需要		潜在需要	
	実績有事業 ※衛星不使用であっても航空写真等の空間情報需要が顕在化済		未実績事業への衛星活用	
エンド ユーザ	安全保障機関	国・自治体(土木・農林水産・環境等)、インフラ系企業(電力・通信・ゼネコン等)	金融業、流通業(製造・小売・商社)、サービス業等	コンシューマー
解析者	衛星事業者	リモセン事業者	IT事業者+リモセン事業者	スマホアプリやポータルサイト事業者+リモセン事業者

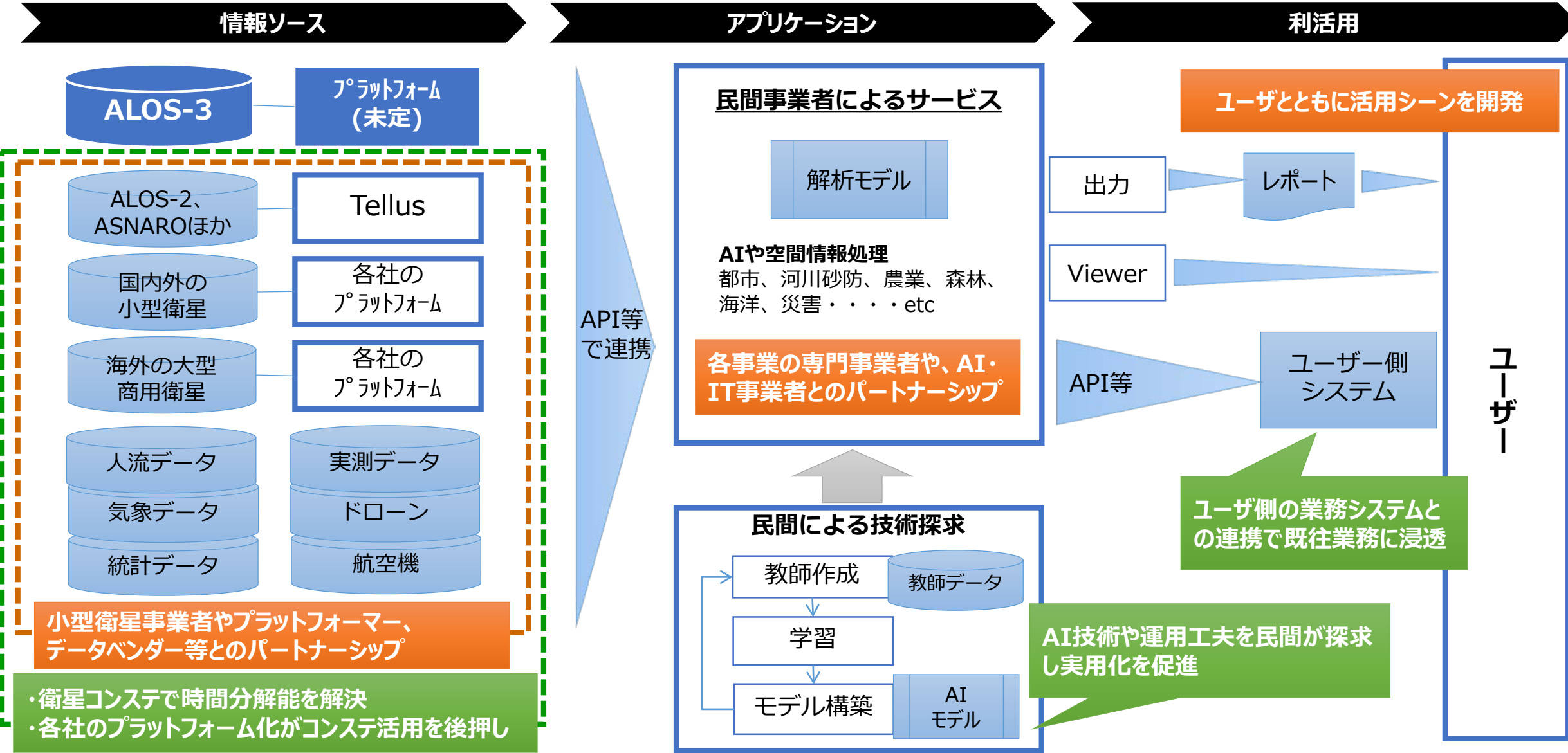
「顕在需要」 拡張のポイント



利活用し易い環境の到来&パートナーシップによる普及

利活用環境

パートナーシップ





Surveying the Earth to Create the Future

株式会社パスコ