

# ワンセガー高瀬の 番組チェック



文：高瀬徹朗 *Takase Tetsuro*

本誌放送アナリスト・ワンセグウォッチャー

9月9日、総務省電波監理審議会が大きな決断を下した。「株式会社マルチメディア放送 (mmbi) の開設計画の方が、開設指針に定める比較審査基準への適合の度合いが高い」。これにより、長きにわたったアナログ放送終了後の空き帯域VHF-HIGH帯\*の周波数を利用した携帯端末向けマルチメディア放送の方式争いは、NTTドコモを主とするmmbiが勝利した。しかし、敗れたメディアフロージャパン企画側も含め、両陣営がここまで展開してきた「公開喧嘩」ならぬ公開説明会を見る限り、ビジネス成功への道は限りなく険しいように思えるが……。

\*「VHF-HIGH帯」とは、207.5～222MHz (14.5MHz)の周波数帯域を指し、現在アナログテレビ放送で使用されている帯域の一部。

## ワンセグチェック特別編

# 次世代マルチメディア放送、ついに決着も・・・ 見えない「成功への道筋」

### 5年に及んだ議論

次世代マルチメディア放送の方式をめぐる議論が始まったのは、地上デジタル音声放送（デジタルラジオ）06年本放送化がほぼ不可能と判断された05年ごろ。KDDIとクアルコムジャパンが「メディアフロージャパン企画」を立ち上げたのが05年12月とあるので、記憶に違いはあるまい。

ワンセグ本放送開始が06年4月なので、搭載端末が市場に出始めた時期でもある。つまりは携帯端末による動画サービスへの期待が最も高まっていた時期であり、同時にビジネス成否において何ら、判断材料がそろっていなかった時期とも言える。

さて、あらためてmmbiが推進する「次世代マルチメディア放送」のサービス内容を見てみよう。基本は蓄積型コンテンツ配信「ファイルキャスト」<sup>1</sup>とライブ型「高品質ストリーミング」に分けられ、それらを柔軟に組み合わせながら周波数を効率的に活用していく、というものだ。

同社HPを見る限りサービス説明はこんなところ（さすがにもう少し詳しい）だが、これを見て「なるほど」と納得できる方はよほどの理解力をお持ちと言える。なにせ、数度の取材を重ねた記者本人がぼんやりしたサービスイメージ像しか持っていない状況なのだから。

やや好意的に解釈すると、ここまで「がちりしたサービスイメージを固める状況になった」ともとれる。実際、KDDI率いるMedia FLOとの方式争いは長期化し、決定直前には総務省主催「公開説明会」で泥沼の突つき合

いをしてきた。

### 泥沼の公開説明会で・・・

6・7月に各一度、決定直前の9月に3度目が行われた「公開説明会」は、まさしく両陣営による足のひっぱり合いだった。

メディアフロー陣営がmmbiの受信環境見通しの甘さを指摘すれば、mmbiは米国でのMedia FLOサービスの状況、果てはクアルコムへの公取委勧告まで持ち出して事業性の厳しさを突く。

詳細な内容紹介は省くが、聞いているものからすれば「どちらも無理では」と言いたくなるような突っ込みの応酬だった。特に驚いたのは、NTTドコモの「仮にMedia FLOが採用された場合、我々の端末には機能を搭載しない」という発言。携帯電話の国内シェア50%を誇る大企業が、方式選定の段階で表明した異例の方針だ。

が、真に注目すべきはその先。このNTTドコモの方針に対するメディアフロージャパン企画・増田和彦氏のコメントである。

「現状、スマートフォンやiPadなど多様な携帯通信端末が登場する中で、キャリアの支配がどれくらい及ぶのか疑問。支配うんぬんはともかく、スマートフォンやiPadの登場というファクターは、次世代マルチメディア放送事業において決して無視することはできない。

### 「蓄積型」は新たなサービスにあらず

冒頭で示したとおり、次世代マルチメディア放送の議論がスタートした段階ではワンセグすら始まっていない。無論、スマートフォンや

両陣営のにらみ合いが続いた公開説明会（写真は第二回）



iPadの登場など予想すらされていなかった時代だ。

実のところ、これまでの発表会などにおけるmmbiのサービスイメージには、書籍を含む動画以外のコンテンツ配信も「ファイルキャスト」に含まれていた。そして、蓄積型こそがワンセグとの最大の違いであり、次世代マルチメディア放送の主軸となるであろう、とすらいわれていた。

さて、大きく状況が変わった現在では、蓄積型を「新たな特徴」として売り込むのは無理がある。ならばライブ型多チャンネルサービスで勝負にいくしかないが、スカパーの苦戦はもとより、昨年サービスを終了した「モバHO!」の二の舞になりはしないか、一抹の不安が残る。

最後に。公開説明会席上、mmbiはMedia FLOが米国で苦戦している状況を紹介するとともに「BeeTVは1年半で130万件契約」と成功例(?)を示した。できれば契約数ではなく直近単月の再生回数推移でも示して「携帯端末向け動画サービスには未来がある」ことを証明してほしい。

