

パススルー方式で、ケーブル局の多チャンネル放送に再びアクセルを！



2022年秋、スカパーJSAT(株)(東京・港区、米倉英一代表取締役執行役員社長)が、BS/110度CSパススルーを活用した「ケーブルテレビ事業者様向け多チャンネル連携サービス(以下パススルー方式)」を開始した。以来、全国各地のケーブルテレビ局から関心が寄せられ、2025年1月現在で31局が導入するまでに至っている。(株)CCJ(三重・四日市市、塩治憲司会長兼社長)は同方式を2024年3月に導入し、グループ局((株)シー・ティー・ワイ/(株)エヌ・シー・ティ/(株)ケーブルネット鈴鹿)で展開、多チャンネル加入者数増を果たしている。そこで、(株)シー・ティー・ワイ社長の渡部一貴氏と、スカパーJSAT(株)執行役員の中川大介氏に、パススルー方式の狙いや反響、さらには多チャンネルの未来について、語り合っていた。

渡部一貴氏(写真左)
(株)CCJ 取締役/(株)シー・ティー・ワイ代表取締役社長
中川大介氏
スカパーJSAT(株) 執行役員 メディア事業部門 光アライアンス事業本部長

パススルー方式の導入で「お客様の選択肢を増やす」

―パススルー方式導入の背景について教えてください。

渡部: 当社シー・ティー・ワイは1990年の開局以来、地域密着という姿勢を貫いてきました。おかげさまで加入率は81%、約15万4千世帯のお客様に加入いただいています。当社にとって地域密着とは、常に一番良いサービスを提供し続けること、お客様のご要望にしっかり応えていくこと、これが基本的な考え方です。そうした中、伝送路の完全光化が本年1月末で完了し、放送も通信もお客様に喜んでいただける、高品質なサービスを提供できる基盤が整いました。

コロナ禍で人々の動きが止まったことで、在宅ワークやオンライン学習などの通信需要が高まり、結果として通信サービスの加入者数は伸ばすことができましたが、同時にYouTubeなどのネット動画配信が台頭し、残念ながら多チャンネル放送の加入者数は漸減していました。そのような状況の下、スカパーJSAT様からパススルー方式の内容を伺い、「お客様の選択肢

を増やすことができる」と感じた次第です。

中川: 当時、我々「スカパー!」も、コロナ禍や動画配信サービスとの競争などもあり、加入者数が伸び悩んでいました。この状況を打開するには、多チャンネル放送業界全体の底上げが欠かせないと考えました。

その頃、ケーブルテレビ業界ではセキュリティ強化や仕組みの標準化のため、従来のC-CASからACAS方式へ切り替える必要があり、ヘッドエンド設備の更新やお客様宅のSTBの交換などの大きな投資が負担や課題になっていたのと同じでした。

そこで設備投資のコストを抑えながら、多チャンネル放送を提供し続けられる新たな方式として、パススルー方式を開発しました。ご案内を始めてから多くのケーブルテレビ局様に関心を寄せていただき、これまでに150を超えるケーブルテレビ局様にご案内したところ。おかげさまで現在、計31局で導入いただいています。

―パススルー方式導入の決め手は。

渡部: パススルー方式ではSTBが不要で、お客様のテレビで直接多チャンネルを視聴することでき、使い慣れたテレビで好きなチャンネルを選局できるのが特長です。この方式と従来からのSTB視聴方式の両方を提供することで、お客様の選択肢が広がり、結果、多チャンネル加入者数の販売拡大に繋げられるのではないかと考えました。

中川: 両方式を提供して選択肢を増やす。というのは、お客様と長年向き合ってきたケーブルテレビ局様ならではの発想ですね。例えば、ご家族で興味のあるチャンネルが異なれば、放送時間が重なるケースもあるでしょう。そこで、各お部屋で手軽に多チャンネル放送を視聴できれば、時間の制約なしに各々番組をお楽しみいただける。STB不要のパススルー方式であればそのような環境整備のハードルも下がるのではないのでしょうか。市販のテレビ・レコーダー・リモコンをご利用いただける点も、お客様にとってメリットだと思います。

当初我々は、STBからパススルー方式への切り替えを前提にご案内していました。CCJグループ様はそうではなく、これまでのSTBも活かしながら、パススルー方式も運用するという、「併用」を選択されました。このことで、ケーブルテレビ業界において、より受け入れていただき

やすくなったように思います。

渡部: CCJ会長兼社長の塩治憲司は「常にケーブルテレビ業界全体の未来を考える視点で物事を決めていくべき」という考えです。スカパーJSAT様とのアライアンスや「併用」の選択は、その信条に基づいたものです。このアライアンスの良いところは、チャンネルの鍵管理をスカパーJSAT様で実施、お客様とのやりとりはこれまで通り、全てケーブルテレビ局が窓口となる点も決め手の一つになっています。

目標の120%獲得を達成 既存顧客はSTBでの視聴を継続

―2024年3月29日からパススルー方式によるサービスを開始され、加入状況などはどうですか。

渡部: 当社グループ3局ともに、多チャンネル加入者の獲得が伸びるプロ野球開幕に合わせて3月上旬より告知し、開幕日にサービスを開始しました。こういった作戦などが功を奏して開始から昨年12月末までに、グループ全体で目標を上回る120%の獲得を達成できています。特にグループ局の(株)エヌ・シー・ティ(新潟・長岡市、今泉道雄社長)では、新規エリア拡大を積極的に展開中で、従来のSTB視聴方式に加え、パススルー方式を提供できたことなどにより、順調に多チャンネル加入者数を増加させることができています。



―顧客窓口は変わらずケーブル局、スカパーJSATは完全に裏方ということですね。

中川: サービス提供主体はケーブルテレビ局様のままとなり、我々は完全に裏方に徹しています。商品組成も現行通りケーブルテレビ局様が担います。お客様から申し込みがあったら、ケーブルテレビ局様から当社の(専用)コールセンターに鍵開けをご依頼いただく形になります。その際、お客様の個人情報をいただくことはありません。当初は電話でCAS番号と商品名をお

加入の内訳では、新規加入及び再送信からの加入が全体の90%を占め、STB視聴からの移行は予想を下回る10%程度に留まっています。念願であった多チャンネル加入者数の増加に貢献できており、この流れを今後も続けていきたいと考えています。

中川: CCJグループ様での加入者増は、とても励みになる結果です。ケーブルテレビ局様の導入の方法は、パススルー方式への「切替局」(20局)、CCJグループ様のような「併用局」(8局)に加えて、光化を完了したことで新たに多チャンネルサービスを開始した「新規局」(3局)があり、新たな多チャンネル市場の創出に貢献できているのではないかと考えています。いずれの方法においても、加入者増に貢献できるよう、今後もサポートの強化を図っていきます。

―今後、多チャンネルサービスが伸びるために、どのような取り組みが必要だと思いますか。

渡部: お客様の視聴スタイルに合わせたサービス形態を提供することと、魅力的なコンテンツを揃えることが重要だと考えています。

近年、コンテンツの視聴スタイルは大きく変わ

り、その場で鍵開けをしていましたが、昨年6月からケーブルテレビ局様が自ら鍵開けを行えるシステムを構築しました。コールセンターの営業時間に関係なく、24時間いつでも鍵開けしていただけるようになりました。



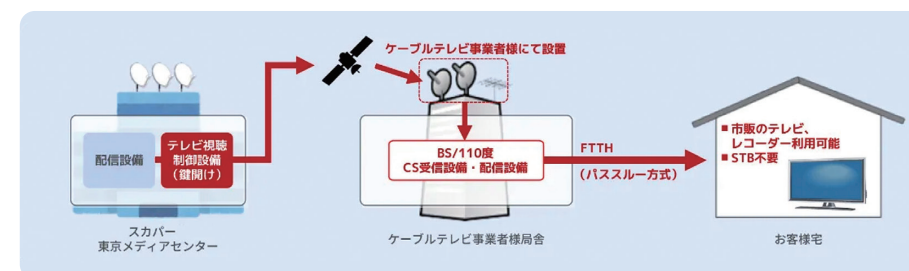
りました。視聴される端末は、高画質かつ大画面のテレビに、スマートフォンやタブレットが加わり、動画配信による視聴や放送コンテンツの見逃し視聴、クラウドでの視聴など、いつでもどこでも、さまざまな端末で視聴できることが求められています。このような変化に柔軟に対応し、今後も視聴方法の選択肢を増やすとともに、多チャンネルコンテンツを長時間楽しんでいた環境を整えていきたいと思っています。

また、魅力的なコンテンツを揃えることについては、サプライヤー様の力が必要不可欠です。そのためには、サプライヤー様が良いコンテンツに投資していただけるよう、多チャンネル加入者数の増加を図り、市場を拡大することが必須です。これまでの取り組み同様に、我々ケーブルテレビ局とサプライヤー様がお客へ多チャンネルコンテンツの魅力をきちんと訴求することが重要であり、両社が同じ目標を持ち、協力し合いながら進めていきたいと思っています。

中川: スカパーJSATのアセットを活用して、衛星放送、ケーブルテレビ業界の垣根なく、多チャンネル放送市場の拡大に貢献していきたいと考えています。更には、災害時などの通信手段としての衛星サービス「ExBird」やブロードバンドサービス「Starlink Business(*)」、コールセンターを効率よく運営するツールなど、当社の有するさまざまなアセットをケーブルテレビ業界の発展のためにご活用いただければと思っています。

(*) Starlink Business: 低軌道の「Starlink衛星」を使用した低遅延かつ高速の法人様向けブロードバンドインターネット接続サービス。スカパーJSAT(株)は、Starlink認定再販事業者

■「BS/110度CSパススルー」による多チャンネルサービスの仕組み



スカパーパススルー

検索

