

世界の衛星企業 CEO に聞く

モバイル放送株式会社

代表取締役社長

町井 徹郎氏

通信衛星を用いた新しいサービスである「モバイル放送」。どんな便利なサービスができ、どんな準備が進んでいるのか、銀座の本社へ町井社長をお訪ねして、いろいろお話を伺いました。

(インタビュー担当：本誌 植田 剛夫)



モバイル放送株式会社 代表取締役社長
町井 徹郎 (まちい てつお)

略 歴： 1935年 8月 栃木県宇都宮市にて生まれる
1960年 3月 東京大学 理学部 卒業
1960年 4月 株式会社 東芝 入社
1994年 6月 株式会社 東芝 取締役
常務取締役、専務取締役を経て
1998年 6月 株式会社 東芝 副社長
2000年 6月 株式会社 東芝 常任顧問
2001年 6月 株式会社 東芝 顧問
2001年 6月 モバイル放送株式会社
代表取締役社長

<社外：RUGBY>

ラグビー選手として東大、東芝にてセンター・ウィングを務める。
現役引退後、レフリーとして全国大会の決勝、国際試合をジャッジする。

1987年 日本ラグビーフットボール協会 理事・会計役
2001年 6月 日本ラグビーフットボール協会 会長



-インタビューに応じる町井社長-

今日は事業立ち上げのお忙しいなか、お時間をさいて頂きまして本当に有難うございました。

まず、衛星通信を用いた新しいサービスであるモバイル放送というのは、どんなシステムで、私達の生活がどんなに便利になるのか、教えて頂けないでしょうか。

町井：モバイル放送は、何時でも、何処でも、さまざまな番組が全国で楽しめる放送の実現を目指しています。今の流行の言葉で言えば、ユビキタスな放送の実現ということですね。現在のTVは、主に家庭のお茶の間向け放送であるのに対して、モバイル放送は、移動体向け、個人向け放送とも言えます。すなわち、今までTV放送を楽しめなかった車の中ですとか、通勤電車の中、野外等でも、さまざまな番組を小さな端末で楽しめるようになるわけです。

この目的を効率的に達成する手段として、私共モバイル放送が2003年秋に打ち上げを予定している衛星は、高出力の増幅器と直径1.2mの大型アンテナを備えており、無指向性の小さな受信アンテナでの受信を可能にします。この点が、これまでの衛星放送とは大きく異なります。また、これまでの放送衛星はKuバンドの周波数を用いていますが、モバイル放送では、第三世代の携帯電話と

類似の周波数である S バンドを用いている点も異なります。

ビルの谷間ですとか、山の陰、屋内等、いくら衛星が強力でも衛星電波が届かない所にもシームレスなサービスを実現する為には、ギャップフィルタ（GF）と呼ばれる地上の再送信装置をビルの屋上等に設置して、ユビキタスな放送を実現していきます。

私達の車にのせるアンテナや受信機などは、どの位の大きさや価格になるのでしょうか。

町井：車に搭載されるアンテナは、現在の直径 5 c m 程度の GPS 用アンテナくらいの大きさです。受信機は、アフターマーケット用の後付けタイプと、カーナビ、カーオーディオへの組み込み型があります。価格は普及にしたがって下がるとは思いますが、当初は 2 ～ 3 万円と考えています。

車載以外に、ポータブル TV ですとか、PDA 組み込み型も計画しています。こちらは、表示部等も必要ですからもう少し高くなるでしょうね。上り回線として携帯電話を用いることで、移動空間でも双方向放送が可能となりますので、いわゆるモバイル・e-コマースの実現も計画しております。



-モバイル放送の将来展望を語る町井社長-

宇宙利用と車の結びつきでは、まずカーナビが頭に浮かびますが、将来カーナビと組み合わせて、渋滞回避のルートコントロールを可能にするなど、いわゆる「ITS」に発展させる構想もお持ちなのではないでしょうか。

町井：モバイル放送は車向けのメディアとして、ITS への貢献は重要な使命の一つと考えています。一言で言えば、より快適なドライブ環境を提供することですね。様々な専門音楽チャンネルの提供はもとよりですが、渋滞の時に、同乗している子供たちに娯楽番組を見せてやったり、運転者に交通情報を提供したり、災害時に緊急放送を行なう等のサービスです。GPS と組み合わせた、地域情報の提供ももちろん検討しております。

新しいビジネスの創造、立ち上げには大変なご苦労がつきものと思いますが、今まで乗り越えてこられたことや、これからの課題についてお聞かせください。

町井：全く新しい事業、しかも、一昔前であれば国が行なっていたような、多額の費用を必要とするインフラ型の大型ベンチャー事業ですから、苦労が有るのは当然でしょうね。寧ろ、世界初の新事業の創造にチャレンジできる喜びを意気に感じているというのが実感です。

今後の課題は、まだ色々有ります。このユニークな放送システムの特徴を活かして広く普及する為にはどんな番組構成で放送するのが良いか、端末の価格をどこまで下げられるか、等ですね。しかし、議論ばかりしていても本当の解は見つけれません。私は、前進していく中で、以前には見えなかったことが見えるようになり、環境に変化を与え、予想もしなかった道も開けてくると考えています。

日本の国内だけでなく、将来近隣のアジア諸国等との国際協業ビジネスに発展させる可能性はどうなのでしょう。

町井：私共のシステムは、海外でも適用できる可能性を秘めていると考えています。このシステムの導入を具体的に検討している国も既に有るのです。先ず、我が国での成功が先決ですけれども、将来、アジアのデファクトになる様に頑張りたいと思っています。

光などの地上通信システムのめざましいブロードバンド化の流れの中で、モバイル放送も含め、衛星通信全般の今後の発展性についてどのように見えておられますか。

町井：最近のブロードバンドの流れは目覚ましい物が有ります。しかし、一昔前の論議からすれば、漸くとの感も有りますね。インフラの変化や発展にはそれだけ時間が掛かるということだとなのでしょうか。その中で、衛星通信の世界も 35 年の間発展を続けられたわけですが、今や、さらに変化・発展して行く時期に来たのではないのでしょうか。

私共のビジネスはその例の一つになるわけですが、他にも、発展の道は色々あると考えます。まさに新事業創造のチャンスですね。

最後に、社長は日本ラグビーフットボール協会の会長をつとめておられると伺っておりますが、最近でも時間をさいておられるのでしょうか。また、休日や余暇にはどのように過ごしておられるかお聞かせ下さい。

町井：会長の勤めにもっと時間をかけたいのですが、現状は限られた時間しかかけられず、多くの方のご協力を得て、会長の勤めを果たしています。週末は出来るだけ多くのラグビーの試合を観に行き、協会事務所にも立ち寄るようにしております。

ラグビー以外では、ゴルフとテニスを楽しんでいますよ。

今日は本当にお忙しいところをどうも有難うございました。



-会談中の町井社長と筆者（植田）-