## NGNのキラーアプリとなるか

# IPTVの鍵はネットワーク連携

**光2000万加入達成に向け、NTTがIPTV事業の立ち上げに本腰を入れている。当面の目標は100万契約。標準仕様の策定を機に、インターネット上でサービスを行うオープン型も普及しそうだ。**

文◎藤井宏治(ジャーナリスト)

家庭に広く普及しているテレビ受像機にブロードバンド回線経由で多チャンネル放送やビデオ・オン・デマンド(VOD)などを提供するIPTVサービス。

日本でも2003年頃からブロードバンドの有力アプリケーションとしてNTT、KDDI、ソフトバンクの通信大手3社が直接あるいは関連会社を通じて手がけてきた。しかし、その伸びは鈍く、契約数は全事業者を合わせてもまだ50万程度に過ぎない。

このIPTVサービスに離陸の兆しが見えてきている。今年3月にNGN商用サービス「フレッツ 光ネクスト」をスタートさせたのを機に、NTTグループがIPTV事業の立ち上げに本腰を入れ始めたのだ。

NTTは2010年度末に光加入2000万達成という目標を掲げ、その受け皿となる新インフラ、NGNの構築を急ピッチで進めている。

NTT東西の光アクセス回線(以下フレッツ光)の加入者数は、高速インターネット接続、ひかり電話のニーズに支えられ、すでに1000万を超えている。

だが、これを2000万加入まで伸ばすには新たな用途開拓が不可欠だ。その有力分野と目される映像サービス市場開拓の切り札としてIPTVへの期待が高まっているのだ。

NGNの商用サービスが始まった今年3月31日、NTTはグループ内で展開してきた3つのIPTVサービスを統合し、新たに「ひかりTV」をスタートさせた。

事業主体はNTTコミュニケーションズの子会社でISP事業を手がけるNTTぷららだが、多チャンネル放送などは伊藤忠商事やぷららが出資するアイキャストが担当する。

ぷららでは、2010年度末に110万加入の獲得を目指しているが、これはこの時点でのNTTの光加入者目標の約5%に相当する。実現すればNTTは新たな収益源を手にすることにもなる。

NTTの思惑通り、IPTVはNGNの「キラーアプリ」となるのか――IPTVを巡る動きを探ってみた。

### 1万本のVODコンテンツ

ひかりTVは、NTT東西がそれぞれ関連企業を通じて展開してきた「4th MEDIA(フォースメディア)」、「オンデマンドTV」とNTTコミュニケーションズの「OCNシアター」の3つのIPTVサービスを統合したもの。狙いはリソースの集約と販売の効率化だ。

例えば、NTT東西は家電量販店のテレビ売り場でIPTVなどの映像系サービスと光回線のセット販売を行っているが、サービスの一本化でIPTVが格段に売りやすくなったという。

サービス内容も大幅に強化された。

その1つが提供コンテンツの拡充。多チャンネル放送ではCATVに匹敵する76チャンネルをサポート、VODでも業界最多となる1万超のコンテンツが提供されている。12月1日からNHKが開始する、放送済み番組のVOD配信サービス「NHKオンデマンド」に対応するなど、新たなコンテンツの開拓にも意欲的だ。

高画質化も進められている。既存のIPTVサービスはまだSD(標準画

図表　日本の主なIPTVサービス

| サービス名 | 提供企業 | サービス開始 | 提供サービス | タイプ |
|---|---|---|---|---|
| ひかりTV | NTTぷらら(アイキャスト) | 2008年3月 | 多チャンネル、VOD | 閉域型 |
| ひかりoneTVサービス | KDDI | 2003年12月 | 多チャンネル、VOD | 閉域型 |
| BBTV | ビー・ビー・ケーブル | 2003年3月 | 多チャンネル、VOD | 閉域型 |
| GyaO NEXT | USEN | 2007年6月 | VOD | オープン型 |
| アクトビラ ビデオ | アクトビラ | 2007年9月 | VOD | オープン型 |