

新時代の 大型映像ビジネス

10

業界再編の動き

大阪の老舗大型ビジョン事業者であるプラネット(大阪市中央区)を、東京のベンチャー企業、インタ大型ビジョン業界における先駆者として知られていた。トホリスアーシーションの開設時から、毎日3時間の生放送番組を、メンテナンスを除き20年以上続けている。このような大型ビジョンは、世界でも例がない。わが国の街頭大型ビジョンを象徴するような存在がトホリスアーシーションであり、プラネットであった。

そのプラネットを買収したインタコネクートの佐藤嘉生社長は、「大型ビジョン事業の活性化のためには

プラネットの買収が波紋 連携による新事業に期待感

ネットワーク展開が重要だ。1カ所の独立した大型ビジョン媒体事業で採算がとれるのは、渋谷や新宿の繁華街など場所に恵まれている事業者。または地方で、経費をかせずに地道にやっていると事業者のどちらか」と話す。

●システムの統括運営
業界は違うが、CATV事業者がMSO(マルチプル・システム・オペレーター)化で生き残りを図ったように、今後は大型ビジョン業界でもシステムの統括運営が進展する序曲が、今回の買収劇に垣間見られる。CATVも街頭大型ビジョンも、地域密着型のメディアである。CATVのMSO化と同様のビジネスモデルが、大型ビジョンでも考えられる。

佐藤社長は「今年、大型ビジョン業界でも大きな事業再編が起るかもしれない。これまでのように、ただ広告が来るのを待つだけの経営体質では、この厳しい時代に生き残れない」と指摘する。

●事業者間の協力体制
佐藤社長は「今年、大型ビジョン業界でも大きな事業再編が起るかもしれない。これまでのように、ただ広告が来るのを待つだけの経営体質では、この厳しい時代に生き残れない」と指摘する。

社長(現・会長)は「全面的に今後の事業運営は、佐藤社長に任せることになる。これまでの、独自番組制作など自分の思うようにやってきて、そこには「継続は力なり」の精神があった。今後は、佐藤社長の思い通りにやってもらいたい」と話す。

佐藤社長は「プラネットがこれまで長年やってきた生放送を止めてしまうことは、必要なのを厳格に。必要なら、毎日3時間の放送を止めてしまうことには、業界全体が活性化される方向に向かってくれれば何よりだ」と業界全体の底上げを期待した。

北九州・小倉で「ライオンライザ北九州」を1997年から運営するライオンライザ北九州の浅田由美子専務は、「地方の大型ビジョン事業者にとって、地域との密着が最も重要なもの。ちろんだが、東京や大阪などの大都市と連携したネットワーク展開も必要だ。これまでプラネットとは密接に協力

してきたが、新体制で東京・大阪との連携がより深まれば、当社にとってメリットは大きい」と期待を込める。

●楽観視できない現状
昨年末、東京・原宿や渋谷などで大型ビジョン事業を行っていたキズナビジョンが経営破たんした。未曾有の大不況で、この業界も決して楽観視できないのが現状だ。佐藤社長が言うように、今後も業界再編の動きは続いていくだろう。

大型ビジョン事業者は、「単なる動く広告・看板ではない何か」を具現化しようとする動き出し、確実に兆しが出てきている。しかし、「動く広告・看板」との違いを大型ビジョンの番組内容で明確に示している例は、まだ少ない。佐藤社長をはじめとする事業者の手腕が問われるのはこれからだ。

ネットワーク展開で生き残り図る

(川田宏之)