

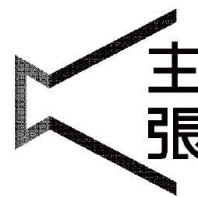
日本では少子高齢化や都市部への人口集中、豪雨災害の増加など地域社会が直面する課題が増えている。人手不足や自治体の税収減が進めば、生活インフラの維持や商品・サービスの提供が一段と困難になる悪循環にも陥りかねない。地域の実態やニーズに応じた柔軟な支援が必要だ。

蓄電池を家庭に

そこで伊藤忠ケーブルシステム（ICS）は、ケーブルテレビ（CATV）局との連携による地域振興に乗り出した。ICSは全国のCATV局の約4割の約200社に対し、映像システムの構築サービスなどを提供している。また地域情報番組を放映するCATV局

CATVと地域振興を連携

伊藤忠ケーブルシステム社長 中谷 晃治



主張

は対象エリアの家庭の加入率が高い上に、インターネット接続や携帯電話の料金プランも提供するなど地域密着型の事業を展開している。このネット

トワークや地域接点、そして伊藤忠商事グループのリソースを生かせば、地域課題の解決に貢献するサービスを提供できると考える。

まず始めたのが、伊藤忠が展開する人工知能（AI）搭載型の家庭用蓄電池の販売だ。この蓄電池は屋根置き太陽光パネルでつくった電気の充電を最適に制御するほか、自然災害時の電源確保にも役立つ。ICSが施工会社やローン契約をパッケージで用意し、CATV局による蓄電池販売を支援する。3月に狭山ケーブルテレビ（埼玉

県狭山市）と連携販売を開始し、ほかのCATV局も関心を寄せている。

観光集客も支援

他の商品でも同様の事業を展開できる。例えば高齢者ケアでは脈測定のウェアラブル機器や見守りカメラのほか、相続書類の作成支援ソフトウェアを提供することも一案だ。法規制の緩和が必要だが、地域の道路事情に詳しいCATV局の社員と営業車を、高齢者送迎や乗り合いサービスに生かすアイデアもある。

またCATV局の株主でもある自治体と協力し

て通信環境を整えれば、ノマド（遊牧民）ワーカールの移住を促進したり、豊かな自然を生かしてインバウンド（訪日外国人）を呼び寄せたりもできる。いずれも伊藤忠グループのIT事業や官民連携（PPP）による公共施設整備の知見を生かせる分野だ。

人口減少が進む中、新規事業の立ち上げに悩むCATV局は少なくない。5〜10年後の社会課題も見据えながら、CATV局とともに地域貢献に取り組んでいきたい。（東京都品川区東五反田3の20の14）

エリア営業網生かし課題解決

なかたに・こうじ 89年（平元）早大理工卒、同年伊藤忠商事入社。20年伊藤忠ケーブルシステム社長。広島県出身、59歳。