

genius
今月のGな人

株式会社ディー・エヌ・エー
代表取締役社長
南場 智子 さん

放送と通信の連携が進む新しいハード環境の中で、
いわゆる「勝ち組コンテンツ」は、いかにして生まれるのか。

『YAHOO!』『楽天』をはじめとするメガポータルサイトの「ひとり勝ち」といわれてきた、webコンシューマー市場。そこへ、SNS系が新たに台頭してきているが、これから、どんな局面をむかえていくのだろうか。また、メガポータルサイトがなかなか誕生しなかったmobileコンシューマー市場では、変わらずコンテンツ乱立時代が続くのか。それとも、『モバゲータウン』のような10代~20代をターゲットにして急速に台頭してきた特定のコンテンツサイトが制するののか。『通信と放送の連携』という新しいフェーズを迎え、webやmobileといったメディアにおいて、どんなコンテンツが生活者の心をとらえるのか。開設わずか9ヶ月で200万人以上の会員を獲得したmobileサイト『モバゲータウン』を立ち上げた、株式会社ディー・エヌ・エー代表取締役社長、南場智子さんについて話を聞いた。

コンテンツ制作者に法人個人を問わないweb、mobileの世界では、無限にコンテンツが拡がっていくわけですが、コンテンツプロバイダーとして、留意していること、こだわっていることは何ですか？

割とシンプルなことですが、「コンテンツを提供する」ということは「サービスを提供する」ことである意識を、システムを作る人間がどれだけ持てるか、ということです。「ネット店舗」であれ、「リアル店舗」であれ、その先にコンシューマーがいるわけですから。どんなに技術的に高度なシステムを作ることができても、コンシューマーにそっぽを向かれてしまったら全く意味はないわけで、エンジニアであっても、「ユーザが求めているのは何か」というマーケティングセンスを常に磨いていることが大切だと思います。

なるほど。ビジネスとしてシンプルで当たりまえのことですが、実は、なかなか実践できないことかもしれません。御社が成長されている理由は、南場社長が「コンシューマー視点」という信念を崩さずやってこられたからでしょうね。

確かに、信念は変えずにやってきましたが、信念を持っていたからといってビジネスが最初からうまくいくとは限りません。正直、起業当時は大変でした(笑)。最初は何年も赤字続きでした。

えっ、そうなんですか？ この数年の決算数字を見ると、売上げも利益も毎年2倍3倍の大成長企業ですが・・・

私たちが最初に始めたのは、1999年に立ち上げた『ビidders』というオークションサイト(<http://www.bidders.co.jp>)でした。『YAHOO!』『楽天』といった、構造的に非常に強い基盤を持った確固たるポータルサイトと同じ土俵で戦わなくてはなりません。でも、あるとき、私たちは大切なことに気づいたのです。「見るべき相手は競合ではなくユーザである」ということ。私たちに確信としてあったのは、ユーザ心理として「オークションが好きなユーザはショッピングにも興味があり、ショッピングが好きなユーザはオークションにも興味がある」ということでした。そして、オークション&ショッピングサイトとしてコンテンツを徹底的に磨いていった結果、2003年以降黒字に転じ、おかげさまで現在に至っています。

昨年立ち上げられた『モバゲータウン』では、あっという間に200万人のユーザ登録を実現されました。mobileコンテンツの中でアクセス数No.1、mobileのポータルサイトの誕生とさえ言われていますが、なぜこのようなサイトを創り出すことができたのでしょうか？

それは、教えられませんよ(笑)。というのは冗談ですが、ひとつ確実に言えることは、やはり「ユーザが求めているものは何か」を徹底的に追求することです。さきほどから同じことしか言えてませんが(笑)。例えば、『モバゲータウン』の場合、ユーザは10代~20代の若い人達ですが、彼女らは「自分なりの彩りを創りたい」という欲求を強く持っている人たちです。だから、大切なのは、「ユーザの自由度」を高めたコンテンツを創ることです。『モバゲータウン』の成功は、そういうところにあると思っています。



いろいろ勉強になります。最後に、私たちが提供している『Gガイド』『Gガイドモバイル』について、苦言、期待、アドバイス等をいただけますか。

苦言ですか。難しいですね(笑)。まずは賛辞から申しますと、『Gガイド』は、テレビが大好きな私の生活をドラマチックに変えてくれた魔法のツール」ということ。携帯で今日のテレビ番組を見て、「あ、これ見たい」と思ったらその場でピピッと録画予約までできちゃう。これはもう画期的ですよ。ただ、その一方で、なんだかこのまま私はどンドン馬鹿になっていくのではないかって心配になり

ます(笑)。欲しいコンテンツがすぐ手に入るーそんな求める刺激だけで満たされるハイパーテンション社会になったら、人間はいったいどうなってしまうのでしょうか。興味がないこと、自ら求めないことには、一切接することがなくなるわけです。それって、脳が退化していく気がしませんか(笑)。たとえば、amazon.comで本を買う行為と本屋で本を買う行為は、結果は同じでも、質的に全然ちがいますよね。もちろんamazon.comは便利ですが、やはり人間には「本屋に行って、だらだらといる本を見ながら、お目当ての本を買って帰る」という文化が必要だと思います。テレビも同じで、「だらだら見るテレビ」も、きっと大切なはず。ですから、『Gガイド』『Gガイドモバイル』は、そのあたりのバランス、<利便性>と<文化性>の調和とでもいいますが、それをぜひサービスとして具現化していただきたいですね。

ありがとうございます。頑張ります。

今月のGワード groovy word

Compact HTML

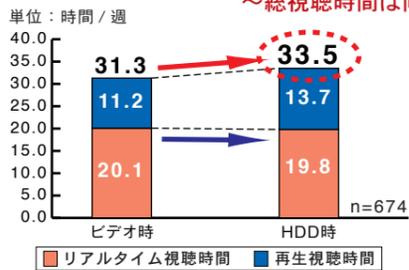
ホームページを作るデータの形式として現在よく使われている【HTML】は、主にパソコン上のブラウザで表示させたときに整った情報になるよう、様々な要素が設定されており、そのままでは、画面が小さくマウスもない携帯電話では、見にくく操作しづらいページになってしまいます。そこで、携帯電話やPDAなどの携帯情報端末向けのコンテンツ記述言語として開発されたのが、【Compact HTML】。携帯端末の画面や操作性に合わせてHTMLのいくつかの部分を抜粋して作られた記述言語です。NTTドコモのiモードサービスで閲覧可能なWebサイトに、個人や中小事業者による、いわゆる「勝手サイト」と呼ばれるサイトが多数存在し、iモードの普及に重要な役割を果たしたといわれています。その背景にあるのが、【Compact HTML】。記述に関わる技術要件を満たしていれば、誰でも「勝手に」iモード対応サイトを公開することができます。

Data Watching



DVR購入がテレビの視聴機会に与える影響

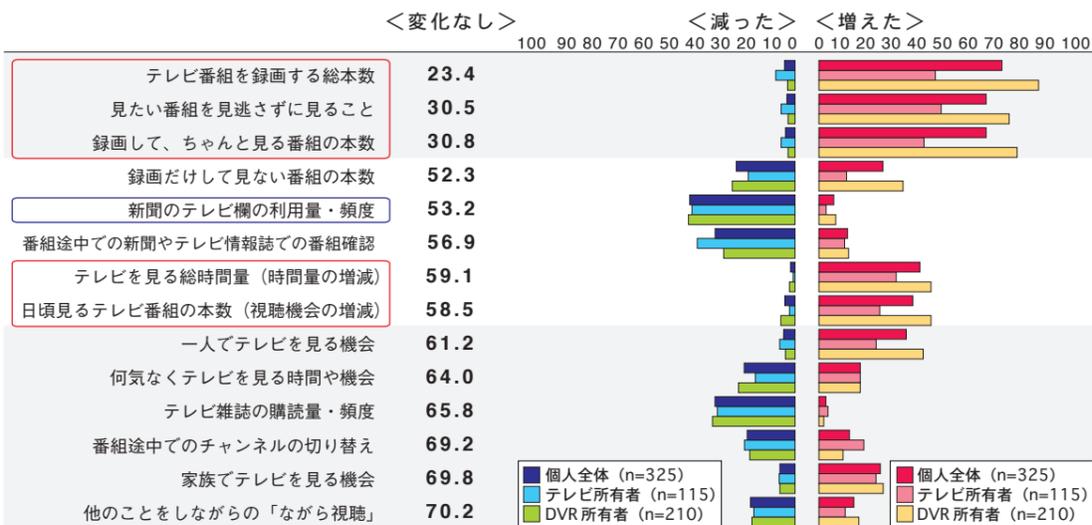
【データ1：DVRによる視聴時間の変化
～総視聴時間は向上】



DVR購入によってテレビを見る機会は、増えたのだろうか。データによれば、再生視聴時間が11.2時間から13.7時間へ増加。一方、リアルタイム視聴が20.1時間から19.8時間へわずかながら減少しているが、総時間については、週31.3時間から33.5時間へと2.2時間の増加しています。(データ1) また、内容については、「日ごろテレビを見る本数が増えた」「見たい番組を見逃さずに見るようになった」等が高いスコアをとっており、テレビに対する「視聴態度」が、より能動的に変化していることがうかがえます。(データ2) 具体的にいえば、いままでは「見たかったけど、帰宅時間が間に合わずに見逃してしまっていた」番組や、「存在さえ知らなかった」番組に対して、「見る機会」が広がったといえ、DVRの普及は、テレビ番組全体の視聴の押し上げるにつながるかと期待できるのではないのでしょうか。

※データ1 出典：株式会社矢野経済研究所「2005年視聴スタイル動向調査—HDDレコーダーがテレビ視聴と広告をこう変える—」
※データ2 出典：「Gガイド第9回接触調査」(2006年6月実施)より(調査機関：ビデオリサーチ、N=325)

【データ2：Gガイド利用によるテレビ視聴行動への影響(参考)】 n=325 ※変化なしは個人全体でのスコア



いちばん思い出に残っている テレビ番組 Vol.10

「サンダーバード」

はっきり言ってテレビっ子でした。毎日学校から帰ると必ずテレビの前に座り込み、長いときで一日、3-4時間見ていたと思います。なので、好きな番組は？ときかれますといろいろあります。「巨人の星」「パピル2世」「サンダーバード」「仮面ライダー」「ウルトラセブン」・・・挙げればきりがありませんが、その中でも、やはり一番は、「サンダーバード」でしょうか。当時サンダーバード秘密基地のおもちゃがあったのですが、当時の私には、とても高くかえなかったもので、悲しい思い出をしたのを覚えています。その代わりに、レゴブロックでそれに似たものを作って遊んでいました。2号機がなんと言ってもかっこよかったですね。コンテナの種類が違うので、色々買い集めてました。私が英語を好きになるきっかけを与えてくれたのもテレビでした。当時、「サンダーバード」や「マイティジャック」といった海外で製作された人形子供番組があり、そのオリジナル言語バージョンを聞き、その英語を何とか理解したいと思い、英語を習いはじめました。とにかく、私たちの子どもの頃って、テレビの影響って、すごかったですよね。



株式会社電通
第6営業局 営業部 アカウント・ディレクター
一場 規正



夢十夜 [第十夜] 夏目漱石

庄太郎が女に攫われてから七日目の晩にふらりと帰って来て、急に熱が出てどっと、床に就いていると云って健さんが知らせに来た。

庄太郎は町内一の好男子で、至極善良な正直者である。ただ一つの道楽がある。パナマの帽子を被って、夕方になると水菓子屋の店先へ腰をかけて、往来の女の顔を眺めている。そうしてしきりに感心している。そのほかにはこれと云うほどの特色もない。

あまり女が通らない時は、往来を見ないで水菓子を見ている。水菓子にはいろいろある。水蜜桃や、林檎や、枇杷や、バナナを綺麗に籠に盛って、すぐ見舞物に持って行けるように二列に並べてある。庄太郎はこの籠を見ては綺麗だと云っている。商売をするなら水菓子屋に限ると云っている。そのくせ自分はパナマの帽子を被ってぶらぶら遊んでいる。

この色がいいと云って、夏蜜柑などを品評する事もある。けれども、かつて銭を出して水菓子を買った事がない。ただでは無論食わない。色ばかり賞めている。

ある夕方一人の女が、不意に店先に立った。身分のある人と見えて立派な服装をしている。その着物の色がひどく庄太郎の気に入った。その上庄太郎は大変女の顔に感心してしまった。そこで大事なパナマの帽子を脱いで丁寧に挨拶をしたら、女は籠の一番大きいのを指して、これを下さいと云うので、庄太郎はすぐその籠を取って渡した。すると女はそれをちょっと掲げて見て、大変重い事と云った。

庄太郎は元来閑人の上に、すこぶる気作な男だから、ではお宅まで持って参りましょうと云って、女といっしょに水菓子屋を出た。それぎり帰って来なかった。

いかな庄太郎でも、あんまり呑気過ぎる。只事じゃ無かろうと云って、親類や友達が騒ぎ出していると、七日目の晩になって、ふらりと帰って来た。そこで大勢寄ってたかって、庄さんどこへ行ってたんだいと聞くと、庄太郎は電車に乗って山へ行行ったんだと答えた。

何でもよほど長い電車に違いない。庄太郎の云うところによると、電車を下りるとすぐと原へ出たそうである。非常に広い原で、どこを見廻しても青い草ばかり生えていた。女

といっしょに草の上を歩いて行くと、急に絶壁の天辺へ出た。その時女が庄太郎に、ここから飛び込んで御覧なさいと云った。底を覗いて見ると、切岸は見えるが底は見えない。庄太郎はまたパナマの帽子を脱いで再三辞退した。すると女が、もし思い切って飛び込まなければ、豚に舐められますが好うござんすかと聞いた。庄太郎は豚と雲右衛門が大嫌だった。けれども命には易えられないと思って、やっぱり飛び込むのを見合せていた。ところへ豚が一匹鼻を鳴らして来た。庄太郎は仕方なしに、持っていた細い檳榔樹の洋杖で、豚の鼻頭を打った。豚はぐうと云いながら、ころりと引繰返って、絶壁の下へ落ちて行った。庄太郎はほっと一息接いでいるとまた一匹の豚が大きな鼻を庄太郎に擦りつけに来た。庄太郎はやむをえずまた洋杖を振り上げた。豚はぐうと鳴いてまた真逆様に穴の底へ転げ込んだ。するとまた一匹あらわれた。この時庄太郎はふと気がついて、向うを見ると、遙の青草原の尽きる辺から幾万匹か数え切れぬ豚が、群をなして一直線に、この絶壁の上に立っている庄太郎を目懸けて鼻を鳴らしてくる。庄太郎は心から恐縮した。けれども仕方ないから、近寄ってくる豚の鼻頭を、一つ一つ丁寧に檳榔樹の洋杖で打っていた。不思議な事に洋杖が鼻へ触りさえすれば豚はころりと谷の底へ落ちて行く。覗いて見ると底の見えない絶壁を、逆さになった豚が行列して落ちて行く。自分がこのくらい多くの豚を谷へ落したかと思うと、庄太郎は我ながら怖くなった。けれども豚は続々くる。黒雲に足が生えて、青草を踏み分けるような勢いで無尽蔵に鼻を鳴らしてくる。

庄太郎は必死の勇をふるって、豚の鼻頭を七日六晩叩いた。けれども、とうとう精根が尽きて、手が萎蕪のように弱って、しまいに豚に舐められてしまった。そうして絶壁の上へ倒れた。

健さんは、庄太郎の話をごこまでして、だからあんまり女を見るのは善くないよと云った。自分ももつともだと思った。けれども健さんは庄太郎のパナマの帽子が貰いたいと云っていた。

庄太郎は助かるまい。パナマは健さんのものだろう。

※「夢十夜」終

運用管理ユニット 木村 徹



こんにちは。木村と申します。今年の7月からIPGのメンバーに加わりました。今は地上デジタル放送向けのGガイド設備の構築に携わり、まさにこれから日本全国を巡りまわる予定です。私は前職でもデジタル放送関係の仕事をしておりEPG自体はなじみが深いものだったのですが、そのEPGを利用したビジネスにやりがいを感じIPGとの縁を結ぶことに相成りました。EPG=Gガイドとして、Gガイドが番組表のデファクトスタンダードとなれるようがんばって行きたいと思っております。

