

Talking with
JPNIC Members

語り

「JPNIC会員と語る」は、JPNIC会員の興味深い事業内容・

サービス・人物などを紹介しつつ、

JPNICの取り組みや業界が抱える課題や展望などについて、お話を伺うコーナーです。

ネットワークの根底にあるのは 「人と人との絆」という、 究極のアナログ

～徹底した高品質とサポートで、地域とともに発展し続ける～

Talking
with...

今回は1983年に設立され、日本初となる都市型ケーブルテレビ局として、1987年4月の開局から来年で40周年を迎える、多摩ケーブルネットワーク株式会社を取材しました。同社は、テレビ放送にとどまらず、多チャンネル放送やインターネット接続サービス、さらには地域BWA(広域無線アクセス)や海外IX(Internet Exchange)との直接接続まで、地域限定の

ケーブルテレビ局でありながら世界水準の技術力を追求し続けています。今回の取材では、通信品質にこだわり続ける熱意や、小学校の屋上から世界のIXへと繋がっていったネットワークの広がり、そして「インターネットは究極のアナログだ」という印象的な言葉まで、地域に根ざしながら世界と繋がりようとする同社の取り組みをたっぷり伺いました。

日本初の 都市型ケーブルテレビとしてスタート

● まずは貴社の創業の経緯を伺ってもよろしいでしょうか。

安高: 1983年6月14日の設立で、1987年4月に都市型ケーブルテレビとしては日本で第1号として開局しました。この後に、今のイツコムさんである東急ケーブルテレビさんや、小田急ケーブルさんが次々と開局していきました。都市型の特徴を一言で言えば、「多チャンネル放送を自ら手掛けたかどうか」です。それ以前のケーブルテレビは、例えば伊香保温泉のような山間部や電波の届きにくい場所で、地上波を再送信してテレビを見られるようにする「難視聴対策」としての側面が強かったんです。

遠藤: 難視聴対策は「届かないものを届ける」のが目的ですが、都市型はそれに加えて映画やスポーツ、専門ニュースなどの娯楽、そして地域に特化した自社制作番組を提供することで、プラスアルファの価値を生むことを目的としていました。

安高: 立ち上げ当時、日本には都市型ケーブルテレビのノウハウがありませんでした。そこで社長自らがアメリカに渡りスタジオや施設を視察し、その知見を持ち帰ったのが始まりです。非常にバイタリティがあったんですね。その後、2000年9月にインターネットサービスをスタートし、2019年10月にはAS番号を取得しました。

また他局との大きな違いとして、当社は「第三セクター」ではありません。市とのやり取りはしっかり行っていますが、市の資本は一切入っていません。ケーブルテレビ局としてはかなり珍しいケースだと思います。この独立系であるからこそそのスピード感や、大胆な設備投資への決断力が、現在のTCNの強みを生んでいるんだと思います。

● お客さんはどのぐらいいらっしゃるのでしょうか。

安高: 現在のサービスエリアは青梅市、羽村市、福生市の3市と瑞穂町の一部です。多チャンネル加入が約2万1,000世帯、インターネットが約1万9,000世帯、電話が約1万7,000世帯です。インターネットは今も伸び続けていますが、放送サービスの伸びは視聴スタイルの変化もあり、やや緩やかになっています。多チャンネルはコースが2種類あり、価格の高い方が選ばれる傾向ですね。事業全体ではもうインターネットがダントツで右肩上がり。サポート体制と商品の品質を強化していることが評価されているものと考えています。

現在の売上高は前年度ベースで約26億円です。2026年4月より集合住宅向けにFTTH導入を開始しました。加入率は一般的に2割いけば良い方ですが、FTTHを新規導入した集合住宅においては、世帯数に対し5割の成約率を計上するほど好評を得ています。説明会を丁寧に行い、品質の高さや料金体系を理解していただいている結果だと思います。インターネットサービスにおけるバックホールのトラフィックは既に最大40～50Gbpsに達していて、これはネットワーク品質の良さの証だと他社からも言われます。地域限定サービスですが、そこに誇りを持っています。



“
多摩ケーブルネットワーク株式会社
技術部 IP事業課
遠藤 健太郎 氏

“
多摩ケーブルネットワーク株式会社
技術部次長 企画開発担当
安高 徳仁 氏

多摩ケーブルネットワーク株式会社 <https://www2.t-net.ne.jp/>

住 所：〒198-0024
東京都青梅市新町7-4-3
設 立：1983年6月14日
資 本 金：4,510万円
代表取締役：館 盛和
従 業 員 数：105名(2026年8月時点)
※出向、派遣・パートも含む全スタッフ数

事業内容
https://www2.t-net.ne.jp/wp-prod/wp-content/uploads/2025/01/2022_tcn_guide.pdf

- テレビサービス
- インターネットサービス
- ケーブルプラス電話



● 自治体とはどのような関係性を築かれていますか。

安高：市役所の情報政策課などと連携して情報の公開や提供を行っています。例えば羽村市では、市が独自に制作している「テレビはむら」という番組をうちのチャンネルで流しています。



また、データ放送も行っており、各市の防災行政無線の内容をテレビで聞けるシステムを構築しています。屋内では外の音声が聞こえにくいことがありますが、データ放送で録音音声を確認できます。他にもゴミ出しカレンダーやアラート、市からのお知らせなどがありますが、実は一番人気なのは「趣味娯楽」の中のミニゲームなんです。リモコンの上下左右と決定ボタンだけで遊べる詰将棋、射的、麻雀などを入れており、これが非常に利用されているんですよ。

あと、これはうちが独自に作ったものですが、6×6の合計36チャンネル分を一つの画面に表示する「選んでポン」があります。多チャンネルだと選局が大変ですが、画面上で見た番組を選んで決定を押すだけでそのチャンネルに飛べる、リモコン代わりの機能です。



● 貴社で働かれている方について教えてください。

安高：全スタッフ数は派遣や出向を含めて105名、技術部門は55名です。ここには屋外の工事部隊やサポートで外に出るメンバーも含まれています。インターネット関連のエンジニアはプロパーで5名ほどになります。私はテレビ、ネット、ヘッドエンドの運用に加え、4G/5Gの無線局設置や制作の中継、海外でのミーティング、地域NOGやJAIPAへの参加、さらに「東京デジタルネットワーク (TDN)」の技術部門会議の座長も務めています。自社でASを取得して運用を始めてまだ6年。最初は業界内でもアウェイ感がありましたが、なんとかここまで馴染んできました。

同席している遠藤は回線品質の確認やピアリング、回線運用を担当しています。ピアリングのリクエストには、基本的にオープンな姿勢で接続しています。現在のBGPランキングでは、JPNICさんが5位、当社が10位となっています。ケーブルテレビ局はサービスエリアが限定されることを踏

まえると、かなり上位に食い込んでいえるのかなと思っています。

● 社内の雰囲気はどのような感じなのでしょう。

安高:社長は社員を大切にしてくれます。夏には暑気払いで鰻を振る舞い、部署の垣根を越えての食事会も行事としています。普段接点の少ない番組キャスターと技術職が交流する場にもなっています。

勉強のための出張や研修は、手を挙げれば積極的に行かせてもらえます。「情報はお金で買えるものではない。現場で人と会い、自らの手で掴み取ってこい」というのが社長の教えです。社長は地元の実業家で、創業以来ずっとこの会社を率いています。大手MSO(Multiple System Operator、複数局統括運営事業者)だと社長交代が多くその度に方針が変わることもありますが、うちは一貫した方針があります。

“ 圧倒的な高スペックと
「すべて込み」の手厚いサポートが生む
安心感 ”

● インターネットサービスの概要と特徴を教えてください。

安高:サービスは現在FTTHが主力です。光サービス「t-net光」の開始は2018年2月からで、現在は2.5G(下り2.5Gbps/上り1.25Gbps)と10G(上り下りとも10Gbps)のコースを展開し、IPv4とIPv6のデュアルスタックで、NATを通さずグローバルIPアドレスをそのままお客様に配っています。セキュリティ面ではゲートウェイ型セキュリティ、スパムのチェック、I-フィルターなどを提供していますが、これらはすべて基本料金内で別途料金はいただいていません。さらに、遠隔/出張サポート、無線LANの調査・設置、パソコンのリカバリー、すべて基本料金内で何度でも無料です。これは他社にはない強みだと自負しています。一度他社に乗り換えたお客様が「あちらではここまでやってくれない」と戻ってこられることも多いですね。

● サポートが手厚いのは嬉しいですね。

安高:遠隔サポートでは、お客様のデータに触る必要のあるパソコンのバックアップなどできないことははっきりと言いますが、できることはExcelの使い方から年賀状の印刷方法の相談まで柔軟に対応しています。出張サポートも、大手ISPですぐに来てもらうことは難しいですが、当社は人員の空きがあれば当日や翌日に伺えます。また、最近はマルウェアや詐欺メールの問い合わせが増えています。実際に画面を見せてもらい「これは詐欺なので、支払いや連絡をしないでください」と強くお伝えしています。

無線LAN調査についても、いくら2.5Gbpsや10Gbpsの回線を提供していても、末端のWi-Fi環境が悪ければ速度は出ません。社長からは「無線に関してもクオリティを出しなさい」と言われており、基準書を作って徹底的に調査しています。調査が必要な場合はお客様の環境にロガーを設置してデータを収集し、原因を特定します。夜間に無線が繋がらなくなるケースを調べたところ、近隣コンビニの電子レンジが干渉していたことが判明し、対策を打てたこともありました。

● 回線のスペックにもこだわりがあると伺いました。

安高:開始当時、上り下り10Gbpsでアクセスラインを32分岐で構成したのは世界初でした。通常は64分岐や128分岐にしてコストを下げますが、将来的な4K・8K放送、AI、トラフィック増大を見据え、品質を妥協せず32分岐を選択しました。これでレイテンシ(遅延)も非常に良くなります。こ

れは戸建て限定の仕様で、集合住宅向けには今年4月から新たなOLT(Optical Line Terminal)を導入し64分岐で運用しています。品質には相当な金額を投資しています。当社サービスの価格は決して安くありませんが、その分「高品質でサポートもすべて込み」が売りで、お客様にもご支持いただいています。光ファイバーの冗長化も徹底しており、全系統を二重化し、自動で別経路に切り替わるように制御しています。

遠藤:運用においては、監視の質を上げることを意識しています。障害の定義は人によって変わりますが、私達はその尺度を高く設定しています。日々の管理を徹底することで、結果的に大きなトラブルを防いでいます。

安高:2025年にはバックホールの100Gbps化を行いました。都内に向かう経路を物理的に分けて冗長化し、データセンター間も二重化しています。また関東のケーブルテレビ局としては非常に珍しく、大阪にも拠点を持っています。災害時の冗長性と信頼性が向上し、停止リスクを大幅に軽減できます。もう一つのメリットは低遅延で、大阪のIXとダイレクトに繋がることによって西日本のユーザーとの通信応答性が向上します。

● 大阪のIXに接続されたのはどういう経緯なのでしょう。

安高:きっかけは地域BWAです。当社はエリア内の小学校の屋上などに独自の基地局を建て地域限定の無線サービスを提供していて、現在12ヶ所に基地局があります。以前はこのバックホールをLANケーブルによるVPNで繋いでいましたが、これだと通信速度が出ません。そこでコアサーバがある大阪へ光回線で直接接続するために延伸したのが始まりです。するとIXさんから「うちとも繋いでほしい」と声がかかり、結果的に主要な3社のIXすべてと接続することになりました。

これには大きなメリットがありました。一つは、災害時のリスク分散です。東京が万が一被災しても、大阪経由でインターネットへの出口を確保できます。もう一つは低遅延です。西日本にサーバを置いているサービスに対しての通信だと、大阪のIXで直接パケットを交換できるので、東京を経由するよりも圧倒的にレスポンスが速くなるんです。



本社敷地内にある地域BWAの基地局

● 貴社は海外のIXとも接続されていますよね。

安高:お客様に対するブランド価値を高めるには、他の局がやっていないことに挑戦する必要があります。「海外と繋いで意味があるのか」と言われることもありますが、直接接続することで品質は確実に上がります。この度、9拠点目として、世界最大級の規模を誇るドイツ・フランクフルトの「DE-CIX Frankfurt」とも接続を開始しました。また、海外のIXの方々や取り取りする際、自社で海外接続を持っているか否かで相手の印象や得られる情報の質がまったく違います。ケーブルテレビ局でここまでやっているのは、ちょっと珍しいと思います。以前、韓国開催の「Peering Asia 5.0」に急遽行けなくなったことがありましたが、現地では「安高が来ていない」と相当話題になったと聞きました。

“ そこに住む人、 ”
働く人のための基盤を作る

● 品質を数値化する取り組みも進めていっしょですね。

安高: 現在のバックボーン計測で流量は分かりますが、品質までは見えません。接続先のサーバが遅い時、経路のどこかで詰まっているのか、サーバ自体が混んでいるのか判別できないのです。そこで、品質を可視化する機器を導入し、サブセンターや日本橋、大阪などに設置して各地点からのアクセス品質を数値化できるようにしようと考えました。この計画は業界内でも注目されており、うちも使わせてほしいという引き合いが他局から来ています。お互いの拠点を観測できればWin-Winの関係になります。2026年9月に徳島で開催される「3SNOG 4」でも発表予定です。

こうした先行投資を行う理由は、将来の「AIトラフィック」需要に備えるためです。AIの推論は遅延があると反応が遅くなります。速度は既に出るのが当たり前の時代。次に見るべきは遅延であり、さらにその先の品質を追求していきます。

品質の証としてGoogleのVPP (Verified Peering Provider) シルバー認定もいただきました。当社のトラフィックの約4割はYouTubeなのですが、Google社から「十分な配信品質を保っているプロバイダである」と公式に認められたことになります。ケーブルテレビ局としては国内初、プロバイダ全体でも当時国内2社目という快挙でした。これも、他社との差別化を図る上での大きな武器になっています。

● 2019年にASを取得されたきっかけを教えてください。

安高: 以前は上位事業者から回線を買っていましたが、トラフィック増大に伴い回線コストが劇的に増えることが予想されました。そこで、社長に自社運用に切り替えるべきだと直談判したんですが、上位事業者からは自社運用は大変だと相当反対されました。Google社などと直接繋ぐにはインターネット上の住所であるAS番号とIPアドレスが必須です。それでも、お客様に高品質なサービスを適正価格で提供し続けるには、ASを取得して自分達でコントロールすることが不可欠だと考えたんです。結果として、当時よりコストを抑えつつ、より高品質なネットワークを構築できました。最初は社内に詳しい人間がおらず手探りで、ベンダーさんに教わりながら冷や汗をかくような思いで構築を進めました。ちょうどその頃、ネットワーク専任として遠藤が入ってきてくれたのが本当に大きな救いでしたね。

遠藤: 私は主に国内の運用監視を担当していますが、安高が外で新しい技術やコネクションを掴んできて、私がそれを形にして守る、という役割分担がうまく機能しています。

安高: もしあの時、自社運用に踏み切っていなければ、今の価格設定は維持できていたとしても、品質は確実に2段階くらい落ちていたはずですよ。自分達で「蛇口」をコントロールできるようになったからこそ、大手にも負けない自由なネットワーク設計が可能になりました。

● 苦労した甲斐があったということですね。

今課題として取り組まれていることがあれば教えてください。

安高: 業界全体の課題として慢性的な人材不足があります。AIで人材不足を補完するソフトウェアも出てきていますが、私はケーブルテレビ事業で真に重要なのは「インフラ」そのものを作ることだと考えています。AIサーバやGPUサーバを他社から借りるのではなく自社で構築すべきだと考えています。

ケーブルテレビは営業エリアが固定され地域に根ざしています。その利点を活かし、地域企業が使えAI基盤を提供すべきだと思っています。幸い当社が管轄する3市には光ファイバーの芯線に十分な空きがあります。私達がインフラを用意し、セキュアなローカル環境でサーバに接続できるようにすれば、地域企業に大きな価値を提供できます。CATVの地域密着性とも非常にマッチしています。冗長化している自社回線を利用するので、災害時にも非常に強いです。

この地域型エッジAIデータセンターについては、構築に向けて調査を進めています。AIサーバは発熱がすごいので空冷ではなく水冷が必須になると見て調査中です。地域企業がどのような規模でAIを使いたいかという、需要リサーチも必要ですね。

● それは今後の展開が期待できる取り組みですね。

安高: 青梅市は以前、東京都内で人口減少率が最も高い時期がありました。しかし現在はデータセンター (DC) 誘致が盛んで財政的にも潤ってきていて、「東の印西、西の青梅」と呼ばれるほどです。圏央道があり物流拠点としても優れ、地盤が強く土地も安く、DCには最適な立地です。ただ問題は変電所の容量に起因する電力不足で、立地としては最高ですが電力が今後のネックになるでしょう。回線の強化も必要ですが、そこはうちが直接引いて解決してしまってもいいかもしれません (笑)。

“ インターネットは「信じること」から。 ”
アナログな絆が世界を繋ぐ

● 会員として、JPNICに対する何かご意見・ご要望などがありますでしょうか。

安高: IPアドレスの管理・運用についてはもちろん知っていましたが、会員になることで新しい情報や多様な方々との交流機会が増えました。APRICOTでの活動や若者支援の取り組みなども、より深く見えてきます。そうしたコミュニティに参画するメリットは大きいと感じています。各種申請手続きの改善やWebリニューアルなども進められていると聞いているので期待しています。あとは、まだ会員になっていない事業者さんに対してもっと積極的に発信して、業界全体の輪を広げていってほしいですね。

● 最後になりますが、皆様にとって「インターネット」とは何でしょうか。

遠藤: 恩師であり、最高のパートナーですね。学生の頃にインターネットに出会ったことで、ネットワークエンジニアという職業を知り、好きになったからこその職に就くことができました。これから先も伸び続け、形を変えながら進化していく世界ですが、常に寄り添ってくれる存在です。同時に、使い方によっては毒にも薬にもなり得るものですから、規律をしっかり守らなければなりません。そうした規律を守る役割として、JPNICさんには期待しています。私にとっては、自らの武器であり、何よりも大切な存在です。

安高: インターネットは「究極のアナログ」だと思っています。私は元々、テレビ側の現場の人間でした。2000年にIP事業課ができた時、突然そこへ行けと命じられたのですが、当時はPCすら持っていなかったんです。それから30年近く携わってきましたが、痛感するのは「人と人との繋がりが無い」と、インターネットは繋がらないということです。海外に行っても言葉や文化が違って、専門用語は世界共通です。だからこそ繋がる。技術そのものはデジタルですが、その根底にあるのはお互いに仲が良いか、信頼できるかという非常にアナログな関係性なんです。この業界の人はみんな良い人ばかりで、そうしたアナログな繋がりで世界が繋がっていることは、本当に素晴らしいことだと思っています。