

CNA Report Japan

Conferencing News & Analysis-- Independent & Unbiased Perspective Since December, 1999

電話会議・テレビ会議・Web 会議専門ニュースレター 業界インタビュー No.3 2003 年 2 月

創刊 1999 年 12 月 8 日 発行/編集: 橋本啓介 k@cna.jp Copyright 2003 Kay Office All rights reserved.

業界インタビュー 第 3 回目



コンピュネティクス社 アジア事業開発担当
ディレクター ドン・コルデック氏 (Don Kordick)

聞き手: CNA リポート 編集長 橋本啓介
* 橋本 (KH)、コルデック氏 (DK)

(KH) 今日はお忙しいところありがとうございます。まずは、CNA リポートの読者に対して御社について簡単にご紹介ください。

(DK) コンピュネティクス社は、一言でいうと遠隔地多地点間でのコミュニケーションを行なう企業などに対して、コンファレンス関連のインフラやシステムを提供するアメリカのハードウェア・メーカーになります。

重要な顧客は、一般企業だけでなく、コンファレンス・サービス・プロバイダー、政府関係機関、大企業、遠隔教育実施機関などさまざまです。

私どもは、業界でももっとも多様なコンファレンス製品を提供しております。各関連の賞を受賞している電話会議だけでなく、テレビ会議に対応した MCU (多地点接続装置) なども開発、製造、販売しております。また、それらに加えて、付加機能製品として、データ会議、ウェブ会議制御、会議録音、会議ストリーミング、会議予約・課金サービス機能な

ども提供しております。

現在は、弊社としては、サービス・プロバイダー、電気通信事業者、政府機関、遠隔教育、企業向けなどのさまざまなニーズに対応した製品群を提供しておりますが、一般的には私どもの強みはサービス・プロバイダーや政府機関などのセグメントですが、スケーラブルで信頼性の高いコンファレンス向けの MCU 製品ではマーケットリーダーと称されています。

(KH) 昨今のコンファレンス市場を御社では捉えていますか。特にテロ前と後での需要やユーザーニーズになにか変化がありましたか？

(DK) テロの 9 月 11 日以降弊社もある意味で特需を経験しました。私たちコンピュネティクス社は、多地点接続業者などコンファレンス・サービス・プロバイダーに対して私どもの MCU などの製品やソリューションを提供しておりますが、テロ後、サービスプロバイダーでのサービス利用が伸びたため、ポート増設などのインフラ設備拡張などの需要が起りました。その結果、弊社に対する問い合わせや注文が増えました。

9 月 11 日のテロの直接的な影響は、サービス利用の一時的な増大といえるでしょうが、長期的にみれば、遠隔コラボレーションツールなどに対する認知の裾野が広がったということだと思います。つまり、電話会議やテレビ会議、データ会議などのコンファレンス技術がより一般に知られるようになり、この新しい技術を利用してみようと“重要な第一歩”を踏み出したという人達もいるということです。

このコンファレンス技術は一度使い出すと、技術の価値というか使用価値というものがよく理解できますし、利用が大幅に増えたというユーザーもいます。

弊社としては、今後もコンファレンスの使用が長期的にも増加していくことを期待しています。

(KH)他社と比べて御社の強みは、どこでしょうか。また他社との違いについて教えてください。

(DK)弊社の強みは、オーストラリアのメルボルン、また香港などはじめ世界中にオフィスがあるということで、ローカルな市場のニーズに柔軟かつ迅速に対応できる製品提供体制を整えております。

また、弊社製品の強みとしては、オペレーター介在、非介在の会議双方のニーズに同時に対応した、システム拡張性が柔軟で、動作安定性が高い、さまざまなニーズに対応できる製品であるということなどが言えます。

潜在的なお客様に対しては、どのような遠隔コラボレーションインフラを検討しているのか、そのインフラ設置によりどういった利用目標を立てているのか、つまり要望や期待など正確に理解しながら、お客様のニーズを満たすソリューションを提供します。

その際に、他社メーカーの製品と比較して優位点としては、他社メーカーの場合はサードパーティ製品を利用し、既存のソフトウェアを上書き修正したものを加え、パソコンの



筐体と同じような製品を開発しているというところがほとんどですが、弊社はこの点で違います。弊社は製品に使用されている回路を自社で開発し、軍事仕様と同じ強固な信頼性の高いレベルで製品開発を行なっております。加えて、弊社の製品は、多

地点間での電話会議やテレビ会議通信を前提に開発されているために、使用されている各部品等はこの目的のもとに純粋に設計されていますが、高性能さを要求されるタフな環境でも十分満足ができるレベルです。しかも、設置も簡単です。

私どもの製品は、業界でも最高級のレベルでさまざまな機能を組み込んでいます。弊社開発チームがシステムの機能や性能の向上に日々努めていますし、ドキュメント化された API を提供しますので、お客様自身やサードパーティのアプリケーション開発者にとっても独自の開発などに組み込むことができます。

音声の質もコンファレンスには重要な要素です。弊社の CONTEX システムは、世界最高のレベルのデジタル音声処理を誇っています。つまり、音声の質は非常にクリアーで、自然な会話が行なえるということを意味します。私どものシステムはお客様の会議に対するご要望を妨げるとことはしておりません。つまり、同時開催会議数、会議参加者数、また、実際に発言をしている人の数においても、制限がありません(NO Limit)ので非常に大規模な会議にも対応します。これが、リモート会議を自然な環境で作り出すための究極な目標じゃないかと思っております。

私どもよりも早く製品化を行い市場に投入するところもあるようですが、弊社コンピュネティクス社は、世界でトップの製品—機能が豊富で、柔軟性が高い、システムの信頼度が高い、また音声の品質も高い—を企画、開発、そして製造販売しています。

(KH)アジアにはどういった御社のお客様がいらっしゃるのか。彼らが御社の製品を選択した理由はなんでしょうか。

(DK)基本的には、弊社のピクチャーは、電気通信事業者やサービス・プロバイダーなどになりますが、アメリカ、ヨーロッパ、アジアでも同様な状況です。

世界では、弊社の製品が設置ポート数ベースで、25カ国に 15 万ポート設置されております。このアジア太平洋地区のお客様としては、テルストラ(豪州)、ワールドコム・コンファレンシング・アジア、ACT テレコンファレンシング、インターコール、NTT、テレコム・マレーシアなどがあります。

なぜこれらのお客様が、弊社製品をお選びいただいたかといういろいろな理由がありますが、大きく分けて2つあります。1)弊社の製品が非常に安定したシステムプラットフォームであるということ、2)システムが強固でスケーラブル、豊富な機能に裏打ちされたコンファレンス・プラットフォームであるということ、つまり、オペレーター介在あるいは、介在しない自動会議やウェブ会議などに対応しているということなどが挙げられます。

これらの2つの理由は非常に重要です。たとえば私どものサービスプロバイダー(多地点接続サービスなど)系のお客様は、長期的な視点で設備の投資を行なうわけです。

が、そのサービスを利用するユーザーのニーズや要望などの顧客満足を満たしながら、事業的に利益を上げていかなければならない現実があります。それは、当然市場での競争に勝つためですが、そのためには、最新技術や新しい機能が組み込まれた製品を活用しなければなりません。さもないと、競争に勝ち、事業拡大は厳しいですし、新たな市場の開拓、また市場での差別化も難しくなります。弊社は業界をリードする最新技術や機能、高性能なシステムを提供しますので、さきほど述べましたお客様などが弊社のシステムについてご納得していただき導入していただいた次第です。

転じて一般企業向けについて話しますと、最近の動きとして、東京と香港にベースを持つ世界でも有数の投資銀行へ弊社の電話会議プラットフォームを提供したということがあります。

サービス・プロバイダー向けだけでなく、こういった一般企業でもニーズが出てきているという理由は2つあります。つまり、まず一つ目は、電話会議は既存の電話を使えるため簡単に会議が行えること、そして、二つ目はコスト的にも低廉で会議が行えるという2点です。そういった点がアジア太平洋でも認識されてきています。

(KH)コンファレンス市場はアメリカが世界最大ですが、アジア太平洋地区、また日本ではどのようにコンファレンスが利用されていますか。何か市場の動きはありますか。

(DK) 現在市場は、アメリカが最大ですが、弊社にとってアジア太平洋地区も急速に市場が拡大しているところでもあります。市場機会や潜在性は非常に高いと私どもではみておりアジアでのプレゼンス強化を図っています。その一環として2001年12月に香港オフィスを開設しました。もちろん日本も重要な市場です。現在すでに結構大きなビジネス取引もありますし、重要なビジネスパートナーも現在おります。日本における電話会議市場は今後も十分拡大していくものとみております。

弊社のサービスプロバイダー系のお客様などでは、日本での市場の拡大に合わせて、継続して設備の増強を行い、サービスの内容の充実化を図っています。国際的に事業展開をしている日本の企業などはコストパフォーマンスの

高いコミュニケーション・ツールのひとつである電話会議をよく活用するようになってきています。特に、イベント・マネージメントやインベスター・リレーションズ的な電話会議の利用が特に日本では傾向として強いです。

なぜ、電話会議が有益なのかといえば、国を超えた、国際的なプロジェクト、顧客との対話、企業内トレーニング、企業経営、インベスターリレーションズなどで、非常に低コストでビジネスコミュニケーションが行なえるということです。

また、最近ではウェブ会議なども企業ユーザーの関心を集めています。私どものプラットフォームは、簡単なウェブ・インターフェイスで電話会議をリアルタイムで制御できますが、このウェブ・インターフェイスは、データ・プレゼンター機能と統合されており、電話会議中に会議のホストが、遠隔地の会議参加者に、音声だけでなくビジュアルな要素を含めたコミュニケーションも効果的に行なうことが可能です。

(KH)御社の事業戦略として電話会議に力をいれているようですが。

(DK) コンピュネティクス社は、当初アメリカ政府に対する多地点会議に対応した電話会議システムの開発製造を手がけることから事業を開始した経緯があり、今まで電話会議に軸足を置いたビジネス展開を行ってきました。そういったこともあり電話会議関連の収益が弊社の全体の収益の中でも非常に大きく占めています。

しかし、それはなにも電話会議だけを行っているわけではないわけではありません。実際のところ、弊社製品は電話会議だけでなく、テレビ会議やデータ会議もサポートしておりますし、弊社の R&D 予算も電話会議以外のところに非常に大きな予算が組まれていますのが現状です。現状はサービスプロバイダー系の収益構造は、電話会議が6-7割を占めているのが大方の傾向ですが、今後、テレビ会議やデータ会議分野の製品がどんどん市場に出てくるようになるり、利用傾向が変わってくると、“電話会議メーカー”という現在のコンピュネティクス社の市場での印象は、少しずつ変化していくのではないかと考えています。

(KH)日本市場での(潜在的な)お客様に対するサポートは

どのようになっていますか。

(DK)日本には、すでに販売代理店パートナーがおりますので、御用の際は直接その販売代理店にお問い合わせしていただければ対応いたします。私どもの販売代理店は、製品に対する知識が深く、プレセールスからセールス後のケア、システムの設置から導入トレーニング、そしてテクニカルサポートなど一貫したサービスを提供することができます。私どもの日本での販売代理店は勿論日本人ですので、きめ細かな対応ができます。

また、システムも日本語化されておりますので、たとえば会議に参加したときに音声応答は日本語になります。また、ウェブのインターフェイスについては簡単操作で行なえますし、日本語化もご要望によりカスタマイズできます。

(KH)御社の今後のビジネス展開について教えてください。

(DK)コンピュネティクス社は、今後も、電話会議、テレビ会議、データ会議などのコンファレンスシステムインフラの世界的リーディングハードウェアメーカーとしてその地位を維持していく所存です。その中で新しく先進のサービスを求めるエンドユーザーのため、大規模かつスケーラブルなシステムも開発していきます。

また、同時に、エンタープライズ CPE 市場向け製品の強化も行なっていきます。同市場向けにはすでに新しいソリューションを投入しつつありまして、音声 Virtuoso MCU はそのニーズを満たす製品のひとつです。

私どもは、常日頃から遠隔コラボレーション技術に関するプロモーションをおこなってきていますが、コンファレンスシステムと相互に動作する仕組みや新しい技術も強化、統合しています。

現在、コンピュネティクス社では、音声認識、インスタント・メッセージング機能、SMS コンファレンス通知サービス機能、会議招待機能など開発を進めています。また、コンシューマーが利用することを想定した電話会議向けには、簡単操作のオンデマンド会議機能、先進のウェブインターフェイス、ワイヤレス・デバイスなどの統合も視野に入れた製品の開発を行なっています。

(KH)アジア太平洋地区での今後の御社のビジネス展開について教えてください。

(DK)私どもとしては、今後の戦略としてアジア太平洋地区を重視していきます。弊社は、企業規模、グローバル・プレゼンス、設置システム実績数、健全な財務諸表等数値から世界でもっとも先端を行く、財務的にも安定した“音声会議企業”として有名です。

アジア太平洋地区では、香港とオーストラリアにオフィスを構え、業界では最大規模の営業と技術部隊をかかえて顧客のサポートを行なっておりますし、そこで働く弊社社員は経験も豊富ですし、お客様からの信頼度も高いです。

アジア太平洋地区におけるビジネス戦略の中での日本の位置づけも重要です。私どもが考えているのは、今後日本市場に対するよりきめ細かなサービス対応を行い、弊社の日本におけるプレゼンスを高めていきたいと考えています。

すでに申しましたとおり、日本には協力関係の強い、重要なパートナーがおりますが、今後も市場によりよい製品を提供すべく、ローカルパートナーと協調して市場の開拓を図っていきます。私どものパートナーは、コンピュネティクス社の製品に対して大変コミットしていただいております。また、技術的なサポートも十分日本国内で対応できます。

弊社は、今後も電話会議を中心としたコンファレンス業界の“トレンド・セッター”としての地位を維持していく所存です。また、日本という国は、携帯電話、固定電話やインターネット加入者数の普及度合いが非常に高く、新しい技術を積極的に取り入れる傾向が強い国ですので、私どもとしては、日本市場に対して SMS、インスタント・メッセージング、ウェブ会議など最新の技術、アプリケーションを提供していく考えです。私どもが最近リリースした CONTEX Summit という高性能な、さまざまな異なるネットワークに対応した電話会議システムプラットフォームは今後日本市場に投入していく製品のうちのひとつです。

(KH)日本ではどちらかというと電話会議よりもテレビ会議に対する認知が高いように思われますが、どのようにお考えでしょうか。

(DK) 日本では、電話会議というよりは、テレビ会議の認知が今まで高かったような認識でいます。それは、多分高品質な電気通信ネットワークの利用が可能であるということと、



エンドユーザーでよく技術を理解している方が多いということが理由として上げられるからではないかと思っています。

先にも申しましたが、テレビ会議だけでなく、電話会議も日本では利用が伸びてきているという状況も忘れてはいけません。電話会議は、テレビ会議に

比べ、エンドユーザーの通信の自由度と柔軟性をより高めます。現実的に、電話会議であれば、いつでもどこでも、出来ますし、その点テレビ会議だと難しい場合があります。また、電話会議だと、テレビ会議とは違い既存の電話機などが使えますので、初期投資が非常に小さくてすみますし、ランニングコストも非常に比較的小さくてすみます。加えて世界を飛び回る忙しいビジネスマンにとっても、電話会議は利便性が高いです。テレビ会議を準備する手間などを考えると、電話会議は多地点間での会議であっても経済的なツールといえます。

さきほどから繰り返し述べていますが、日本は電話会議の利用も伸びています。今後さらなる市場の拡大を図るためには、市場に対する適切なプロモーションを実施し、電話会議の有効性やメリットをエンドユーザーに理解していただく努力をする必要があると弊社では考えておりますが、ここ数年で電話会議に対する認知は日本でも確かに高まってきているという実感を持っております。

(KH)最後に、CNA リポート読者にメッセージをどうぞ。

(DK) 電話会議のビジネスでの可能性というのは非常に大きいと私どもは見ております。アジア太平洋地区での音声会議市場は、サービスプロバイダーでの取り扱い会議数や収益状況からみて、ここ3年から5年毎年 40%の勢いで拡大しています。

これからもどんどん日本企業もビジネスコストの削減、生産性の向上・効率化、顧客や取引先との関係の強化に、こういった電話会議のツールをますます使うようになっております。私どもコンピューネティクス社としては、このエキサイティングな業界で国際的な地位を持つ企業として世界中のさまざまな弊社のお客様にコンファレンスソリューションを提供できることを非常にうれしく思っております。

もし、弊社の情報が必要でしたら、お手数ですが直接ご連絡いただくか、または下記ホームページをアクセスしていただければ幸いです。

: <http://www.compunetix.com>

(KH)本日はありがとうございました。

【お問い合わせ先】

コンピューネティクス社アジア担当

-ドン・コルデック氏 (Don Kordick)

kord@compunetix.com.au

-ソニア・スー氏 (Sonia Soo)

アジア事業開発担当マネージャー

soniasoo@compunetix.com.hk

CNA Report 編集長 橋本 啓介 k@cna.jp
(CNA Report 業界インタビュー No.3)

CNA Report

Conferencing News & Analysis

Independent & Unbiased Perspective
Since December, 1999
By Keisuke Hashimoto