

# 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.2 2003 年 2 月

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

## 業界インタビュー 第 2 回目



ラドビジョン社  
創業者兼最高技術責任者 (CTO)  
エリ・ドオロン氏 (Eli Duron) (以下 ED)

聞き手: CNA リポート  
編集長 橋本啓介 (以下橋本)

ラドビジョン (RADVISION) は、IP 上でのリアルタイムの音声、ビデオ、データコミュニケーションの製品と技術を提供するイスラエルの会社で 1993 年に創業者である、エリ・ドオロン氏によって設立された。現在はナスダック市場にも上場して、北米、ヨーロッパ、アジアと全世界で IP コミュニケーションのリーディングカンパニー。現在アジアについては、香港を拠点として、北京、上海、そして東京に1年前にオフィスを設置し、今後は、インドにも設置を考えているようでアジア市場の比重は増すそうだ。インタビューは昨年 12 月上旬ラドビジョン香港オフィスで行った。

(橋本) 日本にオフィスを設置したということは、日本でのビジネスも拡大しているということでしょうか。

(ED) はい、そうです。日本ではご存知のとおり、ブロードバンドが急激に拡大しています。たとえば、DSL であったり、FTTH であったりするわけですが、コンシューマーやビジネスユーザーの利用の広がりとともに、私どものビジネスも拡大すると見えています。そういったことで私どもは東京にオフィスを設置しました。しかし、一夜にしてビジネスの関係を築くというのは難しいですから、時間はかかります。しかし、私どもはすでに日本のある携帯通信事業者やソニーなどと非常によい関係を持っています。

(橋本) 日本でのパートナーはどのような企業がありますか。

(ED) NTT-ME、日本 FA システム、マクニカ、ケイ・ソリューションなどがあります。

(橋本) そのほかに日本ではどのような動きがありますか。

(ED) 現在弊社で行っているものとしては、いくつかのプロジェクトがありますが、それは学校であったり、政府関係であったり、一般企業であったり、あるいは、サービスプロバイダーだったりさまざまなビジネスを進めています。

(橋本) サービスプロバイダーといえますか。

(ED) つまり、サービスプロバイダーがインターネット上のテレビ電話サービスを提供するのをサポートすることも弊社の仕事です。たとえば、NTT-ME もその一社ですが、WAKWAK をサービスとして提供していますよね。

(橋本) 現在、イタリアの FastWeb が IP テレビ電話サービスを提供していますが、御社もサポートされているとプレスリリースなどで伺っておりますが、同様なことを日本でも考えていらっしゃるのでしょうか。

(ED) まったくその通りです。今のところ5社ぐらいはサービス提供について名乗りを上げています。日本は先ほども申しましたが、ブロードバンドが急速に拡大していますので、非常に興味深い状況になってきていると思っています。また、日本は SIP に対して熱心だと思っています。弊社は、さまざまなプロトコルやインフラをサポートしておりますので柔軟にお客様のニーズに対応できると自負しております。

(橋本) 日本での H.323 と SIP の現状はどのように見えていますか。

(ED) 日本ではやはり H.323 が一般的だと思っていますが、

SIP に対する関心も高く、将来的に SIP も導入することも視野に入れているお客様もいらっしゃいます。

**(橋本) 日本での第三世代携帯電話サービスのテレビ電話をどのように見えていますでしょうか。**

(ED) まず初めにはっきりと申し上げておきますが、弊社は携帯テレビ電話の可能性を信じています。が、やはり、第三世代携帯サービスを行うわけですから、既存の 2.5 世代携帯などと比べ魅力のある製品、サービスを提供しなければならぬと思います。

たとえば、I-Shot や写メールは送れる相手がいるわけですが、FOMA のテレビ電話は相手がいなくて出来ないわけです。

そこで、私どもは、IP と携帯テレビ電話とのゲートウエーを提供しています。そうすると、テレビ電話を行える相手も増えますし、逆にそのために FOMA のテレビ電話を使う人も増えるのではないかと見えています。また、J-Phone から同様なテレビ電話がでできますので、ますます可能性は広がると考えていますが、2003 年はその試金石の年になるのではないかと考えています。

第三世代とのゲートウエーは、基本的にサービスプロバイダーなどを想定していますが、一般企業でも利用シーンによっては十分導入できると考えています。

**(橋本) 携帯テレビ電話の映像のクオリティについてどのように見えていますか。**

(ED) たとえば、あなたのお子さんが 6 歳で、あなたが外出している際にお子さんとテレビ電話を携帯でおこなうということを想定してください。その場合、映像のクオリティはあまり重要じゃないのではないかと思います。というのは、その目的は、子供は安全だろうかとか、悲しんだ顔をしていないだろうかとか、なにか変なことが起こっていないかとかいったことを確認できればいいのですから、映像のクオリティはあまりこの場合は関係はないと思います。

私達がなれている既存のテレビ会議とはちょっと違う見方をしたほうがいいのではないかと感じます。

**(橋本) どのようなお客様が御社のソリューションをもっとも利用していますか。**

(ED) そうですね。企業が多いですが、学校もプロジェクトが走っていますので結構あります。学校もどのように定義付けするかによって変わってきますが、政府でもないですし、学校ひとつひとつも企業とみなされる場合もありますから、いずれにしてもこういったところは、IP でのテレビ会議の利用を進めています。

**(橋本) 学校ではどのように具体的に御社のソリューションを利用されていますか。**

(ED) 学校では、たとえば MCU やゲートキーパーなどを設置して IP でのテレビ会議を行っているところが多いです。たとえば、それは学校間であったりするわけです。

**(橋本) 日本の学校では ISDN テレビ会議を利用した学校間交流も結構ありますが。**

(ED) 実際のところ、ISDN から IP へ移行したりしている学校もあります。予算があれば、弊社はエントリーもモデルの低価格の MCU などもありますのでお求め安いと思います。アメリカでは INTERNET2 というプロジェクトがあり、そこでは高速の帯域を使った通信が可能ですが現在のところ研究所などが接続を許可されているだけです。今後アメリカ政府が学校も接続を許可するという話もあります。弊社の MCU やゲートキーパーなどの製品はここでも活用されています。

**(橋本) ところで、御社では、NBU と TBU と 2 つの事業がありますが、最近の発表資料を見ますと、NBU の比重が大きいですね。これは日本でも同じ状況でしょうか。**

(ED) はい、そのとおりです。NBU (ネットワーク・ビジネス・ユニット) と TBU (テクノロジー・ビジネス・ユニット) の関係は世界どこも同じです。TBU 事業については景気の影響をあまり受けないビジネスで、新しいシステムインテグレーターなどにプロトコルスタックなどディベロッパー向けのツールキットを販売することを専門としています。NBU はそう

いった技術を活用した製品、たとえば、ViaIP400やゲートキーパーなどの製品販売を扱っています。(2002年第四半期によるとNBUが収益の76%を占める)日本に限って言えば、NBUのみを扱っています。TBUについては香港オフィスが担当しています。

**(橋本)**今後の日本での事業戦略についてお聞かせください。

**(ED)**まずは、第一に、日本でのIPコミュニケーション市場の拡大を推し進めていくことが重要です。昨今は日本のブロードバンド市場も急速に拡大してきていますので、可能性は十分あると踏んでいます。

そのため、弊社では企業ユーザーやサービスプロバイダー向けの製品を揃えています。たとえば、エントリーレベルでは、ViaIP100やINVISION、またハイエンドレベルでは、ViaIP400を用意してさまざまなニーズに対応するようにしております。

また、それに加え、弊社としては携帯電話市場にもコミットしていきます。日本は世界の中で、第三世代携帯電話など世界の先を行っているので、この市場のボリュームは非常に大きいと見ています。従いまして、弊社としては、この分野、たとえば弊社のパートナーや、あるいは製品に対する投資を今後も進めていく、お客様の第三世代携帯ニーズに対応していく所存です。

現在、アジアでは中国が弊社にとって一番大きな市場ですが、日本も重要です。将来どうなっていくのかわかりませんが、日本に対しては長期的な観点から投資をしていくつもりです。

**(橋本)**最後に、アジアは、北米やヨーロッパと比べどのような状況でしょうか。

**(ED)**やはり、北米が一番大きな市場ですが、成長のスピードは、北米、ヨーロッパを抜いてアジアが一番速いのは間違いありません。それも、背景には中国のIP化や韓国や日本などのブロードバンドが急速に普及しているというのもあると思います。また、弊社としてアジアの各ローカルな市場にもきめ細かく対応していますので、ソフトウェアの

ローカライズなどは比較的容易にうまくいっています。今後はローカルパートナーとの関係強化にも十分今までと同様力を入れていく考えです。

**(橋本)**本日はありがとうございました。

【お問い合わせ先】

(〒141-0022) 東京都品川区東五反田3丁目15-5  
RADVISION. HK 日本事務所  
エリ・デイビッド(Eli David) \*日本語可  
EliDavid@radvision.com  
<http://www.radvision.com>  
TEL.03-5485-9322 FAX. 03-5485-9339

---

CNA Report 編集長 橋本 啓介 k@cnar.jp  
(CNA Report 業界インタビュー No.2)

# CNA Report

Conferencing News & Analysis

Independent & Unbiased Perspective  
Since December, 1999  
By Keisuke Hashimoto