

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.6 2003 年 12 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

業界インタビューレポート 第 6 回目



トーマンサイバービジネス株式会社
インターネットプロダクツ事業本部
取締役 本部長 鈴木 敦久氏



聞き手: CNA リポート・ジャパン 編集長 橋本啓介

2003 年 6 月にトーマンサイバービジネス株式会社は、フランステレコムと提携し開発した H.323 準拠の PC ベースのテレビ会議システム「VisualNexus(ビジュアルネクサス)」を発売した。今回のインタビューでは、開発経緯、コンセプト、販売状況、今後の展望といった内容でお話を伺った。

橋本: まずは御社の概要を簡単にご紹介ください。

鈴木氏: 当社は、1996年に、総合商社トーマンの設立の子会社として、インターネット分野の事業を専門に行なうことを目的に設立されました。事業は、大きく2つあります。一つは、エンタープライズ市場をターゲットとするもので、IP 通信でのビジュアルコミュニケーションと旧来のサーバー・クライアント型システムをインターネット化するミドルウェアを中心に展開しています。もう一つは、コンシューマ向けブロードバンド事業で、VDSL 機器の開発・販売や CATV 局向けのインター

ネット設備構築を行なっています。中でも、ビジュアルコミュニケーション事業は、自社開発製品「Visual Nexus」を2003年6月に発売し、もともと成長を期待しております。

昨年度の売上22億円、従業員は70名程とまだまだ小さい会社ですが、2003年3月には東証のマザーズに上場することができました。

橋本: 御社でのビジュアルコミュニケーション関連事業の沿革を教えてください。また、御社としてビジュアルコミュニケーション市場をどのようにとらえていますか。

鈴木氏: 当社は、1999年より、米国製 CU-SeeMe(現 FVC社製品)というビデオ会議製品の日本語化販売を行ってまいりました。米国製品では、国内ユーザの細かな要望に応えられないジレンマがあった為、自社にてソフトウェアにてエンタープライズ向けの多地点ビデオ会議を開発し、「Visual Nexus」という製品として平成 15 年 6 月に、リリース致しました。

ビジュアルコミュニケーション市場は、ブロードバンド化の追い風を受け、いよいよ拡大期に入りつつあると思っています。従来型のハードウェア型の他、当社の Visual Nexus のようなソフト型が加わり市場を拡大すると思っています。特に、企業需要の盛り上りは、想像以上で、平成 16 年は、企業でのテレビ会議導入がブレイクする手ごたえを感じています。

また、ソフト型は、現在、玉石混交の乱立状態ですが、徐々に淘汰が始まっております。やはり、通信システムですから異なるベンダー間の製品が相互通信できる物が結局残るという至極、当り前のことになるのではないかと考えています。韓国製に見られるような、独自プロトコルの製品は早晩消えて行くと思っています。

橋本: Visual Nexus の開発意図、経緯、製品概要、特長等を教えてください。フランステレコムとの共同開発のようですが。

鈴木氏: 製品企画段階において、Visual Nexus はソフトウェアでありながら、ハードウェアと同等以上の映像、音声品質を提供しようと考えました。そこで、世界中で音声・映像 Codec の開発・販売を行っている会社を調査したところ、フランステレコムが PC 上で最高品質の映像、音声品質を持っていることが分かりました。フランステレコムとトーマングループは、日本で合弁事業を行うなど10年以上に渡る付き合いがあり、それなら、単に Codec を提供するだけでなく、色々協業して良い製品を作ろうということになりました。フランステレコムからは、主にクライアント(端末)側の技術を提供してもらっています。MCU については、当社にて製品の企画、開発を行いました。Visual Nexus の MCU は、ゲートキーパー機能を標準で装備しており、それ単体としても、ハードウェア型 MCU に対抗しうる性能を持ち、かなりの競争力のある製品に仕上がっております。

Visual Nexus は、4つの特徴(コンセプト)を持っています。
①ハードウェアと同等以上の映像、音声品質、②H.323 プロトコルにより、他社製のテレビ会議端末と接続できる、③UDP 通信をしながら、ファイアーウォール/NAT を超えて通信できる、④Visual Nexus の提供する API により、外部アプリケーションとの接続やカスタマイズが可能。これらは、皆、エンタープライズ市場において求められる機能ですが、これらを包含した製品は、世界中に Visual Nexus しかありません。この点において、Visual Nexus は Only One 製品と言っても過言ではありません。

橋本: FVC との関係はどのようになりますか。

鈴木氏: 先ず、FVC 製品の実質的な販売は終了しております。FVC 社製品は、独自プロトコルの部分もありますが、H.323 での標準もサポートしており、他のソフト型テレビ会議製品とは一線を画す製品です。従って、市場をオープン方向に成長させるべく、よい意味で、切磋琢磨し、友好的競争相手ありたいと思っています。

橋本: Visual Nexus の販売状況を教えてください。事業の中間報告によると 2002 年度までは海外製品を主体とした収益だったようですが、今年度からは今年6月に発売した Visual Nexus で1本化して事業展開を行うということでしょうか。今年度は 120 システムの販売、売上げとしては 2 億 4 千万円を見込んでいるようですが。

鈴木氏: 6月の発売から9月末までの販売実績は、20社強の納入実績です。金額等の詳細は、当社は上場会社であるため、現時点で公開されていない情報は申し上げられませんが、概ね順調に推移していると思って頂いてよいです。

FVC 社製品の実質的な販売は終了しており、既に、販売は Visual Nexus に一本化して行っております。

橋本: 現在販売代理店は全国5社のようですが、今後の販売チャンネル展開についてはどのようにお考えでしょうか。

鈴木氏: 当社は、3層構造の販売チャンネルで行っております。現在、正規代理店(1次代理店)が5社あり、その次に、リセラーや SI が入ってエンドユーザーに販売する体制です。1次代理店は、あまり多くする予定はなく、5-8社程度でやりたいと考えています。一方リセラー、SI は100社以上を目指しております。

橋本: 近日バージョン2がリリースされるようですが、バージョン2のポイントについて教えてください。

鈴木氏: バージョン2は、1月にリリース致します。主な強化ポイントとしては、MCU のカスケード機能、CP4(ハードウェア端末使用時の画面4分割)、ユーザによる会議予約システム等が主な点です。この他、GUI や管理ツールなども、より使い易いよう大幅に変更致しました。つまり、MCU のキャパシティ及び機能強化という面と、エンドユーザーにおいてビデオ会議の運用をよりスムーズに行うための運用機能強化が図られていると言えます。

橋本: またバージョン2には Visual Nexus の英語版もふくまれるそうですが、今後の海外も含め事業展開について教えてください。

鈴木氏: できれば、来年度2004年度より、北米での販売を開始したいと考えております。アジア各国についても、既に、販売したいとの引合いをいくつか頂いており状況によっては来年度の販売も視野に入れております。

これまで日本製の企業向けソフトが海外で売れたことはほぼ皆無なので、私たちのビジュアルネクサスを日本発ソフトの海外進出の先駆けにしたい、と夢見ています。

(インタビュー終わり)

【「VisualNexus」等についての問合せ先】

トーマンサイバービジネス株式会社
〒108-0075 東京都港区港南 2-11-19 大滝ビル
インターネットプロダクツ事業本部
マーケティンググループ 丸田、川口
Tel. 03-5715-0820 E-mail : info@visualnexus.com
<http://www.visualnexus.com>

CNA Report 編集長 橋本 啓介 k@cna.jp
(CNA Report 業界インタビュー No.6)

CNA Report

Conferencing News & Analysis

Independent & Unbiased Perspective
Since December, 1999
By Keisuke Hashimoto