

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.4 2003 年 6 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 4 回目

VCON

VISUAL COMMUNICATIONS

ジョセフ ダニエル氏 (Joseph Daniel)

VCON Ltd. (<http://www.vcon.com>)

インターナショナルセールス & マーケティング担当副社長

(聞き手: CNA リポート編集長 橋本啓介)

橋本: CNA リポートの読者に、まずは御社の自己紹介をしてください。

ダニエル氏: 弊社 VCON 社は、人々の間に物理的に存在する距離を橋渡しするビジュアルコミュニケーションソリューションに関連した製品を開発製造する会社です。

私どもの数々の賞を受賞している製品を裏打ちする技術は、企業の IP もしくは ISDN ネットワーク環境で最高の音声、ビデオのパフォーマンスを提供します。VCON が提供するミーティング・コラボレーションソリューションは、デスクトップとグループタイプのテレビ会議システムだけではなく、ビデオ会議ネットワークの運営や管理、課金システム機能を持った IP ビデオ PBX など含まれます。

VCON の製品は、世界中の提携販売会社を通して、また OEM 供給によって販売されています。本社は、イスラエルにあり、支社は世界 6 つの大陸にあります。パリ証券取引所 (Sicvam No.022021) に上場しています。

橋本: テレビ会議市場をどのように御社として捉えていますか？

ダニエル氏: テレビ会議市場は、現在移行期にあると見ています。ひとつには、国や地域によってその状況や速さというのはさまざまですが、市場自体が ISDN ベースの回線

交換ネットワークにフォーカスしたものから IP と呼ばれるパケット交換のネットワークへシフトしているということです。

二つ目は、テレビ会議業界がビジュアルコミュニケーションという枠組みを超えて、リッチメディア・コンファレンシング & コラボレーションという、音声からテレビ会議、データ会議、インスタントメッセージングなどが統合された世界に、移行しつつあると現状です。

リッチメディアの世界では、さまざまなコミュニケーションの形がシームレスに統合化され、その場のニーズに最適化されたコミュニケーションの形態を自動的に選べ、選択の幅が広がります。

リッチメディアとは、音声会議、ビデオ会議、テキストメッセージング、データコラボレーションをひとつの統合されたソリューションという形で提供するものですが、VCON などのいくつかのテレビ会議メーカーは、早くからこのトレンドに着目していました。

橋本: 具体的にはどのような製品、ソリューションを提供しているのでしょうか？また、それらの特長や利点、他社と比べての強みなどを教えてください。

ダニエル氏: VCON は、ビジュアルコミュニケーションやリッチメディアのソリューションをクライアント/サーバーアーキテクチャーをベースに提供しています。

具体的に言いますと、クライアント側から見ると、VCON は、デスクトップ向けや会議室向けのテレビ会議端末を提供しているということ。また、一方でサーバー側から見ると、VCON は、ストリーミング、多地点接続会議、インスタントメッセージング、ウェブベースデータ会議、テレビ会議ネットワークマネージメントを提供しているということです。

VCON の強みのひとつは、弊社の提供するソリューションが、これら全てのコンポーネントがシームレスに統合されているということ、それにより、リッチメディア・コンファレンシ

ングやコラボレーションを高度に統合化された環境で活用できるということです。

また、二つ目は、IP ネットワークや技術に関するさまざまなノウハウや経験です。弊社は、いままで業界のイノベーター(革新者)と呼ばれ続けました。弊社が強みとするこのイノベーションの重要となる分野が IP ベースの会議ソリューションになります。



ViGo

橋本:アジア太平洋地区でのビジネス戦略について教えてください。

ダニエル氏: VCON の製品は企業向けが主ではありますが、中小企業や SOHO、

またはコンシューマー市場も視野に入れています。これらの潜在的なユーザーを獲得するために、VCON は、流通業者や販売代理店を活用したセールス・チャネル・ネットワークを持っています。

これらの販売代理店は、さまざまな分野に渡っていて、会議室ソリューションを提供する音響機器インテグレーターであったり、法人企業へのIP、ISDN、VSATなどのネットワークソリューションを提供するネットワーク付加価値再販業者であったりします。また最近、ブロードバンドネットワークでテレビ会議サービスを提供するサービスプロバイダー系も今後のパートナーとして検討しています。

橋本:御社のアジア太平洋地区の全世界市場での位置づけはどうか? 収益の何パーセント程度でしょうか?

ダニエル氏: VCONの世界市場全体での売上げのうち、アジア太平洋地区の割合は25%—30%を占めています。業界全体の市場割合と結構同じかと考えます。

橋本:日本でのパートナー企業を紹介してください?

ダニエル氏:日本国内では、日本システムウエア株式会社 が主なパートナーですが、NTTグループ系の株式会社NT T-ME、帝人製機グループのログイット株式会社も重要な日本でのパートナーです。



Falcon

橋本:日本でのビジネス展開は現在どのような状況でしょうか?

ダニエル氏: VCONは、日本でここ5年ほどビジネスを行っており、特に、パーソナルソリューションである、「Cruiser」、「Escort (PCIカード)、そして「ViGO (USBタイプ)」などが特によく知られています。

今後は、「VCB1000」、「VCON IP MCU」や、IP向けのソリューションにフォーカスしたビジネス展開を考えております。

VCONの強みのうちのひとつは、顧客ユーザーのニーズに合わせた、カスタムメイドなソリューションを提供することができるということです。このカスタムメイドなソリューションを提供できるというのは、VCONならではのものです。

日本における過去1年ほどのADSLユーザーの拡大を鑑みると、VCONが提供するビジュアルコミュニケーションのソリューションが非常に重要になってくると見えています。

また、弊社のVCBやFW NAT&PATサーバー(P2Pソリューション)などの先進的な技術に裏付けられた製品を市場に投入していきながら、弊社の日本でのマーケットシェア

の拡大を図っていきます。

VCONの最新の技術の結晶でもあるコーデック「HD100(高解像度の意味)」—一次世代のEquator BSP-15マルチメディアプロセッサをベースとした、8年間の技術の蓄積—が、MCUを内蔵し、非常にクオリティの高いビデオ映像や音声を提供します。

「HD100」の詳細は、

<http://www.vcon.com/products/group/HD100/>

橋本: 日本での最大の顧客ユーザーはこういった企業でしょうか？その企業ではVCONのソリューションをどのように活用しているのでしょうか？

ダニエル氏: VCONの主な販売代理店は、日本システムウェア株式会社(NSW)ですが、VCONのソリューションを過去3年ほど手がけており、地方自治体や民間企業などに実績があります。

日本システムウェアは、VCONのパーソナルテレビ会議端末やVDKと呼ばれる開発キットなどを組み合わせ、顧客のニーズに基づきインターフェイスのカスタマイズなどを行っています。

橋本: 今後日本での支店営業拠点を設置する予定はあるのでしょうか？

ダニエル氏: VCONの世界戦略は、日本も当然含まれますが、ビジネス展開をその国、地域毎にローカライズさせることに基本的な考えがあります。VCONは、近い将来市場が許す状況が来れば、日本に支店営業拠点を設置する前向きな考えは現在あります。

現状では、現在の日本国内の販売パートナーのパフォーマンスに十分満足していますので、実現はもうちょっと先になるかもしれません。

橋本: 最近のSARSやイラク戦争によってテレビ会議の利用は増加したと思われますか？ビジネストラベルなどが制限されているようですが。

ダニエル氏: イラク戦争は直接テレビ会議ビジネスには影響は与えていませんが、SARSについて言えることは、SARSにもっとも影響を受けた国々、たとえば中国、シンガ

ポール、台湾などではテレビ会議に対する市場の関心が高まったようです。これにより、こういった地域では販売代理店の拡大や、顧客に対するソリューションの供給が増加しました。



橋本: アジア太平洋地区特に日本での今後の御社のビジネスプランを教えてください。

ダニエル氏: アジア太平洋地区は、テレビ会議業界にとって非常におおきな期待が寄せられている地域でもありますので、今後も弊社として同地区におけるマーケットシェアの拡大を図るため、積極的な投資を行っていく所存です。

私どものテレビ会議の販売について日本は、アメリカに続き非常に重要な市場です。この見方は今後も変わらないと見ています。従って、今後も継続して日本のお客様のニーズやご要望にあう製品を提供するために、製品開発などにリソースを傾注していく所存です。

私どもが提供しておりますテレビ会議製品やソリューションは、先進的な考え方を持っている日本のお客様に非常に合っていると確信します。そのような先進的な日本のお客様が、私どもの先進的なテレビ会議製品やソリューションの良さをご理解していただき導入をご検討していただくと期待しております。

橋本: 最後にCNAレポートの読者に一言メッセージを。

ダニエル氏: 今の私達は、どこかとコミュニケーションを取る場合、どのツールを使えばいいのかということをいちいち考えるということとはしたがるのではないのでしょうか。つまり考えなくても、ワンクリックでPCが操作できるように、簡単さをこういったコミュニケーションのツールに求めているのではないのでしょうか。

加えて、私達が、あるコミュニケーションを行う際に、ひと

つの方法、ツールを使った時、そのツールに別のツールを加えたり、その別のツールに変えたりといったことを、簡単にかつシームレスに行える環境を望みます。つまり、それは、インスタントメッセージングというコミュニケーションの形態が起点としてコミュニケーションが始まる場合もあるでしょうし、また、音声からの場合や、コラボレーションの場合もあり得るでしょう。そしてそこから別のコミュニケーションの形態、たとえば、テレビ会議や音声会議やデータ会議へということもあり得ます。そういったコミュニケーションの取り方をシームレスにかつ簡単に思った時に行えるということがポイントになると考えます。

VCON はこのようなコミュニケーション環境、“リッチメディア・コンファレンシング & コラボレーション環境”を、弊社のソリューションを活用し提供します。つまり、この考え方の基本には、VCON の技術を活用し、お客様のニーズに基づき、その時々によりコミュニケーションを最適化するアプリケーションを提供するという考え方——先進的コミュニケーション環境——があるのです。

このような VCON の考え方に基づき開発された、音声、ビデオ、データの統合されたコミュニケーションソリューションは、お客様のビジネス達成にお役に立つでしょうし、またライフスタイルをリッチにするものであると確信しております。

VCON Ltd. 連絡先

Ms. Michal Yogev MichalY@vcon.co.il

Marcom Manager and Sales Contact

(終わり)

CNA Report 編集長 橋本 啓介 k@cna.jp
(CNA Report 業界インタビュー No.4)

CNA Report

Conferencing News & Analysis

Independent & Unbiased Perspective
Since December, 1999
By Keisuke Hashimoto