

CNA Report

News & Analysis Focusing On Video / Data Collaborative Conferencing Market

Independent & Unbiased Perspective Since December, 1999

電話会議・テレビ会議・データ会議専門ニュースレター

Vol 5, No. 2 2003年1月31日号 毎月15日・月末発行 創刊1999年12月8日

発行人/編集人: 橋本啓介 (Keisuke Hashimoto) kay@rr.ij4u.or.jp Copyright 2003 ケイ・オフィス All rights reserved.

ニュースダイジェスト

■ NTT-ME のウェブ会議サービス、従量課金制導入、OEM サービス提供も

「TOCSR(トクスル)」ウェブ会議サービスを提供しているNTT-ME は利用に応じた課金である従量課金制を導入した。平成13年10月より定額料金にてサービスを提供してきたが、利用量の少ない顧客に対応することになった。従量課金制は1月30日より開始。初期費用は1万円。ウェブ会議利用料は、一人当たり1分38円だが、ミニマムチャージがあり、3000円となっている。また、ポータルサイトを運営するASPやISP事業者にもOEMによる提供も行う。TOCSRはアメリカWebEx社(ウェブックス)のプラットフォームをベースにしたサービス。

<http://www.tocsr.com>

■ WebEx 社、同社のグローバルネットワークのハブを日本に設置

ウェブ会議サービスを提供する米WebEx社は、アジア地区のウェブ会議需要に効率的に対応するため、同社がウェブ会議専用に設置しているグローバルネットワークがあるが、日本にもハブを設置することになった。WebExのサービスは、WebExメディアトーン・コミュニケーションズ・プラットフォーム上に構築され、WebExインタラクティブ・ネットワークで全世界が結ばれている。同社は昨年8月29日に日本法人を東京虎ノ門に開設。

<http://www.webex.com>

■ タンバーク社、新しいビデオコーデック H.264 対応業界初

ノルウエーのタンバーク社は、H.264に対応したテレビ会議システムを今年の中ごろにリリースする予定。H.264は新しいビデオコーデックで、たとえば、384kbpsでH.264通信を行なった場合、そのクオリティは、768kbpsでH.263の通信を行なった場合のそれと同程度といわれているため、より少ない帯域でよりクオリティの高い映像通信ができるのがH.264の特徴。2003年にリリ

ースされる製品はすべてH.264Readyで、その他の製品はソフトウェアのアップグレードで対応。

<http://www.tandberg.net>

■ ポリコム社、同社の取締役役員に元プロクター&ギャンブル社の会長兼CEOダーク・ヤガー氏を起用

米ポリコム社は、元プロクター&ギャンブル社の会長兼CEOダーク・ヤガー氏を取締役役員に起用した。同氏の豊富なブランド戦略や事業運営の経験が買われた。

<http://www.polycom.com>

■ フォージェント社、テレビ会議製品部門の売却

米フォージェント社は、同社のテレビ会議製品ハードウェア・サービス事業を、ゴアーズ・テクノロジーズ社へ売却することで最終的な合意に至った。売却額は、1800万USドル(約21億5千万円)。同社としては、“エンタープライズ・ソフトウェア・企業”として脱皮する最終的なステップと見ている。売却は株主総会などの承認も含めた各種の手続きの後、90日以内には完了すると見られる。

<http://www.forgent.com>

■ マイクロソフト社、プレイスウェア社を買収

米マイクロソフト社は、ウェブ会議サービスの大手であるプレイスウェア(Placeware)社を買収するを発表した。プレイスウェア社は、ウェブ会議サービス市場では、ウエインハウス社の統計によると業界第二位の地位を占める。プレイスウェア社は、マイクロソフト社のインフォメーションワーカー部門に組み込まれる。同部門はOffice製品を扱っているところ。また、マイクロソフト社は、同部門内にリアルタイム・コラボレーション・グループの設置も表明。買収は、今年第一四半期には完了する見込み。

会議サービスは、数人から2500人までの同時参加が可能。利用企業数は、2200を超える。

<http://www.placeware.com>

<http://www.microsoft.com>

セミナーレポート

トーマンサイバービジネス株式会社主催

IP テレビ会議における NAT/Firewall の 2 大問題を一
気に解決！「NAT/Firewall トラバースソリューション
IPFreedom セミナー」

平成 15 年 1 月 30 日東京品川本社

IP テレビ会議を行う際に常に頭を悩ませてきた NAT/ファイ
アーウォールの問題。この問題を一気に解決
するソリューション IP Freedom をアメリカの
リッジウエー (Ridgeway Systems) 社が提供している。IP
Freedom サーバー等を設置すれば、ユーザー



は NAT やファイアーウォールを気にすることなく、IP (H.323) のテ
レビ会議がシームレスにかつ簡単に出来る。

昨年そのリッジウエーと提携したトーマンサイバービジネス株式
社(東京品川)は、1 月 30 日に本社ビルにて、IP Freedom の概
要やデモなどを交えた 2 時間のセミナーを開催した。本社会場
ではユーザー、通信系、SI 系など約 50 人程度の参加者が熱心に
概要などを聴いていた。セミナーの最後では、Q&A コーナーが設
けられ活発で鋭い質問や、都合十数もの質問が出て関心の高さが
伺えた。概要などを説明した丸田氏によると、「インターネット上
のボトルネックなどの問題がありますが、IP Freedom のコンポー
ネット自体がパフォーマンスに影響を与えることはありません。」



システムの遅延も 4ms と小さい。同社では、導入ユーザーはもと
より、拡販パートナーも募集中。

(上写真)セミナー風景 (下写真)IP Freedom デモ環境

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 マーケティンググループ

担当: 丸田、川口 TEL.03-5715-0820 FAX.03-5715-0830

e-mail: yfreeinfo@tomen-g.co.jp

WWW: <http://www.tomen-g.co.jp>

業界インタビュー



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
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。私たちコンピューネティクス社は、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きました。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ことがほとんどですが、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で、自然な会話が行なえるということの意味します。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いうことはありません。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、弊社コンピューネティクス社は、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いますか。彼らが御社の製品を選じた理由はなんでしょうか。

(DK)基本的には、弊社のビックユーザは、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。さもなければ、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なってきました。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と言っている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。

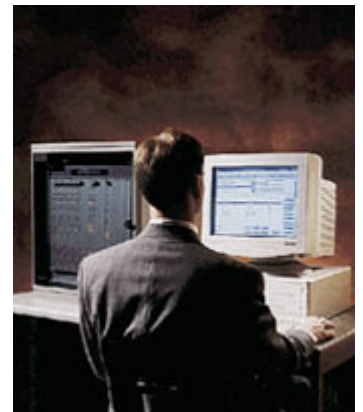
弊社は、今後も電話会議を中心としたコンファレンス業界の“トレンド・セッター”としての地位を維持していく所存です。また、日本という国は、携帯電話、固定電話やインターネット加入者数の普及度合いが非常に高く、新しい技術を積極的に取り入れる傾向が強い国ですので、私どもとしては、日本市場に対して SMS、インスタント・メッセージング、ウェブ会議など最新の技術、アプリケーションを提供していく考えです。私どもが最近リリースした CONTEX Summit という高性能な、さまざまな異なるネットワークに対応した電話会議システムプラットフォームは今後日本市場に投入していく製品のうちのひとつです。

(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、エンドユーザーが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いこうと思っております。私どももコンピュ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るか、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。

コンピュネティクス社アジア担当連絡先

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

米国ナスダック

コンファレンス関連企業株価 1月30日値動き(米現地時間)

企業名	終値	純変動額	前日比	出来高
ACT テレコンファレンシング	1.20	▼ 0.06	▼ 4.76%	4,000
クリアワン	1.42	▲ 0.00	▲ 0.00%	0
セントラ	1.08	▲ 0.00	▲ 0.00%	242,325
エゼニア	0.12	▼ 0.01	▼ 7.69%	8,500
フォージェント	1.679	▲ 0.09	▲ 5.60%	44,100
ファーストバーチャル	0.28	▼ 0.04	▼ 12.50%	53,500
ゼネシス・コンファレンシング	0.83	▲ 0.00	▲ 0.00%	0
ポリコム	11.27	▼ 0.33	▼ 2.84%	910,319
レインダンス	2.31	▼ 0.25	▼ 9.77%	105,706
ラドビジョン	6.2	▼ 0.20	▼ 3.14%	51,350
ウェベックス	10.6	▼ 0.09	▼ 0.84%	613,070
ワイヤーワン	1.85	▲ 0.00	▲ 0.00%	84,800

* ゲントナーは、クリアワン CLRO へ記号変更。

イベント情報

■NET&COM 2003

日 時: 2003年2月5日(水)~7日(金) 10:30AM~6:00PM
(最終日のみ 5:00PM 終了)

会 場: 幕張メッセ 展示ホール

入場料: 2000円(税込)

主 催: 日経 BP 社

* ビジュアル・コミュニケーション・シアターでは、各社のテレビ会議、テレビ電話ソリューションなどが展示、発表などがある予定。

詳細: <http://expo.nikkeibp.co.jp/netcom/index.html>

■CeBIT 2003 Hannover

日 時: 2003年3月12日(水)~17日(月)

会 場: ドイツ、ハノーバー市 Hannover Messe

入場料: 78EUR(通し券当日買い)

主 催: Deutsche Messe AG

* イタリアのアエスラやノルウエーのタンバーグ、台湾、韓国のテレビ会議(テレビ電話)メーカーなどが出展する模様。

詳細: http://www.cebit.de/homepage_e

■Collaborate Conference & Expo East 2003

日 時: 2003年4月6日(月)~17日(水)

会 場: ニューヨーク

入場料: 2月1日時点不明。

主 催: Advanstar Communications

* テレビ会議、電話会議、ウェブ会議などの 22 年の歴史のある展示会。

詳細: <http://www.collaborateexpos.com>

(次頁へ続く)

CNA Report

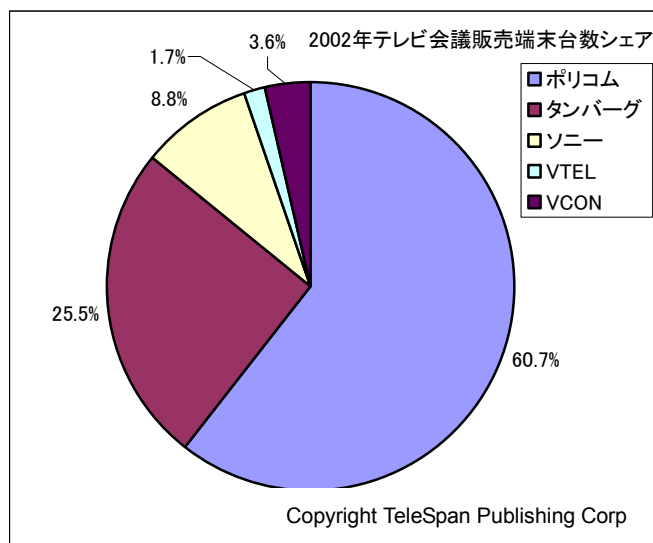
Conferencing News & Analysis

Independent & Unbiased Perspective
Since December, 1999
By Keisuke Hashimoto

2002 年テレビ会議システム端末販売数値

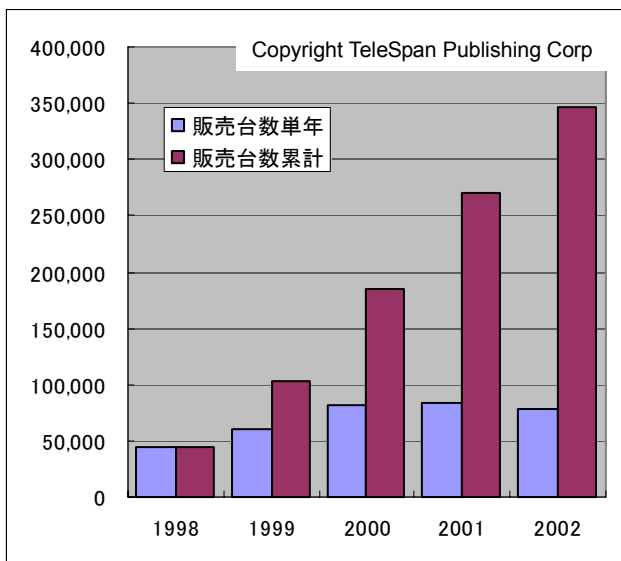
2003 年 2 月 3 日号 Elliot Gold TeleSpan ニュースレターに 2002 年度のテレビ会議システム端末販売台数のレポートが出ましたいくつかのポイントをご紹介します。詳細は TeleSpan ニュースレターをご購読ください。

1. 2002 年の第四四半期(10 月—12 月)では、ポリコム、タンバーク、ソニー、VCON、VTEL の合計販売台数は、16,800 台。
2. 前年の 2001 年に比べ、ポリコムは、4.6%シェア低下。タンバークは、その間、8.9%のシェア UP を達成した。



大手 5 社による端末市場シェア

3. 2002 年の第四四半期(10 月—12 月)のみをみた場合、タンバークのシェアは、32.7%。前年同期に比べ、12.6%のシェアの上昇。ポリコムの四半期シェアは、51%。
4. タンバークの追い上げが激しいが、ポリコムは以前市場の過半数を占める。ただし、低調な市場の推移はポリコムの出荷台数の落ち込みが影響している。
5. タンバークの勢いは今年も続くと見られるが、シェアからしてポリコムを追い抜くにはまだ時間がかかるだろうとテレスパンは分析している。



1998 年からの端末販売台数、単年度数値と累計数値 (ポリコム、タンバーク、ソニー、VCON、VTEL 合計)

2003 Copyrights TeleSpan Publishing Corp. All rights reserved.

テレビ会議端末数値についての著作権はテレスパン・パブリッシングに帰属します。テレスパンニュースレターの購読は下記 URL でご確認ください。年間 40 部発行、377ドル。PDF ファイル発行。通常得ることができない、業界の裏の事情や情報なども得ることができる情報誌で、CNA リポートもこれを目指しに頑張ります。

Elliot Gold elliott@telespan.com

TeleSpan Publishing Corporation <http://www.telespan.com>

50 West Palm Street, Altadena CA 91001

TEL.+1-626-797-5482

橋本のちょっとコメント

欧米のニュースレター、TeleSpan、Wainhouse、Videoconferencing Insight

Wainhouse と TeleSpan のそれぞれのニュースレターは競合関係に見られがちですが、私はむしろ補完関係にあると思っています。どちらかというとウェインハウスは、公の情報に基づいた内容構成ですが、テレスパンはそれもありますが、号外みたいなものがあって、今回の件ではこうゆうウラの事情があったというようなスクープもありますが、どちらかというとウェインハウスにはありませ

ん。私の感想としては、両方を読んで一冊の雑誌を読んだという感じをいつもしています。

もともとウェインハウスのアンドリュー・デイビスは、テレスパニュースレターで執筆した上で卒業し、テレスパンからテレビ会議分野を継承して今に至るという経緯があります。

また、イギリスには、リチャード・ラインが発行するVideoconferencing Insight と呼ばれるテレビ会議専門のニュースレターもあります。これはもともとは利用事例とインタビューなどが中心でしたが最近ではニュースに力を入れているような印象ですが、TeleSpan と Wainhouse がメーカー寄りの立場と比べると一歩メーカーから離れて独自の立場でテレビ会議を捉えようとしているという感じがしています。

テレスパンは有料ですが、その他のニュースレターは無料です。ただ、私自身としては、内容の情報からして377ドルは高くはないと思っています。

TeleSpan <http://www.telespan.com>

Wainhouse <http://www.wainhouse.com>

Videoconferencing Insight <http://www.vcinsight.com>

編集後記

PDF 版第 2 号になりましたがいかがでしょうか。

先日インドから帰ってきましたが、インドは電話会議というよりは、中国や日本と同じようにコンファレンスというテレビ会議というイメージが結構強いような感じです。

SUPERCOMM INDIA に参加してきました、インドの業界関係者と話しをしてきましたが、6-7 社あるインドの多地点サービス業者で電話会議サービスをやっているところは 2 社ぐらいしかないという話を聞きました。今回のインド訪問は在日インド大使館に大変お世話になりました。

いずれにしても次号 2 月 15 日号では、インドのレポートと、昨年の数値がそろそろ出てきましたので各社の業績発表、テレビ会議出荷台数などまとめてみたいと思います。また、ラドビジョン社のインタビューも予定しております。また、Net&Com のレポートも行ないます。

本ニュースレターについて何かご不明な点、ご質問等ございましたら、編集長橋本啓介までご連絡いただければ幸いです。今回もご購入いただきありがとうございました。



CNA Report 編集長 橋本 啓介

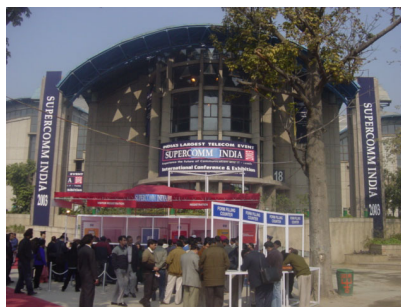
kay@rr.ij4u.or.jp

TeleSpan コントリビューティング・エディタ ジャパン

Videoconferencing Insight 日本担当通信員

<http://www.hkeis.jp>

次回予告 2 月 15 日号



SUPERCOMM INDIA 2003

インド、ニューデリー プラガティ・メイデン

- ・ SUPERCOMM INDIA & インドコンファレンス事情レポート
 - ・ 各社 2002 年度業績レポート
 - ・ ラドビジョン CFO エリド・オロン氏インタビュー
 - ・ NET&COM レポート
 - ・ ニュース
 - ・
- などを予定しております。