

CNA Report

News & Analysis Focusing On Audio/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(Web 会議)専門ニュースレター

Vol 5. No. 12 2003 年 7 月 15 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@hkeis.jp Copyright 2003 ケイ・オフィス All rights reserved.

ニュースダイジェスト

CNA リポートからのご案内

ーニュースダイジェストでの URL の扱いについて

ニュースダイジェストについては、編集長の橋本がニュース記事を選定して執筆しておりますが、前号から各企業の URL は表示させないことにいたしました。これは、この CNA リポートに時々掲載している広告やインタビューレポートなどが基本的に有償で行われているため、有償で広告を出して頂いている企業からすると公平ではないためです。ご理解いただきますようお願い致します。

ー Der Videoconferencing in Europe ドイツの会社とニュース交換を行います

VTRON GmbH というドイツにあるコンサルティング会社と CAN リポートが、ニュースの交換で協力することになりました。

この会社では、ドイツ語でテレビ会議関連のニュースレター (PDF ファイル) を月 1 回発行しています。Ant Bilsev さんが編集長を行っています。

ご興味のある方は以下の URL からダウンロードできます。<http://www.vtron.de>

不定期かとは思いますが、Ant Bilsev さんが、ドイツやヨーロッパのニュースを CNA リポートでリポートしていただくという予定です。

編集長 橋本啓介

■ポリコム日本法人、デスクトップ用テレビ会議システム、Web コラボレーション・ソフトウェアを発売

ポリコム株式会社 (東京都港区) は、PC 向けのテレビ会議システム「ViaVideo II」と、Web コラボレーション・ソフトウェア「WebOffice 5.0」を発売した。

「ViaVideo II」は、2001 年 8 月 (Vol.3 No.5 <2001/08/28> 参照) に日本市場で発表され「ViaVideo」の後継機種とな

る PC 向けのテレビ会議システム。ほぼ 2 年ぶりの後継機種になる。USB ポートを使う PC タイプの製品。IP (H.323) ネットワーク上で利用する。



製品のフォームファクターは、前機種と同じだが色が黒から灰色がかった色に変更されている。特徴としては、カメラも CMOS カメラから CCD カメラに変更され、低照度、高照度、強い逆光を補正する機能を強化している。また、データ転送速度は、384kbps から 512kbps に向上。全二重音声やエコーキャンセラーはもとより、音声コーデックは、G722.1 を、ビデオ品質は、PVEC (パケットロス時の映像補正機能) をサポート。

「WebOffice 5.0」は、ウェブ会議用のソフトウェアで、オンラインミーティングの中で、リアルタイムに Web ブラウザーを使ってインターネットファイルやアプリケーション、文書などの共有、共同作業を可能とするソリューション。特長としては、今回の 5.0 で「ViaVideo II」と、「WebOffice」が統合することにより、1つの PC 画面上でテレビ会議を行いながら、オンラインメンバーの確認、インスタントメッセージやデータ共有を行うことができる「個人用会議ポータル」を提供するという。

年間出荷台数予定は、「ViaVideo II」については1年で1,500台、「WebOffice」については、100ユーザーを目標としている。価格は、「ViaVideo II」が108,000円(税別)、「WebOffice 5.0」が670,000円(税別、5サイトライセンスから)となっている。

■トーマンサイバービジネス、「VisualNexus」販売で安川情報システム、NTT-MEとそれぞれ提携、現在キャンペーン中

トーマンサイバービジネス株式会社(東京都品川区)は、同社が開発販売している国産初の国際規格準拠のIPネットワーク多地点ビデオ会議システム「VisualNexus」の販売について、安川情報システム株式会社(福岡県北九州市)と戦略的な販売提携、また株式会社NTT-ME(東京都千代田区)とは、販売代理店契約を締結した。

安川情報システムは、これまでトーマンサイバービジネスが取り扱っていた海外ビデオ会議製品の再販をおこなっており、特に文教・自治体分野を中心に約300サイトの導入実績があるという。安川情報システムでは、専任の営業及び技術サポート部門を設置、常設デモ環境構築、また、紹介セミナー広告等の共同PR、各種キャンペーンを共同で行うという。キャンペーン期間(7月1日から10月31日)は、価格を半額(例: VisualNexusスタンダード10ユーザーライセンスキャンペーン価格123万円、通常価格246万円)にするという。ただし、文教及び自治体での利用が目的な場合のみで、初年度のメンテナンスを購入することが条件という。

NTT-MEについては販売代理店契約によって、NTT-MEの提供する「ME Global WAVE」のラインナップに加えることになり、企業需要のさらなる開拓を目指すという。

■タンバーク日本支社、H.264対応、TANDBERG ゲートウェイのリリース、TANDBERG スケジューラーの日本語化、それぞれ発表

タンバーク社(ノルウェー)の日本支社(東京都中央区)は、同社テレビ会議システム製品のH.264対応、新製品TANDBERG ゲートウェイのリリース、TANDBERG スケジューラーの日本語化についてそれぞれ発表した。

H.264はITU-Tで最近承認されたH.261やH.263に次

ぐ画像符号化方式で、より少ないネットワーク回線速度で、より高画質を求めた方式。タンバーク日本支社のホームページによると、H.263でのテレビ会議を768kbps行った場合と比較して、H.264でのテレビ会議を384kbpsで行った場合の画質が同等かそれ以上だそう。現行機種に対して(2003年出荷分)は、H.264 Readyなためソフトウェアアップグレードで対応が可能。

新製品TANDBERG ゲートウェイは、IP及びISDNのプロトコル変換をする装置で、TANDBERG ゲートウェイを利用すれば、同社が業界に先駆けて発表した機能をIP/ISDNプロトコル変換を行ってもそのまま使えるという。サイズは、19インチラック1Uサイズ。同社として単に端末だけを提供するだけでなく、ゲートウェイなどのインフラ機器なども包括的に提供することを考えている。

TANDBERG スケジューラーは、テレビ会議利用者の予約ソフトウェア「TANDBERG マネージメントスイート バージョン7」の発表に伴い、日本語化することになった。

■NTT-ME、ウェブ会議サービス「TOCSR」の新規バージョンリリース

NTT-ME(東京都千代田区)は、同社と米ウェベックス社と提携して提供しているウェブ会議ASPサービスについて、「TOCSR」バージョン5を発表した。

新たな機能としては、ウェブ会議でのプレゼンテーション上に、マイクロソフトパワーポイントのアニメーションやスライド・トランジション機能を利用することができるということ、フラッシュファイルの利用、ウインドウズ・メディアプレーヤーやリアルプレーヤーのコンテンツ共有、または会議のレコーディング機能に加え「WebEx 記録エディタ」を利用して、録画・録音したミーティング記録を編集、複数のドキュメント共有、マイクロソフトアウトルックとの統合、「どこでもアクセス」などの機能も追加した。

また、利用可能OSとしては、ウインドウズ、Mac、ソラリスに加え、今回リナックス及びパーム版ミーティング・マネージャー・ソフトウェアにも対応した。

7月10日NTT-MEで開催された「TOCSR」のセミナーでは、ウェベックス社国際営業担当上級副社長ロブ・ファリス氏が、「日本市場は、ウェベックス社にとって最重要マーケットのひとつ。」と述べた。同社の日本法人は2002年8

月に設置され、現在社員 6 名いるという。現在は、80 社利用契約企業があるそうだ。ミーティングセンターのサービスの日本語化は完全に実施済みとのこと。

■ソニーの新テレビ会議システムPCS-1:コンセプトは1年前から、現在在庫が間に合わなく工場増産中

7月18日 NTT-MEにてソニーの新テレビ会議システム「PCS-1」の紹介セミナーが行われ、その中でソニーマーケティング株式会社コンテンツクリエイション&コミュニケーションMK部部長岡本哲治氏のPCS-1開発コンセプトに関する発表があった。その発表によると、商品コンセプトはじめてとした開発は1年前からスタートし、コーデックから設計をし直したそうだ。新しい製品を開発する上で、今までのイメージを払拭する新しいコンセプトをポイントに考えた。高画質、高音質はさることながら、コンパクト性やデザイン、簡単に設置できる、多地点機能、操作が簡単、価格が安いなどを要素として新製品企画に盛り込んだ。軽量、持ち回りがいいというのは、同社が提唱する「Free Style Work Style」コンセプトに現れている。

またリモコンについては、携帯電話を意識した作りになっている。メニューについては、できるだけ少なくし、一画面で必要な情報はわかるように設計したそうだ。内蔵多地点機能については、10拠点を2台カスケードにすることにより可能にした。同社調査によるとこれで国内多地点需要の8割はカバーできると見ている。

IP(H.323)インターフェイスは標準で搭載しているがISDNでの会議が必要であれば別途ISDNインターフェイスユニットを購入する必要がある。

標準価格は、698,000円(税別)。同部長岡本氏によると、在庫が間に合わなく工場増産中とのこと。

最近ITU-Tで承認されたH.264についての対応は、今後の需要を見極めたいというニュアンスの発言があった。

また、会議用スケジューリングソフトや、MPEG4での会議デモ、9月に発売予定となる高性能マイクスピーカーについても紹介があった。

PCS-1の実売価格について、CNAレポートが調査したところ、あるオンライン通信販売サイトでは、現金特価45万円以下で販売している。

■NTT-ITの提供するPC向けIPテレビ会議サービス、2ヶ月無料キャンペーン

NTT-IT(神奈川県横浜市)が提供する「MeetingPlaza電網会議室サービス」で「この夏使える2ヶ月無料テレビ会議」キャンペーンを実施している。キャンペーン期間は、今年7月1日(火)から7月31日(木)で、この間に申込みをすると、利用開始月から2ヶ月分の月額基本料金が無料になる。さらに、ロジクール社製高品質ヘッドセット5個をプレゼントするという。

業界インタビュー 第5回目



ラティチュード コミュニケーションズ社
CEO リック マックコネル氏 (Rick McConnell)

(以下、RM氏)

(聞き手:CNA レポート編集長 橋本啓介)

橋本:CNAレポートの読者へ御社の自己紹介をお願い致します。どういった会社なのか、どういったビジネスをおこなっているのかなど。

RM氏:私は、ラティチュードコミュニケーションズ社のCEOリック マックコネルと申します。弊社ラティチュード社は、「MeetingPlace(ミーティングプレイス)」と呼ばれる、エンタープライズ向けのセキュアなウェブ、音声カンファレンスソリ

ューションを提供しています。「MeetingPlace」は、地理的にそれぞれ離れた社員、顧客、そしてビジネスパートナーが物理的に同じ部屋に集合することができなくとも、遠隔地間で、バーチャルなミーティングや共同作業などを行うニーズを持つ企業向けに開発されたソリューションです。

「MeetingPlace」は、そのようなニーズを持つ企業がウェブ上でさまざまなドキュメントを共有することを可能にするウェブ会議機能と、規模の大きい多地点会議サービス業者などが提供する典型的な音声会議機能を組み合わせて提供しています。

このウェブ会議機能と音声会議機能がうまく組み合わせることにより、遠隔地間でも効果的に会議を予約したり、実施したりすることが可能です。無論、コストパフォーマンスが高く、セキュリティ機能も万全なことは言うまでもありません。またそれらがひとつのベンダーから提供されるというメリットもあります。

橋本: 現在のこの業界の現状をどのようにご覧になっていますか？

RM氏: 現在世界経済を覆う景気の低迷により各企業は、コスト削減や出張旅費予算の圧縮を余儀なくされているわけですが、音声会議やウェブ会議などのコンファレンシング技術は、ビジネスにおけるその重要性を高めていくことは間違いないと見ています。またそれを受けて一般企業は、コンファレンシング技術を生産性を高める代替ツール、方法と見なすようになるでしょう。

また、この市場の動きとして見逃してはならないのが、音声会議からリッチ・メディア会議への流れです。リッチ・メディア会議では、世界のどこにいても、単にドキュメントの共有だけでなく、ビデオ会議やインスタントメッセージングなどの機能をシームレスにリアルタイムで組み合わせて活用できより充実した会議が行えます。

たとえば、弊社の「MeetingPlace」をご利用いただいている日本の日立製作所様では、誰が話しているのかを目視で確認したり、同僚とメモを交換したり、または隣の人と

ちょっとした個別の話をしたりというような実際に同じ部屋で会議を行っているような感覚で、遠隔地の間で社員の方々が会議を行っています。

橋本: ビジネス出張や実際のミーティングを置き換えると言われるコンファレンシング技術の必要性について、マックコネルさんはどのように見えていますか？

RM氏: 時間やお金から見たビジネス出張を行うコストは、ここ最近非常に増えました。初対面の人と実際に面と向かって会うということは、最初のミーティングでは必要不可欠ですが、その後の2回目、3回目などのミーティングでは、「MeetingPlace」などのバーチャルな会議に置き換えることが可能です。

このようなバーチャルな会議では、誰が話しているのかということが即座に認識できたりする機能や情報やドキュメントを共有するという機能が提供されます。実際のミーティングと変わりなく非常にパワフルなそして生産性の高い会議がすでにバーチャルな環境でも可能なわけです。

「MeetingPlace」を日々の仕事の中に組み込めば、個人個人がもっとさまざまな仕事をこなすことができるようになり、実際の会議を開催する手間や失われる時間を考える必要がなくなるわけです。つまり、時間やお金を有効活用できるのです。

橋本: 「MeetingPlace」の他社と比較した上での優位性や特長はどのようなところにありますか？

RM氏: 「MeetingPlace」の主な優位性や特長ですが、「MeetingPlace」が企業のITインフラにダイレクトに統合させることができるというところにあります。このことは結果としてどのような効果をもたらすのかというと、実質的なコストの低減化とデータセキュリティの向上にあります。

さらに、企業における既存の業務系アプリケーション、たとえばマイクロソフトアウトLOOKやロータスノートに直接統合させることにより、実際の中で、ミーティングのために会議室を予約を行ったり、といったこととなんらかのわりなく簡

単にリッチ・メディアなバーチャル会議の予約や、その会議に参加することが可能です。

橋本:アメリカと日本での主なお客様にはどのようなところがありますか？それらのお客様はどのように「MeetingPlace」を活用していますか？

RM氏:世界全体で約 430 社以上の企業のお客様が弊社の「MeetingPlace」を導入し、先の四半期では、4 億 2500 万時間の会議にこの「MeetingPlace」が活用されました。弊社の顧客ベースは、地域的に分散した拠点を持つ企業が多く業種はさまざまですが、特に強い業種としては、テクノロジー関連、金融サービス、ヘルスケアサービス、専門技能サービス、そして運輸関係の業種などになります。主要なところだと、アジレント・テクノロジー社、CS ファーストポストン社、GE 社、日立製作所、ピープルソフト社などになります。

昨今ウェブ会議は非常に早いペースで利用が拡大しています。企業では、危機管理、販売計画、合併交渉、社内訓練、幹部会議などでより効率の高いミーティングを行うにはどうしたらいいのかという課題に直面していますが、そういった場面でウェブ会議が切り札になろうとしています。

また、エンドユーザーは、「MeetingPlace」などのようなさまざまな機能がシングルインターフェイスで統合されたソリューションを求めるものですが、「MeetingPlace」は、会議予約機能、音声会議機能、ウェブ会議機能をひとつのインターフェイスにまとめられていますので、ユーザーエクピリエンスがより洗練されたものとなっています。

橋本:最近のイラク戦争や SARS 問題でコンファレンシングの利用は拡大したと思われますか？ビジネス出張などを控える企業が増えたようですが。

RM氏:はい、利用は拡大しています。今回のイラク戦争や SARS の問題でビジネス出張などを控えた企業などが、弊社の「MeetingPlace」の導入をされています。最近ではイラク戦争や SARS の問題は沈静化した感がありますが、実際に

会わずに、ミーティングの生産性を高めることに対する意識は変わっていません。寧ろ高まっているのが現状です。

次の起こりえる危機に対する備えから、「MeetingPlace」などのソリューションへの評価は高まっています。しかし、危機に対する備えだけでなく、日常の業務においても「MeetingPlace」は企業のコストを下げ生産性を高めるソリューションとしての評価も定着しつつあります。

橋本:アジア太平洋地区マーケットに対する御社のビジネス戦略を教えてください。

RM氏:今まで過去12ヶ月の間に同地区の弊社のビジネスは拡大しつつあります。特に日本では顕著です。過去数年間私どものビジネスは、アメリカの多国籍企業の海外拠点へ「MeetingPlace」を拡大させることにフォーカスしてきましたが、最近では、積極的に日立製作所様のような日本の大企業のお客様にも力を入れてきております。お陰様で弊社製品に対する関心は高まっていると認識しております。

橋本:他の地域と比較してアジア太平洋地区でのビジネスはどのような状況でしょうか？

RM氏:昨年においては、私どもにとってアジア地区のビジネスはもっとも拡大した地域です。期待通りの力強い成長でした。この勢いが今年も衰えず、日本を加え、オーストラリア、中国、香港、インド、シンガポールなど他のアジアの国々にも波及しています。

橋本:日本でのビジネスパートナーについて教えてください。日本での御社のビジネスの現状を教えてください。

RM氏:弊社として丸紅テレコムとのパートナーシップは非常に重要です。先般6月の大阪と東京への訪問の際に、多くの既存のユーザーだけでなく、弊社のソリューション導入を検討していただいている 20 社以上もの企業様ともミーティングをさせていただきました。

お客様とのミーティングを通してわかったことは、これらのお客様が抱えている共通した主な課題は、コスト削減、

具体的には出張に関わる費用の圧縮、そして社員の仕事の生産性を維持し高めるといふところにあるといふことです。「MeetingPlace」が提供する機能、つまりオンライン上で複数の参加者が会議を行ったり、情報を共有するといふ機能の有効性を認識することにより、日本の企業は実際のフェイス・ツー・フェイスのミーティングを補完するソリューションの導入を真剣に検討するようになってきています。

橋本:他の地域とくらべアジア、特に日本での今後のビジネスプランについて教えてください。

RM氏:私は、日本市場が私どもラティチュード社にとって2番目か3番目に大きな市場になるのではないかと考えております。といふのも、すでに日本企業がフェイス・ツー・フェイスなミーティングよりも、こういったコンファレンシング技術を活用した遠隔地間でのバーチャルなミーティングに慣れてきたといふことが言えるからです。

この傾向が日本企業の間で今後も広がれば、「MeetingPlace」の活躍の場が増え、弊社の日本でのビジネス機会も大きく拡大するものと期待しています。

橋本:最後に CNA レポートの読者になにかメッセージがございましたら、お願い致します。

RM氏:「MeetingPlace」は、企業コストを節約し、ビジネス出張の頻度を下げます。弊社のお客様にとってこの「MeetingPlace」は、メールやボイスメールと同様、生産性向上のためのコアツールとして認識されています。

他のメールなどのアプリケーションと同様簡単であるといふことが、「MeetingPlace」のポイントです。「MeetingPlace」は、リアルタイムで効率的なコミュニケーションソリューションを提供することにより社員の働き方を、仕事の進め方を変えます。全ての人が実際にその場に参加できない、しかしミーティングを行わなければならない、それを実現するツールを企業が求めるのであれば、「MeetingPlace」は最適解です。ありがとうございました。



ラティチュード コミュニケーションズ社

Latitude Communications <http://www.latitude.com>

【MeetingPlace 詳細のお問い合わせ先】

丸紅テレコム株式会社 ソリューション事業本部
情報通信サービス部

コミュニケーションサービス課まで

TEL:03-3238-1530 FAX:03-3238-1510

E-Mail: yml@mtc.co.jp URL: <http://www.mtc.co.jp>

製品のページ(日本語):

<http://www.mtc.co.jp/c03/message/page02.html>

セミナー御礼

IP テレビ会議最新技術動向と利用事例勉強会

～テレビ会議、音声会議、ウェブ会議に関する、技術及び市場動向、事例紹介などの最新情報～

TeleSpan・VTV ジャパンセミナー2003

セミナー会場



展示会場写真



お陰様で7月2日のセミナーは無事に開催することができました。この場をお借りしまして、ご来場いただきました皆様、出展社・後援・協賛企業様、また今回共同主催で協力いただきましたVTVジャパンの皆様には感謝を申し上げます。ありがとうございました。

今回の来場者数は、セミナーセッションが146名、展示のみの参加が181名で合計327名でした。アンケートをおこなった結果以下のような回答をいただきました。そのほんの一部ですがこのCNAレポートでご報告させていただきます。

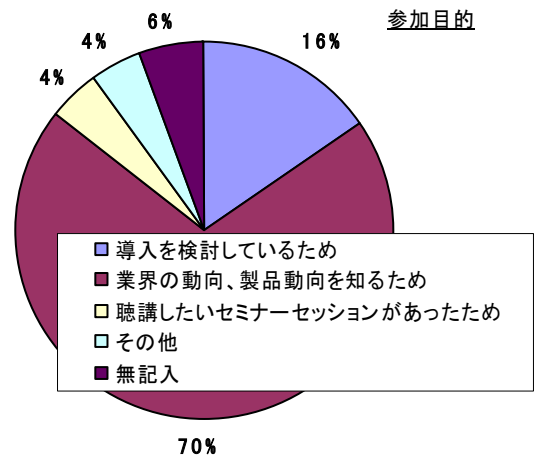
来年の事を言うと鬼が笑うとは言いますが、皆様のお声を頂き、より充実化させた上で来年も開催できればと思っております。

皆様には重ねて御礼申し上げます。

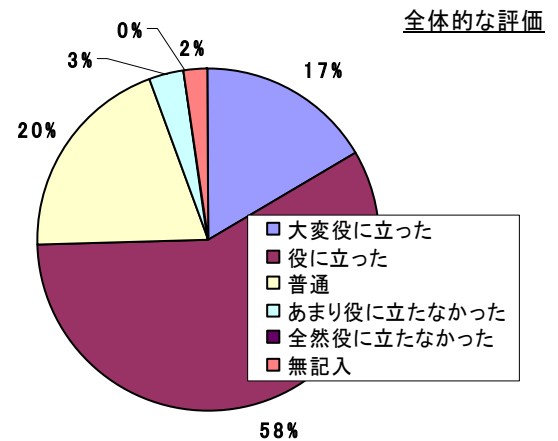
今後ともよろしくお願ひ申し上げます。

TeleSpan Publishing Corp エリオット・ゴールド
 CNAレポート編集長 橋本啓介
 (TeleSpan コントリビューティング・エディタ)

【参加目的】



【全体的な評価】



【出展企業】13社

- アエスラ
- TANDBERG
- トーメンサイバービジネス
- 日本テレコム
- 日本電気エンジニアリング
- VCON/ログイット
- プレミア コンファレンシング
- ポリコム
- ラドビジョン
- コンピュネティクス/NTT-ME
- STARBAK/日商エレクトロニクス
- 日本FAシステム
- 丸紅テレコム

【展示内容】

- テレビ会議端末
- 音声会議端末
- 音声・Web 会議サーバー
- PCテレビ会議
- 運用管理ソリューション
- 多地点接続装置(音声会議・テレビ会議)
- 多地点接続サービス(音声会議・テレビ会議・ウェブ会議)
- ゲートキーパー
- ゲートウェイ
- ストリーミング
- 帯域制御管理 等

会場:財団法人機械産業記念事業財団 青山TEPIA
 セミナーセッション:4階 TEPIA ホール、展示:3階展示ホールC

後援:ビジュアルコミュニケーション推進協議会
 協賛:インターナップジャパン株式会社、
 株式会社ドリーム・トレイン・インターネット
 主催:VTV ジャパン株式会社
 米 TeleSpan Publishing Corporation,

<広告> NAT/ファイアーウォールのソリューション



トーマンサイバービジネス株式会社
<http://www.tomen-g.co.jp>



<広告>

イスラエル VCON のテレビ会議製品情報(日本語):日本地方自治体等導入実績あり、PCタイプのテレビ会議システムからセットトップ

タイプのものから MXM メディアエクステンジサーバー、開発ツールキットなど幅広いニーズに対応。テレビ会議メーカー、大手5社に入る。詳細上 VCON イメージをクリック!

<広告>



イタリア・アエスラ社テレビ会議(左 VEGA PRO,右 SUPERNOVA)テレビ会議エントリーレベルからハイエンド、またアフガニスタンでの取材で活用された実績のあるスーツケース形ポータブルテレビ電話や音声会議端末など幅広く取り扱っています。ヨーロッパの宇宙関連機関であるESAでも導入され、過去10年で60カ国に11万台テレビ会議を販売している実績があります。VEGA PROは2000USDからのエントリーモデル。詳細は、写真をクリック

後書き&次回発行予定について

セミナーは準備で心身ともに非常に疲れましたが、終わってみると逆に実に爽快な気分です。達成感といいますか。充実感といいますか。一つ壁を乗り越えたという感じです。

準備中は、たくさん人が集まってくれるだろうか、SARSの影響でキャンセルにならなければいいかと常に不安との戦いでした。準備中の不安の中でひとつの救いと言えば、神社でセミナーのことを祈念して、その後のおみくじで「大吉」が出たことでした。

当日は思った以上の方々にご来場していただいたので、その晩はお陰様でぐっすり睡眠を取ることができました。ありがとうございました。

ところで、次回 CNA リポートは、各社業績発表、コンピュネティクス社セミナーリポートを予定しております。

CNA Report 編集長 橋本 啓介 kay@hkeis.jp
 (CNA Report Vol 5. No.12 2003年7月15日号
 終わり)次回は、2003年7月31日を予定しております。
 ご購読ありがとうございました。

CNA Report

Conferencing News & Analysis

Independent & Unbiased Perspective
 Since December, 1999
 By Keisuke Hashimoto