

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 Vol 5. No. 14 2003 年 8 月 15 日号 毎月 15 日・月末発行

創刊 1999 年 12 月 8 日 発行/編集: 橋本啓介 kay@hkeis.jp Copyright 2003 Kay Office All rights reserved.**ニュースダイジェスト****■米エゼニア！社、米 NASDAQ 上場廃止決定、OTCBB へ移行**

米エゼニア！社は、NASDAQ 上場廃止基準に抵触したため、8 月 12 日の取引開始をもって NASDAQ 市場から廃止、自動的に OTCBB (OTC ブリテン・ボード市場) への移行となり、マーケットメーカー (証券会社) での店頭売買取引となる。

上場廃止にあたっては、株価 1ドル基準と、株式時価総額基準が、250 万 USD (約 2 億 9700 万円) 以下の廃止条件にエゼニア！社が抵触し、NASDAQ 上場資格委員会 (NLQP) へ不服を申し立てていたが、却下され上場廃止処分となった。

株式時価総額基準を満たすためには、200 万 USD (約 2 億 4000 万円) プライベートプレイズメント形式による資金調達が必要と会社では見積もっていたようだが、難しい状況の様子。また、不服では、資金調達による同社製品である「InfoWorkSpace」への機能の拡張や追加、販売・マーケティングスタッフや有能な幹部の雇用などにより営業力の強化を図る計画の実施のため時間の猶予と、株式時価総額基準の免除を申し立てていたようだが結果として認められなかったようだ。

今後は、米エゼニア！株は、OTCBB 市場株として店頭で売買されることになった。

同社 CEO は、「委員会の決定には失望したが、結果は予想以内で驚きはない。結果はどうであれ、エゼニア！としては、社員、顧客、株主に対して今後もベストな結果を出すべく努力していく。今回の件で、我々のビジネスフォーカスに変更はない。」とのコメントを出している。

米エゼニア！は、旧ビデオサーバー社として 1991 年に設立されて一時は多地点接続装置 Montage などで業界の雄としての地位を不動のものにした時期があったが、その後、新興のイスラエルのアコード社 (現ポリコム社へ吸収合併済み) やラドビジョン社などに追い打ちをかけられた。心機一転社名を現在のエゼニア！へ変更したが、収益も四

半期毎に右肩下がり記録しつづけ、有能な社員も他社へ移ったという話も聞く。最近ではノルウエーのタンバーク社へ関連の特許を売却し (結果としてタンバークの多地点接続装置開発へとつながったと思われる。)、コラボレーションツール「InfoWorkSpace」の開発を強化し、企業としての立て直しを図っていた矢先であった。

■米 8x8 社、SIP 対応の IP テレビ電話発表、100 万 USD 規模の資金調達も実施

米 8x8 社は、「DV325」、SIP 対応の IP テレビ電話を今年 6 月に発表した。「DV325」は、カメラと LCD ディスプレーを内蔵し、外部カメラ 2 台、外部ディスプレイ 1 台まで接続可能。価格は、599USD (約 7 万 1000 円)。SIP 対応のマイクロソフト・ウィンドウズ・メッセンジャーとも通信が可能。同社が提供している「Packet8」IP 電話サービスと合わせて利用することも可能。

また、100 万 USD (約 1 億 2000 万円) 規模のプライベートプレイズメント資金調達も実施するとの発表を最近行っている。

■ポリコム日本法人、多地点接続装置「MGC-25」の機能拡張を発表**Polycom MGC-25**

ポリコム (東京都港区) は、同社が提供する多地点接続装置「MGC-25」の機能拡張を発表した。

今回の機能拡張では、トランスコーディング機能、画面分割、クリック & ビュー機能を追加することにより、「MGC-50」や「MGC-100」の上位機種のみで実現していた機能を「MGC-25」でも提供する。

トランスコーディング機能は、参加者の端末、回線速度、音声・ビデオアルゴリズム、フレームレート、解像度が異なる場合でも、各々の参加者が持つ端末や回線の最良の品質で会議を行うことができる機能。この機能がないと、384kbps や 128kbps が混在するテレビ会議多地点接続環境では、128kbps の端末に 384kbps の端末が合わせるといことになるため、接続速度が 128kbps になるが、トランスコーディング機能により、たとえば 128kbps の端末は 128kbps の接続になるが、384kbps の端末は 384kbps で接続ができることになる。

画面分割については、27 種類のレイアウトや、境目背景色の変更・設定、話者のハイライトなどができるビジュアル・イフェクト機能をサポートする。

また、ビデオポートのリソースを効率的に使用するカンファレンス・オン・ポート(COP)。COP 機能を使用すると、参加者毎ではなく、会議毎にビデオポートを使用するため、ポートの利用を効率に行える。

「MGC-25」の構成としては、IP と ISDN の統合接続、IP 接続のみ、ISDN 接続のみ、音声会議のみ、またゲートウェイ機能もある。価格は、1台454万円から。(税別)

■中国メーカー、H.323 対応多地点接続装置を発表



ViCall ViMCS9000

テレビ会議、音声会議装置などを手がける中国の維科数码科技(北京)公司は、H.323 対応の多地点接続装置、「ViCall ViMCS9000」を発表した。基本的な多地点接続装置としての機能はもとより、中国国内ユーザーの特殊な需要にも対応したカスタマイズ可能になっている。

機能としては、アドレス帳機能で、一斉にグループを呼び出したり、その呼び出しを自動でおこなったり、手動で行ったりと簡単に会議開催ができるという。また、会議中に切断した端末があればオートリダイヤルで呼び出しが行える。会議管理は、ViAnywhere Manager という会議管理ソフト

トを活用する。多画面分割については、4 画面、4 画面+1 などから9画面分割など会議のニーズに応じて分割モードを変更でき、2 モニター機能(1 つのモニターは相手の顔、もう一つの画面は PC の画面など)をサポートしているという。同社では、その他で、GateKeeper や NAT ファイアウォール問題を解消するサーバーソリューションなども提供している。

■ブイテック、音声会議多地点サービスを開始

音声会議端末、テレビ会議端末を販売するブイテック(東京都三鷹市)は、音声会議多地点サービス「ボイスコミュニケーション」を開始した。端末当たりの利用料金は、1 分当たり 25 円。利用に際しては会員登録を行い、会議予約には、電話やFAXによる会議予約を事前に行う。予約に基づき指定された電話番号へダイヤルし、パスワードを入力する。

■韓国 Wooksung 社、日本向け IP テレビ電話ビジネスで 500 万 USD 規模の輸出契約を締結

韓国のインターネット映像電話機等の開発を手がける韓国 Wooksung 社は、同社が販売する IP(H.323 対応)のテレビ電話 TelePhoSee(WVP-2000)の日本への輸出契約をある日本企業と締結した。輸出額は、同社によると 500 万 USD(約 5 億 9400 万円)にも上るそうだ。

■韓国 PKCom 社、SARS の影響でテレビ会議利用が利用増

音声会議、テレビ会議端末の販売、多地点接続サービスなどの事業を行う韓国の PKCom 社によると、今年 3 月の同社のテレビ会議貸会議サービスが対前月比で 3 倍に増加し 22 件となり、4 月以降も同様に増加傾向をしめしたと発表している。またテレビ会議だけでなく、音声会議サービスを利用する顧客も増えているそうだ。自社内に端末をもっていなくても、こういった会議室サービスを利用する企業が多いとのこと。

同社では、ソウル銀行と合併したハナ銀行へ、ポリコム社の Viewstation と MGC-50 を導入し、同行では IP でのテレビ会議を行う模様。また、バーバリーコアにはポリコム社の Viewstation FX を導入した。

■日本アビオニクス、IP コラボレーション多地点会議向けの端末を発売、NTT-ME は、コラボメイト・オンザ・トクスル名で

日本アビオニクス(東京都港区)は、IP 上でのコラボレーション会議を行うための IP 多地点会議システム「コラボメイト」の新モデル「CLB-50」を 8 月 5 日に発売した。

「コラボメイト」は、パソコンなどで作成した電子データや印刷物、手書き資料、デジカメ画像などを画像データとして遠隔地とリアルタイムにコラボレーションできるコミュニケーションツール。ペンタブレットで操作でき、共有資料への書き込みなども行える。

「CLB-50」は、昨年 8 月に発売された「CollaboMate キャビネットタイプ」の画像表示部、画像処理部、通信処理部を全て一体化したもので、省スペース化、コストダウン、操作性アップが図られたという。また、サーバーや多地点接続装置を使用せず、4 地点までの会議が可能。パソコンなどのデータは静止画像などで相手先に送信、画像は XGA (1024x768 ドット)をサポート。また会議記録機能もある。標準価格は、98 万円(税別)。初年度出荷台数は、1000 台を見込む。

NTT-ME は、8 月 8 日、コラボメイト・オンザ・トクスルという名前で販売する。今年度売上げは、3 億円を見込む。基本的には同社が提供しているウェブ会議サービス「TOCSR」と組み合わせて利用することを想定しているようだ。

■ブイテック、中国との IP-VPN で CNLink Networks Japan と提携

音声会議端末、テレビ会議端末を販売するブイテック(東京都三鷹市)は、中国とテレビ会議や音声会議を行う際の IP-VPN 網構築について、CNLink Networks Japan(東京都豊島区)と包括的な提携を行った。これにより、中国各地と日本とを格安の IP-VPN で接続、導入についても日本でのワンストップショップで対応が可能。場所やインフラの状況にもよるが、最短導入期間は 2 週間という。

■米ワイヤーワン社、テレビ会議販売事業部の売却へ

IP テレビ会議サービス事業「GlowPoint」を提供する米ワイヤーワン社は、同社の事業のひとつである、テレビ会

議販売事業部の売却を発表した。売却先は、米ゴア・テクノロジー・グループで、売却額は 2300 万 USD(約 27 億 4 千万円)から 2500 万 USD(約 30 億円)。その内の 2200 万 USD(約 26 億 2 千万円)が現金による支払いになるようだ。売却は、ワイヤーワン社の取締役会では全会一致で承認されているが、株主総会決議事項にあたるため、近々に付議する模様だが、売却完了は第三四半期(6 月-9 月期)に終了する予定と発表されている。

その売却される事業部隊は、現在 3000 社の顧客をかかえ、2 万 2 千台以上設置実績があるが、今回の売却により、「Glowpoint」サービスに経営リソースを集中的に傾注する。また、多方面のテレビ会議販売代理店(リセラー)との提携も柔軟に出来ると見ているようだ。さまざまなリセラーとくむことにより、同「Glowpoint」サービスの利用企業増を狙う意図もある。

売却益は、現在銀行金融機関への負債支払い、販売・マーケティング活動、カスタマーサポートなどへ分配する。

同社の最近の発表によると、現在の「Glowpoint」サービスに登録されている端末台数は、250 社 1450 台で、月に 7000 会議が行われているそうだ(CNAリポート計算、1 社平均 6 端末で月 5 会議)。250 社には、ドイツのボルボ、日本のパナソニック(松下電器産業)、テキサス州などがあるそうだ。同社の POI(接続ポイント)が日本の東京にもある。(Vol.4 No.6 2002 年 6 月 3 日号同社 CTO Michael Brandofino 氏インタビュー参照)

■米セントラ社、CEO の交代

遠隔教育向けなどのウェブコラボレーションツールを開発販売する米セントラ社の CEO が交代する。新 CEO には、Paul R. Gudonis 氏(49)が就任。IT、インターネットサービス、アプリケーションソフトウェア開発などで 25 年のキャリアを持つ。創業者兼 CEO である同社の Leon Navickas 氏は、今後は CTO(最高戦略責任者)として、またボードメンバーの議長として同社に残る。

また、同社の COO(最高業務遂行責任者)である Tony Mark 氏は、後任等への引き継ぎ後退職する。

■イスラエルのラドビジョン社、CFO 交代

イスラエルラドビジョン社の新 CFO(最高財務責任者)に、

Tsipi Kagan 氏(38)が就任する。同氏は、Ernst & Young などの会計事務所を勤めた経歴を持つ CPA(公認会計士資格)。Ernst & Young ではシニアマネージャーを務め、その後、Phone-Or Ltd.社で CFO を勤めた。

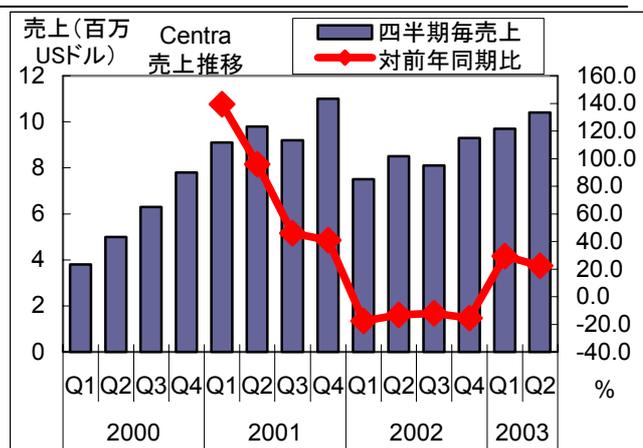
ラドビジョン社で 4 年間 CFO を勤めてきた David Salingman 氏は、Kagan 氏との引き継ぎ後ラドビジョン社を退職する。Salingman 氏は、今後は別のビジネスへと転向する。同社 CEO は、Salingman 氏の 4 年間の貢献を称えたコメントを出している。

■レッツコーポレーション、IP テレビ電話機の販売を開始

レッツコーポレーション(愛知県名古屋)は、IP テレビ電話「Vizufon」の新機種 L-IPV4500I(韓国 C&S ネットワーク社開発)を販売する。価格は、オープンプライス(想定売価 13 万円)。出荷は 8 月上旬。H.323 に対応している。ポリコム、タンバーク、ソニー、Wooksung、Leadtek 製などの H.323 端末、多地点接続装置など一部の製品との接続の検証を取っているようだ。LAN 用の端子だけでなく、通常の電話用端子もあるため一般電話機としても使用できる。

業績発表(第二四半期:2003 年 4 月-6 月) Part II

■セントラ(Centra)



米セントラ社の第二四半期の収益は、1040 万 USD(約 12 億 4 千万円)、2002 年同四半期の 850 万 USD(約 10 億 1 千万円)から 23%の収益増を記録。2001 年第四四半期(10 月-12 月期)から 2002 年第一四半期(1 月-3 月)へ急激な収益減があったが、その後 2003 年当四半期まで順調に収益は増加している傾向を呈しており、2001 年第二

四半期水準まで回復してきた。

セントラ社のビジネスは、主にソフトウェアライセンス事業、ASP ソフトウェアサービス事業、プロフェッショナルサービス事業(メンテナンス、サポート、導入トレーニングなど)であるが、それぞれの収益構成は、ライセンス事業が 44%、ASP サービスが 20%、プロフェッショナルサービスが、36%であった。同社の電話会議による業績発表によると、今後は、ソフトウェアのライセンスビジネスから ASP サービスへ事業の主軸を移していく考えがあるという話があった。ただ、そうなった場合、現在米ウェブックス社が ASP サービスを行っている関係が出てくる。

同様なビジネスシフトは、米ラティチュード社も考えている。ウェブ会議ビジネスでの最適なビジネスモデルはいかにあるべきかで、ウェブックス社の好調なビジネスの影響もあって、今後ウェブ会議ベンダーを見ていく上でひとつのポイントになるのではないだろうか。

セントラ社は、収益が 2001 年の第二四半期水準まで回復してきたが、現在のところ純損失を計上している。ただ、2002 年第四四半期の例外はあるが、少しずつではあるが縮小傾向は示している。

セントラ社の収益と純損失の傾向

		収益	純損失
2002	Q1	7.5	-5.9
	Q2	8.5	-4.2
	Q3	8.1	-3.5
	Q4	9.3	-8.9
2003	Q1	9.7	-2.9
	Q2	10.4	-2.2

* 単位: 百万 USD

01 年、02 年、03 年それぞれの第一四半期、第二四半期合計で見た場合、03 年第一第二四半期(2010USD:約 24 億円)は、01 年(1890 万 USD:約 22 億 5 千万円)のそれと比べて、上回っているため、通年で見た場合、03 年の年ベースの収益は 01 年のそれと同レベルかあるいは若干上回る可能性はありえる。01 年の年ベースの収益は、3910 万 USD(約 46 億 6 千万円)であったが、02 年では 3340 万 USD(約 39 億 8 千万円)の減益であった。

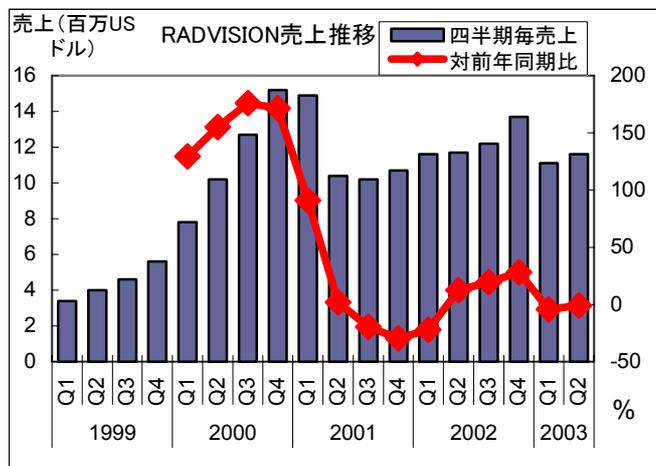
また、現預金短期投資額残高は、3590万USD(約42億7千万円)で、2002年度収益の3340万USDレベル以上の残高を保持している。

当四半期としては、81社の新規顧客を得、合計で1187社(世界ベース)となった。先述の電話会議で同社CEOは、日本のリセラー(マクニカと思われるが、電話会議でははっきり述べていない)で3-4社の受注があり、その内の2つは、25万USD(約3000万円)規模の受注だったようだ。

海外、国内(USのことを指す)の売上げ比は、21:79で海外の比率が上がってきているようだ。

■ラドビジョン(RADVISION)

イスラエルのラドビジョン社の2003年度第二四半期の収益は、1160万USD(約13億8千万円)、前年同期の1170万USD(約13億9千万円)と比較して微減であったが、前四半期の第一四半期の1110万USD(約13億2千万円)からは収益増で、2002年第一四半期と同じ額であった。

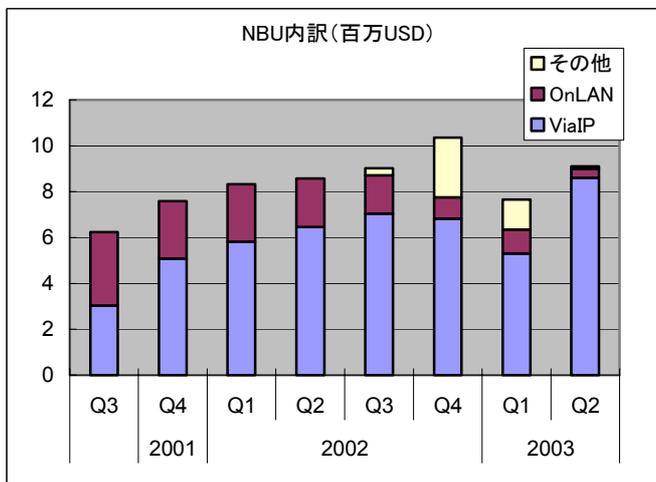
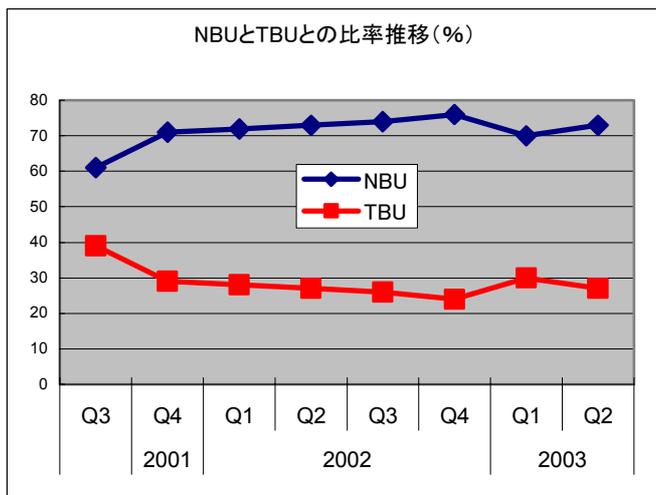


同社の収益の53%は、トップ顧客10社によるものでここ数年5割から6割あたりで推移しているが、全体の売上げの10%は、シスコ社からのものという。(同社の電話会議による業績発表による情報)

準利益は、14万2千USD(約1690万円)であったが、営業損失41万8千USD(約49百万円)を計上していたが、特別利益の56万USD(約67百万円)があったため、かろうじて損失は免れた。前四半期も同様に営業損失を特別利益で補う形でかろうじて損失を免れているが、営業損失の

額は第一四半期の55万1千USD(約6570万円)から当四半期は、41万8千USD(約5千万円)と減少した。

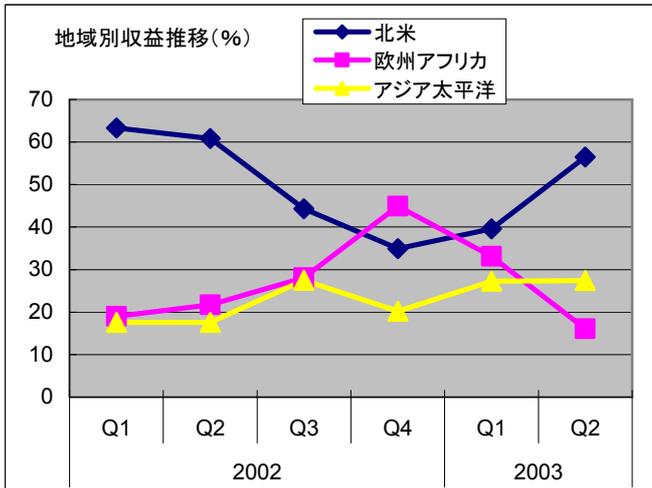
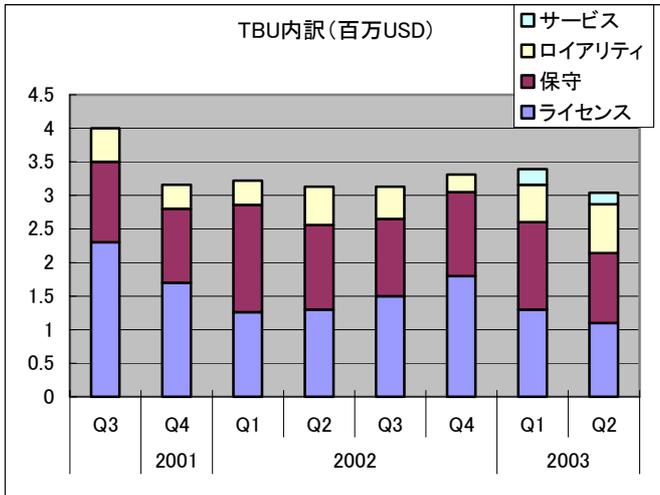
同社の事業別の内訳によると、ネットワーキング・ビジネス・ユニット(NBU)とテクノロジー・ビジネス・ユニット(TBU)に分かれるが、NBUは、850万USD(約1億強円)で全体の収益の77%を占めるが、TBUは、310万USD(約3億7千万円)、23%になる。比率は一昨年からあまり変化はなく横ばいで推移している。



地域別で見ると、アメリカの売上げの回復がパーセンテージで大きく伸び、ヨーロッパアフリカなどの EMEA 地区が第一四半期の33%から16%へと半分に下落したが一時的なものと同社では見ているようだ。

転じてアジアは、中国市場の拡大が牽引しているようだ。現在、同社のアジアでの売上げにもっとも貢献しているのは、中国(CNAレポート VOL.5 NO.3 2月15日号 CTO

エリ・ドロン氏 インタビュー参照)のようで、今回の電話会議による業績発表でもそのようなコメントがあった。



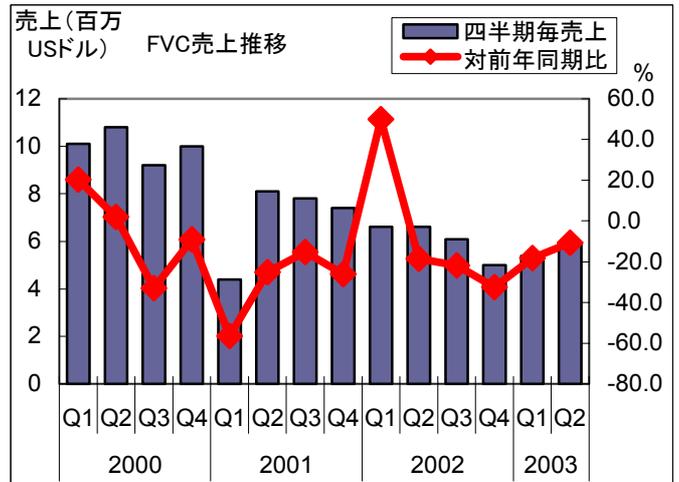
■ファースト・バーチャル・コミュニケーションズ(FVC)

米FVCの第二四半期は、第一四半期の510万USD(約6億1千万円)よりも収益は改善し、590万USD(約7億300万円)を計上した。2002年第三四半期までは右肩下がり傾向であったが、02年第四四半期で底を打ったかたちのようだ。

第一四半期からは10%の増収になった。これは、主にサポートサービスの販売増によるものだが、ただ、純損失も増えた。第一四半期の210万USD(約2億5千万円)から280万USD(約3億33百万円)。

また、損失増は、サンタクララからレッドウッドへの事務所移転費用、インドの製品開発センターの閉鎖などに関わ

る非経常経費が織り込まれているのが主な原因のようだ。



前年同期との比較では、当期収益は下がっているが、粗利は上がった。収益減の原因は、ATM 関連の製品販売の落ち込みによるものだが、同社の ClickToMeet の販売増が部分的に ATM 関連製品の落ち込みの原因ともなっている。

アメリカ国内での売上げが強く、特にアメリカ連邦政府関係からの売上げが多かったようだ。

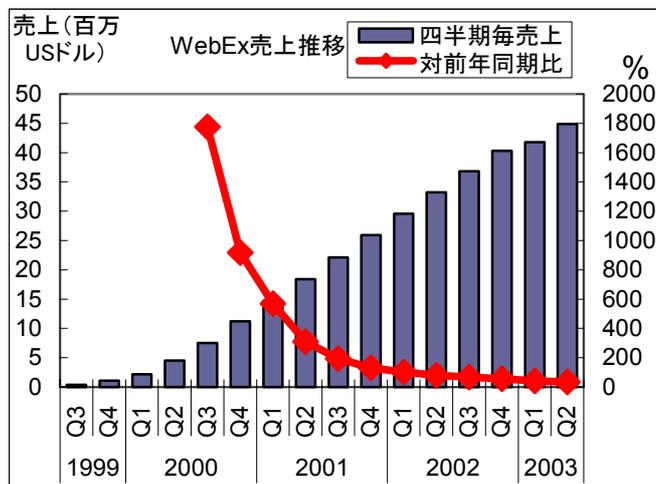
今年の6月に同社では、銀行から300万USD(約3億5700万円)の借り入れを行った。返済は3年が条件のようだ。現預金残高は、620万USD(約7億2600万円)だがそのうちの300万USDは銀行からの借り入れによるもの。今後は、投資家からの資金調達などを検討する模様。

海外からの売上げは全体の49%を占めるようだ。EMEA(欧州アフリカ)地域が多いがその次はアジア。日本はアジアとは別の区分けで見ている。アジアでは、中国が一番大きく貢献しているようだが、SARS問題で同社製品に対するオーダーが滞った面もあったようだが、ClickToMeetのようなツールに対する認識も高まったと見ている。

同社の ClickToMeet は、9カ国語に対応しており、英語はもとより、仏語、スペイン語、中国語、韓国語、日本語などに対応している。

同社では、ウェブ会議のASPサービスとの比較で、同社のライセンス購入による導入のほうが、一度導入すればたとえばクライアントは無償でダウンロードし、利用の都度発生する費用としてのサービス利用料はかからないということで、ユーザーにとってはベターではないかというようなコメントがあった。

■ウェブエックス(WebEx)



対前年同期比 (%)

2002	Q1	101.4
	Q2	80.4
	Q3	66.5
	Q4	55.6
2003	Q1	41.2
	Q2	35.2

ウェブ会議サービス市場で 63.9%の市場シェア(フロスト&サリバン調べ)を持つ、米ウェブエックス社の第二四半期は、4490 万 USD(約 53 億 48 百万円)、第一四半期に比べ 7%増、前年同期比で 35%を記録した。収益は同社の目標値よりも 140 万 USD(約 16 億 7 千万円)多かったと同社の電話会議による業績発表で同社 CFO Michael T. Everett 氏がコメントしている。

次の第三四半期では、同社のガイダンスによると、4750 万 USD から 4850 万 USD の範囲で予想値を立てている。

同社の現預金残高は、9600 万 USD(約 114 億 4000 万円)。当四半期だけで、130 万 USD(約 1 億 5 千万円)増となり、この残高の取り扱いについては社内で今後検討するとのコメントがあった。現在無借金経営のようだ。

サービス利用は当四半期で 35%増加。ある大企業ユーザーは、四半期だけで 4 万 5 千会議を行った。収益全体のうち 65%が同社の MeetingCenter サービスによるもの。収

益の 95%は北米地区からで海外からは現在 5%のみだが、今後拡大を図る模様。

現在の売上げは、直販が 91%、通信事業者や ISV(独立ソフトウェアベンダー)などの販売パートナーが残りの 9%になる。収益の 75%は、利用契約によるサービス提供によるもので、残りの 25%が利用見合いの課金によるサービス提供によるものだが、今後は直販だけでなく、幅広いチャネルでの拡販を考えているようだ。

利用契約数(Subscription)は、当四半期で 450 増え、8050 となった。ポート利用数は、10 万 3600(当四半期では 6400 ポート増)。

またポート当たりの収入は、1,737USD(約 20 万 7 千円)、顧客当たりの売上げは、22,315USD(約 266 万円)を記録した。

社員数は全世界で、1,100 人(6 月 30 日現在)。当四半期で 70 名増。日本での社員数は、6 名(CNA リポート VOL.5 NO.12 7 月 15 日号参照)。

設備投資については、当四半期に 310 万 USD(約 3 億 7 千万円)をネットワークに投資したが、今後は四半期当たり 400 万 USD(約 4 億 78 百万円)から 600 万 USD(約 7 億 2 千万円)の設備投資が行われる予定。

当四半期での重要な動きとしては、米プレゼンター社の買収、また、ノルウエーのタンバーグ社、Yahoo!、オーストラリアのテレストラ社、インドのサイバーバザー社等との提携などの説明が CEO の Subrah S. Iyar 氏からあった。

今後は単純なポート貸し利用契約的なものだけでなく、Training Center などさまざまなサービスを、さまざまな利用料金体系で提供するビジネスモデルを考えており、その中で直販に頼るだけでなく、通信事業者や ISV などと組んで拡販を行っていく。

(終わり:次号 Part III へ続く)

イベント情報

海外

■台北国際電信暨網路展覽會 Taipei Telecom

日時: 2003 年 8 月 23 日(土) - 26 日(火)

会場: 台湾・台北 台北世界貿易中心展覽大樓一樓展場

主催: 中華民國對外貿易發展協會

* 電気通信システム関連の見本市

詳細: <http://www.taipeitradeshows.com.tw/telecom/>

■PUG Conference 2003

日時: 2003年9月13日(土) - 17日(水)
 会場: サンフランシスコ、ハイヤット・リージェンシー
 主催: ポリコム・ユーザー・グループ
 * ポリコムのユーザーカンファレンス&展示
 詳細: <http://www.pug.com/conference/index.html>

■COMPUTEX TAIPEI 2003

日時: 2003年9月22日(月) ~ 9月26日(金)
 会場: 台湾・台北 台北世界貿易中心展覽大樓一樓展場
 主催: 中華民國對外貿易發展協會
 * コンピューター関連の見本市
 詳細: <http://www.taipeitradeshows.com.tw/computex/>

■Conferencing4Business

日時: 2003年9月-10月
 会場:
 9月10日ワシントン DC
 9月23日-24日中国北京
 10月2日サンフランシスコ
 10月15日ニューヨーク
 10月22日シカゴ
 主催: Wainhouse Research LLC
 * テレビ会議、音声会議、ウェブ会議関連のセミナー
 (北京以外は1日セミナー)
 詳細: <http://www.conferencing4business.com/>

■ITU TELECOM World 2003

日時: 2003年10月12日(日) - 18日(土)
 会場: スイス ジュネーブ Geneva Palexpo
 主催: ITU 国際電気通信連合
 * 関連のベンダーなども出展する模様。
 詳細: <http://www.itu.int/WORLD2003/homepage.html>

■ WAVE

The Web, Audio, Video Collaboration Event

日時: 2003年11月12日(水) - 13日(木)
 会場: イギリス ロンドン Olympia Conference Centre
 主催: Rock Media
 * 初のエンドユーザー向け展示会(今年初めて開催)
 詳細: <http://www.wave-conferencing.com/>

CNA Report 編集長 橋本 啓介 kay@hkeis.jp
 (CNA Report Vol. 5. No.14 2003年8月15日号終わり) 次回は、2003年8月31日を予定しております。ご購入ありがとうございます。

米国ナスダック株価情報

8月15日 コンファレンス株株価(米国時間)

企業名	終値	純変動額	前日比	出来高
ACT-C	2.09	▲ 0.04	▲ 1.95%	87,700
クリアワン	2.05	▲ 0.05	▲ 2.50%	34,300
セントラ	2.95	▼ 0.05	▼ 1.67%	87,500
フォージェント	3.1	▼ 0.03	▼ 0.96%	36,500
FVC	2.76	▲ 0.20	▲ 7.81%	14,000
ゼネシス C	3.029	▲ 0.32	▲ 11.77%	10,100
ポリコム	16.61	▲ 0.35	▲ 2.15%	295,610
レインダンス	2.31	▼ 0.03	▼ 1.28%	38,901
ラドビジョン	7.88	▲ 0.27	▲ 3.55%	20,800
ウェベックス	15.96	▲ 0.49	▲ 3.17%	552,020
ワイヤーワン	3.00	▲ 0.05	▲ 1.69%	85,287
ラティチュード	2.38	▲ 0.00	▲ 0.00%	0

64.12

* ▲: 上昇、▼: 下落をそれぞれ表す。

編集後記

ウェベックス社が右肩上がり成長を記録しつづけている背景を考えると、(1) 中小企業でも利用しやすい、ウェブ会議をサービスという形で提供した。(2) 創業時から中小企業を中心に直販でやってきた。(3) 数年前のスーパーボールで莫大な費用を投じて広告宣伝を行い同社のウェブ会議サービス一般への認知を高めた。(4) ラジオなどのメディアを使った広告を行う。といったことによって功を奏したのではないかと考えます。(3)については、当時無駄な投資だというようなことを言う人もいたのですが、結局は現在それがプラスになっている面もあるのではないかと考えます。

FVC 社はライセンス売りのビジネスモデルの考えで今後も行くようなことを聞きましたが、セントラ社やラティチュード社などは、特に後者はサービスヘシフトするという考えを表明しています。今後、ウェブ会議ビジネスの最適なビジネスモデルについての議論が活発に行われるようになるのではないかと推察します。(橋本)