

# CNA Report Japan

Newsletter focused on  
Collaborative conferencing

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. 6. No. 5 2004 年 3 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 [k@cna.jp](mailto:k@cna.jp) Copyright 2004 Kay Office All rights reserved.

## ニュースダイジェスト

### ■VCON、エチオピア政府に 700 台テレビ会議大型受注

VCON 社のアジア太平洋地区セールスマネージャの Yoav Levi 氏によると、VCON は、VCON のエチオピアの販売代理店パートナーを通して、アフリカのエチオピア政府からテレビ会議の 700 台の大型受注を獲得した。700 台のほとんどが Falcon と呼ばれるセットトップタイプのテレビ会議でエチオピア国内の政府機関や遠隔教育などで活用される予定だという。

エチオピアの販売代理店パートナーが受注した製品は、Falcon 以外にも MXM(メディアエクステンジマネージャ:ソフトウェアベースのテレビ会議マネジメントシステム)なども合わせて受注。「今後も他の国々で同様なプロジェクトの受注獲得を目指したい。」と同氏は意気込む。

エチオピアではまだ固定通信ネットワークなどの整備が整っていないこともあって、衛星回線を利用してテレビ会議が利用される予定だという。

### ■日本テレコム、マネージドテレビ会議サービス開始

日本テレコム(東京都中央区)は、同社が提供するネットワークコラボレーションサービスである「Synchronet(シンクロネット)」において、IP-VPN サービス「Solteria(ソルテリア)」上でのテレビ会議が利用可能な「Synchronet マネージドテレビ会議」サービスの提供を 2004 年 2 月から開始した。

同サービスは、IP-VPN サービス「Solteria」を利用するユーザーがテレビ会議を行う場合に必要な機器(ルータ、スイッチ、テレビ会議端末等)の提供、導入、保守等を一括して提供するサービス。テレビ会議端末と回線がセットで提供されるため、機器購入代金などの初期費用を低減し、固定資産管理も不要になる。また、回線サービス開通と調整しつつ、テレビ会議機器、ルーター等の設定・設置工事を行うため、ユーザーから見てスムーズに導入ができる。

テレビ会議端末は、ポリコム社製のテレビ会議端末を 6 機種ラインナップを用意し、ルーター等は、シスコシステムズ、日立インフォメーションテクノロジーを揃えている。ルーター及びテレビ会議端末などの販売保守については、

ユニアデックス(東京都江東区)との協業により提供する。ユニアデックスは、情報通信システム構築にかかわる企画、設計、開発の受託、コンピューターシステムの保守サービスなどを行う会社。

サービス提供上のテレビ会議の画質や音質を確保するため、ルーター等での優先制御、ユーザーの回線状況などを考慮したアクセス回線の選択、Solteria 網での優先制御等を行い、ユーザーの要望に適したネットワーク設計を行う。

さらに、ヘルプディスクを用意する。テレビ会議を初めて利用するユーザーでも安心してサービスが利用できるという。ヘルプディスクの対応時間は、オンサイト保守契約によってかわるが、平日 9 時-17 時対応、平日 9 時-22 時対応、24 時間 365 日対応などがある。

日本テレコムの IP-VPN サービス「Solteria」は、日本初の商用 IP-VPN サービスとして 2000 年に提供を開始。ユーザーのニーズに柔軟に対応した導入、運用が行える。費用を抑えつつも、専用線に匹敵するセキュリティを備え、さまざまなオプションを揃えている。

たとえば、ルーターなど機器提供から設置、保守、WAN マネージメントまで一括して請け負う「マネージド CPE」、ネットワークの統合監視を行う「ネットワーク監視」、またデータセンターのレンタルスペースにサーバーを設置する「コロケーション」サービスなど提供している。

品質保証のためのサービス品質保証制度(SLA)では、99.9%稼働率保証なども追加し充実されている。同社では 2001 年 10 月開始したバーチャル LAN 技術を用いた広域イーサネットサービス Wide-Ether なども提供している。

### ■Genesys Conferencing、日本市場へ参入

フランスの大手多地点接続サービスプロバイダー(テレビ会議、電話会議、ウェブ会議など)で世界的にサービス展開を行う Genesys Conferencing が日本市場へ参入した。同社にとって、日本事務所開設は、21ヶ国目となる。アジアでは 6 番目の事務所開設になる。

同社は、日本企業顧客等に対して予約不要な自動会議サービスなどを提供し企業のビジネスコミュニケーションの利便性を高めることを狙う。プレスリリースによると、ローカル・サポートとなっているため、日本人によるカスタマー及びテクニカルサポートなどを提供すると思われる。

同社のセールス担当副社長の Jim Lysinger 氏によると、「アジア地域でのプレゼンスを高めるためにも、日本市場は当社にとっては戦略的に非常に重要なマーケットと捉えている。ローカルスタッフを日本に配置することにより、きめの細かいサービス提供ができる。」と抱負を述べる。

同社でアジア太平洋地区を統括する上級副社長兼マネージング・ディレクター Olivier Fourcade 氏が日本市場における同社ビジネスの責任者になると思われるが、次のように述べている。「アジア太平洋地域は、デスクトップ会議など世界でもっとも成長が著しい地域で、日本はその中心に位置する。当社がもつグローバルなビジネス展開力と現地でのサポート提供力のコンビネーションにより、ワンストップのサービス提供を行い、日本企業や、日本に支社、事務所等を持つ欧米の企業顧客に対して、ユニークで且つ非常に優位なポジションを占めることができると考える。」

アジア太平洋地域には、日本以外ではオーストラリア、香港、マレーシア、シンガポール、台湾に拠点をもち、同地区には 75 名の社員が働く。全世界では、1100 名強の社員 (2002 年 12 月現在)。2003 年の収益は、1 億 5950 万 EURO (約 176 億 5 千万円)。13 億 1100 万会議分を年間でハンドルした。

#### ■NTT ビズリンク、IP テレビ会議サービスの利用拡大

旧 NTT フェニックス通信網という名称でテレビ会議サービスが 97 年に始まったが、昨年 4 月からデータセンターサービスを提供している NTT ビズリンク (東京都千代田区) と統合 (CNA リポート・ジャパン Vol. 5 No.7 2003 年 4 月 15 日参照) した。現在は、NTT ビズリンク ビジュアルコミュニケーション事業部としてサービス展開を行っている。

同社営業部第一営業課長 萩元 良介氏、第二営業課長 新田見 俊宣氏によると、「総体的に ISDN でのテレビ会議の利用がまだ多く増えているが、傾向として IP でのテレビ会議の申込と同時に利用も非常に増えてきている。」と、IP テレビ会議への傾向が加速化してきていると指摘。

当初 NTT ビズリンクでは、IP テレビ会議に対応したサービスとして、プライベートネットワークを使って最大 1.5Mbps までの帯域を保証する品質重視のサービスを提供していた。

しかし、端末当たりの導入コストが 7 万から 15 万円、月額ランニングコストが 10 万から 15 万円と費用が高かった。そのため BFlet's やフレッツ ADSL などの帯域保証の付かないベストエフォート型のコスト重視のサービスを展開したところ、ユーザーの反応がよくなった。営業的な数値を見ると、「何ヶ月もかかって達成していた数値が現在では数ヶ月で達成している。」 (同新田見氏) という。

ベストエフォート型の IP テレビ会議サービスの端末当たりの導入費用は、6 万円。導入設置については、「NTT ビズリンクで人を派遣して全て行う。」 (同萩元 良介氏)。テレビ会議端末や BFlet's などは顧客側申込で事前に設置 (同社で受けることも可能) してもらい、その後、顧客先に訪問し NTT ビズリンクでルーターの設置、テレビ会議端末の設定などを行う流れとなっている。

(次頁へ続く)

-----<AD>-----



テレビ会議システムの  
インテグレーター  
**VTV ジャパン株式会社**  
<http://www.vtv.co.jp/>

-----<AD>-----



**アエスラ (Aethra Italy)**  
電話会議・テレビ会議  
世界第 4 位のテレビ会議  
メーカー

<http://cnar.jp/aethra>

-----<AD>-----



ここまで出来る！今注目の  
ビジネス向け Web 会議  
(CUSeeMe の進化版)

**ファーストバーチャルコミュニケーションズ株式会社**

<http://www.fvc.com>

-----<AD>-----

ルーターは専用のレンタル機器を使いユーザーは設定を変更することができない。それはサービスレベルを維持し、無用なトラブル故障などをさけるためだ。

設置費用については、6万円。月額費用については、使用する帯域毎に金額が変わる。ちなみに384kbpsだと、月額定額で15,000円のネットワーク使用料と、ポート当たり同じく定額20,000円の多地点利用料(NTT ビズリンクが準備する多地点接続装置を利用するため)がかかる。

品質保証タイプより金額が半分以下。ユーザーはインターネット回線の性質を理解してほぼ問題なく利用している感じのようだ。ちなみに、回線接続帯域は、384kbps 以外に、768kbps (25,000円)、2Mbps (80,000円)となっている。

H.323 と H.320 のゲートウェイサービスも提供しており、金額は4,000円/会議・時間となっている。さらに、ウェブ会議機能も提供しており、月額20,000円(利用端末数まで)となっている。

多地点接続については、単画面音声切り替えと4画面分割に対応し、ユーザーが操作できる機能(カスタマーコントロール)として、手元のPCからウェブインターフェイスにより操作を行うが、接続状況の確認、特定拠点への画面固定が行える。

今後の予定としては、ダイヤルアウトと音声ミュートなどを予定している。さらに、1対1接続やIP音声会議装置の混在接続も可能なため、テレビ会議と音声会議の端末の混在会議が行える。

今後は、海外とのIPゲートウェイサービスやFOMAなど第三世代携帯との連携したサービスなども視野に入れていく。また、会議運用の利便性の向上を考えたカスタマーコントロール機能や会議スケジューリング機能の充実を図る。

同社では、テレビ会議ストリーミングサービス、64ヶ国、3000室のレンタル会議室と提携したテレビ会議室レンタルサービス、テレビ会議端末の販売なども行い会議サービスのワンストップショップを目指すようだ。

## ■FVC と NetScaler 暗号化ソリューションで提携 – ClickToMeet をセキュアな環境で

米ファーストバーチャルコミュニケーションズ(FVC)と米NetScaler社が、暗号化ソリューションで提携した。

米NetScaler社が持つ、暗号化VPN機能を提供する

「NetScaler 9000 シリーズ」装置と、FVCのPC向けウェブ会議システム「ClickToMeet」を組み合わせると、ユーザーは、暗号化されたセキュアな環境でオンラインの会議を行うことができる。

ClickToMeetは、PC向けのウェブコラボレーションシステム。遠隔地間で容易に、データの共有や作業、テレビ会議などが行える。また既存のH.323テレビ会議システムや通常の電話、携帯電話などを含めた会議も行える。日本ではネットワンシステムズ(東京都品川区)などが取り扱っている。

NetScaler9000 シリーズは、ハイパフォーマンスなSSL VPN機能を提供し、TCPパケットとUDPパケットを暗号化しファイアーウォール環境があってもシームレスにセキュアな通信環境を統合できる。

両社ではセキュアな環境でのオンラインコラボレーションに対する需要は大きいと見ており、FVCとNetScaler社のタイアップしたソリューションにより顧客の需要に対応できると考える。

## ■トーマンサイバービジネス、スターネットと

### Visual Nexus で販売提携

トーマンサイバービジネス(東京都港区)とスターネット(大阪府大阪市)が販売提携した。トーマンサイバービジネスが開発したPC向けのH.323に準拠したテレビ会議システム「Visual Nexus」を、スターネットが認定代理店として販売する。スターネットは、住友電気工業グループのネットワークインテグレーターで情報通信ネットワークの設計・構築・運用に関する豊富な経験とノウハウを持つ。

今回の販売提携によって、(1) Visual Nexus 専任の営業及び技術サポート部門を設置、(2) Visual Nexus の常設デモ環境構築、(3) Visual Nexus 紹介セミナー・広告等の共同PR、(4) 各種キャンペーンの企画・実施などを実施し拡販を図る。

## ■コンピュネティクス社、開発ツールのアップグレード

電話会議など向けの多地点接続装置を開発する米大手のコンピュネティクス社は、サービスプロバイダー向けの開発ツール「CONTEXWeb 2.0」をリリースした。この開発ツールは日本でも提供する。

この開発ツールによって会議制御や会議運用のウェブインターフェイスを設計開発できる。実際には、サービスプロバ

イダーがこの開発ツールを使い、顧客が使用する会議用操作制御用のウェブインターフェイスを開発し提供することを想定している。

同社マーケティングスペシャリストの Manfred Woodall 氏によると、開発ツールで開発されたウェブインターフェイスと同社の CONTEX シリーズの多地点接続装置と連動して CONTEX シリーズの多地点接続装置の利便性を向上させることができるという。

たとえば、簡単な会議モニタリングやフル機能搭載の会議制御などの操作を容易に行え、さまざまな制御や運営管理ニーズにカスタマイズベースで開発が可能という。

コンピュネティクスは、世界25ヶ国に多地点接続装置の20万ポート分を設置した実績を持つ大手メーカー。サービスプロバイダーだけでなく、システムの信頼性から米国では連邦政府関連での実績が多い。企業などの導入では PBX などと連動させるシステム構成をとったりした運用もある。日本では証券会社などの実績があり今後日本での展開の拡大を図る。

日本では現在 NTT-ME が販売代理店となっている。

## ■Huawei 社、日本語対応の IP テレビ電話機リリース



### Huawei ViewPoint 8220

中国のネットワーク機器メーカーHuawei (ファーウェイ) Technologies 社が、中国語、英語、日本語に対応した IP 回線で使用するテレビ電話機、「ViewPoint 8220」をリリースした。

ViewPoint 8220 は、国際標準 H.323 に準拠し、映像符号化技術は、H.261、H.263、H.263+に、また音声符号化技

術には、G.711 と G.728 に対応している。IP での回線帯域は、64kbps から 512kbps までサポート、RJ-45 の Ethernet ポートを2口搭載している。ひとつはテレビ電話用でもうひとつは PC を接続するために設けている。PPPoE をサポート。QCIF (176x144) と CIF (352x288) サポートで、フレームレートは最大 30 フレーム秒。

カメラは、1/4 CCD を搭載。ディスプレイが TFT-LCD スクリーンだが、それに対して 45 度の角度でカメラを手動で動かすことができる。その他、200 番号分を登録できる電話帳機能、自動スリープモード機能、ソフトウェア・リモート・アップグレード機能、自動テスト機能、ネットワークテスト機能、パスワードによるセキュリティ機能、アコースティック・エコー・キャンセル (AEC)、オート・ノイズ・サプレッション (ANS)、オート・ゲイン・コントロール (AGC) などの機能も搭載。

また、ビデオ (入力・出力)、音声 (入力・出力) を持つ。通常のアナログ電話ポート (RJ-11) を搭載しているため通常の電話機としても利用できる。

同社マルチメディア・インターナショナル・マーケティング部の次長である Victor Chu 氏は、CNA リポート・ジャパンの取材に対して、次のように述べている。「日本は、アジアでもベストなブロードバンド環境が整った先進的な国であるため、我々にとって非常に重要な市場だ。

当社は、中国ではトップのテレコム・プロバイダーであり、さまざまなネットワーク機器を中国だけでなく世界各国へ提供している。テレビ会議システムについては、テレビ電話機からセットトップタイプのテレビ会議、多地点接続装置、ゲートキーパー、ゲートウェイなど包括的なビジュアルコミュニケーションソリューションを提供している。

今回のテレビ電話はそのラインナップのひとつだ。テレビ会議というと、多地点会議でのソリューションと思われる場合が多いかと思うが、当社では、こういった技術が普及すれば将来ポイントツーポイントへのユーザーニーズは 9 割以上行くのではないかと見ている。

多地点ソリューションだけでなくポイントツーポイントのソリューションも充分展開していく。そういったニーズに対応するため、たとえば、当社が提供しているゲートウェイ装置によって通常のアナログ電話や携帯電話などとの通信が行えるのがひとつだ。また、ゲートキーパーは、100 万サブスクリイバーをサポートしている。」

ブイテック(東京都三鷹市)が日本では初めて Huawei 社のテレビ会議端末の日本総代理店になっている。(CNA リポート・ジャパン Vol.5 No.1 2003 年 1 月 15 日号、Vol.5 No.21 2003 年 12 月 15 日号 参照)

## ■日立ソフト、電子ボード製品のラインナップの強化、累計販売台数は 2 万台

日立ソフト(東京都品川区)は、同社が販売するインタラクティブ電子ボード「デジタルボードシリーズ」の製品ラインナップの強化を行った。

15 型液晶タブレットタイプ(T-15XL)、50 型プラズマディスプレイタイプ(T-15XL)、また PC-テレビ会議機能を追加する「DigitalBoard Conference」、プレゼンテーション機能の強化とユーザーインターフェイスを改善した「DigitalBoard Software」を発表した。

15 型液晶タブレットタイプは、幅 345mm x 高さ 295mm とコンパクトな設計となっているが、15 型 TFT ディスプレイは、XGA 対応で視野角が広く、コントラスト比 400:1、輝度 250cd/m<sup>2</sup>。付属の電子ペンは、高速な座標読取精度ですばやい入力と忠実な再現が可能という。

50 型プラズマディスプレイタイプは、DVI インターフェイスを装備しているため、CAD 図面などの細かいデータなどがはっきり表示できる。電子ペンだけでなく指による操作も可能。また、DVD やビデオ映像の表示も可能。

DigitalBoard Conference は、PC テレビ会議機能を追加するもので、PC 用のウェブカメラ等を用意するだけで、デジタルボードと組み合わせた遠隔会議が行える。

DigitalBoard Software は、プレゼンテーション機能を強力にサポートし、マイクロソフトの Word や Excel の資料を簡単に取り込み、資料毎に管理する機能。そして PowerPoint については、従来の取り込み機能を強化して、スムーズなアニメーション効果、リンク機能、動画再生機能などをサポートした。さらに、レーザーポインターペンも用意した。

さらに、ユーザーインターフェイスを改善し、従来までの機能を統合し直感的でわかりやすい操作手順にした。ツールバーには、自分が必要とする機能ボタンを追加。、それを個人プロファイルに登録しておくいつでも自分だけの設定を呼び出すこともできるという。

同社のプレスリリースによると、販売ターゲットとしては、業

種を問わず企業での会議、プレゼンテーション講義、そしてセミナーに関連する教育機関、教育業界などを考えている。

年間販売目標としては、50 型プラズマディスプレイタイプが 500 台、15 型液晶タブレットタイプが 5000 台、DigitalBoard Conference が 1000 本を計画している。価格はプラズマタイプ、タブレットタイプ両方ともオープンプライス、DigitalBoard Conference の標準価格が 52,500 円となっている。販売出荷開始は、平成 16 年 4 月 1 日から日本、欧州、北米、アジアで販売開始する。デジタルボードは累計 2 万台を販売してきたという。

## ■アズジェントの Aplico SIP RTC スイッチ、マイクロソフトの RTC に対応

セキュリティソリューションを提供するアズジェント(東京都中央区)が販売する IP 電話装置「Aplico SIP RTC スイッチ」の全機種がマイクロソフト社の「Microsoft Office Live Communications Server 2003」に標準で対応する。

マイクロソフトの「Microsoft Office Live Communications Server 2003」は、企業向けに開発されたインスタントメッセージ、音声通話、テレビ会議等を組み合わせた企業内のリアルタイムコミュニケーションのソリューション。プレゼンス情報などによって、相手の在席確認が瞬時に行え、必要な相手と必要な時に適切な方法で効率的に相手とのコミュニケーションが行えることにより、企業の意志決定の迅速化が図れるという。SIP 及び SIMPLE などのプロトコルに対応している。

アズジェントが提供する「Aplico SIP RTC スイッチ」は、インターネットで VoIP を利用する際の通信品質とセキュリティの問題を解決する製品。マルチストリーム技術により、画像、アプリケーション、プレゼンスといったリアルタイムコミュニケーションに対応する。また、ファイヤーウォール内であっても N 対 N の NAT 越えが可能という。

同社発表では、マイクロソフトの「Microsoft Office Live Communications Server 2003」と「Aplico SIP RTC スイッチ」との組み合わせにより以下のメリットがあると見ている。(1) Live Communication Server 2003 の NAT 越えを実現、(2)Aplico SIP RTC スイッチの高品質化技術により、高品質な音声・画像の電送を実現、(3) Live Communication Server 2003 を使用することにより、各拠点のクライアント管理が 1 拠点で管理することが可能、(4)現在のサーバー等のインフ

ラを活用し、Applico SIP RTC スイッチの最適な機種を選択することにより低コストでライブコミュニケーションを実現。

販売予定価格は、98 万円からとなっている。

### ■H.350 に業界初で対応した ECS バージョン 3.5 をラドビジョンがリリース

イスラエルのラドビジョン社は、コール処理などを行うゲートキーパーサーバーECS (Enhanced Communications Server) のバージョン 3.5 をリリースした。

ECS は、ユーザーが設定可能なダイヤルプラン(名前、番号、URL やメールアドレス)を提供し、500 の同時コールセッション処理能力、3000 のユーザー管理、ファイヤーウォールやプロキシ対応、多層ハイラーキー構造型システムサポートと運用管理機能、帯域管理制御、セキュリティ機能などを提供する。

バージョン 3.5 では、業界初の対応という国際標準 H.350 に準拠した。H.350 は、H.320 や H.323、SIP などのマルチメディア端末向けのディレクトリーサービスを提供するアーキテクチャを定義した標準規格(詳細は、<http://middleware.internet2.edu/video/docs/H.350/>)。

その他の特長は、以下のとおりで、マルチゾーン帯域コントロール及び管理の強化、API の提供によるサービス構築・既存データベースとの連携・プリペイド請求・コール制御・管理、セキュア IP アドレスダイヤリング制御、容易なグループ管理、Radius (AAA サポート)、マルチレベル・ユーザーログイン・アクセス、また、柔軟なフォールバックポリシー管理による IP ネットワークと ISDN ネットワーク間でのコールセッション完了制御とブリッジング制御などが強化されている。

### ■VCON 社、トルコ・テレコムへ受注、テレビ会議 120 台、MXM も

トルコの VCON の販売代理店である Unimedya AS 社が、トルコ・テレコムよりテレビ会議システムの大型受注を獲得した。受注額は、50 万 USD (約 5500 万円) を超える。

VCON としては、トルコでは初の大型受注となったが、セフトップタイプやデスクトップタイプを含む 120 台のテレビ会議システムをトルコ国内に配置し、「VCON Media Xchange Manager」も導入が決まった。

日本では、日本システムウェア(東京都渋谷区)などが販

売代理店。

### ■TeleSuite 社、スカンジナビア半島へ進出

大型のテレビ会議システムを開発する米 TeleSuite 社は、TeleSuite スカンジナビア社を通してスカンジナビア半島各国に同社の大型のテレビ会議システムの拡販を図る。TeleSuite スカンジナビア社はノルウェーの Stavanger に本社がある。

現在、同社のテレビ会議システムが装備された「バーチャル・ミーティング・センター」は、ロンドン、ニューヨーク、フェニックスに設置されている。TeleSuite スカンジナビア社によって、ノルウェーのオスロ、Trondheim、Stavanger にバーチャル・ミーティング・センターが設置されることにより、24 時間ロンドン、ニューヨークなどにあるバーチャル・ミーティング・センター間でのテレビ会議サービスが利用できる。

## 業績発表 II (2003 年第 4 四半期: 10 月-12 月期)

### ■各社の売上高に対する R&D 費比率 (%)

	Radvision	VCON
2003Q4	23.9	19.4

\* ポリコム、タンバーク、アエスラについては、CNA リポート・ジャパン Vol.6 No.3 2004 年 2 月 15 日号業績発表参照。

### ■各社の売上高に対するセールス & マーケティング費比率 (%)

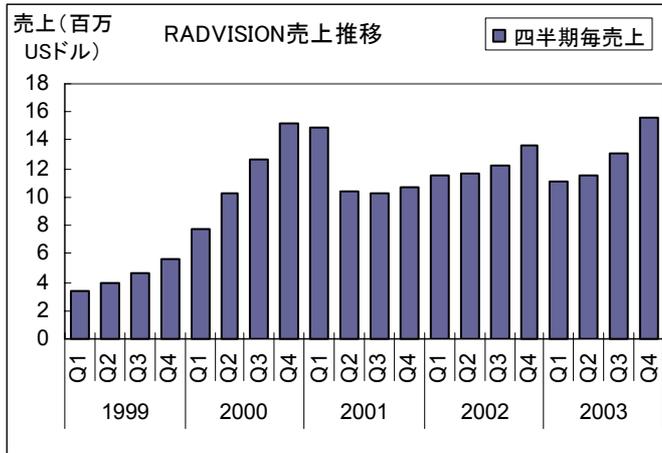
	Radvision	VCON
2003Q4	34.4	47.3

\* ポリコム、タンバーク、アエスラについては、CNA リポート・ジャパン Vol.6 No.3 2004 年 2 月 15 日号業績発表参照。

### ■ラドビジョン

イスラエルのラドビジョン社の第 4 四半期の売上は、1560 万 USD (約 17 億 3 千万円) を記録。2000 年第 4 四半期の 1520 万 USD (約 17 億円) を超え過去最大の売上げを記録したようだ。2004 年第一四半期は季節変動要因で売上げの伸びは若干減になると思われるものの(同社の収益ガイダンスによる

と、2004年第一四半期は1410万USD程度と予想する。)



第一四半期の落ち込みから第二四半期、第三四半期と売上を伸ばしてきた。同社 CEO Gadi Tamari 氏は電話会議による同社の業績発表で、「非常にいい満足のいく結果。」とコメントした。

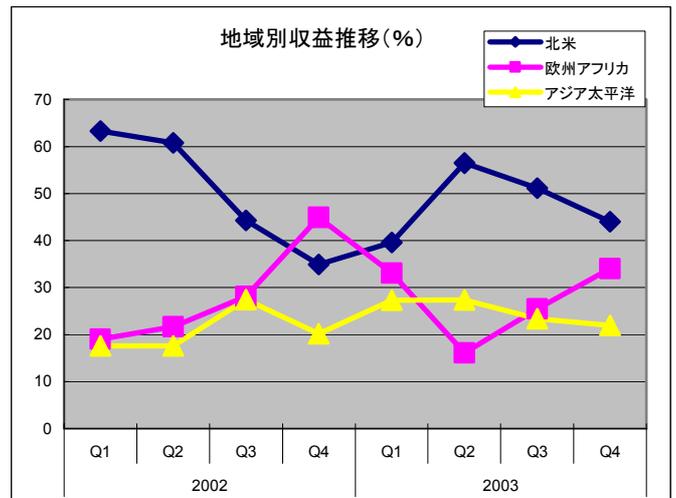
キャッシュフローは年間を通してプラスで推移してきており、銀行等からの借り入れはない状況。現金短期投資残高は、第4四半期で約1億USD(約110億円)の太台に近づいている。

同社の売上げに占める売上高に対するセールス&マーケティング費比率は、34.4%。また、R&Dの比率は、23.9%と業界の中では高い方。

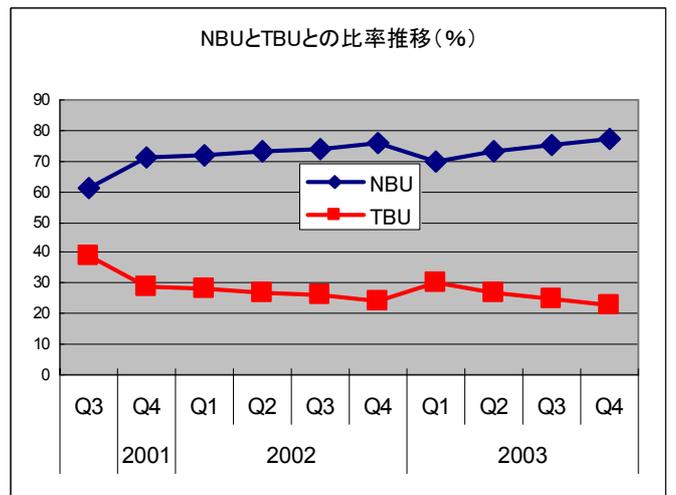
同社の業績発表によると、もっともこの四半期で貢献したところは、ヨーロッパ。まだパイロットベースではあるが3G携帯ゲートウェイ関連で大きな売上貢献があった。

3G携帯では、日本ではドコモなどが携帯テレビ電話に力を入れているが、ヨーロッパでは寧ろストリーミングに関心が高いようだ。つまり、IPサーバーからゲートウェイを通して3G携帯電話にストリーミングを配信するソリューションだ。この点では、ヨーロッパの電気通信事業者など、または日本ではNTTドコモとのタイアップを図っている。

北米については、一般企業、文教関係などで確実に販売し、たとえばディスタンスラーニング系のソリューションも販売したようだ。



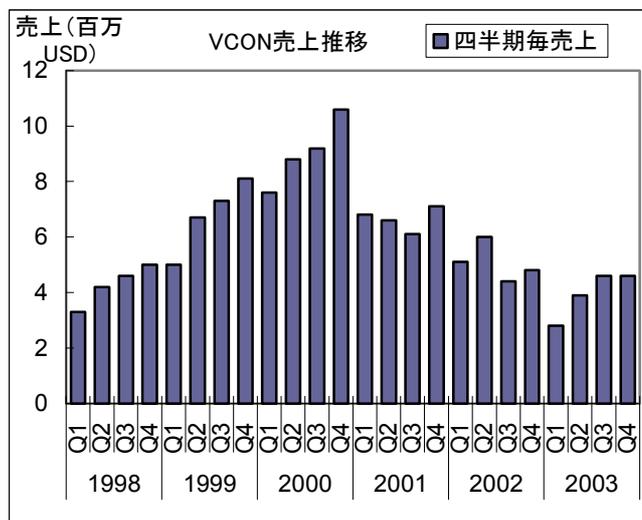
現在、同社のトップ10の顧客が同社の50%の売上に貢献している。その内シスコシステムズが全体の10%を占め、同社としては最大の顧客になっており、今後とも関係を強化していくとしている。ちなみに、シスコシステムズのIP/VCの多地点接続装置はラドビジョンのOEM供給によるもの。



\* NBUは、ラドビジョン製品の販売関連で、TBUは、そのコアとなる技術関連のライセンスビジネス関連。

アジアについては、特に中国が強い。この四半期にも北京で大型の売上げがあった。今後もアジア地域は中国が牽引車となって市場を引っ張っていくとの見方を示した。この点についてはラドビジョンだけでなく他の業界メーカーなども同様な見方を示している。

## ■VCON



イスラエルのテレビ会議メーカーVCON社の第4四半期は、売上として460万USD(約5億1000万円)。前四半期と同じ売上額であった。純損失は、134万USD(約1億4800万円)であったが、損益計算書の数値からすると、セールス及びマーケティング費用に売上の半分近くを費消していることが大きく影響していることがわかる。

現在のセールス及びマーケティング費用を半分にした場合、当四半期の純損失はほぼ解消するという感じになるが、同社としては将来のビジネス拡大を見越しての支出と思われる。前年同四半期の特別損失や棚卸資産の消却を除いた場合での純損失は当四半期とほぼ同じだが、数値的には改善の方向に向かっている。

また最近の10億円に及ぶ増資(CANレポート・ジャパン Vol.6 No.2 2004年1月31日号)にかかわる手続きが完了したため、同社のCFO Jack Wakileh氏は、「増資によって財務体質の改善と強化を図り、今後の事業計画の実行に資する。」とコメントしている。

同社CEO Yair Shamir氏は次のようにコメントを出した。「VCONにとって2003年は移行期だった。新製品開発に対する投資を活発に行い、また2件の企業買収を行い、さらに合理化の一環としてセールスとマーケティング組織の集中化を実施した。その結果、当社の競争力のある新製品に対する市場の関心が高まり、そして技術力を持つ企業の買収によつての成果物としてのソリューションに対する顧客から

の最初の注文も入り、我々は歓喜の声を上げているところだ。」

## テレビ会議・電話会議と取締役会

### ■ テレビ会議・電話会議・ウェブ会議の方法による取締役会について

テレビ会議・電話会議・ウェブ会議などの会議ツールを使って取締役会を実施することは、現在の商法からして問題なく実施ができる環境にあるようだ。商法では明記されていないが法務省の解釈見解により使用は容認されている。

ウェブ会議については、テレビ会議の一部として、あるいは電話会議というベースがあってその上の資料共有によるウェブ会議であれば問題がないようだ。

ただし、テレビ会議・電話会議・ウェブ会議いずれにしても、会議として問題なく取締役の出席数(定足数)が満たされて、協議や意見交換が自由にできる状況であればという要件が付く。

法的には法務省がシステム構成や機器のスペックについては定めるところではないため、前述の要件に基づき各企業で自主的に判断することになる。

それ以外では、取締役会は商法で定められた法的機関のため、議事録等の記録・作成・場合により登記が必要になるが、その際の会議ツールを使っての取締役会で問題なく意見交換ができ審議ができたという記述を入れる必要があるというのがポイントになる。

また、反対に株主総会については、招集地の規定があるため現行の商法、または法務省の見解ではテレビ会議・電話会議・ウェブ会議の使用については認められていない。

無論、詳細な法的問題、専門性については専門家に譲るが、以下、取材及び調査などを通して管見を交え、可能な範囲でまとめてみた。(編集長 橋本啓介)

### 株主総会では実質的には難しいー招集地問題

法務省民事局に確認したところ、現行法上、テレビ会議及び電話会議を使った取締役会は合法と容認されているが、株主総会については「招集地の規定があること等によりこれを可能とする明確な見解がだされていないため、実務においては消極に解する。」ということで実質的にはできない。

招集地の規定とは、商法の第233条(株主総会を開催する場所)が該当する。同条では、株主総会の開催場所を定款で特別な定めをしていなければ、会社の本店(本社)のある地か、

これに隣接した地で開催しなければならない」と規定しているので、同時に物理的に違う二ヶ所以上のところで開催することはできないということを示している。

従って、複数の地理的に違う場所を接続して行うテレビ会議や電話会議では上記の商法規定に抵触するため利用できないという見解になっている。また”会議体としての基礎を欠く”という解釈もあるので難しいという見方もある。

しかし、反対に取締役会については、開催場所についての制約はない。

### テレビ会議方法による取締役会を認めた背景 平成 8 年に経団連などの声から法務省容認

現行法上でのテレビ会議や電話会議の方法による株主総会は難しい。しかし、取締役会については平成8年4月19日に規制緩和の一環として経団連から要望されていたこともあり、法務省がテレビ会議の方法による取締役会を容認した。

具体的には法務省民事局は「取締役間の協議と意見交換が自由にでき、相手方の反応がよく分かるようになってい場合、すなわち、各取締役の音声と画像が即時に他の取締役に伝わり、適時的確な意見表明が違いに出来る仕組みになっていれば、テレビを利用して取締役会を開くことも可能である」(平成8年4月19日法務省規制緩和等に関する意見・要望のうち、現行制度・運用を維持するものの理由等の公表について)と現行法においてテレビ会議の利用は可能という見解を出した。民事局参事官室に確認したところ、テレビ会議については実際のところ平成 8 年以前から容認していたとのこと。

### 電話会議方法による取締役会を認めた背景

#### 平成 14 年法務省民事局発各法務局宛文書通知で容認

まずテレビ会議の利用が容認されたが、電話会議についてはしばらく認められなかった。それは“音声のみによる意見の交換であるため”会議体としての基礎を欠く”との考えからだった。

しかし、技術の進展と産業界などからの要望により、平成14年に認められることになる。同年12月10日、法務省民事局から各地方法務局長あて文書が発出された。

それによると、「登記の申請書に電話会議の方法による

(中略)取締役会議事録を添付した申請があった場合には、同議事録は、出席取締役が一堂に会するのと同等の相互に十分な議論を行うことができる会議の議事録として、適式な取締役会議事録と認められるので、本件登記の申請については、これを認めて差し支えないものとする。」つまり、実質的にテレビ会議と同様に電話会議の使用を認めるとの見解が実質的に出たということになった。

### 米国では明文化している州法もある

現在の日本の商法では現行法に照らし合わせて問題がないということで、解釈ベースで容認しており、明文化はされていない。

現段階では、今後の日本の商法については明文化するかどうかの方向性は決まっていないうだ。

ちなみに、アメリカのビジネス法では、電話会議制度がデラウェア州法(米国ビジネス法実務ハンドブック 八代 英輝著 中央経済社 参照)で明文化されている。

また、ちなみにアメリカの州法には、裁判などでのリモート宣誓証言、裁判官と弁護士との間での意見聴取、ビデオ訪問(刑務所の囚人と遠隔地にいる弁護士とのテレビ会議によるミーティング)などでは、テレビ会議の利用を認めると明文化されていると聞いたことがある。

### 運用上の問題

**ポイント:「出席取締役が一堂に会するのと同等の相互に十分な議論を行うことができる会議である」ただし、具体的なシステム構成などは企業の判断に任せる**

ところで、実際にテレビ会議や電話会議を取締役会で使用する場合での問題については、運営上の問題と議事録作成において注意する点がいくつかあるようだ。

詳細及び専門的な点については無論専門家に譲るとして、ここでは調べた範囲で基本的な点についてまとめてみたいと思う。

取締役会でのテレビ会議及び電話会議の利用については、運営上、「出席取締役が一堂に会するのと同等の相互に十分な議論を行うことができる会議である」ことが大前提となる。

そうすると、それを実現するだけのシステム構成が必要になるが、法務省民事局によると、現行のテレビ会議システムであれば問題はないであろうとの見方を示していた。ただそれに

については、法務省が規定する問題ではないため、基本的には上記要件に基づき各企業の判断に任せるとのこと。

### 回線・システム障害時などの定足数問題に注意

取締役会議が実際に開催され、その際に回線障害やシステムの不具合等が発生し、議事進行が難しくなった場合は、取締役会の定足数の問題(商法第 260 条の二:取締役会の決議方法)が発生する可能性がある。

定足数を満たさない場合は、商法上無効の取締役会開催となる。つまり適法に開催されたとはみなされない。ただし、ある出席取締役の回線障害などが発生したとしても、議事進行について定足数的に影響がなければその取締役会は適法に開催されたと見なされる。

### 取締役会議事録作成上の注意

#### 電話会議の場合

取締役会は議事録作成の義務(商法第 260 条の四:取締役会の議事録とその閲覧)がある。

電話会議で取締役会を開催し法定の議事録を作成する場合は、以下の趣旨の文章を議事録内に記載する必要がある。まずは、「電話回線及び電話会議用装置からなる電話会議システムを用いて、取締役会を開催した。」ということ。つまり当該取締役会は電話会議システムを使用して行われたという記述を入れるということ。

そして、「電話会議システムにより、出席者の音声は即時に他の出席者に伝わり、出席者が一堂に会するのと同様に適時的確な意見表明が互いにできる状態となっていることが確認され、議案の審議に入った。」といったシステムが会議開催の要件を満たしているという趣旨の文を議事録に入れる。

さらに、それによって「出席取締役が一堂に会するのと同様の相互に十分な議論を行うことができる会議である」など適法に開催されたということを示すことがポイントになる。(以上、法務省民商 3045 号 平成 14 年 12 月 18 日「電話会議の方法による取締役会の議事録を添付した登記の申請について」参照)

#### テレビ会議の場合

テレビ会議の利用の場合でも基本的には同じで、「テレビ

会議システムを用いて、取締役会を開催した。」といった記述や、「テレビ会議システムは、出席者の音声と画像が即時に他の出席者に伝わり、適時的確な意見表明が互いにできる仕組みとなっていることが確認されて、議案の審議に入った。」といった文を記載する必要がある。(商事法務 No.1458 「テレビ会議システムによる取締役会の議事録」参照)

また、テレビ会議や電話会議で参加してきた出席取締役については、当該出席取締役の場所についても議事録に記載するほうが妥当との見方が旬刊商事法務(No.1426「テレビ会議システムを利用した取締役会の運営」参照)示されている。

### ウェブ会議は取締役会に使えるのか？

#### テレビ会議・電話会議を“超える”ものであれば問題ない

今までの内容を敷衍して、ウェブ会議が取締役に使えるかどうかだが、法務省民事局の見解は、テレビ会議や電話会議を“超える”ものであれば、問題ないと見ている。

つまり、ウェブ会議が電話会議やテレビ会議“上”で行われていけばいいわけで、音声の部分がたとえば通常の電話回線であっても、インターネットの VoIP であっても問題ないと見る。要は、既述の要件が満たされていればウェブ会議で取締役会での資料を PC で共有して審議し決議を行うことも現行の商法下では可能ということだ。

ただ、取締役会の議事録を作成し、それが法務局にて登記する場合、“ウェブ会議”と書いてあれば、登記官により指摘及び説明を求められる可能性があるということ。

その場合ウェブ会議を電話会議システムと組み合わせて取締役会を行った場合は、議事録記載上は電話会議と明記するほうが無難のようだ。

これは、テレビ会議とウェブ会議のデータ共有を使って取締役会を行った場合は、テレビ会議と記載したほうが無難ということになる。

### 最適な使用端末は？

電話会議についてはポリコム、NEC、NTT などで通常市販されている電話会議端末や一般のビジネスホンでも問題はないと思われる。

ただ、テレビ会議については、繰り返すが法務省では必要な機器のスペックや回線種別や帯域は定めてはいないため、

テレビ会議を使う企業が判断することになる。

テレビ会議端末については一般的なセットトップタイプのテレビ会議で充分だと思われる。また予算が合えばハイエンドタイプで申し分はないと思う。可能であれば2モニターなどで1画面は出席取締役の顔を表示し、できれば多画面分割を使い議長モードで行くと出席取締役と議長の顔が表示され、もうひとつの画面では、付議されている議題に関する資料を共有するという感じがベターな構成かもしれない。

## 最適な通信回線は？

### 定足数問題に注意した回線品質の確保が必要 電話会議よりテレビ会議の方がややこしいかも

それでは、次にどういった通信回線等を使えばいいかというのを考えてみる。

取締役会は商法で定められた法的機関なため、定足数について、取締役会開催中に回線が切れて定足数が満たなくなった場合は法的にその開催は無効になってしまうので注意すべき。従って、音声が安定した品質の中で取締役会が行われる必要がある。

#### 電話会議

まず電話会議については通常の電話回線が一般的だろう。また、回線が安定していればインターネット回線を使ったVoIPでも問題ないと思われる。

ただ、インターネットでのVoIPを使った場合の盗聴などの危険性も合わせて考えられる。それを回避するため、暗号化などを使うことも考えられるが、手間とコストを考えると、既存の電話回線かISDN回線などで行うのが妥当かと思われる。

#### テレビ会議

テレビ会議については、基本はISDNになると思う。しかし最近ではテレビ会議をIP環境で行う利用も増えているため、ISDNだけでなくIPの選択肢もあると思われる。

IPのであれば盗聴防止も考慮したIP-VPNなどの閉じたセキュアな環境で行われるのであればベストだが、公衆インターネットを使ったQoSが保証されない環境では避けたほうがいいのではないかとと思われる。(最近では結構問題なくできる場合が多いと思われるので回線状況によるが。やってみないとわからないというのが公衆インターネットの実際のところ)回線状況が切れやすいと定足数問題が発生する可能

性がある。

回線帯域については、主観的な評価だが最低384kbpsは欲しいところじゃないだろうか。たとえば、ISDNの128kbpsでも会議はできるが映像、音声のクオリティはやはり落ちる。

384kbpsで最近承認されたH.264などと組み合わせれば高品質な映像と音声環境で取締役会が行えるのではないだろうか。もちろん、512kbpsやそれ以上の余裕があればそれに超したことはない。

1996年6月25日号の旬刊商事法務では、「テレビ会議システムを利用した取締役会の運営」についての論文があるが、正直言ってこれを読むとテレビ会議を取締役会で使うのは非常に大変だという印象を誰もが持つと思う。

本論では、30フレームの話しやそれを確実に達成するためには、6.3Mbpsの専用線が必要ではないか、とか座席配置例、テレビモニターは全景用モニター、発言者用モニター、電子黒板用モニターなどのシステム構成を議論しているが、一般的には難しいと思う。

そのころのテレビ会議システムから比べ現在のテレビ会議システムの技術の進歩は格段で隔世の感があると言っても過言ではないと思う。

そういったことを考えると、当時の本論に出てきたほどのシステム構成でなくても、現在のポリコム、タンバーク、ソニー、VCON、VTEL、Huawei、アエスラなどのセットトップのテレビ会議システムやロールアウトタイプのテレビ会議システムひとつで充分取締役会議を行えると思われる。

電話会議システムを使うのであれば、ポリコムやNECやNTTなどが販売している電話会議端末を購入して即行えるという状況にはあると思える。

## まとめ

### システム構成や回線選択については基本的には日常のビジネスミーティングの成立要件を考えるのと同じではないだろうか。

いずれにしても、話しを総合すると、要は株主総会では現状では招集地の問題があってテレビ会議や電話会議の利用は難しい。しかし、取締役会では容認されているため、基本的に既述の要件だけを注意すれば、要件に合致しているかどうかの判断は企業側にあるので、一般的に考えるほど難しいというものではないと感じる。

つまり、その要件とは繰り返すが「適時的確な意見表明が互いにできる仕組み」という要件が各企業の主観によって満たせる状況であれば、行えるということ。その他については商法に規定されている取締役会の開催手順などを遵守した手続きを行えば問題はないということ。

これは、たとえば通常のビジネスミーティングであっても同じだと思う。この要件が満たされなければ、たとえば「テレビ会議ではミーティングは無理ですね。今度の機会か、実際にあってお話ししましょう。」という感じになり、会議は成立しない。

テレビ会議で行った際の指摘されているひとつの問題は、テレビ会議によるため完全に発言が映像で見られているということ意識することと、また映像が記録される場合、発言が控えめになる取締役もでるのではないかとということ。

また持ち回りの審議が今後認められる可能性もありえるためテレビ会議の必要性を疑問視する見方もある。

しかし、素人考えだが、持ち回りこそ”会議体としての基礎を欠く“のではないかと感じる。持ち回りの可能性が出てきたというのは恐らく取締役会などの形骸化問題の指摘が根底にあるのではないかと推察する。

仮に持ち回りが将来法的に認められたとしても、即テレビ会議、電話会議は意味がないという議論は短絡的という気がする。持ち回りも可、テレビ会議も可、電話会議も可というように可能であれば選択肢を広げるという考え方が今後の商法改正に於いて必要な視点ではないのだろうかと感じる。

またテレビ会議・電話会議の商法における明文化については法務省民事局参事官室によると、解釈運用で現状問題がでていないため必要ではないのではないかと感じるに取れた。つまり、今後の専門家による議論にゆだねるのが公式な見解と思われる。

しかし、明文化していると逆に混乱がないのではないかと考える。明文化されていないから自主判断となると逆に判断しづらいと感じるため、止めておいたほうが良いという判断も働く可能性はあると思う。そうすれば利用へとは動かない。

また、明文化されない、あるいはされるまでの、あるいはされてからの運用上のガイドラインを業界団体と法曹界が一体となって作成する必要があるのではないかと考える。そうすると、それが企業ユーザー側からして安心して判断する

根拠になるため、利用促進には役立つのではないだろうか。

いずれにしても、株主総会を含め取締役会自体が形式的になり内容的には形骸化しつつあるという問題は社会的に指摘されて久しい。即これらのテレビ会議システムや電話会議システムを取締役に導入すれば活性化され、形骸化問題が解消するかどうかはわからないが、取締役会のあり方、企業の意志決定を変えるきっかけになる可能性は持っているのではないか。(終わり)

\*運用面等については弁護士や司法書士等の専門家に相談しながら実施することをおすすめします。

### BCS Tokyo 2004のご案内

6月10日(木)、11日(金)に青山TEPIAにて開催予定のセミナーの正式名称は、「BCS Tokyo 2004」としました。

現在出展社募集中ですが、昨年は13社、1団体出展で327名の来場者がありました。今年は目標としては20社近く、来場者は2日でもありますので倍近くの600-700名程度集まっていたらありがたいと考えています。

やはり、こういった動きを活発にすることが市場の活性化にも不可欠だと考えますし、こういった複数のメーカーなどが出展するセミナーについては昨年の出席者はおおむね満足していただいております。

今年は、セミナー告知として東洋経済新報社と日経BP社が行う予定のテレビ会議特集(5月)とタイアップすることによって、効果的にマネジメント層や導入責任者へプロモーションを行っていく予定です。

今月末まで募集していますのでご検討いただければ幸いです。よろしくお願ひ致します。

提案書ダウンロード:<http://cnar.jp/CCSTokyo2004.pdf>

### 編集後記

今回はテレビ会議と電話会議を使った取締役会について取材や調査など行い完全に網羅はしていませんがまとめてみました。法務省の方々への取材は私の質問攻めにもかかわらず丹念にお答えしていただいたのでこの紙上にて御礼申し上げます。

テレビ会議と電話会議を使った取締役会については、明文化されていないため企業としては遠慮しておくという感じはあります。逆にそういった企業のサポートをするテレビ会議の販社などがでてくるとおもしろいかもしれません。それではまた次回号よろしくお願ひ致します。

CNA Report Japan(シーエヌエー・レポート・ジャパン)  
編集長 橋本 啓介 [k@cnar.jp](mailto:k@cnar.jp)(CNA Report Vol.6 No.5 2004年3月15日号終わり)次号 Vol.6 No.6は、2004年3月31日頃の発行を予定しております。ご購入ありがとうございました。