

ニュース項目

■Emblaze System 社、VCON 社買収

イスラエルの Emblaze System 社は、テレビ会議・音声会議システムメーカー VCON 社の買収を発表した。今回の買収により、Emblaze System 社は、VCON の発行済み株式の 70%を取得。VCON 社のもつ技術、製品、知的財産、チャンネルパートナーなどの資産を引き継ぐ。買収額は未公表。

VCON 社は、Emblaze System 社の傘下に入ることになり、今後は、「Emblaze VCON」の名称となる。Emblaze VCON は、イスラエル、ヨーロッパ、アメリカから事業を行う予定。社員数は、70 名。

Emblaze System 社は、ストリーミング系のソフト・ハードウェアソリューションを開発する企業。The Emblaze Group のグループ会社。The Emblaze Group は、ロンドン証券取引所上場。米国、カナダ、英国、中国、韓国、イスラエルに事務所を持つ。

■米ポリコム、中国の MCU メーカー DSTMedia 社を買収しアジア事業の強化を図る

米ポリコムは、中国のビデオソリューション企業で MCU などを開発する DSTMedia Technology Company 社を買収することを発表。DSTMedia Technology Company 社は、中国北京に本社を置く。

DSTMedia は、中国のトップレベルの工科大学である清華大学の技術者チームによって 2001 年に設立され、アジア市場にビデオ ネットワークソリューションを提供している。同社は、中国、インド、日本、東南アジア市場向けに、低コストの IP ビデオ会議システム、デスクトップ製品、およびビデオウォールも販売している。日本ではプリンストンテクノロジー株式会社（東京都千代田区）が同社製品を取り扱っている。

この買収発表に関して、プリンストンテクノロジーによると、

引き続き DSTMedia 社は独立したオペレーションを行い、DST 製品は、DST ブランドとして、同社を通じて、既存の DSTMedia 社 チャンネルによって提供するという。

今回の買収により、DSTMedia で主に調査、開発、セールス、サポートを担当している 90 名の従業員は、Polycom に移籍する。DSTMedia の営業所は、成都、広州、南京、上海、深川、武漢、西安の 7カ所にある。DSTMedia の 創業者兼 CEO の Xiong Sheng Feng 氏はポリコム社 100%子会社となる DST の担当副社長兼ゼネラルマネージャに就任。Polycom の技術担当上級副社長兼 CTO である Hans Schwarz 氏の直属の部下となる。(P5 から関連インタビュー)

ポリコム社の発表によると、DSTMedia 社は、既に中国及び日本でのビデオネットワーク分野において主要な地位を占め、四半期で 100 万 USD(約 1 億 1000 万円)の売上がある。

【編集長橋本のコメント】

中国製品は、安かろう悪かろうというイメージがこの業界でもあったが、今回の買収によって、中国製品に対するイメージ改善のきっかけになるのではないかと思う。テレビ会議業界のリーディング企業が中国企業を買収するからだ。安かろう悪かろうの製品を供給する企業を買収すれば自社のイメージも悪くする。

2003 年に、中国のテレビ会議展示会に行き行って感じたのは、すごい勢いだった。テレビ会議に対する意欲というか情熱は圧倒されるくらいだった (CNA レポートジャパン“DVComm China 2003 レポート 2003 年 9 月 25 日-27 日”)。幅広い製品開発をする企業、MCU 単独製品のために会社を興す中国人事業者など、彼らは何かが業界に起こすのではないかと強い印象を持った。

中国市場の破竹の勢い、新たなメーカーの興隆など、それらが本当に現実のものになりつつある。中国企業の技術力等

に対して懐疑的、嘲笑的な人もいるが、日本の戦後の製品は、粗悪品で有名だったのを思い出せば、そして彼ら中国人の非常なる意欲からすれば(日本の欧米に追いつき、追い越せのあの意識に似たようなもの)、将来“日本製品=良質”というようなことが中国製品にも十分考えられる。

ある外部の情報ソースによると、日本での、DSTMedia 社の MCU の販売は市場の1/3ぐらいは出荷しているという話を聞く。中国でも2-3割の市場をおさえ、MCU 市場トップのメーカー。ポリコムは、中国の端末市場では、トップ企業だが、中国 MCU 市場では、今までの競争で、DSTMedia 社に悩まされて来たに違いない。

ある意味で、ポリコムとしては、DSTMedia 社を買収することにより、地場に根付いた企業のその市場シェアを確保し、中国、アジアでの足場をより一層固めるという考えがあるのではないかと。DSTMedia の販売チャネルも今後ポリコムとして大いに活用できる。

また、株主価値も上がる。ポリコムのキャッシュフローは29 四半期連続でプラスで推移してきており無借金経営。キャッシュを相当額プールしている。株価や株主価値を上げるためにも、プールされたキャッシュを投資などへ効率的に運用するという経営的な理由もある。今年の6月末現在でポリコムのキャッシュ残高は、約578億円ある。先日のポリコムは約276億円までの株式買い戻しを取締役会で決定している。今後さらなる買収の可能性もありえるのではないだろうか。

今後 DSTMedia 社をある意味で“目標”に、技術力を研鑽してくる中国企業が多数でくるのではないかと推察する。それが中国業界の技術力や国際競争力を向上させ、将来この業界にポリコム、タンバーク、ソニー、アエスラなどを凌ぐようなメーカーが出てこないとも限らない。

■ 恵安、PC ビデオ会議システム「KEIAN VMEET」 ASP サービス開始、サーバーソリューション等も年内 年明け頃販売開始予定

恵安株式会社(東京都豊島区)は、最大30拠点での会

議が可能な、PC 向けのビデオ会議システム「KEIAN VMEET」の ASP サービスの提供を開始した。

「KEIAN VMEET」は、ASP パソコンの他、専用のソフトウェア、USB 接続できる Web カメラ、ヘッドセット(またはマイクとスピーカー)、恵安が発行する ID とパスワードを用意するだけで、ビデオ会議のサービスが低価格で利用できる。映像の品質は、DVD クラスという。



KEIAN VMEET

恵安では、KEIAN VMEET を1年間の使用権月パッケージとして、26,000 円(税別)(初期費用と1年間サービス利用料金を含む)で販売する。

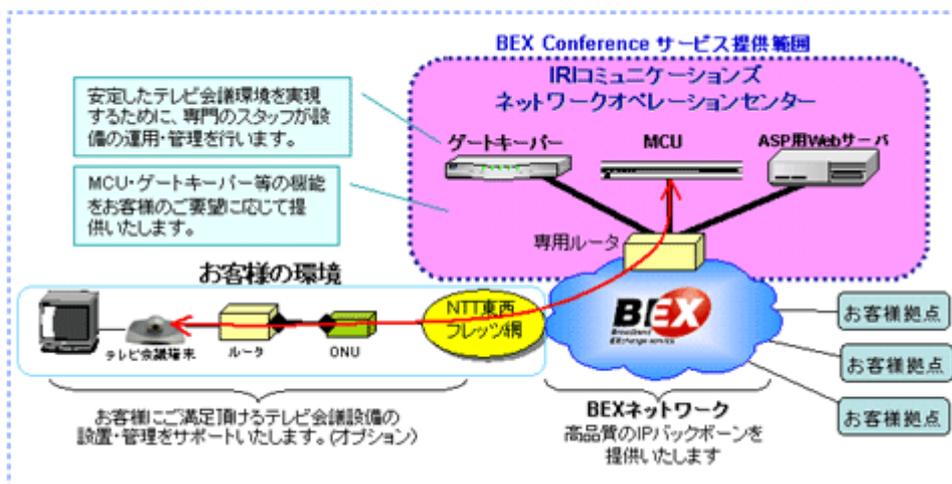
また、年内には、企業向けに買取方式のサーバーソリューションも提案していく。企業向けサーバーソリューションでは、20 アカウントから 1000 アカウント規模のシステムを提供する予定で、1000 以上のアカウント対応やアカウントの追加にも対応するシステムを計画。さらに、ビデオ会議ソフトウェアのライセンス販売も視野に入れている。年末から年明けに販売開始予定。

KEIAN VMEET の特長としては、(1)MPEG-4 の4倍の圧縮能力を持つ DVD クラスの解像度、(2)ISDN64kbps のダイヤルアップ環境でも利用できる、(3)ファイアウォールの制約なく通信可能、(4)日本語、英語、中国語の3カ国語対応、(5)最大30拠点での会議が可能、(6)ホワイトボード共有、(7)アプリケーション共有、(8)IP-PBXとの連動が可能、携帯電話などへの発信できる、(9)ウィンドウ共有(ブラウザー)、

(10)チャット、(11)会議内容の録画、(12)プレゼンス機能、オンラインになっていない端末は「スリープ」として表示。

恵安(東京都豊島区)は、パソコン周辺機器、ソフトウェア開発・販売、システムインテグレーションを提供している。

■IRI コミュニケーションズ、H.323 テレビ会議多地点接続サービス開始



株式会社 IRI コミュニケーションズ(東京都新宿区)は、多地点テレビ会議サービス「BEX Conference(バックス・カンファレンス)」を、2005年7月19日から提供を開始した。同社によると、MCU 不要で、従来サービスの約半額で利用が可能という。

BEX Conference は、H.323 に準拠したテレビ会議端末で、1対1あるいは多地点間の接続が可能。サポートされている接続帯域は、64kbps~2Mbps。最大の同時接続数は、40ポート。拠点毎に回線接続速度が異なる場合でも接続が可能(トランスコーディング機能)。会議予約は、専用のWeb インターフェイスにて会議室を予約できる。また、テレビ会議中の画面表示は、最大 42 種類のレイアウトを拠点別に選択できる。表示画面数は、最大 16 画面。

BEX Conference は、IRI コミュニケーションズが提供する「BEX ネットワーク」をバックボーン回線として利用。MCU、ゲートキーパー、ASP 用ウェブサーバーなどは、同社の運用監視チームが 24 時間 365 日体制で運用、監視する。

利用費用については、サービス導入費用として、5 万円(税抜、以下同)、端末登録費用が端末毎に1万円。また月のランニングコストとしては、サポートシステム利用料が、5 万円、端末接続管理費用が端末毎に、1万円。多地点接続利用料がポート毎に2万円。

その他、テレビ会議関連設備の設置から保守までをオプションとして提供する。

IRI コミュニケーションズは、代表取締役会長に、株式会社インターネット総合研究所所長の藤原 洋氏。主要株主には、株式会社インターネット総合研究所、ドリームテクノロジー株式会社、日本電気株式会社などがある。従業員数は、135名。年間販売目標は、3400 万円(2006年6月まで)予定。

左図: BEX Conference サービス

■富士ゼロックス、遠隔型コラボレーションサービス「富士ゼロックス InteractiveWall」を開発

富士ゼロックス株式会社(東京都港区)は、遠隔型コラボレーションサービス「富士ゼロックス InteractiveWall(インタラクティブ・ウォール)」を開発、8月16日より販売を開始した。InteractiveWall は、電子ホワイトボードで、板書による手書きメモや電子文書を双方の会場に動じに表示して共有でき、映像や音声によって会場の様子をやりとりする、テレビ会議システムと連携しそのコラボレーション機能を向上させる。

ホワイトボードへの書き込み、ネットワーク上の資料の共有などの操作をタッチペンや指の動作で操作し、記録もできる。

また、IC カードとの組み合わせによりシステムのユーザー認証、ログイン、必要な資料へのアクセス、取り出しなどを制御。

ユーザーによって InteractiveWall をより効率よく利用してもらうために、利用環境のセットアップ(環境設定サービス)、ア

クセスサービス(会議記録、ファイルの格納と取り出し、資料への書き込み、会議履歴の共有化、ユーザーサポートなど)、ハードウェア、ネットワーク、アプリケーションの障害対応(サポートサービス)などのユーザー支援サービスを用意した。

サービス利用の最小構成モデル(2拠点間利用)での費用は、初期の環境設定料として50万円(税抜、以下同)(クライアント15万円x2+サーバー20万円)、アクセスサービス料として、月57,000円(クライアント28,000円/月x2+サーバー1000円/月)。サポートサービスはオプション。電子ホワイトボード用の表示ディスプレイは、別途。

同社によると、多人数による遠隔コラボレーションを Web 会議で行う場合、参加者数に応じた利用料金が必要となるが、この InteractiveWall サービスは、複数人数の会議を対象に会議の場所単位での課金設計をしているため、3人以上の複数人数での遠隔コラボレーションではコストパフォーマンスに優れるという。

ショートニュース項目

◆NAT-Firewall 越えの ITU-T の勧告標準(H.460.18 と H.460.19) が発表された。タンバーク社は、同社の NAT-Firewall 越えソリューション「TANDBERG Expressway ソリューション」をベースにした世界標準であると発表。H.460.28 は、NAT-Firewall がある環境下でも H.323 対応のテレビ会議端末同士の発着信を可能とし呼を確立する。また、H.460.19 は、H.460.18 などのシグナリング構造とあわせ、音声・映像・データの NAT-Firewall の仕組みを確定することで H.323 を拡張する。

◆日本電信電話株式会社 NTT サイバーコミュニケーション総合研究所は、方向別自動音量調整技術と広帯域音声コーデック技術を世界に先駆けて開発。これらの技術をスピーカーとマイクが一体となった音声会議装置へ適用すると従来に比べて、音声を集音するためのマイクの設置調整などの煩わしさが大幅に減少し、さらに接続先の相手が広帯域か電話帯域を意識することなく接続することができ、より

便利で快適な音声会議ができるという。同技術を取り入れた音声会議装置が、NTT 東日本、NTT 西日本から半年後を目処に商品化される予定。

◆ 有限会社 I&C テクノロジー(兵庫県宝塚市)は、「easy 4 meeting MCU」中小企業向け4拠点 MCU サービスを開始。easy 4 meeting MCU は、Linux ベースで開発されたソフトウェア MCU サーバーでサービスを提供する。接続クライアントには、Windows 標準のマイクロソフト NetMeeting を使用。MCU サーバーへ NetMeeting からアクセスする。会議室名も任意の名前が付けられる。映像と音声品質は、回線速度に合わせて 0-31 段階に調節ができる。NetMeeting は、H.323 に対応しているため、H.323 に準拠したテレビ会議との通信が可能。映像サイズは、ノーマルで 176x144、ラージで 352x288 をサポート。

◆インターネットオークション大手の米 eBay 社が、インターネット電話大手、ルクセンブルグの Skype 社を買収すると発表。買収金額は、26 億 USD(約 2873 億円)。Skype の創業者兼 CEO の Niklas Zennstrom 氏や同社の Janus Friis 氏は Skype 社に残り、eBay 社 CEO Meg Whitman 氏へ報告する。Niklas Zennstrom 氏は、eBay 社の経営幹部にも就任する。

◆ギンガネット株式会社(大阪府大阪市)は、同社の IP テレビ電話「ギンガネット電話」が、東京都庁内に新設される外資系企業向け相談窓口「東京ビジネスエントリーポイント」に導入された。IP テレビ電話ギンガネット電話で、東京都産業労働局内の東京ビジネスエントリーポイントと、東京商工会議所、中小企業振興公社の3拠点を接続。テレビ電話で法律、税金等の専門的な相談サービスを提供。東京ビジネスエントリーポイントは、外資系企業の国内定着促進を目的とするもので、外資系企業や外国人駐在員等に許認可や公的機関の支援事業などのビジネス関連情報、教育、医療、住宅などの生活関連情報などを提供する予定。8月31日より開始。

(次ページへ続く)

Wainhouse Research One On One インタビュー

DST Media 社 & ポリコム社

(下記インタビューは、米 Wainhouse Research 社が発行する "Wainhouse Research Bulletin Vol.6 #28 August 30th, 2005" に掲載されたものの日本語訳)

去る7月25日米ポリコム社は、中国のIP MCUベンダーである DST Media 社の買収を発表した。Wainhouse Research の Stacy Austin-Li は、ポリコムの CTO Hans Schwarz 氏と、DST Media の創業者でエグゼクティブディレクターである Shengfeng Xiong 氏の両氏に北京にてインタビューする機会があった。Shengfeng Xiong 氏はすでに買収後ポリコム社の担当副社長に就任している。

Wainhouse(以下 WRB): 今回のポリコム社による買収は、御社 DST Media 社にとってどのような意味を持つのか？



Xiong 氏(写真左): 当社にとっては、いくつかの重要なベネフィットがあると認識している。今回当社は買収されたが、その DST Media というブランドは、今後そのまま保持されるということ。そして、当社がポリコム社の経営リソースや企業としての信頼性を活用し、この DST Media ブランドの製品のための海外の販売ネットワークを構築できるという機会が今回の買収によってもたらされた。これがひとつのベネフィットだ。また、2004年の売上の30%が中国外の海外市場での売上となっている。そうゆう意味では、すでに DST Media の海外への事業展開は進められている。DST Media の今の事業の成長率を確保していくためには、海外展開は重要である。

もうひとつは、DST Media の技術が今回の買収によって両社で生かされるということである。また同時に我々の技術の向上も期待できる。たとえば、我々が持つ音声やハイエンド系の映像関連の技術は残念ながら、現在まだワールド

クラスレベルには達していない。今回ポリコムの傘下に入ることにより、両社間での技術の交流、支援が行われることにより、両社がそれぞれ提供する製品へよい影響を与えると考える。

さらに、今回の買収によって、ポリコム社の持つ有能な先進的な経営手法を学ぶこともできる。そうすれば、DST として、このような速い成長期間に企業として成熟する機会がもてる。

WRB: それでは、ポリコムとしてはどのようなベネフィットがあるか？



Schwarz 氏(写真左): まずは短期的には、今回の買収によって、価格的に競争力のある DST の IP オンリーの MCU などの製品をポリコムの製品群に加えることができたが、もっと重要なことには、DST が持つ製品開発に関する技術力や、中国やアジア太平洋の市場へニーズにマッチした最適なソリューションを提供できる能力があるということだ。というのも、市場によってニーズは異なる。製品開発は市場毎に違ったニーズに対応しなければならない。海外展開では非常に重要なことだ。

そういった意味では、今回の買収に至ったもっとも重要な理由は、DST が持つ技術力にある。DST は、よく教育された最高レベルの開発チームを擁し、今まで製品を開発してきた。自社で優秀なエンジニアを見つけ出すことはできるが、テレビ会議を熟知した、チームワークの取れたエンジニアグループを見つけ出すというのは容易ではない。

加えて、中国で中規模から大規模導入に際して、案件毎に提供する製品のカスタマイズは重要である。そういったカスタマイズなども DST は今まで多数手がけてきた実績がある。アメリカ本国から中国のユーザーがどのようなニーズを持つのかということをよく理解するということは難しいことだ。そういったところで、我々にとって中国現地企業である DST からの協力は非常に心強い。また、この会社は、財務的にも健全で、企業設立当初から利益を上げている企業だ。つまり、DST は

熾烈な競争環境でも自立して経営が出来る健全な企業であるという証でもある。

WRB:しかし、製品的には、両社 MCU を開発販売しているわけだが、競合関係ではないのか？

Schwarz 氏: 無論、競合していないという嘘になる。確かに激しくぶつかっているところもある。しかし、棲み分けもできていると認識している。つまり、我々の MGC は、ハイエンドの MCU で、ネットワーク接続性も E1、T1、ISDN、ATMなどを多数をサポートしているが、DST については、IP オンリーの MCU で、価格帯も我々と違い低価格帯である。両立は可能だ。

WRB: そうすると、今回の買収でポリコムとしては、別々の R&D やマーケティングの組織を持つということになるが、それはポリコムの株主から理解を得ることができるだろうか。両社それぞれ同じような技術を持っているわけで技術的補完関係には見えづらいという見方もある。その点両社別々に動いているという状況か？

Schwarz 氏: これは何も DST だけの問題ではなくポリコムにも関係することだが、まず企業として運営していくには、経営リソースの適正配分を行う必要がある。つまり、将来どの投資にフォーカスしていくかということだ。DST について言えば、今回の買収によって、ポリコムとしては経営リソースの配分を効率的に全世界的レベルで行えることになった。つまり、今回の DST 買収により発生する経営のリソースを米国、カナダ、イスラエルの開発チームに配分しながらも、全社的な開発コストをさげることができるようになった。さらに、このコスト圧縮は、ポリコムとして財務的に大きなベネフィットをもたらすし、さらに、我々の株主にとってもメリットがある。

WRB: 中国では、今回の買収については、ポリコム自体が

競争相手を市場から排除する目的で行っているのではないかという見方もある。それに対して Schwarz 氏はどうお考えか？

Schwarz 氏: この9ヶ月間中国やアジア太平洋市場についてどのような市場戦略を立てて実施するか検討を重ねてきたが、当社としては、今回の買収に関する9ヶ月にわたる意志決定のプロセスの中にそのような考え方はなかった。

もう一度述べるが、DST が持つ少数先鋭のエンジニアによる生産性と製品の開発力に感嘆している。それはポリコムとしては意味のある投資だった。

WRB: DST の販売パートナーから見てどのような変化が DST において今後予想されるのか？

Xiong 氏: 来年は、製品ラインの充実化が予定されているため、包括的に会議システムソリューションを提供できるようになる。ルームシステム製品については、国内市場向けテストで段々とよい結果がでてきている。また、机上で使用するテレビ電話機の開発も視野に入れている。

今までは、DST のチャンネル戦略は、MCU の販売にフォーカスしていたので、製品ラインの充実化に合った我々のマーケットポジションを設定していかなければならない。また、チャンネルパートナーとの関係の再構築の必要性がある。より緊密に協力し販売力を強化するのだ。

また、今回の買収によって、我々の事業も拡大し、新たな販売パートナー発掘にも役立つものと期待している。

WRB: ポリコムへも同じ質問だが。

Schwarz 氏: 今のところ3つの事業シナリオが考えられる。ひとつは、両社間には、現在チャンネルパートナーでの重複関係はないため、既存のパートナーについては現状維持となるが、DST の IP オンリーMCU 向けのチャンネルパートナーの新たな開拓という事業シナリオが考えられる。二つめのシナリオとし

では、DST が新たにアフリカ、インド、あるいはロシアなどの市場に参入する。たとえばポリコムの子会社パートナー戦略やオーバーレイ戦略などを通して市場を拡大する。三つ目としては、DSTMedia の製品技術を使い、ポリコムのブランド名で新しい製品を開発、そして市場に送り出すということ。これらの考えられる3つのシナリオは、市場機会や今後のロードマップに応じて柔軟に選択できる状態をいたいと思っている。

(インタビュー終わり)

Wainhouse Research Stacy Austin-Li 氏のコメント

(CNALレポートジャパン読者向けに特別寄稿)

今回の買収によって、短期的には、ポリコムのアジア太平洋におけるプレゼンスは、以下の2点により強化されると思われる。(1)競争力のある DST 製の低価格の IP オンリーMCU、(2)中国におけるマーケティング及びR&D機能を持っているということ。

また、DST は、すでに過去1年の間に、ポリコムと共通のチャンネルパートナーを持っていた。また、アジア太平洋においても、いくつかのメジャーなリセラーパートナーもいるといったことから、両社の製品はある意味で協力的な側面もあった。

長期的視点に立ってこの関係を見た場合、Wainhouse Research は、ポリコム自体は、製品の価格低下を防ぎ、価格競争力のある R&D リソースの確保に力を入れていると考える。そうすることにより、米 Codian や中国の Huawei などの他社メーカーなどからの競争に打ち勝てると見ているからだ。

DST は、中国メーカーとしては初めて国際的な業界のリーダーに買収されたという“榮譽”を今回によって得たが、これが最初で最後の買収とは思えない。DST と同じような中国企業が今後でてくるかもしれない。

今後の両社の課題としては、文化(国、社会制度、企業文化など)の大きな違いをどう乗り越えて、両社を融合させていくか。そして、ポリコムの傘下に入った DST による新し

い製品の開発をどのように行うかなどが挙げられるだろう。



Wainhouse Research, LLC

Stacy Austin-Li

Analyst and China Consultant

Beijing, China

Phone: +86 10 8447 2285

e-mail: stacy@wainhouse.com

<http://www.wainhouse.com>

セミナー情報

■大塚商会ビジネスソリューションフェア2005

下記日程にてポリコムジャパンのプレゼン発表が行われます。

2005年09月15日(木)～16日(金)

東京 大塚商会本社ビル / ホテル メトロポリタン

2005年10月18日(火)～19日(水)

大阪 ウェスティンホテル大阪

詳細: <http://it.otsuka-bs.co.jp/otsuka/bsf2005aut/>

■「IP コミュニケーションを実現する Web 会議システムご紹介」セミナー

日時 2005年9月15日(木)、14:00～17:00

(受付開始 13:30～)

会場: 東京コンファレンスセンター(品川)

主催 ネットワンシステムズ株式会社

共催 RADVISION Japan K.K.

詳細:

<http://www.netone.co.jp/seminar/IPcom/ctm/index.html>

編集後記

最近、地震、災害が関東圏内で起こった時のことを想定してアマチュア無線のトランシーバーを鞆に入れて外出しています。大地震などが起こった時、携帯電話は恐らく使えないでしょうから、その際にはアマチュア無線が役に立つと思っています。アマチュア無線はそれだけのためにやっているわけではないですが、昔はオタクの趣味だとけなされましたが。次号は、業績発表等のレポートを予定しております。

CNA レポート・ジャパン 編集長 橋本 啓介 k@cna.jp
(Vol 7. No.16 2005 年 9 月 15 日号終わり)
次号は、2005 年 9 月 30 日の発行を予定しております。