

ニュース項目

■マイクロソフト、Web 会議 ASP サービスを 11 月より
提供開始、RTC 分野へ積極投資

Microsoft Office Live Meeting 2005

マイクロソフト株式会社(東京都渋谷区)は、PCとインターネット接続だけでどこからでも利用することができるホスティング型 Web 会議サービス、「Microsoft Office Live Meeting 2005(以下、Live Meeting)」を 11 月 1 日より開始する。マイクロソフトでは、14 日間のフリートライアルも実施する。申込は同社ウェブサイトからオンライン申込をするとすぐアカウントがメールで発行される。

Live Meeting は、北米では 2005 年 3 月に開始しているサービス。インターネットの接続と PC、ブラウザ環境があれば簡単に利用できる。企業でのコミュニケーションだけでなく、遠隔授業、カスタマーサポート、セミナーイベントなど幅広いビジネスシーンで Live Meeting は利用できるとマイクロソフトでは見る。

日本が 10 月リリースになった理由としては、インフラの確認、日本語版などの調整で時間が必要だった。また、北米では、サービス開始後、利用状況は予想以上で、今後日本でもこういったサービスの認知が広まれば、普及に拍車がかかるのではないかとマイクロソフトとしては期待する。

東京での記者発表会 & セミナー

今回発表にあたって、10 月 25 日午前東京都内で記者発表会が行われ、米マイクロソフト社 RTC インターナショナル部門 アジア・パシフィック、中国、日本 ゼネラル・マネージャベン・グラーツ氏と、マイクロソフト インフォメーションワーカービジネス本部 リアルタイムコラボレーション製品マーケティング マネージャ 越川慎司氏により、Live Meeting の日本リリースとマイクロソフトの RTC(リアルタイムコラボレーション)戦略について説明があった。

午後からは、株式会社日経BP(東京都千代田区)協力でマイクロソフト・リアルタイム・コラボレーション(RTC)フォーラムが開催され、RTC ソリューションのパートナー企業で、今回のRTCフォーラムの協賛会社である、ポリコムジャパン株式会社/株式会社大塚商会、日本ユニシス株式会社、NEC インフロンティア株式会社、MCI ジャパン、日本ヒューレット・パッカー株式会社の展示と発表が行われた。

午後のセミナーは盛況-定員 300 名を大幅に上回る

後日 CNA レポート・ジャパンがマイクロソフトの越川慎司氏に取材したところ、「参加者は定員の 300 名を大きく上回り、数十件の契約も纏まり、多数のニュース媒体に好意的な記事が掲載され、成功裏に終わることができて、誠に光栄に思う。」と越川慎司氏は、結果に非常に満足。午後からも編集長橋本も参加したが大変な盛況だった。RTC への関心の高さが今回の結果に表れたのではないだろうか。

Live Meeting の特長と機能

Live Meeting の大きな特長は、(1)マイクロソフト Office 製品との親和性が高いこと、(2)パートナー企業との強力な統合ソリューションが提供できること、(3)他の競合サービスと比較しても安価なサービス価格設定を行ったこと。(4)機能、キャパシティの面の充実など、「これらは同様な他社が提供する Web 会議競合製品に対して強力な差別化要因だ。」(同ベン・グラーツ氏、越川慎司氏)

Live Meeting 2005 の機能としては、パワーポイントなどの資料共有、アプリケーション・デスクトップ共有、共有資料の書き込みができるアノテーション、チャット、参加者からのフィードバックを得るための投票、座席表(ムードインジケーター、参加者が会議の速度や理解度について発言者にフィードバックを表示する)、会議内容の記録、Live Meeting サービスの会議予約管理やサービス管理、メールで参加者へリマインドする電子メール招待状などの機能が提供されている。7カ国語に対応。

サービス契約すると専用のポータルサイトが作られる。ユーザーはIDとパスワードを持って指定された URL へアクセスし、会議の事前予約や、即時会議を行える。アクティブダイレクトリーと連携させてシングルサインオンで入ることが出来る。

また、会議を行うには、ブラウザを立ち上げると自動的にコンソールがインストール。その後 Live Meeting が利用できる。越川氏によると、Live Meeting の起動は早いという。



ベン・クラーツ氏

越川慎司氏

会議の予約は、Microsoft Office の Outlook や Exchange との連携からも行える。Outlook の予定表などから会議を予約し、相手の名前を入力すると電子メールで相手に会議への招待メールを送ることができる。招待を受けた人は、メール本文内の URL をクリックするだけで会議に参加できる。

あるいは、エクセルやパワーポイントなどの Microsoft Office からの会議開始もシームレスに可能となっている。パワーポイントのスライドに埋め込まれている Live Meeting の

タグをシングルクリックすると、スライドの共有となり、Live Meeting のホスティングサーバーに自動でアクセスし会議を開くことも可能。

会議中には、パワーポイントなどの資料を共有し、音声で説明しながら共有した資料に注釈やテキストを書き込みができる。資料に書き込みなどを行う場合は、操作の権限を持っていないとできない。

Live Meeting は、Microsoft Office との親和性が高いため、たとえば、パワーポイントのアニメーションも表示できる。

そして、共有時に書き込んだものを含めて、その共有資料を PDF ファイルとして保存ができ、参加者に配布できる。つまり簡単な議事録として使用できる。

資料共有だけでなくアプリケーションの共有も可能だ。たとえばパワーポイントのソフトを参加者と共有していた場合、その参加者の PC にパワーポイントのソフトがなくとも、参加者側の PC 画面にリアルタイムに表示ができ、相手に操作の権限を渡せば、相手にそのアプリケーションの操作をさせることができる。「実際のところ画面イメージを送っているだけなので、共有できないアプリケーションはない。サポートやトレーニングなどで使えるのではないか。」(同 越川慎司氏)

Live Meeting サービスの提供方法

Live Meeting サービスの提供は、オフィス製品と同じくボリュームライセンス方式をとる。ライセンスモデルは、サービスライセンス、ネームドユーザーライセンス、ルームアドオンサービスの3通り。

(1) サービスライセンス。月額基本料金。サービス利用者全てに基本的に掛かる費用、電話の基本料と同じ考え。(2) ネームドユーザーライセンス、会議を開く権限。1ライセンス持っていれば最大 15 人の会議が無制限に行える、(3) ルームアドオンサービス、15 人では、足りない場合の、許容量に応じてライセンスを追加できる。50 ルームアドオンから最大 2000 人参加可能なルームアドオンまで提供。

たとえば、5ネームドユーザーライセンスを申し込んだ場合(つまり、15 人収容の会議が開催できる契約アカウントが 5 ライセンスの場合)月額料金は、サービスライセンス料金が、

27,400 円＋ネームドユーザーライセンス(3,000 円x5 ライセンス)=42,400 円となる。

Live Meeting の事例

記者発表会では、Live Meeting の利用事例もいくつか説明があった。あるコンビニエンスチェーンでは、Live Meeting の導入により非常に高い投資効率の効果があつたという事例や、顧客サポートで社員の製品トレーニングで Live Meeting を導入したことにより、対応する製品が増えても、効率的かつ効果的にトレーニングが行えるようになり、顧客満足度も上がったという事例など、Live Meeting の優位性が紹介された。(写真右下:RTC フォーラム会場:午後の部)

また、自社の事例として、マイクロソフトでは、同社 CFO (最高財務責任者) から、出張が 5 回ある場合は、その内出張は 4 回にして、残り1回は Live Meeting で行うようにと社内通達があつた。実際に会うことも必要なため全てを Live Meeting にすることはできないが、それでも 80 億円出張費の削減が行えたという。



RTC—コミュニケーションの統合

インフォメーションワーカーの生産性の向上

今回は、Live Meeting が発表されたが、Live Meeting、Live Meeting、Microsoft Live Communication Server(以下 LCS)、Office Communicator(以下 Communicator)はそれぞれマイクロソフトの RTC の製品の一部として扱っている。

マイクロソフトとして、今後のトレンドは、コミュニケーションの統合と見る。電話、Web 会議、インスタントメッセージ、携帯電話など多様化そして複雑化している現状をどのようにシンプルに統合していくかというのがマイクロソフトの目指すべき方向性と考えている。

つまり、Office System、電話システム、業務アプリケーション、Live Meeting、LCS などが統合されていることから、いろいろなところからコミュニケーションがスタートできるということ。たとえば、Office System と電話システムのつなぎとして LCS を導入する。プレゼンス機能(在席確認)を Microsoft Office からスタートし会議ができる。LCS のクライアントである Communicator(9 月発表)のプレゼンス機能からオンラインの人を Live Meeting へ参加させることも可能。

もっと具体的に言えば、通常相手にコンタクトをとるためには、相手の電話番号、携帯番号、メールアドレス、自宅の電話番号などさまざまな情報を知っていないといけない。これを全て覚えておくのは大変だ。このマイクロソフトの RTC によ

て、相手がどの媒体(電話やメールなど)を現在使っているかを考えなくてもいい。プレゼンスで相手を選べば自動で相手にコンタクトができる。

「マイクロソフトから提供する Web 会議は、コミュニケーション統合の接着剤として、インフォメーションワーカーのサービスとして利用してもらうことによって、インフォメーションワーカーの生産性を格段に上げるものと見る。」(同越川慎司氏)

「Web 会議への急激な需要が高まっている。また、それに併せて RTC の分野への顧客からの需要がある。今後も需要が拡大すると見込む。RTC のキーポイントは、音声、ビデオ、データの統合だ。それらを統合することにより、コストの削減、時間削減、仕事とプライベートの料率等、いろいろなシーンで利用できるのではないか。この RTC は、マイクロソフト Microsoft Office の利用者と同じくらいの数の人が将来利用するようになるだろう。従って、マイクロソフトとしては、RTC 分野に対して重点的に投資を強化、また、開発には多くの人材

を投入して顧客ニーズに合った優れたソフトウェアを提供していく。」(同ベン・グラーツ氏)

Live Meeting-ホスティング管理、通信会社、ISP へ展開

Live Meeting サービスは、マイクロソフトのホスティングサービスであるため、実際のホスティング管理は、マイクロソフトが行う。今後、通信会社、ISP などのプロバイダーがそのホスティング管理を行う可能性もある。あるいは顧客のネットワーク内に設置しホスティングを行うこともロードマップ上で検討されているという。現在、通信会社では、MCI、BT、Intercall など電話会議サービスを提供しているところが Live Meeting をサービスエンジンとして Web 会議機能を提供している。

パートナー企業戦略-マイクロソフトとしては重視

パートナー企業との関係については、今後も強化していくという方針をあらためて示した。「パートナーとの強力な統合ソリューションを数多く作っていきたい。たとえば、精細なビデオが必要なユーザーもいると思う。マイクロソフトとしては、ビデオは提供しないので、必要であればポリコムやラドビジョンの製品とマイクロソフト製品を統合したソリューションを顧客に提供する。」(同 越川慎司氏)

2005年3月に北米で開催された RTC のリリースイベントでもビルゲイツ氏とアヌープ グプタ氏(「Real-Time Messaging and Platform Group」担当コーポレート バイスプレジデント)は、パートナー協力企業との関係強化の重要性を述べている。

「マイクロソフトは、パートナー志向の強い企業で、パートナーと組むことによってさまざまな顧客のニーズに対応できると考える。たとえば、マイクロソフトの仕事が1とした場合我々のパートナー企業の仕事は8つあるようなものだ。売上もパートナー企業が寧ろ多い。製品のディストリビューションであれ、ソリューションを作り上げて顧客に提供する場合など。そして、ネットワーク通信の接続などパートナー企業の力を借りなければならない場面もある。」(同 ビルゲイツ氏)

「マイクロソフトのコアコンピテンシーは、ソフトウェアだ。

ソフトウェア開発に注力してきたが、それをマーケットや顧客に展開した場合、さまざまな顧客ニーズがありカスタマイズが必要となってくる。我々のパートナーはさまざまな顧客ニーズを理解している。だから、我々のビジネスを広げていく意味でもパートナーシップは重要だ。」(同 アヌープ グプタ氏)

■タンバーク、テレビ会議新製品等発表



TANDBERG 6000 MXP Profile(写真左)

TANDBERG(タンバーク日本社: 東京都中央区)は、MXP Profile シリーズのテレビ会議新製品、150 MXP ソフトウェアアップデート、TMSの日本語化などの製品発表を行った。

テレビ会議新製品については、3機種

の「TANDBERG 6000 MXP Profile」、「TANDBERG 3000 MXP Profile」そして「MXP Profile セットトップ・パッケージ」を発表。製品としては、ミッドレンジクラスのシステム。

MXP Profile は、それぞれ TANDBERG 6000 MXP と TANDBERG 3000 MXP のコーデックを採用しながら、プラズマディスプレイ、液晶ディスプレイ、スピーカーなどを搭載した薄型一体型製品。オフィスでのフレキシブルな使用を想定し、壁掛けタイプ、足付きの壁掛けタイプ、車輪付きのタイプの3種を準備した。壁掛けタイプ、足付きの壁掛けタイプはそれぞれ壁に固定して使用、薄型のため出っ張りがすくなく場所もとらない。設置は非常に簡単なつくりとなっている。

それぞれの特長を見る。まずは、TANDBERG 6000 MXP Profile。TANDBERG 6000 MXP Profile は、50 インチあるいは

43 インチのプラズマディスプレイを採用した機種でいずれかのディスプレイを選択できる。カメラには、WAVE II カメラ、スピーカーには、高音質 DNAM(ディーナム)を採用。DNAMは、TANDBERG7000やTANDBERG8000などのハイエンドで搭載されている高音質のステレオスピーカーで、モニター前面の下に5つの高音質のスピーカーが内蔵されている。音声出力は、250ワット(50ワットx5スピーカー)の高出力。また、オプションの外部スピーカースタンドを追加することにより、より大会議室使用に対応する。

その他では、標準装備の柱脚部分には収納扉がありDVDプレーヤーなどを収納できる。また、MultiSiteなどのコーデックの選択もオプションで提供されている。



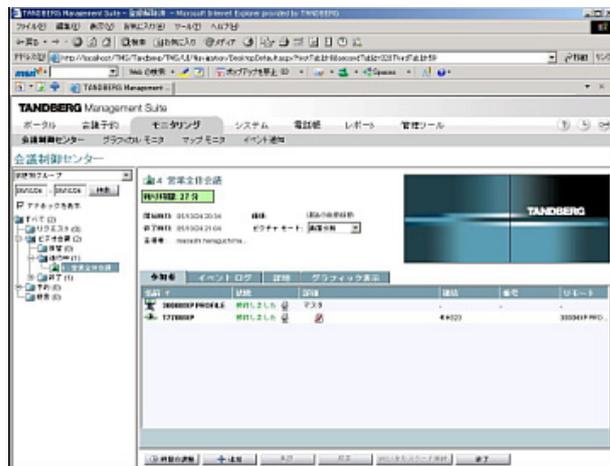
TANDBERG 3000 MXP Profile (写真左)は、43 インチのプラズマディスプレイ、32 インチの液晶ディスプレイを選択できる。その他では、内蔵カメラ、DNAM スピーカー使用、収納扉などでは基本的

にTANDBERG 6000 MXP Profileと同じだが、DNAMスピーカーは、TANDBERG 6000 MXP Profileの6こと違い、2つで出力は60ワット(30ワットx2)。

次に、MXP Profile セットトップ・パッケージは、タンバークで既売のセットトップタイプのテレビ会議システム「TANDBERG 550 MXP、770 MXP、880 MXP、990 MXP」と43インチのプラズマ、あるいは32インチの液晶フラットパネルディスプレイといずれかのセットトップテレビ会議システムを組み合わせたパッケージ。セットで購入するというものだが、すでにいずれかのセットトップを所有していれば、オプ

ションとしてディスプレイを購入することも可能。最近は、プラズマや液晶ディスプレイとの組み合わせで使用する例が多く、今回のパッケージ製品を出すことによって、仮にプラズマあるいはセットトップ、いずれかで不具合が発生したとしても、ワンストップでサポート対応ができるメリットがある。

今回は新機種のリリース以外には、デスクトップテレビ会議向け「TANDBERG 150 MXP」について、150 MXPソフトウェアアップデートをリリース。ソフトウェアアップデートでは、上位機種と同じようなユーザーの使用感をTANDBERG 150 MXPにおいても実現することがアップデートの目的。アップデートの内容としては、(1)H.235 ゲートキーパー認証機能を追加、(2)メニューナビゲーションや電話帳機能などの使い勝手の改善、(3)メニュー表示、ネットワーク障害が発生した際の表示、通話回線がダウンした際のフィードバック表示などの改善、(4)マイクロソフトのLive Communications ServerとのSIPプロトコルでの承認が行えるようになった、などが今回のアップデートに含まれる内容。



TANDBERG Management Suite

TMSの日本語版リリース。TMS、タンバーク・マネージメント・スイートの日本語版リリースを発表した。TMSの管理者向け基本操作画面が日本語化した。TMSは、テレビ会議端末、MCU、ゲートウェイ、ゲートキーパーなどを一元的に管理するシステム。タンバークのテレビ会議端末以外にも、他社製品も管理できる。2005年10月からデータファイルとして、また2006年第一四半期よりCDメディアにて提供予定。

■前 KDDI の楠本博茂氏がタンバーク日本支社長 就任

TANDBERG (タンバーク日本支社: 東京都中央区) は、新たに楠本博茂氏の日本支社長の就任を発表した。

楠本博茂氏は、1980 年青山学院大学経済学部卒業。同年国際電信電話株式会社(KDD)入社。その後 2005 年 10 月にタンバークに入社する間での 25 年間 KDD(その後 KDDI)で、国際電話センター、営業部門等を経験、米国 George Washington 大学大学院 MBA コース留学後、AT&T、SingTel、KDD の多国籍企業向けアライアンス組織 WorldPartners Company(米国)へ出向、米国ニューヨークの KDD America NY にて、米国多国籍企業向けデータ系サービスのセールス Director として営業を指揮。50 歳。千葉県出身。

今回の就任にあたって楠本博茂氏は次のように述べる。「TANDBERG は世界シェア約 40%を誇るビジュアル・コミュニケーションのワールド・リーダー。日本参入してからまだ日も浅く、世界シェアと比べて水をあけられているが、世界で認められたレベルと同様に、日本でも認められることを最優先に考えている。テレビ会議に求められる高画質はもとより、テレビ会議という概念にとらわれないビジュアル・コミュニケーションを実現するネットワーク・ソリューション関連製品を総合的に提案し、ビジュアル・コミュニケーション市場全体の拡大を目指す。ビジュアル・コミュニケーションと言えば TANDBERG、そう日本の皆様に最初に思い描いてただけよう、更に積極果敢な活動をしていく。」

【編集長橋本のコメント】

米調査会社 Wainhouse Research 社 (<http://www.wainhouse.com>)の最近のデータ(2005 年 4 月-6 月)によると、TANDBERG の世界シェアは、端末台数においては、ポリコム約 45%に対して、TANDBERG は約 25%だが、売上ベースで見ると楠本博茂氏のコメントのとおり、約 40%程度になる。端末の平均単価は、TANDBERG 製品がポリコム製品より高いという理由などから来ている。また、

ポリコムは音声会議などテレビ会議端末以外のものも販売しているが、テレビ会議端末台数ではポリコムのテレビ会議端末事業は、業界トップだが、収益ベースで見た場合、タンバークのテレビ会議事業の収益を比較するとポリコムとタンバークのその差は大分狭まる。日本市場で見た場合、現在は、ポリコムとソニーが市場の大半を握っている。ポリコムの参入が 1999 年 6 月、タンバークの日本参入が、2001 年夏。タンバークは、ある意味で、この 2 年の差を埋めるべく日本市場でのプレゼンスを拡大する努力をしている。

■ ポリコムジャパン、個人用ビデオ会議システム Polycom V500 を国内発売



Polycom V500

ポリコムジャパン株式会社(東京都千代田区)は、個人用セットトップビデオ会議システム「Polycom V500」を日本市場向けに発売した。出荷は 10 月 17 日から。

Polycom V500 は、IP(H.323/SIP)のみ対応の機種と、IP(H.323/SIP)と ISDN(H.320)両方に対応した2機種がある。上位機種である会議室用ビデオ会議システム Polycom VSX シリーズと同じソフトウェアプラットフォームで設計しているため、映像では、H.323 通信で 768kbps まで、H.320 通信で 128kbps までサポートし、最新のコーデックである H.264 を搭載。ISDN に対応した機種は、ISDN 回線を利用して一般電話機との音声通話が可能。音声面でも Siren14 広域音声技術による CD 並のクリアな音声が実現されている。AES 暗号にとパスワードによる通話セキュリティを確保。

また、人物映像と資料を同時に表示する People+Content IP に対応。PC と V500 を LAN で接続するだけで PC の資料を遠隔地の相手との共有が可能。ハードウェアやケーブルの

追加は不要。

日本語、英語をはじめ 13 カ国語に対応。スクロールマーカー(掲示板)やディレクトリーに日本語入力が可能。

Microsoft Office Live Communications Server 2005 への登録・認証が可能で、マイクロソフトとポリコムが共同開発したリアルタイムコラボレーションソリューションのビデオ会議クライアントとして利用することもできる。Microsoft Office Communicator や Windows Messenger 同士で相手のプレゼンス(在席状態)を確認して、即座に相手とのコミュニケーションを開始し、そして、V500 やポリコムの会議室用ビデオ会議システムなどを利用したビデオ会議をクリックひとつで開催することができる。

さらに、Polycom Global Management System に対応し、管理者が企業のビデオ会議ネットワークの一括管理を行うことが可能。

Polycom V500 の IP モデルの税込みメーカー希望小売価格は、税抜きで 298,000 円。ISDN 対応モデルは、税抜き 448,000 円。Polycom V500 には、1 年間のハードウェア保証と 90 日間のソフトウェア保証が含まれる。

【編集長橋本のコメント】

この V500 は北米では、2004 年 5 月 10 日に既にプレス発表がでている。日本では、日本テレコムの TV 会議サービス「Synchronet マネージド TV 会議」の中でレンタルとしての提供を 2004 年 10 月 25 日発表した。当初は、V500 については、レンタルのみでの提供だったが、今回単体販売も行うということになった。V500 については北米本社も含め当初、外部カメラなどの拡張性以外においてその性能が上位機種と基本的に同じのため、上位機種の需要を食う可能性があるのではないかという議論があった。(CNA レポート・ジャパン Vol.6 No.9 2004 年 5 月 15 日、Vol.6 No.12 2004 年 7 月 31 日、Vol.6 No.17 2004 年 10 月 31 日)

V500 については、主要拠点には、上位機種を導入し、その他支社、営業所等における設置はこの V500 を採用

するという導入パターンが今後増えるのではないかと思う。というのも、小規模の営業所でもすべて上位機種を置くというのは予算的には通常無理だ。しかし、小規模拠点においても、拡張性などは不要だがそれなりの映像、音声のクオリティを求めるユーザーは多いのではないか。そういったニーズにこの V500 は適するのではないかと見る。すでにそういった形での数百単位の導入もあるようだ。

■ポリコム、Microsoft Office Communications Server 2005 とのワンクリックコラボレーションを発表

ポリコムジャパン株式会社(東京都千代田区)は、マルチメディア対応の多地点接続サーバー「Polycom MGC」による「Microsoft Office Communicator 2005(以下、Communicator 2005)」との連携ソリューションの機能強化を発表した。

今回の機能強化は、ポリコムとマイクロソフトの共同開発によるもので、新しいソフトウェアバージョンの Polycom MGC と Microsoft Office Communications Server 2005 (以下 LCS 2005)の連携により、Communicator 2005 のユーザーは簡単なマウス操作で、さまざまな会議制御機能が利用できる。

Communicator 2005 は、多彩なコミュニケーション形態との統合を実現するコミュニケーションクライアント。プレゼンス(在席情報)機能、インスタントメッセージ、PC 同士での音声通信やビデオ通信、アプリケーション共有などの機能を使えるソフトウェア。

多地点会議サーバーとの連携により、ポリコムの遠隔会議システムや電話機などとシームレスに接続できる。つまり、ビデオ会議システム、音声会議システム(IP またはアナログ)、電話機など、多彩なコミュニケーションツールを使って IP(SIP/H.323)、ISDN、アナログ電話回線など異なるネットワークを介して多地点会議が行える。つまり、相手が使えツールや通信環境に依存せずに即座にコミュニケーションを図ることができるということ。

マイクロソフト Outlook の画面から、音声、データなどを使った遠隔会議に招集できる。(2)インスタントメッセージで複数のユーザーとの会話中、フェイス・ツー・フェイスでの会議が

必要になった場合、即座に多地点のビデオ会議に移行できる。Communicator2005の画面から、多地点会議の招集、参加、ミュートや切断などのコントロール制御が行える。

さらに、ユーザーは、ポリコム製のビデオ会議システムを「コンタクト(連絡先)」として、Communicator2005に登録できるので、ビデオ会議システムや多地点接続サーバーの管理者が事前に会議予約をしなくても、ユーザーによる画面クリックだけで多地点会議を開始することができる。

その他では、今回の機能強化で、会議主催者側の操作がより簡単になった。たとえば、会議の主催者が Microsoft Outlook の画面から、複数の相手のスケジュールを確認し、ワンクリックで会議に招待して相手の予定表に記入することが可能。また、インスタントメッセージでのテキスト会話中に Communicator2005 の会議ボタンをクリックするだけで、最大32名までをインスタントメッセージからビデオ会議に変更できる。招集されたユーザーが会議への出欠や使用する会議用デバイスを選択すれば、選択したデバイスへ MGC 多地点会議サーバーから会議番号を送信される。

今回のソリューションは、2005年11月より販売される Polycom MGC Version 7.5 によって提供可能になる。Polycom MGC は、ポリコムの認定代理店より販売する。

■ラドビジョン・ジャパン、マイクロソフト社製品との連携を強化した多地点接続システム「Click To Meet for Microsoft」を発表 今後は ASP サービス提供も視野に

ラドビジョン・ジャパン株式会社(東京都渋谷区)は、日本国内向けに「Click To Meet for Microsoft」の販売を11月1日より開始すると発表。

Click To Meet for Microsoft は、同社のソフトウェアベースの Web conference サーバー「Click To Meet」をベースに開発され、マイクロソフト社の企業向けインスタントメッセージ「Microsoft Communicator」及びサーバー製品の「Microsoft Office Live Communications Server 2005」との連携機能を強化した多地点接続機能のソフトウェア製品。

SIP および H.323 プロトコルにも対応しており、従来型のテレビ会議システムの呼び出しもできるので、相互に音声・ビデオ会議を実施できる。

「SIP の NAT Firewall 対応については、追ってリリースする、Pathfinder の次期バージョンにて対応する予定。」(ラドビジョン・ジャパン)

また、マイクロソフトの Outlook との連携により、ビデオ会議を行うにあたって、会議主催者側が Outlook の画面から複数の相手のスケジュールを確認して、ワンクリックで会議に招待してデスクトップでの音声・ビデオ会議の開催が簡単に行える。さらに、ビデオ会議に参加しているお互いの PC にあるアプリケーションを共有して作業をおこなったりも出来る。

その他の特長としては、ラドビジョン社製の 3G ゲートウェイシステムと組み合わせれば、PC、従来型のビデオ会議システム、3G 携帯電話によるシームレスな音声・ビデオ会議システムの構築も可能である。

ラドビジョン・ジャパンは、基幹業務で Exchange Server を利用している企業、及びサービスプロバイダーなどに初年度100セットの販売目標を持つ。今回の日本市場投入に併せて、Active Directory 構築ノウハウを持った SI パートナーを新規に開拓する方針。

Click To Meet for Microsoft は、ユーザー数に応じたライセンス体系で販売されているが、今後 ASP モデルに対応した料金体系も今後提供する予定。

【編集長橋本のコメント】

Click To Meet と聞いて、どこかで聞いた覚えのある読者もいらっしゃると思う。Click To Meet は、今年3月にラドビジョンが買収した、米ファースト・バーチャル・コミュニケーションズ社(FVC社)が開発した H.323 対応ビデオ Web 会議システム。2000年3月に Click To Meet を発表。その源流は、90年代後半コンシューマーでも流行った CuSeeMe。

ラドビジョン社は、2003年頃からメッセージャー向けの多地点接続機能の提供などでマイクロソフト社との協力関係を強化してきた。もともとは、シスコへ多地点接続装置を OEM 供

給していることからシスコとの関係は強い。シスコからの売上が大きいと、一時期は業界アナリストから指摘されたことがある。

しかし、マイクロソフトが、Web 会議サービス Placeware 社を買収(2003 年の頭頃)し、Placeware をベースとした Live Meeting をリリースし、その後 LCS などを発表、Web 会議系への強化を進める毎に、ラドビジョンは LCS へ多地点機能を提供してき、マイクロソフトとの関係も強化している。

マイクロソフトの首脳陣が公式の場で LCS 関係の話の中で、ラドビジョンの名を挙げるくらいなので、関係は緊密ではないかと思える。

現在ラドビジョン社のエンタープライズ戦略担当副社長であるキルコ・カバレロ氏が以前買収前の FVC 社の CEO で、FVC 社が買収される前、2003 年 11 月に同氏はラドビジョンへ移った。同氏は、CuSeeMe のホワイトパイソン社で社長兼 CEO だったが、その後 FVC 社に買収され(2001 年 6 月)、そして FVC 社の CEO に就任した。

ラドビジョンとしては、PC デスクトップでの映像コミュニケーションを経営ビジョンとして持っている。つまり、企業のオフィスのデスクに映像コミュニケーションが浸透していくと考える。キルコ・カバレロ氏を迎え入れたのもその事業ビジョンを達成する上で同氏の PC 会議での経験を重視したのだろう。

ラドビジョンは、フランステレコムと提携(2004 年 4 月頃)し、フランステレコムの eConf(イーコンフ)と呼ばれる、H.323 対応 PC デスクトップビデオ会議ソフトウェアをラドビジョンの MCU などとバンドル販売を発表した経緯がある(2004 年 4 月)。フランステレコムとの正式提携以前に、ラドビジョン社の幹部と話しをしたことがあるが、eConf に対する評価は高かった。

しかし、ラドビジョンとしては、提携でライセンスを支払うことでは事業ビジョンの達成は長期的にコスト負担が大きいと考えたのか、デスクトップビデオ技術を自社で持つという選択をした。それが FVC 社の買収で、それに併せて ClickToMeet 開発のキーマンはラドビジョンに籍を移した。

前述の通りその前にキルコ・カバレロ氏が FVC 社を退社し、ラドビジョン社へ移ったことは、形としてその布石となった。

(CNAレポート・ジャパン ラドビジョン関連記事(上記コメント関連) Vol.2 No.5 2000 年 3 月 10 日、Vol.5 No.2 2003 年 1 月 31 日、Vol.5 No.18 2003 年 10 月 31 日、Vol.6 No.8 2004 年 4 月 30 日、Vol.7 No.9 2005 年 5 月 15 日)

■シスコシステムズ、ビデオ／電話機能一体型 IP フォンを発表



Cisco IP Phone 7985G

シスコシステムズ株式会社(東京都港区)は、9 月 22 日に中堅・中小企業向けの Cisco ビジネスコミュニケーションソリューションを発表。中堅・中小企業の高性能でシンプルかつ安全性の高いネットワーク・ソリューションに対するニーズに応えるため、音声・スイッチ製品、サポート、ファイナンスを盛り込んだ「オールインワン」ソリューションを提供することになった。

「ビジネスコミュニケーションソリューションは、製品提供だけでなく、販売パートナーによる構築支援やシスコのリース会社であるシスコシステムズキャピタルにより、シスコ製品を独自の高い残価設定ができることで、リースによる安価なシステム提供が出来るというところに特長がある。また、一体型 IP フォンは、ビジネスコミュニケーションソリューションの 1 製品という位置付け。機能としては、Cisco IP ビデオテレフォニーソリュ

ーションの機能をそのままお使いいただけるものとなっている。」(シスコシステムズ)

その一体型IPフォンは、「Cisco IP Phone 7985G」。ビデオ通話、電話通話機能を搭載したデスクトップ向けビデオIPフォン。音声通話やビデオ通話だけでなく、簡単なボタン操作による多地点ビデオ会議の開催や転送、保留、パーク、アドホック会議、MeetMe 会議など豊富な機能を利用できる。電話機同様の簡単な操作。

特長としては、従来の H.323 会議システムとの接続が可能な他、(1)8.4 インチカラーLCD 搭載のコンパクトな筐体でスペースを取らない設計となっている。(2)Power over Ethernet 802.3af に対応しているため電源を LAN から本体へ供給できる。(3)音声 VLAN 自動検出、自動設定 (802.1Q)、(4)ビデオ会議に使用する映像は、最新の符号化 H.264 に対応、最大 30 フレーム/秒。(5)シスコの CallManager による集中管理。番号管理やファームウェアアップグレードなど、がある。

価格は、税抜き 448,000 円。販売は 2005 年 10 月 1 日から。

■日立ハイテクノロジーズ、フュージョン IP フォンサービスに対応したIPテレビ電話機の発売

株式会社日立ハイテクノロジーズ(東京都港区)は、フュージョンコミュニケーションズ株式会社(東京都千代田区)が提供するIP電話サービスに接続可能なテレビ電話機「Vizfon CIP-5000(F)」の販売を開始。

この Vizfon CIP-5000(F)は、SIP での通信に対応することによりフュージョンのIP電話サービスに接続が可能となっている。ただし、フュージョン IP-Phone との接続については音声のみ。映像通信を行う場合は、Vizfon CIP-5000(F)間での通信で行う。

CCD カメラと4インチ型の液晶ディスプレイを搭載。FTTH や ADSL などのブロードバンドと IP 電話サービスを使うことにより、最大 30 フレーム/秒(H.263)に対応。また、ビデオ・オーディオ端子を備えるため、ビデオデッキ、デジタルカメ

ラの映像送信やテレビへの出力、ビデオ録画なども可能。

販売は、フュージョンのソリューションパートナー、再販事業者、提携プロバイダーを通じて行う予定。他の IP 電話サービスとの接続は、SIP 接続確認が必要。利用用途は、遠隔で離れた家族のコミュニケーション、手話、簡易テレビ会議、介護支援、遠隔教育などを想定している。

希望小売価格は、49,800 円。初年度1万台の販売を予定している。テレビ電話機の開発・製造は、韓国の画像系半導体・システムベンチャーC&S テクノロジー社が行っている。(C&S テクノロジー社についての関連記事:CNAレポート・ジャパン Vol.7 No.3 2005 年 2 月 15 日韓国レポート)

■パナソニックコミュニケーションズ、内蔵メモリ録音が可能な会議用スピーカーフォンを発売



KX-TS730JPS 会議用スピーカーフォン

パナソニックコミュニケーションズ株式会社(福岡県福岡市)は、一般電話回線を使用し、高音質会議用スピーカーフォン「KX-TS730JPS」を 11 月 1 日より発売する。

KX-TS730JPS は、見やすい日本語カナ表示のバックライト付き液晶ディスプレイを搭載。電話帳登録件数最大 100 件。再ダイヤル 10 件に対応。呼出音3種類。呼出音量3段階。一般電話回線と電源コンセントがあれば使用できる。

特長としては、(1)4 方向に配置したミッドサイド方式のマイクや 4 個の独立したエコーキャンセラー、ノイズリダクションシステムの採用等のため明瞭で聞き取りやすい高音質の環境で音声会議が行える、(2)録音機能を内蔵しているため、会

議の内容を保存できる。内蔵メモリへ約 120 分間の録音。
 (3) 持ち運びができるコンパクト設計で、設置や操作が簡単、
 (4) 同社製のデジタルコードレス電話機「VB-C911A」の接続に対応。
 KX-TS730JPS とコードレス電話機を別売の専用ケーブルで接続し、
 電話回線がない環境でも、コードレス電話機から対応の構内交換機
 (「IP-Digaport シリーズ」、「Acsol-V シリーズ」)を通して音声会議が行える。

ミッドサイド方式のマイクは、指向性の異なる2種類のマイクを組み合わせ、
 それぞれのマイクが拾う音声の差分を検知・制御することで、
 スピーカーからの音の回り込みを大幅に削減している。さらに、
 このマイクを KX-TS730JPS 本体の4隅に配置することで、
 360 度全方向の音声をムラなく集音することができる設計となっている。

録音機能については、本体内蔵とは別に録音機器を用意することなく、
 本製品のみで会議の内容を録音できる。また、録音時に受話側と送話側の
 音量が変化しても自動的に録音レベルを調整するためノイズが少ない
 高音質の録音ができる。

電話回線をつないでいなくても単独の録音機としても活用できる他、
 音声ライン出力端子も装備されているため市販のラジオカセットなどの
 録音機にも録音ができる。

公衆IP電話サービスに接続すれば、050 番号での音声会議の発着信が
 可能。

価格は税抜き 99,800 円。月産台数は、500 台を計画している。

■ジャパンメディアシステム、20 拠点で会議が可能な PC テレビ会議システム「Live On Ver.2.00」をリリース

ジャパンメディアシステム株式会社(東京都千代田区)は、インターネットテレビ会議システム「Live On(ライブオン)」の Ver.2.00 を
 今月 10 月 25 日より発売した。

今回の新バージョンでは、(1)最大同時 20 拠点での双方向の通信が可能となり、
 参加拠点数に応じて 10・15・20 拠点用の会議室が作成できる。
 (2)音声サンプリングレート

の追加。会議室作成画面で 8khz、11khz、16khz、22khz、32khz の
 音声サンプリングレートの選択が可能、(3)音声受信状況の表示、
 個別音声 ON/OFF 機能を追加、(4)描画図形回転、描画図形拡大/縮小機能の
 追加、などが追加されている。



Live On

Live On は、インターネットブラウザ上で動作し、ブラウザにて URL にアクセスするだけで簡単に PC のテレビ会議が行える。機能としては、マイクロソフトの Excel、Word、PowerPoint などの資料共有、ホワイトボード、会議開催メール、録音録画、画面キャプチャ、ファイル送受信、マジックビュー、フレーム数・解像度設定、画面拡大、バージョンアップのための自動アップデート機能などの機能を搭載している。サービスタイプの「ASP 版」と顧客ネットワークに導入する「イントラパック版」を用意。イントラパック版は別途見積もりになるが、ASP 版 1 ライセンス価格が税抜き 72,000 円。月額使用料が同じく税抜き 2,000 円。

Live On は、自社開発のためサポート体制が充実している。また、顧客ニーズに対応したカスタマイズなどを提供する。

■モーラネット、ASP テレビ会議サービスの新バージョンをリリース、最大 20 名同時参加者可能

株式会社モーラネット(東京都港区)は、同社が提供するブラウザタイプのテレビ会議サービス「MORA Video

Conference」の新バージョンをリリースした。

MORA Video Conference は、ブロードバンドインターネット環境とPCブラウザがあれば利用可能なサービス。ファイヤーウォールの設定変更も基本的に不要。

今回の新リリースにより、最大 20 人が同時に会議に参加できるようになる。従来のバージョンでは、最大 10 人までの会議室だったが、新バージョンでは、10 人、15 人、20 人の同時参加モードの選択ができる。

また、音声品質が CD 並になり、「業界最高クラスの音声品質を実現した。そのため、今までにない円滑な会議をブラウザタイプのテレビ会議で容易に且つ安価に実現できるようになった。」(モーラネット)独自技術により、音声は優先される仕組みになっており、ネットワークの状況に応じて画像の解像度を自動的に調節することが可能。また、オンラインマニュアルが充実している。

MORA Video Conference は、ジャパンメディアシステム株式会社(東京都千代田区)のテレビ会議システムを基盤としたサービス。

現在提供しているのは、ASP タイプ(月額サービス)とサーバー導入タイプ(グループウェア連携等カスタマイズが可能)の2種類でニーズに合わせてユーザーに提供する。

さらに、MORA Video Conference と併せて、拠点間のインターネット VPN「モーラネット VPN」、リモートアクセス向けの SSL-VPN 構築、遠隔モニタリング機能「モーラビュー」も提供している。

価格は、ASP タイプで、税抜き、初期費用 78,000 円/1ID、月額費用 2,000 円/1ID。サーバー導入タイプで、ライセンスのみの価格で 200 万円から、10、20、50、100 ライセンスで提供。

■Saba Software 社が、Centra 社を 6000 万 USD で買収

Saba Software 社が、e-learning 向けなどの Web 会議ソリューションを開発する Centra Software 社を買収することになった。買収額は、6000 万 USD(約 70 億円)。

Saba Software 社は、人材リソースマネジメント関係のソフトウェアシステムを開発する米カリフォルニア州の企業。今回の買収で Saba Software 社は、Centra Software 社が持つ、e-learning 系のユーザー顧客へのリーチを得ることになる。事業的には両者重複はせず、補完的な関係の中での買収となった。

今回の買収によって、Saba Software 社と Centra Software 社両社の合算売上額は、1 億 USD(約 116 億円)となる。Centra Software は、Saba Software 社の 100%子会社となる。

今回の買収にあたって Centra Software 社の 12%の株式を持つ株主が、また Saba Software 社の株主の 30%が今回の買収を了承しているが、買収手続きの完了は、来年 2006 年 5 月 31 日を予定している。

これにより、Centra Software 社の CEO Leon Navickas 氏は、Saba Software 社の取締役となる。Saba Software 社の会長兼 CEO Bobby Yazdani 氏は、そのまま会長兼 CEO として継続する。

ショートニュース項目

◆米の新興会議システムメーカーLifeSize Communications 社が、日本参入を発表。2003 年 1 月 KMV Technologies 社として発足した会議メーカーが、その後 2 年間の秘密開発期間を経てテレビ会議、音声会議、運営管理システム、ゲートウェイなどの製品を日本市場向けに販売開始する。日本では、株式会社日立ハイテクノロジー(東京都港区)、プリンストンテクノロジー株式会社(東京都千代田区)、株式会社東和エンジニアリング(東京都台東区)が今回販売契約を LifeSize 社と締結した。LifeSize 社としては、今回の 3 社との提携によって、アジア太平洋地区では合計 9 社との提携となる。LifeSize のアジア本部は、香港。

(CNAレポート・ジャパン Vol.6 No.9 2004 年 5 月 15 日、Vol.7 No.9 2005 年 5 月 15 日)

◆企業向け電話会議サービスを提供するプレミアコンファレンシング株式会社(東京都江東区)及び企業向けデータ通信サービスを提供するエクスパダイト株式会社(東京都港区)

は、両社の統一ブランド名として、両社の親会社 Premiere Global Services 社名にちなんだ「プレミアグローバルサービス」を発表した。親会社の動きに日本法人が対応した。新しい統一ブランドのもと、プレミアムコンファレンシングは、「コンファレンシング&コラボレーション」、エクスパダイトは、「データコミュニケーション」というそれぞれ新しい名称でサービスを提供する。親会社の前の名前は Ptek Holdings 社。現在は、プレミアグローバルサービス(Premiere Global Services)と社名変更。2005年1月3日。

◆株式会社ブイキューブブロードコミュニケーション(東京都目黒区)は、Web 会議システム「nice to meet you」用環境診断ツール「N2MY Checker2 ベータテスト版」の配布を9月から行っている。これまでのN2MY Checker にあった顧客のネットワーク環境の確認機能を強化。プロキシを経由しての接続かどうかの確認だけでなく、回線速度の確認も行う事ができるようになった。

◆米 WebEx Communications 社は、小規模事業所向け Web 会議サービス「WebEx WebOffice Workgroup」、と個人向けの「WebEx WebOffice Personal」を開始した。WebEx WebOffice Workgroup は、ドキュメントマネージャー、グループカレンダー、データベースマネージャー、タスクマネージャーなどのコラボレーションツール機能を提供。

WebEx WebOffice Personal は、リアルタイムウェブミーティング、オンラインカレンダー、ドキュメントマネージャー、タスクマネージャー、タスクマネージャー、コンタクトマネージャーなどの機能が含まれる。また、同時に個人向けサービス「MeetMeNow」も開始。

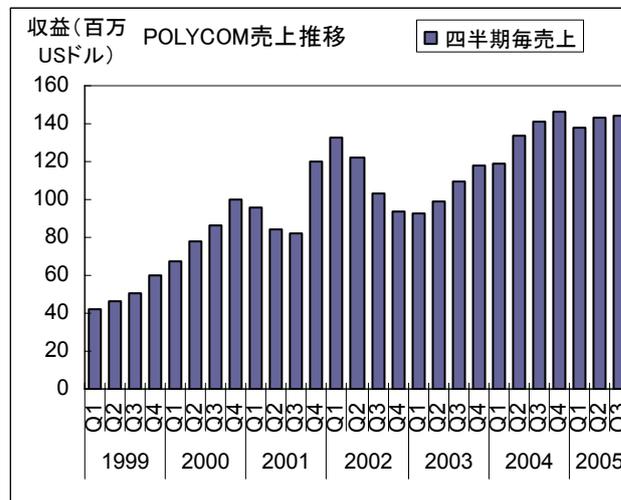
◆米ポリコムが多地点接続装置「MGC」が、HD(ハイ・デフィニション: 高解像度 1280x720)に対応したと発表。MGC version 7.02 から。MGC-100 の装置でHDでのビデオ会議が同時に 90 拠点接続して行えることになる。ソフトウェアのバージョンアップを行うことによって対応する。また、端末については、VSX8000 について、2006 年第二四半期(暦)にて対応する予定。米で 2005 年 10 月 15 日から 19 日に開催されたポリコムユーザーグループカンファレンス(米アリゾ

ナ州フェニックス)で発表された。

◆イスラエルのテレビ会議メーカーEmblaze-VCON 社は、フィンランドの Xenex Telecom 社とその関連会社 Applied Visual Computing 社が IP ビデオテレフォニープラットフォームの共同開発と、そのプラットフォームを ISP へ提供していくことで提携した。Xenex Telecom 社テレビ会議システムの販売会社で、Applied Visual Computing 社は、IP ネットワーク向けのリッチメディアソフトウェア(遠隔会議用ソフト)の開発を行っている。B2B あるいは、B2C、SOHO などが主なターゲット。

業績発表 2005 年第三四半期(7 月-9 月期)

■ポリコム



米ポリコムが発表した 2005 年第三四半期の売上は、1 億 4440 万 USD(約 167 億円)を計上。1月-9ヶ月間の総売上は、4 億 2460 万 USD(約 491 億円)。前年同期は、3 億 9370 万 USD(約 455 億円)。キャッシュフローはプラスで推移し、現預金残高は、5 億 660 万 USD(約 586 億円)。

VSX シリーズなどのテレビ会議端末は、13,841 台を出荷。デスクトップ(PVX)については、9,062 ライセンス。

売上構成は、テレビ会議端末、52%。ネットワークシステム、22%。音声会議端末が、26%。ネットワークシステムと音声会議の売上構成割合が、今年の第二四半期から順位が変わった。

VoIP関係の受注が伸び、音声会議製品関連が、3 割売上が増加した。

地域ごとの売上では、北米が61%。欧州中東アフリカ地域が20%。アジア太平洋地域が16%。南米が3%。

■タンバーク

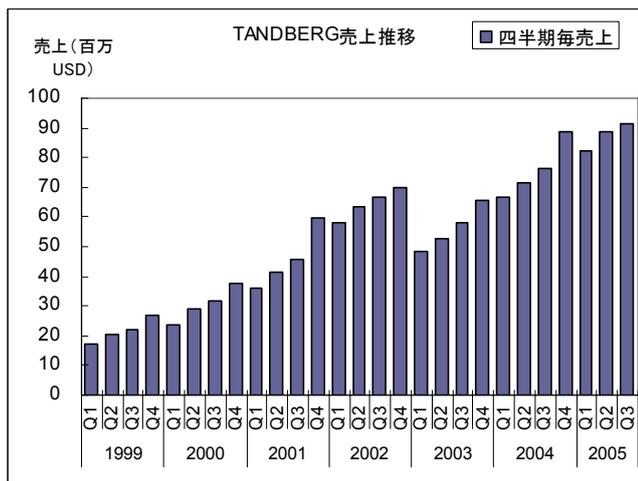
タンバークの第三四半期の売上は、9,120 万 USD(約 106 億円)を計上。営業利益は、2,360 万 USD(約 27 億 3000 万円)。キャッシュフローはプラスで推移。テレビ会議端末は、8,371 台出荷。

売上構成としては、端末販売が全体の 73%。ネットワーク製品関係が 14%。サービス関係が 13%。テレビ会議端末は、前四半期にくらべ1%減だったが、ネットワーク製品は1%増となった。

地域別にみると、南北アメリカは、全体の売上の 54.8%を占める。欧州中東アフリカ地域は、28%。アジア太平洋地域は、8.4%。

日本、東南アジア、オーストラリアでの業績は好調で、日本では、金融系大手企業、官庁など、オーストラリアでは教育関係から受注を獲得した。

日本の企業とのディストリビューション契約の締結。日本支社長への就任。



中国での事業は若干スローダウンした感じた。ポリコムの DST Media 社の買収によって、中国国内の販売チャンネルで多少混乱が生じて、その影響をタンバークも被った。また、中国には、タンバークが認識するところで、28 社の競争相手との競争激化などが原因と見られるが、中国でのビジネスは着実に回復すると見ている。現地企業と比較してタンバークの技術力などの優位性を理解できると思われる中国在の外資系企業や中国政府系ユーザーにフォーカスした戦略をとっていく。

アジアの他の地域においては計画通り事業が展開している。

CNA レポート・ジャパン 編集長 橋本 啓介 k@cna.jp
 (Vol 7. No.19 2005 年 10 月 31 日号終わり)
 次号は、2005 年 11 月 15 日の発行を予定しております。

セミナー情報

▶高信頼・高品質で幅広い用途に対応可能な TANDBERG 製品と NTT 研究所技術のコラボレーションによるビデオ会議ソリューションセミナー

日時：平成 17 年 11 月 9 日(水) 13:30~17:00(受付開始 13:00)
 会場：NTT アドバンステクノロジー株式会社
 プレゼンテーションルーム
 東京都新宿区西新宿 2-1-1 新宿三井ビル 31 階
 主催：NTT アドバンステクノロジー株式会社
 詳細：
<http://ngw.ntt-at.co.jp/seminar/2005/tandberg1109/index.html>

▶Visual Communication Forum 2005 第 1 回 ビデオ会議編～ビジネスにおける映像コミュニケーションの重要性～

ビデオ会議システムの導入による生産性向上
 講師：三菱総合研究所 情報通信技術研究本部 専門部長 佐野紳也氏
 日時：2005 年 11 月 10 日(木) 13 時 30 分開場/受講受付 14 時開演
 場所：東京・JR 品川駅前 ソニーマーケティング株式会社本社内シヨールーム
 主催：日経BPセミナー事業センター
 協賛：ソニーマーケティング株式会社
 詳細：<http://ac.nikkeibp.co.jp/vcf/session1/report.html>

▶誰でも簡単に Web コミュニケーション 新バージョン Breeze 5 のご紹介

日時：2005 年 11 月 16 日(水) 14:00~17:00(受付開始 13:30)
 場所：マクロメディア株式会社 大会議室
 主催：株式会社アイ・ティ・フロンティア
 協賛：マクロメディア株式会社
 詳細：<http://www.itfrontier.co.jp/solution/39/865/001028.html>

▶HATSセミナー2005

開催日：平成 17 年 11 月 17 日(木) 13 時 30 分~17 時
 会場：霞ヶ関ビル 33 階 東海大学校友会館 望星
 主催：HATS 推進会議
 協賛：(社)情報通信技術委員会(TTC)
 情報通信ネットワーク産業協会(CIAJ)
 詳細 http://www.ciaj.or.jp/content/plessrelease05/050928_2.html

編集後記

次号では、PUG (ポリコム・ユーザー・グループ) カンファレンス(10 月 15 日-19 日、米国アリゾナ州フェニックス)のレポートを、また、11 月、12 月は業界インタビューを予定しています。今年の 12 月で創刊 6 年になります。ここまでこれたのも読者の皆様のおかげです。皆様ありがとうございます。これからもお役に立つCNAレポートにすべく研鑽致します。今後とも何卒よろしくお願い致します。