

ニュース項目

■NTT ビズリンク、端末・サービスの簡単導入パッケージサービス開始と、高機能多地点接続サービスのメニューの追加

NTTビズリンク株式会社(東京都千代田区)は、同社が現在提供しているIP方式のテレビ会議サービス「フレッツ IP 多地点サービス」について、テレビ会議端末とテレビ会議サービスをパックにして導入しやすくしたサービス「テレビ会議おまかせパック」と、高度な画面分割などを利用できる高機能サービス「多地点接続サービス タイプ B、タイプ C」の提供を開始した。

テレビ会議おまかせパックは、テレビ会議の端末機器レンタル、多地点テレビ会議サービス、導入後のサポートを全てパッケージにして導入・運用の手間を大幅に省いた。「導入時における、テレビ会議機器の購入、利用するネットワークの選定、多地点会議を行うための機器・サービスの選定等の専門的な検討、利用時の特別な運用体制など、ユーザーにとって面倒な点を解決した。簡単にかつ安価に利用が始められ、NTT ビズリンクのサービス用会議オペレーションセンターのフルサポートも利用できる。」(NTT ビズリンク)

テレビ会議おまかせパックは、以下3種類のパッケージサービスを提供する。

(1) テレビ会議おまかせパック(テレビ電話パック)。主に参加人数が少ない拠点向けのサービス。NTT 東日本、西日本のフレッツフォン VP1000 や、株式会社クリエイティブサービス(東京都豊島区)の LukSee Jr.5 のテレビ電話と IP テレビ会議専用ネットワークをセットにしたパック。

(2) テレビ会議おまかせパック(テレビ会議パック)。参加人数の多い拠点や本社等の主要拠点向け。ルームタイプのテレビ会議システムと IP テレビ会議専用ネットワークをセットにしたパック。

テレビ電話パックは、1端末あたり 10,000 円(以下税抜き)の導入費用。毎月の利用費は、9,200 円から。テレビ会議パックの導入費用はテレビ電話パックと同じだが、月額費用は、一例として、PCS-1 は、20,600 円、VSX7000 は、29,700 円。端末は他の製品も選択できる。別途、NTT 東日本、西日本の「B フレッツ」、「フレッツ ADSL」の月額期費用がかかる。さらに、IP テレビ会議専用ネットワークの速度については、選択が可能。

(3) フレッツ IP テレビ会議サービスとの組み合わせメニュー。両パックとも一対一の利用のほか、「フレッツ IP 多地点サービス」の従量制、定額制メニューを利用できる。従量制については、既存の初期費用 1,000 円/端末、月額基本費 500 円/端末、20 円/端末で提供するタイプと、今回のおまかせパック用の従量制の2タイプの提供となる。おまかせパック用の従量制は、1,000 円の初期費用がなく、月額基本費 300 円/端末、20 円/端末で、従来の従量制に比べ、月額基本費を下げながらも、1時間分の利用費を含めた料金体系とした。

両従量制とも機能としては、4画面分割、カスタマーコントロール機能を提供する。最大拠点接続数には制限がない。最低利用期間については、テレビ電話パック、テレビ会議パックとも3年となっている。

つぎに、現在提供中の高機能多地点接続サービスのメニューに、「定額制タイプB」と「定額制タイプC」を追加することを今回発表した。

従来提供していた「多地点接続サービス(定額制タイプ)」については、「多地点接続サービス(定額制タイプA)」として合わせて提供しながら、今回タイプBとタイプCを追加することによって、(1)最大16画面分割までの多彩な画面分割機能、(2)デュアルビデオ資料共有機能(H.239)、(3)4CIF、(4)トランスコードなど、より高度な多地点接続会議ニーズに対応する機能をサポートすることになった。利用する多地点会議

の規模や必要な機能に応じて2タイプのメニューから選択が可能。

タイプA、B、Cのそれぞれの違いについては、タイプAについては、4画面分割とカスタマーコントロール(手元のPCから会議の参加拠点を確認し、映像の切り替え等のコントロールを行う機能)のみサポートされているが、タイプBとタイプCになると、最大16画面分割、デュアルビデオ、4CIF、トランスコードが提供される。

また、タイプBとタイプCとの違いだが、最大16画面分割において、タイプBの場合は1会議室までだが、タイプCの場合は、会議室数に制限がない。

最大接続拠点数については、タイプBについては、192拠点(384kbps時)まで、タイプCについては、40拠点までとなっている。

費用的には、タイプBもタイプCも月額の利用費については、20,000円/1同時接続(以下、税抜き)と同じだが、月額基本費において違う。タイプBは、50,000円だが、タイプCについては、100,000円となる。

従量制、定額制とメニューを今回そらえたわけだが、利用用途によって選択するサービスメニューはかわる。NTT ビズリンクが推奨するのは、毎月の多地点間会議の利用時間が16時間以下の場合、おまかせパック用の従量制を薦める。16時間を超える場合は、タイプA。多画面分割機能等を活用し使い放題を希望する場合は、タイプBかタイプCとなる。いずれにしても、定額制の最低利用期間は、1年となっている。おまかせパックについては、そのサービス提供条件に準じる。

■ポリコムジャパン、遠隔会議システムのインフラ製品群「Polycom Readiness シリーズ」を発表

ポリコムジャパン株式会社(東京都千代田区)は、遠隔会議システムのインフラ製品「Polycom Readiness(レディ)シリーズ」を発表。12月よりポリコムの認定代理店より販売開始。

Polycom Readinessシリーズは、音声、映像、データ、ウェブなどを統合的に使ったコミュニケーション用インフラを用意に

構築、管理、運用するためのソリューション。多地点接続サーバー「Readiness Convene(レディコンビーン)」と遠隔会議管理システム「Readiness Manager SE200(レディマネージャー)」で構成される。



Readiness Manager SE200

「Readiness Manager SE200」は、ゲートキーパー、端末管理、スケジューリング、会議セッション管理などの機能を統合したアプリケーション型の遠隔会議管理システム。アプリケーション型のためIP環境で遠隔会議ネットワークを導入、管理するための機能を一つのハードウェアに搭載しているため、複数のサーバーを購入してそれぞれ別個の機能(ゲートキーパーや端末管理など)をインストールする必要がない利点がある。また、ポリコムの既存の多地点接続サーバー「Polycom MGC シリーズ」ともシームレスに連動する。

その他の特長としては、導入、管理、運用などに関わる面でユーザーの負担などを軽減する、あるいは遠隔会議ネットワークの信頼性をより向上させるための機能などが搭載されている。(1) 端末管理や会議管理などそれぞれの機能は、一元的なデータベースで連動しているため、あるひとつの機能でユーザーによって入力されたデータが他機能へも連動して反映されるため二重入力などのセットアップやメンテの時間と手間を大幅に削減できる。(2) 端末の自動登録機能やLDAP/AD(Active Directory)統合によるユーザーディレクトリ自動メンテナンスなどの機能。(3) 24時間365日のネットワーク監視を行い、遠隔地の管理者に問題発生時自動警告をずる。(4) Readiness Manager の機能は、多地点接続サーバーのPolycom Readiness Convene に内蔵モジュール(IAM=Integrated Application Module)として搭載して使用することが可能。スタンドアロン型と内蔵モジュールの2種類から選択ができる。

Readiness Convene は、Polycom の多地点接続装置である MGC

シリーズに追加する新たに登場した多地点接続サーバー製品で、音声、映像、データ、ウェブなどを同時に組み合わせ双方向のコミュニケーションがシームレスにできるリッチメディアコミュニケーションに対応している。

また、MGC シリーズと同じソフトウェアプラットフォームで設計されているため、MGCシリーズの優れた機能をすべて継承している。



Polycom ReadiConvene

ReadiConvene は、IP 環境で必要となるコンポーネントをパッケージ化しているため、導入が容易。また、オプションの追加だけで ISDN 及び一般電話回線の対応も可能。

ReadiConvene の内蔵モジュール (IAM) に ReadiManager の機能を搭載できるため、管理系アプリケーション (モジュール) 群まで 1 つのシャーシに搭載することができる。

両製品のメーカー希望小売価格は、ReadiConvene が 803 万円 (税別) から、ReadiManager SE200 が、759 万円からとなっている。

■ポリコムジャパン、多地点接続サーバー、ビデオ会議システムが HD ビデオに対応へ

ポリコムジャパン株式会社 (東京都千代田区) は、同社製品の HD ビデオ (高精細、ハイデフィニション) 対応について、同社のリッチメディア対応多地点接続サーバー「Polycom MGC」が既に HD ビデオに対応していると発表。また、同社のハイエンドビデオ会議システム端末「Polycom VSX 8000」は、2006 年第二四半期 (暦月) より HD ビデオ会

議に対応する予定と、合わせて発表した。

ポリコムジャパンによると、HD の意義については、既存のビデオ会議システムを生かすことでより費用対効果に優れた次世代ビデオ会議技術への移行を目指すためのものと説明している。また、HD ビデオに対応するディスプレイ (プラズマなど) を導入する企業が増えているため、HD ビデオ会議機能をより多くのアプリケーションに拡張できると考えている。

Polycom MGC は、ITU-T による標準化された映像信号フォーマットのひとつである、CIF や標準画質 (SD 及びハーフ SD)、そして今回対応した HD 画質 (1280x720、30 フレーム/秒) をサポートしている。Polycom MGC と Polycom VSX 8000 は、HD に対応した他社の HD ビデオ会議端末、多地点接続サーバーとも通信が出来る。

HD ビデオに対応するためには、Polycom VSX 8000 は、ハードウェアアップグレードが必要だが、Polycom MGC は、ソフトウェアのアップグレードで対応するため、新たに買い換えする必要はなく既存の投資を有効に活用できる。

HD ビデオ会議は、帯域幅 1Mbps より利用可能で、30 フレーム/秒で 1280x720 の解像度を実現する。また、VSX8000 の HD アップグレードでは、従来のソフトウェア機能とハードウェアを維持しながらも、音声、映像、コンテンツ共有機能が強化されている。

保守契約期間中のユーザーは、HD ビデオ会議対応の MGC ソフトウェア (バージョン 7.02 以降) を無償でアップグレード可能。また、VSX8000 の HD アップグレードについては、2006 年第二四半期より、ポリコムの認定代理店を通じて販売する予定。

■VTV ジャパン、ネットワーク管理が出来る AETHRA MCU を販売開始

VTV ジャパン株式会社 (東京都千代田区) は、アエストラのテレビ会議システム製品ラインナップに、「aethra MCU」を追加、販売を開始した。1U の 19 インチラックマウントタイプ。

aethra MCU (アエストラ MCU) は、多地点接続機能の他に、ゲートウェイ、ゲートキーパー、スケジュール管理、ネットワー

クのコントロールとモニタリング管理の機能 (AETHRA DIRECTOR SUITE) をワンパッケージに搭載。拡張性やコストパフォーマンスの高いシステムとなっている。

製品としては、2機種、「aethra MCU-12」と「aethra MCU-24」を提供。

		aethra MCU-12	aethra MCU-24
音声ポート数		26 ポート	45 ポート
映像ポート数		12 ポート	24 ポート
管 理	H.323 ゲート キーパーポ ート数	30 ポート	50 ポート
	会議設定ポ ート	15 ポート	30 ポート
	ネットワーク管 理機能	5 ポート	5 ポート

***VTV ジャパン発表資料による。**

MCU機能としては、H.323、SIP、H.320に対応。映像コーデックは、最新の H.264 をサポート。また、最大 16 拠点まで表示可能な画面分割レイアウト、26 通りの画面表示、異速度通信、テキストオーバーレイ、フレームオーバーレイ、発言者表示、などの機能が提供されている。

ネットワークの状況に応じてパケットロスが発生した場合の安定化(QoS)の機能として、QualVision 機能、そしてそのほかでは、デュアルビデオ (H.239)、AES/DES 暗号化機能 (H.235)、T.120 データ共有 (データコラボレーションサーバーソフトウェアが別途必要) などもサポートされている。

次に、ゲートキーパー機能としては、(1) ユーザーのダイヤルプラン設定、(2) H.350 標準による認証とアドレス帳が可能。

ネットワーク管理と会議スケジュールについては、(1) ネットワークの状態と統計、(2) 端末などをツリー、地図、表などで表示、(3) エラー情報検知・表示、(4) 会議をウェブで予約、即時会議の開催、(5) マイクロソフト Outlook での予約管理 (オプション)、(6) 簡単に会議予約するための個人用にカスタマイズが可能。

VTV ジャパンは、2004 年 7 月にイタリアのテレビ会議メーカーアエスラ社と日本国内の販売契約を締結し、その後アライドテレシス株式会社 (東京都品川区) が、国内の販売パートナーとなりアエスラ販売の事業展開を拡大している。(提携関連: CNA レポート・ジャパン Vol. 6 No. 11 2004 年 7 月 15 日号、アエスラ CEO インタビュー: Vol. 4 No. 10 2002 年 8 月 1 日号、イタリア本社訪問レポート: Vol. 6 No. 4 2004 年 2 月 29 日号)

■ウィルコムとウィルコム沖縄、電話会議サービスを開始

PHS 通話サービスを提供する株式会社ウィルコム (東京都港区) と、株式会社ウィルコム沖縄 (沖縄県沖縄市) は、2005 年 12 月より電話会議サービス「AIR-CONFERENCE」を開始する。ウィルコムの PHS 契約者が対象となるが、ウィルコム以外の固定電話や携帯電話でも参加できる。

電話会議は、最大 48 人の会議に対応し、事前の予約は不要なため、ウィルコムの PHS 契約者でこの AIR-CONFERENCE サービスを登録していれば、24 時間いつでも多地点での音声による会議が行える。電話会議サービス利用者は、ウィルコムが提供する電話会議サーバーヘダイヤルし会議を開始できる。

AIR-CONFERENCE は、申込受付後、1 週間から 10 日で郵送によるサービス開始を通知。その際には、クライアント ID、主催者パスワード、参加者パスワード、アクセス番号、着信者課金サービス番号が提供される。

サービスの利用方法については、利用者は、ウィルコムへ事前に電話会議の予約を行うことは不要だが、会議の参加者へあらかじめ会議の日時、アクセス番号、参加者パスワードを知らせておく。そして、会議当日に主催者と参加者共にアクセス番号に電話でダイヤルし、音声ガイダンスに従いそれぞれ主催者パスワードまたは参加者パスワードを入力。名前を告げて会議に参加、という流れになる。

AIR-CONFERENCE の申込費用及びサービス基本料は、無料だが、電話会議サービス利用料は、参加 1 回線毎に 21

円(税込み)／分となっている。

アクセス番号への通話料については、ウィルコム定額プラン加入者からは専用ダイヤルで通話料は無料。定額プラン以外の料金コースでは、10.5 円／30 秒。固定電話や携帯電話などウィルコム以外からは東京 23 区までの通話料が別途かかる。

■富士通、富士通研究所、富士通関西中部ネットテック、企業内統合コラボレーションソフトウェア発売

富士通株式会社(東京都港区)、株式会社富士通研究所(神奈川県川崎市)、富士通関西中部ネットテック株式会社(大阪府大阪市)の3社は、IP 電話、テレビ会議、ファイル共有、アプリケーション共有など複数のコミュニケーションツールを統合し、専用サーバーやハードウェアを必要とせず動作する統合コラボレーションソフトウェア「CollabetDS(コラベットディーエス)」を富士通より発売する。

特長は、(1)サーバーなしで動作するためシステム構築の作業が不要。PCにソフトウェアをインストールし名前などの設定を行うだけですぐ使用できる。(2)最大4人同時に映像音声で会話ができる。

機能としては、(1)インスタントメッセージ、(2)ペンなどの書き込みができるスケッチ(ホワイトボード機能)、(3)ファイル共有などの操作をそれぞれのPC間で同期、(4)アプリケーション共有で共有中の画面にスケッチしたり、ファイル共有で共有しているファイルをスケッチの背景に追加したり、スケッチで描き込んだ内容をファイルに変換してファイル共有で配布したりといった機能間の連携出来る。

今後、外部アプリケーションから制御できるAPIを提供する予定(次期バージョンから)。さらに、今のバージョンはイントラネット用としているが、次期バージョンは、インターネット環境での利用も可能にするための機能拡張を予定。

価格は、CollabetDS が、2 万円(以下、税別)、CollabetDS 100 コピーライセンス付きが 140 万円。100 ライセンスを超える場合は別途富士通に問い合わせる。

推奨パソコンは、インテルペンティアム4(2Ghz以上)、メインメモリは、512MB。ハードディスクは、50MB。USB カメラ、ヘッドセットなどは別途購入。

2007 年度末までに累計 8 万本の販売目標。

■KDD ネットワーク&ソリューションズ、映像コミュニケーションツールの国内販売とASPサービス提供の開始

SOFTFOUNDRY International 社(シンガポール)と株式会社 KDD ネットワーク&ソリューションズ(東京都文京区)は、インターネット映像コミュニケーションツール「VFON & VMeet」の国内販売に関する業務提携を締結。また、システム導入販売だけでなく、利用料金で使用できる ASP サービス「Eye-See-Tel(アイ・シー・テル)」の提供を 12 月 12 日から開始する。ASP の場合は自社設備導入が不要。

2005 年 12 月 12 日から 2006 年 2 月末までの間はトライアル(体験)期間として無償で提供する。

VFON & VMeet の特長は、ピアツーピア通信を基本としており、低価格にて導入ができる。画質は、最先端の圧縮技術(SFDV:SoftFoundry Digital Video)を採用し、通常の MPEG4 に比べ 4 倍以上の圧縮能力を持つため、ネットワークが低速環境であっても高品質な画像や音声の通信が行える。

VFON & VMeet としては、その他の特長として、テレビ会議の多地点の会議やアプリケーション共有、ホワイトボード共有なども行える。

KDD ネットワーク&ソリューションズは、K ソリューション、KCOM、オーエスアイ・プラス、KDDI エムサットが、2004 年 11 月 1 日に合併して設立した会社。通信サービスの販売、コンサルティング、ネットワークソリューションの提供、情報通信システム、情報通信機器等の設計、開発、製造、販売、運用保守等を行う中で、会議システム関係では、今回の VFON & VMeet 以外にも、ソニーやポリコムテレビ会議端末も取り扱っている。

■GMO インターネット、4者通話が可能なIPテレビ電話サービス「SightSpeed」を提供中

GMO インターネット株式会社(東京都渋谷区)は、インターネットビデオチャットサービス「SightSpeed」を今年7月から提供中。Windows パソコンだけでなく、MacOSX にも対応している。

SightSpeed は、SightSpeed 社が、米国 Cornell 大学での7年間の研究を経て特許を取得した独自の動画圧縮技術をもちいているため、パケットロスが少なく、30フレーム/秒の高画質でのビデオ通話が可能。

基本機能としては、音声あるいはビデオ通話、テキストメッセージ、ビデオメール送信、ビデオ留守番電話サービス、マイ・サイトスピード(対ブラウザとのビデオ通話機能によりメンバー以外との通信が可能)。

プランには、月額利用料金が無料の「Basic プラン」、300円の「Freedom プラン」、1,000円の「Multi-Freedom プラン」の3種類のサービスプランがある。それぞれの違いは機能が使えらるかどうかの違いで、音声通話についてはどのプランでも無制限に利用できるが、ビデオ通話については、無料のBasicプランは、15分/日だが、その他のプランは無制限時間使用可。4者通話(マルチパーティー)については、Basic では提供されないが、Freedom プランで、15分/日、Multi-Freedom プランでは、無制限となっている。また、ビデオメールの送信件数や保存期間の違い、技術サポートの提供有無が、プランによって違う。

GMO インターネット株式会社は、インターネット活用支援、集客支援などのサービスを提供している。東証一部上場。資本金は、33億1,113万円。東証一部には、2005年6月1日に上場。その際に、グローバルメディアオンライン株式会社から現在の社名に変更した。

■ソニーマーケティング、PCS ビデオ会議シリーズのソフトウェアバージョンアップ

ソニーマーケティング株式会社(東京都品川区)は、PCSシリーズのビデオ会議システムのバージョンアップを行った

対象は、PCS-G50、PCS-G70、PCS-1、PCS-11。PCS-G50とPCS-G70は、Ver.2.21になり、共通部分は、IPとISDNが混在した多地点会議時での標準暗号化サポートとPCSA-A7P4の音質の改善を実施。PCS-G70のみのものは、H.239の能力について、プレゼンテーション、デュアルビデオ個別にOn/Off設定を可能に変更(オプションのPCSA-DSB1S接続時)。

PCS-1とPCS-11はVer3.2になり、標準暗号化をサポート(ITU-T H.233、H.234、H.235)し、ISDN接続においてサブアドレス機能が正しく動作しない問題の改善を行った。

■Wainhouse Research Bulletin:韓国 Haedenbridge 社、ブラウザ内にテレビ会議、ウェブサイト共有、ストリーミングビデオを同時に表示する“トリプル・プレイ”システムを発表

韓国テレコムとサムスン電子は、Haedenbridge社の「TOMMS FACTORY Enterprise」を使った、ワイヤレスブロードバンド上での、“トリプル・プレイ”のデモンストレーションを韓国釜山で開催されたAPEC首脳会議の期間実施した。

今回デモンストレーションを実施した理由としては、単にホットゾーン(ホットスポット)などのワイヤレスアクセスでの高速インターネット接続サービスを提供するだけでなく、それに付加価値として、音声、ビデオ、データを統合した商業サービスの可能性を示す目的がある。そのサービスは、e-ビジネス、eラーニング、監視/セキュリティ、エンターテイメント、公共サービスなど幅広い活用を想定している。

韓国の Haedenbrige 社が提供するソフトウェアプラットフォームは、今回デモンストレーションのために採用されたわけだが、前段としてソウル市内のホットゾーンでモバイル環境や固定環境において数多くの検証試験が行われた上での採用だった。採用の理由としては、その TOMMS FACTORY Enterprise が、多拠点でのテレビ会議機能、マルチメディア配信機能、データ共有機能などが検証試験でよい結果を出したということと、また、IPネットワーク上でのマルチキャスト配信トンネリング技術が評価された結果だった。



また、加えて TOMMS FACTORY Enterprise が、現在、韓国消防防災庁(NEMA)においての運用実績があるからというもある。消防防災庁では、TOMMS FACTORY Enterprise を使って消火活動等にあたる消防士が、EVDOベースのワイヤレスネットワークを通して、リアルタイムの緊急事態管理のための通信を行っている。

そういった実績から、韓国テレコムとサムスン電子は、Haedenbridge 社のシステムを採用し、サービスとして 2006 年始め頃に開始する予定だ。

ページ上のスクリーンショットは、その“トリプル・プレイ”を示している。スクリーンの上側は、ストリーミングの音楽映像を、スクリーンの下側には、ブラウザが表示されている。そして、右側には、4名が同時にテレビ会議を行っている画面が見える。4名のうち一番下に見える女性の参加者は、外にある自動車からこのテレビ会議に参加している。

【Wainhouse Research 社 Stacy Austin-Li 氏のコメント】

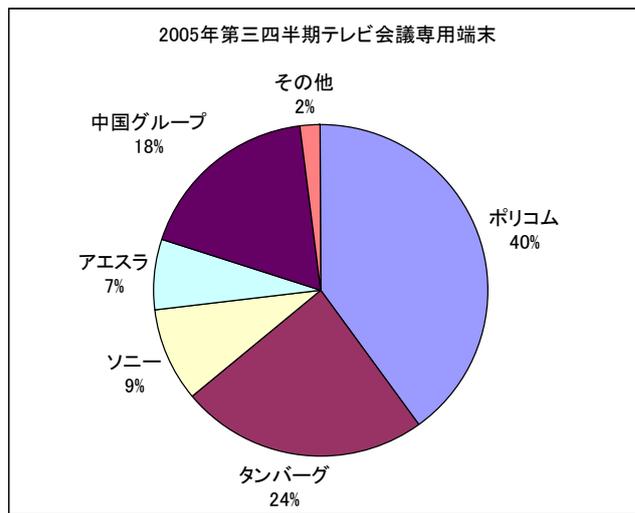
今回の発表は、(1) 今までテレビ会議といった場合の“伝統的な”とらえ方から、今回のような映像コミュニケーションを、技術イネーブラーとしたアプリケーションがPCや専用端末で実現するというトレンド。(2) それらのアプリケーションが、さまざまに違うネットワークをシームレスに接続していくというトレンド。今後実現する可能性がある以上2つのトレンドを示していると思われる。

このトリプル・プレイを使ったサービスを検討する、ブロードバンドサービスあるいは3Gを提供するサービスプロバイダーは、非常に大きな期待感を持っているが、今のところそれほど大きな実需要が見えていないのが現状。韓国がブロードバンド先進国であるということと、今回のようなインタラクティブなマルチメディアサービスに対して真摯に需要開拓を狙っていることを考えると、韓国は、今後開発されていく新しいアプリケーションの試行テストが理想的にできる環境を提供しているのではないかと思います。それも、韓国政府の支援と政府規制フリーが伴った IP コミュニケーション環境が後押しすればのことだ。



Stacy Austin-Li
Analyst and China Consultant
Wainhouse Research
Tel: +86 13910978803
www.wainhouse.com
stacy@wainhouse.com

■Wainhouse Research 社、第三四半期のテレビ会議レポートを発表：中国メーカーの躍進顕著



*Wainhouse Research データ。各社出荷台数ベース。

米会議システム市場調査会社 Wainhouse Research 社は、

2005年第三四半期(暦月)でのテレビ会議専用端末における各メーカーの出荷台数状況を発表した。

Wainhouse Research社の分析によると、以下の2点のコメントを出している。(1)中国グループ企業は、第二四半期の11%から今期の18%へ大幅に市場シェアを拡大。ポリコムシェアを食う形になった。(ポリコムの第二四半期は、45%)、(2)端末ベースだとポリコムが市場で第一位だが、売上金額ベースでは、今四半期初めてタンバーク社が第一位になる。そういった意味では両社の市場での競合状態は、伯仲している。3位は、ソニー、4位はアエスラで、出荷台数、売上とも順位は変わらない。

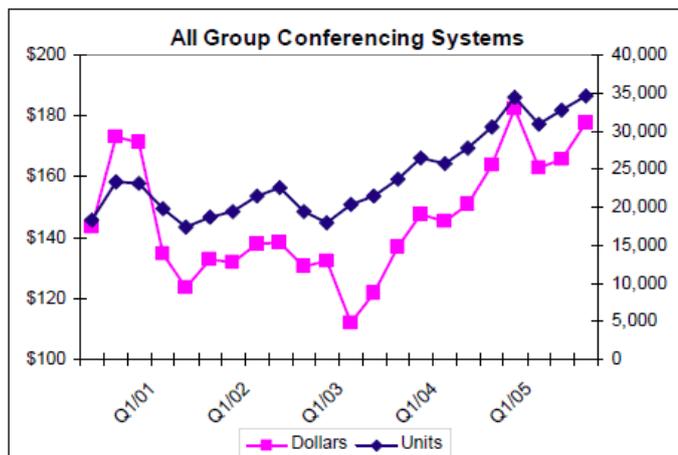
【専用端末出荷台数&売上】*金額はUSドル。

	Q3/04	Q2/05	Q3/05
台数	30,709	32,712	34,563
売上	1億6480万	1億656万	1億776万

【各国端末出荷台数&売上】*金額はUSドル。

	フランス	ドイツ	イギリス
台数	766	692	1,327
売上	470万	460万	910万
	日本	中国	イタリア
台数	2,111	8,010	1,942
売上	890万	2,860万	740万

【2001年からの専用端末の出荷台数と売上】



【編集長橋本のコメント】

日本市場のデータについては、Wainhouse Research社が出すものと、日本の調査会社がまとめている数値と乖離がある点に注意すべき。日本の調査会社のデータが数値的にはWainhouse Researchのデータより多い。

■米 TeleSpan Publishing: グローポイント社と米ソニー、ソニーのIPビデオ会議システム IVE モバイルビデオ製品へウェブ会議機能を提供(2005年10月10日号)

IPビデオ会議サービスを提供する米グローポイント社と、米ソニーは、ウェブ会議サービスの大手 WebEx社と提携し、現在パソコン用ビデオ会議ソフトウェアを使った米グローポイント社のIPビデオ会議サービスである、ソニーIVE(Instant Video Everywhere)モバイルビデオ会議サービスに、ウェブ会議機能を提供する。



米ソニーが提供する IVE(PCにインストールして使用するソフトウェア)

今回の提携で、米ソニーは、IVEのインターフェイスにWebExボタンを付けることになり(写真参考)、IVEユーザーがそのボタンを押すとWebExのウェブ会議サービスが簡単

に利用できるようになった。IVE 以外に WebEx のサービスもすでに利用しているユーザーは、すぐにこの機能を利用できるし、まだ利用契約をしていない場合は、WebEx のサービスの利用契約をすれば無論この IVE サービスからのウェブ会議機能を利用できるようになる。

また、米ソニーは、グローポイント社の IVE サービスと WebEx のウェブ会議サービスに VAIO ノートブックコンピュータからワンクリックで、開始できる仕組みを提供するとも発表している。対象機種は、VAIO の BX シリーズになる。また、ソニーが提供している IPELA ビデオ会議システムからも、WebEx のウェブ会議が開始できるようにもする計画。



Elliot Gold
TeleSpan Publishing
Corporation
Tel: +1-626-797-5482

WWW: <http://www.telespan.com>
Email: elliott@telespan.com

■米 TeleSpan Publishing: 米国防省の 3,600 台以上の ISDN テレビ会議端末が 2007 年 2 月までに IP 化

米国防省より国防省内のグローバルに設置されたテレビ会議ネットワークを、現在の ISDN ベースから IP ネットワークを更改することになった。その更改入札では、Northrop Grumman 社が受注し、受注規模は 5666 万 USD(約 68 億円)規模となる。米国防省(DoD)内のテレビ会議ネットワークを運営管理するのは国防省内の情報通信技術を統括する DISA(Defense Information Systems Agency)。IP ネットワークへの更改によって、H.323 ベースのテレビ会議システムと IP 音声電話ベースでのコミュニケーションとなる。

今回の更改にあたり、Northrop Grumman 社パートナーを組んだのは、ラドビジョン社とシスコシステムズ社。ラドビジョン社は、MCU やゲートウェイ、ゲートキーパーなどを、また、シスコシステムズ社は、ウェブ会議システム「Meeting

Place」サーバーを提供する。

米国防省のテレビ会議ネットワークは、まず 1997 年に当時のピクチャテル(現ポリコムに合併)社、ザイダクロン社(現 Scotty Group へ統合)のシステムを使っていたが、その後ポリコム社とタンバーク社へ更改している。現在、3,245 台のテレビ会議端末が ISDN ベース、386 台の端末が T1(1.5Mbps の専用線相当)で接続されており、都合 3,600 台以上の端末が現在稼働している。利用頻度は、一月当たり 120 万分時間。テレビ会議利用の 81%が多地点会議で平均接続拠点は、6 拠点。また平均の会議時間は、2 時間という。

今回 Nortrop Grumman 社が入札を受注したわけだが、それ以前では、国防省のテレビ会議ネットワークは、米 AT&T へアウトソーシングされていた。そのネットワークは、FTS-2100(Federal Telecommunications Services 2001 の略)と呼ばれ、米国防政府専用のネットワークとして 2001 年に設置された。AT&T、スプリント、MCI がジョイントで提供していた。

今回のネットワーク更改にあたって国防省 DISA のネットワーク更改担当のディレクターである Tony Montermarano 氏は次のように述べる。「国防省では、今まで DVS-I(Defense Video Services-I、国防省専用テレビ会議サービスネットワーク)のネットワークを利用してきたが、今回、次世代の DVS-II(Defense Video Services-II)ネットワークに更改する。DVS-II では全てこれから ISDN ベースのものから IP へ移行していくが、ISDN もパラレルで使える環境も残しておくつもりだ。」

同氏によると、新しいテレビ会議端末の選定は、DVS-II のネットワークに接続された各部局課が決めることなので、今回更改で導入する IP ネットワークは、どの端末でも各部局課が自由に選定できるという点に配慮した。IP 化されたネットワークでは、テレビ会議端末としては、64kbps から 1.92Mbps をサポートしており、その範囲で通信は可能と思われるが、実際のところ 384kbps で通信することになるだろう。念のため割り当てる使用帯域は、MAX で 1.5Mbps に制限するつもりだ。

■米 TeleSpan Publishing:米ボーイング社、自社運用の音声会議システムを米 MCI 社へ全てアウトソーシング

米大手航空機メーカーボーイング社が、自社運用してきた音声会議システムを、米 MCI 社のカンファレンス部門にアウトソーシングすることになった。ボーイング社は、1970年代の古くから電話会議システムを使ってきた革新的なヘビーユーザーだが、今回社外部の MCI にアウトソーシングするのも、自社内で行ういくつかの重要な電話会議システムでのミーティングにおいて、運用上の問題が発生したため。ボーイング社としては、自社内で運用することを止め、全ての音声会議システムの運用を MCI に委託することにした。つまり、外部サービスプロバイダー、この場合、MCI 社の、音声会議サービスを利用することにした。

すでにサービス利用契約をボーイング社としては MCI と結んだが、ボーイング社が利用する MCI 社の電話会議サービスは、通常の電話回線によるもので、事前に予約が必要なものと、予約不要なサービスの両方を利用する予定だ。サービスは米国内だけでなくグローバルに利用する。

また、加えてボーイング社として今後 VoIP へ移行していくに従い、その VoIP パケット自体も MCI 社のサービスを經由することになる。MCI としては、世界のオペレーションセンターに、ボヤント社(現ポリコム社)の MCU を設置しているが、VoIP によるコールはその MCU で対応する。

MCI 社のカンファレンス事業を統括する上級担当副社長 Phoel Knell 氏によると、MCI のカンファレンスサービスのひとつの強みを次のように説明する。「MCI としては、VoIP 対応の MCU を所有しているため、我々のサービスは、一般の電話用だけでなく、VoIP 用のアクセスポイントも提供している。そのため、ボーイング社が、IPネットワークを設置していくのであれば、我々はそれに対応した電話会議の多地点サービスで対応できると考えている。」

また、ボーイング社は、電話会議だけでなく、WebEx 社のウェブ会議サービスのヘビーユーザーでもある。MCI 社は、WebEx 社のパートナーで、MCI 社のデータ会議サービス

で WebEx のサービスを提供しているため、これからは、MCI 社を通して WebEx のウェブ会議サービスを利用することになる。

■米ポリコム社は、英 MCU メーカーコーディアン社を技術特許侵害で提訴

米ポリコム社は、英 MCU メーカーコーディアン社を技術特許侵害でテキサス州マーシャル連邦地方裁判所へ提訴した。

ポリコム社が、侵害したと主張する特許番号は、6,496,216、6,633,985、6,697,476、6,757,005、and 6,760,749。コーディアン社の MCU4200 と MSE8000 シリーズが対象。

米ポリコム社の訴状によると、(1)圧縮されたデジタルビデオデータの効率的処理方法、(2)ファイヤ・ウォール環境でのビデオ会議データのスループット向上技術、(3)多地点音声会議での音声ミキシング技術、(4)ビデオ会議端末へさまざまなサービスレベルを提供する技術、(5)ネットワーク上へエンコードされたビデオ会議をストリーミングする技術、において特許侵害があるとポリコムは主張しており、今後のコーディアン社製品販売の差し止め請求を行った。

【編集長橋本のコメント】

テレビ会議業界では過去にさまざまな特許に関わる訴訟問題が発生している。ここ5年ぐらいの過去を見ると、たとえばエゼニア(旧 VideoServer 社)とアコード社(2002年)(アコード社は現ポリコムのネットワーク事業部門に含まれる)、VTEL 社とポリコム社間(2000年)、アビスタ社とポリコム社間(2002年)、などがあつた。

エゼニア社とアコード社間をのぞき、いずれも和解しクロスライセンス契約で訴訟問題を解決している。エゼニア社とアコード社間は、アコード社がエゼニアに和解金を支払いお互い特許訴訟を3年間は起こさないという合意をしている。

上記の例では、まだ本当に侵害したかどうかはこれから調査されることなので今の段階では確定はしていない。いずれにしても、過去の結果から今後の事の成り行きを推測すると、両社徹底的に争うというよりは、和解に持って行き、どこかで

折り合いをつけるという方向に動くのではないか。その具体的な結果内容はわからないが。

また、今回の訴訟は、ライフサイズコミュニケーションズ社などコーデリアン社と提携しているところには影響がでる可能性がある。

■米ソニーと米グローポイント社、コンシューマー向けの無料のIPテレビ電話サービス開始

米ソニーと、IPビデオ会議サービスを提供する米グローポイント社は、コンシューマー向けの無料のIPビデオ&音声ミーティングサービスを開始する。ソニーのIVE(Instant Video Everywhere)サービスを使う。

無償でIVEをダウンロードし、他のIVEユーザーやH.323のビデオ会議システムへの通信も出来る。この無償のサービスには、パーソナルビデオ番号が付与される。その番号を使ってコールする。

また、6名までの音声あるいはビデオによる多地点ミーティングも可能。そして、ビデオメール機能も付いている。また、テクニカルサポートとしては、ワンクリックでビデオミーティングによるオペレーターサポートが受けられる、MyIVE User Portalなどがあるが、より高機能なバージョンも提供する。その場合は、10USD(約1200円)から19.95USD(約2400円)の別途費用がかかる。米ソニーは、グローポイント社とIVEをコアとしたIPビデオ会議で協業しており、今回この発表でコンシューマー向けにも力を入れることを示した格好だ。

インタビュー特集



ラドビジョン・ジャパン株式会社 インタビュー

代表取締役 名倉 義幸氏

聞き手: CNAレポート・ジャパン 編集長 橋本啓介

1993年イスラエル企業として設立。Video Over IPの製

品を93年にリリースして以来、H.323やSIPなどIP関連の技術や、MCU、ゲートウェイなどの製品で市場をリードしてきた。ITU-Tでの標準化でも主導的な立場で参加している。ガリ・タマリ氏がCEO。同氏は4年間の在籍で今年いっぱい退任。TBU部門とNBU部門(インタビュー内参照)を統括してきた2006年1月よりボアズ・ラビブ氏が着任する。

ガリ・タマリ氏の4年間で同社は、1020万USD(約12億円)から1910万USD(約23億円)へ売上を約倍に拡大させた。

退任の発表後ラドビジョンの株価は若干落ちたがそれは同氏への市場の信頼が高かったという現れと見られている。米ナスダック市場前日の15.60USDから14.68USDへ若干落ちたが、その後28日の終値は、15.86USDと、後任のボアズ・ラビブ氏への期待感から、株価は値を戻した。米ナスダック市場へは2000年上場(IPO)した。

ラドビジョンは、従来テレビ会議専用端末のメーカーに対してMCUなどインフラ製品を提供してきたが、昨年CEOガリ・タマリ氏が、デスクトップビデオコミュニケーションへのラドビジョンの将来の方向性を示し、マイクロソフトなどとの協業を強化してきた。来年早々ボアズ・ラビブ氏が後任として着任するが、その方向性は踏襲される。

以下インタビューにてでくるWeb会議システムClick To Meetは、もともと米First Virtual Communications社を今年の3月頃買収した結果取得した技術。買収に伴いFVCの主な幹部がラドビジョンへ移籍。

ラドビジョンの企業戦略担当上級副社長キルコカバレロ氏は、元FVC社CEO。Click To Meetの前身は、90年代に流行ったPCビデオチャットのCuSeeMeから来ている。

キルコカバレロ氏については、編集長橋本は、99年頃同氏がFVC社在籍の時にアメリカで取材したことがある。同氏は、PCビデオについての将来ビジョンを語ったという記憶がある。彼はスイス出身だがアメリカに在住している。

2002年冬に、ラドビジョン創業者兼CTO(最高技術責任者)エリ・ドロン氏をラドビジョンの香港オフィスで取材したことがあるが、その時も日本での3Gへの期待を述べていた。

編集長 橋本啓介



ラドビジョン・ジャパン 名倉 義幸氏

橋本:今回は取材に応じていただきまして有り難うございました。名倉さんは、ラドビジョン・ジャパンの代表に就任して1年ぐらいとお聞きしましたが、差し支えない範囲でご経歴、今のラドビジョン・ジャパンについて簡単に教えてください。

名倉氏:まず私は、最初にずいぶん前ですがシスコシステムズに在籍しておりまして、その後IBMに買収された、H.323 や T.120 のプロトコルスタックを販売していた米データビーム社の日本カントリーマネージャをしました。

それからは、ネットワーク系やコミュニケーション系のアメリカ企業のスタートアップ企業のカントリーマネージャを何社かやってきました、1年前にラドビジョン社に入社しました。

当社は全世界で事業展開していますが、私は、日本全

体を統括する立場です。アジア太平洋地域は、香港に本部がありますので、私は香港本部へ日本の事業についての報告をしています。

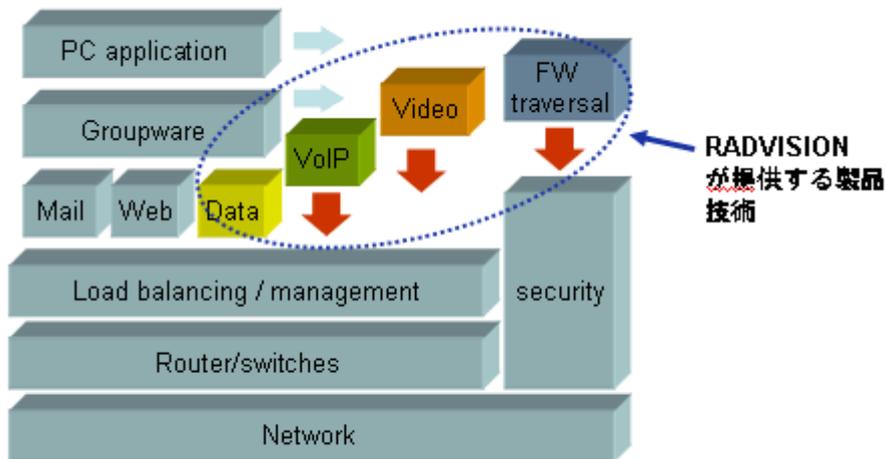
今までは、日本オフィスでもイスラエル人を中心におこなってきましたが、昨年の暮れから日本人の方に徐々に移行してきて、来年はより日本人を中心としたオペレーションになっていく予定です。基本的にラドビジョン・ジャパンの役割は、各パートナー企業のマーケティングも含めた支援活動に注力していきます。

後でご説明しますが、来年1月よりパートナープログラムを開始しますので、それによりラドビジョン・ジャパンの役割も現在よりは大きくなっていきますので、エンジニアスタッフを増やしていく計画です。

橋本:ラドビジョンの事業内容について教えてください。

名倉氏:ラドビジョンは、テクノロジーをライセンスする側面を

持った部分と、そのテクノロジーを使った製品展開をするという、大きく分けて2つの事業の柱があります。この点については、当社は、他社と比べてもユニークな会社ではない



かと思っています。

事業部門としては、前者のライセンス部門が TBU (Technology Business Unit)と呼び、後者の製品部門を NBU (Network Business Unit)と呼んでいます。TBUでは、テクノロジーのライセンスについては、国際標準ベースの技術を普及

させるという視点での技術ライセンスを行っています。また、NBU では、当社ではテレビ会議の専用端末を開発する予定はありませんが、各メーカーなどが提供するエンドポイント端末の相互接続のところを保証していくような製品を作っていくという考えで事業を行っています。従って、MCU 製品を中心に、IP、ISDN などいろいろなネットワークを跨ぐようなゲートウェイなどの製品を提供していこうというのが事業の軸になります。

ワールドワイド売上ベースでは、NBU の部門が7割、TBU 部門が3割となっていますが、日本では、両者半々という状況で、今後 NBU 部門の事業が拡大すると期待しています。

橋本:まず TBU 事業は具体的にはどのような事業展開でしょうか。

名倉氏:まず、TBU の部門では、技術としては、SIP、3G、H. 323などのプロトコルスタックなどを開発ベンダーなどへ提供しています。現在世界で約500社。日本では、約100社にライセンスを行っています。

SIP系、あるいは、3Gのテクノロジーを求めている開発ベンダーが多く、開発用プロトコルスタックツールを多数ライセンスしています。H.323とSIPの関係ですが、ベンダーからの要望としては、SIPが多くH.323との主従が逆転してきており、H.323は付帯的にサポートするというものが多くなっています。

さらに、開発ツールをサポートするものとして、プロラボというエミュレーターや試験装置の提供も行っています。プロラボには3G用があります。通常3Gの端末ですと、端末数が数千とか数万台とかになりますので、しっかりと動作検証を行うのが難しくなります。それをサポートするのが3Gプロラボですが、海外では注目を集めて利用いただいています。

橋本:NBU事業は具体的にはどのような事業展開でしょ

うか。

名倉氏:また、もう一方で、そのライセンス技術を使って製品展開も行っています。それがNBUの事業です。NBUでは、MCU、ゲートウェイ、ゲートキーパー、運用管理システムなどのインフラ製品を提供していますが、製品ブランドの軸としては、INVISION(インビジョン)、SCOPIA(スコピア)、Click To Meet、そして最近発表しました PathFinder などがあります。

事業ターゲットとしては、企業向けとサービスプロバイダー、通信事業者を見ています。まず、企業向けには、導入が簡単なオールインワンのネットワークアプライアンス製品をご提案させていただき、サービスプロバイダーあるいは通信事業者向けには、SCOPIAを中心に展開していくことを考えています。



INVISION

INVISION は、多地点接続機能(MCU)を持ち、H.323、SIP プロトコルをサポートし、H.320のゲートウェイ機能やゲートキーパー機能、会議端末や会議予約運用管理の機能もオールインワンで内蔵しています。



(写真左は
SCOPIA1000
12U型アプライア
ンス18スロット。別
に、SCOPIA400
2U型アプライア
ンス4スロットもあ
る。)

SCOPIAについて

では、従来の当社製品であるViaIPの部分を継承しているところがあるのですが、大きくは3Gのゲートウェーモジュール

が大きな特長のひとつとしてあります。もうひとつは、VialPは、モジュールの組み合わせが、4スロットしかなかったのですが、SCOPIAでは、18スロットが使えるようになります。さらに、IPバックプレーンは内蔵スイッチをもっていますが、冗長化を取っているのも特長です。サービスプロバイダーや通信事業者では、信頼性、冗長性が取れる、パフォーマンスが高いというのは重要なポイントです。

そして、ソフトウェアベースの Web 会議としては、Click To Meet に注力していく考えです。Click To Meet は、マイクロソフトの Live Meeting をサポートしていますので相互にビデオコミュニケーションができます。



PathFinder

PathFinder については、これは NAT/ファイヤ・ウォール越えの機能を持たせた製品です。企業にビデオコミュニケーションを設置する場合、NAT/ファイヤ・ウォール越えの問題は必須で、PathFinder はこの問題を解決いたします。さらに、最近 NAT/ファイヤ・ウォール越えの技術が標準化されましたのでそのプロトコルもサポートしていきます。

Click To Meet については、国内で100社以上導入。それ以外の製品では、70社から80社導入いただいています。



す。

橋本: 御社の MCU の強みについてはいかがでしょう。

名倉氏: ハードウェアベース、ソフトウェアベースを含めてMCUが各社から出ていますが、完全なピュアなIPネイティブで機器の構成ができるのがまずひとつの我々の強みです。

2つ目は、ゲートキーパー、H. 323、SIPの機器をマネージする部分の製品が非常に強力なものがあって、これとMCUとの組み合わせというのが使う側から見ると、非常に重要なポイントですので、この辺がラドビジョンの強みと思っています。

また、それに加えて、恐らく単にボックスを右から左へ売るといった商売では、このビジネスでは多分うまくいかないと思います。従いまして、お客様のご要望を伺った上で、お客様のニーズにあった形でカスタマイズがソースコードレベルできるというのは、もう一つのラドビジョンとしての強みです。

橋本: 最近テレビ会議のハイデフィニション化(HD)が言われていますが、御社製品での対応予定は。

名倉氏: HDについては、来年以降には対応していきますが、コミュニケーションツールとして、画質がいいからテレビ会議を使うかということについては、懐疑的です。お客様から今の

ところ、ご要望は伺っていませんが、当座、HDのご要望は、極々特殊な用途に限られているのではないのでしょうか。

いずれにしても、今はそれよりも、簡単確

実にカンファレンスが設定できて、かつ柔軟にいろいろな端末とのコミュニケーションが図れるというのがもっとも大事なことであって、その後に画質と音質が来ると思っています。音声と画質どっちという話では、コミュニケーションの70%は音でコミュニケーションを取ります。従って、まず音質があって、そしてHDの画質の順と見えています。

橋本:御社の製品を使った特長的な利用方法についてくつか教えてください。

名倉氏:デスクトップでのビデオコミュニケーションを使った製造業や量販店、海外での例をご紹介します。まず製造業では、海外へ工場を出しているなど、社内や関連会社間での情報のやりとりが非常に頻繁になってきていますが、その際にテキストベースのメールのコミュニケーションは、リアルタイム性がないですし、テキストで書かれていますので、含まれる情報も限られます。それに比べて、映像を使ったコミュニケーションですと、顔を見ながら話をする、そして資料も共有するという方法でリアルタイムに情報のやりとりを遠隔地との間で行えば、開発の工程を短縮したりすることができるメリットがあります。ここでは、開発をよりスムーズに、短期間にすすめられるためのツールになっています。

次に、量販店でのケースをお話いたします。量販店ビジネスというのは、製品の数が多岐にわたり、価格競争が激しいために、値付けが非常にシビアな世界だと認識しています。

こういった時にいかに情報を、ハイラーキーを持たずによりフラットな形で情報伝達して、各店舗の価格情報だとか売れ線情報を皆で共有する必要があります。当社ではそういったお客様にデスクトップ型の Web 会議システムを使っています。

家電量販店、化粧品、薬品などの取り扱い商品が多いところ、あるいは多店舗展開をしている販売ビジネス形態をとっているところでは非常に便利なツールだと考えます。たとえば、ドラッグストアチェーンでは、こういったツールを使う

中で、トップの考え方、価格付け、製品のポジション情報、より速くフラットに全店舗に情報を伝えるツールとして使っています。

海外では、例としては、香港では、ハチソン3Gが既に携帯電話を使ったマルチポイントのサービスを提供しています。さらに、ヨーロッパの3G通信事業者で何社かサービスを提供しているところもあります。

余談ですが、3G展開を考えた時に、普及する、しないの分岐点が利用者に対する課金の仕組みがどうであるかに影響されるのではないかと見えています。

つまり、ユーザーからみて従量課金ではなくフラットレートでやっているところは、ビデオとかストリーミング系のサービスは利用しやすいわけですが、従量課金かフラットレートかで、料金設定のやり方で普及の度合いが変わってくるのではないかと考えています。

橋本:パートナープログラムを来年1月から開始するようですが、概要について教えてください。

名倉氏:現在、マクニカネットワークス、ネットワン、NTT-AT、KDDI の4社が当社の販売パートナー企業ですが、来年1月からパートナープログラムを実施していく予定で、新たなパートナーの発掘も行っています。

今回実施するパートナープログラムは、大きくわけて、3通りあります。それらは、「プレミア」、「ゴールド」、「オーソライズド」となります。今後新たにパートナーになるであろうところも含めて、いずれかでポジショニングをさせていただき、それに応じて我々のサポートなり、支援活動を提供していく考えです。

プレミアパートナーには、販売からしっかりとお客様のサポートまでを提供できるパートナーを、ゴールドパートナーには、同じく販売していただきますが、プレミアほどサポートが提供できないところになっていただければと、そして、最後にオーソライズドパートナーは、サポートできる人材をアサインできないが、ラドビジョン製品をお客様に提案できるところにパート

ナーになっていただければと思っております。

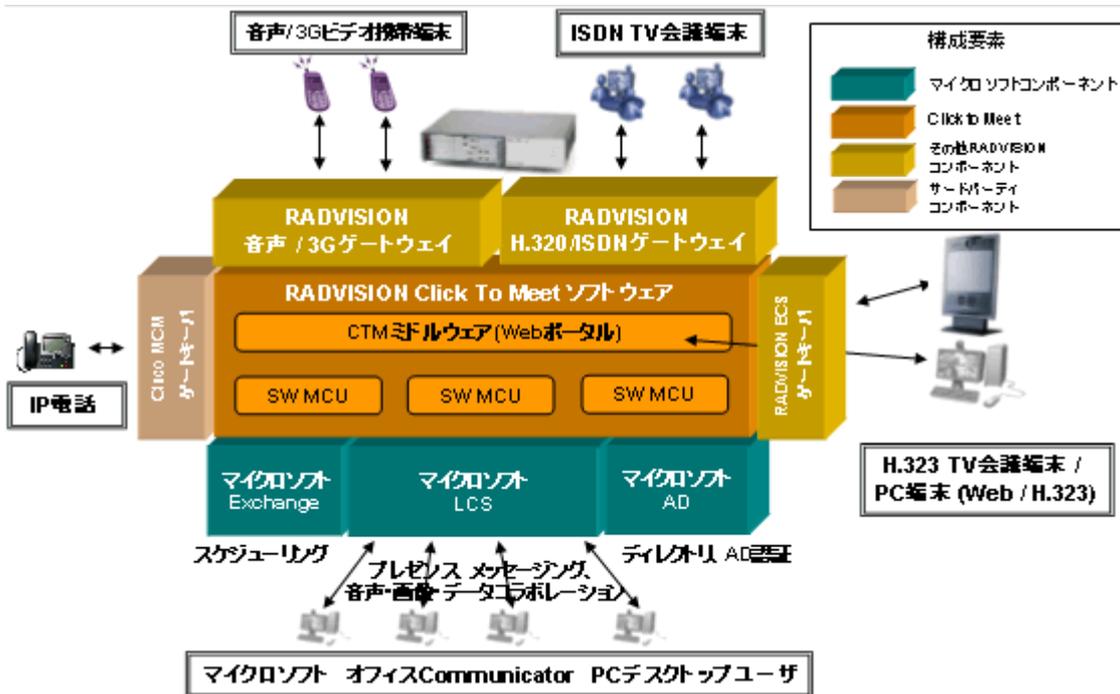
橋本: 販売パートナー企業との取り組みや今後の新規のパートナー企業の開拓についてはいかがでしょうか。

名倉氏: パートナー企業とは、一般セミナーを共同実施したりしてラドビジョンの名前をより認知していただくブランディング活動や、技術トレーニング、ユーザーのスキルアップのための情報提供やセミナーなどのトレーニング支援活動などを一緒に行っていく考えです。

さらに、今後新たなパートナー企業開拓の話では、当社製品の INVISION を、従来のテレビ会議製品という位置づ

名倉氏: マイクロソフトとの関係は、Microsoft Live Communication Server と Click To Meet など当社製品の連携で協業しております。今後コミュニケーションはデスクトップ型が広がると当社は見ていますが、マイクロソフトも同じマーケットに注目していると思います。

OEM 関係では、シスコシステムズとアエストラがありますが、シスコシステムズとは、引き続き MCU などのハードウェアベースの OEM 供給を継続します。また、アエストラについては、端末は、アエストラが開発することになりますが、その他の MCU、運用管理システム、ゲートウェイなどは当社から供給します。



OEMではないですが、ソニーは端末を開発していますので、当社がインフラ製品などを提供するというアライアンスもあります。

橋本: 今後の御社での事業戦略、展開について教

けではなく、ビデオのソリューションとか、ネットワークアプリケーション製品を扱っていただけるネットワークベンダーやネットワーク Sler など、さらに、マイクロソフトのアクティブディレクトリーを扱える Sler ともお話をさせていただければと思っています。

橋本: シスコシステムズ、マイクロソフト、ソニー、アエストラなどと事業協業をされていますが、事業の状況についてお願い致します。

えてください。

名倉氏: 今後の事業展開については、いくつかありますが、(1) 3Gとデスクトップビデオの連携、(2) ストリーミング、(3) コンタクトセンター、(4) WiFi 無線LAN、(5) 4G携帯でのSIP、などをご説明致します。

まずは、その前に、今後事業戦略あるいは展開において柱となる考え方ですが、“入出力装置”にあたる端末については、

テレビ会議の専用機ではないマーケットをアプローチしていきたいと考えています。つまり、専用のテレビ会議端末をその入出力装置として位置づけるということはあまり考えていませんが、汎用的な入力装置である、たとえば、ウェブカメラ、あるいは普通のビデオカメラである場合等、いろいろな入力装置を考えています。

それでは、ひとつずつ順を追って説明させていただきま。まずは、3Gとデスクトップビデオの連携ですが、携帯電話事業者の3Gのインフラが整ってきた段階で新しいサービスを検討しなければならないわけですが、我々のもつ特長は、3G、デスクトップPC、ルームタイプ型のテレビ会議との間のカンファレンスができるということです。そういったところから新しいサービスが生まれてくる可能性があると見ています。そういった可能性について、現在携帯電話事業者と検討しているところです。

次に、ストリーミングですが、現在当社では製品としての提供はしておらず、基本的にお客様のご要望ベースで作って提供していますが、来年ストリーミングをマネージするための製品を2006年6月ぐらいまでに発表します。これは、PCや3Gを考えているコンテンツプロバイダーをターゲットに提案させていただく考えです。

コンタクトセンターについては、ストリーミングと合わせてソリューションを提供していくことを検討しています。コンタクトセンターの案内は現在音声案内ですが、技術的にはその音声案内の部分、映像音声案内というビデオクリッピングにすることは可能ですので、ストリーミングの一アプリケーションのひとつとして捉えています。

仕組みとすれば、ユーザーからは、PCもしくは3Gでコンタクトセンターにコールすると、ビデオクリップが流れたり、映像のコマーシャルが流れたりすることができるわけです。そこで、たとえば、1番か2番を音と映像で示してそれを選択すると、オペレーターへ接続される流れです。無論オペレーターもお互いの顔を見ながらお話ができるというようなことが実現できます。そのビデオコミュニケーションのインターフェイスが当社の Click To Meet になります。

WiFi(ワイファイ)つまり無線LANですが、WiFi のサービスが今後世界的に普及していきますので、WiFi を使った WiFi フォン、アクセスポイントの設置、それに関連するいろいろな機材が出てきますので、そういったところで我々の提供する SIP プロトコルを組み込んでいただきたいと思います。

橋本:WiFi についてももう少しお話していただけますか。

名倉氏:その先にあるのは、そういった WiFi フォンなどの機器とNBUのコンセプトである、つまりマルチポイントでエンドポイントを選ばないというのがありますが、将来的にはそれらを統合するというビジョンを持っています。こういった WiFi 関連でもパートナー企業を探したいと思っています。

また、ワイヤレスの関連として、将来的な話ですが、3G携帯の次世代4Gになると、IPマルチメディアシステムが4G携帯技術のコアになる予定です。そこでキーとなるのが SIP です。ですので、今 SIP プロトコルのマーケットでシェアを取ることが次世代の4Gにもつながってくると見ています。

橋本:今後の抱負をお聞かせください。

名倉氏:ラドビジョンとしては、エンタープライズ向けにワークフローの中に、ビデオコミュニケーションを取り入れていただくための、製品なりソリューションを提案していきたい。具体的に言えば、ある会社と関連会社があった場合、今まで電話でコミュニケーションをはかっていたのを、皆さんPCを持っていますから、インスタントメッセージを使い相手の状況をプレゼンス機能で確認した上で、ワンクリックで電話をかけるがごとく簡単に相手との間で、ビデオコミュニケーションができるというようなそういったインフラを、企業の中にカルチャーとして根付かせたいということを考えています。

当社では、1年ぐらい前からそのようなことを言っています。浸透するのに時間がかかりますし、それを裏付けるための技術とか製品がとまらなないと変わりません。

そういった意味で、今回 Click To Meet のウェブの製品が

加わり、来年にかけてそれをマイグレーションしていきますので、今の話は、かなりリアルティのある話になると思っています。

橋本:ビデオコミュニケーションのカルチャーを根付かせるためにはどうしたらよろしいでしょうか。

名倉氏:使うことによる有意性をきちっと説明するためのマーケティング的なプロモーションが必要です。企業のバックボーンで潤沢なバックボーンを設置していますが、そこでは、メール、ファイルが多く、そのバックボーンをもっと有効活用する余裕はあると見ています。ですので、それをどうやってマネージして、ビデオコミュニケーションのインフラとしても、それを活用していくかということまで含めて我々がいろいろと情報発信をしていくのが、大事だと思います。

橋本:有り難うございました。

【連絡先】

ラドビジョン・ジャパン株式会社
 代表取締役 名倉 義幸
 東京都渋谷区神山町 31-7 ラーレス神山 102
 TEL.03-3468-0421 FAX.03-3468-0423
 e-mail : ynakura@radvision.com
 WWW: <http://www.radvision.com/japan/>

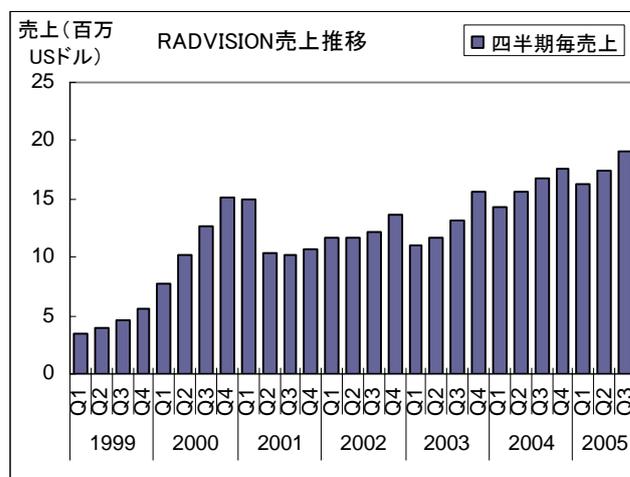
業績発表 2005年第三四半期(7月-9月期)

業績発表は、株式公開企業で、米ナスダック市場等に上場しており、四半期毎の業績を公開している企業のその四半期毎のレポート。

■ラドビジョン

イスラエルのラドビジョン社が発表した第三四半期の売上は、1910万USD(約23億円)と過去最高を記録した。同社の売上予測よりも、60万USD(約7180万円)上回った結果となった。全体的にも増収増益で、1910万USDに対して当四半期利益は、390万USD(約4億7000万円)を計上し、前年同四半期の140万USD(約1億6800万円)より2.8倍

の大幅増となった。



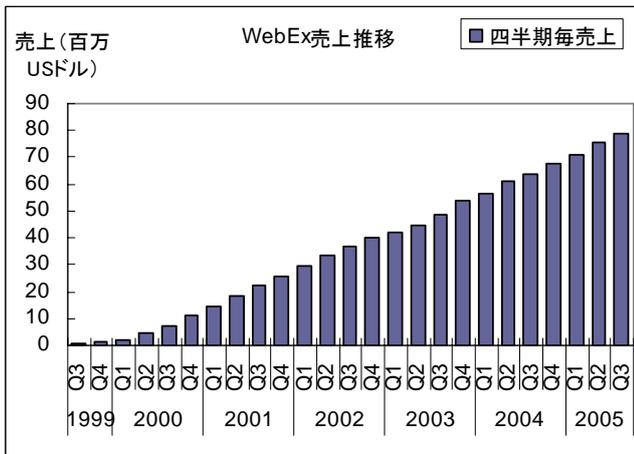
売上の内訳としては、製品関係の事業である NBU 部門が 1350 万 USD(約 16 億 1500 万円)、技術ライセンスの TBU 部門が 560 万 USD(約 6 億 7000 万円)。前年同四半期比較で、NBU が 14%増。TBU が 4%増の結果。NBU の割合が 2005 年第二四半期の 71%から 73%微増。TBU は、逆に 29%から 27%へ減。

TBU 部門の収入内訳は、ライセンス料が全体の 38%、メンテナンスが 33%、ロイヤリティが 22%、プロフェッショナルサービスが 7%。前四半期からライセンス料が減となったが、ロイヤリティがあがった。

地域別の売上では、北米が 59%、EMEA(欧州中東アフリカ)が 24%、アジア太平洋が 17%。

■WebEx

米ウェブ会議 ASP サービスの大手、WebEx 社の第三四半期の業績は、7860 万 USD(約 94 億円)の売上を記録。純利益は、1270 万 USD(152 億円)。前年同期比で、売上と純利益とも増で、売上は 24%、純利益は 7%増となっており増収増益となった。1999 年の第三四半期から連続して 25 四半期連続で右肩あがり。



8月に買収した Intranet.com の売上貢献額は、700 万 USD(約 8 億 3000 万円)。全体の 8.9%だった。Intranet.com 買収額は、4000 万 USD(約 47 億 9000 万円)。そのため現預金残高は、その分減り 1 億 9480 万 USD(約 233 億円)。

今までのウェブ会議サービス新規予約も好調で今までの最高記録を達成した。定額サービスがユーザーに受け入れられていると分析している。

セミナーレポート

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 東海大学校友會館 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)



HAT セミナー2005 会場

HATS セミナーは、今年で13回目。HATS 推進会議は、1988年に設立。現在のHATS 推進会議議長は、東京大学名誉教授 工学博士 齋藤 忠夫氏。

HATS の役割は、市場に出る前の通信機器の相互接続試験をメーカー間で行うこと。そうすることによって、システムやネットワークの構築を容易にするとともに、その通信機器のユーザーは、どのメーカーの製品を購入しても安心して利用できる。

HATS 推進会議の発足以来、各メーカーの 1200 機種種の検証を行ってきた。最近ではインターネットの普及から VoIP 機器の相互接続検証も行っている。相互接続試験の要望は今後ますます増加が見込めるため、HATS 推進会議の役割は重要になっていく。

当日は、HATS 普及促進部会長 鬼丸文夫氏の開会挨拶、そして HATS 実施推進部会長 高呂 賢治氏による司会のもと、基調講演と特別講演を始め都合6セッションの発表があった。

最初は、HATS 推進会議議長の 齋藤 忠夫氏が、ネットワークの動向と今後の HATS の役割と題して講演、次に、総務省情報通信政策局通信規格課長 田中謙治氏による、ITU における標準化と日本の取り組みと課題についての講演があった。

その後は、マルチメディア通信相互接続試験実施連絡会、マルチメディア通信委員会、PBX 相互接続試験実施連絡会、画像情報ファクシミリ委員会の各代表による、IP 電話の動向、MPEG-4、SIP による IP-PBX 相互接続試験、インターネットファクシミリの技術セッションが行われ、技術系の参加者からは活発な質問等が出ていた。(終わり)

HATSセミナー2005

http://www.ciaj.or.jp/content/plessrelease05/050928_2.html

HATS 推進会議 <http://www.ciaj.or.jp/hats/>

【連絡先】

HATS 推進会議事務局

情報通信ネットワーク産業協会

清水 / 小形 TEL:03-3231-3007 FAX:03-3231-3110

E-mail: shimizuh@ciaj.or.jp ogata@ciaj.or.jp

セミナー情報

■Visual Nexus 新バージョン ご紹介セミナー

開催日：第一回 2005年12月1日(木)13:30～15:15
東京(定員30名)
第二回 2005年12月8日(木)13:30～15:05 大阪
(定員20名)

会場：第一回 沖電気工業株式会社
虎ノ門ショールーム

第二回 沖電気工業株式会社
関西支社 セミナールーム

主催：沖電気ネットワークインテグレーション株式会社

共催：トーマンサイバービジネス株式会社

詳細：<http://www.okinw.co.jp/event/index.htm>

■「テレワークが変える企業での働き方」 ～社員の能力を高め、業務革新を図る～

日時：2005年12月2日(金)10:00～17:00
会場：都市センターホテル 701会議室
千代田区平河町2-4-1

主催：社団法人日本テレワーク協会

定員：50名

参加料：3万円(一般)

2万円(協会会員)テキスト代、消費税込み

詳細：

http://www.japan-telework.or.jp/info/semi_2005_i.html

■～Polycom Day～ 多地点会議セミナー

日時 2005年12月6日(火) 13:30～17:00 (13:15から
受付開始)

会場 ポリコムジャパン株式会社 セミナールーム

主催：ポリコムジャパン株式会社

詳細：

<http://www.polycom.co.jp/event/polycomdays/200511/index.html>

■ソニービデオ会議発売記念展示会

日時&場所：2005年12月13日(火)

会場：SOMIDO ホール 銀座ソニービル 8F

展示製品：

ビデオ会議システム 「PCS-TL30」、「PCS-G50」、
「PCS-G70S」、「PCS-TL50」、「PCS-1」 液晶モニター、
プロジェクト各種

詳細、参加申込み

http://www.sony.jp/products/Professional/index/information/TL30_1.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12月14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/39/865/001058.html>

■らくらく体験セミナー

<プロジェクト TV 会議システム & USBcollabo-20V>

日時：平成17年12月13日(火) 15:00～17:10
(14:30 受付開始)、

平成17年12月14日(水) 10:00～12:10
(9:30 受付開始)

場所：日本アビオニクス株式会社 本社(東京 新橋)
セミナールーム

主催：日本アビオニクス株式会社

詳細：

<http://www.avio.co.jp/products/collabomate/seminor0512.htm>

編集後記

今年もあとわずか1ヶ月になりましたが、おかげさまでCNAレポート・ジャパンは1999年12月創刊から、月日の経つのは早いもので、6年が経とうとしています。ここまで来られたのも皆様のご支援のお陰です。誠に有り難うございます。今後もよりよいニュースレターとなるように研鑽をいたしますのでご指導、ご鞭撻の程何卒よろしくお願い申し上げます。

次号以降では、下記インタビュー特集を予定しております。

－Codian 社 プロダクトマネージャー マークローニー氏、
Codian Asia Pacific 社 Peter Cho 氏

－MCI ジャパン コンファレンシング部 北アジア・日本担当
統括マネージャー
フェゼック ローン氏

CNAレポート・ジャパン事業概要です。よろしければご覧いただければ幸いです。<http://cnar.jp/cna-biz.pdf>

次号もよろしくお願い致します。

CNAレポート・ジャパン 編集長 橋本 啓介 k@cnar.jp
(Vol 7. No.21 2005年11月30日号終わり)
次号は、2005年12月15日の発行を予定しております。