

ニュース項目

■ポリコムジャパン、高画質、多用途の中規模会議室向けビデオ会議システム VSX7000s を発売



Polycom VSX7000s

ポリコムジャパン株式会社(東京都千代田区)は、高品質ビデオ会議システムの新製品「VSX7000s」を VSX シリーズに追加することを発表した。VSX7000s は、ポリコムのフラッグシップモデル「VSX7000」に機能拡張を加えたもので、VSX シリーズの中規模会議室向けセットトップ型ビデオ会議システムのさらなる強化を図ることになる。VSX シリーズ共通のプラットフォームでの設計による統一されたユーザーインターフェイスとシステムツールを提供。さらに、ユーザーの要望に応じたカスタマイズに対応している。12 月 1 日から出荷を開始した。

VSX7000s は、中規模会議室向けの高品質なビデオ会議システム。内蔵スピーカーとサブウーファーにより高性能な音声を提供し、最新のビデオ会議向けの技術と規格を採用している。また、Siren14 と Polycom StereoSurround ステレオ音声もサポート。Siren14 は、CD 並のクリアな音声が実現されている 14Khz の音声コーデックで、今年の4月

ITU-T の G.722.1 Annex C 国際標準として勧告された。Polycom Microphone Array による 360 度からの集音。

通信方式は、H.323 以外にも SIP に対応している。IP では、最大 2Mbps、ISDN では、最大 1.5Mbps の帯域をサポートしている。映像コーデックは、最新の符号化 H.264 と高解像度の Pro-Motion (60 フィールド/秒) に対応。AES 暗号化。また、IP 回線でのパケット通信の安定性などを向上させる iPriority (QoS 関係) のサポート。

標準でデュアルモニターに対応しているので、ビデオと同時に PC データや外部ビデオ映像などの共有が必要な会議にも最適。また、VSX7000s は、テレビや XGA ディスプレイに接続して活用できる。更にビデオデッキ専用の入出力端子を搭載。



ポリコムジャパン 代表取締役社長 奥田氏による発表

その他では、(1) SoundStation VTX1000 の統合。ビデオ会議システムから電話機へ直接ダイヤル可能。マイクや回線の雑音が軽減され優れた集音を実現、(2) People+Content IP。VSX と PC を接続せずに、PC コンテンツ(スライド及び文書)の共有を実現。この機能は、音声のみの出席者もデータ共有が可能、(3) 拡張マイクのサポート。天井にマイクを設置でき、約6メートル四方の会議室に対応。より広い会議室には、

数珠繋ぎ的に複数の機器をつなぐ形でマイクを拡張できる、(4)ISDN や V.35 などの新たなインターフェイスを簡単に追加可能、(5)ビデオ会議向けのディスプレイとキャビネットなどの VSX7000s の特長がある。

保守サービスについては、3年間の Premier サービスが付く。万一システムが故障した場合、故障した製品・部品を返送する前に、交換品を発送する「交換品即日発送サービス」などを用意した。平日の午後3時までには連絡するとポリコムエンジニアが、交換が必要と判断した場合、交換品を同日中に発送する。

VSX7000s の価格は、1,148,000 円(税抜き本体価格)。

■ 蝶理情報システム、「IC3」のオプション製品「IC3 extension」シリーズを 2005 年 12 月より販売開始

蝶理情報システム株式会社(大阪府大阪市)は、Web コラボレーションシステム開発コンポーネント「IC3(アイシーキューブ)」のオプション製品「IC3 extension」シリーズを 2005 年 12 月より販売開始。オプション製品のため、IC3 と一緒に使用する。

IC3 は、Web 会議、リモートメンテナンス、e ラーニング、オンラインサポートなど、遠隔地を結び複数人で共同作業(Web コラボレーション)を行うようなシステムの開発をサポートするコンポーネント。

「IC3 extension」シリーズは、ライブプレゼンテーションの多人数への配信・録画・録画データの再生などの機能を提供し、e ラーニングシステムやコンタクトセンターにおけるオペレータ監視システムなどの構築をサポートすることが可能。

IC3 の機能を拡張するオプション製品の製品名は、「IC3 extension Audience Kit(アイシーキューブ エクステンション オーディエンスキット)」、「IC3 extension Recording Kit(アイシーキューブ エクステンション レコーディングキット)」。

IC3 extension Audience Kit は、IC3 と連携させることで、サーバー1台につき最大40人まで、IC3 の会議室をブラウ

ザから指定して、HTTP で Audience サーバーへ接続することにより、傍聴者として参加することができる。また、サーバーをカスケード接続すると40人以上に増やすことが可能。

IC3 extension Recording Kit は、IC3 と連携させることで、Recording サーバー1台につき最大 20 会議室まで、IC3 の会議室を録画・再生できる。会議室に一人目の参加者が入室すると自動的に録画を開始する機能もある。録画再生は、Recording サーバーを指定し HTTP で IC3 サーバーに接続することにより行える。

■ ブイテック、Proxy やファイアーウォール越えが出来る、ウェブ会議システム V2 Conference5 を販売



V2 Conference5

ブイテック株式会社(東京都三鷹市)は、ウェブ会議システム V2 Conference5 を販売。来年には、現行のバージョン 5 から 5.1 へバージョンアップが行われ。

V2 Conference5 は、洗練されたユーザーインターフェイスを持ち、操作性の簡単なウェブ会議システム。V2 Conference は、中国の V2 Technologies 社が開発するウェブ会議システム。同会社は、1999 年に精華大学大学院修士号を持つ学生グループにより結成された会社。社長はまだ若く 20 代後半。中国の精華大学の学内ベンチャーで7年前にコンテストで優勝したこのシステムがベンチャー企業設立の発端となった。現在世界で、300 社、10,000 ユーザーライセンスを提供して

いる。中国国内では有数のウェブ会議システムとして有名。

CNA レポート・ジャパンの取材に対して、ブイテックの代表取締役 谷 健次氏は、以下のように特長を説明した。「既存のウェブ会議システムと比べ V2 Conference5(バージョン5)のシステムの安定性は非常によい。バージョン4までは若干不安があったが、このバージョン5では、別のウェブ会議システムの如くシステムのプログラムから書き換えられ一新したシステムとなっている。メンテナンスも非常に簡単。また、使用帯域は、56kbps~128kbps でも十分綺麗な映像音声を実現している。」

V2 Conference5 は、システム導入と月額料金の ASP サービス両方に対応している。システム導入については、お客様のご要望に応じて導入しやすい形で提案しているという。(1)基本的には、慣れたお客様であれば、ソフトウェアが入った CD とライセンスキーが入った USB キーをお客様にお渡しし、サーバーにインストールしていただく方法。(2)あるいは、ブイテックで、ソフトウェアのインストールからライセンスやネットワークのセットアップ、導入時のトレーニングまでサポートする方法。(3)サーバーハードウェアをブイテックにて調達し、それにソフトウェアをインストール、ライセンスや IP の設定などをブイテックにて行い、ハードウェアとソフトウェアをセットアップした上でお客様に納品する方法など、で対応しているという。

ライセンス数は、USB キーに内蔵されたソフトウェアで管理されており、通常使用時この USB キー1本をサーバーの USB スロットに接続して使用する。ライセンス数は、4以上で、4の倍数で増える。「ライセンス数については、柔軟に対応している。たとえば、4から7への変則的な対応も受けたりしている。」(同谷 健次氏)

この USB キーがはずれているとウェブ会議ができない。また、ライセンス数を増やす場合は、この USB キーを取り替えることによってライセンス数増が行える。また、ブイテックで独自に対応しているものになるが、もう1本 USB キーを提供している。そのもう一本で、V2 Conference5 の各種設定

等のデータを保存しておくことが可能。仮にサーバーが故障したりした場合でも、設定データなどを保護できる。

V2 Conference5 は、ウェブ会議としての基本的な機能、ホワイトボード、ファイル共有、ウェブ共有、アプリケーション共有、デスクトップ共有、ファイル転送、テキストチャット、メールによる会議開催通知などに対応している。ウィンドウ PC のオフィスソフトやストリーム動画(Windows MediaPlayer で再生)なども共有できる。

また、会議中にアドホックなサブミーティングも行える。たとえば、10人で会議している途中で、3人、3人、4人それぞれでサブミーティングにリアルタイムで分かれてそれぞれ分離された中で会議が継続、そしてその後また、10人会議へ戻ることが可能。お互いに分離されているため、お互いの映像や声は見えないし聞こえない。このサブミーティング機能は、会議の議長がコントロールする。

クライアント特徴は、(1)ライセンスフリーである。ライセンス料金は同時接続数ベース。(2)Proxy、ファイアーウォール越えが行える、(3)同時発言数を6人までサポート、(4)インスタントメッセージ機能(IM)、IM から電話をかけるような簡単さでテレビ会議が即座に開始できる、(5)画面レイアウトを自由に変える事が可能、(6)パン、チルト、ズームカメラに対応、たとえば、ソニーの Sony EVI-D100 など。(7)クライアントソフトの自動アップデート、(8)日本語、英語、中国語対応、(9)会議中の参加者のウィンドウに接続帯域をリアルタイムで表示。

年明け予定でリリースされる、バージョン 5.1 では、システムのパフォーマンスが上がるだけでなく、各参加者の音声レベルの調整を議長席からコントロールできることと、今まで H.323 端末が会議に参加する場合は、サーバーからその端末をコールしていたが、この新しいバージョンで、H.323 端末からサーバーをコールして会議に参加できるようになる。その他では、H.323 接続では、企業のファイアーウォールのポートが空いていない場合のためのブリッチ接続モードもサポート。

V2 Conference5 は、2種類のシステム製品を提供している。「V2 Conference5 Standard(スタンダード版)」そして「V2 Conference5 Pro(プロ版)」。

スタンダード版とプロ版は、基本的な機能の面では同じだが、「プロの場合は、サーバーの機能性能に特徴があり、基本的にはキャリアグレードあるいはサービスプロバイダー、あるいは大規模企業向け。通常はスタンダード版を提案している。」(同谷 健次氏)

スタンダードと比較してのプロの特徴としては、(1)クラスター構成が取れること。ネットワーク上で複数台のサーバーを負荷分散させ、それらがあたかも一つのサーバーとして機能させる。高い可用性と拡張性を実現。(2)サーバーにモデムを設置するとそれがRAS(リモートサーバー)的な動作を行い、リモートからサーバーへダイヤルアップで接続することが可能。(4)傍聴者機能。通常では、ウェブ会議はインタラクティブなミーティングで行うが、そのミーティングを傍聴する機能の搭載。(5)プロ版の同時表示の映像数は、24人まで。音声同時参加数は、12人まで。スタンダード版では、映像数は、8人まで、音声は6人までなので会議参加者数の面で拡張されている。

■ブイテック、最大4Mbpsまでサポートしたコストパフォーマンスの高いMCUの新製品を発表

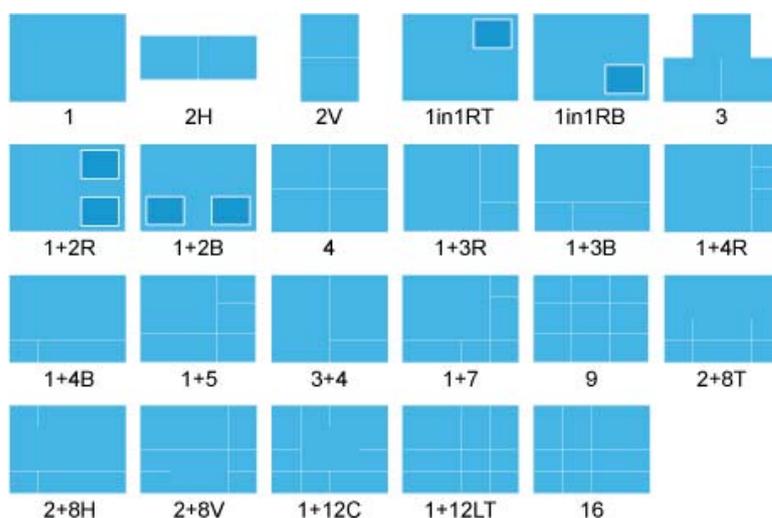


UCM3000A シリーズ

ブイテック株式会社(東京都三鷹市)は、最大192地点までサポートしたアプライアンス型H.323対応多地点接続装置(MCU)「UCM-3000Aシリーズ」を発表した。

UCM3000Aシリーズは、UCM3000シリーズの後継シリーズとなる。3000シリーズからAが付いた3000Aシリーズにより、ハードウェア設計を変えた。(CNAレポート・ジャパン Vol.7 No.4 2005年2月28日)

最下位モデルは3006Aの9拠点@128kbps(246万円、税別以下同)から最上位モデルの3192Aの192拠点



@128kbps(3,312万円)全15モデル提供する。また、最下位モデル3006Aでは、6拠点@2Mbps、最上位モデル3192Aでは、32拠点@4Mbpsにも対応。さらに、H.264やソニーのビデオ会議端末でサポートされているMPEG4をサ

ポート。オプションは内臓ゲートキーパーで、60万円。UCMのMCUは、ユニバーサル・コミュニケーション・メディア社(UCM、日本オフィス:東京都三鷹市)が開発した装置。各モデルの最大同時接続数の範囲内で、複数の会議を同時に開催可能。(写真上:UCM画面分割レイアウト構成)

ゲートキーパーの特長として、(1)MCU上の会議やテレビ会議端末に番号を割り当て、IPアドレスを気にせず簡単な任意の番号で相手の端末を呼び出す、(2)テレビ会議端末がDHCP(動的IPアドレス割り当て)を使用している場合でも、各端末間で任意の番号を使った呼出が可能。

UCM3000Aシリーズは、内蔵のチップを強力なものに変えることによりシステムのパフォーマンスを上げつつ、機能の強化を行った。(1)ハードウェア画面分割の場合、画面のレイアウトは、今までの10から23へ増えた。画面分割(CP)は、ソフトウェアCPとハードウェアCP(画像処理専用モジュール内

蔵)で処理される。(2)4CIFの対応。4CIFによりより映像の高解像度があり、鮮明な映像が可能になった。また、このことで、多地点環境での4CIFをサポートしたテレビ会議端末に対応する。(3)前シリーズでは、MCU制御に専用のマネージャーが使われていたが、この3000Aシリーズから、Webによる制御操作が可能になった。(4)1Gbpsのイーサネットポートが3口ある。グローバルとプライベートIPアドレスをそれぞれアサインして、公衆インターネットとプライベートのIPテレビ会議のセキュリティを保持しながら混在させることができる。(5)H.239のデュアルビデオ機能、(6)スケジューリング機能を標準搭載。

ブイテックとしては、設置、トレーニング、そして保守メンテナンスサービス(ゴールド、シルバー)のV-TECHプレミアサポートを提供する。

■東和エンジニアリング、LifeSize ビデオ会議システム新商品発表会を実施



新商品発表会

株式会社東和エンジニアリング(東京都台東区)が12月7日から9日までの3日間、東京都千代田区の同社ショールーム「TOWAROW PLAZA」で新商品発表会を開催。会期中に314人が来場し、盛況裡に閉幕した。

今回発表されたシステムは、米国テキサス州オースティンに本社を置くLifeSize Communications社が開発した高品位ビデオ会議システム。

この「LifeSize 新商品発表会」は、LifeSize社のビデオ会議システムの販売開始を機に、同システムのハイビジョン画質のリアルな映像とハイクオリティな音質を実際に体験いただく狙いから開催したもの。

新商品発表会では、LifeSize社ビデオ会議システムの具体的な活用方法などを提案したプレゼンテーションやデモンストラクションを来場者へ紹介。教育市場をはじめ、法人、公共など各市場から多数参加があった。

「LifeSizeのビデオ会議システムは、従来のビデオ会議システムでは難しかった顔の微妙な表現や小さな文字などをはっきり表現することができる高品位なシステム。そのためこれまでではビデオ会議システムで実現できなかったニーズにも対応することができ、高品位な映像と音声によって新たなコミュニケーション・シーンの創出が可能になった。」(東和エンジニアリング TOWAROW 事業部 事業部長 佐々木 宏氏)

東和エンジニアリングでは、これを機にLifeSizeの積極的な受注活動に取り組む方針であり、大学の遠隔授業向けなどを主体に2006年度10億円の販売を見込む。

ショートニュース項目

◆イスラエルのウェブ会議システムを開発する Arel Communications社は、米調査会社フロスト&サリバン社の、プロダクトイノベーション・オブ・ザ・イヤー賞を受賞。Arel社は、同社の「Arel Spotlight Application Suite」の革新性から今回の受賞となった。

◆米ビデオ会議メーカーLifeSize Communications社は、米調査会社フロスト&サリバン社の、ビデオ会議テクノロジー・オブ・ザ・イヤー賞を受賞。LifeSize社は、ユーザーの視点に立った技術開発と製品ラインナップが、今後のビデオ会議システムの新しい基準になる可能性を評価されての受賞。

◆Skype社は、テレビ電話機能を搭載したベータ版 Skype 2.0を発表した。2.0では、テレビ電話機能だけでなく、ユーザーインターフェイスをよりシンプルにし、プレゼンスでのムード表示(自分の現在気分がどうか、悲しいか、音楽を聴いている、お話できる、などの状態を細かくプレゼンスで表示するこ

とができる)、アバターや呼び鈴のカスタマイズ、コンタクト先のグルーピング、コンタクトリアルタイムサーチ、マイクロソフトアウトLOOKのアドレス帳との連携などの機能を搭載。また、今回のバージョンにあわせて、ウェブカメラの Logitech 社や Creative 社、ウェブログソフトウェアの Six Apart 社などとの提携も発表した。

◆ポリコムジャパン株式会社(東京都千代田区)は、東京リース株式会社(東京都新宿区)とリース契約業務での提携を行った。ポリコム製品のリース契約を東京リースにて対応する。オリジナル審査システムを用いることにより手続きを簡易化、契約までの時間を短縮化する。即日から2営業日以内で対応するスピード審査を行う。提出書類は所定の申込書のみで、決算書類、謄本等は不要。

インタビュー特集(1)

コーディアン社

インタビュー



Codian 社 プロダクトマネージャー
マーク・ローニー氏(中央)
Codian Asia Pacific 社
ピーター・チョー氏(右)
株式会社日立ハイテクノロジーズ

情報・デジタル家電営業本部
IT システム部ネットテクノロジー課 課長
近藤 忠雄氏(左)

聞き手:CAN レポート・ジャパン編集長 橋本啓介

橋本:御社の概要について教えてください。

ローニー氏:我々の事業は、多地点接続装置(MCU)、IP ビデオレコーダー、ゲートウェーのビデオ会議用インフラ製品を開発しています。2003年1月にイギリスロンドン郊外に設立された英企業です。設立後約18ヶ月開発期間を要して、2004年6月に当社のMCUを発表しました。製品発表後、事業は拡大し、現在の社員数は、45名です。

拠点は、本社のあるイギリス、そして海外拠点としてのアメリカのサンノゼ、香港にそれぞれ当社の現地法人があります。現在は、イギリスとアメリカに社員が多くいますが、今後香港も人材を増やしていく予定です。香港は、2005年1月に設立され、日本を含むアジア太平洋地域を担当しています。

また、それぞれの拠点の役割ですが、イギリスでは、製品開発や製品テストなどを行っているところで、アメリカや香港では、マーケティング、セールス、顧客サポートをしています。また、アメリカには、サテライトオフィスが、シカゴとニュージャージーの2カ所にあります。

橋本:御社の設立経緯を教えてください。

ローニー氏:当社を設立したマーク・リッチャーは、ハイテク業界での経験が長く、マジネットワーク社の創業者でエンジニアリングの責任者でありましたが、その時に1986年ネットワーク用のトークンリングを開発しました。それは、IBMが開発したトークンリングと似て異なるものですが、IBMのトークンリングよりも、転送速度が速く、より洗練された製品でした。価格も同じかIBMよりもちょっと高い価格設定がされて販売されましたが、事業としては成功。このマジネットワーク社が1994年に株式公開(IPO)をした後に、彼は同社を去りカリス

タ社を設立、VoIP 関連の事業を立ち上げました。この会社は 1999 年シスコシステムズ社に買収されました。

当社は、元シスコシステムズ社員が多いのですが、シスコシステムズに在籍した時に感じたことが、新しいものを開発していくのに時間がかかり場合には難しいことがあるということです。シスコシステムズでは、経験を積み、新しいチャレンジをしたいということで、この当社を設立したという経緯です。

橋本: コーディアンは、新しいチャレンジですか。

ローニー氏: そうです。新しいチャレンジです。それも我々の今までの長い経験のないビデオ会議の分野で、です。我々はビデオ会議での経験があまりないというのが逆にアドバンテージだと思っています。新鮮な感覚でビデオ会議に向き合えるからです。つまり、経験があると、今までの延長線上で考えやすいですが、既存の製品コンセプトをコピーしがちですが、我々は、既存のメーカーとは違うアプローチを取り今回製品を開発しました。我々の製品は他の製品と比べて、ユニークなアプローチが取られています。それらの特徴はおいおいこのインタビューでお話いたしますが、我々は、グローバルマーケットの重要性は、理解しているので、事業で成功することを強く確信しています。

橋本: 御社の製品開発のポイントは何ですか。

ローニー氏: 我々の製品は、ベストなユーザー体験を提供するインフラ製品にフォーカスしています。そこで、まずインフラ製品を開発する上で非常に重要なポイントは、セットアップが簡単であり、使用も簡単、そして尚かつもっとも重要なことは、システムの信頼性、柔軟性、ITU-T に準拠した、必要な機能性能をオールインワンで且つプラグアンドプレイ的なアプライアンス製品を開発するということです。それをベースに、各ビデオ会議メーカーのサポートされた機能や性能をフルにサポートすることと考えています。

ですから、たとえば、ポリコムやタンバークから出てくるエンドポイントの端末に新たなビデオ会議の機能や性能が搭載されてくれば、我々の MCU は、それらの機能や性能をフルに引き出すために、MCUを開発します。

我々の MCU は、それらを実現するために、業界でもっとも性能の高い DSP 技術を使っています。やはり、DSP が強力であるというのが前提条件であります。それに加えて競合する他の同様な MCU 製品よりも市場でリードするために、さまざまな先進的な技術を投入しています。

チョー氏: 以前のビデオ会議、MCU は、非常に高かった。まるで高級車みたいなものだった。これでは、導入はすすまないと考えます。我々は、会議システムの価格が下がることと、製品自体がシンプルで使いやすい、ということになってくれば、市場は広がると見ています。つまり、ローコストでも高機能であり、簡単に扱える製品を模索してきました。今回我々が提案する製品はそれへの回答のひとつと見ても過言ではありません。

チョー氏: また、我々の MCU をとにかく使っていただくために、無償のデモ MCU を公衆インターネット上に設置しています。ですので、当社の MCU を検討しているお客様は、そのデモ MCU サイトで実際に機能や性能をテストドライブしていただくことが可能です。現在は、イギリス、アメリカ、そして香港にそのデモ MCU がありますが、今後はタイや日本にも設置したいと考えています。

現在は、英語や香港のデモ MCU では中国語で運用されていますが、日本では日本語化されたデモ MCU を予定しています。過去1年間このデモ MCU を運用してきましたが、一度たりともシステムがダウンしたことはありません。こういったことを行っている他の競合メーカーはありませんし、出来ないと思います。こういった環境でのシステムの信頼性も我々の製品の強みでもあります。

とにかく使ってもらおうというのが我々の趣旨です。それゆえに、それを理解してもらえると考えています。

ローニー氏:アメリカでは、この無償MCUを使って、定期的
に営業会議を行っている企業があります。あるいは、就業
時間の間、MCU の会議室をオープンにしたまま、人々が
入ってきてはお互いに挨拶を行ったり、ちょっとしたお話を
したり、しているようです。

橋本:プラグアンドプレイ的なアプライアンス製品とは。

ローニー氏:我々の MCU は、たとえば、デモでお客様のと
ころにいくと、その場で、箱から出して電源とネットワーク IP
アドレスの設定、LAN ケーブルの差し込みをすれば、それ
で、MCU はすぐ使えるのです。お客様は、デモでも MCU
のセットアップに1時間ぐらいはかかるのではないかと思わ
れているのが多いのですが、我々の製品に驚かれます。ま
た、デモ機をそのままお貸ししたりして、お客様に自由に
使っていただいています。それで気に入って導入していただ
けることが多いです。お客様は MCU などについては素
人です。我々の製品は、シンプルで、誰もが使えるというの
がポイントです。最初のセットアップ後、リモコンを使えば会
議を行えますので、お客様は、エキスパートではなくてもい
いのです。

**橋本:他社のビデオ会議端末をサポートされていると
なる、相互接続が重要ですが。**

ローニー氏:その通りです。そのために、イギリス本社には、
相互接続のための試験所があり、そこでは日々ビデオ会議
端末のメーカーの全ての製品の相互接続試験を行っています。
相互接続は重要で、バグが発生した場合コードを変更したり、
また、メーカー毎にH.323の理解が若干違っていたりという
ことが起こります。いずれにしても、端末は増えています
ので、その試験所の規模も大きくなっています。

**橋本:それでは、各製品について、ご紹介ください。まず
MCU からお願いします。**

ローニー氏:我々の MCU 製品は、エンタープライズ向けとキ
ャリア向けの2種類があります。我々の MCU のアドバンテ
ージは、端末がどのような映像コーデック(H.264 など)や音声
コーデック(G.711 など)、解像度(4CIF など)のフォーマットを
もっていても、それらを全てサポートしていますので、ユー
ザーは MCU の設定にあまり頭をつかわなくてもよいのです。
また、設定や運用がシンプルです。MCU の設定については、
ウェブでログインして行います。さらに、ネットワークの状
況に応じて自動的に MCU の帯域を制御できます。



CODIAN MCU 4200 シリーズ

チョー氏:我々の MCU は、H.264、CIF、4CIF などいろいろ
な方式をサポートし、1ポートあたり最大4Mbps まで対応して
います。全ての端末がベストなスペックの状態で我々の MCU へ
接続できる。これは、端末側の参加者にとってもよいこと
であるし、MCU の管理者にとっても運用が簡単になるため、
よいことです。通常は、こういったいろいろな違った方式
を持った端末が接続してくると、最大公約数的に一番下位
の方式に合わせるということを行うのが一般的な MCU の
仕組みです。さらに、我々の MCU は、相手側の端末の
カメラの操作、豊富な画面分割のレイアウトなど、柔軟
性が高いです。

**橋本:MCU では、MCU のリソース管理が重要
ですが、この点についてどのような対応を
されていますか。**

ローニー氏:MCU を語る時に、ポートという言葉が
でてきますが、一般的な常識ですと、MCU でいうところ
のポート数は大抵の場合があります。それは、使用す
る帯域などによって変わってくるからです。また、
帯域を多く使えば、その分使える

ポート数は減ってきます。ですが、我々のMCUは、40ポートと言えば、40ポートなのです。384kbps でも、4Mbps であっても、です。これはどのような意味があるかといいますと、MCU のリソースのマネージメントが非常に簡単になるということなのです。他社製品では、この点ポート数が増える場合が多いのです。

チヨ一氏:我々の MCU は、映像は最大40ポート、同時に音声も40ポートサポートしています。つまり、40のビデオ会議端末と同時に40台の音声会議端末も入ってくるのが可能です。我々の MCU ではモジュール追加というようなことはなく、他社ではそのようなことをするためには、別にモジュールを有償で追加するというのが普通です。我々の製品は MCU としてストリーミング機能も含め基本的なものは全て入っているわけです。またコミュニケーションがしたいときに、プラグ&プレイでコミュニケーションをするというのが我々の製品に関する基本コンセプトです。我々の製品は次世代の製品なのです。

ローニー氏:その他では、アスペクト比16:9のワイドスクリーンにも対応しています。MCU メーカーとしては当社だけだと思えます。また、画面分割については、20表示をサポートしています。レイアウトは、52パターンです。競合よりも多いと思えます。

橋本:また、システムの信頼性を高める仕組みについて教えてください。

ローニー氏:また、我々の MCU は、あるポートでパケットロスなどの障害が発生しても、他のポートへの影響を防ぐ仕組みがなされています。たとえば、技術的な話になりますが、多地点接続しているビデオ会議の環境で、それぞれの映像をストリームと考えますと、そのストリームは、それぞれの端末へ配信されるわけです。つまり、他者の発言の映像をストリームと考え、それが他の参加者へ配信されると、と考

えるとわかりやすいかと思えます。

その状況で、1端末が映像パケットを受信していないような場合、MCU に対してキーフレームを再送してくれとの信号が送り出されます。MCU は、どう反応するかというと、問題の発生していない端末に対しても、キーフレームを再送することになります。そうすると、1端末のために全ての端末が影響を受けるということになります。我々の製品は、このような状況の場合、全体に問題が波及せずその当該端末で問題が解決するような仕組みを取り入れています。

また、我々はパケットロスの対応についても結構苦心してきました。IP ビデオ会議ではパケットロスは致命傷になりえますので。

橋本:パケットロス技術についてももう少しお話していただけませんか。

ローニー氏:我々がお客様へのデモの際にお見せするのが、ビデオ会議の映像が流れている時に、イーサネットのケーブルを MCU からはずすのです。そうすると通常のセッションは落ちますが、我々のシステムは、映像は静止画になりますが、たとえば、10秒とか20秒後にケーブルを差し込み直すと、再び映像が何事もなかったかのように流れ出すことができます。勿論このようなことをデモで行いますと、お客様は驚かれますが、これは、パケットロス技術の成果のひとつです。誤ってケーブルをはずしても、問題なくビデオ会議が続けられます。

橋本:ISP や通信事業者など向けの MCU について教えてください。

ローニー氏:我々のキャリアグレードの MCU は、MCS8000 と呼ばれるもので、筐体に10スロットあります。1スロットは、管理用のボードを差し込むことができ、その他の9スロットには、MCU 機能、ゲートウェイなどのボードを入れることができます。ですので、MCU の機能を見た場合、1ボード当たり、40ポー

トをサポートしていますので、9ボード使った場合、360ポートの容量を提供することができます。それぞれのポートは、4Mbps まで対応しています。

橋本:最近ハイデフィニションのビデオ会議が出てきていますが、対応は。

チャー氏:ハイデフィニションについては、LifeSize Communications 社がサポートしていますので当社の MCU でもサポートしていきます。来年にはリリースできると思います。MCU については、ハードウェア取り替えでないと対応しませんので、今当社の MCU をご利用いただいているお客様は、下取りにて HD 対応の MCU を購入できます。

ローニー氏:LifeSizeとしては、MCUのパートナーを探す必要があったのです。つまり、LifeSize 製品の機能や性能をサポートする MCU が必要なわけです。当社は、ビデオ会議端末は開発していませんが、先進的な技術を持っていますので、技術的にはお互いフィットな関係だと思っています。

LifeSize と当社の MCU を接続したハイデフィニションのデモを、今年5月にアメリカで開催されたインターロップで行いましたが大変好評でした。LifeSize が今後リリースしていく予定の製品をサポートしていくことは、他のビデオ会議メーカーをサポートしていくと同様重要なことと認識しています。

橋本:IPVCR についてはご紹介いただけますか。

ローニー氏:IPVCR は、ビデオ会議やプレゼンテーションなどを録画、蓄積、そしてビデオ会議端末や PC へストリーミング配信ができる装置です。MCU とは別の製品になります。当社の IPVCR は、ビデオ会議端末へもストリーミングできます。つまり、端末でストリーミング映像を再生できるわけです。他の競合メーカーではこれをサポートしているところ

はないと思います。通常は PC でストリーミングを視聴します。

当社の MCU では、リアルタイムのストリーミング配信はできませんが、ハードディスクがないため、蓄積して配信はできません。それに対して、IPVCR は、ハードディスクがありますので、リアルタイムだけでなく、蓄積して後でストリーミング配信ができます。用途に応じて選択していただければと思います。ネットワークに応じてユニキャストとマルチキャストの両方に対応しています。

また、QuickTime を現在サポートしていますが、今 WindowMediaPlayer に対応すべく開発しております。それがサポートできれば、ハンドヘルドの端末でも再生ができるようになると思っています。

さらに、IPVCR は、放送機器へ、MPEG1 フォーマットへコンバートもできます。そしてストリーミングできます。

IPVCR は、アメリカでは、大学などで授業を記録し学生が後で視聴するため、あるいは、放送局では、たとえば、サッカー中継をストリーミングしたりするため、企業内のトレーニング、社長の発言を全世界の社員へ配信するとか、病院での手術を録画ストリーミングする、刑務所での囚人の監視など、多方面で利用されています。また、面白い例としてアメリカは訴訟社会ですから、証拠のために録画するという使い方もあります。

チャー氏:2、3週間お客様に MCU と IPVCR を貸し出したりすることもあります。そうすると、お客様によっては新たな使い方を発見する場合がありますね。先ほどの使い方で、中国では、幼稚園でのアプリケーションもあります。子供の様子を遠隔で見るといことです。

橋本:ゲートウェイについてご紹介ください。

ローニー氏:ゲートウェイについては、「CODIAN ISDN Gateway 3200 SERIES」というのがあります。当社は、もともと IP にフォーカスしてきたわけですが、現実には ISDN を使っているユーザーも沢山います。フランスやスカンジナビアでは、

ISDN はまだ多いです。

ある金融系企業では、イントラネットはありますが、セキュリティの理由からイントラネットへのアクセスを ISDN/IP ゲートウェーで行っています。そういったことから、トータルソリューションをワンストップで提供する観点から当社としても、ゲートウェーを8月にリリースしました。

日本は、IP へのシフトが大分進んでいますが、まだ、大手企業などを中心に ISDN を利用しているところもありますので、日本でも、2005 年 12 月中にリリースできればと準備を進めています。

製品としては、2、4、8PRI(=NTT の INS1500 相当)回線対応の3機種のゲートウェーを提供しています。

橋本: 販売パートナーとの関係は。

ローニー氏: 過去12ヶ月パートナーシップの構築をワールドワイドに行ってきました。お互いにベネフィットがある関係で協力していきたい。販売パートナーシップについては、あまり複雑にしたくないと思っています。それは、販売パートナーが増えると販売パートナー同士の競合衝突がありえるからです。

チョー氏: アジア太平洋地区でもパートナーシップの構築を行ってきました。また、我々のパートナーには、そのローカルの市場でファーストクラスのお客様対応をしていただきたいと考えています。ですので、パートナーシップの選定には注意しています。国毎に販売パートナー同士衝突しないようにしなければいけませんし、お互い最適な利益を上げられるようにしていけないとも思っています。

橋本: 最後に日立ハイテクノロジーズの近藤様から抱負をお聞かせいただければと思います。

近藤氏: Codian 製品は最新技術と低価格を両立しています。これは、停滞気味であった多地点ビデオ会議システム

市場を大きく拡大できる可能性を秘めているものと考えております。我々はこの優れた製品に、独自開発のソフトウェアや保守サービス等を組合せ、国内ユーザーに最適な形態でシステムをご提供する所存です。当社の6年にわたる多地点ビデオ会議ビジネスのより一層の加速と、同じく当社が販売代理店となる LifeSize 社の製品とあわせての HD 高画質ビデオ会議の発展に非常に期待するところです。

橋本: ありがとうございました。

【日立ハイテクとコーディアンの連絡先】

株式会社日立ハイテクノロジーズ
情報・デジタル家電営業本部
IT システム部 ネットテクノロジー課
電話 : 03-3504-7447
FAX : 03-3504-5194
WWW: <http://www.hitachi-hitec-vc.com/>
メールアドレス: marketing@nst.hitachi-hitec.com

Codian Asia Pacific Ltd.
Peter Cho
Tel. 852-3583-1430
FAX.852-3583-1055
WWW: <http://www.codian.com>
メールアドレス: peter@codian.com

インタビュー特集(2)

MCI ジャパン

インタビュー



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

聞き手: CAN レポート・ジャパン編集長 橋本啓介

橋本:今回はインタビューに応じていただきまして有り難うございました。まずは MCI コンファレンスについてとその中でフェゼックさんの役割を教えてください。



フェゼック ローン氏

フェゼック氏:私は、2001 年 MCI ジャパンに日本のカントリーマネージャーとして入社し、今は、日本だけでなく、香港、フィリピン、中国、台湾、韓国、グアム、インドも担当しています。MCI ジャパンは、米 MCI の日本現地法人で、1996 年に通信サービスを提供する通信事業者として東京に設立され、私が所属するコンファレンスサービス部門は、1999 年に日本での事業を開始しています。

橋本:御社は、日本では 1999 年にコンファレンスサービスを開始されていますが、北米では確か 1970 年代からサービスを提供していますね。グローバルに展開されている強みは何でしょうか。

フェゼック氏:当社は、グローバルなネットワークを持つ通信事業者ですが、コンファレンスサービスも、トータルサービスプロバイダーとしてお客様のニーズに A から Z までカバーしたきめ細かなサービス提供をグローバルに行っています。

MCI コンファレンスサービスは、もともと 1970 年代に北米で電話会議サービスから始まり、四半世紀以上の長い歴史をもつパイオニア的な市場のリーダーです。長年の経験

がございますので、お客様に豊富なアドバイスやサービスが提供できると自負しています。その経験を生かして日本では、1999 年にコンファレンスサービスを開始しましたが、ネット会議サービスは、2001 年から開始しました。

MCI のコンファレンスサービスは、国毎のローカルなニーズ、つまり言語やローカルスタッフ、ウェブサイトなどに対応しながら、世界で統一されたサービスを実現しています。つまり世界のどこでも高水準の、安定性や信頼性の高いサービスをワンストップショップで提供できるのは当社の強みの一つであるわけです。

その上、保守の面でも、ローカルの他社通信事業者との接続点において我々の限界はありますが、それ以外では、MCI のネットワークをご利用いただきますので、万が一通信トラブルがあったとしても、第三者に頼むよりは私どものエンジニアにご連絡いただければ早めに原因究明が行えます。

橋本:御社のコンファレンスサービスの概要と特徴等教えてください。

フェゼック氏:当社のコンファレンスサービスは、電話会議サービス、テレビ会議サービス、そしてネット会議サービスから構成されており、お客様のあらゆるコンファレンスニーズにきめ細かな対応ができるサービスメニューを揃えております。

当社ではサービスの利用の開始からサービス利用後のフォローアップまでフルサービスを提供しています。たとえばサービス導入時のオンサイトのトレーニングサービスや導入後のフォローアップまでお客様のご要望に応じた対応を行うとともに、サービスの導入前にあたっては、サービスの紹介、デモンストレーション、テストアカウントの付与などいたします。

さらに、初めてコンファレンスサービスをご利用されるお客様に対しては、慣れていただくために、まずは、社内の一部課からのスモールスタートでご利用をお奨めしております。その後慣れていくに従い全社への展開をご検討いただいております。

これらのサポートは、フルサービスのプロバイダーとしては、

最低限行わなければならないことだと認識しております。

橋本: 御社のコンファレンスサービスについてはご説明ください。まずは電話会議から。

フェゼック氏: 当社では、先ほども申しましたが電話会議サービス、テレビ会議サービス、ネット会議サービスを提供しております。

まずは、電話会議サービスからご紹介させていただきます。

電話会議サービスは、プレミアサービス、スタンダードサービス、オペレータ不在サービス、インスタントミーティングサービスの4つのサービスタイプがあります。

まずは、プレミアサービスですが、これは、お客様の電話会議サービスにフルにサポートさせていただくサービスです。電話会議を行う際に、当社は、専属のミーティングマネージャーをお客様のその会議にアサインします。そしてその会議が始まる前に、お客様とそのミーティングマネージャーとで打ち合わせを行い、その会議の段取りや議事進行などを確認いたします。そして、その会議に必要な何か特別な機能などが必要かどうか検討し万全な準備をいたします。

勿論、会議の開始から終了までサポートさせていただくとともに、その後その会議についてつまり、今回実際にどのような流れだったか、何か次回改善する点がないか、の事後確認をすることもあります。当初のプランニングから始まり、当日の運営サポート、そしてその後のフォローアップ、フィードバックまでしっかりとサポートしているのがこのプレミアサービスの特長です。

次に、スタンダードサービスですが、オペレータが当日の会議の開始から終了、そして会議中の必要な場合スポット的にオペレータを呼び出すことができるサービスです。

オペレータ不在サービスは、予約制ですが、オペレータのサポートを必要としないサービスです。

インスタントミーティングは、事前予約がいらぬオンディ

マンドのサービスで、24時間いつでも好きな時間に会議が開催できるサービスです。

橋本: オペレータが必要かどうかの判断目安はありますか。また、どんな会議にオペレータが対応していますか。

フェゼック氏: 電話会議に慣れたお客様は、基本的にはオペレータは不用かもしれませんが、オペレータが必要かどうかの判断の目安としては、会議の参加人数、あるいはその会議の内容になると思います。

たとえば 20-30 人以上になった場合、お客様が会議に集中されるためには、少なくとも会議の始まりのところは、オペレータによるサポートをご利用いただくことをおすすめしています。また、会議参加者数が少人数でも、大事なクライアントとの会議であるとか、重要なビジネスの打ち合わせであったりした場合、オペレータをアサインしたほうが無難です。そうすることによって、お客様はその会議にフォーカスできます。それがお客様にとってもっとも重要なことではないでしょうか。

さらに、オペレータが対応する場合は、業績発表、全社会議、年末年始挨拶、全国営業会議、製品発表会、トレーニング、機関投資家などの会議などが多いですね。

また、余談ですが、面白いトレンドとしては、いままで一般的にインスタントミーティング的なサービス大きなトレンドとして流れを作っていたのですが、ここ1年くらいですが、その逆流現象的な傾向も少しずつですが見えてきています。つまり、現状は、割合的には、インスタントミーティング的なものが多いのですが、逆にオペレータがついて、より多くのサポートが付いたサービスを期待するお客様が少しずつ増えているということです。それは、恐らく電話会議を経験されて、自分で全て A から Z まで行うよりはオペレータを利用したほうがよいという判断をされているからだと思います。

橋本: お客様に業種的な特徴、利用の仕方に変化などありますか。

フェゼック氏:業種的な特徴というよりは、本社が日本でたとえば生産拠点が東南アジア、中国にあり国際コミュニケーションが必要な企業が多いです。人が実際に出張するよりも、経費や人の稼働の面でコスト的なメリットがあるソリューションはないかという考えがあるからのようです。

会議システム全般について言えることですが、以前のイメージは、儀式的なものとして捉えられる傾向があったのですが、最近では、会議システムは日常のツールだという認識が浸透してきていると実感しています。また、それにあわせてサービスや機能も充実してきていますので、お客様のご要望に応じてサービスの柔軟性が整ってきています。つまり、敷居が下がってきているという認識を持っています。

橋本:ネット会議サービスについて教えてください。

フェゼック氏:ネット会議サービスは、マイクロソフトの LiveMeeting と WebEx の MeetingCenter のウェブ会議サービスをベースに MCI の独特な機能などを付加してサービスを提供しています。サービス内容としては、インスタントネット、電話会議と同じように従量課金で提供しているものと、シートベースの2つのパターンで提供しています。



Document をシェアした時の画面- LiveMeeting

サービス内容としては、オンデマンドのネット会議、予約制のネット会議、そしてカスタマイズができるネット会議を提

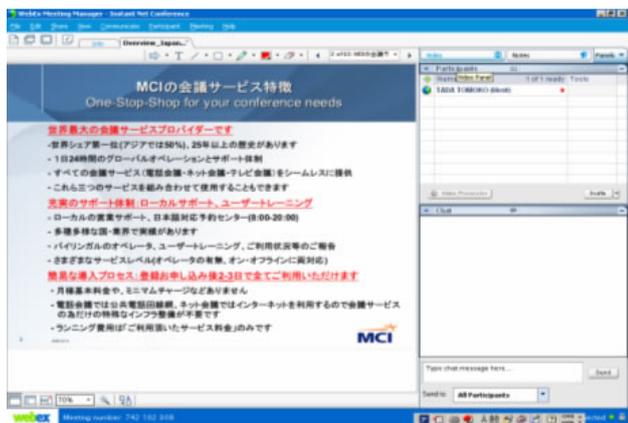
供しています。オンデマンドは予約なしで会議をすぐ開始できるもので、カスタマイズについては、WebEx または LiveMeeting のウェブ会議に MCI として独特の機能を付け加えてサービスを提供するものです。予約会議では、大規模会議にも対応していますが、ネット会議の音声部分については、当社の電話会議サービスで現行提供していますので、システムとしては別々に動いている形ですが、シンクして会議は行われます。ネット会議は音声だけの参加では大規模人数に対応します。今後、音声部分については、VoIP はアメリカで提供されていますので、今後日本でも同様に提供される予定です。

お客様は、LiveMeeting か、WebEx のどちらかを選択してネット会議を行うことができます。WebEx は、MeetingCenter 以外にも TrainingCenter など提供されていますが、当社ではカスタマイズという形で提供しています。

橋本:ネット会議でお客様の利用について何か特徴が見えますか。

フェゼック氏:ネット会議は、電話会議や後ほど説明しますテレビ会議と違い、新しいサービスであることもあり、マーケット的にはこれからという感があります。傾向として、電話会議を10回行った場合、ネット会議は1回か2回程度という感じです。従って、使い慣れるまでの時間がネット会議の方がより時間が電話会議よりもかかっているという状況だと思います。

一般的にウェブ会議は、新しい技術であることもあって最初の心理的なバリアを超えないといけな面はあると思いますが、立ち上がり成功した場合、人が自転車に慣れるのと同じようなところがあるような気がしています。



Document をシェアした時の画面 - Webex

また、ウェブ会議技術は、電話会議がベースになっています。アメリカは成熟したマーケットですが、電話会議は強いです。プレイスウェア社(現マイクロソフト LiveMeeting)や WebEx が、アメリカの会社であるというのは偶然ではないと思います。ウェブ会議というのは、電話会議に何か追加できないかという問題意識から出発しています。ですから、マーケットを長い目で見ていく必要がありますが、以前に比べるとその敷居は徐々に下がってきていることは言えます。

橋本:テレビ会議サービスについて教えてください。

フェゼック氏:テレビ会議サービスは、プレミアサービス、スタンダードサービスがあります。専門のスタッフが、テレビ会議サービスの導入から、テレビ会議端末登録、接続テスト、テクニカルサポートなどを提供します。

それらの違いですが、スタンダードサービスは、オペレータがすべてのテレビ会議のセットアップと画像及び音質のチェックを行います。プレミアサービスでは、それに加え、会議のモニタリングを行い、テレビ会議の担当オペレータが画面の調整や会議中のサポートを行います。プレミアサービスを利用し8カ所以上の拠点を接続する場合は、ミーティングマネージャーがアサインされます。

テレビ会議サービスは、ブリッジを使ったサービスですが

地点から利用でき、ISDN 接続は、512kbps、IP 接続は 1.5Mbps までサポートしています。さらに、ISDNとIPの混在のテレビ会議も行えます。オプションでは、最大9カ所の同時に表示できる分割表示、コンファレンスルームの予約、24時間対応のテレビ会議サポートなどがあります。

当社では、「ミーティングアシュアランス」サービスを無料で提供しています。会議中の技術的な問題に対処するために、テレビ会議には電話会議がバックアップ対応されています。仮に障害等のためにテレビ会議の続行が困難な場合でも電話で会議が続行できます。

橋本:テレビ会議の IP 化は進んでいますか。

フェゼック氏:お客様の利用状況を見ますと、当社ではまだ ISDN の利用が多く、IP での利用はこれからという感じですが、徐々に IP テレビ会議を検討するお客様は増えています。

また、海外や重要な会議では、ISDN は、384kbps で使う傾向があり、国内での社内ミーティングでは、128kbps での利用が見られます。先ほども申しましたが、ISDN と IP の混在会議も可能ですし、またそこに電話が参加するというのも出来ます。

日本国内だけの拠点であれば、IP だけでもインフラ的には問題はないが、たとえば、東南アジアの拠点と結んだ会議になると、まだ難しいところもあります。そういったところでは、IP と ISDN を混在させる会議に対して需要が顕在化しているのは間違いないと思います。

橋本:3G の携帯テレビ電話についてはいかがでしょうか。

フェゼック氏:3G については、これからのマーケットではないかと見ています。MCI のサービスとしてですが、いつどういった形で提供するかは現段階では決まっていませんが、今後需要を見定めた上で、グローバルに展開する形になると思います。

橋本:御社のサービス提供体制とサービス状況について教

えてください。

フェゼック氏: 当社のサービス用のブリッジ(MCU)は、アジアにおいては、日本を含めていくつかの国にあります。サポートセンターは、香港で集約して対応しています。日本人スタッフも香港から対応します。コンファレンス専門のセールス担当は日本、香港、オーストラリア、シンガポールに在します。その他の国々では、コンファレンス専門のセールス担当はいませんので、そのマーケットに所属している法人セールス担当などと連携しながらマーケットのアプローチを掛けています。日本でのマーケットの伸びは我々の目標からしてかなり満足のいく結果がでていますが、これは近年の成果だと思っています。

当社は、もともと電話会議から始めているため、電話会議の割合が一番大きいですが、テレビ会議でもネット会議でも利用は伸びています。特に日本は、テレビ会議が強いのです。これはアジア全体にも言えることですが、アメリカの電話会議が強いのは対照的です。グローバルに見た場合、テレビ会議はアジアでの特徴的利用傾向だと思います。

また、サービスのためのアクセスポイントですが、東京以外にも大阪にも設置いたしました。東京以外のお客様にもより利便性を高める努力を行っております。

当社は、電話会議のイメージが強かったのですが、当初は、テレビ会議もやっているのですかとお客様から聞かれることもありました。しかし、最近是我々のセールス担当の努力のお陰だと思っておりますが、電話会議だけでなく、テレビ会議やネット会議も提供しているというメッセージが伝わってきていますので、MCI は、会議サービスを検討する上でひとつのオプションだとの認識がマーケットで広まっているという実感を持っています。

橋本: 営業展開的にフェゼックさんが4年前に就任したときと今で何か変化はありますか。4年前取材させていただいたときは、営業展開は選択的なアプローチを取るとのお話

でした。

フェゼック氏: 今では全方位的というか、フルの営業展開を行っていますが、2年前までは、ある業界やユーザーをピンポイントした選択的な営業展開を行っていました。

そのアプローチを取った時は、今と比べれば、コンファレンスについては、まだ認識が低い状態でしたので、会議サービスを使っていただくにはかなりの努力時間が必要でしたが、主な業種やユーザーを中心に販売促進を行いました。

マーケットが進化している状況の中で、前と比べれば、いわゆるお客様のトレーニングの時間が少し短縮できるようになり、マーケットを育てる努力が少し軽くなった気がします。ですから、現在は、ある意味で、通常の営業アプローチの仕方ができるようになりました。

橋本: フェゼックさんは役職としてアジアのいろいろな国を見ているわけですが、日本以外の国では市場はどのような状況でしょうか。

フェゼック氏: ビジネスの観点から見ると、プライオリティ選択が必要だと考えています。他の国によっては、政府規制のため、直販ができないという事情もあります。そうした場合、どうやってマーケットへ進出するか、その仕方についてこれからの課題というところもありますが、全体的には、インドと中国はこれから力を入れていきたいと考えています。この点については他の同様な会議サービスプロバイダーも同様な意見だと思います。

インドについてですが、世界のバックオフィスと言われてしますので、その観点から見ればマーケットのポテンシャルは大きいので業界のチャレンジのひとつではないかと思っています。

他では、韓国は IT インフラが優れていることもあってお客様はいらっしゃいますし、また、台湾、フィリピンなどでは、コンファレンシングのニーズはありますが、日本とか香港に比べればマーケットがこれからという感じなので、そのマーケットへ

のアプローチは、以前の日本の事業でそうであったように、ピンポイント的なアプローチが必要と認識しています。つまり、この会社とか業種といった選択的な展開です。

いずれにしても、新興のインドや中国でのビジネスを含め、既存のマーケットでのビジネスを維持しながら強化していきたい。その他の国々では、それぞれマーケットの事情があるためバランスをとりながらサービスを提供していきたいと考えています。

橋本: それでは最後に今後の抱負をお聞かせください。

フェゼック氏: コンファレンシングの話をお客様に提案する際に、コンファレンシングは何ですか、コンファレンシングはどうやって使うのですか、に答える時間が段々短縮してきている感じがしています。従って、それにあわせて、営業アプローチがよりひろげることができるようになりました。

以前は、電話会議をつかってもらうためにかなりの努力時間がかかり、いろいろとサポートすることが必要でした。しかし、今は多くのところは、基本のことを理解いただいています。ですので、コンファレンスのサービスについての話というよりも、コンファレンスを使った際のビジネスのメリットの話にフォーカスできるようになってきています。今後は一層それを重視していきたいと感じています。つまり、このツールをつかった上でのビジネスメリットは御社にとって何なのということより重視していくということです。

加えて、ソリューション提供をより力いている時代となってきたと見ています。それが我々のフォーカスです。ビジネスの運営をより効率化、加速化的に動かせるためにどうやってコンファレンスを使うか、ソリューションパートナーとして当社のサービスを多くのお客様に提案していきたいと考えています。

橋本: 有り難うございました。

【連絡先】

MCI ジャパン
〒151-8583 東京都渋谷区代々木 2-2-1
小田急サザンタワー
TEL: 0120-61-0071 (トールフリー)
FAX: 03-5539-0072
E-mail: sales@jp.mci.com
URL: <http://www.mci.com/jp/>

展示会ショートレポート(1)
会議システム製品にフォーカスしたレポートです。

NEC C&C ユーザーフォーラム & iEXPO2005
2005年12月7日-9日
東京ビックサイト
<http://www.uf-iexpo.com/top/>



NEC エンジニアリングブース。「MediaPoint IP2」、
「VoicePoint IP」、 「VoicePoint S」などを展示。



ダイワボウ情報システムブース。トーマンサイバービジネスの「Visual Nexus version 3.0」などを展示。



NEC ミドルウェア事業部(コミュニケーションドア G)の Web 会議システム「コミュニケーションドア」。「コミュニケーションドアエクスプレス」は、H.323 をサポートする予定。

また、「サイバーオフィス(仮称)」の参考出展があった。このサイバーオフィスは、プレゼンス、テレビ会議機能、データ共有、伝言メモ、スケジュールなどのアシスタント機能をサポートしたシステム。

NEC システムテクノロジーの営業担当の方にお話を伺った。

展示会ショートレポート(2)

VoiceCon Tokyo 2005

2005 年 12 月 13 日(火)～14 日(水)

青山 TEPIA

主催・運営:メディアライブ・ジャパン株式会社

<http://www.medialive.jp/voicecon/>

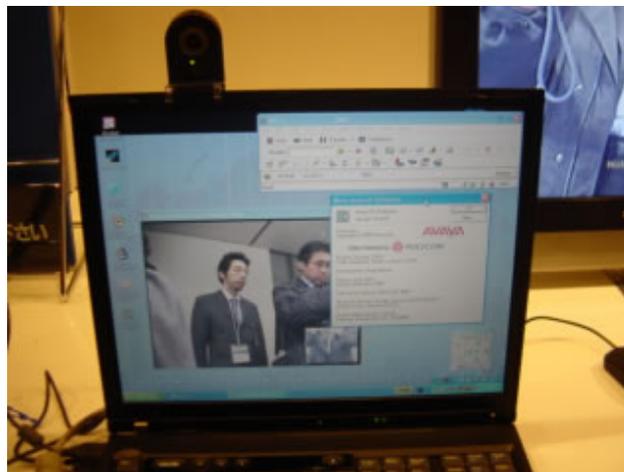


日本アバイアのブース。アバイアの IP Softphone のビデオ

会議機能の部分について、ポリコムデスクトップビデオ会議システム PVX の技術が使われている。正式製品名は、Avaya IP Softphone Avaya Integrator for Polycom Video という名称。

ブースでは、VSX7000とその IP Softphone のビデオ接続のデモ、ポリコムの VSX 端末については保留、転送のメニューが無いので、保留、転送などはできないが、IP Softphone については、保留、転送などができる。VSX7000 には、転送されてきたコールを受けるのみだが、VSX の内蔵 MCU を使った多地点接続ができる。

このシステム構成での VSX 側の必要なバージョンは Ver.8.03 以降。別途日本アバイアからライセンスキーが必要。



編集長橋本が映っている映像ウィンドウの上側に IP Softphone のメニューが見える。アバイアの IP Softphone アバイアとポリコムのロゴ。



ネットワンシステムズのブースでは、シスコシステムズの CallManager 環境でのウェブ会議システムと3G の組み合わせたシステムを展示。ウェブ会議システムは、Cisco

MeetingPlace、ラドビジョンの Click To Meet を展示。3G 携帯は、ラドビジョンの SCOPIA を使い、MeetingPlace や Click To Meet の会議に参加できる。



丸紅テレコムブース。同社ブースでは、トーマンサイバービジネスの「Visual Nexus 3.0」、アールネットコミュニケーションの MCU「ビジュアルコミュニケーションボックス」、韓国 CXP 社開発のウェブ会議システム「Globiz21」、「WebVicon」を展示。

来年からの CNA レポート・ジャパン

いつも CNA レポート・ジャパンを読んでいただきまして誠にありがとうございます。

現在 CNA レポート・ジャパンは、月2回発行しておりますが、来年1月より月3回発行させていただくことにいたしました。10日、20日、月末となります。

号あたり10ページ以上はボリュームがありすぎて読みづらいため、号あたり3-5ページ平均での構成を考えています。PDF形式は継続します。

来年からの特徴

- ・発行頻度を上げて最新情報を今までよりもいち早くお届け。
- ・読みやすいページ数にする。
平均3-5ページ/号とする。
- ・海外ニュースの充実。(海外の動きを知ることによって先端のトレンドがわかる)
- ・インタビュー特集(月1回程度目標)(各社の事業目的、製品サービスの強さ、動きなどがわかる)
- ・海外レポート(海外市場のトレンドを知る。インド、中国、中東を2006年のテーマとして検討中。)
- ・展示会セミナーレポート
- ・製品、サービスレビュー(目標)
- ・会議システム利用の仕方、事例など充実化(目標)

その他読者投稿、寄稿なども検討します。

CNA レポート・ジャパンは、今後も会議システムの専門誌として業界の動向トレンドを見ていきたいと考えています。

今後のこの業界が発展していくためには、業界として、業界のトレンドをしっかりと見ていく、そして内外に情報発信をおこなっていくことが大変重要だと思っています。

CNA レポート・ジャパンの大きなビジョンとしては、業界とユーザーの橋渡しの一翼を担うことができたらと思っています。

ニュースレターの発行以外は、業界、ユーザー向けのコンサルティング、プロモーションサービス、そして関連セミナー企画の事業、海外の専門家との連携の強化を今後も進めていきたいと考えております。

お詫びと訂正

前号(11月30日号)での、「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」の記事で、VSX8000 がソフトウェアアップグレードでの対応との記述でしたが、誤りでハードウェアアップグレードとなります。

関係者にはご迷惑をおかけいたしました。ここにお詫びとともに訂正させていただきます。

11月30日に関係者より指摘されましたので、PDF ニュース自体同日に訂正の上既に差し替えております。

編集長 橋本啓介

編集後記

私的な事で恐縮ですが、11月29日付の日本経済新聞全国版夕刊(16ページ)に、“インターネットで会議しよう”という広告記事が出ています。

私の写真付きで、ウェブ会議とテレビ会議の特徴、事例、今後の方向性などについてお話させていただいております。

CNA レポート・ジャパンもサイトのトップページの写真、概要、URL を大きくご紹介いただきました。よろしければご覧いただければ幸いです。

ちょっと早いですが、今年もあと僅かですが、よいお年をお迎えください。来年も何卒よろしくお願ひ致します。

CNA レポート・ジャパン 編集長 橋本 啓介 k@cna.jp
(Vol 7. No.22 2005 年 12 月 15 日号終わり)
次号は、2006 年 1 月 10 日の発行を予定しております。