

CNALレポート・ジャパン

Conferencing industry News report, research & Analysis - CNA Report Japan

発行日：毎月 10 日・20 日・月末
創刊日：1999 年 12 月 8 日
編集 / 発行：橋本 啓介

テレビ会議・ウェブ会議・電話会議システム専門

2005 年 12 月 インタビュー特集

編集:editor@cna.jp 広告:pr@cna.jp 読者登録 <http://cna.jp>

Copyright 2006 CNA Report Japan. All rights reserved.

インタビュー特集

コーディアン社



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非なるものですが、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。シスコシステムズ社では、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します。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、市場は広がると見えています。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行くと、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います。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と、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。全ての端末が最適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 のリソースマネージメントが重要ですが、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、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、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。

チヨ一氏: 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の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。

チヨ一氏: 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、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 ゲートウェイで行っています。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、あまり複雑にしたいと思いません。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。

チャー氏: 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かなければ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

編集: CNA レポート・ジャパン編集長 橋本啓介