

CNA Report Japan

Newsletter focused on
Collaborative conferencing

Conferencing News & Analysis-- Independent & Unbiased Perspective Since December, 1999

電話会議・テレビ会議・Web 会議専門ニュースレター Interview report for Compunetix December 2004

創刊 1999 年 12 月 8 日 発行/編集:橋本啓介 k@cnar.jp Copyright 2004 Kay Office All rights reserved.

インタビューレポート 米コンピュネティクス社



米コンピュネティクス社
コミュニケーションズ・システムズ事業部
担当副社長兼事業部長
ジェラルド A ポンパ氏

CNAリポート・ジャパン編集長橋本(以下橋本):今回インタビューに応じていただきありがとうございます。まずは自己紹介からお願い致します。

ジェリーポンパ氏(以下GP):

今回CNAリポート・ジャパンの読者の皆様に当社コンピュネティクス社について知っていただく機会を持って大変光栄に思います。私の名前は、ジェラルド ポンパと申します。コンピュネティクス社 コミュニケーションズ・システムズ事業部担当の副社長兼事業部長をしております。私の仕事上の責務は、音声やウェブコラボレーションプラットフォームの開発、販売等を行う部門を統括することです。

当社コンピュネティクス社に入社する前は、Westinghouse Electric 社で原子力発電所向けロボットシステム開発の仕事をしていました。その時は、日本の三菱重工業とも連携したビジネスも経験しました。大学では、コンピューター科学と数学を専攻していました。

橋本:読者の中ではコンピュネティクス社についてご存じでない方もいらっしゃると思われまので、どういった会社なのかご紹介ください。

GP: 当社コンピュネティクス社は、一般的な言葉で言えば、企業向けあるいは通信事業者向けの多地点接続装置(MCU、ブリッジ)を専門に開発している会社です。1968年アメリカ合衆国ペンシルバニア州ピッツバーグ市に設立され以来35年間、小規模から大規模で非常にシステム稼働的に信頼性と安定性の高い、且つスケラブルな多地点接続装置を幅広く世界各国の顧客に提供しています。

今までに世界 25ヶ国以上の国で 25万ポート分の多地点接続装置を販売した実績を持ちます。本家米国では、NASA米国航空宇宙局をはじめとした米国政府内の部局などでミッションクリティカルな用途で幅広く利用、米連邦政府機関などでの実績や経験が豊富です。それをもとに90年代初めの頃から民間向けの会議市場へ CONTEX システムなどを投入してきました。以後市場ではマーケットリーダーとしての地位を確保しています。

米連邦政府機関以外ですと、通信会社系で米スプリント、英ブリテッシュテレコム、豪テルストラ、日本の NTT、テレコムマレーシア、米 MCI、ドイツテレコム、など、また企業系だとゴールドマン・サックス、日本の大手電気機器メーカーなど数多くあります。

橋本:御社ではどのような会議用の多地点接続装置を開発、販売しているのでしょうか。製品の強みなどもご説明ください。

GP: 当社コンピュネティクス社は、企業向け小規模用から大規模向けまで会議用多地点接続装置のフルラインナップを、また、会議システムの導入から、実際に会議サービスを開始するための各種コンサルティングサービスも提供しています。

まずは、企業向けの製品群として、ISDN や IP テレビ会議などに対応した“VIRTUOSO”や音声会議、テレビ会議、データ会議に対応した“audioVIRTUOSO”を提供しています。これらのシステムは、自動会議設定が行えるように最適化された設計をされており、Web インターフェイスや DTMF 制御、グループウェア製品との連動、会議スケジューリング用に特別

に設計されたユーザーインターフェイスを揃えています。また筐体は小さくラックなどに簡単に載せることができるため場所を取りません。

次に大規模会議向け、あるいは多地点会議サービス事業者など向けのシステムとして、“CONTEX 240/480”、“CONTEX On-Demand”があり、これらのシステムは、世界トップクラスの高音のクオリティで、なおかつ非常に豊富な機能を提供しています。加えて、音声会議、テレビ会議、データ会議をフルに統合した“ORCHESTRATOR Hybrid”もあります。

また、当社はここ最近 CONTEX Summit CMP(Concentrated media processor)という新しい大型多地点装置を市場に投入しようとしております。このシステムは、192ポートから9,600ポートまでをシングルセットでスケラブルにサポート、システムの冗長性と信頼性をより高めている、各モジュールがホットスワップに対応(電源ONで稼働中にモジュールの差し替えが可能)といった特長があります。

CONTEX Summit は、通常の電話回線はもとより、SIPベースのVoIPをサポートしています。そして、さまざまな会議向けの機能、たとえば、オペレーターが会議設定などを行う機能、それを自動で行う機能、そしてイベント運用などを想定した機能などをフルに搭載して、VoIP 以外にもモバイルなどさまざまなネットワークにも対応しています。

次に、製品ではないですが、プロフェッショナルサービスというコンサルティングサービスを提供しています。会議ツールを企業のワークフローの中でどのように有効活用するかの方法や、多地点会議サービス事業を開始する上での

内容です。

橋本: 御社のシステムの設計開発のコンセプトを教えてください。

GP: 当社は、35年間に及ぶ多地点接続装置における豊富な技術と経験に裏打ちされたシステムとしての安定性や長期的に長く使えるという価値に重点を置いた開発を行っています。また音声の品質には非常なこだわりをもっています。それは、コミュニケーションを行う上で音声の品質は非常に重要だからです。

たとえば、CONTEX Summit は、ハイファイ音声、サラウンドシステムをサポートしています。このような高音質をサポートしているということは、音声会議サービスの次世代を見据えたものであり、また、音声コミュニケーションが日々のビジネスワークフロー、コンシューマ向けのアプリケーション、あるいはオンラインゲームなどで幅広く利用されるための基本となります。

また、当社のシステムは、現在既存の各種の会議機能やサービスをサポートするように設計製造されておりますが、これから将来出てくるであろう機能やサービスに対しても対応できるようになっています。さらに、顧客のビジネスニーズに柔軟に対応でき、顧客ユーザーの投資を最大限保護するため、大きなシステムアップグレードなどを行う必要が、可能な限りないように設計において工夫されています。

橋本: 過去2年くらいの御社の事業のポイントについて教えてください。

GP: 過去2年間での当社の事業としては、2つあります。一つめは、国際ビジネスの拡大進展、そして2点目が先程述べました CONTEX Summit と呼ぶ次世代のプラットフォームの開発があげられます。ここでは、国際ビジネスについてお話をさせていただきます。

当社では国際ビジネスの拡大については、ビジネス戦略上非常に重視しています。オーストラリアに5年前にアジア太平洋地区オペレーションを開始、その後事業の拡大を図るため、2002年に香港に、そして、インドのムンバイに2004年8月事務所を開設しました。当社の人材は多国籍的です。会議市場に熟知したまた経験豊富な人材がそろっています。さまざまな市場があるアジア太平洋地域では、それらがビジネス戦略上非常に大きな強みとなっています。



CONTEX Summit

さまざまなビジネスノウハウをコンサルティングするという

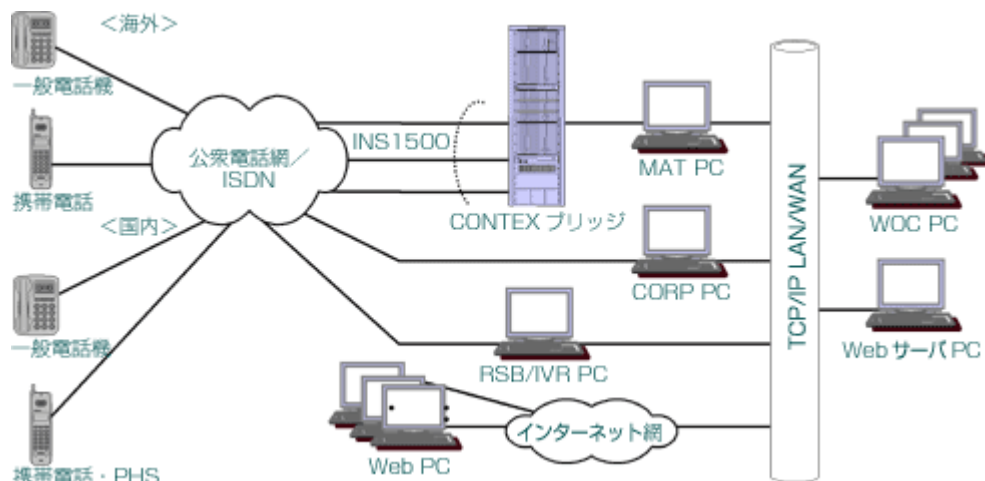
橋本: 日本での最近の御社のビジネスはどのような状況でしょうか。

GP: 日本市場は、過去 18 ヶ月間アジア太平洋地域でもっともビジネスの成長が高い地域のひとつでした。2004 年は、昨年と比べ当社のビジネスは倍になりました。今年は当社にとってはいろいろと実績の上がった年でした。来年以降もこの勢いが継続することを期待しています。アジア太平洋地域は、市場の成長性という意味では、もっとも潜在力のある市場であるということがはっきりわかりました。成長力は非常に大きいものと見ています。その中で、日本はとりわけ顕著です。

いままでのところ、日本市場では企業向けのシステムに力を入れてきました。今後日本市場へも大規模システム向けの”CONTEX Summit”を投入することによって、より多くの日本の国際的な大手企業、多地点接続サービス提供者などへ当社のシステムを提案していきたいと考えています。

橋本: 日本市場に何か変化を見えていますか？

GP: 日本の会議市場と言えば、テレビ会議がもっとも関心があると聞いています。また市場が非常に先進的です。しかし、音声会議といえたとえば北米などの西洋諸国で非常に広く受け入れられている会議ツールですが、過去 18 ヶ月



月を見ても、テレビ会議だけでなく音声会議や Web 会議に対するニーズが顕在化してきています。その背景として、特に日本で最近普及してきているブロードバンドとそれにとまなう VoIP へのトレンド、そして日本企業のさらなるグローバル化が挙げられると思われ

ます。



(写真上: audioVIRTUOSO)

橋本: 日本での導入状況についてお話しいただけますか。

GP: 2004 年の頭日本市場に初めて一般企業向けの音声会議多地点接続装置”audioVIRTUOSO”を発表した時、このシステム装置の潜在的な顧客は、おそらく日本で事業展開をする外資系会社が主であろうと見ていました。ところが予想とは反して、ふたを開けてみると導入したほとんどの企業が日本企業だったのです。

その日本企業の社名は公表することを許可されていないのでここでは明かせませんが、日本を代表する大手電気機器メーカーや、金融系企業、あるいは IT ビジネス系やトレー

ニングサービスを提供する中堅企業などです。

日本の顧客企業は、自社内PBXとの連動や社内VPNを通したVoIP環境での利用などが主な導入形態で、48ポートタイプのシステムから120ポートタイプのシステムをご導入いただいております。(上図: CONTEX システム構成例)



橋本: どういった理由から御社のシステムを日本の企業は選定したのでしょうか？

GP: 大きくわけて、ROI (導入後の投資効率) の良さと、セキュリティと運用管理コントロール機能、そして音声の品質 (音の良さ) にご理解をして

いただいた結果だと思えます。

最初に、ROI についてです。音声会議システムを顧客企業内に自社装置として設置することによって、外部の多地点接続会社のサービスを利用する必要がなくなりますので、それに関わるサービス利用費用を節約できます。また、自社内にすでにある電話回線網や VPN のネットワークに統合させることができます。(写真左: CONTEX 240/480)

次の点が、セキュリティと運用管理コントロール機能です。ビジネス環境では、セキュリティをどのように確保するのかというのが重要な課題ですが、当社のシステムを自社設備として自社内にご導入していただき、システムにビルトインされたセキュリティ機能やエンドユーザー運用管理コントロール機能を活用することにより、会議のセキュリティは高度に確保されます。

そして3点目ですが当社コンピューティクス社は、音声の品質についてはこだわりをもって開発しており、その音声品質については業界でもトップクラスです。導入いただいた日本の顧客企業は、その点をよくご理解いただいているようです。音声の品質というのは、エンドユーザーの導入決定のプロセスでは、しばしば見過ごされる場合が多いのですが、当社の audioVIRTUOSO や CONTEX システムが音声の品質がよいという強みは、当社にとっては他社との差別化要因として機能していると見ています。

橋本:日本の顧客に対するサポートはどのような状況でしょうか。

GP: 当社コンピューティクス社の日本でのビジネスの展開は当社のシステムを日本国内で扱っていただいているNTT-MEによるところが大きいです。ほぼ大多数の日本での顧客企業はこの2年間のNTT-MEとの協力で導入いただいたところで、今後もより多くの日本企業に当社のシステムをご検討、導入いただけるよう NTT-ME と協力をしていきたいと考えています。

NTT-MEとの協力を通して、日本の顧客向けに、システムのカスタマイズ対応、マルチ言語サポート、システムメッセージング機能、日本語ウェブインターフェイス、セキュリティの強化などを提供しています。このような機能のローカライズや日本向けのサービスは今後も提供させていただくとともに充実させ、顧客満足の向上を図っていきたくと考

えています。

橋本:最後の質問になりますが、最近のシスコ、アバシア、ノーテルネットワークス、アルカテルなどのビックプレイヤーが市場に参入してきつつありますが、どのようにご覧になっていますか。

GP: まず、市場は、エンタープライズ市場を中心に展開しつつあるのが現状かと思えます。これらの大きなマーケットプレイヤー達は、間違いなく VoIP のインフラプラットフォームやコラボレーションアプリケーション、そしてそれらのコンバージェンスを促進することにそのビジネスの関心があるのですが、彼らの発するビジネスメッセージ全体からするとほんの氷山一角の話でしかないのです。つまり、彼らからすると、会議機能というのは、通信というサービスの一付加機能でしかないわけです。

しかし、会議ツールとして見た場合、市場のフォーカスはコラボレーションというのがひとつのキーになってきています。そうすると、当社のようなコラボレーションプラットフォームを開発することがますます重要になってくるわけですが、市場はその方向へシフトしてきています。その中で、当社は新たな利用アプリケーションを考え、ユーザー顧客に新たな技術を提供していきたいと考えます。そのためのR&Dの投資を強化していきます。

一般的には、過去20年間PBXで会議開催機能は提供されてきましたが、PBXの一機能として提供されていたということから会議を行う上で制限がありました。そのため、ある意味でその制限を補う意味で、たとえば会議を主催するといった特定の操作を可能にするため、当社で最適化され、それもシステムの信頼性が高く高性能なツールを開発しそれを実現してきました。そのツールを開発し市場に提供することが、当社がビジネスフォーカスしているところです。

橋本:ありがとうございました。

【連絡先】

Compunetix, Inc. <http://www.compunetix.com>
Sonia Soo soniasoo@compunetix.com.hk
(アジア太平洋地域ビジネス開発担当マネージャー)
Don Kordick dkordick@compunetix.com
(アジア太平洋地域ビジネス開発担当ディレクター)

株式会社 NTT-ME グローバルソリューション本部
マルチメディアコミュニケーションシステムカンパニー
TEL: 03-5956-9836 FAX: 03-5956-9058
E-mail: mmcs@ntt-me.co.jp

CNA リポート・ジャパン
編集長 橋本 啓介 k@cna.jp
(CNA リポート・ジャパン インタビュー特集)