

CNALレポート・ジャパン

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

創刊：1999年12月

発行日：毎月15日・月末

取材・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 定期レポート

Vol. 10 No.7 2008年4月15日号

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

Copyright 2008 CNA Report Japan. All rights reserved.

インタビュー

ライフサイズ・コミュニケーションズ社



ライフサイズ・コミュニケーションズ（香港）
アジア太平洋地区セールスディレクター
ウィリアム W. ユー 氏(写真左)
ライフサイズ・コミュニケーションズ（日本）
カントリーセールスマネージャー
小幡 修 氏(写真右)

聞き手：CNA レポート・ジャパン 橋本啓介

橋本：今回ライフサイズジャパンに入られた小幡さんですが、まずは自己紹介からお願い致します。

小幡氏：パケット(旧アジアネットコム)や Equant、日本 BT で 15 年以上のキャリアビジネスを経験してきました。その中でとりわけダイレクトセールスのセールスマネージャとして新規顧客開拓などを行ってまいりました。インダイレクトセールスの経験も有り、また日立ハイテクノロジーとは個人的に日製産業の頃から 15 年来、懇意にして頂いております方

を存じ上げております。

そういった背景から今回セールスマネージャとしてライフサイズでお世話になることになりました。日立ハイテクノロジーは、テレビ会議のソリューションをビルドアップしたータルにサポートする経験と実績が豊富にあるのが強みです。その中でライフサイズ製品を中心に扱って頂いています。今後も日立ハイテクノロジーと緊密に連携して日本でのライフサイズ製品のチャンネル開拓や拡販への取り組みを行っていく考えです。

橋本：ウィリアム・ユーさんはアジア太平洋の責任者で以前もインタビューさせて頂きましたが、HDも含めた映像コミュニケーションの必要性はどう考えていらっしゃるでしょうか。

ユー氏： Video Over IP は、現実には起こっています。Youtube などのストリーミングは普通になってきましたし、一方コミュニケーション面では、Skype のテレビ電話、あるいは、ビジネスでは、ユニファイドコミュニケーションやテレプレゼンスなど、映像はコンシューマからビジネスまで一般的なアプリケーションとして広がってきています。

そういった中で、当社は、3 年前 HD のテレビ会議を発表しました。当初はこの HD の可能性について信用する人はほとんどいませんでした。しかし、ライフサイズは、当時の市場での常識を覆してテレビ会議を次の段階に進化させたと自負しています。そして、HD テレビ会議は、夢ではなく既に現実になってきたといえます。そういったテレビ会議が変革を迎える時期に当社は非常によいポジションを市場において得ていると思っています。今後もビジネスに必要な機能と性能を具備したパフォーマンスの高いシステムを提供していきます。

橋本：テレビ会議が変革を迎える時期とは具体的にはどういう事でしょうか。

ユー氏：テレビ会議市場は、他の IT 技術と比べ成長は速くはありませんが、以前に比べ成長を加速するための環境は揃ってきたと思っています。つまり、テクノロジー、ネットワーク、そしてアプリケーションなどが揃ってきたということです。これらが揃うことがテレビ会議を大きく変えるポテンシャルを作り出している、今がその時期だという印象を持っています。それは当社が強力に進めている HD だけではなく従来の SD (HD に対して従来のテレビ会議を指す。)も含めてです。

橋本：市場はこれから大きく成長すると期待されているわけですね。

ユー氏：そうです。米調査会社 Wainhouse Research 社のデータによると、2007 年のグローバル市場の規模は、11 億 USD でしたが、2008 年には 16 億 USD へ拡大すると予想されています。また市場での出荷台数は 20 万台の大台を超えてきました。そのうち HD 端末の台数の割合は、去年は 10%以下でしたが、今年は 25%程度まで伸びると言われています。ですから寧ろ市場での期待は高まっていると私は思っています。

たとえば、フォーチュン 500 社など世界の大企業では、テレビ会議は相当普及していると思っています。しかし、一方中小企業 (SME: Small Medium Enterprise) 市場での普及率は 1%以下です。ここに次の大きなビジネスの可能性があると見ています。

ところで、ライフサイズは、中小企業のカテゴリになります。200 名以下の企業で世界 10 箇所に拠点を持っています。企業はひとつの市場で競争するだけでなく、よい製品があれば世界でビジネスをする時代です。世界を見渡すとこういった SME 企業は多数あります。そういった企業ではテレビ会議は必要とされるツールになると思います。

橋本：SME 市場が今後期待している市場ということですね。

ユー氏：その通りです。ライフサイズにとって、SME 市場はとても大きな可能性をもっていると思っています。かつては、SME 企業におけるテレビ会議システム導入はあまり進みませんでした。導入コストやランニングコストが高すぎたからです。以前の主流だったテレビ会議は従量課金方式の ISDN でしたので、テレビ会議が出張費の削減に寄与するためにはある程度の規模が必要で SME 企業にとっては高いハードルでした。

さらに、映像品質の面にも課題もありました。128kbps や 384kbps を使った SD テレビ会議は、品質として不十分だったため SME 企業にとっても導入するほどの動機付けとしては弱いものがありました。

つまり、フォーチュン 100 社のような大企業では、組織や企業活動が大きいため相当なメリットを享受できたのですが、SME 企業にとってはメリットが薄かったということです。

しかし、IP がそういった環境を変えました。IP でのテレビ会議は信頼性が高く、安定性があるシステムに進化してきました。それに IP の通信コストは定額ですので、SME 企業にとって大きなメリットが出るようになってきました。

橋本：そうするとコスト的に SME 企業にも見合うようになったということですが、SME 企業にとってその他どういったメリットがあると思いますか。

ユー氏：ビジネスがグローバル化している状況では、時間は非常に大切になってきています。特にグローバルに商取引を行っている SME 企業では、そう頻繁に出張はできないと思います。そういったところで、テレビ会議は、SME 企業にとってグローバルリーチを得るとともに、ビジネス力を高める強力なツールになると思います。

SME 企業は、SD テレビ会議よりも、HD テレビ会議の価値を理解して頂きたいと考えています。HD のテレビ会議システムの価格は、LifeSize Express(昨年 11 月発表)が示すように、SD テレビ会議システムのそれと同等かあるいはそれ以下です。その現状をよく考えていただければ自

ずと HD は最適な選択とご理解いただけたと思います。



LifeSize Team MP(ライフサイズ・チーム MP)



LifeSize Express(ライフサイズ・エクスプレス)

*LifeSize Express はコーデック本体がホームルータサイズに小型化されている。

橋本：少し話は戻りますが、HD は当初は不要だという見方が強かったという印象ですが、こういったきっかけがあって変わってきたと思いますか。

ユー氏：HD システムのプライスポイントや解像度の高さから来る有効性が、既存の SD よりも相対的に高くなったのが理由として挙げられると思います。

また当社が HD を発表して以来、既存のメーカー各社が追随したこと、またシスコシステムズやHPなどがHDを使ったテレプレゼンスシステムを発表したことも、HD への追い風になったというのはあると思います。

当社はそれを受けて HD への流れをさらに本格化させる

べく、LifeSize Express という HD のエントリーモデルを発表しました。プライスポイントは従来の発想からすると非常にアグレッシブに市場では見られました。なぜなら、この製品は、従来のもっとも販売されている SD のミッドエンド機種の価格レンジに、LifeSize Express の製品ポジションを設定したからです。これによって SD から HD への流れを市場に作れないかと考えました。

この LifeSize Express は、基本機能と性能の充実に焦点を当てて開発しています。SME にとってそこがもっとも重要であって、たとえば何台カメラが同時に接続できるかなどは通常の使い方ではあまり重要性はないと考えたからです。

今後 HD はテレビ会議システムの本流になっていくと思います。そしてその中で当社は、コストパフォーマンスの高い HD テレビ会議システムを市場に提供続けていきます。

小幡氏：確かに SD から HD への壁はあったのは否めないでしょう。しかし LifeSize Express でお客様は HD 指向に変わってきたという感触を得ていますので、SD から HD へ変わり、テレビ会議の利用の用途はそれだけ幅広くなるのではないかと期待しています。

今後グローバル化の中で、日本企業が中国やインドとのコミュニケーションも活発になってくると思います。そういったところではやはりテレビ会議システムは海外現地とのホットラインとして必需になるのではないのでしょうか。

HD をより理解していただくために、日立ハイテクノロジーは、NTT ビズリンクと協同で海外 HD テレビ会議ショーケースを立ち上げて、中国と接続デモンストレーションを積極的に行っています。

橋本：しかし、HD は一般的に 1Mbps の帯域が必要だと理解されています。これは企業のネットワークには負担になりそうですがいかがでしょう。

ユー氏：確かにフルに HD の品質を得るためには、1Mbps

は必要ですが、それ以下であると、当社のシステムでは帯域に応じて最適な解像度に調整して通信を可能としていました。しかし、昨年バージョン 3.0 をリリースしてから、仮に 1Mbps の帯域に満たない場合でも、HD (720p) の解像度を保てるようにしました。つまり、384kbps や 128kbps でも HD 解像度は可能だということです。ただしフレーム数は落ちてしまいますが、これは使用可能帯域とのトレードオフの関係にしている理由からです。

フレームレートがあまり必要としない利用用途としては、衣服、おもちゃなど商品サンプルや部品メーカーでは部品や回路基盤などを相手に見せたりして会議する用途に適すると思います。その場合被写体の動きは必要としていません。むしろ、衣服であれば細かい縫い目だとか、生地の色だとかその被写体の状態がわかればよいのです。

当社の HD システムは、ネットワーク環境に柔軟に対応できる能力を持っています。HD は、こういったシーンでもパワフルなソリューションになると思います。この技術を実装しているのは業界でも当社だけです。

橋本：どういったユーザが御社のシステムを利用していますか。

ユー氏：たとえば、金融、製薬、文教、エンターテインメント、ゲーム開発などの業種のユーザが今のところ多いですね。多数のフォーチュン 100 社でご採用いただいています。むしろ SME 企業での実績の方がワールドワイドにみて多いと思います。

SME に関して面白い傾向としては、SME のユーザは、HD で初めてテレビ会議を導入するという企業が多いのです。ですので、HD の導入ペースを大企業と SME で考えた場合、SME 企業の方がむしろ速いかもしれません。というのも、フォーチュン 100 社のような大企業では既に SD テレビ会議が古いシステムも含め多数稼働しています。そのため相互接続の問題やネットワークの更改の手間などがあって、それが HD への移行の速さを緩慢なものにしているようです。従って、今後まずはそういった“足かせ”のない SME 企業が HD

テレビ会議を牽引する可能性が高いのではないかと見ています。



LifeSize Conference(ライフサイズ・コンファレンス)：システム構成例*柔軟なカスタマイズが特長。

橋本：昨年 11 月にリリースした LifeSize Conference がようやく今月 4 月から販売開始になります。

ユー氏：LifeSize Conference は、サードパーティベンダー (SI) がコーデックのエンジン部分を使ってテレプレゼンスソリューションを構築しユーザに提供できるようにしたものです。テレプレゼンスというと、現在シスコシステムズ、HP、ポリコムなどがパッケージ化されたテレプレゼンスソリューションを提供しています。それに対して当社のテレプレゼンスソリューションのポイントは、ユーザー社一社ごとの要望に応じカスタマイズされたソリューションを提供できるという点です。

当社は、コーデック、カメラ、コントロールシステム、マイク、ベーシックな音響システムなどの基本構成を提供し、それを基にサードパーティパートナーがテーブルなどのインテリアやディスプレイなどを組み合わせてお客様に納品するという形になります。もちろん、当社のシステムは、標準規格である H.323 コーデックを使用するため、既存のテレビ会議システムと通信は問題なく出来ます。

橋本：ソフトウェアの新しいバージョンがリリースされると聞きましたが内容について教えてください。

ユー氏：今回バージョン 3.5 を日本の皆様に発表させていただきます。ソフトウェアのアップグレードといえば新機能の

追加とメンテナンス的な機能改善とがありますが、今回は後者にあたります。ブラウザから行えるリモートモニタリング、スナップショット機能などを追加しました。リモートモニタリングでは、テレビ会議の様相をブラウザからモニタリングできますし、スナップショット機能は、その映像を撮影する機能です。

次のアップグレードであるバージョン 4.0 は、今年の 8 月から 9 月頃になると思います。こちらはメジャーなアップグレードになります。既存の製品をさらに強化する新しい機能などの追加を予定しています。

今後将来的に検討しているものとしては、1080i 対応や新しいカメラなどがありますが、その前に 720p/60 フレーム/秒の実現を予定しています。

そういった性能や機能は強力な処理能力を持った DSP チップ (CPU に相当) が必要ですが当社のシステムはテレビ会議システム業界でも最高のものを採用しています。より洗練されたシステムにしていくため、この強力な DSP チップの能力を最大限に使った新しい機能が追加されていくと思います。

橋本：最近御社はドイツのシーメンスと OEM 提携をしました。

ユー氏：今回のシーメンスとの OEM 提携は当社にとって非常に光栄なことです。今回の提携に至るまでに 1 年近くシーメンスと当社の間で議論を重ねてきました。シーメンスはユニファイドコミュニケーションの分野でのリーダーですが、ライフサイズの製品を組み込むことで、シーメンスのユニファイドコミュニケーションをテレビ会議の面から強化します。シーメンスでは同社のグローバルチャネルを通してシーメンスブランドで販売して頂くことになっています。

シーメンスはワールドワイドに良質な顧客を豊富に持っていますので、OEM 提携は当社にとって未開拓のターゲットユーザに対するリーチ力を高めてくれるとともに新たな事業機会を生み出してくれると期待しています。アジアでもこれから両社が協力していく体制を構築していくことになります。

他にも最近 OEM 提携を行ったところがありますし、今後も

そのような機会があれば積極的に行っていきたいと考えています。

橋本：ラドビジョンとの関係はどうか。

ユー氏：当社の MCU は、ラドビジョンから OEM 供給を受けた製品ですが、導入案件でもラドビジョンと協力するケースが増えていますので、今後関係を強化していく考えです。ちなみに、2008 年 3 月下旬には、新しいソフトウェアバージョン 5.52 がリリースされ、HD テレビ会議多地点での多画面分割 (CP) に対応しました。

その他では、LifeSize Extension (エクステンション) という新製品もリリース間近です。これは、ラドビジョンからの OEM 供給ですが、デスクトップ PC 向けのテレビ会議ソフトウェアアプリケーションになります。HD テレビ会議と H.239 (デュアルビデオ) に対応します。

このように新製品などを追加していくことで製品ラインナップを強化し、幅広いユーザのニーズにエンドツーエンドで対応できるようにしていく考えです。



橋本の質問に答えるユー氏

橋本：販売パートナーの状況はどうか。

ユー氏：現在ワールドワイドでは、125 社のパートナーが当社のライフサイズ製品を販売しています。日本ではマスターディストリビュータとして日立ハイテクノロジーズが、日本でのライフサイズの事業展開を強力に支援して頂いて

います。当初は、複数の販売会社(リセラー)を並行して国内販売を展開していましたが、昨年6月に日立ハイテクノロジーズを中心とした日本での販売体制を再構築しました。

またアジアでは、日本以外にも中国とインドの強化も図っていきます。これらの市場は非常に有望だからです。

小幡氏：先ほどSMEの話がありましたが、日立ハイテクノロジーズ経由で、中小企業からも2、3台の引き合いも結構あり対応が忙しい状況です。また数十台あるいは百台以上まとまった受注も入ってきています。ですので、しっかりと日本での販売を支援しつつ、なおかつ販売チャネルの開拓と強化を図っていきます。近いうちにライフサイズジャパンの陣容も強化していく予定です。

ユ一氏：一昨年までは販売パートナーを幅広く募っていましたが、今後は、面的に販売リーチを広げていくために、ダイレクトパートナーよりも、インダイレクトパートナーの強化を図っていく考えです。SME市場へ展開するためには、その分野に強い販売パートナーと組む必要があるからです。

また今まではテレビ会議に経験があるパートナーが多かったのですが、今後は、IT系のシステムインテグレータなどにも販売チャネルを拡大していきたいと考えています。アジアではシンガポール、インド、西オーストラリアなどで現地の経験豊富なIT系チャネルと順次提携をしているところです。

日本でも今回新たにライフサイズに入られた小幡さんを中心にチャネルの開拓を行っていく考えです。

その他では、パートナーにはある一定の条件をクリアした企業に対して“プレミアムパートナー”に認定する制度も立ち上げました。

橋本：御社の売上と財務状況はどうですか。

ユ一氏：当社は、未公開企業ですので公表はできませんが、2006年から2007年にかけて240%の成長を実現しましたので順調に成長軌道に乗っています。また、その間の四半期毎の成長率は、業界平均(ワールドワイド)ですと10%前後で

すが、当社は、25%から30%の間を推移しており、業界の平均以上で成長しています。

2003年の設立以来、ベンチャー企業として何回かの増資を重ねてきました。しかし2006年暮れにリーマンブラザーズなどから増資を得て以降、それ以外の増資は外部から受け入れていません。なぜなら、自立的な企業として脱皮し財務的にも安定してきたからです。

またそれに合わせて経営陣の強化や社員増も行っています。経営陣の中には、スモールビジネスから大企業に育て上げた経験を持つアダムテラーが入りましたし、社員は今年だけでも80~90人以上採用されるでしょう。小幡さんもそのうちのひとりです。

当社は基本的にディスカウントをしない主義です。ディスカウントをして製品品質やサービス品質が下がれば、ユーザにとってメリットはありませんし、当社にとっても損失です。もっとも大切なものは価値を提供することだからです。

当社は製品を販売することで収益を拡大させてきましたが、今度は、それに付随したワランティ、アップグレード、サポートや保守などのサービス事業も充実させていく必要があります。当社にとってこのサービスによるビジネスも非常に重要な次の収益の柱になって来ています。

橋本：それでは最後に読者の方へひとことお願いします。

ユ一氏：今やテレビやストリーミングもHD化の方向で進んでいます。テレビ会議も映像を扱うシステムとしてその潮流の一部を成しているということを考えると、テレビ会議のHD化は必然的な進化だと考えています。

当社のビジョンは、UDV(Ubiquitously Deployed Video)の実現です。UDVとは、つまり、全ての人が映像コミュニケーションでお互いにつながるということです。全てのミーティングルームには電話があるように、映像コミュニケーションもあるべきです。それをどう実現できるかを研究グループと経営層で日々検討しています。

そして今の経営的目標は、市場のリーダになることです。

既存のメーカーに対して新参者である当社としてはアグレッシブな目標ですが、それに向かって邁進していきます。

橋本：有り難うございました。

連絡先：

株式会社日立ハイテクノロジーズ

ITソリューション営業本部 ネットソリューション部

〒105-8717 東京都港区西新橋 1-24-14

TEL.03-3504-5906 FAX.03-3504-5194

WWW: <http://www.hitachi-hitechvision.com/>

E-mail: imamura-hideyuki@nst.hitachi-hitec.com

ライフサイズ・コミュニケーションズ株式会社

〒163-1030 東京都新宿区西新宿 3-7-1

新宿パークタワーN30 階

TEL.03-5326-3197 FAX.03-5326-3001

WWW: <http://www.lifesize.com/>

E-mail: sobata@lifesize.com

製品・サービス動向-国内

日立ハイテク、ライフサイズ、中国に進出する日本企業を対象に HD ビデオ会議システムの販促活動を開始、また NTT コミュニケーションズ、NTT ビズリンクと共同で上海にデモルーム開設

株式会社日立ハイテクノロジーズ(東京都港区)は、総販売代理店契約を締結しているライフサイズ・コミュニケーションズ社(LifeSize Communications, Inc.)と共同で、中国に進出する日本企業を対象にライフサイズのビデオ会議システムの販売促進を開始した。

販売促進の一環として、4月1日に上海にライフサイズのHDビデオ会議システムを設置したデモルームを開設した。

デモルームは、NTT コミュニケーションズ株式会社の上海における拠点 Shanghai NTT Telecommunications Engineering Co., Ltd.(SNET)の設備を利用する。ライフサイ

ズ、日立ハイテク、NTT コミュニケーションズのほか、NTT ビズリンク株式会社の4社が SNET のデモルーム環境を提供する。

そしてそのデモルームには、ライフサイズの主力商品「LifeSize Room(ライフサイズ・ルーム)」を設置し、上記各社の東京にあるデモルームや他の国内拠点との間で HD ビデオ会議システムのデモンストレーションを行う。

上海を含む中国に拠点を有する企業は、このデモルームに赴くか、または日本側で B フレッツのインターネット環境がある場合には、日立ハイテクが、筐体 A4 サイズの HD ビデオ会議システム「LifeSize Express(ライフサイズ・エクスプレス)」を貸与、設置し、中国との HD 画像でのビデオ会議が体験できるという。

ライフサイズは、2005年から日本における HD ビデオ会議システムの提供を開始し、中国においては、2006年から事業展開をしている。中国での事業開始以来、同市場で年率 100%以上の成長を達成しており、インドを含め日本に次ぐ重要拠点と位置づけ製品を提供している。

日立ハイテクは、2005年11月にライフサイズと販売店契約を締結、そして2007年3月には日本国内における総販売代理店契約を締結。すでに国内 17 箇所にデモ可能な設備を配置している。

ライフサイズ製品の取扱は、日立ハイテクノロジーズ ITソリューション営業本部ネットソリューション部。

リードテックジャパン、IP-PBX ソリューション日本市場への展開を強化

リードテックジャパン株式会社(東京都渋谷区)は、音声、ビデオ、データを統合したソリューションの日本での販売を強化している。

そのソリューションのコアには PBX 機能を提供する「GVSC mm PBX」と SIP サーバがあり、それに接続する端末を組み合わせると、音声、ビデオ、データを統合したソリューションを提供できる。



IP ビデオ電話機 XTP8886

端末はアプリケーションに応じていくつか提供している。

IP ビデオ電話機「XTP8886」や PC にインストールして使用するソフトフォンの他、用途に応じて、監視用リモートカメラ「NSC3622」、IP インターフォン「NCP3680」も提供している。

このソリューションで提供されている機能としては、1 対 1 の音声及び映像通話（保留/転送/一斉呼出を含む）、ビデオ留守録、ビデオ IVR（自動応答機能）、ストリーミング（オンデマンド/リアルタイム）、リモートカメラ監視、フォトシェアリング、音声多地点通話などである。また、着信した電話機が話し中の場合他の空き電話機に自動で転送する ACD（Automatic Call Distribution）機能も備えている。

リモートカメラ監視では、監視用リモートカメラ NSC3622 と受信側に IP ビデオ電話機 XTP8886 を組み合わせることで、カメラで捉えた映像を、ネットワークを経由して IP ビデオ電

話機側で受信したり、遠隔操作でカメラを制御したりも行える。また、カメラにはスピーカが内蔵されており、IP ビデオ電話機から発話するとそのスピーカから声を出すこともできる。一方インターフォンとしては、IP インターフォン NCP3680 を玄関側にそして IP ビデオ電話機を室内に置く受信機として使用する。

フォトシェアリングは、内蔵フラッシュメモリに保存されたスナップショット写真を相手側の電話機へ送受信ができるファイル転送機能。この機能は通話中でも可能だ。

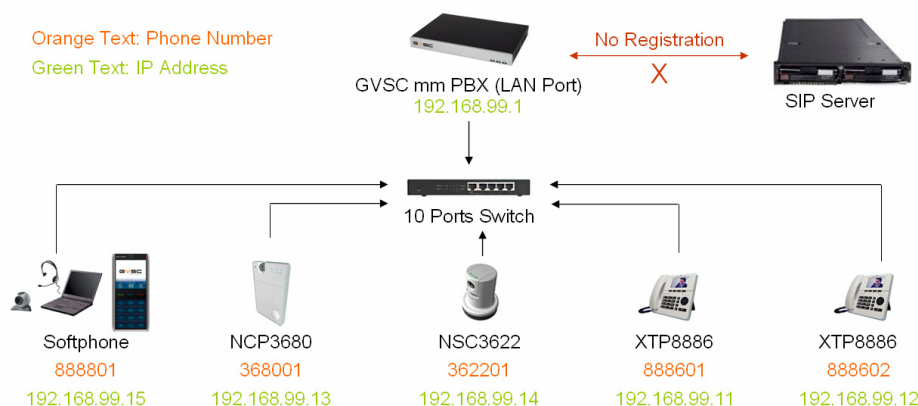
たとえば、通話を行っている最中に、画面操作を行うことで、IP ビデオ電話機に保存されている写真を相手側に送り、相手側はその写真を受信することで、お互いの画面にその写真をリアルタイムで共有し会話を行うことができる。またその写真が複数枚保存されていると、画面上にスライド映画のようにある一定の時間の間隔でアルバム表示させることも可能。写真は IP ビデオ電話機に搭載した USB あるいは SD カードを使って取り込むことができる。またさきほどの IP テレビ電話中に USB か SD カードに保存されているデータを直接選んで送ることも出来る。

ビデオ IVR やストリーミングは、映像配信機能だ。GVSC mm PBX に内蔵されたハードディスクに映像データを保存し、映像データにリトリーブ（引き出し）番号を設定する。そして、IP ビデオ電話機やソフトフォンからその番号をダイヤルするとその映像が画面上で視聴することができるという仕組みだ。

音声多地点通話は、電話会議機能だ。GVSC mm PBX に予めいくつかの会議室を設定して、会議室に番号を指定しておく。そして、実際に音声会議を行う際にその番号をダイヤルすると会議室に入室でき、そこで複数人数による電話でのミーティングを行える。

「GVSC mm PBX を使ったソリューション（左写真：システム構成図例）」

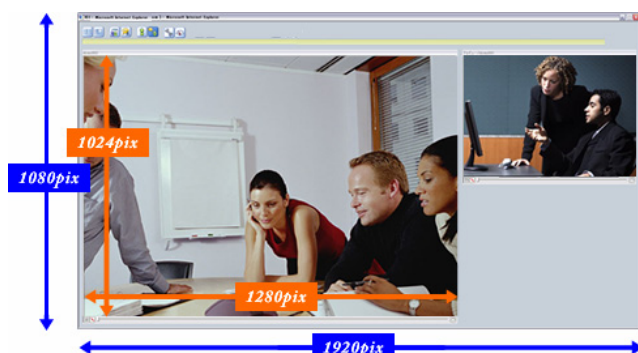
Infrastructure Diagram



は非常に多才な機能を提供している。IP ネットワークを使った映像コミュニケーションの他、ホテルやマンションなどでのセキュリティシステムや映像付きのインターフォンシステムといった多様な用途に対応できるソリューションだ。映像コミュニケーションは豊富な機能を組み合わせることで用途が広がると思っている。現在北米では、通信事業者やサービスプロバイダなどで ASP サービスの実施を目的とした評価試験を行っていただいている。日本でも国内のキャリアやサービスプロバイダ、システムインテグレータの方々と協力してこのソリューションの可能性を広げていきたいと考えている。」
(リードテックジャパン オフィスマネージャ 干 富容氏)

リードテックジャパンは、台湾 Leadtek 社の日本法人。本社 Leadtek は、1986 年設立。1999 年台湾証券取引所 (TSEC) 上場。台湾の他、中国、日本、アメリカに拠点を持つ。社員数は 500 名程度(内開発担当者 200 名強)。2 億 7700 万 USD 以上の売上を近年達成している。パソコン向け 3D グラフィックス/ワークステーショングラフィックス製品でワールドワイドに有名。現在は、PC 製品を扱うコンピュータマルチメディア事業部、GPS モジュール&レシーバなどのワイヤレスコミュニケーション事業部、ビデオ電話、IP カメラ、IP-PBX、4G F-OFDM モデムなどのオーディオ/ビデオコミュニケーション事業部の 3 部門を設立し事業の強化を図っている。

キャノンソフト情報システムの Web 会議システム、HD に対応



参考イメージ (ワイドディスプレイ利用時の IC³ 会議画面イメージ)

キャノンソフト情報システム(大阪市中央区)は、4 月中旬

より、Web 会議システム「IC3(アイシーキューブ)」の Ver. 7.03 の販売を開始する。

今回のバージョンアップによって、IC³は、130 万画素以上の Web カメラで、ハイデフィニション(解像度 1280x720)に対応した映像配信を実現する。

その他、キャノン製のネットワークカメラ「VB-C300」や会議画面レイアウト変更機能などに対応した。製品価格は、税別 95 万円から。製品の取扱は、同社パッケージ事業本部。

業界ビジネス動向-海外

英 BT Conferencing、米 The Gores Group LLC 傘下 Wire One を買収することで合意

多地点会議サービス事業を提供する英 BT

Conferencing(ブリテッシュ・テレコム・コンファレンシング事業部門)が、米 The Gores Group LLC 傘下の Wire One Holdings Inc.を買収すると発表。買収額は非公表。BT Conferencing は、英国ロンドンに本社がある。今回の買収によって同会議サービス事業の世界ワイドな強化を図る。買収後は、BT Conferencing のビデオ・サービス部門の核として展開する。

Wire One は会議システム専門サービス事業を提供する米企業。テレビ会議システムのコンサルティングから導入、サポートから、多地点接続装置のホスティングやモニタリング、サポート、テレビ会議、電話会議、Web 会議、ストリーミング、イベントマネジメントなど幅広く会議システムに関連する事業を行っている。350 名以上の社員が従事しており、世界で 1 万の顧客企業に 1 年間で 6 万回の会議サービスを提供している。米フォーチュン 100 社の 55% の企業が同社サービスを利用している。2007 年の売上は、1 億 4000 万 USD(約 141 億円)。監査後の総資産は、9,050 万 USD(約 91 億円)。

The Gores Group LLC は、非公開投資会社。運用資産額は、17 億 USD(約 1713 億円)。米ロサンゼルス本社、コロラド、英ロンドンに拠点がある。

セミナー・展示会情報

” Web 会議 ” の常識を超える、HD で実現する映像豪快美

日時:4月15日(火) 15:30 - 17:30
 会場: キヤノンソフト情報システム 東京支社
 (東京都豊島区東池袋 1-25-8 タカセビル)
 主催:キヤノンソフト情報システム株式会社
 詳細・申込:
<http://www.canon-js.co.jp/seminar/detail.cfm?no=1065>

「ここまで来た！HD ビデオ会議活用事例」セミナー ～『人』と『人』をつなぐ、ポリコムの映像コミュニケーションとは～

日時:4月16日(水)13:30-17:00 (受付開始:13:00)
 会場:NECブロードバンドソリューションセンター(東京都/港区)
 主催:日本電気株式会社
 協賛:ポリコムジャパン株式会社
 詳細・申込:
<http://www.nec.co.jp/univerge/seminar/partner080416/>

Web 会議はオフィスで本当に役に立つ!? 賢い企業はこう使う!!

～Web 会議 画期的活用術ご紹介セミナー～
 日時:4月17日(木) 15:00 - 17:00
 会場: キヤノンソフト情報システム 大阪本社
 主催:キヤノンソフト情報システム株式会社
 詳細・申込:
<http://www.canon-js.co.jp/seminar/detail.cfm?no=1055>

ここが知りたかった!

新商品並びに最新テクノロジーを一挙に公開 ご好評につき今年も開催! テレビ会議トップ3メーカー (ポリコム・ソニー・タンバーク)集結セミナー

日時:4月23日(水)13:30～18:00(受付開始 13:00～)
 場所:株式会社大塚商会 本社ビル3階
 主催:株式会社大塚商会
 協力:ポリコムジャパン株式会社、
 ソニーマーケティング株式会社、
 日本タンバーク株式会社
 詳細・申込:<http://event.otsuka-shokai.co.jp/08/0423bb/>

ZDNet Japan スペシャル

ZDNet Japan(<http://japan.zdnet.com/>)スペシャルで2月7日より「進化するテレビ会議」特集が始まりました。その中で、橋本もコラムを何回か書かせていただくことになりました。よろしければご覧いただければ幸いです。今後とも宜しくお願い致します。

進化するテレビ会議

<http://japan.zdnet.com/sp/feature/visualcomm/>

- (9) データ共有でメリット活かすウェブ会議システム (4月10日)
- (8) 導入しやすくなってきた会議システム(4月3日)
- (7) 単純には進まなかった会議システムのIP化 (3月27日)
- (6) アessler: 通信機器のノウハウ活かす会議システム (3月19日)
- (5) タンバーク: 業務を革新させるビデオ会議システム (3月10日)
- (4) ポリコム: 会議の質を変える HD 対応からテレプレゼンスへ(2月29日)
- (3) NTT アイティ: 会議システムは業務改善ツール (2月21日)
- (2) ビジュアルコミュニケーションの歴史(2月14日)
- (1) ホウレンソウと遠隔会議システムの深い関係(2月7日)

編集後記

今回もお読み頂きまして有り難うございました。
 セミナー・展示会情報は随時アップデートしていますので、よろしければ<http://cnar.jp>のセミナー・展示会情報をご覧いただければと存じます。

CNAレポート・ジャパン 代表 橋本 啓介