

# 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. 14 No.18 2012年9月30日号

編集:[editor@cna.jp](mailto:editor@cna.jp) 広告:[pr@cna.jp](mailto:pr@cna.jp) 読者登録:<http://cna.jp>

Copyright 2012 CNA Report Japan. All rights reserved.

## 製品・サービス動向-国内

パナソニック、新多地点接続ソリューション・H.323 接続性向上・Android 端末対応・新カメラ 3 モデルなど新製品や新機能を発表、SOLUTION Japan 2012にて参考出品

パナソニック システムネットワークス株式会社(東京都目黒区)は、同社の「HD 映像コミュニケーションシステム(以下、HD コム)」に関する新製品や機能追加を発表。(7月26日)

今回発表された新製品や機能追加は、パナソニックグループが全国主要都市で開催している「SOLUTION Japan 2012」(東京・汐留開催は、9月20日～21日)にて、参考出品されている。



### HD コム展示コーナー (パナソニック 資料)

新製品や機能追加の概要については、以下の通り。

(1)バージョン 3.0 による端末(KX-VC600/300)の機能充実:H.323 による他社製テレビ会議システムとの接続性を向上したほか、KX-VC600/300 とワイヤレスルータの接続を可能とし、WiFi や WiMAX によるモバイル接続が行えるようになった。それに併せて、モバイル接続時でも安定した通信を実現する無線対応「AV-QoS」や NAT 越えなどに対

応した。その他、テレビ会議中のユーザの操作環境を向上させる機能追加などもある。

AV-QoS 機能は、ネットワークの変動に応じて柔軟に QoS をコントロールできる仕組みだ。ネットワークが不安定の時でも、映像がにじんだり、かたまったり、または音切れするなどのエラーがほとんど起こらない。音切れ率は、0%～1%程度という。また音切れ以外にも、相手の声をより聞き取りやすくする工夫もほどこされている。音切れや声を聞き取りやすくする工夫は他社には見られないHD コムの特長のひとつと同社製品担当者は説明する。

「Web 会議システムや他社製のテレビ会議システムを利用していただお客様が映像と音声の品質を高く評価し HD コムにリプレースする事例が増えている。」(パナソニック システムネットワークス)

バージョン 3.0 は 10 月リリース予定。既存の KX-VC600/300 ユーザは要望に応じて無償バージョンアップが可能。

(2)Android 端末に対応:今回のバージョン 3.0 リリースにともなって、HD コム同士のテレビ会議に Android 端末から参加できるようになった。ただし、そのためには同社が提供している「つながるねっと」サービスを利用する必要がある。このサービスは、同社から指定される 7 桁の番号を使ってテレビ会議が行える HD コム専用のクラウドサービス。固定 IP アドレスが不要で設置が簡単、低コストな月額費用で提供。「HD コムユーザの約 15%がこのサービスを利用している。」(パナソニック システムネットワークス)

(次ページへ続く)



Android 端末による HD コムテレビ会議デモ  
(パナソニック 資料)

(3) HDコム専用カメラ(PTZ/FIX)のラインナップを充実:  
今回新たに、超広角(95度)で小会議室向けのエントリーモデル「AW-VC2」、広角(85度)・小型・低価格 PTZ を特長とした「GP-VD130」、高倍率ズームが特長の「GP-VD150」の3種類のカメラを発表。HDコム購入時に、いずれかのカメラを選択でき、従来どおり市販カメラも利用することが出来る。なおAW-VC2は据置から天井設置までユーザの利用シーンに柔軟に対応する。

発売時期は、GP-VD150(PTZ カメラ)が11月、一方、AW-VC2(固定カメラ)とGP-VD130(PTZカメラ)が12月の予定となっている。なお、カメラに対応するHDコムのバージョンは、今回発表されたV3.0からとなる。



新発売のカメラ AW-VC2(手前)と GP-VD150(奥)  
(パナソニック 資料)

(4) 多地点接続ソリューション(HDVC-MPCS)を発売。提

供するモデルは、「6 拠点モデル(HDVC-MPCS6)」、「8 拠点モデル(HDVC-MPCS8)」、「12 拠点モデル(HDVC-MPCS12)」、「16 拠点モデル(HDVC-MPCS16)」の4タイプ。

「HDコムに対して、5拠点以上の複数拠点との接続に関する要望が多くあったため今回自社製の多地点接続ソリューションの開発に至った。」(パナソニック システムネットワークス)

これまでは当社製品に加え、多地点接続装置(MCU)でシステムを構築する必要があった。「MCUだけで約800万円以上のイニシャルコストが必要だった。」(パナソニック システムネットワークス)

そこで、HDコム専用の多地点接続に特化し、基本機能のみを実装することで、従来のおおよそ3分の1の導入しやすい価格を今回実現したという。

ユーザは、ニーズに応じて4タイプから選択できるとともに、導入後の拠点拡張にも対応する。6拠点タイプからの拡張はできないが、8拠点から12拠点へ、または、12拠点から16拠点への拡張が可能だ。

この多地点接続ソリューションの発売は、11月を予定している。



多地点接続ソリューションデモと新発売のカメラ GP-VD130。  
大きさは GP-VD150 より一回り小さい。

(パナソニック 資料)

パナソニックは、テレビ会議システム市場に 2009 年 9 月 VIERA や DIGA で培った高画質や高音質技術の特長に参入し、2011 年 7 月には、現行の第二世代機 KX-VC300/600 を発表。続いて同年 7 月には、つながるねっとサービスを発表(まずはトライアルから始まり、正式サービスは 2012 年 1 月開始)。それから、12 月には PTZ カメラパック、さらに、2012 年 6 月には 41 カ国 10 言語対応、と着々とテレビ会議製品のラインナップを強化してきた。

「HD コムの特長は、基本性能の良さに加え、かんたん、低コストでつながる、といった点だ。2011 年度実績では、ワールドワイドに 5000 台、そのうち国内は 3000 台を出荷した。シェアは、ワールドワイドでは 2%、国内では 10%のところまで来た。今年はワールドワイドで 15,000 台の出荷を目指している。今後は、日本も含め、米国、欧州、中国に力を入れていき、世界のトップシェアメーカーを目指し大きく飛躍したい。」(パナソニック システムネットワークス)

## ブラザー販売、9 月下旬より Web 会議サービス国内開始



OmniJoin 画面例 (ブラザー販売 資料)

ブラザー販売株式会社(愛知県名古屋市)は、今年 4 月に事業化を発表した Web 会議システム「OmniJoin(オムニJOIN)」のサービスを 9 月下旬から正式に開始すると発表。(8 月 30 日)

オムニJOINは、独自の技術により高画質・高音質な Web 会議を実現しており、インターネットに接続できる環境があればサービスにかかる初期費用は不要となっている。使用料金については、同時に会議を開催できる数、同時

に会議に参加できる拠点の数などに合わせて選べる 4 つのプラン「ベーシック」「ハイクオリティ」「エンタープライズ」「エンタープライズセミナー」を用意した。また支払い方法は月額もしくは年額から選択できる。

プラン名	ベーシック	ハイクオリティ	エンタープライズ	エンタープライズ セミナー
購入単位	ユーザー単位		1社単位	
価格(税込)	65,000円/年 6,500円/月	98,000円/年 9,800円/月	798,000円/年 79,800円/月	2,950,000円/年 295,000円/月
最大解像度	320×240	1280×720	1920×1080	1920×1080
同時開催会議数	1	1	50まで	500まで
同時音声出力数*1	3拠点まで	10拠点まで	50拠点まで	500拠点まで
同時映像表示数*2	3拠点まで	10拠点まで	15拠点まで	25拠点まで

\*1: 音声のみで、同時に会議に参加できる拠点数。  
\*2: 映像で、同時に会議に開催できる拠点数。

## サービスプラン (ブラザー販売 資料)

サービス内容については、プランに応じて、最大解像度、同時開催会議数、同時音声出力数、同時映像表示数が異なってくる。

加えて、オプション品としてスピーカーフォン「VT-1000」、マイク付き Web カメラ「NW-1000」を 12 月上旬より発売予定。(橋本補足: 詳細は OmniJoin ページに掲載されている)

ブラザーは、個人事業者や小規模事業所、さらには複数拠点に分散する企業のオフィスなどをターゲットにプリンターや複合機などを中心に提供している。その中で、ハードウェアの価値を高める新たなサービスを提供していく一環で、欧米主要国では今夏からクラウド上のサービスを開始している。一方、日本国内では 6 月より無料モニターテストを実施してきたが、このたび正式にサービスを開始することになった。

## co-meeting、SSL 対応やエクスポート機能などビジネス向けの機能を強化した有償プランの提供を開始

株式会社 co-meeting(東京都新宿区)は、テキストコミュニケーションでコラボレーションを促進する「co-meeting」に、SSL 対応やエクスポート機能などの有償プランの提供開始を発表。(9 月 4 日)

co-meeting は、一文字単位でリアルタイムにテキストを伝達するライブタイピングチャットと、構造化されたドキュメントを軸にしたリアルタイムテキストコラボレーションサービス。



co-meeting 画面例 (co-meeting 資料)

2012年4月の正式リリース以来、国内外の多くのユーザに利用されている。その中で、企業においてより本格的な利用をするためのセキュリティ機能や利用可能人数についての要望があったという。今回の発表により、ビジネスでの有効利用をサポートする機能を強化した。



タグ機能例 (co-meeting 資料)

今回の新機能は以下の通り。(1)HTTPS通信の暗号化に対応することでビジネス用途でも安心して利用できるようにした。(2)ミーティングに対するタグの追加を行った(有償プラン)。つまり、同一グループ内でのミーティングの整

理が容易となり、分類のためのco-meetingグループの作成をする必要がなくなった。(3)ミーティングのディスカッションおよびノートのHTML形式でのエクスポート出力が可能になった(有償プラン)。今後、PDF形式でのエクスポート機能の提供も予定しているという。



エクスポート機能 (co-meeting 資料)

このほか、現在開発中のものとしては、全文検索機能がある。これまで、ミーティングのタイトルを検索する「タイトル検索」は提供していたが、ミーティングの内容まで検索する全文検索機能は提供していなかった。Business Groupを利用してユーザに向けて、今後全文検索機能の提供を予定しているという。

有償プランの費用について。グループライセンスが、1グループ5ユーザ1,500円/月～。グループ単位で購入。作成可能なミーティング数は無制限。メンバー数については申込プランによる。

次期提供予定のユーザーライセンスについては、5ユーザ3,000円/月～。グループ数は無制限。新規作成可能ミーティング数は20。メンバー数は30となっている。

一方、フリープラン(無償)も提供する。グループ数は無制限。新規作成可能ミーティング数は20。メンバー数は30。なお、2ヶ月未使用のグループは、ミーティングデータを含めて削除するという。また、既存のco-meetingグループにはこのフリープランが適用可能。有償プランへのアップグレードも可能。

## SOBA プロジェクトの Web 会議システム「SOBAmieruka」のオンラインチャットサポート開始

株式会社 SOBA プロジェクト(京都市下京区)は、同社の Web 会議システム「SOBA mieruka(ソーバ・ミエルカ)」のオンラインチャットサポートを9月5日から開始した。(9月6日)

このオンラインチャットサポートサービスにより、全てのユーザーはオンラインチャットで専門スタッフから SOBA mieruka に関するサポートを受けることができる。

同社では、これまでメールや電話によるサポート対応をしていたが、オンラインでリアルタイムに回答することができるチャットサポートを開始することで、とくにトラブル時のユーザーへのスピーディな対応に役立てたいとしている。

## サムライズ、アドビ システムズ社の Web 会議・Webinar ソリューション「Adobe Connect 9」の国内販売開始

株式会社サムライズ(東京都中央区)は、アドビ システムズ社が提供する「Adobe Connect」の最新バージョン「Adobe Connect 9」を、8月20日より日本市場にて販売開始したことを発表した。(9月5日)

Adobe Connect は、Web 会議、e-Learning、Webinar をシングルプラットフォームで実現する。特長としては、以下の通り。(1)Webinar を企画、開催し効果を測定するまでに必要となる機能を提供している。(2)カスタマイズ(「Adobe CQ5」)可能なページテンプレートとドラッグアンドドロップでリッチなイベントセミナーページの作成がおこなえる。(3)参加者の反応を把握するためのエンゲージメントダッシュボードによって、投票、チャット、音声会議、参加者ステータスなどの情報をつかいリアルタイムに KPI を把握できる。(4)「Adobe Digital Marketing Suite」との連携により、参加者のエンゲージメント分析などグラフ化された詳細なイベントレポートの分析が行える。(5)大規模 Webinar イベント開催に対応し、収容人数は最大600人から1,500人に拡張さ

れた。(6)「Adobe Connect Mobile2.0」。(iOS、Android 版無料アプリ)新バージョンでは Web 会議の開催、ホワイトボード、注釈ツール、画面レイアウトの変更、音声調節、録画など会議主催者機能の操作が行える。(7)Connect のトレーニング機能と、e-Learning コンテンツを作成できる「Presenter8」を使えば学習進歩や理解度を把握できる e-Learning システムを簡単に作ることができる。

\*関連記事:2012年7月15日号

## ビジネス動向-国内

### リコー、グリーン購入ネットワークにおけるビデオ会議の試験運用開始

株式会社リコー(東京都中央区)は、グリーン購入ネットワーク(東京都中央区、以下 GPN)と共同で、GPN におけるビデオ会議の試験運用を開始した。(9月3日)

GPN は、グリーン購入に率先して取り組む企業、行政機関、民間団体の緩やかなネットワークと情報発信の組織として1996年設立。会員数2,578団体(6月現在)。

これまで全国9ヶ所にある支部(地域 GPN)から参加者が東京本部に集まる会議を年間6回定期的に開催している。今回試験運用をすることで、リコーが提供するインターネット回線を利用した「リコー ユニファイドコミュニケーション システム」を活用して、参加者は、各拠点から移動することなく、会議に参加することができるようになった。

1回目の会議は9拠点のうち4拠点をシステムで接続し、8月7日に開催された。次回(9月3日時点)からは全拠点ビデオ会議で参加することになる予定。

GPN は、環境配慮型製品の購入促進により持続可能な社会経済づくりを目指す。今後、全拠点でのビデオ会議により、年間でCO2約1.5tの削減が見込まれるため、環境配慮型製品を自ら積極的に活用して全国レベルで活動をさらに活発化させていく。

リコーとしては、この試験運用を通じて、GPN の活動を支援すると同時に、ビデオ会議に関わる情報を収集することにより、CO2 の削減実証に役立てる考えだ。

また、一般的にこれまでビデオ会議システムは企業単位での導入が中心であったが、それに対して、自治体やNPO またはそれらと企業とが混在する活動における活用を探っていく。

さらには、同社製品の特徴を踏まえて、特定の会議室の設定が困難な組織での活用や全国セミナーでの活用など用途拡大を図り、今後のお客様への提案に活かす考えだ。

グリーン購入ネットワーク <http://www.gpn.jp/>

## ビジネス動向-海外

### MeetingZone 社、スウェーデン Confy AS 社の買収を発表

電話会議やWeb 会議サービスを提供する MeetingZone 社(英)は、同じく電話会議や Web 会議サービスを提供するスウェーデンの Confy AB 社とその子会社 Confy AS 社の買収を発表した。買収金額は開示されていない。(9 月 28 日)

MeetingZone 社は、イギリスに本社を置き、これまで主にヨーロッパや北米での事業を展開してきた。昨年 GMT Communications Partners 社により買収されることで、グローバル市場での存在感を増す一環として、最近では戦略的な企業買収を進めており、まずは北欧諸国における地盤固めを行っている。今回のスウェーデン企業の買収は、2011 年 11 月に買収した、同じくスウェーデン企業 Unified Communications 社の買収に続くものとなる。

買収後も Confy 社は、そのまま存続し事業を継続する。また既存顧客に対するサービスやサポートもこれまでどおり提供する。Confy 社は、2004 年設立。北欧諸国を中心にサービスを展開する。

### Pingtone Communications 社、HD 対応 B2B テレビ会議サービスの提供開始

Pingtone Communications 社(米バージニア州)は、HD 対応(720p 以上)の B2B テレビ会議サービスを開始したと発表。(9 月 5 日)

テレビ会議サービスは、デスクトップからモバイル、ルーム型のテレビ会議システムに対応し、ホスティングとサービスのマネージメントを Pingtone 社で行うため、ユーザは高価な多地点接続装置(MCU)を自社で導入する必要がない。

ユーザは、シングルダイヤルイン番号と会議室用の PIN コードを使って会議が行えるようになっている。利用時間は、24 時間 365 日。また利用料金については、ユーザがわかりやすい利用コストプランを提供する。

Pingtone 社は、VoIP サービスプロバイダー。VoIP、テレビ会議、音声会議、IP FAX、コンタクトセンターなど各種ホスティングサービスを、シスコシステムズ社や BroadSoft 社、ポリコム社などとのパートナーシップを通して提供している。

### IOCOM 社、iPhone や iPad に対応した「Vismeeet Mobile」を発表

IOCOM 社(米イリノイ州)は、iOS に対応した「Vismeeet Mobile」を発表した。(9 月 5 日)

Vismeeet Mobile により、iPad や iPhone からほかのモバイル端末やパソコン、あるいは HD テレプレゼンスシステムとのテレビ会議が行える。電話や ISDN、SIP、H.323 に対応する。また、PowerPoint のプレゼンテーションやウェブページ共有、スナップショット、インスタントメッセージングなどの機能も搭載している。

なお、同社のテレビ会議ソリューションでは、無料 Vismeeet アカウント(30 日)が提供されている。また iOS 版アプリは App Store よりダウンロードする。

IOCOM 社は、1998 年に設立。エンタープライズ向けのテレビ会議およびコラボレーションソフトウェア、ソリューションに特化した事業を展開。オンプレミスからクラウド型のソリューションまで提供している。

(次ページへ続く)

## ロジテック社のライフサイズ部門 Ray Villareal 氏を南北アメリカ担当副社長兼グローバルサービス担当ジェネラルマネージャに任命

Logitech International 社(日本法人:株式会社ロジテック)の一事業部門であるライフサイズは、Ray Villareal 氏を南北アメリカ担当副社長兼グローバルサービス担当ジェネラルマネージャに任命したと発表。(9月10日)

Villareal 氏は、シスコシステムズ社に買収された WebEx 社のほか、SumTotal Systems 社でフィールドオペレーションのマネージメント、また、2社のベンチャー企業の CEO を勤めるなどの経験がある。加えて、ライフサイズに入社する前は、コラボレーションや仮想化などの IT 企業向けの go-to-market 戦略を専門としたコンサルタントを行っていた。

この南北アメリカ担当副社長兼グローバルサービス担当ジェネラルマネージャは、同社にとって事業の成長と顧客を獲得する上で要となる役職という。

この職責では、ライフサイズ事業部門の南北アメリカ担当者やワールドワイドサービスチームの統括、売上目標や事業目標の管理、主要パートナーや顧客との関係の維持などが含まれる。

## Blue Jeans Network 社のクラウド型テレビ会議サービス、セールスフォースと統合を発表、セールスフォースからテレビ会議が簡単に行える

Blue Jeans Network 社(米カリフォルニア州)は、同社のクラウド型テレビ会議サービスとセールスフォースと統合したソリューションを Dreamforce 2012(セールスフォース・ドットコム)にて展示すると発表。(9月11日)

この統合ソリューションにより、セールスフォースのユーザは、すでに慣れたセールスフォースのユーザ操作画面から、簡単にテレビ会議の開催予約の設定を行い、テレビ会議を行えるようになる。

Blue Jeans Network 社は、クラウド型のミーティング(meet

me)テレビ会議サービス。シスコ、ポリコム、ライフサイズ、マイクロソフト「Lync」、グーグルなどの間での相互接続性に特長がある。

## セミナー・展示会情報

### < 国内 >

#### 会議の効率化を実現! 『ConforMeeting 無料体験セミナー』定期開催

日程:10月3日(水)、10日(水)、17日(水)、24日(水)、31日(水)  
 ※全ての日程で13:30~14:30、15:30~16:30の2回開催  
 会場:NEC 情報システムズ 本社(東京都港区)  
 主催:日本電気株式会社、株式会社 NEC 情報システムズ  
 詳細・申込:  
<http://www.nec-nis.co.jp/topics/event/conformeeeting/seminar.html>

#### ITpro EXPO 2012

日時:10月10日(水)~12日(金)  
 会場:東京ビッグサイト  
 主催:株式会社日経 BP  
 詳細・申込:<http://itpro.nikkeibp.co.jp/expo/>

#### ポリコム製品ユーザーの皆様向け ポリコムグローバルサービス定例セミナー(第2回) ~ポリコム製品を眠らせていませんか? 最大限活用されていますか? ~

日時:10月12日(金) 15:30~16:30  
 会場:ポリコムジャパン セミナールーム  
 主催:ポリコムジャパン株式会社 サービス営業部  
 詳細・申込:<http://www.polycom.co.jp/company/events/index.html>

#### 【東京・大阪同時開催】『実践! スマートデバイスで「いつでも、どこでも」ビデオ会議』セミナー ~ 出張先、在宅勤務、取引先での打合せ...活用シーンがどんどん広がる ~

日時:10月23日(火)14:30~17:15 (受付:14:00~)  
 会場:シスコシステムズ東京本社と大阪オフィス  
 主催:パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社  
 共催:シスコシステムズ合同会社  
 詳細・申込:(大阪会場)  
<https://event.is-c.panasonic.co.jp/public/seminar/view/267>  
 (東京会場)  
<https://event.is-c.panasonic.co.jp/public/seminar/view/268>

### < 海外 >

#### The Third Annual Conference Collaboration Your Way

日時:10月22日~24日  
 会場:米カリフォルニア州モントレー  
 主催:VCI-Group  
 詳細・申込:<http://www.vci-group.org/Events/Conference.aspx>

## The WR UC&C Summit - Singapore 2012

日時:11月28日-29日

会場: シンガポール、Conrad Centennial Singapore

主催:Wainhouse Research, LLC

詳細・申込:

<http://www.wainhouse.com/events.php?sec=34&opt=upcoming&event=491>

## 定期レポート 電子ブック版

CNA レポート・ジャパンでは、毎月2回業界ニュース(定期レポート)を1999年から発行しておりますが、この度、カタログスクウェアさんに、2003年から2011年までの定期レポートを1年毎に合冊していただきました。2012年は1号毎です。

また、先日8月4日には、これまでのPCからの閲覧に加えて、スマートフォンやタブレットからも閲覧できるようになりました。

### CNA Report Japan アーカイブ 電子ブック版

2003年-2011年

[http://www.catalog-square.co.jp/cna\\_report/](http://www.catalog-square.co.jp/cna_report/)

2012年

[http://www.catalog-square.co.jp/cna\\_report/2012/](http://www.catalog-square.co.jp/cna_report/2012/)

定期レポート(PDFファイル)は年間23号発行されておりますが、電子ブックによって1年分を一度にダウンロードできこれまでのように1号毎にPDFをダウンロードする必要はありません。もちろん今までのPDFもアーカイブしています。

電子ブック版は、本のページをめくるようにとても読みやすくなりましたし、また1年単位ですが全文検索もしやすくなりました。定期レポートの読者の皆さんにとっても良いのではないかと思います。

ちなみにこの定期レポートは私にとっては、遠隔会議のリサーチの一環としてまとめているものでもありますし、また、私自身の活動を広げていくための機会への窓口にもなっています。

### カタログスクウェア株式会社

<http://www.catalog-square.co.jp>

\*遠隔会議業界で長くお勤めされ、今年電子カタログ・ソリューションで起業された方が経営されている会社です。

\*この電子ブック版についてご意見等ございましたらよろしくお問い合わせいたします。橋本宛 [cnar@cnar.jp](mailto:cnar@cnar.jp)

## 編集後記

今号もお読みいただきましてありがとうございました。

遠隔会議市場をワッチしてきて一番質問されることは、まず、エンドユーザの方は、「どのように使いこなせば、または、どのように社内に利用促進をすすめていけば遠隔会議システム導入に効果がでるか?」、一方で業界関係の方は、「ユーザに対してどのような製品あるいはサービスを開発・提供すればよいか?」、という質問です。

これらの質問は、答えるにはとても難しいです。はっきり言えば、「わからない。」というのが私の答えです。

市場を見渡せば、成功事例はあります。そして私の方から概要は説明できます。ただ、それがその会社にとって有効かどうか、あるいは、成功するかは、実際にやってみないとわからないというのが実際のところだと考えます。

私自身、業界やエンドユーザに対するコンサルティングも行っておりますが、私とその“答え”を提案するというよりも、もちろん、私が情報として提供できることは説明しますが、基本的には、良い方法を一緒に考えて探っていく、皆さんが考えていく上で触発になるというのが、私が提供するコンサルティングサービスになります。

次号もよろしくお願ひ致します。

橋本啓介