

# CNA Report

News & Analysis Focusing On Audio/Video/Data Collaborative Conferencing Market

Independent & Unbiased Perspective Since December, 1999

電話会議・テレビ会議・データ会議(Web 会議)専門ニュースレター

Vol 5. No. 3 2003年2月15日号 毎月15日・月末発行 創刊1999年12月8日

発行人/編集人: 橋本啓介(Keisuke Hashimoto) [kay@rr.ij4u.or.jp](mailto:kay@rr.ij4u.or.jp) Copyright 2003 ケイ・オフィス All rights reserved.

## ニュースダイジェスト

### ■ 米8x8社、営業拠点の廃止などの合理化により社員40%削減

米8x8社が、事業の合理化に乗り出した。アメリカ国内のサンタクララ、英国やフランスの拠点が今回の合理化の影響を受ける。これにより、英国の拠点は廃止、フランスなどのその他の拠点では事業コストの見直しや業務の効率化が図られる。今回の合理化により全社員の40%が解雇されることになる。今後は、Packet8などに事業リソースを傾注していく。Packet8は、IP テレビ電話向けのサービスプラットフォームソリューションで、モジュール化されたソフトウェア・コンポーネントで構成されている。

<http://www.8x8.com>

### ■ 米アビスター社、マルチチャンネル・IP・ゲートウエー Model AG4000 を発表

米アビスター社が、マルチチャンネル・IP・ゲートウエー Model AG4000 を発表。同社で現在提供している IP ゲートウエー製品に比べコールキャパシティを4倍にしながらも、30%コストを抑えた。SIP に対応し、設置に新たなラックを必要としない、ボードタイプでアビスター社のスイッチ製品に差し込んで利用するタイプなので場所をとらない。また、AvistarVOS サーバーソフトウェア・バージョン7に対応。

<http://www.avistar.com/>

### ■ 米オラクル社と米セントラ社が e-ラーニングで提携

米オラクル社と米セントラ社が、遠隔教育ソリューションの分野で提携すると発表した。米オラクル社は、現在企業向けの LMS (Learning Management System) で、学習者への効果的、効率的な学習環境の提供を提供し、トータルな教育のライフサイクルを総合的に管理するシステム。セントラ社は、遠隔地間でのウェブ会議ソリューションを提供する。両者が共同で、今後市場の拡大が見込まれる e-ラーニング分野での拡販を図る。

<http://www.oracle.com/>

<http://www.centra.com>

### ■ 米ポリコム社、米バーリンク社へネットワークアクセス製品部門の売却

米ポリコムの事業部門のひとつであった、NetEngine などを統括する事業部門を、アクセス製品を取り扱う米バーリンク社へ売却することで両者が合意した。これにより、米ポリコム社のどう事業部門はポリコム社員の転籍とともに米バーリンク社へ吸収されることになる。合意の際に、米バーリンク社は、ポリコム社へ100万 USD (約1億2千万円) を支払い、合意1年後には25万 US ドル (約3千万円)、また、175万 USD (約2億13百万円)、四半期毎に売上げの10%を支払っていく。ネットワークアクセス部門のポリコム社内での戦略的な意味は低下し今回の売却になった。今後は双方向通信のソリューションを強化していく。

<http://www.polycom.com>

<http://www.verilink.com/>

### ■ 米ウェベックス社、中国の3企業を買収

ウェブ会議を提供する米ウェベックス社は、ウェベックス社のサービス提供におけるオペレーションを委託していた中国企業3社を買収することになった。支払い金額は、20万 USD (約2430万円)。中国企業が所有していた企業資産を取得し、その企業で勤務していた社員を、ウェベックス・チャイナ社が雇用する。それら3社は、ウェベックス社の社長兼技術担当最高役員であるミン・ズ一氏とその夫人が経営する企業であった。

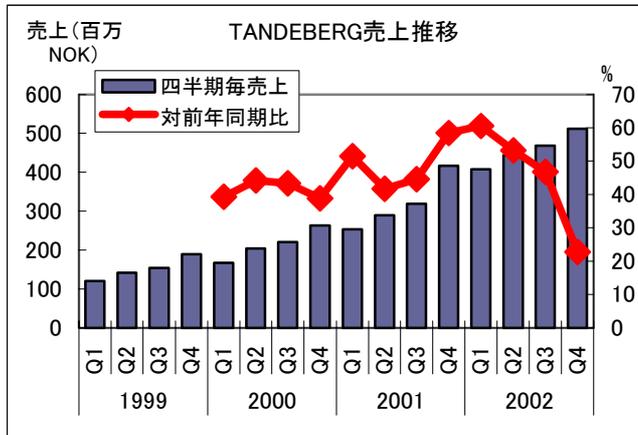
<http://www.webex.com>

### ■ NTT フェニックス通信網、全国テレビ会議アクセスポイントを一箇所に集中、料金体系等の変更

多地点接続サービスを提供する NTT フェニックス通信網(東京都千代田区)は、3月12日より、現在全国に分散しているアクセスポイントを一箇所に集中し、全国のアクセス番号をフリーダイヤル化することにより、アクセスポイントの増設やアクセス方法の簡素化などが実現し、コストを抑えたより利便性の高いサービスになったという。128k ダイヤルイン接続だと、3分95円、ダイヤルアウト接続になると、その料金に、75円が加算された料金になる。384k などの高速接続で利用しているユーザーにとっては特にコストメリットが高いようだ。<http://www.nttphx.co.jp>

業績発表関係ニュース 2002年第4四半期・通年

■ タンバーク



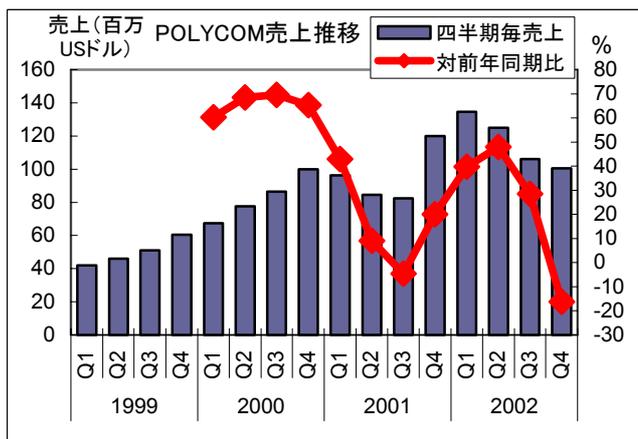
ノルウェーのタンバーク社 10月-12月四半期の収益は、5億1140万 NOK(約78億2400万円)。前年同期比23%増。通年で18億3060万 NOK(約281億円)。前年比43%増。端末売上19,585台。地域別売上構成は、北米60.9%、欧州31%、アジアその他の地域で8%。アジア地域では、中国、オーストラリア、日本、インドの売上が貢献して、前年比114%増を記録。北米の38%の3倍のスピードで同社の売上に貢献している。

同社では臨時株主総会を開催し、1株当たり100NOK(約1530円)で1288万株の自社株を買い戻す決議を行った。約発行株式数の10%。

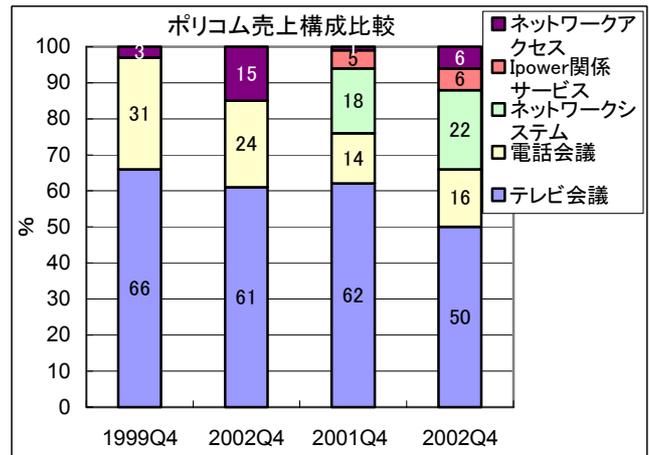
<http://www.tandberg.net>

\*(1 NOK=15.3円で計算)

■ ポリコム



米ポリコム社の10月-12月四半期の収益は、1億50万 USD(約120億9千万円)。通年では、4億66百万 USD(約580億8千万円)。前年比で22%増。



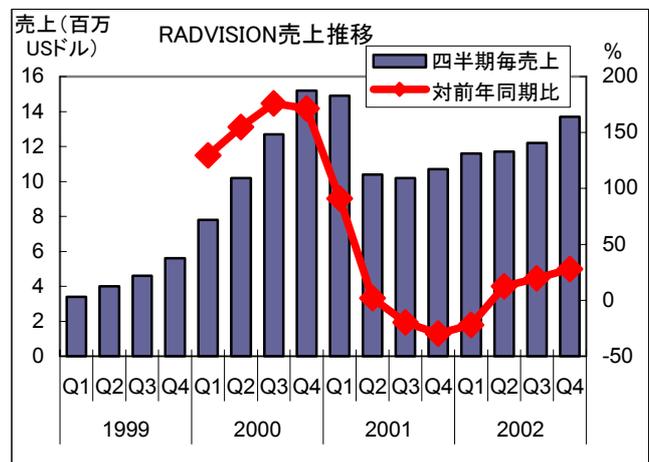
今回のバーリンク社への売却の対象となった部門がネットワークアクセス部門で、NetEngine など DSL モデムなどを手がけていた。

テレビ会議の収益が同社の半分ぐらいを占めるが、同社設立時に主力商品として販売していた Soundstation などの電話会議製品群の収益貢献は99年第4四半期の31%から年々その比率が落ちて02年第4四半期では16%になった。その間、MCUなどのネットワークシステム関係の売上が割合を増加させている。

<http://www.polycom.com>

\*(1 USD=120.34円で計算)

■ ラドビジョン



イスラエルのラドビジョン社の業績発表によると、2002年10-12月四半期における収益は、1370万 USD(約16億5千万円)を計上。前年同期比37%増。ネットワークビジネス部門(NBU)が1040万 USD(約12億5千万円)、テクノロジービジネス部門(TBU)が330万 USD(約4億円)。

通年で見た場合は、4910万 USD(約59億円)。前年の4620万 USD(約56億円)から6%増収。

2000年までの成長から一転して2001年度第2四半期の落ち込みから現在は持ち直しつつある。

2003年第1四半期(1月-3月)では第3世代携帯関係の重要なプレスリリースがでるとCEOのタマリ氏。

<http://www.radvision.com>

## <広告>



イタリア・アエストラ社テレビ会議(左 VEGA PRO,右 SUPERNOVA)テレビ会議エントリーレベルからハイエンド、またアフガニスタンでの取材で活用された実績のあるスーツケース形ポータブルテレビ電話や音声会議端末など幅広く取り扱っています。ヨーロッパの宇宙関連機関であるESAでも導入され、過去10年で60カ国に11万台テレビ会議を販売している実績があります。VEGA PROは2000USDからのエントリーモデル。

詳細は、[上写真をクリック](#)

## NET&COM(日経BP社主催)レポート

### ウェブベースビデオ会議のソリューションが多数展示 ハードウェアタイプはソニーとNOVAのみ展示

千葉の幕張メッセで日経BP社主催のNET&COM 2003(2月5日、6日、7日)が開催されたが、「ビジュアルコミュニケーションパビリオン」があると聞いて行って来た。来場者は、3日間で7万5056人。同パビリオンには、NOVA、ソニーマーケティング、NTTドコモ、富士通、クレオ、ソフトフロント、ニフティ、NTTブロードバンドイニシアティブ、日本アビオニクスが出展、ソニーのセットトップタイプのテレビ会議システムや、ウェブベースのIPテレビ会議などの製品の展示デモがおこなわれていたが、ウェブベースが非常に多かった。

#### ウェブベースのテレビ会議

各社のブースに回ってウェブベースのテレビ会議ソリューションを見てみると、それぞれの製品としては非常にいい製品だとは思いますが、若干の違いはあるが画面上の見た目は似ているし、機能も

大してあまり変わらない感じがする。サーバーにログインをして、相手の画面が出てきて、アプリケーション共有、ホワイトボード機能、書き込み機能、ファイル転送、チャットなど、画面上のデザインが違うだけで、ここら辺の機能についてはどこも同じなので、ユーザーから見た場合は特に、どこがどう違うのだろうかと思うのではないだろうか。最終的にはライセンス価格や保守サービスなどが製品選択の決め手になるのかもしれないが、他社との優位性と既存のハードウェアタイプなどのテレビ会議に対する優位性といった点ではっきりとした話があまり聞けなかったというのが正直なところ。また、プロトコルは独自モードがほとんど。

#### ソニーマーケティング

また、ハードウェアタイプのテレビ会議としては、ソニーとNOVAが展示していて、ソニーはセットトップタイプ(モニター画面の上などに置けるタイプのポータブルテレビ会議)の



PCS-1600と、プラズマディスプレイ2枚とPCS-6000を組み合わせたテレビ会議システムの展示(写真上)とデモを行っていた。PCS-1600は、定価で798,000円するが、説明員の方の話によると、IPテレビ会議を行う場合は別途10万円のソフトウェアアップグレードが必要とのこと。ちなみに、ソニーのテレビ会議は、市場では、ポリコム、タンバークに次ぐ第3位の市場シェアを持つ。

#### NOVA

NOVAでは、廉価版のセットトップタイプを、展示、デモを行っていた。シングル画面モードや4画面分割で



テレビ会議ができるという案内をしていた。非常に面白そうだったので私も一顧客を装って128kbpsの  
写真左:NOVAブース

ISDNテレビ会議のデモを見た。やはり、正直言って、100万円やそれ以上するソニーやポリコムなどのテレビ会議に比べると映像のクオリティーが若

干落ちる感じがするが、それを割り切って使うのであれば、非常に手ごろな価格でそれなりの機能が盛り込まれたいい製品じゃないかと思った。

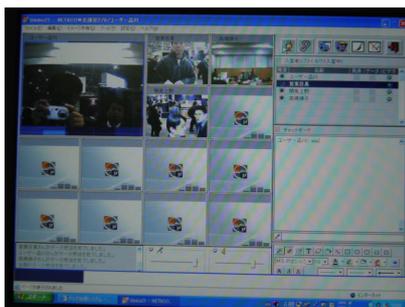
価格は 89,000 円で、市場の現状としては 15 万—40 万円の低価格帯のテレビ会議が現在のところ、NEC エンジニアリングやイタリアのアエスラ社、台湾のユニバーサル社が出している製品ぐらいいかないので、今後市場を活性化するためにはこの低価格帯、真空地帯を充実化させていくことが重要だと考えるが、この NOVA の動きも非常に面白いと思う。

低価格で販売していると、同社のステージなどで声だかにプロモーションしていたが、テレビ会議やテレビ電話を使用した経験や知識がないと潜在的なユーザーに対してのアピールは難しいのではないだろうか。確かにテレビ会議を利用したりといった経験があったり、価格を知っている人からは面白そうだと思うかもしれないが、NOVA のブースでは価格がなにか強調されていたような印象がある。それよりも、どのように使えるのか、どうしてこれらの製品が必要なのかという PR があまり感じられなかった。これはなにも NOVA だけでなく他の出展者にも私としては感じられた。

## 富士通

何年か前に、富士通はハードウェアタイプのテレビ会議システム市場からは撤退しているが、最近では韓国のソフトウェアベンダー OhMyLove が開発した、“GLOBIZ21”というウェブベースのテレビ会議ソリューションを提供している。NET&COM では、同製品の紹介と展示を行っていた。

### 写真下: GLOBIZ21 画面



価格は、16 ライセンス+サーバー(ハードウェア込み)で 500 万円。韓国の韓国現代自動車、韓国通信、起亜自動車も利用していると聞く。

富士通は昨年 11 月に、PDA で参加できる”Join Meeting”と呼

ばれるウェブビデオコラボレーションサービスを発表している。これは、ASP 形態でのサービスで、100 地点(500 人)の大規模会議や PDA での参加できる機能を追加したもので、NAT やファイアーウォールなどにも対応。

両者とも独自プロトコルで動作するため、H.323 などの国際標準には対応していない模様。富士通は、当面はウェブベースのコンファレンスに注力していくのではないかという印象を持ったが、現在同社では韓国製ベースの GLOBIZ21 と自社開発の

JoinMeeting の 2 本のソリューションを出しているようだ。

## クレオ

クレオは、財務会計と人事給与の基幹業務パッケージなどのソリューションを提供しているシステムインテグレーターだが、FACE コンファレンスと呼ばれるウェブテレビ会議ソリューションを展示、7-8 人だったか、そのくらいの人が同時に実体験できるようにパ



ソコンが円を描くように並んでいた。デモはパソコンが配置されているその真ん中に女性の担当者が立って、デモの参加者に実際にパソコン操作をしてもらいながらデモを行っていた。

同社は、FACE コンファレンス(写真上)という本格的なテレビ会議ソリューションから、エントリーモデルの FACE ミーティング、また開発ツールキットみたいな FACE COMPO なども提供している。デモ会場では、説明員の方が、バージョンが3になったということと、バージョン2との違いを説明してくれたが、バージョン3では、メンテナンス機能やスケジュール機能が追加されたようだ。1ライセンスあたり確か 10 万円しない低価格。

## NTT コムウェア

NTT コムウェアは、ビジュアルコミュニケーションパビリオンには出展していないが、さまざまなシステムインテグレーション系のソリューションが展示されていた中で、VoIP ソリューションとして、「ビジュアル・カンファレンス」(写真左)と呼ばれるソリューションなどが展示されていた。

「ビジュアル・カンファレンス」は、多地点機能を持ったコンファレンスサーバーで、H.323 や SIP に対応している。また、通常回線の音声通話に対するゲートウエイ機能も装備しているようで、IP テレビ会議の中で、音声通話の参加もできる。また、PC でのデータ会議もサポート。1 会議での最大同時参加者数は、最小構成で 16 端末からサポートしている。

会議は、フリーな会議やパスワード保護がかかる会議、また、コラボレーション機能としては、資料表示同期、挙手機能、ホワイトボード機能などがある。PC にインストールするクライアントソフトではこれらの機能は利用できるが、既存のハードウェアタイプなどの H.323 に準拠したテレビ会議ではサーバーに接続はできるが、一部利用できない機能もある。

5クライアントぐらいで、サーバー込みの価格は1000万円。いくつかの大企業や学校などに導入事例があるとのことだ。初期費用は高いという印象を率直に私は思ったが、説明員の方によると、それ以上のライセンス追加については割安の価格で追加ができるとのこと。

同社のブースでは、また、パソコンベースでのビデオコラボレーションソリューションである、「CollaboBIZ」や SIP に対応した NEXIPT SIP Softphone、さらに、ポリコム社の IP 電話 Polycom SoundPoint IP500 も展示され実際に IP 電話を試すことができるコーナーもあった。

#### ドコモ、NTT-ME、ニフティ、ソフトフロント、NTT-BB、日本アビオニクス

そのほかでは、NTTドコモの FOMA のテレビ電話、NTT-ME が、さまざまなソリューションとあわせて、WebExのウェブ会議サービスである、「TOCSR」や、IP テレビ電話サービス(パンフレットによるとラビジョンの VialP400を MCU 多地点接続装置として利用しているようだ)、台湾リードテック社の IP テレビ電話「i-See」を展示。ソフトフロントでは、SIP ベースの IP テレビ電話「KISARA Personal ソリューション」、ニフティは、公立高校と国立大学を結んだ遠隔授業の利用事例がある「EyeBall パティオ」というウェブがあればできる IP テレビ電話の展示、NTT-BB は、ブロードバンドサービスのさまざまなサービスを展示するなかで、「映像コミュニケーションを利用した企業内・外コラボレーション支援パッケージ」として、PC ベースの映像会議サービスや最大 128 人が参加できる遠隔講義サービスなども紹介していた。また、最後に日本アビオニクスは、データ会議などができるマルチメディア遠隔会議システム「CollaboMate」の展示とデモを行っていた。

(NET&COM リポート終わり)

#### <広告>

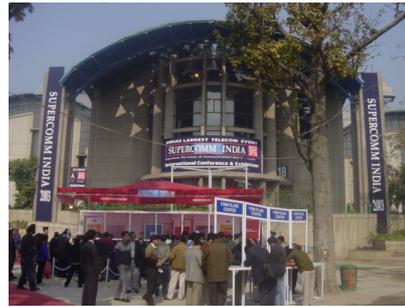


イスラエル VCON のテレビ会議製品情報(日本語): 日本地方自治体等導入実績あり、PC タイプのテレビ会議システムからセットトップタイプのものから MXM メディアエクステンジサーバー、開発ツールキット

など幅広いニーズに対応。テレビ会議メーカー、大手 5 社に入る。  
[詳細上イメージをクリック!](#)

#### インド SUPERCOMM INDIA 2003 リポート

インドではコンファレンシングといえばテレビ会議と捉えるのが一般的



写真左:ニューデリー・ブラガティ・メイデン Hall18 受付

インドへ初めての訪問

1月20日から22日までインド、ニューデリー

で電気通信関係の専門展示会である SUPERCOMM INDIA 2003 が開催された。今回初めて渡印し参加したが、19日に現地入りする予定が、成田の出発が遅れ、濃霧でデリーに着陸できないなどでムンバイ経由、20時間遅れでデリーに着いた。この時期のデリーの霧はいつもだそうで、前日のフライトも同じように半日遅れたようだ。

#### SUPERCOMM INDIA



写真左:会場内模様

SUPERCOMM INDIA2003 は、ニューデリーのブラガティ・メイデンというコンベンションセンターで開催され、ホール18で開催

された。ここ数年毎年開催されているようで、アメリカの TIA(テレコミュニケーション・インダストリー・アソシエーション)などが主催しインド政府のお墨付きもついているインドではメジャーな展示会のようだ。昨年の実績で、来場者数は 8000 名、出展者数 125 社、今年の数値は聞いていないのでわからないが、同じような感じじゃないかと思う。この展示会は単に展示会だけでなく、時間がなく聴講する機会はなかったが、ワイヤレス、ブロードバンド、セキュリティ、CRM、次世代ネットワークなどがテーマに、3日間さまざまなセッションが行われたようだ。写真は撮った時間が朝一番だったので人出はまばらだが最終日などはすごい数の人が来ていた。

会場に入ると、すべての出展者がひとつのホールに入っている  
ので、高台みたいなどころから見渡せるが、入り口で、まずは、  
BSNL と呼ばれるインドの電気通信事業者のブースが大きく設置  
されている。そこでは、電話サービス、ISDN ネットワークサービス、  
NOKIA の携帯電話、ビジネスホン、VCON のパソコンタイプのテ  
レビ会議であるクルーザー(2台)などが展示されていた。VCON  
の製品には、来場者が囲み、もう一方のクルーザーに接続してデ  
モをやっていた。

会場は日本での展示会の雰囲気はない。日本では、若い女性  
コンパニオンがパンフレットを配ったり、来場者を案内したり、ステ  
ージでは踊りがあったりして、その写真を撮っている男性などを  
よく見るが多分これは日本だけじゃないかと思う。ここまで“華や  
かに”やっているのは、日本は変わった国なのかもしれない。

SUPERCOMM の会場は、BSNL のブースにあるステージで、  
チベット系の人々の民族踊りを披露したり、BSNL クイズみたいなも  
のをやっていた。(つまり加入者数で一番のところは、といったよう  
な内容、当たるとなにか景品を渡していたが)BSNL は、今回のダ  
イヤモンドスポンサー。

#### VCON インド、リセラーのグローバス・インフォコム社

VCON のイスラエルベースのアジア太平洋地区担当副社長の  
ジョセフ・ダニエル氏と、VCON インドのカントリーマネージャーの  
ハシャッド・コントラクター氏(バンガロール在)、そして VCON のイ  
ンドのリセラーである  
グローバス・インフォコ  
ム社 ( Globus  
Infocom Ltd.)の社員  
の方々にお会いしてイ  
ンドの現状について  
VCON の立場からお  
伺いした。(写真左:グ  
ローバス・インフォコム社



ース&社員)ちなみに、グローバスは、デリーに本社を置き、ムン  
バイ、バンガロールなど合わせて 9 箇所にオフィスを置く。VCON  
製品以外では、三菱製のプロジェクターや、韓国の LG などのプラ  
ズマディスプレイも取り扱っているが、それらと VCON 製品を組み  
合わせた提案をユーザーに行っているという(グロービス・イン  
フォコム輸出入担当ジェネラル・マネージャー、ハーシュ・コトハリ  
氏)。

同社も SUPERCOMM 会場に 4mx6m ぐらいのシンプルなブ  
ースを構え、VCON のファルコンや上記のプロジェクターやプラズ  
マディスプレイなどを展示していた。

#### VCON テレビ会議の売上は徐々に拡大

インドのテレビ会議市場については、ジョセフ・ダニエル氏は、  
ビジネスミーティングや経営会議、または遠隔教育などのアプリケ  
ーションで利用されていると言っていた。特にインドだから違った  
使い方があるというわけではなく、欧米日本と同じような使い方が  
されているようだ。インドでは国土が広いからこういったテレビ会  
議などのツールは注目されているようで、VCON の同市場での  
「売上については急激ではないが徐々に拡大している。」(同ジョ  
セフ・ダニエル氏)

#### インド国内のテレビ会議に対する関心は高いが市場としてはこれ から

インドに Express Computer とよばれるオンラインウェブマガジ  
ンサイトがあり、インドのテレビ会議市場についての記事が掲載さ  
れていた (Videoconferencing makes inroads into  
corporate India) が、それには、インドのテレビ会議端末市場は、  
約 50 億円、3000 端末出荷、現在は ISDN ベースが多いが今後  
数年以内に IP ビデオの利用が増大すると見られているといったよ  
うな趣旨の内容がかかっている。

これについてジョセフ・ダニエル氏に意見を求めると、「3000 端  
末までは行っていないと思う。」現在のところそこまで売上がたつ  
ほどの市場までは成長していないとの見方をしていたが、インド  
国内での関心は高まっているようだ。やはり、たとえば、今回訪問  
したグロービス社などはインド国内に 9 箇所の拠点があることから、  
移動にかかわる時間、労力、コストは膨大だと考えられる。土地  
が非常に広大なため、いちいち飛行機などで移動するのは大変  
なので関心が高まっているのだろう。

#### インドのテレビ会議端末輸入関税は 47%

しかし、インドでは、テレビ会議システムの輸入関税は、47%だ  
そうで非常に高関税であるため、国内で販売する際に、その関税  
がユーザー価格に反映されるためテレビ会議製品も高価にならざ  
るを得ないという現状があるようだ。アジアでも高いほうじゃない  
だろうか。中国は 35%とこの前の香港訪問で聞いたが、インドは  
それ以上のようなようだ。

#### IP テレビ会議への移行はゆるやか

また、IP への移行については、ジョセフ・ダニエル氏によると、  
「IP へのニーズはあり、IP への移行は今後むしろゆるやかに進む  
ものと思われる。(先出のインドの市場について書かれている記

事によると、) 2 年後に 70% のテレビ会議が IP だと予想しているが、そんな短期間でそこまでいくかは疑問だ。」

その他、ダニエル氏からは、インドでは、政府向けの通信サービスを提供する組織として NIC (National Informatics Center) というのが 1995 年に設立され、それ以降テレビ会議多地点サービスなどが提供されているようだ。VCON は、またインドの大学へも導入事例や衛星を利用したテレビ会議の利用事例なども紹介してくれた。

### TATA テレコム、ポリコムのリセラー



今回は、会場ではなかったが、TATA テレコムの、メッセージングとコンファレンシングを担当している国内営業担当マーケティング・マネージャーのヴィヴェク・ポールワル氏(写真左

Viewstation と一緒に) にもお話を聞く機会が持てた。彼のオフィスは、デリー市外にあり、私が滞在しているところから車で1時間はかかる場所だったが、ランチを用意していただき、食事をしながらのミーティングとなった。

現在、TATA テレコムは、インドの TATA 財閥とアメリカのアバヤ (Avaya) が共同で出資して設立した会社。現在、TATA テレコムは、1991 年からポリコムの製品と、Avaya の MCU を取り扱っている。ポールワル氏はインド国内全体を統括しているマネージャーで非常に忙しい日々を送っているようだ。

**インドでもタンバークの追い上げ強し、インドでのテレビ会議端末年間は500台程度、市場規模は10億円程度か、インドでも中国と同じく、コンファレンスというテレビ会議を指す場合が多い**

ポールワル氏には、プレゼンテーションルームでパワーポイントのスライドで TATA テレコムの概要と現在の導入先、事例などをまず説明してもらった。TATA テレコムは、マルチベンダー対応ではなくポリコム一社のみ国内販売しているが、最近ではタンバークの追い上げがやはり強いと言っていた。

が、しかし、先述のインドの記事の話をして、彼の意見を聞いてみたが、やはり、年間 3000 台は多すぎるそうで、多分周辺装置、たとえばプロジェクターなども含まれて数えられているのではないかとの見方をしていた。ポールワル氏の推測によると、「インドでのテレビ会議端末は、年間で 500 台ぐらいじゃないか。」ということ、彼が見せてくれた統計数値によると、インドのコンファレンス市場

は、年間 850 億 US ドル(約 10 億強円)程度だろうと言っていたが、「テレビ会議は最近非常に注目されてきているが、インドではコンファレンシングというテレビ会議をさす場合が多い。」そうだ。ポールワル氏によると、「感じとしてアジア人と西洋人の違いがあるかもしれない。テレビ会議はどちらかというアジア人向きで、電話会議などは欧米人向きなのかもしれない。」というコメントは非常に興味を持った。

国内でも VSNL などの多地点接続サービスを提供している電気通信事業者も 6-7 社いるようであるが、音声会議サービスを提供しているところは、2、3 社位しかないと言っていた。やはり、会議をするときは、顔を見てやったほうが非常にいいという意見。やはり相手の顔が見えないと不安になる場合があるからか。

### テレビ会議への関心、グローバル化などが背景、ポリコム製品と Avaya の MCU での導入実績多し

しかし、テレビ会議の関心が高まっている背景としては、グローバル化とビジネスの自由化、また、生産性の向上、迅速な意思決定が可能であるといったようなことがあるようだ。また、どういったところが、テレビ会議を導入しているかという話もあり、銀行や金融関係が非常に多いと言っていた。またそのほかでは、コンサルティング、拠点が複数箇所ある企業、また、e-政府の一環としての活用、また教育機関などで利用されていると言う。メジャーなユーザー名も紹介してもらったが、多国籍企業や大企業が中心のようだ。また、外資系企業もあった。また、国内 24 箇所を結んだテレビ会議の事例などもあり、テレビ会議に内蔵されている MCU を使うよりは、MCU 装置を利用したサービスプロバイダーを利用したほうがどちらかという多という。TATA テレコムでは、ポリコムのテレビ会議製品と Avaya の MCU のバンドルでの導入実績が多いそうだ。

### ISDN テレビ会議は日本と同じ 128kbps が多い

また、テレビ会議の使用回線だが、現在もっとも多いのが ISDN の 128kbps だそう。これは日本とも似ているなど思ったが、最近では 384kbps のクオリティから 128kbps から 384kbps へ移行してくるユーザーもいるそうだ。また、ポールワル氏によると、現在インドでは、テレビ会議の 30% は IP で行われていると見ている。また、Viewstation 128 のインドでの価格は、日本のポリコムが出している定価とほぼ同じだが、ポールワル氏も、47% の高関税について話していた。また、VCON のダニエル氏も述べていたが、NIC の存在は非常に大きいようだが、現在は、VSNL、リライアンスなどの通信事業者が新興企業としてコンファレンスのサービスも提供しているのが状況。

## 帰国後の感想

昨年12月に香港に行って、中国人などから、コンファレンシングというテレビ会議という意味だということを知ったが、インドでも同じような印象を持った、ただ中国ではIPテレビ会議となるが、インドではISDN、IP混在状態という感じではあったが、やはりコンファレンシングという、テレビ会議を意味する場合が多いようだ。

インドも、中国と同様今後もCNAレポートで可能な限りワッチしてレポートしていく予定。

(インドレポート終わり)

## 追加情報



前号で、コンピュネティクス社ドゥン・コルディク氏のインタビュー記事を掲載しましたが、国内の代理店の連絡先は下記のとおりです。

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(MMCS)部門  
担当: 高山、前川  
TEL.03-5956-9054 FAX.03-5956-9058  
<http://www.ntt-me.co.jp>  
製品紹介ページ:  
[http://nttiivs.ntt-me.co.jp/mmcs/voice/context\\_1.html](http://nttiivs.ntt-me.co.jp/mmcs/voice/context_1.html)

## 業界インタビュー



ラドビジョン社  
創業者兼最高技術責任者(CTO)  
エリ・ドオロン氏(以下ED)  
Eli Doron  
聞き手: CNAレポート 編集長 橋本啓介(以下橋本)

ラドビジョン(RADVISION)は、IP上でのリアルタイムの音声、ビデオ、データコミュニケーションの製品と技術を提供するイスラエルの会社で1993年に創業者である、エリ・ドオロン氏によって設立された。現在はナスダック市場にも上場して、北米、ヨーロッパ、アジアと全世界でIPコミュニケーションのリーディングカンパニー。現在アジアについては、香港を拠点として、北京、上海、そして東京に1年前にオフィスを設置し、今後は、インドにも設置を考えているそうでアジア市場の比重は増すそうだ。インタビューは昨年12月上旬ラドビジョン香港オフィスで行った。

(橋本)日本にオフィスを設置したということは、日本でのビジネス

も拡大しているということでしょうか。

(ED)はい、そうです。日本ではご存知のとおり、ブロードバンドが急激に拡大しています。たとえば、DSLであったり、FTTHであったりするわけですが、コンシューマーやビジネスユーザーの利用の広がりとともに、私どものビジネスも拡大すると見えています。そういったことで私どもは東京にオフィスを設置しました。しかし、一夜にしてビジネスの関係を築くというのは難しいですから、時間がかかります。しかし、私どもはすでに日本のある携帯通信事業者やソニーなどと非常に良い関係を持っています。

(橋本)日本でのパートナーはどのような企業がありますか。

(ED)NTT-ME、日本FAシステム、マクニカ、Kソリューションなどがあります。

(橋本)そのほかに日本ではどのような動きがありますか。

(ED)現在弊社で行っているものとしては、いくつかのプロジェクトがありますが、それは学校であったり、政府関係であったり、一般企業であったり、あるいは、サービスプロバイダーだったりさまざまなビジネスを進めています。

(橋本)サービスプロバイダーといいますと。

(ED)つまり、サービスプロバイダーがインターネット上のテレビ電話サービスを提供するのをサポートすることも弊社の仕事です。たとえば、NTT-MEもその一社ですが、WAKWAKをサービスとして提供していますよね。

(橋本)現在、イタリアのFastWebがIPテレビ電話サービスを提供していますが、御社もサポートされているとプレスリリースなどで伺っておりますが、同様なことを日本でも考えていらっしゃるのでしょうか。

(ED)まったくその通りです。今のところ5社ぐらいはサービス提供について名乗りを上げています。日本は先ほども申しましたが、ブロードバンドが急速に拡大していますので、非常に興味深い状況になってきていると思っています。

また、日本はSIPに対して熱心だと思っています。弊社は、さまざまなプロトコルやインフラをサポートしておりますので柔軟にお客様のニーズに対応できると自負しております。

(橋本)日本でのH.323とSIPの現状はどのように見えていますか。

(ED)日本ではやはりH.323が一般的だと思っていますが、SIP

に対する関心も高く、将来的に SIP も導入することも視野に入れているお客様もいらっしゃいます。

**(橋本)**日本での第三世代携帯電話サービスのテレビ電話をどのように見えていますでしょうか。

**(ED)**まず初めにはっきりと申し上げておきますが、弊社は携帯テレビ電話の可能性を信じています。が、やはり、第三世代携帯サービスを行うわけですから、既存の2.5世代携帯などと比べ魅力のある製品、サービスを提供しなければならないと思います。たとえば、I-Shot や写メールは送れる相手がいるわけですが、FOMA のテレビ電話は相手がいなくて出来ないわけです。そこで、私どもは、IP と携帯テレビ電話とのゲートウエーを提供しています。そうすると、テレビ電話を行える相手も増えますし、逆にそのために FOMA のテレビ電話を使う人も増えるのではないかと見えています。また、J-Phone から同様なテレビ電話ができてきますので、ますます可能性は広がると思っていますが、2003 年はその試金石の年になるのではないかと見えています。第三世代とのゲートウエーは、基本的にサービスプロバイダーなどを想定していますが、一般企業でも利用シーンによっては十分導入できると考えています。

**(橋本)**携帯テレビ電話の映像のクオリティについてどのように見えていますか。

**(ED)**たとえば、あなたのお子さんが6歳で、あなたが外出している際にお子さんとテレビ電話を携帯でおこなうということを想定してください。その場合、映像のクオリティはあまり重要じゃないのではないかと思います。というのは、その目的は、子供は安全だろうかとか、悲しんだ顔をしていないだろうかとか、なにか変なことが起こっていないかとかいったことを確認できればいいのですから、映像のクオリティはあまりこの場合は関係はないと思います。私達がなれている既存のテレビ会議とはちょっと違う見方をしたほうがいいのではないかと感じます。

**(橋本)**どのようなお客様が御社のソリューションをもっとも利用していますか。

**(ED)**そうですね。企業が多いですが、学校もプロジェクトが走っていますので結構あります。学校もどのように定義付けするかによって変わってきますが、政府でもないですし、学校ひとつひとつも企業とみなされる場合もありますから、いずれにしてもこういったところは、IP でのテレビ会議の利用を進めています。

**(橋本)**学校ではどのように具体的に御社のソリューションを利用

されていますか。

**(ED)**学校では、たとえば MCU やゲートキーパーなどを設置して IP でのテレビ会議を行っているところが多いです。たとえば、それは学校間であったりするわけです。

**(橋本)**日本の学校では ISDN テレビ会議を利用した学校間交流も結構ありますが。

**(ED)**実際のところ、ISDN から IP へ移行したりしている学校もあります。予算があれば、弊社はエントリーもモデルの低価格の MCU などもありますのでお求め安いと思います。アメリカでは INTERNET2 というプロジェクトがあり、そこでは高速の帯域を使った通信が可能ですが現在のところ研究所などが接続を許可されているだけです。今後アメリカ政府が学校も接続を許可するという話もあります。弊社の MCU やゲートキーパーなどの製品はここでも活用されています。

**(橋本)**ところで、御社では、NBU と TBU と2つの事業がありますが、最近の発表資料を見ますと、NBU の比重が大きいですね。これは日本でも同じ状況でしょうか。

**(ED)**はい、そのとおりです。NBU(ネットワーク・ビジネス・ユニット)と TBU(テクノロジー・ビジネス・ユニット)の関係は世界どこも同じです。TBU 事業については景気の影響をあまり受けないビジネスで、新しいシステムインテグレーターなどにプロトコルスタックなどディベロッパー向けのツールキットを販売することを専門としていますが、NBU はそういった技術を活用した製品、たとえば、VialP400 やゲートキーパーなどの製品販売を扱っています。(2002 年第四四半期によると NBU が収益の 76% を占める)日本に限って言えば、NBU のみを扱っています。TBU については香港オフィスが担当しています。

**(橋本)**今後の日本での事業戦略についてお聞かせください。

**(ED)**まずは、第一に、日本での IP コミュニケーション市場の拡大を推し進めていくことが重要です。昨今は日本のブロードバンド市場も急速に拡大してきていますので、可能性は十分あると踏んでいます。

そのため、弊社では企業ユーザーやサービスプロバイダー向けの製品を揃えています。たとえば、エントリーレベルでは、VialP100 や INVISION、またハイエンドレベルでは、VialP400 を用意してさまざまなニーズに対応するようにしております。

また、それに加え、弊社としては携帯電話市場にもコミットしてい

きます。日本は世界の中で、第三代携帯電話など世界の先を行っているので、この市場のボリュームは非常に大きいと見ています。従いまして、弊社としては、この分野、たとえば弊社のパートナーや、あるいは製品に対する投資を今後も進めていく、お客様の第三代携帯ニーズに対応していく所存です。

現在、アジアでは中国が弊社にとって一番大きな市場ですが、日本も重要です。将来どうなっていくのかわかりませんが、日本に対しては長期的な観点から投資をしていくつもりです。

(橋本)最後に、アジアは、北米やヨーロッパと比べどのような状況でしょうか。

(ED)やはり、北米が一番大きな市場ですが、成長のスピードは、北米、ヨーロッパを抜いてアジアが一番速いのは間違いありません。それも、背景には中国の IP 化や韓国や日本などのブロードバンドが急速に普及しているというのもあると思います。また、弊社としてアジアの各ローカルな市場にもきめ細かく対応していますので、ソフトウェアのローカライズなどは比較的容易にうまくいっています。

今後はローカルパートナーとの関係強化にも十分今までと同様力を入れていく考えです。

(橋本)本日はありがとうございました。

## 特別企画 VTV ジャパン協力

### ディスタンスラーニング学会学術講演会、

### 南大阪地域連携フォーラム

### 大阪府立大学 田村武志教授特別インタビュー

田村武志教授

大阪府立大学 総合情報センター情報システム部長

ディスタンスラーニング学会理事

大阪府堺市学園町 1-1

TEL.0722-54-9154 FAX.0722-54-9940

E-mail: [tamura@center.osakafu-u.ac.jp](mailto:tamura@center.osakafu-u.ac.jp)

(前略)田村武志教授は、遠隔教育において非常に著名な先生で、この分野で長年研究をされています。ブロードバンドネットワークが普及することにより、教育における方法論は今までの延長線上で進むのではなく、まったく違った教育の方法が展開されると先生は見えています。

現在、田村教授が研究・実験の中で取り組んでいるものとしては、テレビ会議を使ったライブなリアルタイム性のある同期型の技術と、ウェブや VOD などを利用した非同期型の技術をうまくシステム統合化して、学習者はもとより、指導を行なう先生の立場から

見ても、利便性の高い、また快適な学習環境を実現するということです。(後略)

続きは VTV ジャパンのホームページで

<http://www.vtv.co.jp/WebData2/jirei/dls.htm>

VTV ジャパン株式会社 <http://www.vtv.co.jp>

TEL.0120-880-576 [info@vtv.co.jp](mailto:info@vtv.co.jp)

## イベント情報

### ■CeBIT 2003 Hannover

日 時: 2003 年 3 月 12 日(水)~17 日(月)

会 場: ドイツ、ハノーバー市 Hannover Messe

入場料: 78EUR(通し券当日買い)

主 催: Deutsche Messe AG

\* イタリアのアエスラやノルウエーのタンバーク、台湾、韓国のテレビ会議(テレビ電話)メーカーなどが出展する模様。

詳細: [http://www.cebit.de/homepage\\_e](http://www.cebit.de/homepage_e)

### ■ The 7th Shanghai International Exhibition on Multimedia Technologies and Applications, 2003

日 時: 2003 年 3 月 14 日(金)~17 日(月)

会 場: 中国上海 Shanghai Exhibition Center

主 催: China Science and Technology Exchange Center

\* マルチメディア展示会、テレビ会議関係の展示もある模様。

詳細:

<http://www.cstec.org.cn/zhanlanchu-diqijieduomeitizhan.htm>

### ■Collaborate Conference & Expo East 2003

日 時: 2003 年 4 月 7 日(月)~9 日(水)

会 場: ニューヨーク

主 催: Advanstar Communications

\* テレビ会議、電話会議、ウェブ会議などの 22 年の歴史のある展示会。オンデマンドプリンティング関連の他の 2 つの展示会と併催。

詳細: <http://www.collaborateexpos.com>

(次頁へ続く)

## 米国ナスダック株価情報

### カンファレンス関連企業 2月14日値動き(米現地時間)

企業名	終値	純変動額	前日比 (%)	出来高
ACT テレコンファレンシング	1.02	▲ 0.03	▲ 3.03	43,000
クリアワン	1.42	▲ 0.00	▲ 0.00	0
セントラ	1.14	▲ 0.02	▲ 1.79	16,800
エゼニア	0.16	▲ 0.01	▲ 6.67	17,000
フォージェント	1.26	▼ 0.25	▼ 16.56	319,900
ファーストバーチャル	0.31	▲ 0.01	▲ 3.33	5,350
ゼネシス カンファレンシング	0.68	▼ 0.08	▼ 10.41	10,000
ポリコム	9.89	▲ 0.14	▲ 1.44	578,954
レインダンス	1.75	▼ 0.09	▼ 4.89	532,250
ラドビジョン	6.47	▲ 0.00	▲ 0.00	8,900
ウェベックス	11.48	▲ 0.56	▲ 5.13	477,242
ワイヤーワン	1.73	▲ 0.04	▲ 2.37	26,600

\*クリアワンは、現在不正経理疑惑関係でCEOとCFOが職務を一時的に解除されて、SECが調査中のため疑惑解決までは取引停止中。

## 各社連絡先等

### NET&COM リポート

1. ソニー株式会社 テレビ会議  
<http://www.sony.jp/products/Professional/VIDEOCONF/>
2. NOVA テレビ電話 法人課 03-6688-6161  
<http://www.nova.ne.jp>
3. 富士通株式会社 GLOBIZ21 ITプロダクト営業本部  
プロダクトエンジニア統括営業部 TEL.03-3548-3738
4. 株式会社クレオ FACE CONFERENCE  
IT推進部 FC事業推進室 TEL.03-3445-3500  
<http://www.eface.jp/>
5. NTTコムウェア株式会社 ビジュアルカンファレンス等  
ビジネスイノベーション本部 ビジネス企画部  
[sales@itp.nttcom.co.jp](mailto:sales@itp.nttcom.co.jp)  
<http://www.nttcom.co.jp>

### インドリポート

1. Globus Infocom Ltd.(New Delhi) VCONリセラー  
Mr. Harsh Kothari G.M. Import-Export  
Tel. 91-11-26567701 [globus@bol.net.in](mailto:globus@bol.net.in)

2. VCON Mr. Joseph Daniel VP APAC  
[josephd@vcon.co.il](mailto:josephd@vcon.co.il)
3. TATA TELECOM Ltd.(Gurgaon, India)  
Mr. Vivek Porwal National Marketing Manager  
Messaging & Teleconferencing  
Tel.91-124-65605000 [vivek@tatatelecom.com](mailto:vivek@tatatelecom.com)

### RADVISION インタビュー

1. RADVISION HONG KONG  
Tel.852-2801-4070 [info@radvision.com](mailto:info@radvision.com)

## 編集後記

今号は盛りだくさんの内容でしたがいかがでしたでしょうか。次号は内容的にイベントリポート関係やインタビューがないので少なくなりますが、次号までにまた何か新しい情報があれば掲載していきたいと思います。

また、今回の訪印では取材ビザをインド大使館で取得しての入国でしたが、時間も迫っている中でのビザ申請で書記官を含め大使館や、また現地インド政府の方々の好意には大変お世話になりました。この場にて御礼申し上げます。

### CNA Report 編集長 橋本 啓介 [kay@rr.ij4u.or.jp](mailto:kay@rr.ij4u.or.jp)

TeleSpan (米)コントリビューティング・エディタ ジャパン  
Videoconferencing Insight (英) 日本担当通信員  
<http://www.hkeis.jp>

\*内容等にお問い合わせの際は上記メールアドレスまでお願いいたします。

## 次回予告 2月28日号

- ・ ニュース
- ・ 各社 2002 年度業績リポート
- ・ 米国ナスダック株価情報

などを予定しております。

# CNA Report

Conferencing News & Analysis

Independent & Unbiased Perspective  
Since December, 1999  
By Keisuke Hashimoto