

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 Vol 5. No. 18 2003 年 10 月 31 日号 毎月 15 日・月末発行

創刊 1999 年 12 月 8 日 発行/編集:橋本啓介 k@cna.jp Copyright 2003 Kay Office All rights reserved.

ニュースダイジェスト

■ソニーの PCS-1、H.264 対応へ、テレビ会議ソフトウェアバージョン UP を実施

ソニー(東京都品川区)は、同社が販売するテレビ会議システム端末のソフトウェアバージョン UP を実施する。今年 6 月にリリースした PCS-1 は、バージョン 2.0 へ更新され、H.264 に対応、ISDN/IP 混在会議機能、IP 接続時の暗号化機能、フレッツ ADSL・B フレッツ対応、インターレス SIF 対応、プライベートアドレス帳機能追加が含まれる。バージョンアップソフトは、同社のホームページより 11 月上旬からダウンロードが可能となるようだ。

また、PCS-1600 については、バージョン 3.3 となり 10 月 27 日に更新された。ACCORD MGC-100、シスコ H.323 プロキシ、ゲートキーパーとの接続性の向上を行った。PCS-6000 については、バージョン 5.0 へ更新し、GUI の改善を行った。

H.264 対応については、今後の需要を見極めたいというような考えを PCS-1 発売後の某セミナー(7 月 18 日)で担当者が言っていたが、ポリコム社、タンバーク社の業界第一位、第二位が H.264 に対応したことにより業界第三位のソニーも競争上対応せざるを得ない面もありえるかもしれない。(CNA Report Japan Vol.5 No. 12 2003 年 7 月 15 日号参照)

■NTT-IT、自治体向けテレビ会議ソリューションをリリース

NTT アイティ(神奈川県横浜市)は、自治体の各種業務向けに、テレビ会議パッケージ「MeetingPlaza@gov(ミーティングプラザ・アット・ガバ)」を開発し、2003 年 9 月 19 日(金)から販売を開始した。

製品は、自治体の各拠点での会議利用を想定した「基本パッケージ」、住民相談窓口など向けの「住民サポートパッケージ」、生涯教育やセミナー向けの「遠隔教育パッケージ」(2003 年 11 月リリース予定)の 3 つの業務目的別にパッケージ化されたもの。

「基本パッケージ」は、最大 32 拠点間のテレビ会議が行えるもので、文書共有などの機能も付いている。「住民サポートパッケージ」は、説明担当者や相談希望者が特定の場所に設置されたキオスクで、タッチパネルモニター等を介して面談ができるシステム、また、「遠隔教育パッケージ」は、住民向けの各種生涯教育、就職支援セミナー等を遠隔で開催できるシステム。

最小構成価格は、基本パッケージ、サーバーオプション、年間保守などの費用で 178 万円から。

初年度は、100 システム、次年度 200 システム、売上げは、初年度 3 億円、次年度 5 億円を見込む。

同社では、2001 年 6 月から多地点テレビ会議ソリューション「MeetingPlaza 電網会議システム」の開発販売を行ってきた。

■タンバーク日本支社、50 万円相当の AES オプションを無料キャンペーン

ノルウェーのテレビ会議メーカーで業界第二位のタンバーク日本支社(東京都中央区)は、同社テレビ会議システムをキャンペーン期間中に購入した顧客に対して 50 万円相当の AES オプション(暗号化機能)を無償でプレゼントするという。キャンペーン期間は、2003 年 10 月 27 日(月)から 12 月 25 日(木)まで。

■ソフトフロントの「SIP パートナープログラム」にシャープ、フリービットが参加

SIP と VoIP を中心にソフトウェア開発を行うソフトフロント(北海道札幌市)が行う「SIP パートナープログラム」に、シャープ(大阪府大阪市)とフリービット(東京都渋谷区)が参加することになった。

「SIP パートナープログラム(SPP)」は、SIP 技術を利用した製品、システムを容易に開発するためのもので、SPP の構成内容は、SIP スタックライブラリを中心とした「開発環境パッケージ」、SIP エキスパートエンジニアによる「オンサイトコンサ

ルティング&サポート)、純国産製による充実した日本語技術サポートの提供(電話/e-mail)、パートナー会の入会などが含まれる。

「開発環境パッケージ」は、SIP プロトコルスタックや音声ストリームエンジンを含む「基本パッケージ」と拡張用の「オプションパッケージ」、ソリューション開発用の「サンプルパッケージ」などから構成される。

フリービットに対しては、同社が SIP サーバーを開発する際に技術支援や SIP サーバーと IP 電話網の相互接続を確保するためのノウハウの提供、法人向け IP 電話サービス「FreeBit Office One IP ビジネスホン」の構築支援を行う。(12 月より開始する IP セントリックサービス、ソフトフロントと岩崎通信機器が技術協力する)

また、シャープでは、Zaurus 用(Linux 対応)IP 電話ソフトウェアと Windows 用の IP テレビ電話ソフトウェアを開発し、同社が運営する「シャープスペースタウン」上で提供するアプリケーションサービスである「ハロー-SST2」サービスとして 10 月 27 日より会員向け提供開始した。

■MCI ワールドコム社のウェブ会議サービス、マイクロソフトと協業、SIP ベースのサービスも視野に

米 MCI ワールドコム社は、同社が提供するウェブ会議サービス「ネット・コンファレンシング・サービス」を、米マイクロソフトが開発する「マイクロソフト・オフィス・システム」の一部である、ウェブ会議機能を持った「マイクロソフト・オフィス・ライブ・ミーティング」と統合させて機能強化を図ると発表した。

また、将来のサービス予定として、バーチャルチームがウェブ会議、電話会議、テレビ会議、インスタントメッセージングなどの複数のメディアを活用し思ったときにすぐにも会議ができる次世代の SIP ベースのコンファレンシングサービスを、米マイクロソフト社と検討しているという。

MCI ワールドコム社では、現在「マイクロソフト・オフィス・フォン・コンファレンス・テクノロジー・プレビュー」を同社の電話会議多地点装置と試験的に統合テストを行っている。これにより、誰がオンラインしているか確認し、参加可能な人を会議に招待して、ウェブ会議、電話会議、テレビ会議など、TPO に合わせて適切で利用可能なメディアの選択会議の実施が容易にできるようになることを考えているようだ。そう

いった中でユーザーに対するインターフェイス的な役割を持つソフトウェアが、マイクロソフト・アウトLOOKやウインドウズ・メッセンジャーになる模様。

米 IDC 社によると、2007 年には、ウェブ会議の利用者が 2 億 5 千万人まで増えると見ている。

MCI ワールドコム社は、日本法人でもウェブ会議、電話会議、テレビ会議多地点サービスなどを提供している。

■ラドビジョン社、マイクロソフトのオフィスライブコミュニケーションサーバーをフルサポート

イスラエルのラドビジョン社は、米マイクロソフトが開発した「マイクロソフト・オフィス・ライブ・コミュニケーションズ・サーバー2003」をフルサポートしたと発表した。

「マイクロソフト・オフィス・ライブ・コミュニケーションズ・サーバー2003」は、マルチメディア会議(電話会議、テレビ会議、ウェブ会議など)の機能、インスタントメッセージ機能、プレゼンス機能などを提供し、「マイクロソフト・オフィス」との統合により遠隔地間でのデータコラボレーションと情報共有などが行える。運用管理も簡単に行え、豊富な API を提供することにより既存のアプリケーションとの統合も容易にした。

今回、ラドビジョンのViaIPプラットフォームの機能を提供することにより、SIPベースのウインドウズメッセンジャーと H.323、H.320、H.324M などのプロトコルをサポートした端末との多地点間接続と異プロトコル間(H.323 と SIP 間、H.323 と H.320 間など)の相互接続が可能になる。

現在オーストラリアのブロードリーチサービス社が、ウインドウズメッセンジャーとライブコミュニケーションサーバー、そしてラドビジョンの ViaIP400 を連携させたコミュニケーションソリューションをパイロットユーザーとして現在試験的に利用している。

「マイクロソフト・オフィス・ライブ・コミュニケーションズ・サーバー2003」は、コードネームが Greenwich と呼ばれ、当初製品名が「リアルタイムコミュニケーションズサーバー(RTC)」と呼ばれたもの。

米マイクロソフトは、ウェブ会議サービスを提供していた米プレイスウェア社を今年買収し、子会社化マイクロソフトの Information Worker Group の一部となっているが、「マイクロソフト・オフィス・ライブ・ミーティング」をサービスとして提供している(日本では未提供)。サービス料金は、従量課金

方式で、1分 35US セント、月定額で 5 シート 375USD(約 40500 円)から、で提供しているようだ。

■VCON 社、IPxコネクト社と提携しコンファレンスサービス提供へ

イスラエルのテレビ会議メーカーVCON 社と、米 IPx コネクト社が提携した。米 IPxコネクト社は、企業や教育向けのオンラインミーティングやトレーニングサービスを提供する会社で、ウェブ会議サービス「IPNexus」とマルチメディア会議サービス「IPVideo プラットフォーム」を提供している。

IPx コネクト社は、VCON 社の VCON メディアエクステンジマネージャー (MXM) やエンドポイントソフトウェアである VPoint などを活用し、ウェブ会議や IP テレビ会議、電話会議などのサービスを提供する。

IPx コネクト社の「IPNexus」の月額使用料は定額で 89.95USD(約 9,900 円)から。セットアップ費用は 49USD(約 5,400 円)から。利用人数が多いほどそれぞれの価格が上記価格から下がる仕組みになっている。サービスとして含まれるものは、ソフトウェア、24 時間のサポート、導入トレーニング。

また、「IPVideo プラットフォーム」サービスは、あらかじめ必要なセットアップ(ソフトウェア、ウェブカメラ)がされている 19 インチモニター付きのデルコンピューターがレンタルできる。サポートは、24 時間、導入トレーニングが含まれる。月額使用料は定額で 249USD(約 27,000 円)から。セットアップ費用は 99USD(約 10,700 円)から。「IPNexus」と同じく利用人数が多いほどそれぞれの価格が上記価格から下がる仕組みになっている。1 対 1 の会議は無制限だが、多地点接続は 12 時間分が含まれる。

■ヴィジョン社、H.323 対応テレビ電話、SIP 対応は 11 月。特許ビジネスを重視、増資発表、米連邦政府専門営業部隊設置へ

米ヴィジョン社は、IP テレビ電話「The VisiFone TV」を 399USD(約 43,000 円)でリリースした。H.323 をサポートし、回線速度は、128kbps から 512kbps まで対応している。ポリコム社、タンバーク社、ソニー社などの端末との通信は問題ないとのこと。

同社の VisiFone は、11 月の出荷分から SIP に対応する。

VisiFone は、台湾 Leadtek 社の IP テレビ電話と同じ筐体。ヴィジョン社は、アジアの企業へ製造をアウトソーシングしているようで、そのアウトソーシング先が Leadtek の可能性は高い。(ただし CNA Report としては未確認)

ヴィジョン社は、1993 年に設立され現在は、OTCBB 市場(米店頭取引市場)に上場(IPO は 1996 年)、いくつかのビジュアル通信関係で特許をもち、テレビ電話を開発販売するも、特許ビジネスに力を入れている模様。シスコと中国のファーウェイとの特許紛争で有名な“特許訴訟屋”である McKool Smith PC と組んでいる。米ポリコム社に対して特許ライセンスを行い、ノルウエーのタンバーク社のアメリカでの進出に協力したそう。また、第三世代携帯電話メーカーに対して特許料請求の可能性もほのめかしている。同社情報によるリストアップされている社名は、富士通、日立、モトローラ、NEC、ノキア、フィリップス、サムソン、三洋電機、シーメン、アルカテルなど。

最近既存株主からの増資が行われ短期負債や R&D への投資に使われる模様。ただ、キャッシュフローや収益を見ると現状厳しい状況を呈しているため特許を使った収益改善を図るものと思われる。

最近のタンバーク社やポリコム社の米連邦政府部門への売上げ等から、同社も連邦政府等への営業を強化する。同社CEOによると、タンバーク社やポリコム社の米連邦政府部門への売上げは、全体の売上げの3分の1と指摘している。それらの製品と同社の製品が相互に通信が出来るため(H.323)売り込みを図る。

また、ブロードバンドアクセス業者へもビジネス協業相手としてターゲットしている。

■シャープ、インターネット電話サービス「ハロー-SST2」を開始

シャープ(大阪府大阪市)は、ブロードバンドインターネットに接続されたパソコンやザウルスを利用してインターネット電話を行うサービス「ハロー-SST2」を同社が運営する「シャープスペースタウン」にて 10 月 27 日から提供開始した。会員向けサービス。

「ハロー-SST2」によって、ISP に特定されずにパソコン同士のテレビ電話やパソコンとザウルス間でインターネット電話が可能になる。また、テキストチャット機能も付く。

初期費用は、525 円(税込み)、月額使用料は定額の 315 円(税込み)。2004 年 1 月末まで初期費用、月額費用を無料とする。対応機種は、WindowsXP 搭載の PC とザウルス SL-C700、C750、C760、B500 が対応する。4 者間テレビ会議にも対応できる。(プレスリリースによると)

2004 年 2 月には、一般加入電話への接続機能等にも対応する予定。

■エッジ、米 SIP フォン社と提携し無料 IP 電話サービス提供開始

エッジ(東京都品川区)と同社子会社であるエッジテレコム(東京都渋谷区)は、米 SIP フォン社の日本国内販売代理店として、日本において無料 IP 電話「SIP フォン」サービスを開始する。エッジテレコムが提供している「Livedoor Phone for Business」のユーザーとも無料通話が可能という。また今後、一般公衆電話との通話も有料で提供する予定。SIP 電話機は、10 月下旬からエッジテレコムのウェブサイトや家電量販店などで販売する予定。価格は未定。

■アエスラ社、H.320/H.323 対応のテレビ電話、新機種追加



Mia Star

イタリアのアエスラ社は、H.320/H.323 対応の「Maia Star」テレビ電話を新機種として追加した。10 インチのディスプレイモニター(640x480 ピクセル)、オーディオ、ビデオアウトポート、カメラは手動フォーカスタイプの 1/3CCD センサーを搭載したカメラ、また、全方向マイクが内蔵されている。H.320 (ISDN 回線)では 128kbps までサポート、H.323 (IP 回線)で

は 384kbps までサポートした。

また、RS-232 シリアルポートがあるため、ホームケアなどのアプリケーションなどでも活用ができると同社では期待している。

■米 SIP フォン社、SIP アダプターをリリース

米 SIP フォン社は、通常のアナログ電話機を接続することによって SIP 電話機としての機能を持たせる「SIP アダプター」を発売した。価格は、79.99USD(約 8,600 円)。

米 SIP フォン社 CEO は、MP3.com の創業者で、米 Lindows.com 社の CEO でもあるマイケル・ロバートソン氏。同社は、無料 SIP ベースの IP 電話サービスを提供しており、また SIP 対応の電話機も販売している。電話機は、2 台で 129.99USD(約 14,000 円)。

■MCIワールドコム社、恒例のMIA調査書の第5版を発行

米インパルス・リサーチ社がMCIワールドコム社より受託して調査作成した報告書「Meetings in America(MIA) V: Meeting of the Minds」を発表した。MIA は、毎年作成されている調査報告書で、今年で5回目となる。MIA 報告書は、ビジネストラベルとウェブ会議、電話会議、ウェブ会議などの技術の利用と相関関係などについて全米のビジネスマン、ビジネスウーマン 1003 人に対して 2003 年 8 月オンライン調査を行った。調査対象となったビジネスマン、ビジネスウーマンは、過去 1 年間に最低1回ビジネストラベルを行い、電話会議か、ウェブ会議、あるいはテレビ会議を最低1回行った人が対象。男女比ほぼ半分。

調査結果の一部だが、過去1年間にビジネストラベルが増えたと言う人が3人に1人(35%)いたが、13%は減ったと答えた。また、44%は“ビジネストラベルに代替するもの”に関心があると答えている。

なぜ実際のミーティングではなくコンファレンスなどを選ぶかという問いに対しては、69%が時間の節約とより効率的なミーティングの仕方であるからと答え、37%は、出張旅費等の経費の削減のため、36%は会社の方針ため、29%は会社の勤務と自分や家族との時間のバランスのため、28%が勤務の効率化と生産性を上げるため、また、12%はテロなどの危険性がビジネストラベルにあるため(昨年の調査 30%より半

分以下になった。)などという結果になった。

さらに、時間削減というのは会議の前の時間を指しているということが調査書で報告されている。つまり、10人中6人は、実際のミーティングや会議を行う際に相手が来るのを待つ時間があったくない、無駄と考えているようだ。そのうち、45%の人がコンファレンスなどを使えばこういった問題は軽減されると考えている。

加えて、調査した5割の人が実際のミーティングを行うこと自体時間の無駄であったと感じた経験があるようだ。そして3人に1人がコンファレンスを使えばこういった時間の無駄を解決できると考えている。

以前この調査報告書のイギリス版も発行されたことがある。調査書の詳細は、
<http://e-meetings.mci.com/meetingsinamerica/>
*コンファレンス・・・電話会議、ウェブ会議、テレビ会議などを総称した意味としてこの記事では使っている。

■8x8とフィリピンイースタンテレコム、VoIPサービスで提携

米8x8社とフィリピンのイースタンテレコム社は、インターネット電話サービスで提携した。今回の提携で8x8社の提供するVoIPサービス「Packet8」の加入者とイースタンテレコムのPSTN一般加入者電話網の加入者間で相互通話が可能になる。イースタンテレコムの一般電話加入者は、特別なインターネット機器やインターネット接続環境がなくても、「Packet8」用の加入者番号をダイヤルすれば、8x8社の「Packet8」加入者と通話ができる。イースタンテレコム加入者への電話をかける「Packet8」加入者へは、月額17.95USD(約1900円)で150分無料かけ放題の割引サービスも提供する。

■FVC社、暫定CEOが正式に就任

ウェブ会議ソリューションを提供する米FVC社(ファースト・バーチャル・コミュニケーションズ)が、2002年10月から暫定CEOとして就任していた、Jonathan Morgan氏を正式に同社社長兼CEOへ任命した。

Jonathan Morgan氏は、1993年から2001年まで米プルーデンス証券とプルーデンス・ボルブ・テクノロジー・グループのマネージングディレクターを務め、FVCに入

社する前は、Rostrevor Parters, LLCのマネージングディレクターを務めた。FVC社とCUSEEME社が合併する以前からCUSEEMEのボードメンバーでもあった。

■ジェネシス・コンファレンシング社、ヨーロッパビジネスの強化、マルチメディア価格プランをスタート

音声会議、テレビ会議、ウェブ会議などのサービスを提供するジェネシス・コンファレンシング社は、スイスへのサービス提供を開始した。これにより同社が提供する国数は20カ国になった。スイスでは、ドイツ語圏とフランス語圏の両顧客に対して現地に密着したカスタマーサービスとサポートサービスを提供する。

すでに同社では、スイスの顧客として医療医薬品関係や金融系の顧客がいるが、現地化によりよりきめ細かなサービス対応を行う考え。また、スイスに駐在し国際的に活動する非政府系組織なども営業ターゲットとしていくようだ。ヨーロッパでのプレゼンスは、このスイスを加えて13国になる。

また、同社で提供する「ジェネシス・ミーティング・センター」に完全従量制課金を導入する。これを同社では「マルチメディア価格プラン」と呼ぶ。今までは、加入料や最低使用量制限、シートライセンスなどの定額的なコストがかかっていたが、完全に従量ベースの課金方式を導入し、低利用者でも気軽に利用できるようにした。さらにユーザーから見て事業部、部毎の利用管理が難しいという声や価格体系がわかりづらいという声も今回の導入の背景にある。

同社では全世界18,000の顧客企業を持つ大手サービスビューロ(多地点接続業者)。昨年2002年には、世界で第3位に位置する11億6200万分の会議時間をハンドリングした。フランスパリとアメリカナスダック市場に上場している。日本には拠点が無いが、シンガポールと香港にアジア拠点がある。

■インターテル社、エンタープライズ向けコンファレンス&IMソリューションリリース

米インターテル社は、エンタープライズ企業向けのコンファレンスソリューションとインスタントメッセージングソリューションをリリースしたと発表した。どちらもSIPベースで動作するコラボレーションツールで遠隔地間のコミュニケーションや業務の効率性生産性を上げる。

同社では、今回のソリューションの発表は、ビジネスプロセスの効率化を図れるIPコミュニケーションアプリケーションの開発に対するコミットメントを示すひとつの例であるとしている。

コンファレンスソリューションは、電話会議とウェブ会議のコンポーネントを提供する。社内インフラやファイアーウォール問題に悩まされることがなく経済的でセキュアなコラボレーション環境を提供する。ドキュメント共有や会議記録、また思ったときに即時に会議を開始することなどが可能。ブラウザベースのインターフェイスで、マイクロソフトアウトルックのカレンダー機能と連携させることができる。

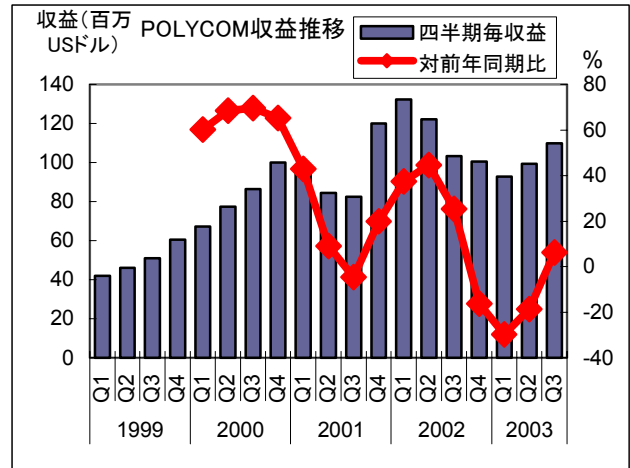
また、インスタントメッセージングソリューションについては、コンタクトリストの作成、Eメールの送受信、インスタントメッセージング、そしてインスタントメッセージを必要の際に電話会議に変更が簡単にできる機能がある。そして、暗号化機能、通信記録管理なども行える。

■FVC の元 CEO、ラドビジョン社上級副社長就任予定

イスラエルのラドビジョン社の電話会議による業績発表(10月20日)で、同社 CEO ガリ・タマリ氏が発表したところによると、米 FVC の元 CEO であるキルコ・カバレロ氏が同社のエンタープライズ戦略、上級担当副社長として 11 月から就任する模様。正式な発表は後日。同氏は、FVC 社の前は CUSEEME などのソフトウェア開発を行っていた米ホワイトパイン・ソフトウェア社の会長などを務める。

業績発表(第三四半期:2003年7月-9月) Part I

■ポリコム



米ポリコム社の第三四半期の業績発表によると、四半期での収益は、1億980万USD(約119億4600万円)を計上。前年同期の1億340万USD(約112億5千万円)から6.2%収益増を計上した。2003年第一四半期に底を打った形で収益は回復基調に載った感じだ。

ただ、1月-9月期で見た場合、前年の3億5780万USD(約389億2千万円)から今年は3億210万USD(328億5900万円)に減少している。昨年の収益レベルに今年も持つて行くためには、第四四半期で1億6千万USD(約174億円)近くの積み上げ(2002年第一四半期以上)が必要になる。新製品 VSX7000 が第四四半期でどのように市場に受け入れられるかが一つのポイントになるのではないだろうか。

地域別では、アジア地域の売上げが EMEA(欧州アフリカ)地域を追い越したようだ。(10月16日に開催された同社の電話会議による業績発表による)

季節的には、第四四半期(10月-12月期)は、需要は一般的には高くなると見られている。この点についての同社の分析は、2003年第二四半期 FORM-10Q(米国証券取引委員会提出資料)によると、成長率は、第二四半期から第三四半期へと第四四半期から翌年の第一四半期への伸びが下がる傾向があり、加えて、テレビ会議製品については、第四四半期から翌年の第一四半期への伸びが低下する傾向が一般的と分析している。

DSO(売掛金回収期間)については、34日を達成し業界

<広告>トータル・ビデオ会議システム



トーマンサイバービジネス株式会社

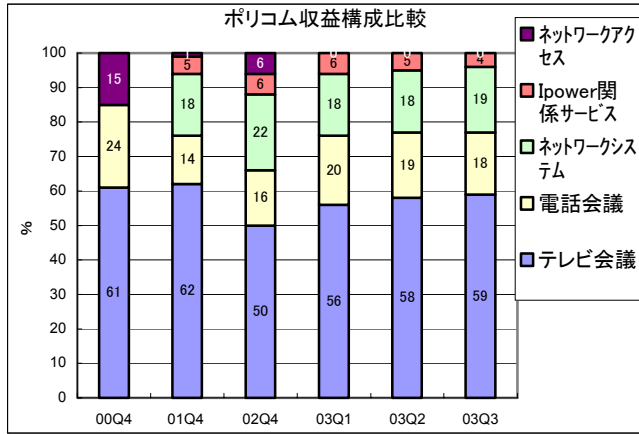
<http://www.tomen-g.co.jp>



<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、MCU、ストリーミング、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! PC 用会議システム vPoint

の中では短い方。キャッシュフローは、3880 万 USD(約 42 億 2 千万円) 増え引き続き 22 四半期キャッシュフローは、プラスで推移している。売上総利益率も上がっている。



今四半期のテレビ会議端末(ルームセットトップタイプ)台数は、12,015 台。PC タイプの ViaVideo は、4,990 台。(10 月 16 日に開催された同社の電話会議による業績発表による)

収益の内訳としては、テレビ会議端末が全体の 59%で 6480 万 USD(約 71 億 1 千万円)、ネットワークシステムが 19%で 2090 万 USD(約 23 億円)、電話会議端末が 18%を占め 1930 万 USD(約 21 億 2 千万円)、最後に iPower 関連サービスが 4%、480 万 USD(約 5 億 3 千万円)を占める。前四半期と比較し、テレビ会議関連が 4%アップし、iPower 関連が 8%からダウンしたという状況。

また、電話会議による業績発表では、コンシューマー向けのテレビ電話に関する質問が参加アナリストからあったが、同社 CEO ボブ・ハガティ氏は、ポリコム社がビジネス向けに特化しているという点を指摘し、コンシューマー向け市場への参入については言葉尻から可能性的には低い感じがしたが、こういった製品がでてくると可能性が広がるというような含みのある言い方もしていた。今後の市場の展開にもよると思われる。「はっきりと参入は考えていない」というコメントは無かった。

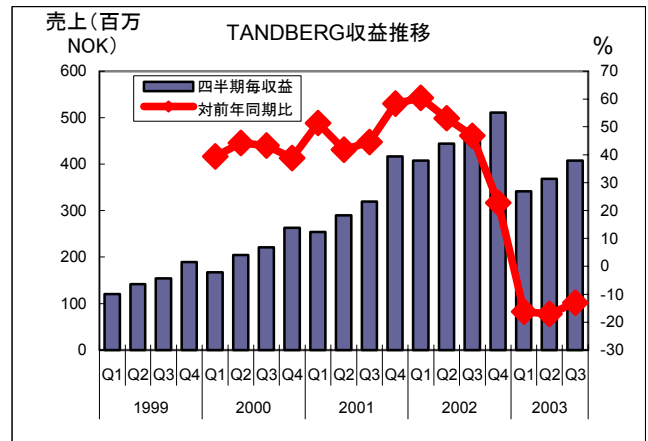
第三代携帯電話(携帯テレビ電話)の事についても触れ、イスラエルのラドビジョン社の多地点接続装置などとの競争関係から、将来の可能性として同社の多地点接続装置(MGC-25など)での SIP や H.324M(携帯テレビ電話の規格)の対応も予想される。それは前述の FORM-10Q でも

ラドビジョン社は強力な競争相手と見ているという点からしてもだ。日本だけでなくイギリスやイタリアなどでも次世代携帯電話の動きは出てきている。

参考に、テレビ会議端末の競争相手として同社が認識している会社について FORM-10Q によると、タンバーク、アエスラ、クリアワン(ただしテレビ会議端末製造販売は最近中止を発表(CNA Report Japan Vol.5 No. 17 2003 年 10 月 15 日号参照))、中国の Huawei、NEC、パナソニック、フィリップス、ソニー、VCON、VTEL の社名を上げていた。また、電話会議端末の競争相手については、アエスラ、クリアワン、Konftel、Mitel、Soundgear などの社名を上げている。

■タンバーク

ノルウェーのタンバーク社の第三四半期の収益は、4 億 760 万 NOK(約 62 億 8 千万円)を計上し、米ポリコム社と同様 2003 年第一四半期で底を打った形で回復基調を呈している。ただ同社の電話会議による業績発表によると、引き続き企業の IT 投資は厳しい状況なため同社のビジネスもチャレンジ的な状況が続くが、若干「視界」も良くなってきた感があると同社 CEO アンドリュー・ミラー氏が認識を示した。



しかし、このチャレンジ的な状況はしばらくは続くものと見ている。

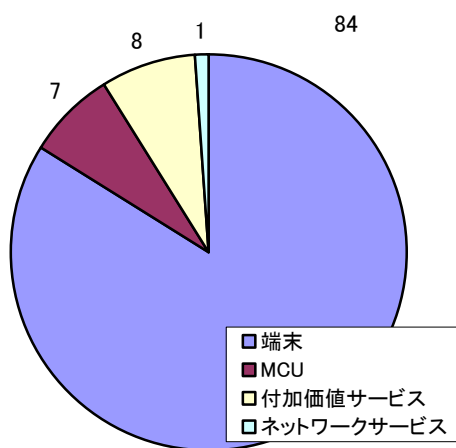
前年同期比では収益は下がるが、第二四半期のからは、収益は 10.7%増えている。(ちなみに米ポリコムは、10.5%のためほぼ拮抗)

テレビ会議端末台数では、4,908 台この四半期に売り上げた。MCU については、電話会議での業績発表で、質問

に答えるかたちで同社 CFO が、103 台と発表。前四半期の 72 台から増加した。

同社プレスリリースによると、MCU や TANDBERG1000 などのエグゼクティブ向けデスクトップタイプやセフトップタイプの需要が需要を牽引したと分析。これらの製品は、ROI(投資収益率)が高いからと理由付けしている。

2003年Q3売上構成(%)



売上総利益率は前四半期の 66.9%から 67.2%と増加し、最近の米 CNBC のインタビューで同 CEO が、「売上総利益率をみるとソフトウェア会社レベルだ。」とコメントしている。

1月-9月期で見ると、11 億 1640 万 NOK(172 億 1 千万円)。前年同期では、13 億 1920 万 NOK(203 億 4 千万円)であった。

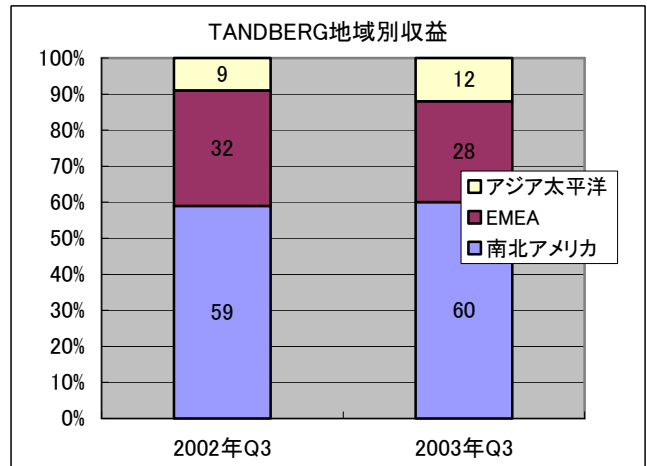
DSO(売掛金回収期間)は、55 日であった。キャッシュフローも黒字で現金預貯金残高は、16 億 2550 万 NOK(約 250 億 8200 万円)と堅調に残高を増やしており財務のファンダメンタルズを堅調なものにする経営努力をしている。

地域別にみると、北米とアジア太平洋地域が予想通りポジティブな展開を見せたが、EMEA(ヨーロッパ中東アフリカ)地域では季節的な変動要因もあり“需要がソフト(柔い)”の状況と分析。アジアでは堅調に伸びている。

アジアの本部は香港。アジア地区で市場の拡大に対応するため新たに 12 名雇用したそう。アジア市場の成長が今後も期待できるため同社では同市場に力を入れている。

北米については、同社の収益は全体の 25%が米連邦政

府関連からだった。第二四半期からの伸びも 25%の伸びだった。一般企業の IT 投資は、引き続きフラットな状況だが連邦政府関連は伸びが期待できるようだが、同社 CEO によると、連邦政府は第三四半期に予算の6割を費消するためこの四半期が勝負と見ているようだ。第四四半期にはこの予算費消が2割に落ちるそうだ。



あたりに、力を入れている顧客市場は金融とコンシューマー製品、司法関連。

ヨーロッパ市場は、季節的なスローダウン(CEO は“ソフト”と表現)があり、南北アメリカ/EMEA/アジアの割合で若干落ちたが、ヘルスケアや文教分野で需要があったようだ。

同社では、経営戦略として R&D、セールス、マーケティング以外の管理部門などは基本的に外部にアウトソーシングしているが、営業部隊については、グローバルアカウント部隊、業界毎に縦割りした顧客担当部隊を強化し、営業活動の生産性 25%アップを目指す。社員だけでなく R&D や他企業とのパートナーシップも積極的にリソースを傾注していく。

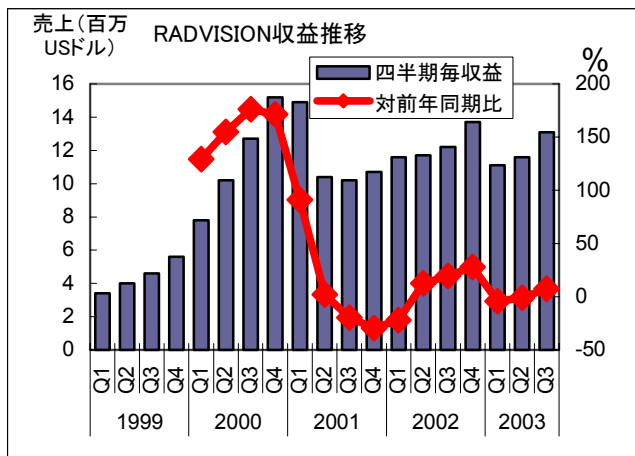
また、売上げだけでなく利益も確実に上げていける“成長”企業を目指し、顧客満足インデックス(CSI)で 5 ポイント中 4.25 を目指す。

CEO は、H.264 について広く使われるのは、数年はかかるであろうという見通しを示しつつも、2004 年はデスクトップ会議が転換点(Inflexion point)となり、業界が変わっていくのではないかとの見方をしめした。ただ業界だけでは市場は拡大するのは難しいのでシスコなどの他の企業とのパートナーシップを組んでいくことによって市場の拡大が望めるの

ではないかとの見方を示した。

■ラドビジョン

イスラエルのラドビジョン社の第三四半期の収益は、1310万USD(約14億3200万円)を計上。ポリコム社、タンバーク社と同じく2003年第一四半期を底として収益は改善しつつある状況。

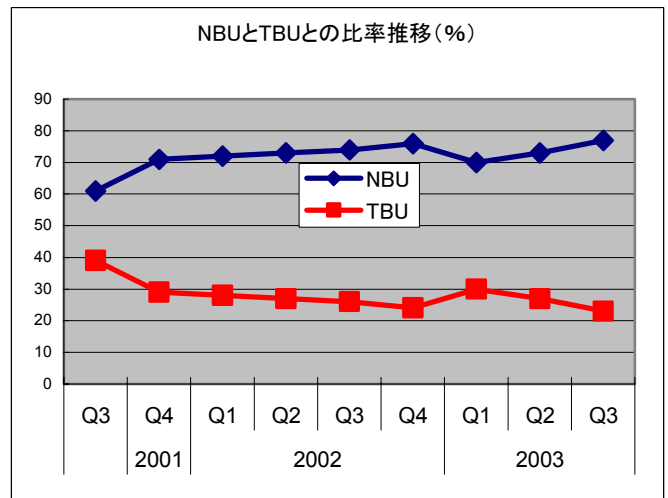


ポリコム社やタンバーク社の回復基調と軌を一にしているのは同社の収益が端末ビジネスからの影響を受けやすいという現れもあるのか。

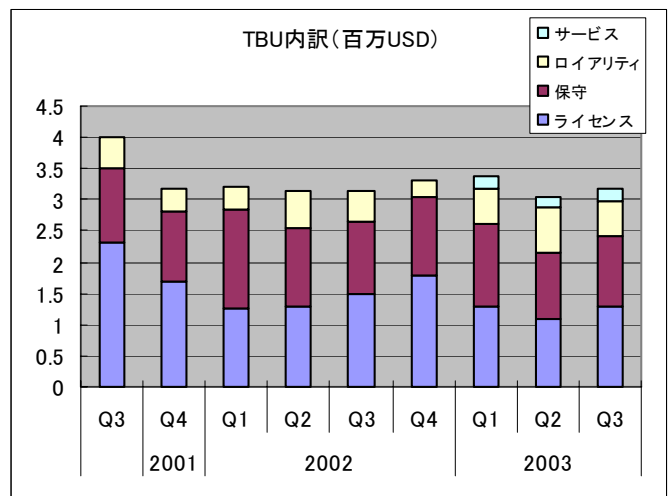
いずれにしても、第一四半期、第二四半期は営業損失を計上したが特別利益で純利益をかるうじて確保したという状況であった。しかし、この第三四半期は、営業利益41万3千USD(約4520万円)を計上、且つ特別利益の49万9千USD(約5460万円)の当四半期で純利益を計上した。

ただ、1月-9月期でみると、第三四半期の営業利益だけでは第一四半期と第二四半期の営業損失をカバーできなかったため、結果としてトータルで55万7千USD(約6100万円)の営業損失であったが、特別利益の162万USD(約1億7700万円)があったため純利益は確保し106万USD(約1億1600万円)を計上した。

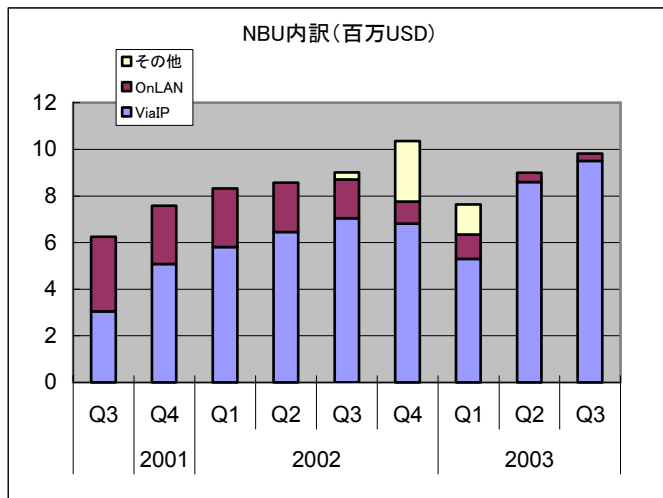
当四半期の収益構成だが、NBU(MCUなどの製品販売)部門が990万USD(約10億8000万円)、TBU(技術のライセンスなど)部門が320万USD(約3億5千万円)であった。NBU部門とTBU部門のそれぞれの割合は以下のグラフのとおりだが、NBU部門のビジネスが同社収益の8割近くまで上がってきている状況。



同社での現金預貯金投資等残高は、9450万USD(約103億円)で、前四半期から160万USD(約1億7500万円)増となった。その背景には、キャッシュフローにより97万9千USD(約1億7千万円)、またオプションを実行したため99万5千USD(約1億1千万円)の利益が入ったが、設備投資に36万2千USD(約4千万円)費消したという経緯がある。



同社のCEOガリ・タマリ氏の説明によると、NBU部門は、第二四半期に比べ15%収益増を記録し、今四半期は、特にヨーロッパ中東アフリカ地域(EMEA)と北米で業績が良かったようだ。例えば米連邦政府、フランス海軍、南アフリカ政府、イタリア政府などへ納入が決まった。



一般企業大手からも受注している。また、ヨーロッパでは、第三代携帯電話(テレビ電話)がイギリスとイタリアなどでも始まっており、イタリアでIPテレビ電話サービスを行っているISPのFASTWEBからゲートウエーの受注も受けている。(FASTWEBのIPテレビ電話インフラ関係はラドビジョンの技術により構築されている。)

北米では連邦政府関連が好調で単独受注で50万USD(約5500万円)ほどの大型受注もあるそうだ。また米海軍や防衛産業関連からも受注あり。

文教関連では、新規の受注や規模の大きな大学からリピート受注もあるそうだ。

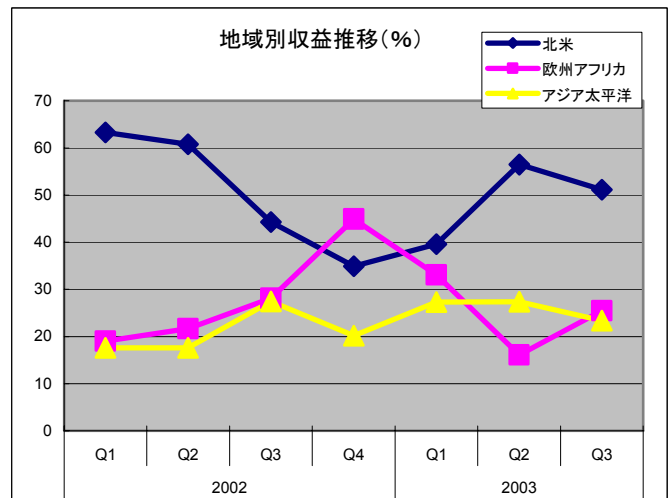
目をアジアに転じると、依然中国からの受注が多い。アジア地区での同社の収益に相当貢献している。また韓国やオーストラリアの通信事業者、通信サービス業者からの受注も入っているとのこと。

北米、EMEA(欧州中東アフリカ)、アジアの割合は下のグラフを参照。

同社CEOからはマイクロソフトとの関係の話もあったがマイクロソフトメッセンジャーなどに対する多地点接続機能を提供していると言っていた。今後新たな関連のプレスリリースがあるとほのめかす。

TBU部門については、前四半期から比べ北米、EMEA地区において2桁の伸びを示した。

また、キルコ・カバレロ氏(米FVC社の旧CEO)が同社のエンタープライズ戦略、上級担当副社長に11月に就任すると発表。正式発表は別途後日になる。



* 欧州アフリカは、中東も含む。

同社にとっては CISCO が最大の顧客でもあり最大のパートナーでもある。トップ 10 顧客の収益依存率は、昨年と同四半期の 59%から落ちたとはいえ、依然収益の 50%をトップ 10 社に依存している構造。同社のある社員に聞いたところトップ 10 の顧客はクオリティの高い顧客なため全く問題ないと言っていた。

(業績発表 Part I 終わり)

イベント情報

国内

■Visual Nexus Video & Voice Over IP セミナー

日時:2003年11月12日(水)、11月26日(水)、12月10日(水)13:30-16:00
(13:00より受付開始)

場所&主催:トーマンサイバービジネス株式会社

パートナー:日商エレクトロニクス株式会社

問合せ:トーマンサイバービジネス株式会社

TEL:03-5715-0820 FAX:03-5715-0830

URL: <http://www.tomen-g.co.jp/>

* H.323 IPビデオ会議とストーリーミングの製品・事例紹介

■VON Japan 2003

日時:2003年12月2日(火)ー3日(水)

会場:ヒルトン東京(新宿)

主催:VON Japan 運営事務局

* VoIPなどIPコミュニケーション関連カンファレンス

詳細: <http://www.von-japan.jp/>

海外

■WAVE

The Web, Audio, Video Collaboration Event

日時: 2003年11月12日(水) - 13日(木)

会場: イギリス ロンドン Olympia Conference Centre

主催: Rock Media

*初のエンドユーザー向け展示会(今年初めて開催)

詳細: <http://www.wave-conferencing.com/>

■International SIP 2004

日時: 2003年1月20日(火) - 23日(金)

会場: フランス パリ ホテルソフィテル

主催: UPPERSIDE

*SIP 専門のカンファレンス

詳細: <http://www.upperside.fr/sip2004/sip2004intro.htm>

カンファレンス関連株価

米ナスダック市場・OTCBB市場・オスロ市場

2003年10月31日現在

(単位: USD)

| 企業名 | 記号 | 終値 | 純変動額 | 前日比 | 出来高 |
|----------------|-------|-------|--------|----------|-----------|
| ACTテレコンファレンシング | ACTT | 1.23 | ▲ 0.03 | ▲ 2.50% | 80,500 |
| クリアワン | CLROE | 2 | ▲ 0.00 | ▲ 0.00% | 51,900 |
| セントラ | CTRA | 2.9 | ▼ 0.11 | ▼ 3.65% | 208,725 |
| エゼニア | EZEN | 0.36 | ▼ 0.11 | ▼ 23.40% | 49,700 |
| フォーゼント | FORG | 3.01 | ▲ 0.10 | ▲ 3.44% | 64,200 |
| ファーストバーチャル | FVCX | 1.72 | ▼ 0.03 | ▼ 1.71% | 16,500 |
| ゼネシスコンファレンシング | GNSY | 3.4 | ▼ 0.05 | ▼ 1.45% | 8,100 |
| ポリコム | PLCM | 20.01 | ▼ 0.03 | ▼ 0.15% | 1,248,927 |
| レインダンス | RNDC | 2.9 | ▼ 0.09 | ▼ 3.00% | 320,778 |
| ラドビジョン | RVSN | 10.8 | ▲ 0.43 | ▲ 4.15% | 189,950 |
| ウェベックス | WEBX | 22.07 | ▼ 0.01 | ▼ 0.05% | 998,787 |
| グローポイント | GLOW | 1.78 | ▼ 0.04 | ▼ 2.14% | 122,950 |
| ラティチュード | LATD | 2.77 | ▲ 0.06 | ▲ 2.21% | 26,100 |
| PTEK ホールディングス | PTEK | 8.75 | ▼ 0.33 | ▼ 3.64% | 893,975 |

83.71

ノルウェー・オスロ市場 (単位: NOK)

| 企業名 | 記号 | 終値 | 純変動額 | 前日比 | 出来高 |
|-------|--------|-------|--------|---------|---------|
| タンバーク | TAA.OL | 49.80 | ▼ 0.45 | ▼ 0.90% | 885,571 |

▲: 上昇、▼: 下落をそれぞれ表す。

*エゼニアは、OTCBB市場 *グローポイントは、旧ワイヤードワン

*PTEKは、プレミア コンファレンシングの親会社

*タンバークは、オスロ市場で上場。

(C)CNAReport Japan

編集後記

業績発表ですが、VCON 社以外は出そろった感じがしますので、次号でも引き続きレポートしていきます。

H.264 が最近よくあちこちで聞かれますが、今年 ITU-T で承認された新しい映像符号化方式で、基本的には少ない帯域でより質の高い映像電送ができる方式のようです。この H.264 に対応したメーカーはタンバーク、ポリコム、ソニー、アエスラのようなのですが、VCON、VTEL や他のメーカーも近いうちに対応してくるのではないかと思います。

映像圧縮効率が上がり少ない帯域でより質の高い映像品質だからエンドユーザーがネットワークの運用コストも削減ができるという声も聞こえて来ますが、それよりも会議を行う際の映像の質がより良いことによるストレス軽減の面の方が大きいような感じがしています。映像の質と音声の質のよい悪いはストレスに影響しますし、会議に参加する人のパフォーマンス、ひいては会議のアウトプットにも影響します。

次号 Vol.19 号は、11月18日頃に発行予定です。

CNA Report Japan (シーエヌエー・レポート・ジャパン)
 編集長 橋本 啓介 k@cna.jp
 (CNA Report Vol.5.No.18 2003年10月31日号終わり)次号 11月15日号は、2003年11月18日頃の発行を予定しております。ご購入ありがとうございました。