

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. 20 2003 年 11 月 30 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

■ポリコム社、米ボヤント社の買収で合意

米ポリコム社が、音声会議多地点装置などを開発する未公開企業米ボヤント(Voyant)社の買収を発表した。

買収により、ボヤント社が得意とする、通信事業者、AT&T、MCI、スプリント、ベリゾン、BT、NTT、ウェベックス、レイダンスなどとの関係強化がポリコムとして図れる。また、同社上級副社長兼ジェネラルマネージャーの Phil Keenan 氏によると、「ボヤントのソリューションは、ポリコム社の“Polycom Office”に自然に且つ補完的にフィットする。」とみており、音声会議ソリューションに強いボヤント社のソリューションを音声、ビデオ、ウェブ会議などの統合をうたった“Polycom Office”の強化に役立てる。また、ボヤント社のモバイル環境でのコンファレンスマーケティング関連の技術にも注目していると思われる。

ボヤント社の発行済み株式やオプションを全て取得する対価としての買収額は、1 億 1070 万 USD(約 122 億円)。買収完了は、来年第一四半期(1 月-3 月期)になる予定。買収完了時の正味買収価格は、9570 万 USD(約 105 億円)となる模様。ただ、ボヤント社の買収後の業績により特定株主に対して 3500 万 USD(約 38 億 4 千万円)を現金かポリコムの株式で支払う可能性も含まれる。また、ボヤント社のオプションは、買収完了時にポリコムのオプションへ変換されその額は、130 万 USD(約 1 億 4 千万円)。

ボヤント社 CEO の Bill Ernstrom 氏は、買収完了後も引き続き、ボヤントグループを指揮するが、ポリコム社のネットワークシステム部門に組み込まれ、同部門を指揮する同社上級副社長兼ジェネラルマネージャーの Phil Keenan 氏が管理することとなる。ネットワークシステム部門は、ポリコムの第三四半期収益全体の 18%であった。1976 万 USD(約 21 億 7 千万円)。ボヤント社は未公開企業のため収益は一般

的には非公開だが、過去 16 四半期黒字だったようだ。社員数は、174 名ようだ。ボヤント社の音声会議多地点装置市場での競争相手は米コンピュネティクス社や米スペクトル社になる。しかしその中ではトップ企業のように。(ボヤント社ホームページによると、市場の 6 割を占めているようだ。)

デンバーの近くにあるウェストミニスターにあるボヤント社の本社はそのままとするが、ニューハンプシャー州の拠点に所属する現ボヤント社員は、マサチューセッツ州のポリコムのオフィスの近くに配置する予定。また、会計財務担当を若干削減する模様。

ポリコムはこの買収の関係で、ポリコム社 CEO Bob Hargarty 氏、CFO の Michael Kourey 氏、上級副社長兼ジェネラルマネージャーの Phil Keenan 氏、ボヤント社 CEO の Bill Ernstrom 氏が電話会議による報告を行った。

■ソニーのテレビ会議 PCS-1 好調、今後北米中国市場強化



PCS-1 でシンプル化され操作性が向上したメインメニュー

今年の6月にソニーが PCS-1 を発売し、売れ行きは好調

という。PCS-1600 などの他の同社のテレビ会議システムに比べ問い合わせは、2-3倍増えたという。

PCS-1 の優位性については、「高機能でありながら従来に比べ低価格な点だと考えている。特に、IP 化時代に重要となる QoS やエンクリプション機能を標準装備している点や、会議での必要性が高いデータシェアリング機能を手軽に、高画質で実現している点などをご評価いただいていると考えている。」(ソニー) また、最近のバージョン 2.0 のリリース (H.264、IP・ISDN 混在多点会議、暗号化などに対応) により、「バージョン 2.0 になり製品としての完成度は高くなった。」(ソニー)

既存の PCS-1600 と PCS-6000 については、PCS-1 の機能が PCS-1600 と PCS-6000 の機能を包含しているため、今後顧客の製品選択により自然に PCS-1 に収斂していくという。

テレビ会議市場は今後拡大していくことを見越して、同社では、来年度のテレビ会議システム機器を今年度の倍である3万台に増産する。「9/11 の同時多発テロ、そして SARS などでテレビ会議への認知度は上がったと思う。」(ソニー)

好調な日本市場に加え、今後は世界最大の市場である北米市場と著しく成長が期待される中国市場にも特に力を入れる。北米ではITインテグレータや AV インテグレータなどとの連携を強化し、「中国は、ポテンシャルが大きいので、ディラー等の開拓を早急に行う。」(ソニー) 日本国内で生産している PCS-1 の生産を中国でも開始し、今後の需要に迅速に対応していく。

ソニーは、1985年に当時のテレビ会議メーカー大手の米 CLIと組みテレビ会議事業に参入し、90年代に入り自社開発の PCS-5100や PCS-1500 など多くのラインナップをリリース、90年代後半米ピクチャーテル社(現在米ポリコム社が買収)の隆盛の中、日本企業がことごとくテレビ会議システム事業から撤退するなかで、現在まで同社の戦略ビジネスとして事業を行ってきた。最近発表された同社の構造改革プラン「Transformation60」では、間接費用や非生産財などで積極的なコストカットを行う中で、「戦略カテゴリー」と「成熟

カテゴリー」に各製品を分けて必要な分野への投資を積極的に行い営業利益10%を2006年に確保するという発表があったが、同社のテレビ会議事業は「戦略カテゴリー」に入るといふ。ただ、「テレビ会議は、テレビ会議だけの販売に限らず、むしろプロジェクターやプラズマディスプレイなど幅広い表示装置での使用を提案している。」(ソニー) また、従来の「テレビ会議」のイメージである「会議室のテレビの上に端末を置く」スタイルではなく、「自由に持ち運んで使用する」新しいコンセプトの訴求を行うという。メーカーによって呼び方が変わる場合がある「テレビ会議」、同社ではこのコンセプトを表現するために、あえて「ビデオ会議」と呼んでいる。

最近 IP テレビ会議の関心が高まっているが、同社での顧客の IP 化率は、「ワールドワイドで7割程度、日本国内では8割以上と考えている。」(ソニー) テレビ会議の IP 化は加速しているようだ。

東京の品川高輪のソニーメディアワールドでは、PCS-1 のデモの依頼が多いという。またデモ機も予約待ちという。



ソニーメディアワールド e-Communication ルーム

■タンバーク社、米上院から大型受注 200 台

タンバーク社の第四四半期中間報告(11月19日)によると、米上院から大型受注を得、タンバークシステム 200 台納入することになった。

中間報告によると、全体的に厳しい四半期が続くと控えめな見方ながら、北米とアジアを中心に期待通りのビジネス

展開をしているようだ。欧州アフリカ中東については、厳しい環境ながらもビジネスは“安定化”しつつあるとの見方を同社 CEO Andrew Miller 氏は示した。

また、最近のマイクロソフトのプレイスウェア社の買収と、シスコのラティテュードコミュニケーションズ社の買収に触れて、このウェブ会議セグメントで起こっている企業合併は、タンバーク社にとってはよい傾向とみており、それはメジャーな IP プレイヤーが参入したことにより、生産性向上ツールとよばれるコンファレンス技術の有効性が認められたこと、また、それと合わせ、IP が普及していけば Fortune500 や 1000 社におけるタンバーク社の認知も上がり、考慮してもらえきっかけとなり同社のビジネス展開が広がる、といったような趣旨のことを理由に挙げていた。

■Netergy Microelectronics 社、ビデオチップ開発事業をリードテック社へ売却

米8x8社の関連会社である Netergy 社が、同社が行ってきた VIP1 ビデオチップ開発事業を台湾のリードテック社へ売却することで両社が合意した。プレスリリースによると、VIP1 は、IP テレビ会議用に開発されたチップで H.264 に対応したプロセッサ。

今回の売却により、Netergy 社からは、開発にかかわる主なエンジニア、開発用ツール機器なども含めリードテック社へ移管する。

両社は、以前からビジュアルコミュニケーション関係で協力してきた。リードテック社にとって今回の買収は同社 CEO K. S. Lu 氏によると、「自然な流れ。」とみており、また Netergy 社にとって今後は、8x8社の提供するパケット8に経営リソースを傾注する。

■ラティテュードコミュニケーションズ社、MeetingPlace iCreate 2.0 リリース

音声、ウェブ会議サービス&ソリューションを提供する米ラティテュードコミュニケーションズ社が、リッチメディアコンテンツを簡単に作成できる“MeetingPlace iCreate 2.0”を発表した。“MeetingPlace iCreate 2.0”によって、マッキントッ

シュやウインドウズで作成されたファイルをマクロメディアのフラッシュコンテンツへの変換が簡単にできる。たとえば、パワーポイントのスライドをフラッシュに変換し、それらをEラーニングやセールスデモ、マーケティング、コンテンツ制作配信などに使える。ウェブベースのトレーニングなどで必要とされるリッチメディアコンテンツの制作時間とコストを大幅に下げることができるそうだ。“MeetingPlace iCreate 2.0”はエンタープライズ向けライセンス版となっている。

■ラドビジョン社、INVISION の新しいモデルをリリース

イスラエルのラドビジョン社は、INVISION シリーズに新しいモデルを追加することにより、全部で12種類のコンフィギュレーションが可能になった。コンフィギュレーションの数が増えたため、エンドユーザー側が機器選定などよりしやすくなったという。INVISION は、同社では、テレビ会議ネットワークアプライアンスと呼び、セットアップと運用が簡単であることを訴求しているが、キャリアクラスレベルをベースに設計されているため高品質だが、コストは割合低く抑えているという。価格は、45,500USD (約 490 万円)から。この価格では、768kbps で接続されたセッションを 10 同時処理し、ISDN と IP に対応、また、ネットワークマネジメントツールも付いている。

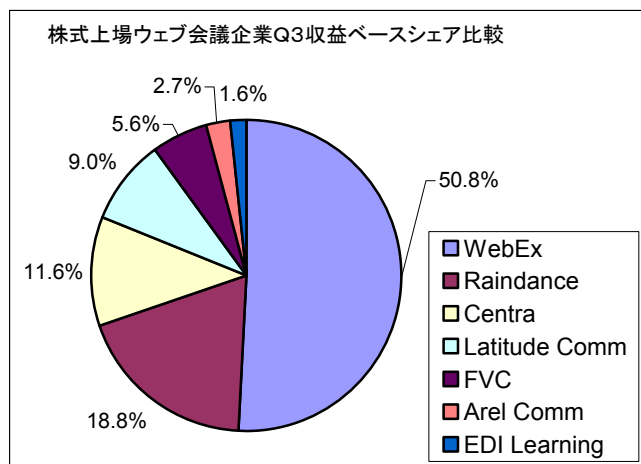
INVISION シリーズは、INVISION 100 と INVISION 400 から構成されている。ゲートキーパー機能も内蔵する。

■ポリコム社、テレビ会議下取りキャンペーン実施中

ポリコム日本法人の発表によると、2003年12月15日までテレビ会議システムの下取りキャンペーンを実施しているという。新規システムを購入の際に下取りしてもらえるとというもの。ポリコム、旧ピクチャーテル製だけでなく、他社製のシステムも受け付けるとのこと。詳細は同社ホームページで掲載されている。

業績発表(第三四半期:2003年7月-9月) Part III

■ウェブ会議関連総括

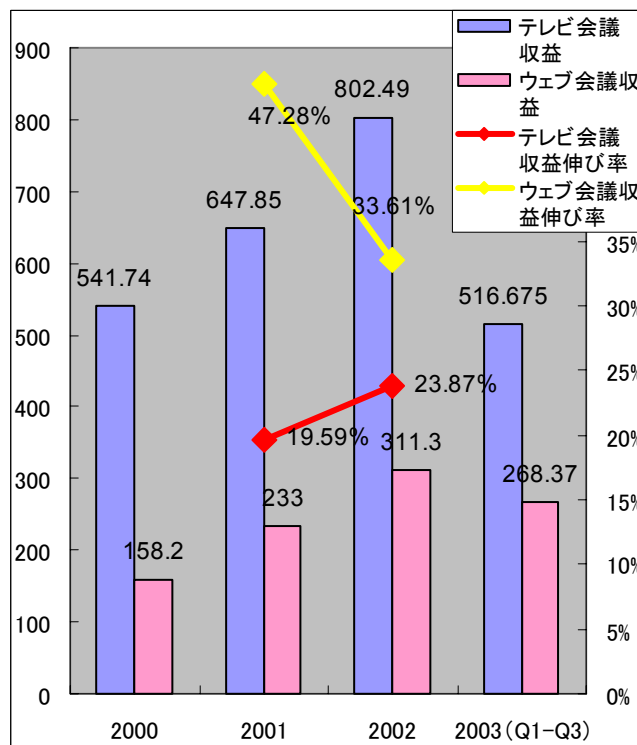


* EDT (AMEX: アメリカン証券取引所) 以外は NASDAQ

上記グラフは、NASDAQ、AMEX 上場のウェブ会議企業7社の第三四半期収益ベースで比較したシェア。全7社の第三四半期収益合計額は、9600 万 USD (約 105 億円) プレイスウェア社はマイクロソフト社に買収され、収益数値が確認できないため上記グラフには含まれていないが、昨年などの数値に基づき推計した場合、プレイスウェア社が単独上場企業のままであった場合、上記合計額 9600 万 USD にプラス 600-800 万 USD (約 6 億 6 千万円から 8 億 7 千万円) ほど上乗せされる感じではないだろうか。しかし、今後 Latitude 社のシスコ社による買収が完了すると Latitude 社も合わせて2社の上場がなくなる。

次のグラフは、上場テレビ会議メーカー (ポリコム、タンバーク、VCON、ラドビジョン) VS ウェブ会議 (上記7社) の年ベースの収益比較、2000 年から 2003 年 Q3 までである。 (*ポリコムは電話会議端末の分も含まれているため、多少の誤差はある。ポリコムの収益のだいたい 2 割程度、また AREL の 2001 年度は第四四半期のみ)。ポイントは、次のグラフからでもウェブ会議の収益の伸びはテレビ会議のそれよりも高いことが読み取れるということ。(グラフ左側: 百万 USD、右側: %を表す。) この調子で行けばウェブ会議がテレビ会議市場を追い越す日も遠くないかもしれない。2002 年テレビ会議収益は、8 億 249 万 USD (約 878 億円) に対してウェブ会議は、3 億 1130 万 USD (約 381 億円) であった。ちなみに、MCI ワールドコム社がリリースした Meetings in America V (CNA リポート Vol.5 No. 18 10 月 31 日参

照) の報告書でも、企業でのウェブ会議の利用が急速に伸びていると



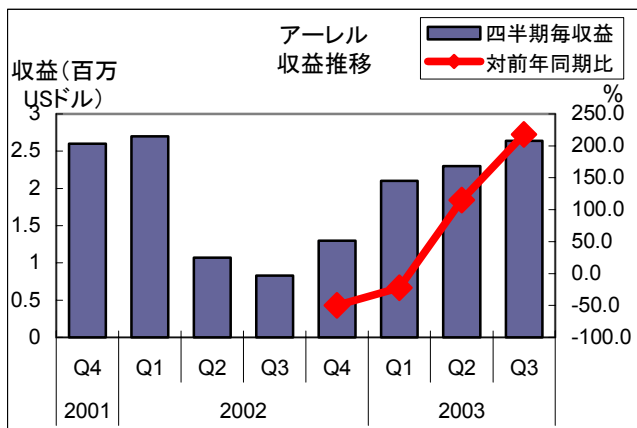
分析している。電話とインターネット環境に接続された PC があれば“簡単に”できるからだと敷居の低さを指摘している。

■アーレル・コミュニケーションズ

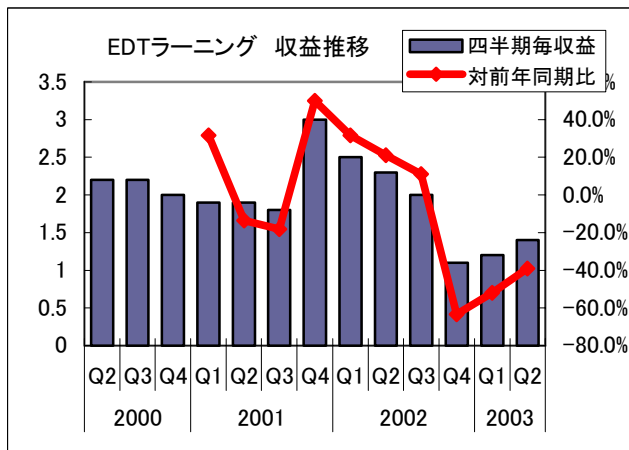
アーレル・コミュニケーションズ社 (AREL Com) は、米 NASDAQ 市場に上場 (1994 年上場) しているイスラエル企業。ICP (インテグレイティッド・コンファレンシング・プラットフォーム) を同社の技術基盤として、遠隔教育や企業内コミュニケーション向けのウェブ会議ソリューションを提供している。本 CNA リポートでは初めて取り上げる企業。

同社の第三四半期の収益は、265 万 USD (約 2 億 89 百万円)。前四半期より 15%、前年同期比で 219% の増収を記録した。

純利益は、36 万 1 千 USD (約 3 千 9 百万円)。売上総利益率は、70%。現金残高は、849 万 USD (約 9 億 3 千万円) であったが、前四半期の 925 万 USD (約 10 億円) から減少した。



■EDTラーニング



*収益単位: 百万 USD

EDTラーニング社は、1998 年設立現在は、AMEX:アメリカン証券取引所に上場している米企業。CNAレポートでの取扱いは今回が初めて。EDTラーニング社は、会計年度が4月に始まる企業で、今号の2003年度第三四半期が、同社では、2004年度第二四半期に相当する。この業界、一般的にもそうかと思われるが、暦通りで四半期を数えている企業が大多数の中、この業界では、EDTとフォージェント社ぐらいじゃないだろうか。フォージェント社は、この四半期は、2004年度第一四半期となっている。便宜上、EDT社の四半期収益表示は一般的な暦に沿ったかたちにした。

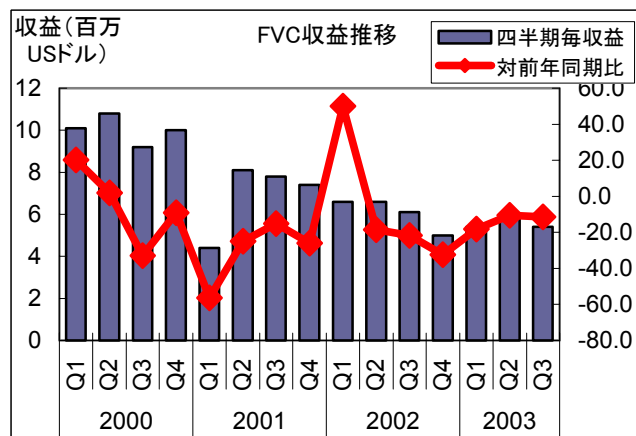
今四半期の同社の収益は、140万USD(約1億5300万円)。昨年同四半期の240万USD(約2億6300万円)からダウンした。純損失は、46万1千USD(約5100万円)を計上した。昨年同四半期の35万4千USD(約3990万円)か

ら拡大している。

しかし、同社の電話会議による業績発表では、CEO James M Powers Jr.氏は、同社が開発するILINCソフトウェア・スイート(ラーニングILINC、ミーティングILINC、コンファレンスILINC、サポートILINCにより構成される)が今後WebEx、セントラ、プレイスウェア(現マイクロソフト)などとの競争において優位に“戦える”と強気だ。また、顧客ベースが拡大したことを上げ、ユナイテッド航空、ヒューレットパッカード、ワールドコム、マッケンジーコンサルティングなどの各社が顧客であるという。

セールスやマーケティング部隊の強化を図り、新たに12のセールスパートナーが加わった。同社ではR&Dに社員の25%が配置されているという。

■ファーストバーチャルコミュニケーションズ(FVC)



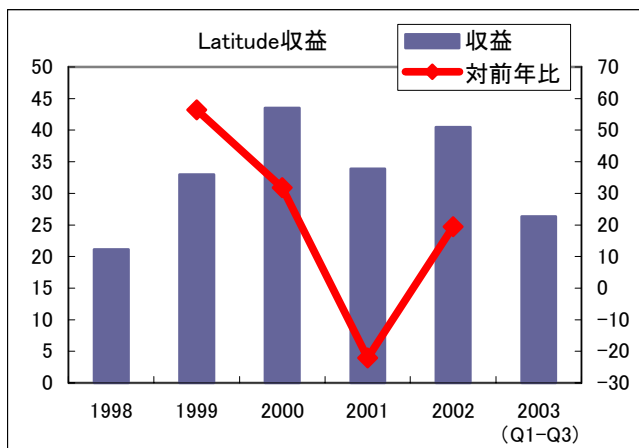
米ファーストバーチャルコミュニケーションズ(FVC)の第三四半期の業績は、540万USD(約5億9千万円)。第二四半期から第一四半期レベルに減益した。また200万USD(約2億2千万円)の純損失であった。同社のATM関連製品の売上げの落ち込みが最大の原因と指摘しているが、その売上げ減を補って売上げ増にするだけの力はソフトウェア(ClickToMeet)の販売にはみられていないようだ。売上げは伸びたとの記述がプレスリリースにはあるが。

ただし、純損失は、昨年の同四半期360万USD(約3億9千万円)にくらべ縮小している。営業利益率の改善と、経費削減が効果を出しているようだ。経費は、特に管理部門が2002年度の9月末時点と比べ、2003年度の9月末はほぼ半減している。278万USD(3億500万円)から147万USD

(約 1 億 6 千万円)へ削減。

同社 CEO Jonathan Morgan 氏によると、経費を抑えつつ売掛金の回収がうまくいったため、現預金短期投資残高はプラスに転じ、40 万 USD(約 4400 万円)増加したそうだ。9 月末現在現預金短期投資残高は、657 万 USD(約 7 億 2 千万円)、売掛金残高は、241 万 USD(約 2 億 64 百万円)。

■ラティテュードコミュニケーションズ



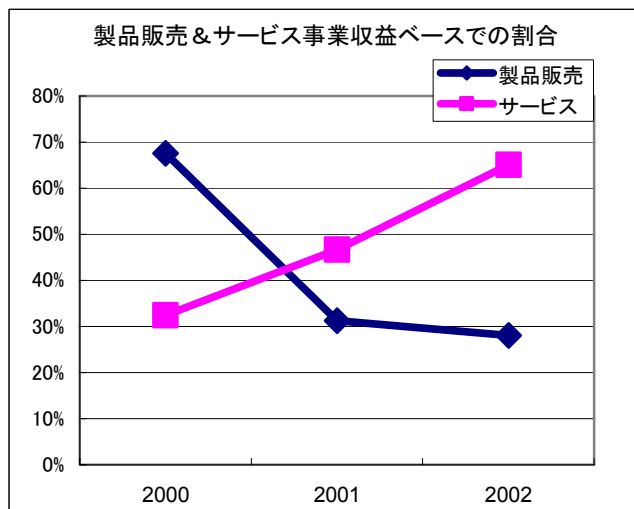
*単位:(グラフ左側:百万 USD、グラフ右側:%)
* 2003 年数値は、第一四半期から第三四半期までの数値。

シスコ社からの買収が決まった米ラティテュードコミュニケーションズ社の第三四半期の収益は、860 万 USD(約 9 億 43 百万円)で、第二四半期の 830 万 USD(約 9 億 1 千万円)から増加したが、150 万 USD(約 1 億 64 百万円)の純損失を計上した。ただし、前四半期の 170 万 USD(約 1 億 86 百万円)からは損失は縮小した。

同社では、ウェブ会議の製品販売とサービス事業の2柱から基本的にビジネスを行っているが、同社の方針としてサービス事業に比重を移しつつあった。その割合も 2001 年には逆転した。(次のグラフ参照)

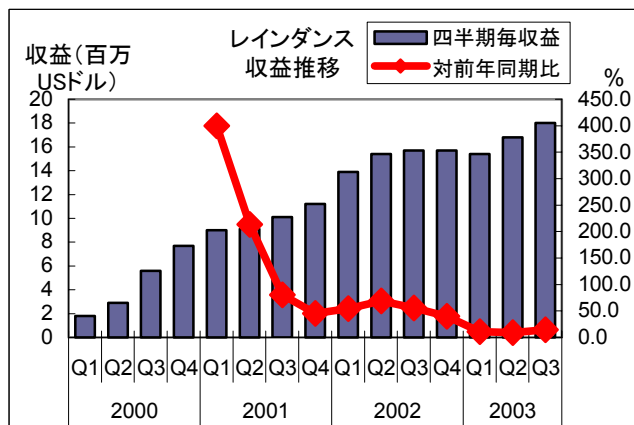
大口顧客である、ヒューレットパッカード社のサービス利用からは今四半期には、50 万 USD(約 5500 万円)の収入があった模様。ただし、同社からの売上げがなくとも、サービス事業収入は 10%の増にはなっていると説明している。

同社 CEO Rick McConnell 氏によると、「営業費用削減とともに、MeetingPlace サービス事業が好調なため四半期収益は増益している。」とコメントしている。



2003 年 1 月-9 月と 2002 年同期の営業費用比較では、マーケティングなどの販促費の削減が他の管理部門費や R&D に比べ減額が大きい。販促費は、450 万 USD(約 5 億円)の削減のところ他は 50 万、60 万 USD(約 5500 万円)の 10 分の 1 の小幅となっている。

■レイנדانس



米レイנדانس社はウェブックス社(後説)と同じく堅実に右肩上がりの収益成長を継続している。今四半期の収益は、1800 万 USD(約 19 億 7 千万円)、前年同期からは 18%、前四半期から 7.1%の収益増を記録した。また、120 万 USD(約 1 億 3 千万円)の純利益を計上している。昨年同四半期では、13 万 8 千 USD(約 1500 万円)の損失を計上していた。

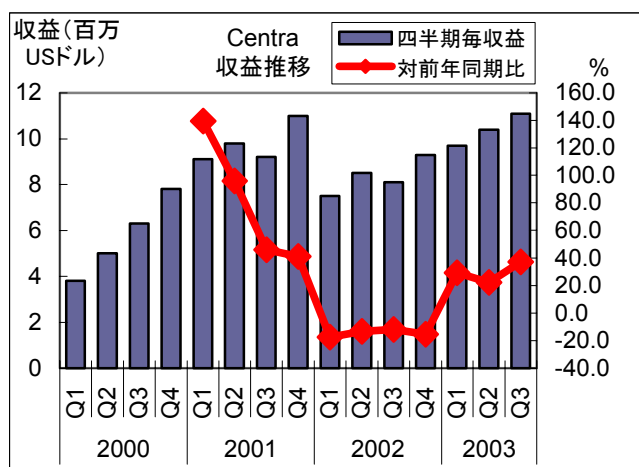
同社では、ラティテュードコミュニケーションズ社と同様ソフトウェアの販売とサービス事業の展開を行っているが、ソフトウェア販売は、割合的に非常にすくなく、第三四半期では

100 万 USD(約 1 億 1 千万円)。全収益 1800 万 USD の 5.5%。

キャッシュフローベースでは、390 万 USD(約 4 億 3 千万円)のプラスで、結果として 80 万 USD(約 8800 万円)増加し、現金残高は、3580 万 USD(約 39 億 2400 万円)となった。

同社 CEO の Nicholas Cuccaro 氏は「満足のいく結果。」とコメントしている。

■セントラ



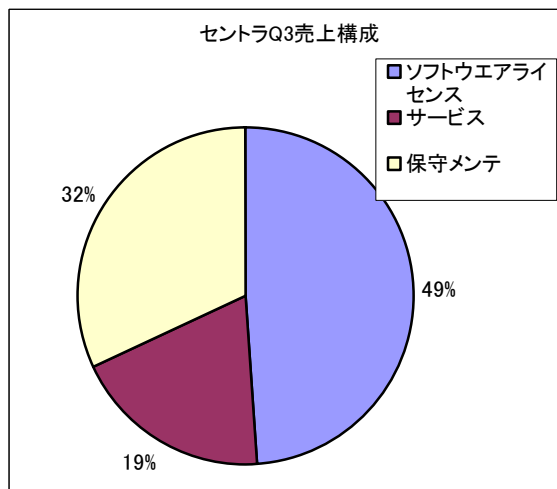
米セントラ社の第三四半期収益は、1110 万 USD(約 12 億 2 千万円)。そのうちの 160 万 USD(約 1 億 7500 万円)の売上げが米陸軍からのものとなっている。

今四半期の純損失は、GAAP ベースで 170 万 USD(約 1 億 8600 万円)。前年度同四半期の 350 万 USD(約 3 億 8 千万円)、前四半期の 220 万 USD(約 2 億 4 千万円)からは損失額については縮小傾向を呈している。

同社の現金残高は、3390 万 USD(約 37 億円)であったが、前四半期の 3590 万 USD(約 39 億 3500 万円)からは減となった。

この四半期で同社では、88 社の新たなユーザー顧客を獲得し、全世界で 1200 ユーザー顧客が利用していることになった。

連邦政府系では、米陸軍(DCTS 認証を受けている)、FBI、米国内国歳入庁、運輸保安局などから、また一般企業では、センチュリー 21、EMC などから、外国からでは中国とメキシコで重要な顧客の獲得があったようだ。また、最近 PeopleSoft 社や Siebel 社とパートナーシップで提携した。



上グラフは、同社の第三四半期における売上げ構成比を示す。同社事業の支柱は3つあり、ソフトウェアライセンス、サービス事業、保守メンテ&コンサルティングなどとなっている。特にソフトウェアライセンス事業の伸びは 2002 年第三四半期から比較し 61%の伸びを示し、他のサービス (48%の伸び)と保守メンテ関連(7%)に比べ収益成長率は高い。ソフトウェアライセンスでの売上げが全体の 49%を占めている。

■ウェベックス

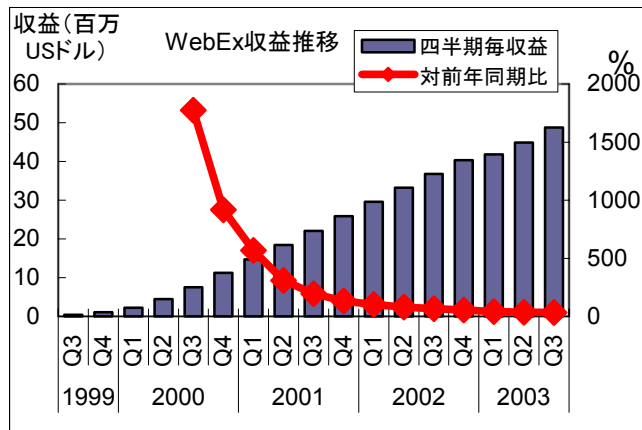
米ウェベックス社の第三四半期の収益は、4880 万 USD(約 53 億 5 千万円)を記録した。GAAP ベースの当四半期純利益額は、1120 万 USD(約 12 億 3 千万円)。前年同期は、500 万 USD(約 5 億 5 千万円)であったので、純利益は倍以上になったかたちだ。

現預金短期投資残高は、第二四半期から 1900 万 USD(約 21 億円)から増加し、1億 1470 万(126 億円)となった。売掛金残高も 90 万 USD(約 9900 万円)増加し、2030 万 USD(約 22 億 3 千万円)。貸倒引当金残高は、前期の 300 万 USD(約 3 億 3 千万円)から 270 万 USD(約 2 億 9600 万円)に減り、売掛金に対する貸倒引当金割合は、13%程度。

今四半期では、日本オフィス・システム、シャープなどの日系企業などが新たな顧客となったとプレスリリースでは発表している。

収益の 75%は、会員(Subscription)ベースによるサービス、

残りの25%は、時間単位の利用による売上げからなる。



売上げの9割が直接販売 (Direct Sales) によるもので、残りの10%が通信事業者やISPなどのリセラーパートナーからのものとなっていると、電話会議による業績発表で同社 CFO Michael T. Everett 氏の説明があった。

北米(米、カナダ、メキシコ)での売上げは全体の95%で北米外からの売上げは、現在のところ5%。しかし、中国やインドでのビジネスも立ち上げる状況のため、今後北米外からの売上げも拡大させていくべく海外投資を進めていく。(同社 CEO Subrah Iyar 氏)。

顧客数は、今四半期に350増え、全体で8400になった。ポート数は、4200増え107,800。年間ベースのポート単位の収入は、1809USD(約19万8千円)、平均顧客収入は、22,221USD(約244万円)。Fortune1000の1/3が顧客という。解約率(Churn rate)は、4%という。

今四半期結果について同社 CEO Subrah Iyar 氏によると、「満足 of いく結果。」とコメントを発表している。また、Yahoo メッセンジャー・エンタープライズ版とウェブックスのウェブ会議とのソリューション統合の話も出た(関連プレスリリースは今年の6月に出ている。チャットセッションなどからウェブ会議へシームレスにユーザーが移れ、インスタントメッセージとウェブ会議の統合によりユーザーの利便性が向上すると同社ではみている。

<広告> トータル・ビデオ会議システム



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

展示会レポート

WAVE 2003

The Web, Audio, and Video Collaboration Event

2003年11月12日-13日

ロンドン・オリンピック・コンファレンス・センター

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



WAVE 展示会場内

去る11月12日、13日とロンドンのアールズコートに近いロンドン・オリンピック・コンファレンス・センターで、欧州初の本格的な、テレビ会議、ウェブ会議、音声会議の展示会&セミナーが開催された。

出展した企業、団体数は、28。有名なところでは、ポリコム、タンバーク、BT コンファレンシング、FVC、ウェブックス、シスコ(この会場でシスコのラティテュードコミュニケーションズの買収に関する第一報のニュースを聞いた)、アエスラ、ラドビジョン、フォージェントなどが出展していたが、その他はイギリス企業が展示会場を占めていた。上の写真は、展示会場入口のところから撮った写真で右端に BT コンファレンシング、中央にポリコムが写っている。

今回は、ポリコム一社がゴールドスポンサーだったようで、展示会場内と、来場者が、エレベーターが上がってきて出てくるところにも結構大きなブースを構えていた。(次頁写真)エレベーターのところには、タンバークもポリコムに並んでブースを構えていた。タンバークは展示会場ホール内にはブースは設置していなかった。タンバークは、TANDBERG7000 や 1000、880などを展示していた。(エレベーターから出た広い通路に設置された、手前からタンバーク、奥がポリコム。エレベーターは写真左手にある。この広い通路に受付などがあった。



手前タンバーク、奥ポリコム

展示会場内奥には、パーティションなどで区切られた 2 つのセミナールームがあり、席数的に 20-30 人が座れるくらいのもので、そこでケーススタディーセッションやテクニカルセッションが 2 日間行われた。各セッションでは、Noel Edmond 氏の基調講演、コミュニケートマガジン・エディタの John Capman 氏、Videoconferencing Insight 誌の Richard Line 氏、Wainhouse の Marc F. Beattie 氏、その他各社の幹部などの講演が行われた。

今回の WAVE の趣旨などについて、直接今回の主催社である英 ROCK MEDIA 社 (<http://www.rockmedia.biz/>) のマネージングディレクターの Piers Bearne 氏と、ショーディレクターの Jim Condon 氏にお話を伺ったところ、「WAVE は今年初の試みで、ユーザーとベンダーが“交流 (Interaction)”できる場を設けることにより、この業界マーケットを活性化させることを目的に開催しました。

目的の 700-800 名のエンドユーザー、主に意志決定を行うような方々、の参加は達成できたようで、メーカー、リセラー、エンドユーザーとハイレベルな交流ができたと自負しています。

来年は、11 月 17 日、18 日を予定していますが、来年の出展社数は、25 から 40 社、ウェブ会議を使ったセミナーセ

ッション、エンドユーザーなど参加者をもっと呼ぶためのマーケティング活動、上級ユーザーのためのセミナーセッションなどを現在計画しています。また、WAVE をヨーロッパを代表するイベントに育てることを考えています。」

アメリカでは、本家本元の業界展示会 Telecon が終焉し、ウエインハウス社が Conference4Business を全米で開催しているが、ヨーロッパでは、この WAVE が見逃せない業界展示会として今後発展していくのではないかと感じた。

ポリコム、VSX7000 を展示

今回の WAVE では、ポリコムは、既存の IPOWER テレビ会議や、最近発売された新しい端末である VSX7000 を全面に展示し、H.264 などのデモを行っていたようだ。またブースを案内していただいた、リセラーの VideoCentric 社、Craig A. Brown 氏は、先述の Videoconferencing Insight 誌に、VSX7000 のテクニカルレビューを執筆しているのだから、興味のあるかたは、<http://www.videoconferencing.co.uk/default.asp?artID=1211> を読まれてみるといいと思う。VideoCentric 社は、ポリコム製品だけでなく、ソニーや VCON、タンバークなども扱っている。

ヨーロッパでの IP 化率はまだまだ、ISDN が 8 割ぐらゐを占める、イギリスではタンバークのシェアがトップ

同 Craig Brown 氏によると、テレビ会議の IP 化率はまだまだで、ISDN でのテレビ会議が 8 割を占めるようだ。ようやくプリテッシュテレコムが、来年から 2Mbps の ADSL を始めるという感じで日本ほどの ADSL 熱はないようだ。まだまだ帯域自体が十分でないため IP テレビ会議ができないというのが現状のようだ。IP テレビ会議を行うとすれば IP-VPN や専用線を引くというのが主流のようで、しかしコスト的に高いので ISDN でテレビ会議を行うというのが一般的。

また、Brown 氏に同席した、Videoconferencing Insight 誌 (<http://www.vcinsight.com>) のエディタ、Richard Line 氏によると、イギリスでは、タンバークのシェアがトップだという。サポート体制の構築がポリコムよりも早く充実していたのが要因ではないかと氏はみている。また、イギリスは、ヨーロ





ツパの中でもテレビ会議の出荷数が一番多いようだが、それはそれだけ米系などの多国籍企業が多いからではないかと説明していた。

英 Network-I、IP—VPN によるテレビ会議サービス

英企業である Network-I は、1996 年に IP-VPN サービスを提供するために設立された会社で、現在はブロードバンドにおいて主要なアプリケーションとみられている IP テレビ会議のサービス(InVision Videoconferencing)を欧州と北米で展開している。

一言で言えば、この CNA リポートで度々リポートするアメリカのグローポイントの IP テレビ会議に似たようなサービスで、指定のアクセスポイントまで専用回線などで接続し、月額固定で IP テレビ会議が行えるもの。また顧客のサポートなどはヘルプデスクなどで行う。

同社の事業開発担当ディレクターの Barry Reynolds 氏によると、「弊社テレビ会議サービスは、非常に簡単に低価格で利用できるサービスですが、高い QoS に基づく SLA(サービス・レベル・アグリーメント)も対応しています。テレビ会議については、ワンストップショッピングベース(そこに行けば全てサービス、対応が受けられるという意味で)サービス展開を行っています。」現在欧州北米が主だが、日本のある大手銀行も同社の IP テレビ会議サービスを利用しているようだ。

今後は、「日本でもビジネス展開ができればと思っています。現在それに向けて日本のパートナーを探しています。その際には、日本向けのヘルプデスクなども必然的に必要になると考えています。」

この会社は、IP テレビ会議サービスを展開しているが、その他にも、ストリーミングサービスである、“Instream Video/Audio Streaming”サービス、インターネット接続サービス、マネージド・ネットワーク・サービス、バーチャル ISP サービス、VPN サービス、サーバーホスティングなども行っているという。



Network-I 社ブース

ブースでは、IP テレビ会議のデモなどを会場と他の場所を接続しておこなっていた。確か 768kbps など接続していて、来場者に映像の質の高さなど PR していた。

ウェブ会議系は、5社展示、多地点サービス事業者も数社出展、MPEG4 ビデオ監視システムも

会場ではウェブ会議系は、BT コンファレンシング、ウェベックス、KMS、FVC、Linktivity が展示していた。ウェベックス、FVC や Linktivity は米系の会社。

KMS(Kerridge Media Services)は、データベースソリューションなどを提供しているが、音声会議、ウェブ会議、テレビ会議サービスも提供している。

また、オランダの SNT Conferencing はイギリス市場に参入し、多地点サービスを提供しているサービスプロバイダー。音声会議、ウェブ会議、テレビ会議サービス、イベントマネージメントなど提供している。

ビデオ監視システム関係は、米系の envivio.社が開発した MPEG4 対応の製品が展示されていた。

BT コンファレンシング—ウェブ会議

BT コンファレンシングは、ブリテッシュテレコムの子会社のテレビ会議、音声会議、ウェブ会議サービスを担当する部門。この WAVE では、ウェブ会議にポイントを置いた展示を行っていた。

BT コンファレンシングでは、ウェブ会議については、同社が独自のウェブ会議インターフェイスと、米ウェベックス社のウェブ会議インターフェイスの 2 つを提供しており、同社セールス・マネージャーの Geeth Kulendran 氏によると、現在ウェベックスサービスを単独で利用されている顧客でも BT のサービスに簡単に移行できるようにウェベックスのサービスも提供しているという。機能的には、同社が開発したウェブ会議インターフェイスとウェベックスのそれと変わりはないので、顧客は好きな方を自由に使えるようにしているという。

テレビ電話系—PIC-TEL、Motion Media、Aethra

テレビ電話系は、3社、PIC-TEL、Motion Media、Aethra が展示していた。前者 2 社は英系企業で、Aethra はテレビ会議システムも販売するイタリア企業。

PIC-TEL

PIC-TEL は、メーカーというよりは、テレビ電話専門の販社で台湾や韓国製のテレビ電話を輸入しイギリス国内で販売している。同社の Oliver Green 氏によると、自社開発はせず、すでにそういったテレビ電話の得意なメーカーからいい製品を輸入しそれを販売することに特化しているという。ブースでは、韓国の C&S ネットワーク社の Vizufon (アナログテレビ電話など) を展示していたが、IP テレビ電話について聞いたところ、イギリス国内ではブロードバンド IP 化はまだまだなので、今のところは一般家庭にはアナログテレビ電話が一般的とのこと。

Motion Media

また、Motion Media では、役員向けなどの H.323 対応のテレビ電話 mm745 や一般ホーム向けの H.323 と H.324 に対応した mm156、また監視系の製品 EyeSite140 などを展示していた。同社の欧州アフリカ中東担当副社長の Max Arafat 氏とお話させていただいたが、日本での第三代携帯でのテレビ電話に非常に興味がある方で、今後ヨーロッパにも携帯テレビ電話が普及すればそれらと、

同社のテレビ電話が双方向で通信ができる環境を提供するソリューションが構築できればと、携帯テレビ電話と(固定)テレビ電話の可能性に期待を持っていた。



mm745

mm745 は、12.1 インチのアクティブ TFT LCD ディスプレーを搭載し、サポートする IP の帯域は、128kbps から 768kbps。映像符号化は、H.263+ に対応している。ウェブブラウザも搭載し、インターネットも閲覧できる。プロセッサは Equator のチップを搭載。TV やビデオ、PC などとの接続も可能。同社は、英 ICUGlobal 社 (マネージングディレクター Stephen McKenzie 氏) と共同出展。

Aethra

アエストラ社は、同社のテレビ会議システムである Vega Star や、H.323 と H.320 に両方対応したテレビ電話 Theseus、Maia Star (CNA リポート Vol.5 No.18 2003 年 10 月 31 日号参照) などを展示していた。H.264 に対応したとの発表を以前 CNA リポートで報告したが (CNA リポート Vol.5 No.17 10 月 15 日参照) 同社国際マーケティング担当ディレクターの Corrado Mazzocato 氏、同 Michelle Rapini 氏によると、実際の搭載は年明けになりそうだ。



Aethra Mia Star



Aethra Theseus

アイキャッチを重視したテレビ会議

オランダ Ex'ovision

オランダの Ex'ovision は、Eckart J. Wintzen 氏(ソフトウェアビジネスで富を稼ぎ出したオランダの大物実業家と言われる。)が過去に稼ぎ出した富を、“バーチャル・プレゼンス”実現のために 2000 年に起こした会社。“Eye Cather”という製品を開発し今年から販売を欧州と北米で開始した。

次の写真がアイキャッチを重視し設計開発された“Eye Cather“(H.323 と H.320 に両方対応)。他社のテレビ会議コーデックを利用して設計開発された製品。独自ではコーデックを開発していない。左側の黒い棒みたいなものがマイクで、右側は PDA。現在のバージョンの製品は、PDA で本体の操作を行うが、来年に出てくる新製品はテレビのリモコンタイプのものになり使いやすくなるそうだ。



Eye Cather

人がピースサインをしているが、その部分が鏡で、本体上部から鏡に対して映写している。カメラ自体も本体内に内蔵され、鏡を通して、自分の映像が内蔵カメラにキャプチャーされて、相手にその映像が伝えられるという仕組み。15 インチの LCD に鏡を組み合わせた。カメラは 1/4 CCD を搭載し、パン・チルト・ズーム(4x)が可能。エコキャン、ノイズリダクション対応。

H.323 (IP、H.261、H.263、H.263+対応)では、1024kbps、H.320 (ISDN)では、384kbps まで対応。価格は、8000EURO (約 105 万円)。

会場の中では一番注目されていた製品だったと思う。人だかりが結構あったと記憶している。

IMCCA—利用促進と普及を図る

IMCCA は、Interactive Multimedia Collaborative Communications Alliance の略でアメリカをベースとした、テレビ会議、ウェブ会議、音声会議の利用促進と普及を図る目的で設立された任意団体。前身が、ITCA と呼ばれる任意団体で、編集長橋本も会員だったが、98 年頃だったか、組織が解散し、それを受け継いだ形で IMCCA が組織された。橋本は IMCCA の会員ではないが、同組織は個人



テレビ会議、ウェブ会議、音声会議の利用促進と普及を図る目的で設立された任意団体。前身が、ITCA と呼ばれる任意団体で、編集長橋本も会員だったが、98 年頃だったか、組織が解散し、それを受け継いだ形で IMCCA が組織された。橋本は IMCCA の会員ではないが、同組織は個人

会員から企業会員と募集中。会場では、エグゼクティブ・ディレクターの Carol Zelkin 氏と話しをしたが、日本に同様な組織があるのであれば何らかのコラボレーションができないだろうかということと、IMCCA にも日本からは是非参加していただければと言っていた。来年アメリカやジュネーブで開催される INFOCOMM やその他の業界関連のイベントに IMCCA として参加していくそうだ。詳細は、以下の URL を参照されたい。<http://www.imcca.org> (WAVE 報告終り)



<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、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

イベント情報

国内

■ Visual Nexus Video & Voice Over IP セミナー

日時: 2003 年 12 月 3 日(水) 13:30-16:30

2003 年 12 月 10 日(水) 13:30-16:00

(13:00 より受付開始)

場所: 12 月 3 日大阪、12 月 10 日東京

問合せ: トーメンサイバービジネス株式会社

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

URL: <http://www.visualnexus.com/seminar.html>

* H.323 IP ビデオ会議の製品・事例紹介

海外

■ The Video Conferencing Summit

日時: 2003 年 2 月 23 日(月)、24 日(火)

場所: アメリカ、ニューヨーク、HUDSON ホテル

問合せ:

URL: <http://www.videoconferencingsummit.com/>

* テレビ会議、ウェブ会議、音声会議関係のセミナー & 展示会

編集後記

ウェブックスはサービスベースの会社ですが、他の事業者をみると、一般的にサービスと製品販売のミックスでのビジネス展開が多いと思います。(たとえば Latitude 社やレイ

ンダンス、EDT、セントラ。また FVC は検討しているというようなことを以前の業績発表で説明していました)。

ユーザーのニーズとしては、初期投資をかけて最初からシステムを導入するよりも、まずサービスを利用して、よければ導入するというパターンが多いのではないかと推察します。

ウェブックスの CEO が、ウェブ会議を利用してもらうには、人々の“行動パターン”を変える必要があります、その敷居を低くするために、購入前の車をテストドライブできるような環境が必要だといったようなことを言っていました、システムを最初から入れるとなると初期費用は大きいし、入れて失敗したとなれば損失は大きいと思われる。

テストドライブの感じでサービス利用から始めて、もし満足すれば、シームレスに本格的なシステム導入も行うことができるという環境が提供できればユーザーにとってはありがたいことではないでしょうか。

特に新しいシステムを導入するとなると、大丈夫かという不安を持つのが人の常です。その不安を軽減できる仕組みを提供することは、導入への敷居を低くする。つまりユーザーにとってはリスクが低いということになります。

また逆にビジネスをする立場にとっても、1本のビジネスにその収入を頼るといのはビジネスリスクが高い。投資と見返りの検討も十分必要だが、リスク分散、収益増にも役に立つという見方もできると思います。

ウェブ会議ビジネスにみられる、製品販売とサービス提供のミックスビジネスは、ユーザーにとっても、事業者側にとっても WIN、WIN の関係を構築できるビジネスモデルなのかもしれませんね。

いずれにしても今後は、マイクロソフトのプレイスウェア、シスコのラティテュードコミュニケーションズの買収などから、テレビ会議市場よりも現在小さい市場サイズと、上場企業以外にもある多数のウェブ会議事業者の数からして 2004 年以降業界再編が本格化するの間違いはないのではないかと予想します。

CNA Report Japan (シーエヌエー・リポート・ジャパン)
編集長 橋本 啓介 k@cna.jp
(CNA Report Vol.5. No.20 2003 年 11 月 30 日号終わり) 次回は、2003 年 12 月 15 日を予定しております。ご購入ありがとうございました。