

# 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. 22 2003 年 12 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](mailto:k@cna.jp) Copyright 2003 Kay Office All rights reserved.

## ニュースダイジェスト

### ■無料の電話会議サービス「FreeConference.Com」

米 Integrated Data Concepts (IDC)は、電話会議サービス「FreeConference.Com」を北米、欧州などで、サービスを提供している。「FreeConference.Com」では、(1)予約不要サービス、(2)ウェブ・スケジュール・スタンダード、(3)ウェブ・スケジュール・プレミアム 800 を提供している。前者2つについては無料だが、(3)については有料で提供している。有料と言っても、1分当たりのサービス使用料は、10US セント(約 11 円)。電話会議の先進国であるアメリカでは、最近電話会議サービスの価格が競争等によって下がりつつあり、日本の同様のサービスが 20 円台から 30 円台で提供されている中で、アメリカでは1分 10 円台も珍しくなくなっているようだ。そういった中でこういった無料サービスが出てきた。

(1) 予約不要サービスでは、最大会議参加人数が 25 人まで、会議当たりの最大時間が 3 時間、利用者登録が不要、(2)ウェブ・スケジュール・スタンダードでは、ウェブで会議予約などができるため、利用者登録が必要だが、最大会議参加人数は、100 人まで、会議当たりの最大時間が 3 時間、マイクロソフトや Lotus のカレンダー機能、招待メール、などの機能をサポート、また(3)ウェブ・スケジュール・プレミアム 800(有料)は、(2)に加え会議参加者用のフリーダイヤル、フリーダイヤルのカスタマーサポートが付いている。ビジネス用途を考えているためセキュリティもサポートしている。

ビジネスモデルとしては、同社が開発する装置(多地点接続装置)を電話会社に貸出し、その多地点接続装置をユーザが利用すると、そこに通話料金が発生し電話会社の売上げとなるが、その売上げの何パーセントかを同社がもらうという仕組みだ。つまり、同社が電話会社に通話料金という売上げにその装置で“貢献”することにより、その貢献に対する対価をもらうというWIN/WINのビジネスモデルを構築している。ビジネスについての詳細、利用ユーザ数、利用時間数は、「FreeConference.Com」に詳しく書かれている。アメリカのニューヨークタイムズ紙も同社のサービスについて記事を書いているし、米 Elliot Gold's Electronic TeleSpan も詳しくレポートしている。「FreeConference.Com」

ホームページに記事はアップされている。

Elliot Gold's Electronic TeleSpan(2003 年 9 月 1 日号 <http://www.telespan.com>)によると、ユーザアカウント数は、55,000。利用時間数は、2003 年の 8 月単月で 1400 万会議分と急激に伸びているようだ。ということは、1 会議が 60 分平均として 3,900 会議が 1ヶ月で行われた勘定になる。

### 【編集長橋本のコメント】

「FreeConference.Com」のサービスは、米国内欧州内だけでなく、日本からでも利用は可能だ。国内の例えばフュージョンのアメリカへ国際通話の 1 分 15 円のサービスを使うか、VoIP サービス、たとえば、私が利用契約している IJ4U のフレッツ IP 電話オプションを使えば北米への通話1分は 2.5 円。それらの回線を利用して「FreeConference.Com」のアメリカの接続番号に電話を掛ければ、日本国内の同様なサービスを使うよりは、費用だけを見た場合、この無料電話会議サービスを使う方が安上がりといえる。

早速フュージョンで「FreeConference.Com」を使ってみたが全く問題なし。会議時間の設定はウェブブラウザでログインして、日時、会議時間の長さ、会議名、内容、参加者など日本時間で設定、参加者へ招待メールをそれぞれの時間帯表示で送信できる。全て画面表示及びアナウンスは英語というのはあるが。

日本国内の電話会議サービスだと、サービス料金+接続番号までの通話料となるため、3分会議を行った場合、日本の電話会議サービスだと、85 円(例えばサービス料金1分 25 円 x3分+接続番号までの通話料(市内として)10 円)かかるが、それに対して、フュージョンは 45 円、IJ4U のフレッツ IP 電話オプションの VoIP サービスは 7.5 円で、通話料(IJ4U のフレッツ IP 電話オプション 280 円の月額基本料等は費用として別途発生はするが)だけで済んでしまう。

VoIP のサービスが安定性の面でどのくらい大丈夫なのかという疑問が残るが(この問題は年々解決されていくものと考えてるのが妥当だが)、普通に電話が出来て、話ができると

いうのであれば、VoIP サービスと無料の「FreeConference.Com」の使い方はウルトラC的な使い方もかもしれない。フュージョン(0038)の国際電話サービス+「FreeConference.Com」の使い方もコスト的に十分魅力的な使い方だと思う。

こういった「FreeConference.Com」みたいな無料サービスの日本での可能性は不透明だが、アメリカでは今後同様な無料サービスに近いものがどんどん出てくる可能性は否定できないであろう。また、日本から北米へのVoIPサービスが本格的になってきた場合、日本国内の同様なサービスを“パッシング”して北米の無料サービスを利用する日本のユーザが出てくる、また増える可能性がある。そうすると、日本国内の電話会議サービスの利用料金も下げざるを得ない状況に持って行かれる可能性は十分あり得るのではないだろうか。

つまり、一時期流行って禁止になった、海外航空券が日本で購入するよりも国外で購入したほうが安い、安い外国で購入するという現象がこの電話会議サービスにも起こるかもしれない。それが格安航空券ブームの火種にもなったが。無論ここ1年、2年で日本でも起こるかは疑問だが中期的にはどうなるかわからない。

しかし、いずれにしても、アメリカ市場などの影響により、遅かれ早かれ日本電話会議サービスも利用サービス単価が下がってくる可能性は高いと予想する。

## ■オラクル、“Oracle Collaborate Suite”でウェブ会議をサポート

米オラクル社の「Oracle Collaboration Suite」は、日本オラクル(東京都千代田区)で、今年2003年2月から販売しているが、2003年8月から、カレンダー機能やウェブ会議機能を追加し、「Oracle Collaboration Suite リリース 2」を発売した。

“Oracle Collaboration Suite”は、電子ファイルの統合管理ツール「Oracle Files」と、電子メールの統合管理ツール「Oracle E-mail」を統合させたコンテンツのトータル統合管理ソリューション。ファイルサーバーとメールサーバーの統合を行うことにより、「Oracle Files」では、統合されたファイルサーバー上のファイルへの簡単なアクセス、拡張性の高い検索、及びバージョンング、ロックなどの電子ファイル

操作、「Oracle E-mail」では、電子メールの様々な端末からのアクセス、一括検索、格納、管理が簡単な操作により実行が可能。管理コストの大幅な削減と、ユーザの生産性向上が図れるという。米オラクル社の2003年7月9日の英文プレスリリースによると、2002年9月から出荷を開始して、500以上の大学、政府、法人顧客に導入されたという。

今回2003年8月から、「Oracle Files」、「Oracle E-mail」、に加え、「Oracle Calendar」、「Oracle Web Conferencing」などのコンポーネント機能を、「Oracle 9i」データベースプラットフォーム上に統合した。「Oracle Calendar」は、リアルタイム・スケジューリング・システムで、個人やグループの効率的なスケジュール管理機能だけでなく、他の「Oracle Collaboration Suite」の機能と連携した統合的な時間管理環境を提供するという。また、「Oracle Web Conferencing」は、物理的に離れた場所にいる人同士がインターネットを介してリアルタイムのコミュニケーションと共同作業を行うためのリアルタイム・コラボレーション・システム。

先日オラクルワールド 2003(東京ビックサイト)に行ってきた、「Oracle Collaboration Suite」を見てきた。特にウェブ会議機能の面を見てきた。

基本的なウェブ会議機能と呼ばれる会議予約、招待、資料共有作業など一連の機能はあるが、資料共有について説明すると、4つのミーティングモードがある。それらはまず、「共有ミーティングモード」では、ウェブサイト閲覧、「ドキュメント・プレゼンテーション・モード」では、HTML 変換されたワードやパワーポイントファイルを閲覧することができる。また、「ホワイト・ボード・モード」では、共有されたホワイトボード上で自由に描画することができ、「デスクトップ共有モード」では、参加者間でウインドウズのデスクトップの一部または全体を共有できる。

また、会議中に双方向なコミュニケーションを行うための、「チャット」と、「投票機能」、また会議記録機能も標準で搭載されており、ウェブ会議で行われた内容が、会議のタイトルや開催日時、参加者などの情報はもちろん、会議で使ったドキュメントやURLなどの資料、投票結果などの会議記録は Oracle のデータベースに格納され管理される。また、会議を記録したストリーミングデータをデータベースに格納しておき後で再生することも可能。

現在は、音声でのやりとりは別途電話会議多地点装置が

必要になるが、来年リリースされるバージョンは、VoIP をサポートするため、外部の多地点装置などは基本的に必要なくなるという。またその来年のリリースには、インスタントメッセージング機能も、他のコンポーネント機能に加え追加される見通し。ただし、今のところ、ビデオ(映像会議)機能については未定だそうだ。

### 【編集長橋本のコメント】

現在さまざまなウェブ会議ソリューションが出ていて、基本的にどの製品も機能的には同じ機能(資料共有、チャット、投票機能など)を搭載しているため、ユーザの視点からみてそれぞれの特長を判断するのが難しくなっている面があるが、Oracle のウェブ会議は、他のウェブ会議機能にはない、Oracle の強みであるデータベースプラットフォームをベースにしているのが他にない特長ではないだろうか。

オラクルからみると、ファイルデータだろうが、ウェブ会議で飛び交うデータであろうが、メールデータであろうが、同じ電子データ。今後企業で扱うさまざまなデータが膨大化すると、そのさまざまなデータを一元的に整然且つ効率よく管理し、必要な時に必要な情報が迅速に検索でき活用できるという仕組みは必須であろう。

企業で飛び交うさまざまなデータを“まとめ”データベースというコンセプトでまとめようとしているオラクルからすれば、今回のウェブ会議機能の追加は自然なロジックではないかと思う。無論、ウェブ会議が今後の企業コミュニケーションの必須ツールと見なされているという市場の動きもオラクルとして無視はできなかったのではないかと思う。

加えて、オラクルデータベース製品を持つ数多くの顧客をオラクルのウェブ会議ソリューションユーザーに変えていくことが可能というポテンシャル的な優位性も考えられる。つまり、「ウェブ会議、メール、ファイル、インスタントメッセージなどの機能を別々に持っても効率的ではないよ。いずれにしても企業はそれらのデータを膨大に分け隔て無く扱うのだからそれを一元的に統合し管理運営したほうがもっといいよ。バラバラで持つのは面倒だし管理上煩雑ではないの？」というようなメッセージがオラクルから聞こえてくるような感じがしている。何か首根っこを掴んでいるような不敵な笑いが聞こえてきそうだ。

さらに、資料共有、チャット、投票機能などの基本機能で

は、機能として見た場合、また競争の観点から見た場合、差別化要因として見るのは難しいかもしれない。また、価格についても競争が激化していることもあり低廉化の傾向を呈している。価格でも差別化要因としては弱くなりつつあるのではないか。

そうした場合、案外こういったデータベースプラットフォームというのがキーになり、強力な差別化要因になり得るのかも知れない。

ウェブ会議が活発に行われ、会議が記録され格納されているファイルが膨大になってきたときに、それをどう管理するのか。そして会議記録の中にある必要な情報を簡単に且つ迅速に探し出しそれを活用する仕組みというのは今後近い将来必要になってくるのではないだろうか。つまり、ある情報を探し出す場合、どのファイルにその情報が記録されているか覚えていない場合もあり得る。そういった場合、キーワード検索などに基づき、膨大なファイル群の中を、ファイルひとつひとつそのファイルの中まで見て回り、どこに必要な情報があるかを探し出す。会議を記録したものであるので、コンテンツ検索という感じかもしれないが、そういったニーズというのは近い将来必要になってくるのではないかと感じる。

そういったことができないかということは日常でもありえる。パソコンでさまざまな書類を作成していてそれが何百何千となった場合、ファイル名だけでは覚えていない場合がある。いちいちファイルをひとつひとつ開けて見ていくわけにはいかない。

それと同じで、検索機能がひとつひとつのファイルの中身まで見ていきどこに情報があるのかということまで行えれば、またその機能がウェブ会議の会議記録機能に付加されれば非常に強い差別化要因になり得るのではないかと思う。今一般的に見られるウェブ会議にはそのような機能はなく、会議番号、会議名、時間などの一覧リストがウェブインターフェイスで表示されるだけというのがほとんど。会議番号や会議名を検索する機能を提供しているのはあるが。

オラクルとしてはファイルの中身まで検索していくような機能は現状の会議記録にはサポートしていないが、オラクルのウェブ会議機能の今後の動きを注目したい。逆に言えば、そうしないと、オラクルとしての味が出てこない感じがするがいかがなものか。

オラクルが今後も独自でウェブ会議の開発をすすめるのか、それともウェブ会議メーカーなどに食指を伸ばすのか(資金的には不可能ではないと思われるが企業買収に関わる投資とその回収のバランス、またそれ以前にオラクルにとって投資対象としての魅力のあるメーカーがいるかどうか。)あるいは、オラクルのデータベースの強みを利用するために、オラクルに接近を試みるという可能性もあるかもしれない。

ウェブ会議が最近ホットになりつつあるが、そのプレーヤーはさまざまなバックグラウンドから参入してきている。データベースから派生するオラクルだったり、IPテレフォニーから派生するシスコだったり、完全な独立系ウェブ会議開発メーカーだったりする。しかし、皆に共通しているのは、ウェブ会議が今後企業にとって有効なツールではないかと見ている点だが、差別化はますます難しくなるのではないかと思う。

### ■トーマンサイバービジネスのテレビ会議システム、戦略的なライセンス製品を発表

トーマンサイバービジネス(東京都港区)は、同社が販売する H.323 国際標準に準拠したテレビ会議システム「VisualNexus」の戦略的なライセンス製品を発表した。

購入しやすいライセンス価格体系にすることにより、小規模から大規模の導入まで柔軟に対応する。エントリーモデルでは、3 ユーザーエントリーパックで、792,000 円から導入が可能で、大規模導入では、今までの価格に比べ最大 20% の割引定価が適用されるという。

小規模から大規模の導入まで購入しやすい今回のライセンス体系発表により、トーマンサイバービジネスではより広いユーザ層が Visual Nexus の購入を行うと考えている。

### ■スコティ社、教育用プロジェクター内蔵テレビ会議システム

オーストリアのスコティ社が、教育用のテレビ会議システム「The Scotty ClassMate」を販売している。

「The Scotty ClassMate」は、4脚の台車に、伸縮するアームが付き、その上にみずいろ色のボックス(写真上)が付いている。そのボックスには、プロジェクター、パソコン、パン・チルト・ズームカメラ、そして IP と ISDN、インマルサット衛

星通信に対応したテレビ会議システムのコーデック(テレビ会議のエンジン部分:映像処理を司る。H.261、H.263 対応。)を搭載している。外部マイク、カメラ、ビデオ、書画カメラなど外部デバイスも接続できる。



The Scotty ClassMate

IP は、64kbpsから 768kbps まで、ISDN は、56kbps から 512kbps までサポート(NTT の INS64 にも対応)。音声コーデック(音声処理を司る部分)は、G.711、G.728、G.722 に対応。映像形式は、PAL と NTSC に準拠。ソフトウェアとしてホワイトボードやアプリケーション共有などのデータ会議が可能なマイクロソフト NetMeeting とファイル転送が可能な「SCOTTY TELEPORTER」がインストールされている。

「SCOTTY ClassMate」は、通常の OHP(オーバーヘッドプロジェクター)としても利用できる。

スコティ社は、2002 年、テレビ会議向けの PC ボードなどを開発する米ザイダクロン社を買収している。英 Videoconferencing Insight(2003 年 12 月 17 日号)によると、同社のモバイルテレビ会議システムは、先般のイラク戦争でジャーナリストや各テレビ局のリポーターに利用されたそうだ。米ザイダクロンのテレビ会議システムは、UFJ 銀行の ACM テレビ電話窓口サービスのシステムに活用されているそうだ。

### ■日本IBM、「テレコン英会話小冊子」英語での電話会議効率化

日本 IBM(東京都港区)は、社員が社内の「CS 改善活動」の一環として作成された「テレコン英会話小冊子」を社

外の方にも有効活用していただきたいという趣旨で、同社ウェブサイトに PDF ファイルで掲載している。IBM の米本社や海外の開発部門間では、情報交換に電話会議が日常的に多用されているが、母国語でない英語でのコミュニケーションの難しさから、ソフトウェアのテクニカルサービス部門の社員が、ペラペラ一歩手前の“へらへら”を目指そうという意味を込めて CS 改善活動サークル「へらへら5」が結成された。「へらへら5」では、ネイティブスピーカーの協力のもと、困ったときに参照できる、電話会議を行う上で便利な表現、文例などを集め、小冊子として 23 ページものにまとめた。その結果英語での電話会議は大幅に効率化し、コミュニケーションの難しさから時間がかかっていた技術的な問題解決なども短縮することができ、社内では好評で多くの社員が電話会議の際に活用している。

CS 改善活動サークル「へらへら5」は同社で毎年 21 年間開催されてきた、2003 年 CS 改善活動全国大会で優秀賞を受賞した。

「テレコン英会話小冊子」 <http://www.ibm.co.jp>

## ■D-Link 社、ワイヤレステレビ電話発売



DVC-1100

米 D-Link 社は、低価格のワイヤレスセットトップテレビ電話「DVC-1100」をリリースした。同社では、「DVC-1000」を 2003 年 1 月 (CNA リポート Vol. 5 No.1 2003 年 1 月 15 日号参照) に発売したが、「DVC-1100」によってワイヤレス (IEEE 802.11b) に対応したため、無線 LAN 環境で利用できる。また LAN ポートも装備しているため有線にも対応。

電話用のポートもある。各メニューは付属のリモコンで操作できる。セットトップなため、テレビモニターなどと組み合わせ使用できる。マイクは筐体前面に内蔵マイクがあるが、外部マイクも使用できる。ホームあるいは、SOHO、小規模オフィス向け。

使用チップは、ARM-9 ASIC で、IP(H.323)に対応しているため、例えばマイクロソフト NetMeeting (最近開発終了を発表) やテレビ会議システムなど H.323 端末とテレビ電話ができる。対応している映像符号化方式は、H.263、音声符号化は、G.711 と G.723 になっている。帯域は、96kbps から 512kbps をサポートしている。

その他、スピードダイヤル (50 件まで)、内蔵の i2eye ディレクトリサービスによるダイヤリング、音声プライバシー、PIP (ピクチャー IN ピクチャー)、フルスクリーン、着信ブロックなどの機能もある。セットアップウィザードにより簡単に各種の設定が行える。重さ 481g。販売価格は、249USD (約 26,700 円)。1年間の保証付き。24 時間 365 日のテクニカルサポート付き。

## ■三洋電機、e ラーニング・ツールを利用した情報配信サービスを開始、システム購入も可能



e-発表会パック(ライブ配信用)

三洋電機 (大阪府守口市) は、社内での方針発表会、代理店向け商品説明会などの各種イベントをインターネットでワールドワイドにライブ配信 / オンデマンド配信可能な「e-発表会パック」サービスを 2004 年 1 月 5 日より開始する。

サービスプランは、10 拠点(2 時間以内)へのライブ配信のみの「プラン A」(発信会場への出張サポート、発信会場の PC 機材レンタル込み)で、50 万円(税別)、オンデマンド配信タイプの「プラン B」(同時接続人数 100 人、1 ヶ月間利用可能、2 時間以内のコンテンツ制作込み)で 130 万円(税別)、「プラン A」と「プラン B」を組み合わせた「プラン C」が 150 万円(税別)となっているが、このサービスのベースになっている e ラーニング・ツール「GVA システム」を購入することも可能。

発表資料には、動画、音声、板書を同期させたプレゼンテーションができ、ライブ配信時には、双方向での質疑応答、板書の共有が可能。

「e-発表会パック」は、韓国の永山情報通信株式会社(ソウル市)が開発したシェアトップ(大阪産業創造館(<http://www.sansokan.jp>)によるとシェアは 80%という。)の e ラーニング・ツール「GVA システム」を採用し、2003 年 1 月 20 日から三洋電機がサービスを行っている e ラーニングサービス「e-講師」をベースとした発表会向け専用サービス。

### ■レインダンス社、次世代ウェブ会議ベータ版リリース

音声会議、ウェブ会議サービスを提供する米レインダンス社は、コードネーム K2 と呼ばれていた次世代ウェブ会議ベータ版をリリースした。同社は、来年 1 月-3 月期に本格的な ASP サービスとして提供開始の予定。ベータ版のトライアルは無料で行える。同社ホームページで個人情報(名前、ユーザーID やパスワード決定)等の入力し、プラグインのダウンロード、インストール後ベータ版が試せる。ログイン画面からログインしミーティングする。アプリケーション共有、ブラウザ共有、ドキュメントビュー、ホワイトボード、チャットなどのウェブ会議としての基本機能はそろっている。しかしベータ版には音声会議の部分は含まれていない(本格サービス後)。しかし、映像は試せる。トライアル後はベータ版のアイコンがデスクトップに出来るため、その後も試すことはできる。

同社の暫定 CEO 兼 CFO Nicholas Cuccaro 氏が同社の第三四半期業績発表で、マイクロソフト(プレイスウェア)やウェベックス社が 1200 万 USD(約 130 億円)ものマーケティング予算を使ってウェブ会議サービスのプロモーションを行うことは、業界全体に対する関心を高めることになり、レイ

ンダンス社としても歓迎するとコメント。「ユーザは、結局、機能などの比較をするであろう。その際レインダンスのウェブ会議ソリューションの優位性を理解してもらえ。」

今後來年リリースの K2 次世代ウェブ会議をコアプラットフォームとしてビジネス展開する。

同社では、現在 CFO が暫定 CEO に就いているが、これは CEO がハワイでの休暇中交通事故にあったため。同社を今年いっぱい引継ぎを終えて退職することになっている。現在同社では、新 CEO を探している。

### ■VCON 社と Target 社、北米市場販売で提携

イスラエルのテレビ会議メーカー VCON 社が、米 Target Distributing 社と提携し、Target 社が北米で VCON 社のデスクトップ(PC)タイプから、セットトップグループタイプ、VCB2000(多地点接続装置)、メディアエクステンジマネージャー(MXM)、ウェブ会議インスタントメッセージング機能を提供する「IPNexus」などを販売する。

米 Target Distributing 社は、設立 25 年の会社で、ポリコム社やラドビジョン製品のリセラーでもあるが、その他テーブルレコーダーや、DVD、ビデオ、テレビなどの一般電気製品も扱っている。

### ■ウェベックス社、インドのサイバーバザー社を買収

CNA リポート Vol.5 No.11 <2003/6/15>で「ウェベックス社のインドでのウェブ会議サービス開始」をリポートした。内容的にはウェベックス社のサービスをインドでの会議サービスプロバイダーである CyberBazaar 社がインド国内で提供するという提携だった。

今回 12 月ウェベックス社の発表によると、このインドの提携先企業である CyberBazaar 社を買収するという。CyberBazaar 社は、インドで音声、データ、ビデオ会議などの通信サービスを提供しており、2003 年 9 月末現在の 4 四半期トータルの売上は、270 万 USD(約 2 億 9000 万円)。社員数は、120 名。買収額は、約 400 万 USD(約 4 億 3000 万円)。2004 年度の事業パフォーマンスによって調整される可能性がある。今回の買収によってインド国内のオフィス、雇用、経営陣の変更等は予定されていない。

## ■スペクテル社、アジアビジネス拡大目指す、ユニファイド・コミュニケーションズ社と提携

音声、ウェブ、ビデオ会議のサービスプロバイダーやエンタープライズ向けソリューション(MCU など)を開発するアイルランドの大手スペクテル社は、アジアビジネス拡大の一環として、シンガポール、マレーシア、フィリピン、タイ、香港などで展開するユニファイド・コミュニケーションズ社と提携し、アジアでの需要に対応する。

スペクテル社は、AT&T、シンガポールテレコム、スプリントなどの通信事業者やインターコール、コンファレンス PLUSなどの大手電話会議サービスプロバイダーなどに同社製品を納入している。また、エンタープライズ向けでは、ネスレ、ゴールドマンサックス、ジェネラルエレクトリック(GE)、UBS Warburg など。

## ■スマートボード社、米空海軍へ電子会議システム、スマートボード納入

遠隔地間で電子ボードを使いデータの共有、書き込みなどのデータ会議ができる製品を開発する米スマートボード社が、米空海軍に同社の製品フラットパネルディスプレイ対応「SMART Board」、「SMARTBoard 580」を納入した。

米空軍エアーコンバット司令部(ACC)には現在、空軍パイロットのフライト報告やフライトトレーニングを計画したりするために、スマートボード社の製品 144 台が稼働しているが、それに加えて今回新たにフラットパネルディスプレイ対応「SMART Board」を 16 台設置した。ACCに導入したのは 1999 年であったが、以前は紙や木でできたボードや、ディスプレイボードなどでブリーフィングを行ってきた。これだともめぐるしく変わる情報をタイムリーにパイロットなどに提供していくには難しかったが、SMART Board により、タイムリーな情報提供となり、パイロットの準備などにおいて時間、費用的にも節約できたようだ。

また、ハワイにあるパールハーバー海軍工廠では、「SMARTBoard 580」を設置し、すべてのトレーニングルームにスマートボード社の製品を設置したことになる。都合 56 台設置。

海軍の潜水艦などの修理などにおけるスキルアップや職業技術訓練などに活用する。導入する以前は、旧来のプロジェクターを利用したりしていたが、現在はスマートボード

社の製品でマイクロソフトのパワーポイントを表示させたりしてトレーニングを行っているという。

## ■ソネックス社、中小企業向けのウェブ会議システムをリリース

企業向けの音声、ウェブ会議システムを開発する米ソネックス社は、「Sonexis ConferenceManager」の新しいバージョン「Sonexis ConferenceManager For Web」をリリースした。「Sonexis ConferenceManager」は、音声ウェブ会議システムで、200 人まで同時にウェブ会議ができる機能、192 の電話回線ポート(T1・CAS・PRI)、240 の VoIP 用ポート(H.323、SIP 対応)に対応しており、「Sonexis ConferenceManager For Web」は、中小企業向けに導入しやすい価格に抑えた。価格は、15 同時接続ライセンス(1年保守サービス付)で 16,350USD(176 万円)。またはシステムのリースも可能で、1 ライセンスあたり、月額 35USD(約 3,760 円)。

## ■Megaconference V、12 月 10 日開催、世界 200 サイトをつなぐ

次世代のインターネットを研究するコンソーシアム「Internet2」が毎年開催するテレビ会議の世界的イベント、「Megaconference V(<http://www.megaconference.org>)」が、「Sustaining Global Communities through Videoconferencing」というテーマで、去る 2003 年 12 月 10 日開催された。UTC 世界標準時間午後 12 時から 12 時間連続で、世界 200 サイトを結び、教育でのテレビ会議利用報告などさまざまな発表があり、コンサートがあり、参加者が 30 秒間で自己紹介する Roll Call など盛りだくさんのセッションが行われた。

参加には、高速のインターネット環境があり、H.323 端末があれば参加できるもので全世界から大学関係など多数参加した。

今回の「Megaconference V」には、ポリコム社の MGC(多地点接続装置)が使われ、同時に STARBAK 社のテレビ会議ゲートウエイ(VCG:テレビ会議ミーティングをストリーミングに即時変換しインターネット上に配信する機能を持つ)で、ストリーミングで参加する団体、企業などにも対応した。

参加者には抽選で景品もあたり、ポリコム社は PC テレビ会議「ViaVideo」を 4 台、タンバーク社からテレビ会議システム

「TANDBERG1000」を1台、VCON 社から PC テレビ会議「vPoint」を20台、と各社協賛した。

### ■英 VCInsight 誌:タンバーク IN UK

2003年11月20日号の英「Videoconferencing Insight (<http://www.vcinsight.com>)」誌(Richard Line 編集長)によると、タンバーク社のイギリスでの売上げベースでのマーケットシェアは、約50%でトップメーカー。イギリスで配置されているタンバーク社員は、30名で、これは他の競争相手メーカー全社を合わせても多い数だそうだ。

イギリスでは、1992年7月にブリテッシュ・テレコムによって初めてタンバークのテレビ会議システムが納入しされてから、12,000台以上販売されている。

タンバーク社は、ポリコム社について世界第二位のテレビ会議メーカー(売上げベースでは35%の世界シェアを持つ)。

### ■Vialta 社のテレビ電話、ベルギーとポルトガルで採用



Vialta Beamer

アナログ回線向けテレビ電話などホーム向けの製品を開発する米 Vialta 社が、ヨーロッパの電気通信事業者、Belgacom 社(ベルギー)と PT Comunicacoes 社(ポルトガル)と提携し、それぞれの国で、Vialta 社が開発した、アナログ回線用(H.324)テレビ電話「Vialta Beamer」を販売する。Belgacom 社は、「Visto」という名前で販売する。

Belgacom 社マーケティングディレクターの Johan

Merlevede 氏は、離ればなれになった家族などとのコミュニケーションを保つという意味で、テレビ電話は有効ではないかといったコメントをしている。

Vialta 社の CEO Didier Pietri 氏は、「世界中でこの Beamer 製品が販売されるようにコミットしていく。今回の提携は Vialta 社のそのコミットメントを示すもの。」と意気込む。

同社のホームページ(2003年12月23日現在)によると、アジアの販売パートナーは、中国、香港、台湾、韓国、マレーシア、シンガポールにはいるようだが、日本にはいないようだ。

### 業界インタビューレポート 第6回目



トーメンサイバービジネス株式会社  
インターネットプロダクツ事業本部  
取締役 本部長 鈴木 敦久氏



聞き手: CNA リポート・ジャパン 編集長 橋本啓介

2003年6月にトーメンサイバービジネス株式会社は、フランステレコムと提携し開発した H.323 準拠の PC ベースのテレビ会議システム「VisualNexus(ビジュアルネクサス)」を発売した。今回のインタビューでは、開発経緯、コンセプト、販売状況、今後の展望といった内容でお話を伺った。

橋本: まずは御社の概要を簡単にご紹介ください。

鈴木氏: 当社は、1996年に、総合商社トーメンの設立の子

会社として、インターネット分野の事業を専門に行なうことを目的に設立されました。事業は、大きく2つあります。一つは、エンタープライズ市場をターゲットとするもので、IP通信でのビジュアルコミュニケーションと旧来のサーバー・クライアント型システムをインターネット化するミドルウェアを中心に展開しています。もう一つは、コンシューマ向けブロードバンド事業で、VDSL 機器の開発・販売や CATV 局向けのインターネット設備構築を行なっています。中でも、ビジュアルコミュニケーション事業は、自社開発製品「Visual Nexus」を2003年6月に発売し、もっとも成長を期待しております。

昨年度の売上22億円、従業員は70名程とまだまだ小さい会社ですが、2003年3月には東証のマザーズに上場することができました。

**橋本:御社でのビジュアルコミュニケーション関連事業の沿革を教えてください。また、御社としてビジュアルコミュニケーション市場をどのようにとらえていますか。**

**鈴木氏:**当社は、1999年より、米国製 CU-SeeMe(現 FVC社製品)というビデオ会議製品の日本語化販売を行ってまいりました。米国製品では、国内ユーザの細かな要望に応えられないジレンマがあった為、自社にてソフトウェアにてエンタープライズ向けの多地点ビデオ会議を開発し、「Visual Nexus」という製品として平成 15 年 6 月に、リリース致しました。

ビジュアルコミュニケーション市場は、ブロードバンド化の追い風を受け、いよいよ拡大期に入りつつあると思っています。従来型のハードウェア型の他、当社の Visual Nexus のようなソフト型が加わり市場を拡大すると思っています。特に、企業需要の盛り上りは、想像以上で、平成 16 年は、企業でのテレビ会議導入がブレイクする手ごたえを感じています。

また、ソフト型は、現在、玉石混交の乱立状態ですが、徐々に淘汰が始まっております。やはり、通信システムですら異なるベンダー間の製品が相互通信できる物が結局残るという至極、当り前のことになるのではないかと考えています。韓国製に見られるような、独自プロトコルの製品は早晩消えて行くと思っています。

**橋本:Visual Nexus の開発意図、経緯、製品概要、特長等を教えてください。フランステレコムとの共同開発のようですが。**

**鈴木氏:**製品企画段階において、Visual Nexus はソフトウェアでありながら、ハードウェアと同等以上の映像、音声品質を提供しようと考えました。そこで、世界中で音声・映像 Codec の開発・販売を行っている会社を調査したところ、フランステレコムがPC上で最高品質の映像、音声品質を持っていることが分かりました。フランステレコムとトーマングループは、日本で合弁事業を行うなど10年以上に渡る付き合いがあり、それなら、単に Codec を提供するだけでなく、色々協業して良い製品を作ろうということになりました。フランステレコムからは、主にクライアント(端末)側の技術を提供してもらっています。MCU については、当社にて製品の企画、開発を行いました。Visual Nexus の MCU は、ゲートキーパー機能を標準で装備しており、それ単体としても、ハードウェア型 MCU に対抗しうる性能を持ち、かなりの競争力のある製品に仕上がっております。

Visual Nexus は、4つの特徴(コンセプト)を持っています。①ハードウェアと同等以上の映像、音声品質、②H.323 プロトコルにより、他社製のテレビ会議端末と接続できる、③UDP 通信をしなながら、ファイアウォール/NAT を超えて通信できる、④Visual Nexus の提供する API により、外部アプリケーションとの接続やカスタマイズが可能。これらは、皆、エンタープライズ市場において求められる機能ですが、これらを包含した製品は、世界中に Visual Nexus しかありません。この点において、Visual Nexus は Only One 製品と言っても過言ではありません。

**橋本:FVC との関係はどのようになりますか。**

**鈴木氏:**先ず、FVC 製品の実質的な販売は終了しております。FVC 社製品は、独自プロトコルの部分もありますが、H.323 での標準もサポートしており、他のソフト型テレビ会議製品とは一線を画す製品です。従って、市場をオープン方向に成長させるべく、よい意味で、切磋琢磨し、友好的な競争相手ありたいと思っています。

**橋本:** Visual Nexus の販売状況を教えてください。事業の中間報告によると 2002 年度までは海外製品を主体とした収益だったようですが、今年度からは今年6月に発売した Visual Nexus で1本化して事業展開を行うということでしょうか。今年度は 120 システムの販売、売上げとしては 2 億 4 千万円を見込んでいるようですが。

**鈴木氏:** 6月の発売から9月末までの販売実績は、20社強の納入実績です。金額等の詳細は、当社は上場会社であるため、現時点で公開されていない情報は申し上げられませんが、概ね順調に推移していると思って頂いてよいです。

FVC 社製品の実質的販売は終了しており、既に、販売は Visual Nexus に一本化して行っております。

**橋本:** 現在販売代理店は全国5社のようですが、今後の販売チャンネル展開についてはどのようにお考えでしょうか。

**鈴木氏:** 当社は、3層構造の販売チャンネルで行っております。現在、正規代理店(1次代理店)が5社あり、その次に、リセラーや SI が入ってエンドユーザーに販売する体制です。1次代理店は、あまり多くする予定はなく、5-8社程度でやりたいと考えています。一方リセラー、SI は100社以上を目指しております。

**橋本:** 近日バージョン2がリリースされるようですが、バージョン2のポイントについて教えてください。

**鈴木氏:** バージョン2は、1月にリリース致します。主な強化ポイントとしては、MCU のカスケード機能、CP4(ハードウェア端末使用時の画面4分割)、ユーザーによる会議予約システム等が主な点です。この他、GUI や管理ツールなども、より使い易いよう大幅に変更致しました。つまり、MCU のキャパシティ及び機能強化という面と、エンドユーザーにおいてビデオ会議の運用をよりスムーズに行うための運用機能強化が図られていると言えます。

**橋本:** またバージョン2には Visual Nexus の英語版もふくまれるようですが、今後の海外も含め事業展開について教え

てください。

**鈴木氏:** できれば、来年度2004年度より、北米での販売を開始したいと考えております。アジア各国についても、既に、販売したいとの引合いをいくつか頂いており状況によっては来年度の販売も視野に入れております。

これまで日本製の企業向けソフトが海外で売れたことはほぼ皆無なので、私たちのビジュアルネクサスを日本発ソフトの海外進出の先駆けにしたい、と夢見ています。

(インタビュー終わり)

#### 【「VisualNexus」等についての問合せ先】

トーマンサイバービジネス株式会社  
〒108-0075 東京都港区港南 2-11-19 大滝ビル  
インターネットプロダクツ事業本部  
マーケティンググループ 丸田、川口  
Tel. 03-5715-0820 E-mail : [info@visualnexus.com](mailto:info@visualnexus.com)  
<http://www.visualnexus.com>

#### 編集後記

今年もあつと言う間に年の瀬となってしまいました。CNAリポートは、今年ニュースレターのPDF化を行い、お陰様でこの号を入れて22号発行することができました。

今年はこのコンファレンス業界は激動の年ではなかったかと思っています。マイクロソフト、シスコのウェブ会議の買収、アバイヤのポリコムとの提携強化、ポリコムのボヤント社の買収、オラクルのウェブ会議ソリューションの提供など、さまざまなビックニュースが飛び交いました。

来年も恐らくこれらの合従連衡、買収、提携などが特にウェブ会議を中心に起こるのではないかと予想します。これらの動きは将来に向かってさまざまな可能性を暗示しています。

それではよいお年をお迎えください。  
来年もよろしくお願い致します。

## CNA Report

Conferencing News & Analysis

Independent & Unbiased Perspective

Since December, 1999

By Keisuke Hashimoto

CNA Report Japan(シーエヌイー・リポート・ジャパン)

編集長 橋本 啓介 [k@cna.jp](mailto:k@cna.jp)

(CNA Report Vol.5.No.22 2003年12月30日号  
終わり)次号2004年1月15日号は、2004年1月15  
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。