

Conferencing News &amp; Analysis— 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. 7. No. 7 2005 年 4 月 15 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 2005 Kay Office All rights reserved.

## ニュース項目

### ■ソニー、IP ネットワーク対応を強化した映像コミュニケーション製品群 IPELA 発表

ソニー(東京都品川区)は、従来のビデオ会議、監視用カメラやレコーダーなどの業務用製品において IP ネットワーク対応を強化、「IPELA(イペラ)」シリーズとして全世界で積極展開していくと 3 月 1 日に発表。

IPELA は、「IP」とイタリア語で美しいという意味の「BELLA」を組み合わせた造語。IPELA は、ソニーが放送機器開発で培った高画質・高音質・高信頼性と、コンシューマー機器の小型・軽量・使いやすさなどの技術を結集、IP ネットワーク対応を強化した業務用製品群の総称。

ソニーでは、IPELA が実現する映像コミュニケーション(Integrated Visual Communication)を、今後の新たなビジネス領域として捉え、放送などコンテンツ制作に次ぐ B2B 事業の柱に育てる考えを持つ。

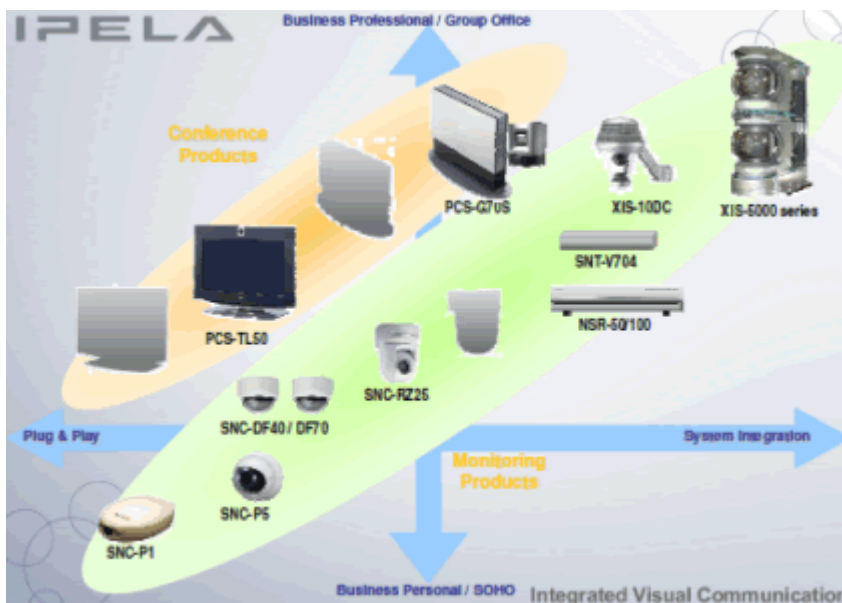
IPELA によって、一般企業や店舗、教育、医療、金融機関、官公庁などを対象として、企業活動の効率化、企業の事業創出などのためのソリューションを提案していく。

「映像は単に画質だけでなく受ける印象も重要になってくる。そうすると、たとえば自動車デザインや学校の授業などで、実物大、等身大で見たいとかといったリアルで高精細(ハイ・デフィニション)な映像コミュニケーションに対するニーズがでてくる。そういったニーズに対しても IPELA で対応していきたい。また、リアルな映像以外にも、動体・不動態検知、差異検知などインテリジェントな機能やユーザーインターフェイスにおける操作性の向上、認証、暗号化機能なども提供する。」(ソニー プロフェッショナルソリューションズネットワークカンパニー B&I 事業本部 B&I ビジネス企画部門副部門長 関口倫正氏)

IPELA によるシステムソリューションは、導入時のコンサルティングからシステム構築、運用サポート、そして投資対効果の測定まで含めたトータルなソリューションとして提供する。

### ■ソニービデオ会議、PCS-TL50 と PCS-G70S が IPELA シリーズの端末

IPELA シリーズのビデオ会議システムは「PCS-TL50」と「PCS-G70S」がある。「既存の PCS-TL50 と PCS-G70S に対するそれぞれ補完的な製品を今夏以降発売する予定。また、将来的には、IPELA のコンセプトを織り込んだ現在のハイエンド製品である PCS-G70S の上位機種投入も考えている。」(同 関口氏)



### IPELA シリーズ製品群ラインナップ

PCS-G70S は、高画質、高音質を追求したビデオ会議システム。最大4Mbpsの帯域、IP/ISDN混在最大6地点(親機2台カスケード接続する場合は10地点)までの同時会議が行え、異速度通信、安定したIP通信を行うためのFEC機能など豊富な機能をもつ。PCS-G70Sは、標準カメラが付いたPCS-G70Nと違い、カメラなしの本体のみのタイプ。用途に応じて3つのカメラから選択ができる(ノーマルカメラ、トラッキングカメラ、3CCDカメラ)。

また、多地点接続時に各地点からの映像をそれぞれ独立したモニターに出力できる5つのモニター出力端子を装備している。「たとえば社長が社内訓辞をビデオ会議で行う場合、社長がそれぞれの拠点を別々の独立したモニターで確認することができるため、相手の表情や状況が非常にわかりやすい。お客様からの強い要望で実現した機能だ。」(同B&I事業本部コミュニケーションシステム部門 コミュニケーション商品戦略室・システム設計課 統括課長 荻野 泰司氏)

IPELA シリーズでのもう一つのビデオ会議システム PCS-TL50 は、モニター一体型カメラ内蔵のコンパクトでスタイリッシュなオールインワンモデルで、PC ディスプレイやビデオモニターとしても使える。また、データ共有機能やデジタルホワイトボード機能などがある。画面には、コール先の相手の画像を表示し相手を選択することによりコールすることができる。従前機種ではメモリースティックを使っていたが、相手の画像は直前のビデオ会議の映像から自動記録したものから好みにより選択して表示させることができる。着信時リング音がなるとともにポップアップ画面が出る。

PCS-TL50 は、アスペクト比 16:9 の 20 型液晶ディスプレイを搭載。「1モニターに2画面(4:3)を表示するためにアスペクト比を 16:9 とした。PC 画面は XGA で出しているため高精細な PC 画面を表示できる。また、ワイド XGA (1280×768 ピクセルの解像度)のモニターのため視野角が広いパネルとして他社と比較しても遜色はない。」(同 荻野氏)

ソニーは3月1日にIPELAシリーズの発表と同時に、同社ビデオ会議システムをシスコシステムズ社のCallManager及びSCCPに対応したことを発表。(CNAレポート・ジャパン Vol. 7 No. 5 2005年3月15日号)「煩雑なIPアドレスの入力を行なうことなく、ビデオ会議システムを内線電話感覚で使用できるようになる。」(同 荻野氏)

### ■大塚商会、マイクロソフトとポリコム、次世代遠隔会議ソリューションを国内で販売開始

大塚商会(東京都千代田区)、ポリコム(東京都千代田区)とマイクロソフト(東京都渋谷区)は、マイクロソフトとポリコムが開発した国内初のリアルタイム・コミュニケーション・ソリューションの販売を開始した。4月7日三社は共同で発表会を実施。



4月7日発表会で講演するポリコム社長 奥田氏

リアルタイム・コミュニケーション・ソリューションは、「Microsoft Office Live Communications Server 2005」とポリコムの VSX シリーズをはじめとする遠隔会議システムを組み合わせたソリューション。

このソリューションのユーザーは、Microsoft Office 製品、Windows SharePoint、Windows Messenger などを使用中に、相手のプレゼンス(在席状態)を確認でき、数回のクリックだけで必要な相手と1対1、1対多、または、多対多で、ビデオ、音声、Web を使用したコミュニケーション即座に開始したり、相手のスケジュールを確認したりして会議予約などが行える。

また、ポリコムのユニファイド・コラボレーティブ・コミュニケーション・ソリューションにより、相手側のツール(ビデオ、音声、Web)やネットワーク環境(IP、ISDN、アナログ電話回線)が異なっても、シームレスに接続ができる。

(次ページへ続く)

#### <広告> MeetingPlaza = 出張ビジネス マンの悩みを解決!

会議出張=コスト+時間+疲労  
ビジネスマンの3重苦、すなわち  
会議出張の解消に月額2500円  
Web会議 NTT アイティ Meeting  
Plazaをお勧めします。

新バージョン「MeetingPlaza V3」

で更に使いやすく、強力になった MeetingPlaza を経費削減、  
貴社ビジネスの次の一手にご活用ください。

「MeetingPlaza 電網会議室サービス」

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

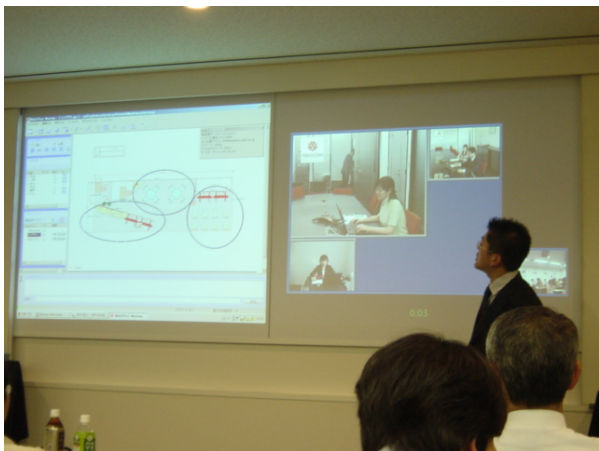




(左写真:プレゼンス機能で現在オンラインの人をビデオ会議でコールするため、「会議開始」メニューを選択している状況)

Microsoft Office Live Communications Server 2005 による、インスタントメッセージとプレゼンスの利点について、マイクロソフトは、4月7日の共同での記者発表

会で、(1)インスタントメッセージは、最も直接的で効率的なコミュニケーションツール、(2)プレゼンスによって、従来は利用できなかったコミュニケーション手段と多くの付加価値を提供する、などを説明。



多地点でのビデオ会議と資料共有デモ

また、作業での効果として、(1)コミュニケーションの遅延が減少、(2)チームが分散している場合、インスタントメッセージによって生産性の高い方法で対話ができる、また個人の生産性が向上、(3)電子メール同様、作業者がインスタントメッセージの使用に迅速に適応することが個人とグループのプロセスを円滑にし、迅速な意志決定を行える、(4)プレゼンス対応アプリケーション内からの連絡やコミュニケーションを可能にすることで、電子メールや電話のために作業を中断せずに仕事に専念できる、など。

大塚商会、ポリコム、マイクロソフトの三社は、このソリュー

ーションにおける営業及びマーケティングで競業し、4月の「IP & Wireless Forum 2005」に出展、また6月下旬から東京を皮切りに、全国でセミナーの実施など、集中的にプロモーションを行う。

大塚商会は、マイクロソフト、ポリコム製品それぞれの国内最大級のリセラー。マイクロソフトとは、1993年LAR契約を締結以来で、独立系商社としての実績は日本で一番。ポリコムとは、2001年に一次代理店契約を締結。その前は、1993年にポリコムが買収したピクチャーテルの一次販売代理店になっており、ピクチャーテルとポリコム通算延べ1000社以上5000台のテレビ会議を販売してきた。

また大塚商会は、自社内でも、テレビ会議を1986年導入している。2003年本社ビル移転に伴い、IP化とともに、30拠点66台のテレビ会議システムを導入。通信費は、月平均2000万円から定額の300万円まで85%削減できた。

会議システムのユーザーでもある大塚商会は、このソリューションの自社導入を行い、その経験やノウハウを基に、最適なソリューション提案を行っていく。

Live Communications Server 2005 特長

セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Transport Layer Security(TLS)を使った接続</li> <li>•オーディオ/ビデオ/データの暗号化</li> <li>•Kerberos 及び NTLM を使ったユーザー認証</li> </ul>
統合管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Active Directory との統合(ユーザー管理、認証、ポリシーの設定)</li> <li>•LCS 2003 との混在環境においても1つのコンソールで管理可能</li> <li>•Windows 標準の管理ツールに対応 - WMI/MMC/MOM</li> </ul>
拡張性	<ul style="list-style-type: none"> <li>•業界標準の SIP/SIMPLE に対応</li> <li>•クライアントアプリケーションのカスタマイズ</li> <li>•API/SDK の情報公開により、容易なアプリケーション開発</li> </ul>
外部接続	<ul style="list-style-type: none"> <li>•フェデレーション-内部ユーザーが外部組織のユーザーと通信</li> <li>•リモートユーザーシナリオ-インターネットへの接続だけで利用可能</li> <li>•Active Directory マルチフォレスト対応の強化(組織内外問わず)</li> </ul>
アーキテクチャの改良	<ul style="list-style-type: none"> <li>•2階層アーキテクチャによる分散構成</li> <li>•SQL Server による高可用性、フェールオーバー、データリカバリ</li> <li>•大規模ユーザーへの展開</li> </ul>

\*4月7日の発表会の資料による。

マイクロソフトは、大塚商会の社内導入及び顧客のシステム構築のためのコンサルティングを含めた技術サポートを行う。ポリコムは、ポリコム製品ユーザーや新規顧客に対するプロモーションやセミナーを行う他、大塚商会に対して営業サポート、技術サポートを行う。これにより、5月より受注開始予定で、初年度 100 社への導入を目標とする。

ソリューション参考価格（12 ユーザーの例）：Polycom PVX ビデオ会議ソフトウェア、Polycom WebOffice 会議ポータルソフトウェア、Polycom PathNavigator ゲートキーパーソフトウェア、Polycom MGC-25 IP 12 多地点接続サーバー、Microsoft Office Live Communications Server 2005 Standard Edition（1 サーバー12 クライアント）、セットで 750 万円から。IPC、PC サーバー、Web カメラ・ヘッドセットなどは、別途、必要になる。

■NTT ビズリンク、「フレッツ IP 多地点サービス」への「エコノミータイプ」「128k」の追加

NTT ビズリンク(東京都千代田区)は、IP テレビ会議を多地点間で接続する「フレッツ IP 多地点サービス」に、新たに廉価版のメニューである「エコノミータイプ」の提供を発表。4 月 8 日から。また、従来ではIPテレビ会議の利用の最低利用帯域は「384kbps」となっていたが、今回より廉価な価格のメニューとして「128kbps」の利用速度を追加する。

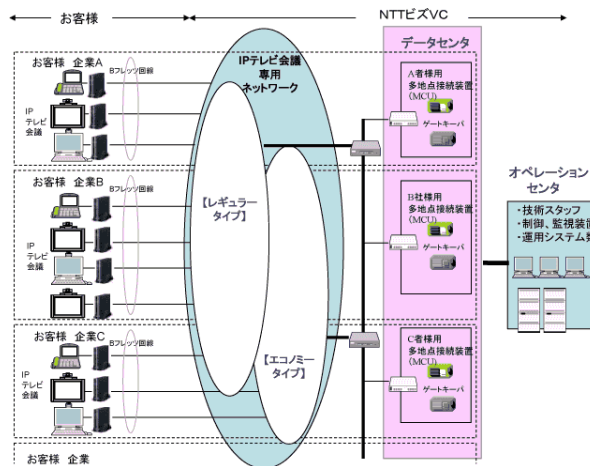
「今回は、NTT 地域 IP 網を利用したテレビ会議専用網を提供するメニューを追加するもの。従来から提供している全拠点分の帯域を確実に確保しているタイプ(今回レギュラータイプと命名)に加え、ネットワークの利用効率を高めてコストを抑えた「エコノミータイプ」を追加した。」(NTT ビズリンク ヴィジュアル・コミュニケーション事業部)

帯域については、100%の可能性で確保したいという顧客にはレギュラータイプを提供することになるが、より低コストで IP テレビ会議を行いたいというニーズに今回対応することになった。

現在の主力サービスである 384kbps では、今までネットワーク利用費 15,000 円+多地点利用費 20,000 円のところを、ネットワーク利用費 7,000 円+多地点利用費 20,000 円とした。「ネットワーク利用の費用では、インターネットの大手プロバイダーの固定 IP メニューより割安になっている。」(NTT ビズリンク同事業部)

「フレッツ IP 多地点サービス」は、IP テレビ会議専用の特別な品質確保型ネットワークと、利用をフルサポートする運用サービスを提供しており、開始以来約 1 年半で既に 600 を超えるビジネスユースを中心とした拠点到サービスを提供している。

サービス提供ネットワークの構成



料金表(1端末毎、1ヶ月あたり)

最大通信速度	ネットワーク利用費【エコノミータイプ】(新規追加タイプ)	ネットワーク利用費【レギュラータイプ】(従来タイプ)
128kbps	4,200 円	7,350 円
384kbps	7,350 円	15,750 円
768kbps	12,600 円	26,250 円
1.2Mbps	18,900 円	42,000 円
1.6Mbps	25,200 円	57,750 円
2Mbps	31,500 円	73,500 円

- \*網掛け部分が今回追加メニュー。
- \*利用拠点毎に通信速度を選択することが可能。
- \*「Bフレッツ」「フレッツ・ADSL」の料金が別途必要。
- \*多地点会議を行う場合には別途多地点接続費(月額 21,000 円/ポート)。

■映像コミュニケーションの可能性を広げるソニーの直感的ワイヤレスハンドオーバー技術

ソニーは、「直感的ワイヤレスハンドオーバー技術」による将来の商品化の可能性を検討している。「直感的ワイヤレスハンドオーバー技術」は、ソニーコンピュータサイエンス研究所が開発したユーザー操作や各種デバイス操作の使い勝手を向上させる技術。汎用的な技術なため、コンシューマー機器から業務用機器まで応用範囲は幅広い。

現在、映像コミュニケーションを推進する関連部門では、この「直感的ワイヤレスハンドオーバー技術」をどのようにコミュニケーションツールに応用させることができるかを検討しプロトタイプを3月に行なった IPELA の発表の際に参考展示した。



ハンドセット(プロトタイプ)

直感的ワイヤレスハンドオーバー技術を映像コミュニケーションに応用させて製品のプロトタイプとして試作したのがハンドセットの端末。(写真:別々のハンドセットではなく同一のもの。)この端末の想定される使用方法一例としては、ハンドセットで音声電話を行いつつビデオ会議に、簡単なボタン操作でシームレスに移行することができる。

また、PCデータをビデオ会議中の相手に対しても表示させたい場合には、端末を、PCに“かざす”ことによってPCデータを“吸い上げ”、それをビデオ会議端末へ転送し、表示する。しかし、その端末自体に、データを格納するのではなく、別にワイヤレスで接続されたサーバーへ格納させる。端末とPCは、そのデータのファイル情報をやり取りする

だけで、実際のデータはそのサーバーを経由する仕組み。

他の想定される使用方法としては、会議中に、たとえばある参加者が離席する際に、その端末がビデオ会議端末として、会議室から離席しても引き続きビデオ会議に参加することができる。また、逆にビデオ会議から音声電話に移行して通信も可能。

通常のビデオ会議を行う場合でも、端末をビデオ会議端末にかざすことにより、相手にコールすることができる。そしてそのコールを受ける側では、前もって、自分の最寄りのビデオ会議端末に、端末をかざしておけば、自動で自分宛のコールを着信できる。「その都度IPアドレスなどを入力することなく、相手とコミュニケーションが簡単に行える。」(B&I 事業本部コミュニケーションシステム部門 コミュニケーション商品企画戦略室 戦略課 プロダクトプランナー 地主 光太郎氏)

さらに、ハンドヘルド端末で装置などにかざすと、かざされる装置などに必要不可欠な操作メニューのみ表示され、煩雑さが軽減される。

「直感的ワイヤレスハンドオーバー技術は、映像コミュニケーションの有力なアプリケーションと見る。どのように商品化していくかというのが今後の課題。プロトタイプでは、筐体は大きいですが、更に軽小化を行っていきたいと考える。」(同 B&I 事業本部コミュニケーションシステム部門 IP コミュニケーション部 設計4課 統括課長 菊池 明博氏)

### ■インターコール、日本での事業本格化

米国アトランタ市に本社を持つ、音声、ウェブ及びテレビを使ったコンファランシング・サービスを提供するインターコールは、2003年5月に日本事務所を設立していたが、今年1月から本格的に営業展開を開始した。

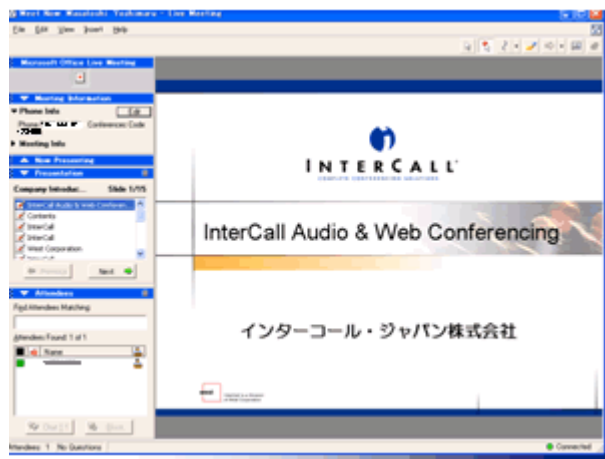
インターコールは1991年設立されコンファランシング・サービスにおいては専業会社として世界最大手。2003年には、コールセンター運営などコミュニケーション・ソリューションのアウトソーシング事業を展開する米 West Corporation のグループに入り、同社のコンファランシング事業部門を担っている。従業員数は、約 1300 名。同社サービスを利用している企業は、世界全体で約3万組織。同社は、4万ポート以上の多地点サービス提供能力(主に音声)がある。音声会議が売上げの大半を占める主力商品だが、ここ1~2年ウェブ会議系のサービスも急速に伸びているという。

同社は、音声会議については、「リザーベーションレス(予約不要な自動音声会議サービス)」「リザーベーションレス-Plus」のサービスを提供している。両者の基本的サービス内容は同じだが、リザーベーションレス-Plus は、会議開催時のパスコードの二重化などセキュリティを強化したサービスである。共通したサービス内容としては、(1) 予約の必要がなく24時間いつでも利用できる、(2) 利用時間に制限がない、(3) 初期費用や月額基本料金は不要で従量課金(ペイ・パー・ユース)によるサービス、(4) 国際フリーダイヤルサービスの提供、(5) 参加者・参加人数の確認、参加者全員のミュート・ミュート解除、会議のロック、会議の録音、オペレータによる会議不参加者のページング、会議終了後の全員の回線切断などさまざまな会議コントロール機能の提供などがある。

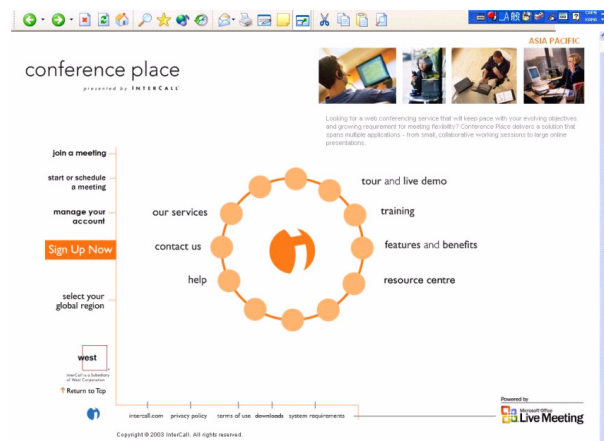
上記リザーベーションレスサービス以外にも、オペレータが対応する「オペレータアシスト」サービスも提供しており、日本人を含むオペレータがきめ細かいサポートを提供している。また、「イベントサービス」も提供している。事前に会議の段取りやシナリオを確認した上で提供されるカスタム・サービスで、企業の IR 活動、四半期毎の決算発表、社外向けセミナー、新製品発表などで活用されている。

音声会議と併用することにより、会議や遠隔プレゼンテーションの効率を上げるウェブ会議のサービスも提供している。社内会議やドキュメント作業などに簡単に利用できるサービスとして、『MeetingCentre』、『Conference Place』、そして、『Mshow』がある。「MeetingCentre」と「Conference Place」については、プレゼンテーションやアプリケーション、ドキュメンテーションのインタラクティブな共有が可能であり、ホワイトボード共有、ポーリング、チャット、収録など豊富な機能を提供し、MS Outlook や Lotus Notes との連携により利便性に富んだ会議の設定も可能。最大 500 名までの参加に対応した会議やプレゼンテーションが行える。今後は、ユーザーインターフェイスなどの向上のため電話会議とウェブ会議のインテグレーションも強化していくという。

また、電話会議、ウェブ会議以外にも、サービス提供事業者との提携でテレビ会議のサービスも行っている。



Conference Place のウェブ会議画面



Conference Place のホームページ

今年1月にインターコールジャパン(東京都新宿区)の日本支社社長に就任したのが吉丸正俊氏。就任以来、積極的な営業展開で日本の顧客ベースを急速に拡大しつつある。同氏は IT 業界に長く籍を置き、ERP、CRM などのソフトウェア製品や関連サービス、及び IT アウトソーシングの経歴を持つ。また、新しい IT 製品、サービスの普及についても豊富な経験を持つ同氏は、日本のコンファレンス・サービスの市場はまだ市場開発のフェーズにあり、このフェーズでは特に業界各社が協力して市場の認知を高める努力が必要であるという持論を持つ。「日本においてコンファレンシング・サービスが企業の経営レベルでの変革をもたらすポテンシャルがあると考えるが、市場の認識を更に高める活動がもっと必要。個々のマーケットプレイヤーの取り組みだと小規模ビジネスとしては成り得るが、大規模なビジネスへの展開は難しい。例えば、IT 業界では当初内容がよく理解されていないにも拘わらず、

まず“キーワード”が市場に浸透して結局は市場を形成して行った例が多く見られるが、こういうことも非常に参考になるのではないかと。つまり、経営的にインパクトのある共通のキーワードなどで市場への浸透を図るのも一案では。」(吉丸正俊氏)コンファランス・サービスの有効性について、吉丸氏は次のように指摘する。「コンファランス・サービス、システムによって企業はバーチャルな集まりを多地点間、遠隔地間で行える。それにより、時間の有効利用やコスト削減や隠れたコストの大幅削減によりでき、機会損失も防げる。また、会議全般の質の向上が図れるメリットも非常に大きい。企業にとってコンファランシング・サービス、システムは今後ますます必要不可欠なインフラとなってゆくと思う。」

インターコールの強みとして「当社は、グローバルにビジネス展開をしており、顧客の視点でサービスを提供している。価格競争力、サービスの質、サービスのポートフォリオそれぞれに強みを発揮できる。長年の顧客からの信頼も厚く、顧客のリテンション率も高い。」(同吉丸正俊氏)今後の日本での展開については、「まずは、コンファランシングの利用経験のある外資系企業とグローバルに事業展開している日本企業にアプローチしており、そして純粋な国内企業等にも展開していく。そして、各顧客ではできるだけ経営層に積極的にアプローチしていきたい。」(同吉丸正俊氏)

■メッセージワン、ポータブルウェブ会議サーバーを発売



WebVicon

メッセージワン(東京都千代田区)は、持ち運びが簡単な

ポータブルウェブ会議サーバー「WebVicon(ウェブビーコン)」を今月4月から発売。WebViconは、アプライアンス型のサーバーで、見た目は小型のルーターあるいはHUBと同じ大きさの筐体。電源とLANケーブルを接続すれば、すぐにPCによるウェブ会議が行える。



16画面表示

コストも抑えIT担当者がいない中小企業でも簡単に導入できることを想定して、韓国CXP社と協同で開発した。韓国CXP社は、Globiz21ウェブ会議システムを開発する韓国最大手ベンダー。同社のウェブビデオチャット「Ohmylove」は有名。Ohmyloveの利用ユーザーは、700万を超えているという。メッセージワンは、2002年1月CXP社とGlobiz21のライセンス契約を提携し、日本語化と日本国内での販売を担当してきた。(CNAレポート・ジャパン Vol.7 No.3 2005年2月15日号 韓国レポート)

今までのPCウェブ会議は、メッセージワン取締役 事業開発部 青木直正氏によると、「Globiz21は、数多くの大企業に導入していただいたが、まだまだウェブ会議はコストが高いという認識がユーザー側にあり、また稟議など社内調整に時間がかかり特に中小企業では導入が進みづらい状況だった。それに加え、IT担当者がいない場合もあり導入に二の足を踏む企業もあった。今回のWebViconは、でコスト的にも経済的で、IPアドレスを設定するだけで、難しいサーバー設定など専門的知識も不要なため、ウェブ会議の導入が進むと期待している。当社では、中小企業向けのIT支援なども行っている。」

WebViconの基本機能は、会議録画機能がないということと、拠点数が24拠点までという制限以外は、同社ですでに販売しているGlobiz21ウェブ会議システムと同等レベル。

GloBiz21 の主な機能は、チャット、メッセージ送受信、主催者権限機能、画面の移動、共有イメージ画面保存、テキストログ、スケジュール管理、会議パスワード、システム環境事前チェック、管理者機能など豊富な会議機能が搭載されている。GloBiz21 は、KDDI 研究所の APC コーデックを使用。日興コーディアルグループなど導入実績が多数ある。

また、WebVicon の製品としての強みの一つはサーバーの筐体は大きめの鞆にも入る小型で、どこにでも持って行って、電源とインターネットLAN 環境があればウェブ会議ができるというもの。同社では、「顧客先にデモに行く場合もこの WebVicon を鞆の中に入れて持って行き、顧客企業先で、そのままデモを行っている。」(同 青木直正氏)

販売代理店は、OA 機器などを扱っている企業を予定しており、50 社ほどの企業と販売代理店提携を行ったという。

WebVicon は、保証が導入から1年付いており、センドバック対応する。価格はオープンプライスとなっている。

メッセージワンは、電子メールソフト「Eudora」を扱っているクニリサーチインターナショナルのインスタントメッセージ(IM)部門が2001年5月に独立した会社。ソフトウェア、アプリケーション、データベース、インターネットインフラなどの開発・販売を行う。同社では、上記 Globiz21、WebVicon 以外にも、簡易呼出機能を搭載した Web ミーティングシステム「Visma for GloBiz21」、コンテンツ自動作成システム「EZ プレゼンターター」(アイ・ビー・イー(東京都千代田区)開発)、対面型接客システム「Vis-On-Call」(アイ・ビー・イー、ソフトフロント(北海道札幌市)とともに開発)などを販売。

また、コールセンター向けの、オペレータの感情を検出し、感情の“方向性”を定量的に分析しストレスマネージメントに役立てることができるシステムなども開発している。

大阪には、DTP・Web・デザインスクール「Live Design」を最近開講。西日本を中心に展開を行うという。2003年2月には、日本証券業協会グリーンシート市場登録。

## ショートニュース項目

◆MediaPoint IP、VoicePoint IP など、テレビ会議及び電話会議システムなどを開発する日本電気エンジニアリング(東京都港区)は、4月1日社名(商号)変更を行い、旧「日本電気エ

ンジニアリング株式会社」から、新社名が「NEC エンジニアリング株式会社」となった。設立2003年3月(創立:1975年6月)、従業員2,532名。売上高(2003年度)626億円。会議システム以外にも幅広くシステムソリューションなどを提供している。

◆トーマンサイバービジネス(東京都港区)は、同社が開発したIPネットワーク多地点ビデオ会議システム「Visual Nexus(ビジュアルネクサス)」、同時アクセス数80セット分を全国農業協同組合連合会(JA全農)に納入したと発表。JA全農では、この Visual Nexus を利用して全国66拠点をIPネットワークで結び全国一斉ビデオ会議を定期的実施している。従来は、ASP型のビデオ会議サービスを従量課金にて利用していたため、予算と利用時間に制約があった。Visual Nexus の導入によりビデオ会議の運用コストを固定化すると共に大幅に削減できたという。

◆米ポリコム発表によると、同社独自開発の14Khz音声コーデック「Polycom Siren14」が、ITU-TのG.722.1 Annex Cとして承認された。

◆ギンガネット(大阪府大阪市)のIPテレビ電話「ギンガネット電話」を活用した「交番緊急対応システム」を三重県警察本部が導入する。三重県警察本部は、4月11日より、パトロール中などで交番に警察官が不在となる空き交番対策として、警察署と6カ所の県内交番にテレビ電話を設置・運用を開始。テレビ電話による来訪者の対応をする。テレビ電話システムは、警察官不在の交番に来訪者が立ち寄り、センサーが来訪者を自動で感知し、警察署に来訪を自動的に通知するため、交番来訪者の操作は不要。

◆大阪府立今宮高等学校は、NOVA グループのギンガネット(大阪府大阪市)のIPテレビ電話「ギンガネット電話」を利用して、2月1日、英語や数学の授業の模様を「大阪府立“181校”」へライブ中継。ギンガネットによると、181地点へのネットワークを介したライブ中継による公開授業は国内で初の試み。

◆ギンガネット(大阪府大阪市)とNOVAは、国土交通省「ビジット・ジャパン・キャンペーン」によるイベント「Yokoso! Japan Weeks」(2月5日から2月20日)にて、関西国際空港内にIPテレビ電話「ギンガネット電話」を設置。テレビ電話を使ったNOVAの中国人スタッフによる中国語通訳サービスを実施。

◆福井県大飯町立本郷小学校と大阪府河内長野市立南花



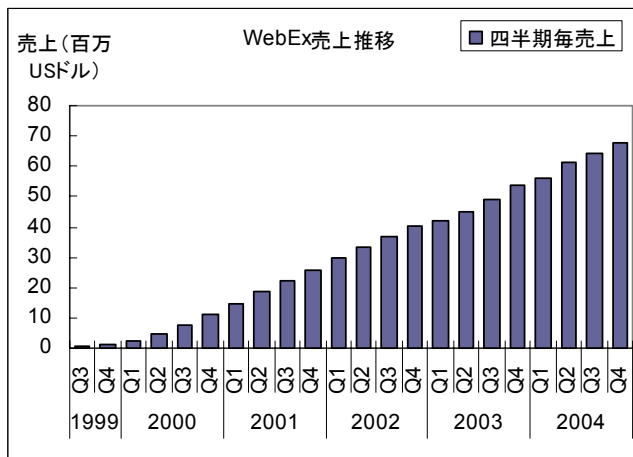
台東小学校は、2月23日、NOVA サンフランシスコ支局のアメリカ人講師及びNOVA ネットワークコンテンツセンター(大阪市)のフランス人講師と、IP テレビ電話「ギンガネット電話」で接続し、2校合同で国際理解授業を実施。離れた4地点を結び、2名の講師が直接、2校の児童に向かって母国について紹介し、児童からの質問を受ける。授業で使用したのは、ギンガネットのIP テレビ電話「ギンガネット電話」とケイ・オプティコム(Kei Opticom)の光ファイバー回線。

◆ インターネットベースの超高速コラボレーション・システム WebArrow を開発するナムザックジャパン(東京都千代田区)は、WebArrow の販売について大塚商会と締結したと発表。また、同社では、米国海軍での採用が決まったとも発表。

◆ クレオ(東京都港区)は、インターネット会議システム「FACE Conference2004 シリーズ Second Edition」を2005年3月15日よりパートナーを通じて販売開始。2002年9月販売開始から200社以上の顧客から高い評価を得ている。呼出機能、PushToTalk モード、富士ゼロックス DocuWorks に対応した。

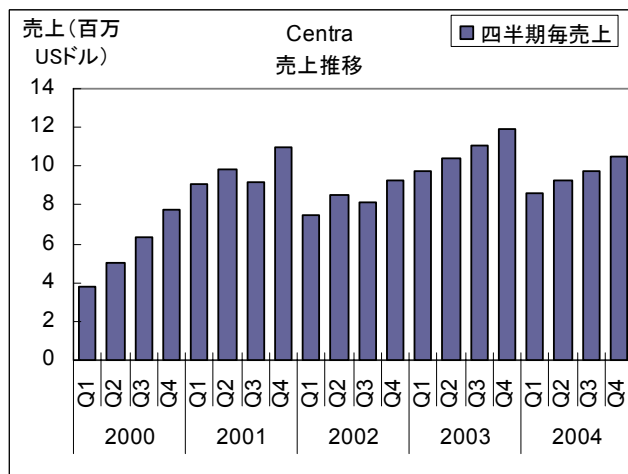
**2004年第四四半期業績発表 2004年10月-12月期**

**■WebEx**



2004年第四四半期の売上げは、6770万USD(約73億4300万円)を記録した。前年同四半期比26%増。通年では、2億4900万USD(約270億円)。前年より31.5%増を記録した。

**■Centra**



米Centra社の第四四半期の売上げは、1050万USD(約11億4000万円)。ソフトウェアライセンス料売上が全体の35%、ASPサービスが26%、メンテナンスサービス等が39%。

**イベント情報**

**国内**

**▶TV会議フォーラム 2005**

日時:2005年5月19日-20日  
 場所:サンシャインシティ文化会館  
 主催:日経BP社  
 詳細:テレビ会議などを含めたIP&携帯展示会&セミナー。  
 詳細:<http://expo.nikkeibp.co.jp/iptel/>

**海外**

**■China Multimedia Video Communications**

日時:2005年6月23日~6月25日  
 場所:中国北京市中国国際展覽センタ2号館、3号館  
 詳細:<http://www.cmv.com.cn/>  
 \*会議システム専門の展示会。

**BCS Tokyo 2005 情報**

お陰様で、4月15日現在、21社35小間のご出展企業様を確認しております。BCS事務局を代表いたしまして皆様のご協力重ねて御礼申し上げます。

**編集後記**

dte-forum メーリングリストを編集長橋本は運営させていただいておりますが、4月28日に勉強会・懇親会を開催予定です。よかったらご参加ください。詳細は、<http://cnar.jp/dte-forum.htm>

**CNAレポート・ジャパン**  
 編集長 橋本 啓介 [k@cna.jp](mailto:k@cna.jp)(CNAレポート・ジャパン)  
 Vol 7. No.7 2005年4月15日号(終わり)次号 Vol 7. No.8は、2005年4月30日の発行を予定しております。