

CNA Report Japan

Newsletter focused on
Collaborative conferencing

Conferencing News & 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 海外レポート 2005 年 1 月

創刊 1999 年 12 月 8 日 発行/編集: 橋本啓介 k@cna.jp Copyright 2005 Kay Office All rights reserved.

海外レポート

韓国会議市場レポート

今まで、アジアレポートシリーズとして、2003 年インドから始め、中国、台湾、タイ、シンガポール、香港、ベトナムと、各国の会議市場について取材・レポートして来た。そして今回韓国市場レポートとなったが、アジアの主な国々を回ってまず感じたのは、アジア市場は、欧米の音声会議傾向の強さと反して、相手の顔が見えるテレビ会議に関心が高いのが共通してどの国にも見られた。ただ、香港とシンガポールはどちらかというと欧米的な音声会議指向という印象も持った。

しかし、日本市場を追い越した中国市場の破竹の勢いを除いて、各国の会議市場はいわば黎明期的段階にある。今後各国の経済発展とグローバル化の波とともに、会議ツールへの関心は高まるのではないかと。ベトナムでは、WTO加盟後の経済発展の中に会議ツールへの可能性を見る人もいた。

今回はアジアレポートシリーズの締めくくりとして、ソウルの韓国企業 6 社を取材(1 月 17 日から 20 日)し、韓国市場の現状を捉えようと試みた。

やはり、ブロードバンド先進国である韓国。まず驚いたのは、2004 年末でBRI(日本のINS64に相当)サービスを韓国KTなどが終了させたということ。PRI(日本のINS1500相当)は当面残るようだが、IPブロードバンドの波は企業にも相当浸透しているようだ。テレビ会議もご多分に漏れず各企業見方はまちまちだが、80%からほぼ 100%と利用度は非常に高い。韓国政府のテレビ会議利用も多い。

また、昨年からはじめた KT やハナロテレコム IP 電話サービス、今年末か来年初頭の予定の IP-VPN によるテレビ会議とネットワークサービスのバンドルサービス、携帯テレビ電話と SIP フォンなどとの連携サービスなど、まだまだ、ビジュアルコミュニケーションの市場での導入はスローとの見方も有る中で、各種サービスが立ち上がろうとしている韓国市場の現状があった。

さらに、PCベースのウェブ会議も韓国大手企業などでも

導入が始まったようで、会議市場全体も今後拡大していくとの見方が多かった。

CXP、Modern High Tech (WebEx パートナー)、C&S Technologies、UHAN PRESEN (Aethra パートナー)、ソニー韓国、ポリコム韓国の順で各企業のレポートをまとめた。(ほぼ取材順)

■CXP

<http://www.globiz21.co.kr>



社長 Doo Mae Chun 氏

韓国ソウルに在るCXPは、1999 年 12 月に設立された会社(設立当初は、OhmyLove)。ビデオチャットの Ohmylove や、ビジネス向けインターネット会議システム Globiz21 などを開発している。CXPの株主は、サムソングループの一社サムソン物産、携帯大手のKTFなど。

日本では、IBE、メッセージワン、富士通、電通国際情報サービス、ITフロンティア、日立アドバンスデジタルなどが販売パートナー。また、フリーパーネットワークスのPC会議サービスのエンジンには、この Globiz21 の技術が使われている。

Globiz21 は、2000 年 2 月にリリース。その頃は、テレビ会議の専用端末はあったが、パソコンベースのインターネット会議システムはあまりなかった。ビジネスの厳しいニーズに対応し設定やメンテナンスが簡単なインターネット会議システム Globiz21 を考えた。また、Globiz21 は、アクティブXを利

用した最初の会議システムの一つ。Globiz21 の名前の由来については、インターネット時代のグローバルビジネスと21世紀を意識してネーミングした。



Globiz21

Globiz21は、会議室参加人数を 4、7、13、16、25(モニター16人)人、また、カスタマイズで、最大300人の同時アクセスが可能。相手の映像と音声聞きながら会議が行え、データ共有機能、ホワイトボード機能、チャット機能、メッセージ送信機能、主催者権限機能など豊富な機能があるが、システムとネットワークの負荷が軽いのが特長。また、シンプルなユーザーインターフェイスを提供し、同時接続数でのライセンス導入、パソコンレベルのサーバーで運用が可能のため低コストでの導入が可能。

スタンダード版とエンタープライズ版がある。まずスタンダード版を開発。その後基本機能はかわらないが、録画機能、閲覧機能が追加されたエンタープライズ版を開発した。言語は、日本語、韓国語、英語、中国語に対応。

映像のコーデックは、KDDI 研究所が開発した APC を採用しているが、今後 H.264 の実装も考えているという。また、Globiz21 により豊富な機能を持たせるためのモジュールの開発を今後行っていくという。

日本での導入では、コジマ電気の 250 拠点での導入、または製薬会社でのヤンセンファーマーでの自宅の MR 医薬情報担当者社員 700 人に Globiz21 を導入。年間 2 億 3000 万円のコスト削減が実現したなど、が国内情報誌などにレポートされているので有名な導入事例。また、日本では、証券、電力、大学、県庁などで導入。

韓国では、大手自動車メーカーの整備事業部と全国直

営店 23 カ所、1200 カ所の整備センターで会議、情報交換、トレーニングなどで活発に利用されているという。その他では、通信、電気メーカー、ペイント、警察、政府、学校などで幅広く導入されている。

同社の国際ビジネス的には、市場規模の違いもあり、現在日本市場がもっとも大きいという。そのため「日本市場は重視している。今年からアメリカやヨーロッパにも展開する予定。」(同社社長 Doo Mae Chun 氏)

社長の Doo Mae Chun 氏は、学生時代フランスで学んだ後、94 年に英語とマルチメディア技術を組み合わせた教育プログラム、96 年—97 年には、インターネット向けに JAVA チャットプログラム“LoveHunt”をそれぞれ開発経験がある。

99 年になり、インターネットブームが本格化し、チャットプログラムの開発経験を生かし、テキストチャットや映像でのビデオチャットができる「OhmyLove」を開発した。ビデオチャット Ohmylove は、市場からの大きな反応があり、リリース後1ヶ月で 30 万人、3ヶ月で 100 人のユーザー、そして、2001 年 11 月には、700 万のユーザーまで拡大した。

Doo Mae Chun 氏が述べるには、「ビデオチャットの前は、テキストチャットが主流だったが、文字での会話には限界があり、ビデオチャットによりお互いに遠隔でありながら、より身近に感じることができる。ソウルと地方、地方と地方同士、外国に行った留学生と、あるいは同じ地域内で、お互いの訛りや音楽を聴きながら、ビデオチャットする。というのが、特に若者から大きな反響があった。」

若者からの反響を受けてニュース放送番組や新聞社からの取材が増え認知が高まったが、インターネットでの若者達のロコミが、Ohmylove ビデオチャットが広がった大きな要因と見る。現在では、数十のビデオチャットを提供している会社が韓国にはあるようだ。

文字だけのチャットでは物足りない若者達に受けたということだろうか。チャットをする下地があった若者だからビデオチャットへの移行は早かったといえる。

「学校を卒業して新しい友達を作るわけだが、その知り合いの広げ方でたとえばパーティや、社内の同僚、親戚からの紹介などをする。しかし、それには限りがある。ビデオチャットを通して、知り合いの広げ方、人との接触方法、知識の共有の方法が変わった。ビデオチャットで結果的に結婚までした人もいる。」

しかし、健全な人が健全な使い方をする反面、未成年などによってビデオチャットの利用がおかしくなってきた面もある。「つまり、いいところばかりだけではなく、ポルノ的な使い方が広がっている。インターネットはいい面もあるが、悪い傾向もある。健全な方向への流れをどう作るかが業界としての大きな課題。」(同 Doo Mae Chun 氏)

現在は、CXP社や同業のビデオチャットなどを開発しているトップ5社共同で、ビデオチャットの健全化に向けていろいろな取り組みを行っている。認証制度、住民登録なりすまし、そしてそのなりすましをどう追跡するか、金銭的な被害、チャットネームの保証など課題は多い。また、業界では、何十社もあるため、“よくない方向”で儲けようという企業もあるが、不良者への対処や政府へ働きかけ法案の研究などを通して健全化を図ろうとしている。

■Modern High Technologies (WebEx パートナー)

<http://www.okmodern.com>



社長 Michael Kim 氏

Modern High Technologies 社は、1992 年に設立。社員は 15 名強の会社で、年商は、190 万 USD。WebEx の韓国における販売パートナー。同社は、WebEx ビジネス以外には、CAD ソフトビジネスを行っており、光学用(オプティカルレンズデザインシステム)、電気工学用、またファッション業界向けの CAD ソフトの開発と販売を行っている。後述するが、WebEx のオンラインミーティングと CAD を組み合わせたソリューションも同社では提供している。

会社は現在ソウルでもハイテク企業などが集積するソウルのシリコンバレーと呼ばれる地区にある。もともとは、工場

地帯だったが、現在は工場がどんどん壊され、新しいオフィスビルが建っているところ。

今回は同社社長 Michael Kim 氏にお話を伺ったが、1988 年に電子コンピューター工学で大学を卒業し、1991 年に Modern Tech 社を設立。翌年に社名を変更し、Modern High Tech 社として現在に至る。

Modern High Technologies 社は、大手韓国電気メーカーや光学系のメーカーなどへのエンジニアリングサービスを提供したりしている。韓国のビデオ、CD、LCD などの光学部品関係のビジネスは急速に拡大しており、そのための同社が開発し光学レンズ設計システム用の CAD ソフトは、200 本以上納品しており、韓国大手の電気メーカーでは同社の CAD ソフトが活躍しているという。また日本でも導入実績があるという。光学レンズデザイン向けソフトウェアでは、Michael Kim 氏はパイオニアで光学業界では有名。

電子部品及びエンジニアリング用の CAD については、US 製品も取り扱っているが、韓国のほとんどのエンジニアリング系の会社は同社の CAD ソフトを使っているという。

ファッション系には、SPD-Look と呼ぶ CAD ソフトを 2001 年から提供している。発売以来大手デザイン会社などで導

온라인 디자인기획 및 상담



입され 400 本以上のソフトウェアライセンスを販売した。香港や中国への出荷を開始。

ファッション向け SPD Look CAD と WebEx の組み合わせ

Modern High Technologies 社は、CAD を専門ビジネスとした会社だが、WebEx オンラインミーティングは畑が違うが、その辺について、同社社長 Michael Kim 氏に伺ったところ、「オンラインビジネスに興味があった。ASP ビジネスモデルにも関心があった。近い将来ソフトウェアパッケージなどは ASP ビジネスをベースとしたものになるのではないかと予想した。また、営業やマーケティングの経験から顧客のところ

へ行くことから発生する時間などの無駄に対する問題意識から、オンラインのミーティング ASP サービスが今後大きなビジネスモデルになるのではと思った。そうしたところ、日本の当社のパートナーから教えてもらい WebEx のサービスを知った。そこで自分から WebEx にコンタクトを取り韓国における WebEx の販売代理店となった。現在は、WebEx 香港がさまざまなサポートを提供している。」

WebEx は、韓国に WebEx 自身のオフィスを設立する方向で検討しているが、Modern High Technologies 社が現在韓国内では WebEx 社の窓口的な状況。韓国市場については、WebEx 香港が管轄している。ちなみに、日本にある WebEx ジャパンは、原則日本市場のみを管轄している。

WebEx サービスは、2003 年 10 月に開始した。当初は、マーケティング、セールス、テクニカルなど 4 名専門で担当したが、昨年だけで電気、エンジニアリング、ソフトウェア系などの企業 18 社の法人ユーザーを Modern High Technologies 社での直接契約で獲得した。今年に入り、セールスのフォーメーションを変更した。同社には、光学、電気エンジニアリング、ファッションの部門があるがそれぞれの部門内に WebEx 関連の担当者を配置し、それぞれの CAD 製品との統合ソリューションを開発した。WebEx サービスについての対応についても、それぞれの部門において、提案、デモンストレーション、導入時トレーニング、テクニカルサポート、顧客サポートなどの一連の顧客対応ができるようにした。顧客は、当社の CAD ソフトだけを導入することもできるし、WebEx オンラインサービスを利用することも可能、さらに、CAD とオンラインミーティングを統合したソリューションも提供している。

CAD とオンラインミーティングを統合したソリューションの事例について、ファッション用、電気エンジニアリング系、光学系とそれぞれ同社社長 Michael Kim 氏に説明していただいた。

ファッション用だと、ファッション向けの CAD ソフト SPD-look があるが、WebEx のオンラインミーティングと統合し、SPD-Look オンラインソフトウェアデザインソリューションを開発。

そのソリューションを活用している釜山にある韓国のデザイン会社では、本社管理部門は釜山に、デザイン部門は、ソウルに、そして販売市場は中国にあるため、中国への出

張が多い。中国の工場とソウルのデザイン部門とのデザインの打ち合わせ、また、ソウルのデザイン部門と釜山の管理者との新しい製品のリリース時期などの承認を得たりするための会議などに活用しているという。

また、電気エンジニアリング系では、大型船などの設計造船を行う大手重工業企業での利用事例がある。本社は、ソウルにあるが、造船所は、ウルサンや釜山に、ソウルから頻繁に打ち合わせや設計図などを届けたりしなければならなかった。同社の提案により WebEx のオンラインミーティングと CAD ソフトとの連動によって、CAD 図面をオンラインミーティング上で共有し必要な打ち合わせを、顧客を含めて効率的に遠隔オンライン会議を行えるようになった。一連の提案活動から顧客サポートまで、電気エンジニアリング部門で WebEx と協力しながら対応した。

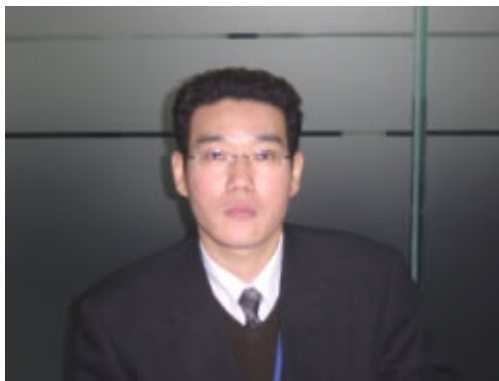
光学関連系では、韓国の大手電気メーカーで、半導体開発関係で R&D 部門、工場、サプライヤー、などが韓国内でそれぞれの地域にあるため、今まではたとえば、R&D 部門と工場とのやりとりで、直接出張して訪問し、開発などの打ち合わせなどを行っていたが、WebEx のオンラインミーティングと CAD や資料の共有などを Modern High Tech で提案。各部門間などのやりとりやミーティングの仕方を効率化することができた。

WebEx は、MeetingCenter、SupportCenter、TrainingCenter、EventCenter などを提供しているが、「韓国では、市場の特長からして、MeetingCenter と SupportCenter はより韓国に適したサービスと見る。現在、MeetingCenter で現在 10 ポート契約している韓国内の大手企業があるが、利用状況がうまくいけば 120 ポートまで利用拡大する話もその顧客から受けている。また、データ共有のしやすさからテレビ会議よりもウェブ会議を選ぶユーザーもいる。」(同社社長 Michael Kim 氏)

韓国人も日本人も会議についての意識は同じようで、実際に会って話をするということを重視する。オンラインミーティングのベネフィットを理解する人は、大企業及び海外ビジネス展開をするところのようだ。これからしばらくは、普及活動が必要と見る。同社では、WebEx 香港のスタッフとともにソウル市内などでセミナーを計画している。

■ C&S Technologies

<http://www.cnstec.com>



セールスマネージャー Kyoung Dong Park 氏

C&S Technologies 社は、韓国サムソン社で半導体開発チーム長であった Seung-mo Seo 氏が 1993 年 8 月に設立した会社。ビデオ・オーディオプロセッサなどの半導体事業、SIP 及び H.323 に準拠した IP テレビ電話や遠隔監視システムなどのシステム事業を行う。同社では、デジタルマルチメディア放送 (DMB; Digital Multimedia Broadcasting) での受信機に内蔵するチップの開発供給などで実績を持つ。

C&S Technologies 社では主に R&D 開発関係 (64 名) を担務するが、子会社として、管理・国内外の営業の業務 (40 名) を中心に行う C&S Network 社、製造を担当する C&S Telecom 社がある。2000 年 8 月には、韓国 KOSDAQ に上場。C&S 社の日本でのパートナーとしては、近未来通信 (東京都中央区) などがある。

同社では、SIP 及び H.323 対応の Vizfone テレビ電話シ

リーズを開発製造販売している。そのラインナップとして CIP-4500 クラスのローエンド機種から、CIP-5000 クラスのスタン

ダード機種、そして現在開発中の CIP-6000 のハイエンドの IP テレビ電話のラインナップを持つ。機種によって若干仕

様が変わる場合があるが、IP や既存の電話回線で使える仕様になっており、ネットワークインターフェイスにおいては IP では、SIP や H.323 に準拠している。また、外部音声映像出入力端子、IrDA、RS-232C、USB のインターフェイス、CHTML あるいは HTML のブラウザの搭載などの機能を搭載する。ハイエンドは、ワイヤレス LAN を視野に入れた開発を行っている。

「当社で開発する IP テレビ電話は、内蔵のチップから端末まで独自の技術で一貫した開発及び生産を行っている。また、量産化のノウハウと共に、カスタマイズの容易さ、多様なモデルを提供しているのが当社の強み。さらに、他社のテレビ会議端末やゲートウェイ、ゲートキーパー、MCU などの相互接続性は幅広く検証している。」(C&S Network 海外販売部日本担当セールスマネージャー Kyoung Dong Park 氏)

昨年の秋ぐらいから、韓国では、コンシューマー向けの IP テレビ電話サービスが、韓国 KT (Allup Prime) とハナロテレコム (デジタル映像電話サービス) で開始されたが、ハナロテレコムのサービスでは、同社の IP テレビ電話機 (CIP-4500/5000) が唯一の公式認定テレビ電話端末となっている。

その IP テレビ電話や遠隔監視システムに搭載されているチップは現在 2 種類あるが、H.263 ビデオコーデック、G.723.1 音声コーデックなどをサポートしたワンチップマルチメディアプロセッサ「Jupiter」、そして MPEG4 に対応した「Uranus」などがある。

「Jupiter が開発される前はそれぞれ別のチップで処理させていたが、処理能力が強化されているためビデオと音声の処理は同じひとつのチップで処理させている。また、Uranus で MPEG4 をサポートしたが、今後は H.264 のサポートも検討している。」(C&S Network 同 Kyoung Dong Park 氏)

Jupiter は、同社の現在販売中のテレビ電話 CIP-4500/5000/5500 に搭載されているチップで、Uranus は、現在開発中のハイエンドの CIP-6000 に搭載予定となっている。



韓国でのIPテレビ電話サービス状況(情報:C&S 提供)

KT 映像電話サービス Allup Prime	ーサービス開始:2004.11.16 ー内容:テレビ端末によるテレビ電話、映像会議、Chatting、オンライン講義、メールサービスをサポートする次世代マルチメディアサービス ーサービス設置費:4000ウォン、基本料金(月):1000ウォン、利用料金:30ウォン(1分)
Hanaro Telecom 映像電話サービス デジタル映像電話サービス	ーサービス開始:2004.10.08 ーサービス基本料金(月):3000ウォン、利用料金:90ウォン(3分) ーHanaro Telecom のデジタル映像電話サービス公式認定テレビ電話端末 C&SCIP-4500/5000 が唯一。

■ UHAN PRESEN (Aethra パートナー)

<http://www.u-presen.co.kr>

UHAN PRESEN 社は、テレビ会議、e-learning 教育向けソリューション、AV機器システムSIなどのソリューションを提供する会社で、1994年に設立。社長は、Sin Jung Sic 氏。社員数は、20名。



Ko, Jin Hyun 氏

テレビ会議システムについては、イタリアアエスラ社のシステムを販売しているが、AV機器とテレビ会議システムを連携させたソリューションも提供している。同社は、昨年 U-HANMEDIA 社から U-HAN PRESEN と社名を変更、そしてイタリアのテレビ会議メーカー アエスラ社との販売提携を行った。

今回の取材では、同社のテレビ会議担当の Ko, Jin Hyun 氏に、IPテレビ会議で日本と韓国ソウルを接続しお話を伺った。1時間ほどのお話だったが、384kbpsでの接続で非常に安定した接続だった。本当のところは、ソウル訪問中に取材したかったところだが、間に合わず日本帰国後の遠隔

取材となった。今回の取材は、アエスラ社香港の Felix Tan



氏の協力、コーディネートにより実現した。テレビ会議事業では、テレビ会議システムの設計から導入までの一連の遠隔会議シス

テム設計構築サービスを提供している。(写真上: Vega Star

Silver-E Split)

教育向けの事業では、レクチャーシステム「PRESEN WINNER(写真左)」、遠隔教育ソリューション、インターネットブロードキャストシステム、ドキュメント会議システムなどの提供、そして、AV機器システムSIで



は、会議室、映画館、アウトドア劇場、競技場向けなどのAVシステムソリューションの構築を手がけている。また、昨年アエスラとの提携により、AV機器とテレビ会議システムを組み合わせたシステム構築も行っている。

アエスラとの提携については、Ko, Jin Hyun 氏によると、「他社メーカー製品に比べ機能、性能について遜色はないながらも価格は安いとため、エンドユーザー向け製品としては導入しやすいと考えた。」

韓国内のテレビ会議の利用については、「384kbps のISDN のテレビ会議もあるが、テレビ会議はほぼ 100%、IPでテレビ会議が行われていると言っていい。あとは若干衛星

によるものもある。」(同 Ko, Jin Hyun 氏)昨年 12 月末で韓国 KT など通信事業者が提供していた ISDN サービスの新規受付が終了し、今後は既存ユーザーのみのサポートとなるため、いずれ ISDN はゼロになる。データ通信のインフラとしての IP は急速に韓国企業に広まっているという。

Ko, Jin Hyun 氏によると、韓国のテレビ会議市場は、2004 年には市場全体で 400 万 USD、2005 年には、1000 万 USD に拡大すると市場予測があるようだ。(出典は未確認)

昨年からアエスラのテレビ会議システムを韓国国内で販売しているが、政府関係では、韓国軍事サービス部、韓国空軍、また民間企業では、米系の韓国テキサス・インスツルメンツ社、USENTECH 社など。

韓国軍事サービス部では、Vega Star セットトップタイプを、Daejeon センターと約 20 の軍事施設拠点に設置し軍事情報等の交換に活用、また、韓国空軍では、Vega Star Gold を韓国本国に 1 台設置、そしてクエート駐留の韓国軍には、ポータブルタイプの Voyager を 2 台設置して本国クエート間の指令、報告用に活用しているという。

■ソニー韓国

<http://www.sony.co.kr>



**B&P グループ プロダクトマーケティングチーム
チームリーダー/アシスタントジェネラルマネージャー杉林 泉氏**
ソニー韓国のオフィスは、三成地区の数多くの外資系の会社が入居するビルに入っている。今回は、ソニー韓国の杉林泉氏にお話を伺った。同氏は、韓国に来て 4 年ほどになるという。その 4 年間韓国は絶えず人々が豊かになっているのを感じるという。韓国は、最近 GDP 一人あたり 1 万ドルになり、韓国政府としては 2 万ドルを目指す目標を発表している。

杉林氏の担当は、テレビ会議や放送機器類などを含めたソニーのビジネス向けの各種システムの韓国でのマーケ

ティング及び販売を行うこと。日本では、ソニー製品の販売は、ソニーマーケティング(SMOJ)が担当しているが、各国にあるソニーの拠点は、ソニーマーケティング的なビジネスの役割を持っているという。

テレビ会議を担当する杉林氏がまず指摘したのが、韓国でのブロードバンドの普及率について。日本でもよく知られているがブロードバンドの普及率は非常に高く、その背景として、杉林氏の指摘によると、韓国の人口の過密度が非常に高く集合住宅に住んでいる人が多いというのが挙げられるという。また、コンシューマーだけでなく、企業での IP ブロードバンドの利用も進んでいる。

その結果、韓国では昨年 12 月末に、韓国 KT などが ISDN サービスを終了させた。テレビ会議もやはり IP を使うのがほぼ当たり前という状況。ソニー韓国が入居しているビルは、ある通信事業者の光ファイバー敷設されており、テナントは基本的にその高速回線用の光ファイバーを使える環境にある。



PCS-G70S

ブロードバンドが普及する前は、テレビ会議は ISDN で使われていたが、通信コストが高かったため、需要は限られており官需が主だった。しかし、その後ブロードバンドが普及することにより、通信コストを定額に抑えることができるため、テレビ会議への関心は高まってきた。

ソニーのテレビ会議システムは PCS シリーズを販売している。日本と同じく韓国でも PCS-1 が主力製品だが、最近では、SOHO 事業者で PCS-TL50 の導入実績もあるという。

杉林氏にソニーの強みについて伺うと、「提供する製品やソリューションの間口が広いのがソニーの強み。テレビ会議だけでなく、AV 機器、放送機器などさまざまなソニーなら

ではの高品質な製品がある。それらをトータルに組み合わせたソリューションを提供でき、それをサポートするためのグローバルなサービスネットワークを持つのが当社の強みと自負している。」(同杉林 泉氏)



PCS-TL50

いくつか韓国でのソニーテレビ会議の利用事例についてお話いただいたが、建設会社では、IP カメラとテレビ会議の組み合わせで使っている例では、現場と本社をIP回線で結び建設現場での様子を確認するために使っているという。次に、ソフトウェアの会社では、ソウルにある本社と開発部隊がいる済州島とを IP テレビ会議で接続し開発業務の効率を上げているという。また、手術の中継にも同社のテレビ会議システムが使われているという。

韓国市場の大きさについては、「韓国では特に市場をまとめた調査レポートはないようだが、年間1500台程度と見ている。韓国では、ISDN 時代に入っていたテレビ会議のリプレース時期がそろそろ来るため、ソニーのテレビ会議市場でのさらなる市場シェアを拡大できないかと考えている。テレビ会議メーカーとしての確固たる地位を築きたい。」(同杉林 泉氏)

全世界的な傾向なのかもしれないが、杉林氏を含めソニーの担当者から話を伺うと、ソニーは、コンシューマー向けの各電気製品のイメージが強い。その強いイメージが逆に、テレビ会議メーカーというイメージを弱くしているという見方を持っている。テレビ会議メーカーとしてのソニーのイメージをどのように構築、強化していくのがソニーとしての今後の課題のようだ。

今後の韓国企業について杉林氏の見方は、「韓国はトップダウン型で国家単位の動きが速く、韓国の企業をみてい

ると今までにないしなやかさを持っているという実感がある。また、新しいものに対する受容力は高いと見る。つまり、韓国では若い企業が多いというのが背景にある。そのためテレビ会議などの IT 技術の導入はますます進むのではないか。」

杉林氏から頂いた、「若い企業が多い」を示すデータ(ソウル芸術大学のデータなど)によると、韓国には、2001年現在214万社程度の登録企業が存在しているが、1965年の韓国100大企業中で95年まで生存した企業数は15社という。新陳代謝が非常に激しい。

また、今後のテレビ会議販売の展開では、キリスト教の教会での需要を見込む。韓国は、キリスト教徒が、人口の24%(外務省各国地域情勢データ)もいる。たとえばソウルだけでも教会が5万あるようで、そこが今後の有望な潜在需要と見る。教会では中央での集会の様子をテレビ会議で各支部などへ配信しているという。

■ポリコム韓国

<http://www.polycom-korea.co.kr/>

ポリコム韓国は、2003年11月に設立。韓国市場でのポリコム製品・ソリューションのマーケティング及び販売サポートを行っている。韓国市場でのポリコムのシェアは、80%以上という。



マーケティング担当 Ah Ri Kim 氏(左)、セールスマネージャー Sukjoon Choi 氏(右)

現在韓国内では、6社

ポリコム製品を扱っている代理店がある。現在販社の再編成を行っているが、現在、KPCOM 社、CPS Technologies 社、Sanyang Data System 社などが主な販売代理店。その中では、KPCOM 社が最大の代理店で、同社では音声会議多地点接続サービスも提供しているという。CPS Technologies 社、Sanyang Data System 社は、ポリコムのテレビ会議端末やネットワーク機器にフォーカスしているが、KPCOM 社は、

SoundStation などのポリコム音声会議端末も販売している。

また、新たに大手のネットワーク事業者との販売代理店契約も締結したところだ。ポリコム韓国としては、最近3つの大型契約を各通信事業者と締結したが、この大手のネットワーク事業者との提携が最大でもっとも重要な提携。

この事業者は現在のところ明らかにはできないが、ポリコム製品の再販を行うとともに、2006年からテレビ会議商用サービスの提供を開始するようだ。現在は、グループ企業内での試行サービスを行っているが、そこでのフィードバックなどをふまえ、ネットワークサービスとテレビ会議製品のバンドリングを行う一般企業向けの商用化サービスを開始する



予定。利用者は、月額
の端末レンタルとネットワーク利用を支払ってサービスを利用する形態となる。サービスでは、音声会

議も提供されるがVoIPベースの提供となる予定。**(写真上: VSX3000)**

また、大手携帯事業者とのプロジェクトも進行中。この通信事業者は、3GのW-CDMAサービスで、携帯電話を利用した携帯テレビ電話サービスを計画。正式商用サービスは、今年の終わりか来年の頭頃開始予定。

ポイントツーポイントだけでなく、マルチポイントの多地点接続サービスも提供する予定。テレビ電話多地点接続では、多画面分割で会議が行え、最大16名が参加。無論SIPのIPテレビ電話機、W-CDMAの携帯テレビ電話機、など混在型の多地点会議が行える。

このサービスを提供するにあたり、ポリコムのMGC多地点接続装置などネットワーク機器がバックボーンとして使われる。また、ゲートウェイ機能も含まれており、H.324MとSIP間のプロトコル変換も行う。SIPが使われる理由だが、すでにその通信事業者内のIPネットワークでは、SIPが使われて

いるため、SIPをベースとした通信サービスとなる。

ポリコムのMGCは、昨年2004年10月のBMTベンチマークテストにて他社製を抑えトップだったという。その信頼性からその通信事業者はポリコム製を選択したという。現在は、商用化に向けて、多地点接続装置、ゲートウェイ、W-CDMA携帯電話、韓国製のIP電話機などを使った試験接続などをおこなっている。試験接続は良好に進んでいる。

他の通信事業者では、社内にポリコムの製品を導入したが、他社の同様の製品をテストしてからの導入だったという。その会社のビルに、多地点接続装置、そして各フロア会議室 VSX7000**(写真下)**、幹部には、VSX3000 などにはテ



レビ会議システムが導入された。また、社員が2000名いるが、今まではメッセージなどを使ったコミュニ

ケーションが主体だったが、ポリコムはWebOfficeとPolycom PVXを提案、現在その会社では、2000名規模でのWebOfficeとPolycom PVXを試験的に運用中。本格的な導入が決まれば大規模事例のひとつとなる。

どのようなユーザーがポリコム製品を利用しているかについては、教育、医療、政府、企業などの業界が多いというのはなく、さまざまな分野でポリコム製品が利用されているというが、いくつか面白い事例を紹介してもらった。政府系でのテレビ会議の導入も結構進んでおり、ポリコム製品は政府官庁では強い。韓国 Provincial 事務所では、ほとんどのところでポリコムのテレビ会議が導入されているようだ。

また、大学では、Hankuk National Open Universityでは、遠隔教育で、社会人向けなどに提供している。「昼間は会社で仕事し、空いた時間などにオンラインやあるいはテレビでの放送で勉強している。」また、韓国国内にサテライト教室が17カ所あり、学生は最寄りの教室へ出席し、テレビ会議で講師が遠隔から授業を行い、学生はテレビ会議を通して質問を講師に行ったりしている。この大学でのテレビ会議

を使った遠隔教育は韓国内では非常に知られており、また、このようなテレビ会議を使った遠隔教育を他の大学でも行っている。また、キャンパス同士をテレビ会議で繋いでの授業もある。あるいは、韓国と日本をテレビ会議で接続した事例など。

衣料関係の企業では、韓国にある本社と、中国、ベトナム、スリランカなどに工場があり、それらの拠点をテレビ会議で接続し、デザインなどの確認、衣料を見せてカラーマッチングなどの色合わせをおこなったりしている。

医療分野では、韓国でも最大の現代系の現代病院があるが、テレビ会議を活用して遠隔での医療検査を行っている。テレビ会議を通して患者と医師が、患者の状態などを問診する。

京畿道の消防災害局では、京畿道内の各拠点に、それぞれ MGC-100 を 2 台、iPower970 を 4 台、iPower680 を 31 台導入。各消防署拠点への指令と火災災害時に拠点間でのコミュニケーションを効率的に取るのが目的。最終的には 129 拠点へ拡大の予定。

韓国のテレビ会議市場については、ポリコム韓国として、昨年のテレビ会議市場(モニター、関連機器を含め)は、3500 万 USD だったが、4 年以内には、1 億 USD の市場規模になると予想する。ちなみに、韓国はテレビ会議、電話会議システムの輸入関税は 0%。日本の JATE 財団法人電気通信端末機器審査協会に当たる組織が、MIC という。

また、既存の電話網(PSTN)は、10 年以内には消滅し全て IP へ移行すると見るため、現在ポリコム韓国が通信事業者との IP ベースの会議サービスなどに力を入れる。その先駆けとして韓国では、昨年 12 月に BRI(日本の INS64 に相当)の ISDN サービスを終了した。

通信事業者からみて、BRI の ISDN サービスは、事業者として利益が少ないサービスなためサポートも含め昨年未終了した。ただし、PRI(日本の INS1500 に相当)は、まだ利益がでるサービスのため提供を当面継続するという。

今までの既存の BRI ユーザーは、PRI(日本の INS1500 に相当するが、ヨーロッパの E1 と規格は同じ 2Mbps)に移行しなければならなくなった。これらの背景に IP ブロードバンド化が挙げられるが、また、テレビ会議については、ISDN から IP への移行も早く、ポリコム韓国によると、テレビ会議で IP を使っているのは、8 割以上残り 20% は ISDN が主と見る。IP

でテレビ会議を行っている企業等は専用線を引いて行っているという。また、SOHO や中小規模企業は、固定 IP アドレスが取れる ADSL サービスを利用しているケースもあるという。

今回の取材にあたりご協力いただいた、CXP、Modern High Tech、C&S Technologies、UHAN PRESEN、ソニー韓国、ポリコム韓国、各社様には重ねて御礼申し上げます。また、別件で NEC システム建設様 (<http://www.nesic.co.jp/>) にも韓国企業のご紹介などご協力いただきました。この場にて御礼申し上げます。

(韓国市場事情レポート終わり)

CNALレポート・ジャパン
編集長 橋本 啓介 k@cna.jp
(韓国レポート 2005 年 1 月)