

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 2004 年 1 月 インタビューレポート

創刊 1999 年 12 月 8 日 発行/編集:橋本啓介 k@cnar.jp Copyright 2004 Kay Office All rights reserved.

インタビューレポート NTT アイティ株式会社 MeetingPlaza 電網会議室



加藤 洋一(かとう よういち)氏
NTT アイティ株式会社
映像コラボレーション事業部 事業部長

模講演オプションとの併用で、最大 2000 拠点会議の開催も可能)、(5)28.8Kbpsなどのナローバンド/モバイル環境から光ネットワークまでに対応、(6)F/W、HTTP プロキシを透過する高い接続性、(7)通常/2倍/4倍/全画面表示など多地点通信に適したビデオ伝送方式を選択できる、(8)ロバスタな音声通信方式、たとえば、8KHz/11KHz/22KHzと品質を選択可能、(9)ファイル共有、Web 共有、アプリケーション共有機能、電子白板などの豊富なコラボレーション機能、(10)記録/再生機能、(11)テキストチャット、(12)クライアントスキンを柔軟に変更できる、(13)日本語、英語、中国語に対応した 90 日間無料お試し会議室、充実のサポートなどがあります。

また、近日中に強力な新機能が実装され、大幅なバージョンアップが実施されます。

CNAレポート・ジャパン編集長橋本(以下橋本):まずは御社の事業概要を教えてください。

加藤氏:NTT アイティは、情報通信やマルチメディア分野での高度な技術力を背景に、応用システム製品の開発・販売、および、個別システム受託開発等を幅広く行っています。事業ユニットは技術分野別に編成され、映像コラボレーション事業部(テレビ会議システム)、映像コミュニケーション事業部(インターネット/イントラネット製品、映像ソリューション)、音声コミュニケーション事業部(音声 ASP サービス、CTI システム、音声認識/音声合成)、ソリューションシステム事業部、(トータルシステムインテグレーション、文字認識/図画認識、IC カード・ネットワーク認証)、ヘルスケアビジネス事業部、(医療用システム)、オフィスプロダクト事業部(ソフトウェア/e オフィス製品)が事業を展開しています。

橋本:MeetingPlaza の機能、特長について教えてください。

加藤氏:主な特長としては、(1)月額 2500 円からの ASP サービス、(2)各種カスタマイズ、オプションが選べるシステム販売、(3)約 1,000 ユーザーへの提供実績に基づく高い安定性と可用性、(4)最大 32 拠点の同時接続が可能(大規



橋本:MeetingPlaza がリリースにいたった開発経緯を教えてください。

加藤氏:私は 1984 年から NTT 研究所でビデオ信号圧縮符号化アルゴリズムの研究を進めると共に、H.261 国際標準化委員会で活動し、H.261/H.320 制定に貢献しました。

その後、来るべきデジタル時代のヒューマンコミュニケーションプラットフォームについて研究を続けました。その中で、H.261 をお手本にしたその後の一連の方式(MPEG や H.323 など)は 1 対 1 の通信には向いていても、多地点での接続に

向かないと考え、多人数の自然なコミュニケーションを実現するVCCP(Virtual Communication Controlled Protocol)をNTT 米国研究拠点赴任中に開発。

その後VCCPを基本エンジンとした3D マルチユーザー通信システム「InterSpace」を1997年春に米国でリリースしました。このシステムは、アナログモデム主流(最大28.8kbps)の時期からIP ネットワーク上で多地点接続を可能にし、アバターでサイバースペース(3D)空間を歩き回り、ログイン中のユーザーがサイバースペース空間の中で音声とビデオによるコミュニケーションを取ったり、物理実験に参加できたりするものです。パートナー各社と様々な仮想空間を作成し、インターネットでの公開試験などに利用しました(例:LEVI'S「Virtual San Francisco」、TOWER RECORDS「VR@Tower」、NASA/ACM SIGGRAPH「InterSpace Station」など多数)。

特に、The National Gallery of Art で開催した「Art in Japan 1615-1868」展の際にコンテンツ「Exploring Edo」(江戸探訪)を展示。このコンテンツは、会津若松市「夢百年祭CGグランプリ99 in Aizu」にも入賞しました。コンテンツの詳細は、

http://www.hiddenline.com/wireframe/worlds/edo/edo_detail.html で見ることができます。

その後、2000年に帰国し、NTT アイティに転籍。ビジネス用途向けに従来の3D版から2D版に移行し、開発をしたものが「MeetingPlaza」です。「MeetingPlaza」は2001年6月に発売。バージョンアップを重ねながら、現在では日本国内1000社以上のユーザー様のビジネスに活用されています。



橋本: MeetingPlaza の国内外の販売展開状況はどのような状況でしょうか。販売パートナー企業など。

加藤氏: 日本国内は NTT 東西コミュニケーションを中心としたグループ関連代理店や一般代理店を中心に販売を展開しています。

海外では EBPASS(ニューヨーク)、Data Indexing(サンホセ、上海)、VR Meeting(ニュージャージー、アリゾナ)、IESI(カナダ・ベッドフォード、アラビア語圏)、NTT DATA 中国有限公司(北京)、FPT Software(ベトナム・ハノイ)、TT&T(タイ・バンコク)などに販売代理店があり、国外展開を精力的に行っています。



橋本: 現在 MeetingPlaza を利用している企業はどのようなところで、どういった活用方法をされていますか。

加藤氏: さまざまな企業で利用されている MeetingPlaza ですが、特徴としては、(1) 中小企業の国内外に拠点が多く出張の多い企業(打ち合わせ、進捗管理、連絡)、(2) 中堅、大企業の取締役会、幹部会議、(3) 大企業の部門、グループ(打ち合わせ、研究開発)、(4) 各種語学教室(語学研修、eラーニング)、などで利用されています。※English Channel、Live China!、Global Chat などのラーニングサービス。

橋本: 今後の MeetingPlaza の事業展開についてはどのようなお考えでしょうか。

加藤氏: MeetingPlaza は近々、大幅なバージョンアップを予定しています。このバージョンアップにより、世界の Web 会議製品の中でも最も強力な機能を持つ事になると考えています。また、ASP 販売に注力し、シェア拡大を狙います。

更には日本国内の実績をもとに、これまで以上に海外展開(主に北米と中国)での事業を積極的に行います。現時点では、南米・アルゼンチンや中東地域からも引き合いがあり、日本の夜間に在籍する米国駐在のお試し会議室のオペレー

ターからは、アフリカ・ナイジェリアからの接続も確認されています。



橋本：最後に、現在の会議市場のトレンド、市場状況について御社ではどのように見えていますか。

加藤氏：現時点で、「テ

レビ会議/Web 会議」市場は高い成長性はあるが、まだ発展途上のマーケットであると考えています。2004 年は Web 会議の主要ベンダー、製品が出揃い、「Web 会議元年」の感がありました。

今後、価格だけではなく、高品質・高機能を基本に、安定性、充実したサポート等も重視され、製品の使いやすさ（ユーザービリティ）が評価される時期に来ていると感じています。

弊社では、ユーザーの皆様のご意見・ご要望をお伺いしながら、より使いやすい製品となるよう、バージョンアップを重ねて参る所存です。（インタビュー終わり）

【連絡・お問い合わせ先】

NTT アイティ株式会社

映像コラボレーション事業部 営業部

e-mail: isg@meetingplaza.com

TEL.045-651-7555 FAX.045-224-6799

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

<http://www.ntt-it.co.jp>

CNA リポート・ジャパン

編集長 橋本 啓介 k@cna.jp

（CNA リポート・ジャパン インタビューレポート

2005 年 1 月）