

CNALレポート・ジャパン

Conferencing industry News report, research & Analysis - CNA Report Japan

発行日：毎月 10 日・20 日・月末
創刊日：1999 年 12 月 8 日
編集 / 発行：橋本 啓介

テレビ会議・ウェブ会議・電話会議システム専門 定期レポート

2006 年 インタビュー特集

編集:editor@cnar.jp 広告:pr@cnar.jp 読者登録:<http://cnar.jp>

Copyright 2006 CNA Report Japan. All rights reserved.

インタビュー特集

トーマンサイバービジネスインタビュー



話し手：

トーマ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 事業本部長 鈴木敦久氏
Visual Nexus Limited. CTO Steve Davies 氏
(スティーブ デービス)
聞き手：CNA レポート・ジャパン編集長 橋本啓介

今回のインタビューは、トーマンサイバービジネス本社会議室に鈴木氏と編集長橋本が、そしてデービス氏は、Visual Nexus ビデオ会議でイギリスから遠隔でインタビューに応じていただいた。

橋本：御社では、2003 年 3 月にマザーズに上場されましたが最近の御社としての動きについて教えてください。



鈴木氏(左写真)：当社は、2003 年 3 月にマザーズに上場し、それ以来、ビジュアルネクサスを会社の中核事業として展開してきました。最近のトピックスとして、ビジュアル

ネクサス製品の発表以来2年半が経ちましたが、製品強化と海外への展開を強化したいということで昨年 10 月に 5 億円の第三者割当てによる増資を行いました。

橋本：イギリスには、Visual Nexus Limited がありますが、そちらも増資する話のようですが。

鈴木氏：トーマンサイバービジネスとして5億円の増資をしましたが、この内の半分つまり2億5000万円はビジュアルネクサス関連に投下していきます。またその2億5000万円のうちの1億3000万円(65万ポンド)は Visual Nexus Limited の増資に当てます。ビジュアルネクサスは、海外での成功がなくして、ビジュアルネクサス自体の成功はないと思っています。従いまして、海外での事業拡大を2006年の最重点課題として取り組んでいます。

橋本：Visual Nexus Limited の CTO スティーブデービスさん、自己紹介お願い致します。また、ビジュアルネクサスに出会った当たりのお話をお聞かせいただければと思います。

デービス氏：私自身はデータコミュニケーションの関係に20年以上関わっていました。その後ビデオ会議に現在までで13年くらい関わっています。

当初はブリテッシュテレコム(BT)のリサーチラボラトリーに勤務し、そこでビデオ会議関連の研究をしていました。その頃、BT はビデオ会議については世界のリーダーでした。そこでは私の専門はシステム技術やコミュニケーション技術でした。ビデオ会議技術の専門家ではなかったですが、プロトコルやシステムの仕組みについては理解をしています。

BTはそのころ ISDN PC 用のビデオ会議システムを開発しましたが、ISDN はそんなに普及はしていませんでしたので、実はマーケティング的には失敗しました。その間、私としては、ISDN コミュニケーション関係専門家としてシステムやソフトウェアの開発を担当していました。

その後1997年にリッジウェー社を設立し、IP対応のビデオ会議が開発されつつある時期に、リッジウェー社では、ISDN

とIPのゲートウェー装置やファイヤ・ウォール/NAT越えの製品を開発しました。リッジウェー社の事業はこれらのIP対応ビデオ会議関連の技術に特化していました。ファイヤ・ウォール/NAT越えの製品では、セッションボーダコントロールの技術が重要な要になりますが、その技術ベースとした製品を市場で初めて開発したのは手前味噌ですが私です。この技術はその後ITU-Tの標準にもなりました。

リッジウェー社に在籍している時に、トーマンサイバービジネスが、リッジウェー社のファイヤ・ウォール/NAT越え製品のOEMパートナーとして提携しました。その提携により、トーマンサイバービジネスは我々の技術をビジュアルネクサスの一コンポーネントとして採用することになりました。ビジュアルネクサスにリッジウェー社の技術を使ったのは、ソフトウェアベースによる、完全なるエンドツーエンドのビデオ会議ソリューションを開発する目的があったためです。実は、私としてはそれが初めてビジュアルネクサスを知った機会でした。

その後リッジウェー社は、タンバーク社に売却されました。売却前にリッジウェー社から私は去り、その後の仕事、あるいは何かの事業プロジェクトなどを探していたわけですが、偶然なことに、私がリッジウェー社を去った次の日に、トーマンサイバービジネスの鈴木氏に会い、ビジュアルネクサスについて話をしました。

そして私のPCにビジュアルネクサスをインストールしまして、私としてはそのデスクトップ(PC)ソフトウェア会議システムに非常に感激した次第でした。その頃までは、デスクトップ会議システムについて人々は可能性について話していましたが、実際に使ったりはしていませんでした。

そこでビジュアルネクサスの可能性を考えた時に思ったのは、これこそが日々のビジネスなどの活動において必須のツールとして使われるだろうということです。これでビデオ会議は、ニッチな製品からメインストリームの製品になると確信しました。その考えは初めてビジュアルネクサスを見た時に思ったことでありますが、こうしてVisual Nexus Limitedで働いている今もその考えは同じです。

当初、鈴木さんと私が話しをした際には、私自身がイギリスのビジュアルネクサスのリセラーになるということでした。しかし、結果的には、イギリス法人を設立することになり、このイギリスの拠点が国際的な事業展開の拠点になるということになります。



橋本：Visual Nexus Limitedの設立はいつですか。デービスさんの役割なども教えてください。

デービス氏(写真上)：2004年4月にイギリス法人 Visual Nexus Limited が設立されました。現在フルタイムの社員が6名います。そのほか数名が契約社員、コミッションベースで仕事をしてもらっていますが、7番目のフルタイム社員を捜しています。今 Visual Nexus Limited で重要事項として行っていることは、社員の雇用と、我々のパートナー開拓、そしてそのパートナーへビジュアルネクサスに関するトレーニングです。

私は、CTO ではありませんが、ビジュアルネクサスのセールスから、パートナーとの提携、それらパートナー企業とのビジネス展開などを担当しています。パートナー企業では、ビジュアルネクサスの販売、ホスティング、マネージドサービスなど展開しています。さらに、ビジュアルネクサスの OEM 供給も考えています。そうすることで、パートナーと我々の間でシナジー効果が期待できます。

また、その間ではありますが、CTOの仕事といえますか、ビジュアルネクサスのロードマップ、プロダクト開発について、たとえばバージョン 3.0 の仕様書などについて日本側と調整を行ったりしています。

ですから、今は小規模な企業のためいろいろな仕事を兼任している状況ですが、エンジョイしています。以前のリッジウェー社で CTO をしていたときも同じような感じでしたので。

橋本：製品のプロモーションについてはどのようにされていますでしょうか。

デービス氏：ビジュアルネクサスのプロモーションは重要です。ビジュアルネクサスを市場でより認知してもらうための活動を、これから力をいれて行っていきます。たとえば、パートナー企業とのイベントの実施、展示会などの出展、ダイレクトメールの発送、定期的にプレス発表を出すなどです。認知していただければ、よい製品は黙っていても売れると思っています。日本だけでなくこの欧州でもビジュアルネクサスは市場でのシェアを上げることができると見えています。

橋本：ビジュアルネクサスの強みについて教えてください。

デービス氏：今までの従来のビデオ会議システム専用端末からデスクトップへのミーティングの能力を広げるビジュアルネクサスですが、コミュニケーションの効率をあげ、今まででは不可能だったコストパフォーマンスでそれが提供できるわけです。

我々のビジュアルネクサスのシステムは、スタンダード(標準:H.323 など)ベースのシステムで既存のビデオ会議システムとも通信が行えます。このようなシステムを提供している企業はビジュアルネクサス以外あまりありません。また、企業で必要とされるファイヤ・ウォール/NAT 超えの機能を持っていること。さらに、この業界では初のプレゼンス機能も搭載し、非常に簡単にビジュアルコミュニケーションを行えるシステムです。

ビジュアルネクサスは人々が期待するビジネスオリティの品質を持ったシステムであるということです。そういったところがビジュアルネクサスの強みと考えています。



Visual Nexus (ビジュアルネクサス)

橋本：鈴木さんへの質問です。ビジュアルネクサスは、最近バージョン 3.0 をリリースされましたが、その特長についてご説明ください。

鈴木氏：ひとつは、プレゼンスの機能の追加です。H.323 の端末であれば、ビジュアルネクサスでも専用端末でもプレゼンスがわかります。そこからミーティングへアクセスできます。次に、インターフェイスを全面的に国際市場で使えるように改造しました。具体的には、今回イギリスのデザイナーを使って、欧米でも受け入れられる GUI(グラフィックユーザーインターフェイス)を開発しています。ビジュアルネクサスの骨組みのところは当社で開発しましたが、ルック&フィールの部分については、海外で行ったということです。3番目としては、高画質の映像コーデックである H.264 に対応したことです。4番目は、NTT 東日本・西日本が製造・販売を行っているフレッツフォンとの相互接続に正式に対応しました。5番目は、インストールについてですが、Skype と同じくらい簡単にインストールができるようにしました。6番目は、データコラボレーションの機能を強化した点です。以前から要望があったことですが、単にデータを画面に表示させるだけでなく、双方向で画面の上書き込みをしたい、それをリアルタイムに行いたいという要望に応える機能を追加しました。また、録画機能も追加しました。今回は、デスクトップのインターフェイスや映像音声のデ

ータを強化することが大きなポイントです。

橋本：関連で、デービスさんからなにかコメントがありますか。

デービス氏：特にバージョン 3.0 からユーザーインターフェイスのルック&フィールがヨーロッパ的なニーズに合う感じがあり、関心が高いです。我々のチャネルパートナーは、ビジュアルネクサスをホストサービスやマネージドサービスで提供することを検討しているからです。従って、タイミング的には非常によいと見えています。市場を見渡しても同様な製品はあまり見られないからです。

橋本：鈴木さん、ビジュアルネクサスの次の方向性について教えてください。

鈴木氏：基本的な考え方としては、利便性を上げるような機能面と大規模運用に耐えられる基礎体力の強化を図っていくということです。具体的には、まずは、SIP のサポートや、狭帯域でもビジュアルネクサスが使えることです。日本以外では日本のようなブロードバンド環境ではないところが多いです。海外の一例では、128kbps ぐらいのものであってもブロードバンドと呼ばれているところもあります。ですから、ブロードバンドとそういった狭帯域の環境を組み合わせてもコミュニケーションができることを実現するのがこれからの課題です。加えて、IP PBX のサポートも行います。

また、最近専用端末で話題になっていますが、映像のハイデフィニション化 (HD 化) についても、ビジュアルネクサスでの対応を検討しています。これらの点については、今年の夏までには何とかしたいと考えております。

橋本：基礎体力の強化の部分については。

鈴木氏：ビジュアルネクサスの大規模運用、たとえば1000 のオーダーでも対応できるようなシステムとともに、そしてその大規模運用を支えるディストリビューテッドコンピューティング (分散処理) の発想をビジュアルネクサスの設計コンセプトに入れていく方向で検討しています。ビジュアルネクサ

スは、会議室に設置するような専用のビデオ会議端末とは違い、デスクトップですので、各社員のパソコンにインストールされる形ですから、そういった用途を想定した場合、システムとしてのキャパシティは相当なものでないといけないわけです。ここについては製品の基礎となる部分です。

橋本：ディストリビューテッドコンピューティングについてご説明していただけますか。

鈴木氏：我々ビジュアルネクサスの将来ビジョンとして信じる点は、ディストリビューテッドコンピューティングというパラダイムです。MCU やゲートキーパー、ゲートウェーなどをよりインテリジェントに分散処理していく。いろいろなところに、ビジュアルネクサスが置かれて、ミーティングサーバー同士がインテリジェントにコミュニケーションを行い、世界中どこにいても、もっとも最適な環境、最適な通信ルートを自動で見つけて通信を確立する。たとえば、Skype にビデオが付いていますが、今の仕組みの上に単に載せてビデオを行うと混み合ってしまう。通信が混み合わないにするいろいろな技術、たとえばマルチキャストの技術、交換機的な技術、ゲートキーパー、ゲートウェー、さらにネットワークの診断もする、すべてを包含したような、そういった仕組みを提供するシステム。これは、ビジュアルネクサスを初めて開発した当初から見据えている方向性ですが、それを実現するためにソフトウェアを使う、そしてサーバーの OS はリナックスを採用しています。つまり、ビジュアルネクサスはツールというよりは、企業のコミュニケーションインフラを目指すということです。

現バージョンでも分散処理できるようには設計されています。そのように利用されているお客様もいらっしゃいます。ただ、それは、究極を目指すインテリジェンスを備えたものではありません。現在そのようなものをもっているベンダーはいませんが、当社としては、どこにいても最適な環境で、最適なルートでつながるといようなものを開発していきたい。また、ファイヤ・ウォール/NAT 越え製品は、競合他社でもでていますが、IP Freedom (リッジウェー社が提供していた製品) と同等以上のものをソフトウェアで且つ安価に提供いたします。

さらに、ビジュアルネクサスは、トリプルプレーを包含するコンバージドコミュニケーション、そこに位置づけられる中核のサーバーという形を目指しています。当社だけでなく競合他社でも見据えているポイントだと思いますが、ただそこができる会社はそう多くはないと思います。これを2年くらいで目指したいと考えています。

橋本：Skype などのフリーのクライアントソフトがありますが、ビジュアルネクサスのクライアントソフトとはどう差別化していかれるのでしょうか。

鈴木氏：Skype やマイクロソフトのように、クライアントソフトはコモディティ化していきます。フリーのクライアントのことで。我々のビジュアルネクサスのクライアントは、それらに対して企業の方々が満足して使っていただけるリッチな高機能クライアントを提供していきます。

橋本：ビジュアルネクサスは国際標準 H.323 などに準拠したスタンダード（標準）をサポートしています。

鈴木氏：ビジュアルネクサスは通信システムの一部なので、電話、その他のコミュニケーションシステムとつながっていないと、このビジュアルネクサスの将来はないと思っています。技術的には、全てスタンダードでいくのは多々困難を伴いますが、そこは技術としてテクノロジーカンパニーとして乗り切っていけないといけません。当初からのポリシーではありますが、ずっとスタンダードにこだわっていきたくて考えています。スタンダード、ソフトウェア、これらは我々のコンセプトにおいて一番芯になる部分です。

橋本：あくまでソフトウェアにフォーカスした事業展開ですね。

鈴木氏：その通りです。当社では、ハードウェアは行う考えはありません。行くとすれば当社のパートナー企業になります。技術としてはコンベンショナルなプラットフォームで行うというのが当社のビジネススタイル。これは、大きな意味で差別化のポイントと見えています。それによって大規模展開、

分散処理を低コストで進めることが可能になると思っています。

橋本：話は変わりますが、販売代理店について現状はどのようなになっていますでしょうか。

鈴木氏：販売代理店は、3層構造で1次店、2次店、3次店で、約50社程度。あまり増えると販売会社同士でコンフリクトが起こりますので、有る程度セレクトティブな方針で行っておりますが、SIとしてしっかり構築提案ができるところでないと、従来箱売りしていたところと差別化できないと思っています。多ければ心強い面もありますが、決してむやみに増やすことはないと考えます。

海外では、現在15社程度です。イギリス以外では、1国に1社程度のパートナーです。ビジネスが拡大していけば、イギリス以外にも事務所や営業所が出来る可能性はあります。イギリスは海外戦略の拠点になります。

橋本：デービスさん、海外での販売パートナーの状況について教えてください。

デービス氏：先ほど鈴木さんから若干お話がありましたが、具体的な国名で言いますと、北南米ではベネズエラ、ブラジル、欧州ではフランス、ベルギー、オランダ、ドイツ、フィンランド、UK、ロシアなどです。

また、現在さらに10-12社にアプローチをかけ、何社かにコンタクトが取れたので、今年これらの会社が我々とパートナー契約を締結してくれることを期待しています。IPネットワークは企業では標準になってきていますが、ブロードバンドの普及がキーになります。ブロードバンドが提供されてきた国からアプローチをかけるということも考えています。

橋本：北米はどうですか。

デービス氏：アメリカ市場についてはビジネスとして非常に大きいと見えています。そのため機会は大きいので我々の製品のポジショニングをしっかりとすることと十分な事業資金が必要になります。今取っているアプローチは、欧州や日本、アジアでの地場を固めることです。欧州では、東欧西欧両方を管轄で

きるパートナーの開拓を行っています。そしてその後アメリカでしっかりしたパートナーと提携し市場開拓に乗り出したと考えていますが、アメリカ人のメンタリティとして、アメリカ製品を買いたいというのがあります。しかし、今年中には事業プランを立ててアメリカ市場へ進出したいと考えています。

橋本：東欧はどうですか。

デービス氏：ロシアでは、アメリカよりも地理的に国土が非常に大きいので、ビジュアルコミュニケーションの可能性は非常に大きなものがあると見ています。また、現在ロシアでは、国内に ISDN ベースのビデオ会議がありますが、ブロードバンドネットワークも構築しています。ポーランドはブロードバンドにおいては、ロシアより多少環境が整っている感じではあります。

ロシア東欧については、我々としては若干リーチを超えたところにあるため、こういった国々での事業機会を掴めるパートナーを開拓したいとは考えています。

橋本：デービスさん、先ほどお話しされていた、パートナーが行う、ホストサービスやマネージドサービスについてご説明いただけますか。

デービス氏：基本的にはビジュアルネクサスは企業に販売していますが、ホストサービスでは、データセンターなどでビジュアルネクサスの Meeting Center をホスティングするわけです。あるいは、ASP サービスとして提供しています。

現在イギリスでは、JKC 社という、あるビデオ会議専用端末を販売している会社が、ビジュアルネクサスを使ったホストサービスやマネージドサービスを提供しています。

他には、ビジュアルネクサス専門のサービス会社を設立した我々のパートナー会社があり、その会社ではビジュアルネクサスを販売しながら、ホスティングサービスや ASP サービスを提供しています。この業界での経験がある社員がやっており、ビジュアルネクサスのマーケティングやプロモーションを活発に行っています。

フィンランドのパートナーも同じような事を行っています。そのパートナーは富士通と協力。富士通はホスティングの設備

がありますので、そこでビジュアルネクサスを使ってのホスティングを行っています。ビジュアルネクサスのプロモーションも共同で行っています。

さらに、タソーコムという会社や VC ネット社などもあります。アメリカの IP ビデオ会議サービス提供者である、ある会社も当社のお客で、Meeting Server の機能などを中心にビジュアルネクサスの

評価を行っています。その会社ではビジュアルネクサスを MCU として使ってビデオ会議多地点サービスを提供することを検討しています。

橋本：現在の導入企業数はどのくらいで、特徴的な導入例があれば教えてください。

鈴木氏：現在の導入企業数は、150社ぐらいです。もっとも多いのが製造業、サービス業、流通です。10拠点ぐらいの導入が多いですが、規模的に大きな事例としては、400拠点での導入です。その他では、JA 農協様で80拠点、ダイワボウ情報システム株式会社様で80拠点などにビジュアルネクサス入っています。海外拠点だけでなく、国内の拠点のみの企業でも導入していただいています。また、自動車部品メーカーの NTN 様では、ビデオ会議の専用端末とビジュアルネクサス混在で導入していただいております。海外でも導入企業



等ができたので、販売を強化していきたいと考えています。

最近の導入企業で見られるのが、買い直しのお客様。ソフトウェア型のウェブ会議を導入したが、うまく製品が機能しなかったり、思ったような映像や音声のクオリティではなかったり、しかしハードウェアの専用端末は高価ということで、当社のビジュアルネクサスを導入いただいた企業もあります。たとえば、ビジュアルネクサスを導入いただいたクオリティ株式会社様はその例になります。

クオリティ様では、社内で電話会議、メール、グループウェアもある、そこでビジュアルコミュニケーションが必要となって、ウェブ会議システムを入れたのですが、導入1年で社内から品質的に使えないという声になり、どうしようかとなったそうです。経営層からはこれ以上お金はかけられない、ハードウェアを入れれば確実に品質はあがるのはわかっていたが、そこまではコストをかけられない、という話になった時に、ビジュアルネクサスを見ていただいて、最終的には採用になりました。

また、海外にもパートナーがいてハードウェアを持っているようですが、ビジュアルネクサスは H.323 のスタンダードに対応していますので、問題なく利用できますし、ハードウェアのビデオ会議端末で最近標準になってきた H.264 もビジュアルネクサスでサポートしています。クオリティ様では、VoIP とビジュアルネクサスの連携にも期待感を持っていただいています。



橋本(写真左)：デービスさん、ヨーロッパなどでの事例がありましたら教えてください。

デービス氏：企業での導入が始まったところですが、まずは教育分野についてですが、教育分野はビデオ会議

システムのアーリーアダプターのひとつであるのですが、予算や方針などによって販売していくのは難しいことがありますので、この分野に強いパートナーとの提携を模索しているところではあります。ですが、フィンランドについては、すでに学校関係のユーザーがいます。13拠点を接続してビジュアルネクサスを使っています。

我々のパートナーで力を入れている金融分野では、会議システムには経験がある企業が多いのでビジュアルネクサスみたいなビジュアルコミュニケーションに投資をしようと考えているところがあります。また、林業分野につよいパートナーがいて、現在その分野にフォーカスした事業展開も行っております。

コンサルタント業向けも考えています。コンサルタントなどは地理的にお互い離れたいろいろな企業や人材がチームを組みプロジェクトを行っていくわけですが、そういったところでビジュアルコミュニケーションが注目を浴びており、ビジュアルネクサスのパイロット導入をまもなくしていただけたところがあります。

橋本：続けてデービスさんへの質問ですが、イギリスはビデオ会議専用端末市場規模においては、アメリカ、中国に続いて世界第3位（日本は4位）です。国土の広さは日本の2/3、GDPは1/4でありながら、日本より市場が大きい理由はどういったところにあるのでしょうか。ビデオ会議の普及は国土の広さに比例するのではないかという見方があります。

デービス氏：国際ビジネスが活発であるということと、拠点が国内に分散されているということも理由としてあげられると思います。

確かにイギリスは地理的には小さく簡単に移動できそうな感じがするかもしれませんが、日本とは違って高速道路や鉄道網はあまり良くはありません。ですから、国内を移動するのも結構大変なことなので、分散された労働力でうまくコミュニケーションを図るためにこういったビデオ会議システムが注目を浴びているのでしょう。無論、我々イギリス人は話しをす

ることが大好きというのがあります。

イギリスでは、ビデオ会議は、通常のコミュニケーションの補完的なものと見えています。

橋本:最後に鈴木さんにお伺いします。顧客サポート、対応系とビジュアルネクサスの連携の面でなにか動きはありますか。

鈴木氏:単にビジュアルコミュニケーションを企業のミーティングとして使うだけでなく、顧客対応などのサービスの面での活用も現在進んでいます。当社では、そういった顧客サービスでの活用などでは、200 拠点弱の金融系の案件について現在話が出てきているところです。

現在銀行の統合が進んでいますが、いろいろな支店レベルで対応できないお客様の対応を、ビジュアルコミュニケーションを使って接客させたいという要望はあり、金融系に強い我々のパートナーを窓口として対応しています。我々の製品はソフトウェアで出来ているので、カスタマイズをするためのいろいろな手助けを我々裏でバックアップしています。また、銀行ではないですが、無人契約機などにビジュアルコミュニケーションをインテグレートする話も来ています。

橋本:本日は有り難うございました。

連絡先:

トーマ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 営業部
〒108-0075 東京都港区港南 2-11-19 大滝ビル
TEL 03-5715-0620
FAX 03-5715-0829
メール:info-jp@visualnexus.com
WWW: <http://www.tomen-g.co.jp>
WWW: <http://www.visualnexus.com/>

取材編集: CNA レポート・ジャパン編集長 橋本啓介