

# CNA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 4 月インタビュー特集

編集:[editor@cna.jp](mailto:editor@cna.jp) 広告:[pr@cna.jp](mailto:pr@cna.jp) 読者登録:<http://cna.jp>

Copyright 2006 CNA Report Japan. All rights reserved.

## インタビュー特集



### WebDialogs, Inc.インタビュー (ウェブダイアログス)

社長兼 CEO Lou Guercia 氏

聞き手：CNA レポート・ジャパン編集長 橋本啓介

橋本：まずは貴社の概要からご紹介お願い致します。

Guercia 氏：当社ウェブダイアログス社は、企業、サービスプロバイダー、機器メーカー、アプリケーションソフトウェアベンダー向けのウェブ会議システム及びデータコラボレーション技術の製品やサービスを提供するリーディングカンパニーです。

当社は、1998年に設立され、それ以降、35社にも上るホールセールパートナー、70ブランドの確立を達成しております。我々のゴールは、ユーザーのお客様が必要とする機能や使い勝手のよさ、そしてリーズナブルな価格設定を最適な形で組み合わせてお客様に提供することです。

我々の柔軟なビジネスモデルは、多様でそれぞれユニークなニーズに対応すべく、ソフトウェアライセンス(OEM や EULA)、ASP サービス、そしてマネージドサービスなどに対応した提供プランを用意しております。そしてそれらをサポートする当社のテクニカルサポートチームも万全です。



社長兼 CEO Lou Guercia 氏

橋本：現在の会議システム市場、特に貴社の事業の支柱であるウェブ会議システム市場をどのように見られていますでしょうか。

Guercia 氏：ウェブ会議市場は、2005年には、10億USD(約1170億円)の市場に拡大したと言われています。今後も今までと同様非常に早い速度で市場は拡大していくものと予想しますが、今のところその可能性を十分に引き出した状況までは行っていません。

実際のところ、導入や利用状況は市場が期待しているほどまで展開していません。我々としては、既存のウェブ会議サービス自体が、日々使うツールとしては、使い勝手が悪く、またまだ高価だということが理由ではないかと考えています。

市場では数多くの企業がウェブ会議 ASP サービスを提供していますが、利用料については、日々使う上ではまだ手頃な価格にはなっていません。

それに加え、サービスを利用するにあたって、トレーニング

や何回も使用しないと操作に習熟できないという難しさもあります。また、使う上での必要とされる条件や煩雑なインストール作業なども無視できません。

そういった状況から、我々としては、本当に使いやすいウェブ会議システムとデータコラボレーション機能を、日々使われるユーザーの視点からより導入しやすい価格で提供することに今まで力を入れてきました。

さらに採用していただきやすいように、当社では、サードパーティが提供するソフトウェアとのシームレスなインテグレーションを可能とする設計に心がけました。

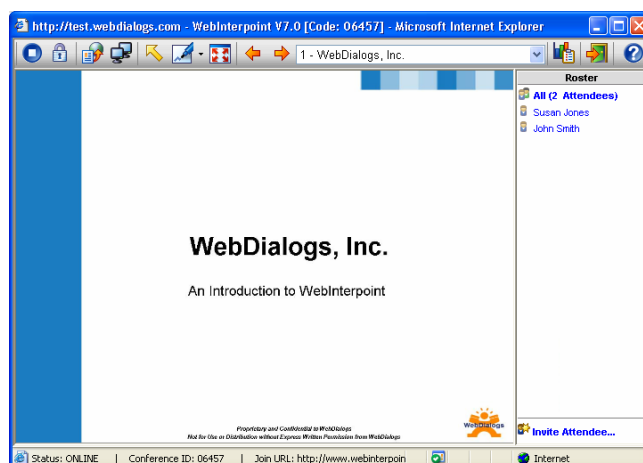
統合できることによって、利用するユーザーのお客様に対して、別々の個別のソフトウェアではなくあたかもひとつのソフトウェアとして動いているかのようなエクスペリエンスと操作環境を提供することが可能です。

可能な限り製品やサービスをシンプルなものにする、そして価格はできる限りリーズナブルにする。そうすることが、ウェブ会議システムの導入と利用状況を好転させ、その結果市場のさらなる成長が期待できると考えています。

**橋本：貴社の現在提供されている製品やサービスについてご紹介いただけますでしょうか。Meeting Central、WebInterpoint、WebInterlink がありますか。**

**Guercia 氏：**当社で提供している全ての製品やサービスは、使い勝手が非常によく、簡単に設置や導入が可能です、先ほども申しましたが、サードパーティのソフトウェア製品ともインテグレーションは簡単に行える理想の製品／サービスとなっています。

まず、当社の WebDialogs WebInterpoint は、特に予約不要の電話会議のユーザー向けに実用的にかつリーズナブルな価格で提供するウェブ会議ソリューションです。WebDialogs WebInterpoint は当社のパートナーやリセラーに卸されて、彼らのお客様へ提供されるソリューションですが、プロビジョニング、パスコード機能、ブランディング、料金請求機能などを一つに統合されています。



### WebInterpoint ホスト側画面

そしてさらに、WebInterpoint は、Brand Manager モジュールが含まれ、当社のパートナーやリセラーがブランドの構築やマネジメントを容易に行える仕組みが入ったソリューションとなっております。ユーザーニーズに合わせて ASP サービス、あるいはサーバー導入としてお客様に提供されています。

次に、「WebDialogs Meeting Central」は、ウェブ会議 ASP サービスです。このサービスは、音声やウェブ会議サービスを直接ユーザー企業様にサービスとして提供、あるいは当社の販売パートナー様を通して提供させていただいております。

このサービスの料金は、当社の競合相手が提供している価格の半分の設定で提供されています。アイコンなどをご覧いただければご理解いただけますが、操作が直感的に行えるユーザーインターフェイスをもち、ウェブ会議に習熟していない方でも簡単に操作ができます。WebDialogs Meeting Central は、小規模から大規模会議にも柔軟に対応した理想的なウェブ会議サービスです。

Meeting Central は、3つのサービスレベルがあります。

まずは第一番目としては、「Meeting Central Executive」ですが、こちらは、音声会議とウェブ会議サービスを統合したフルサービスとしての位置づけで、現在は北米のみで提供されています。

2番目は、「Meeting Central Express」で、こちらも現在北米だけの提供ですが、セルフサービスの、プリペイドで利用できる

る音声会議とウェブ会議を統合したサービスです。

最後に3番目ですが、「Meeting Central Enterprise」は、北米だけでなく世界で提供されていますが、どのような他社の一般音声会議多地点サービスとも組み合わせご利用いただけます。

これら以外にも当社には「WebDialogs WebIntertalk」があります。

こちらは、「クリック・ツー・トーク」のサービスで、音声通話の機能を、ウェブサイト、メール、オンラインディレクトリー、バナー広告、ニュースレター、その他の電子的なメディアに付加します。

仕組みとしては、音声機能を埋め込まれたコールボタンやハイパーリンクをクリックするだけで、オンラインのビジターは、その企業などの受付担当者とすぐに音声通話のセッションを開始できます。そうすれば、質問に対して回答を得たり、問題を解決したり、申込をしたりといったことが行えます。

**橋本：**それらの製品やサービスのメリットについてまとめていただけますか。

**Guercia 氏：**当社の製品は、多様なお客様のニーズに柔軟に対応できるということ、そして、ウェブ会議に慣れた人だけでなく、不慣れな人でもすぐ使いこなすことができるということがまず挙げられます。使い勝手がよい、必要最小限の機能をお客様のニーズに沿って組み合わせ提供できるからです。

それは、つまり、使う側のお客様を圧倒するような不必要な機能を提供するというわけではありません。さらに、競争力のある価格設定、OEM や ASP タイプなど多様な提供方法が選択できること、カスタマイズやブランディング、会議セッションに参加するための特殊なソフトウェアは不要なこと、使用するにあたって特別なトレーニングは不要なことなどがメリットとして挙げられると思います。

**橋本：**メリットと重なる点があるかもしれませんが、

競合他社に対する市場での貴社の強みについて教えてください。

**Guercia 氏：**本当に簡単に使えるということ、ユーザーニーズに合わせた機能の提供、競争力のある価格設定がユーザーのお客様にとってメリットでもありながら、市場競争環境でも当社と他社を差別化する強みとなっています。

それに加えて、当社は、新しい技術の進展、ユーザーのお客様やパートナー企業様からのフィードバックに対して迅速に対応できるということも我々の強みです。

我々の製品やサービスは、常に他のサードパーティとのインテグレーションの可能性を考えながら設計されています。さらに、多レイヤからなる課金機能、プロビジョニング、そして「Brand Manager」ツールによって、当社のウェブ会議システムをニーズに応じてカスタマイズ、そして OEM 先の自社ブランドでの提供などに対応しています。

WebDialogs の技術は、システムがスケラブルで、信頼性も高く、コンポーネント化していますのでインテグレーション開発が容易です。

**橋本：**貴社のシステムは、日本語でも対応していますか。

**Guercia 氏：**現在既に WebInterprint と Unyte は、日本語でも対応しています。Meeting Central についてはまもなく対応の予定です。

**橋本：**北米での事業展開はどのような状況でしょうか。

**Guercia 氏：**北米での事業は急速に拡大しており、お陰様で2005年は300%の成長を達成いたしました。

**橋本：**海外での事業展開はどのような状況でしょうか。

**Guercia 氏：**北米での顧客数が増えてきて順調に事業が進んでおりますので、現在は、直接あるいは我々のパートナーを通して海外展開に力を入れつつある状況です。我々の製品は既に8カ国の言語で提供されており、アジアの拡大を計画しております。

**橋本：**現在貴社のお客様は、どのように活用されていますか？

**Guercia 氏：**大手の企業をはじめとした多数の企業様に当社のお客様になっていただいております。

これは、他社の製品やサービスよりは当社のウェブ会議システムの方がよいとご評価していただいている結果です。

つまり、繰り返しますが、使い勝手がよく、導入コストもリーズナブル、そしてインテグレーションやカスタマイズが行いやすいということがご採用いただいた理由です。また、機能やユーザーインターフェイスのルック&フィールの良さからというもあります。

ここで3社様での簡単な導入経緯と利用状況についてご説明させていただきます。

まずは、Mila 社様。ワシントン州住宅ローン会社で、当社 WebDialogs のウェブ会議システムを3-4年前からご利用いただいております。

Mila 社様の営業担当の方によると、「新規顧客の開拓にウェブ会議システムが非常に役に立っています。」と“導入してよかった”と良いご感想をいただいております。

また、当社が WebDialogs Meeting Central を昨年(2005年)リリースして以来、Mila 社様では、当社のウェブ会議サービスのご利用を増やされており、データ共有と音声を使った顧客との商談や社内での打ち合わせや会議、そしてトレーニングに当社のウェブ会議システムを利用いただいております。

次に2社目ですが、フォーチュン 500 社や米連邦政府への経営や事業、プロジェクト等の品質、効率化などのコンサルティングサービスを提供している、APQC 社様です。

APQC 社様は、当社の競合他社のウェブ会議サービスから当社の Meeting Central に乗り換えてご採用いただきました。競合他社と同様な機能を提供しながら、Meeting Central の低コストの料金プランがその理由です。

当社のウェブ会議システムをご利用いただくことにより、使用単価コストを以前より抑えることが出来るようになったため、逆に、APQC 様でのウェブ会議の利用は増えたそうです。クライアントとのミーティングなどに積極的にご利用されています。

最後に、通信事業者で AT&T を買収した SBC Communications 社(現 AT&T)様では、APQC 社様と同じく、当社の競合他社が提供する高価格ウェブ会議サービスをやめて、WebDialogs のウェブ会議サービス Meeting Central へ切り替えられました。

ウェブ会議サービスは、顧客とのコミュニケーションツールとしてだけでなく、新規顧客開拓の目的のためにも利用されています。SBC のイギリス事業所でも WebDialogs のウェブ会議サービスへ切り替えていただきました。イギリスでの WebDialogs のウェブ会議サービスは、当社のヨーロッパのパートナー企業様から提供されています。

**橋本：**現在のパートナー企業について教えてください。

**Guercia 氏：**冒頭で申しましたが、現在35社のパートナー企業様、そして4社の機器メーカー様が当社のウェブ会議サービスを販売していただいております。主なパートナーは、ConferencePlus 社、Enunciate 社、Globalive 社、ACT 社、Infinite Conferencing 社、Ubiquity 社、SBC 社などの各社様です。

これらの企業様が我々のパートナーになられたのは、やはり、我々の製品やサービスが、インテグレーションやカスタマイズがしやすいことソフトウェアライセンス(OEM や EULA)、ASP サービス、そしてマネージドサービスなどに対応した提供プランを用意していること、そしてもっとも大事なことは、それらに加え、非常に優秀なカスタマーとテクニカルサポートが提供できるということからです。

我々の製品やサービスを、パートナーを通して提供するにあたって、どのような製品やサービスをお客様に提供すべきか、それはお客様にとって意味のあるものでなければならぬですし、パートナー企業様にとっても事業的に意味のあるものではないと断言させていただきます。ご相談させていただいております。

勿論、パートナー企業様が製品やサービスを市場にリリースして事業として成功されるように精一杯協力させていただいております。

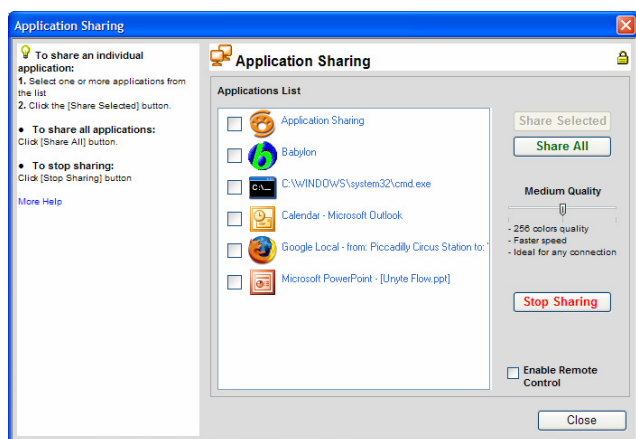
橋本：貴社では、Skype 用のデータコラボレーションソフトウェア Unyte (ユナイト) を提供されていますが、Unyte の概要と開発意図はどういったものでしょうか。

Guercia 氏：我々は、データコラボレーションという機能は、全てのコミュニケーションツールにとって必要な機能と考えていますので、Skype にもデータコラボレーションのツールが提供されるのは自然なことだと考えました。

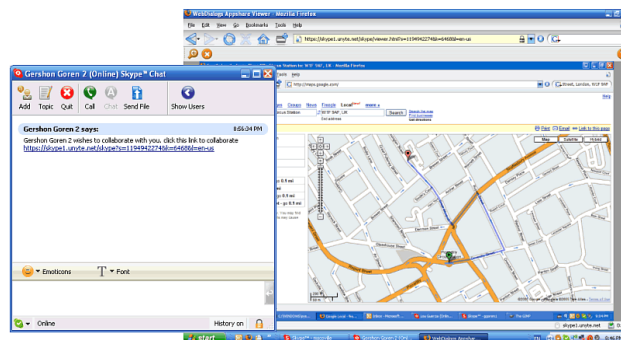
Skype は、ユーザーがコンシューマーであってもビジネスユーザーであっても、コンテクチュアルなコラボレーション、リアルタイムなコミュニケーションを可能にするソフトウェアです。

我々から見えるのは、ビジネスとコンシューマーを分け隔てる垣根が曖昧になってきているのではないかということです。ビジネスとコンシューマーを分け隔てるというよりは、もっと効率的にコミュニケーションを行いたい人達のグループという見方がより適当ではないかという気がしています。

学校でのプロジェクトの進捗にアプリケーション共有の共同作業を行う、あるいは見込み客に対してオンラインでのプレゼンテーションを行うなど、その根本的なニーズは通底するものがあると思っています。つまり、いずれの使い方であっても、インスタントメッセージング、音声、アプリケーション共有は、リッチなそしてもっとも効率的なコミュニケーションを行う上で同じように必要だからです。



共有アプリケーションあるいはファイルを選択する画面



左のチャット画面の URL (青くなったテキスト) をクリックすると右側の共有画面が表示される

WebDialogs Unyte は、Skype ユーザーのチャットや音声通話に機能を追加するソフトウェアサービスとして、Skype 社の認定制度 (Skype Certified) を得ています。

この Unyte は、ドキュメント、プレゼンテーション、アプリケーション、デスクトップの共有を、4名までのユーザーとブラウザーがあれば素早く簡単に行うことができます。

Unyte は、Skype のチャットや音声通話のセッションからシームレスにウェブ会議のセッションへ移行できます。そうすれば、機能豊富でインタラクティブなコミュニケーションが簡単にそして即座にインターネットのどこからでも行えます。

橋本：最後に読者の方にメッセージをお願い致します。

Guercia 氏：当社 WebDialogs 社がもっとも重視しているのは、お客様とパートナーの成功にコミットしているということです。

我々の製品は、非常に簡単で、リーズナブルなコストで導入でき、毎日使う上で非常に実用的なシステムとして設計されております。当社の設立以来その事業的な成功は証明されつつあります。

是非当社のウェブサイト、[www.webdialogs.com](http://www.webdialogs.com) か [www.unyte.net](http://www.unyte.net) にアクセスしていただき、当社が提供する製品やサービスをご確認いただければ幸いです。

日本での事業機会について非常に期待している次第です。是非よろしくお願い致します。

橋本：有り難うございました。

連絡先

WebDialogs, Inc. (米マサチューセッツ州)

Bala Sridhar  
Executive Vice President of Business Development,  
Founder  
(創業者兼事業開発担当エグゼクティブ・バイス・プレジデント)

Email: [sri@webdialogs.com](mailto:sri@webdialogs.com)

北米 TEL. 1.877.932.3547

WWW. <http://www.webdialogs.com>

WebDialogs 企業説明資料

<http://cnar.jp/WebDialogs-j.pdf>

Unyte 説明資料

<http://cnar.jp/unyte.pdf>

インタビュー特集 編集 編集長 橋本啓介