

# 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

Vol. 8. No. 6 2006 年 2 月 28 日号

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.

## ニュース項目

韓国の AddPac Technology 社日本市場へ進出、4 拠点同時接続 MCU 内蔵 IP テレビ電話など IP インフラ製品や端末など日本で販売開始、パートナー企業との提携を図る



### MCU 機能を内蔵した IP テレビ電話機「AP-VP350」

多地点接続装置(MCU)単体装置、MCU 内蔵 IP テレビ電話、IP-PBX、VPN ゲートウェイなどを開発する韓国の AddPac Technology (アドパック・テクノロジー) 社が3月に正式に日本進出する。

同社は、1999 年 4 月にソウル市に朴秀烈氏によって設立された IP-PBX をコアとした IP ネットワーク上で利用するインフラ製品から端末まで幅広い製品ラインナップを持つ。現在は従業員 92 名で、日本にも昨年11月に東京連絡事務所開設準備室を開設し3月より国内向けの営業を本格開始する。売上は 2002 年の 440 万 USD (約 5 億 2000 万円) から、2004 年の 1550 万 USD (約 18 億 4000 万円) へ 4 倍弱売上が伸びている。

同社は、99 年設立以降、IP-PBX、VoIP ゲートウェイ、ルーター、スイッチ、VPN、コンテンツ配信サーバー、ゲートキーパー、Proxy サーバー「AP-RS2000(500 同時セッション可能)」、VoIP 電話などを開発してきた。IP-PBX は、日本進出に合わせグループ着信など日本向けに仕様を対応させ

る作業を行っている。

会議システム系製品としては、H.323 と SIP に対応した MCU 装置「AP-MC1000 Video MCU」、また、IP テレビ電話「AP-VP200」、「AP-VP300」、そして MCU 機能を内蔵した IP テレビ電話「AP-VP350」、セットトップタイプのテレビ会議システム「AP-VG1000」などを開発。IP テレビ電話などで使用されている DSP は、同社で開発した「APOSd」で、H.263、MPEG4、H.264 の映像コーデック、G.711、G.726、MP3 などの音声コーデックに対応する。



### H.323 と SIP に対応した MCU 装置「AP-MC1000 Video MCU」

AP-VP300 については、東京連絡事務所開設準備室 室長大高建夫氏によると、「オランダで数千台の受注があり、その他では、ロシア、中南米、台湾などで受注実績がある。韓国本国では昨年 1,000 台販売した。日本でも積極的に販売したい。また、MCU 内蔵のテレビ電話など映像コミュニケーション用の端末も揃えている。テレビ電話は、MCU 内蔵で現在のテレビ電話市場では当社以外にはないと思う。」と好調なテレビ電話機の販売に自信を見せる。テレビ電話だけでなく、たとえば韓国国内では、ハナロ通信向けの B-WLL 事業や、SK 証券には全国 100 支店、ハナ銀行へは 1,000 支店へ VoIP ゲートウェイを導入した。また、韓国国家保安技術研究所により VoIP 暗号装備制作会社指定など多数での実績がある。

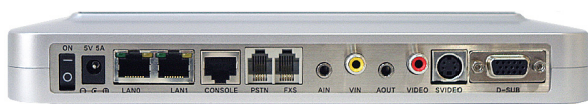
MCU 内蔵の IP テレビ電話「AP-VP350」は、ビジネス用途

を想定。リモコン付きで、タッチ操作ができる7インチのLCDディスプレイを搭載。外部モニターと、マイクに接続することによってハンズフリーでテレビ電話が行える。AP-VP350は、製品としてはテレビ電話という位置づけだが、ビデオ・オン・ディマンドによる映像配信の受信、遠隔監視、IPTVでも活用できる多機能タイプ。



#### セットトップタイプテレビ会議システム「AP-VG1000」

H.323 と SIP に対応し4拠点同時接続をサポートしたMCU。映像コーデックは、H.263、H.264、MPEG4、JPEG 対応する。帯域は、64kbps から 2Mbps。その他では、PPPoE、IPv4 と IPv6 サポート。2つの Ethernet ポート (10Mbps/100Mbps)を持つ。



#### AP-VG1000 背面

AP-VG1000は、外部カメラや一般のTV、PCモニター、電話機などを接続しインターネットで映像と音声通信ができる。映像コーデックは、H.263、H.264、MPEG4、JPEG 対応する。帯域は、64kbpsから2Mbps。その他では、PPPoE、IPv4 と IPv6 サポート。2つの Ethernet ポート (10Mbps/100Mbps)を持つ。テレビ会議機能だけでなく、IP対応の「AddPac Video Broadcasting Server」と組み合わせて、遠隔監視用のビデオデコーダーや放送配信用の受信端末としても使える。

同準備室の大高氏は、これから端末を検証し日本市場向けにローカライズ作業を行っていきながら、日本での事業展開を協力していただけるパートナー企業を開拓したいと言う。「今年5月からは本格的に日本での販売活動を行う予定だ。高性能、高機能の製品群というイメージでブランドの浸透を図りたいと考える。当社は、IP-PBXを中心としたインフラ製品や端末をカバーした製品群を持つ強みがあり、当社製品をトータルに販売したい。システムインテグレーターや電話システムなどの構築能力のあるパートナーなど提携あるいは企業買収を視野にいれて探したい。」

#### タンバーク、ストリーミング用コンテンツサーバーをリリース



#### TANDBERG Content Server

タンバーク日本支社(東京都中央区)は、ストリーミングを保存・配信する「TANDBERG Content Server」を発表した。

1Gbpsのインターフェイスを持つ19インチラックマウント可能な1Uサイズ。TANDBERG Content ServerのOSにはロックダウンされたWindows Server 2003を採用。H.323ビデオ会議端末からコンテンツが作成・保存・配信できる。

TANDBERG Content Serverで、ビデオ会議のセッション、社長や役員への社員への訓辞、新製品の発表イベント、セールスのプレゼンテーションやデモンストレーション、あるいは人事の報告・教育などを社内でストリーミングコンテンツとして制作し共有することが出来る。ストリーミングは56kbpsから最大2Mbpsをサポート。

コンテンツ保存のために大容量のハードディスク内蔵し、

384kbps 録画では約 1200 時間を保存できる。また外部 Server へネットワーク経由でコンテンツ保存が可能。コンテンツの管理は、ウェブ上のインターフェイスから行う。

録画されたものはセッション中にライブあるいは、オンデマンドで Microsoft Windows Media、RealPlayer そして Apple QuickTime といった主要な PC 用メディアプレイヤーでその録画されたストリーム映像を視聴できる。配信は、ユニキャストあるいはマルチキャスト配信をサポート。ユニキャスト配信では最大 100 名への配信。マルチキャスト配信では無制限。



録画は、TANDBERG Management Suite (TMS) で予約したビデオ会議セッション、あるいは、アドホックな会議でも対応。さらに、映像とH.239デュアル・ストリームによるライブのプレゼンテーションの配信や保存を行い、Microsoft PowerPoint だけでなくどのようなアプリケーションも表示も出来る。

Content Server は小規模な組織には単体で、大規模な組織での運用には既存の CDN (ストリーミング配信網) を利用すれば容易に増強が可能だ。TANDBERG Expressway のファイヤ・ウォール越え技術を利用することで、Content Server は企業のファイヤ・ウォールの後ろでも安全に運用され、遠隔地のユーザーでもアクセス可能。

## 米 WebEx 社、プロダクト戦略、グローバル・セールス、マーケティング強化を目的とした役員人事を発表

米 WebEx Communications 社は、Gary Griffiths 氏をプロダクト担当バイスプレジデントに新たに任命。David Berman 氏をワールドワイドセールス&サービス担当バイスプレジデントに、Rick Faulk 氏を CMO (最高マーケティング責任者) にそれぞれ昇格。

Gary Griffiths 氏は、同社のプロダクト戦略及びプロダクト開発を担当するが、WebEx に入社する前は、オンデマンドアプリケーションを提供する米 Everdream 社の CEO を 6 年勤めた。米 Everdream 社は、WebEx System Management Service に活用されている技術を開発した企業。

David Berman 氏は、WebEx 社のグローバル・セールスを担当。この役職の前は、WebEx 社法人セールス担当バイスプレジデント。Rick Faulk 氏は、WebEx スモールビジネス企業担当プレジデントだったが、同社のマーケティング戦略の責任者に昇格。

Rick Faulk 氏は、WebEx 社が 2005 年夏に買収した Intranet.com 社の CEO だった。Rick Faulk 氏は、以前は米ビデオ会議大手 PictureTel 社のコーポレートマーケティング担当バイスプレジデントなどの経歴がある。

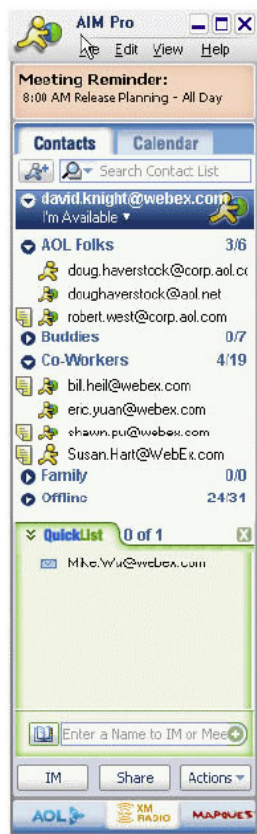
日本法人は、ウェブエックス・コミュニケーションズ・ジャパン株式会社 (東京都港区)。

## Wainhouse Research 社記事：米 AOL 社、ビジネス向けのインスタントメッセージングを狙う

AOL 社は、ビジネス向けのインスタントメッセージング市場を再度挑戦するようだ。2004 年 6 月に同社は企業向けインスタントメッセージング版の販売を停止しているが、最近 AOL 社は、WebEx 社との提携、“再度”ビジネス向けのインスタントメッセージング「AIM Pro」を発表した。

この AIM Pro は、数ヶ月後にはリリースされ、ホスティングサービスとして提供される予定だ。AIM Pro は、公式ではまだ利用料金は発表されていないが、大企業向けだけでなく中

小企業にも対応するサービスと位置づける。AIM Pro では、セキュリティを強化しながら、テキストメッセージ、音声電話、テレビ電話、ウェブ会議機能を内蔵し、企業の既存ディレクトリーサービスにも統合することが可能だ。AIM は、IBM Lotus などのフェデレーション(連携)も可能だ。



#### 【Andrew Davis のコメント】

インスタントメッセージング市場の可能性は、単にコンシューマー向けだけでなくビジネスでも大きい。他の調査会社の統計によると、インスタントメッセージングのビジネスユーザーは、2億を今年超えるのではないかとされているが、今後2-3年もするとこの数字は倍になる可能性がある。

そうすると、企業の情報システム部門のマネージャーは、インスタントメッセージングの企業版を使わざるを得ない状況になるかもしれない。企業版では、セキュリティの強化はもとより、他のシステムとの相互運用、そして提供される

機能面において、コンシューマー向けのインスタントメッセージングを“超える”ことがビジネス環境で使うことを考えた場合前提条件だ。その結果企業ユーザーは、AIM Pro に関心を持つことになるのであろう。そこをAOLは見越しているのだらう。

今回 AOL と WebEx 社が提携するにあたって、AIM Pro のユーザーは、その利用料金で、WebEx 社の提供するウェブ会議を利用できるようになるということだ。

その他では、数週間前に Skype と WebDialogs 社との提携を発表した。Skype 社は、無料の電話が行えるということで非常に有名だが、Skype のユーザーは、Skype のプレゼンスやインスタントメッセージングの機能を使う場合が多い

と思う。今回の Skype と WebDialogs 社との提携により、WebDialogs 社が開発した Unyte(ユナイト)プラグインを使うことにより、Skype ユーザーは、Skype でオンラインのデータ共有が行えるようになる。Skype ソフトウェアは無償だが、Unyte は有償(CNAレポート・ジャパン橋本補足:2006年3月までは無償、以後 9.95USD/月)となる。有る意味で、無償と有償が“同居”するようなこのかたちは、どのように市場にインパクトを与えるのか、今後見ていきたい。



**Wainhouse Research, LLC**

<http://www.wainhouse.com>

#### 米 West Corporation 社、2003 年の Intercall、2004 年の Sprint の会議サービス部門に続き、2006 年ウェブ会議大手を買収。会議サービス事業を強化

米の通信サービスアウトソーシング業を行う West Corporation 社が、ウェブ会議サービス大手 Raindance Communications 社を買収する 2 月に発表があった。今後の手続きとして Raindance Communications 社の株主総会での承認手続きが必要だが、買収費用は、1 億 1100 万 USD(約 128 億円)を見込む。2003 年の Intercall、2004 年の Sprint の会議サービス部門に続き、2006 年ウェブ会議大手を買収。会議サービス事業分野に800億円規模の投資を行う。

Raindance Communications 社は、1997 年に設立されたウェブ会議の“パイオニア”企業(ナスダック上場企業、2005 年売上:7450 万 USD(約 87 億円))。買収後は、West Corporation 社の会議サービス事業を手がける子会社 Intercall 社に統合される。それに合わせて Raindance 社の社員は Intercall 社に移る。

West Corporation 社は、2005 年 6 月には、米通信大手 Sprint 社のテレビ会議、電話会議、ウェブ会議サービスを提供する会議サービス事業部門を 2 億 700 万 USD(約 240 億

円)で買収、その部門を Intercall 社へ統合することで発表しており、統合作業は現在も進んでいる模様。

Intercall 社の買収は、2003 年 5 月に発表されており、West Corporation 社は当時 3 億 9960 万 USD (約 464 億円) で買収。Intercall 社の 2002 年の売上は、1 億 9600 万 USD (約 228 億円)。West Corporation 社としては、Intercall 社の買収で会議サービス市場に本格的参入を果たした。

Raindance 社の買収にあたっての電話会議(2月7日)で行われた同社の発表では、参加しているアナリストから質問があり、ウェブ会議市場では、WebEx や Microsoft の Live Meeting などが市場を先行している現状(数年前のデータを引用し)と、投資規模の大きさの指摘に対して、同社社長兼 CEO Thomas B. Baker 氏は、「Raindance 社は、ウェブ会議でのパイオニアであり、北米での事業が主ではあるが、財務状況はよく健全な事業運営がなされている会社だ。」と評価しながら、「市場の状況は変わりつつある。特に West Corporation 社の傘下にこれらの企業が入ったことにより、会議システムサービス事業で顧客に提供できるラインナップの強化とシナジー効果を期待している。」と、成長著しいウェブ会議市場を含めた会議システムサービス事業への期待を見せた。

West Corporation 社は、1986年にインバウンドテレマーケティング会社として設立され、その後、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を事業の主軸においた企業。2005年の売上は、4億480万USD(約471億円)。本社、ネブラスカ州にあり、全世界の拠点に28,000人の社員を擁す。

### 英 MCU 専門メーカー Codian 社、フロスト & サリバン調査会社から、ビデオ会議事業起業家賞を受賞

英 MCU 専門メーカー Codian 社は、フロスト & サリバン調査会社から、ビデオ会議事業起業家賞を受賞した。同社の製品開発に対する起業家精神を称え今回の賞となった。

同社では、2004年の売上が約 100 万 USD だったのが、2005年の最初の半年で 500 万 USD を達成。売上金額では 400%増、ポート数では 343%増。法人顧客数も2004年の58社から2005年の最初の半年で 261 社と伸びた。

また、Codian 社によると、LifeSize Communications 社のビデオ会議システムの HD(ハイデフィニション)向けの MCU 対応の発表の予定があるという。

日本では、日立ハイテクノロジーズ株式会社(東京都港区)、株式会社メディアプラス(東京都千代田区)で販売している。

### トーマンサイバービジネスと東芝パソコンシステム、Visual Nexus で戦略的販売提携

トーマンサイバービジネス株式会社(東京都港区)と東芝パソコンシステム株式会社(千葉県千葉市)は、トーマンサイバービジネスが開発した IP ネットワーク多地点ビデオ会議システム Visual Nexus に対する戦略的販売提携を行うことを合意した。

販売提携の内容は、(1)Visual Nexus の拡販部門及び技術サポート部門設置、(2)Visual Nexus の常設デモ環境構築、(3)Visual Nexus 紹介セミナー・広告等の共同 PR、(4)各種キャンペーンの企画・実施。東芝パソコンは、同社グループ企業も含めビデオ会議システムの構築を多数手がけており、今回の販売提携でそのノウハウを活かしたいと考えている。

### ショートニュース項目

◆米オラクル社、スウェーデンの HotSip 社を買収。HotSip 社は、IP テレフォニー、プレゼンス、インスタントメッセージング、会議システムなど SIP ベースのアプリケーションを開発。ビデオ、音声、データの統合したコンバージェンスを視野に入れた戦略で、コミュニケーションインフラ系の強化を今後図っていく。

◆米国防省 DISA 局のテレビ会議ネットワークシステムを IP 化する更改において、包括的受注を得た Northrop Grumman 社は、米 AT&T 系の AT&T Government Solutions 社へネットワーク構築を委託した。AT&T Government Solutions 社は、

国防省の現行の ISDN ベーステレビ会議端末(全世界で 4000 端末ほど)に対して24時間いつでも使える多地点接続サービスを提供していた。世界に展開する米軍の兵站業務の効率化の目的で活用されてきたが、全軍に対する指揮系統の強化の目的も持たせるようになった。AT&T Government Solutions 社は、米連邦政府系専門に IT ソリューションを提供する企業。

## プロダクトレポート

### Visual Nexus プロダクトレポート



トーマンサイバービジネスは、IP ネットワーク多地点ビデオ会議システム Visual Nexus のバージョン 3.0 を昨年 10 月にリリースし、海外展開も強化を図っているが、今回同社 インターネットプロダクツ事業部 マーケティンググループ 主事補 丸田 雄介氏に、Visual Nexus の製品としての特長、強みなどを伺った。

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部  
 マーケティンググループ 主事補 丸田 雄介氏

### Visual Nexus バージョン 3.0 - デスクトップに最適化したコミュニケーションツール

バージョン 3.0 では今までのバージョンから、オーバーホール的に見直しをした。リセットしたような感じだと丸田氏は言う。今までとは画面のインターフェイスも全然違う。以前のバージョンは画面一杯に占有するタイプだった。ビデオ会議のイメージから当初の Visual Nexus の製品化がなされているため、そのような設計思想が反映した形であった。

しかし、バージョン 3.0 からはビデオ会議という切り口に

加え、ユーザーに対する新しい提案を盛り込んだ。そのため設計思想からユーザーインターフェイスの作りまで、新たに Visual Nexus を生まれ変わらせたという感じだ。

Visual Nexus をビデオ会議という位置づけではなく、PC の上でメールをみたり、オフィスツールを立ち上げたり、相手の在席状態(プレゼンス)をみたりしながら、コミュニケーションが行えるツールとして生まれ変わった。言い換えれば、デスクトップに最適化したコミュニケーションツールとなった。

ミーティングをコントロールする Meeting Manager、実際に通話している相手の画面、データ共有画面のそれぞれを分離して、ユーザーは、デスクトップ上の好きなところに配置できるため、PC の画面一杯を占有することがなく、必要なデータを見ながら会話をすることができる。

「3.0 になってユーザーインターフェイスが変更になり、当初戸惑った既存ユーザーもいたが、そのユーザーも含めて、Visual Nexus バージョン 3.0 の評価は、以前よりも格段に上がったと実感している。」(丸田氏)

「ビデオ会議の枠の中にあつたら、ユーザーの意識も変われ方も変わらない。使う人の意識まで変えてしまう、もつと言えば、ビデオ会議と思っていたのにビデオ会議ではない。そうゆう所まで根ざした変更をしている。この点に関して、今回のバージョンアップについて我々は野心的に取り組んだ。」「使い始めれば意識がかわると思う。ビデオ会議業界ではこういった方向に走っているベンダーは非常に少ない。ウェブ会議が近いのかもしれない。それを引っ張っていきたい。」(丸田氏)

「今度はコミュニケーションのやり方を根本から変える。当初はビデオ会議から始まったが、コミュニケーション全般をサポートするようなシステム、ソリューションを目指したい。」「バージョン 3.0 での製品全般のメッセージとしては、プレゼンスを中心としてどれだけすばやく相手とコミュニケーションを行える環境を持てるか。どれだけ意志を共有して、話をすることができるか。この製品を使うとどうなるの。これを使うと何が変わるのか、どのように環境がかわるのということをお客様に説明していきたい。また、業界にインパクトを与えていきたい。」

(丸田氏)

バージョン 3.0 は、海外でも同社のイギリスの法人 Visual Nexus Limited からリリースされた。バージョン 3.0 のユーザ

インターフェイスは、ワールドワイドの市場を意識して海外でデザインしたという。「英語版の Visual Nexus

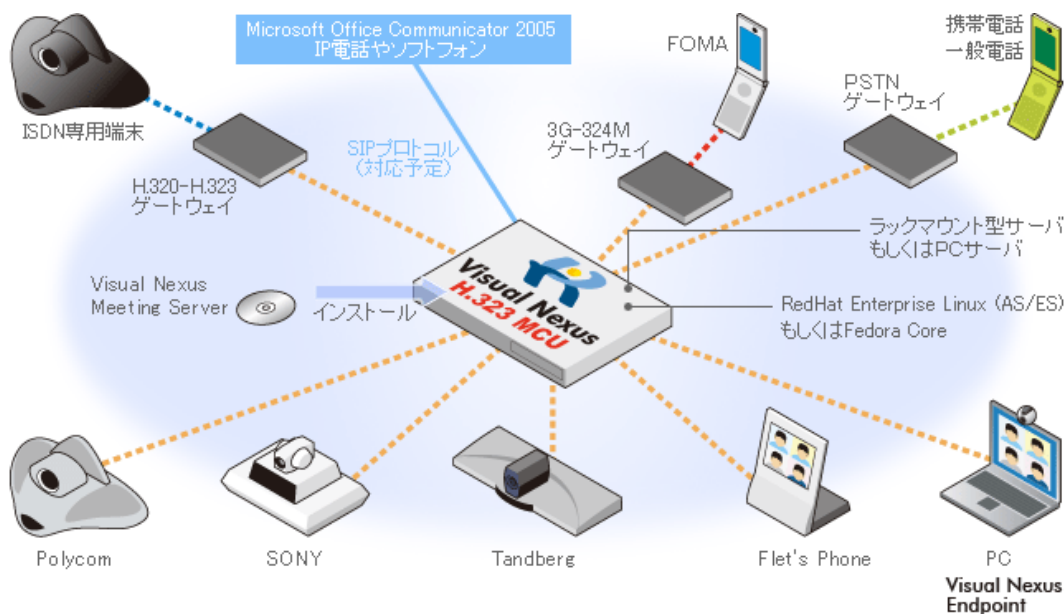
3.0 のリリースと同時に、世界各国から引き合いが急増している。ASP 業者からの引き合いも多い。」(丸田氏)

## Meeting Server - MCU をコアとしゲートキーパー、予約管理システム、データ会議機能を統合し、国際標準準拠 & 大規模導入に対応

Visual Nexus は、ビデオ会議という面から見ても、ウェブ会議という側面から見ても、両方のよい面を持っている、まさに、Best of Breed な製品だ。ビデオ会議のイメージからみると、MCU がコアになる訳だが、Visual Nexus は、国際標準の H.323 に準拠している。また、自社で開発した PC ソフトウェアの Visual Nexus Meeting Manager の他、H.323 に対応していれば接続可能な端末のベンダー、機種を問わない、マルチベンダソリューションを提供していることだ。最近では、MCU をキーにして製品を投入しているベンダーを見受けられることもあり、Visual Nexus の MCU としては、H.323 で行うビデオ会議をすべてサポートすることがポイン

トと考え他社メーカーの製品との接続性を高める努力をしている。

その MCU の機能を提供する Visual Nexus Meeting Server



は、単に MCU の機能を提供しているだけではなく、他社では別売りになっている場合が多いゲートキーパー、会議予約管理システム、T.120 (データ会議) などの機能を標準で搭載している。これら

の要素がひとつになってミーティングをコントロールすることで Meeting Server という名称があるのだが、映像・音声・データを使ってミーティングを行いたいという要求に対して一つの製品で提供出来る強みが Visual Nexus にはある。

さらに、MCU 単体のスペックで見た場合、MCU を複数台数連携させる、カスケード接続をすることによって、非常に大規模なビデオ会議の需要にもスケールラブルに対応できる。「大規模構成に要求される安定性も重要だ。それを備えた Visual Nexus は、過去3年間の MCU としての販売実績は、国内で最上位レベルにあると思う。」(丸田氏)

## Meeting Server - ソフトウェア MCU の強み

MCU というと従来のイメージは、ハードウェアだが、Meeting Server は、ソフトウェアで開発されている。丸田氏は、ソフトウェアで行う意義をこう説明する。「ソフトウェアで行う意義は、機能要望に対して、即座に対応できるという強みにある。」また、システム拡張も柔軟に行える。たとえば、ハードウェアの

MCU だと、現状接続可能なビデオ会議端末が 10 台で使用していても、将来台数が増えた場合に、MCU のハードウェアを買い足す必要が出てくる。

それに対して、Visual Nexus は、ライセンスを追加するだけで台数増に対応できる。サーバーのマシンのスペックにも連動してくるが、ライセンスキーを追加するだけで需要の増加に簡単に対応できる。「ここはソフトウェアならではの強みと思っている。」(丸田氏)

Meeting Server は、リナックスのサーバーにインストールするソフトウェア MCU である。リナックスの一つの特徴は OS として円熟していて安定しているということ。安定したリナックス OS 上で稼働しているので MCU のように安定性のもとめられる性格の製品には適した OS と見る。

MCU の性能については、同時に何台接続できるかは、CPU のパワーにも依存してはいるが、その時市販で手に入るベストなハードウェアサーバーを購入すれば非常によいスペックで Meeting Server を運用できる。

「極端な話、台数を増やしたいという時に、このスペックのハードウェアサーバーではつなげられない場合は、MCU のライセンスは買い直す必要はない。サーバーのスペックを代えるだけで MCU のスペックが上げられる。」(丸田氏)

ソフトウェアのバージョンアップによって追加された機能の一例としては、Visual Nexus バージョン 1.0 では搭載していなかった予約管理システムがあり、ユーザーからの要望に応じて、後のバージョン 2.0 から製品の標準機能として搭載している。早いペースで新しいバージョンを投入できる

のはソフトウェアであるからだ。

## Meeting Server - ゲートキーパー機能の強化

Visual Nexus は、外部のゲートキーパーと連携する機能を、バージョン 3.0 で強化している。

「日本では、ゲートキーパーは今後急速に普及すると思うが、外国では、グローバル展開する企業ですでに自社でゲートキーパーを何台か運用していて、地域毎にその地域の

個別の端末を管理していることがあった。そういったところに Visual Nexus を投入していくとなると他のゲートキーパーとの連携機能が重要になってくる。」(丸田氏)

ゲートキーパー装置は他のビデオ会議ベンダーでは通常、登録可能台数や同時に通話できる台数などで価格が変わるが、Visual Nexus ではゲートキー

パーは Meeting Server の標準機能となっており、Meeting Server の価格体系は、MCU に同時に接続する数に応じて決められている。「Meeting Server は、MCU、T.120 データ会議、ゲートキーパー、会議予約システムを含めこれだけの高機能でありながら、コストパフォーマンスの高い価格比を持っている。ユーザーにはメリットが高いと思う。」(丸田氏)

(写真上：トーマンサイバービジネス丸田氏(右)と編集長橋本)

## Secure Transport - ファイア・ウォール / NAT への対応

Visual Nexus は、企業での H.323 の導入で必ず問題になる、ファイア・ウォールと NAT の問題に対応している。





H.323 のビデオ会議端末を使ったインターネット越えの通話には Secure Transport を使う。端末にグローバルの IP アドレスを割り当てることなく、端末をファイヤ・ウォールや NAT の内側にプライベートの IP アドレスを割り当てた状態でインターネット越しの通信ができるため、運用面でもセキュリティ面でも利便性の高いソリューションである。

Secure Transport も、Visual Nexus システムの一部として稼動するソフトウェアある。他社の同様な製品との違いは、別途ゲートキーパーなどの装置を購入が必要ないことだ。

「Secure Transport は、H.323 トンネリングという技術を使ってどの H.323 ビデオ会議端末でも、プライベート IP アドレスを使ってファイヤ・ウォール/NAT 超えの通信を可能にするソリューションだ。そのためのゲートキーパーなどの別のハードウェア装置の購入は不要。Secure Transport を各拠点に準備するだけだ。」(丸田氏)

Secure Transport システムでは、ファイヤ・ウォール内のプライベート IP 環境に設置されたビデオ会議端末から、公衆インターネット回線を越えて他のプライベート IP 環境にある、H.323 ビデオ会議端末との間に H.323 通信専用のトンネルを通すことでこの二つの拠点間でのビデオ会議を可能にする。

企業でビデオ会議を導入する際にシステム管理者にとって懸念となるのは、H.323 ビデオ会議端末の通信は通信に当たってファイヤ・ウォール上の多数のポートを使う点にある。このため、セキュリティの管理に厳しい企業ではビデオ会議端末にプライベート IP アドレスを割り当てて運用することがなかなか難しいのが現状である。しかし、Secure Transport を使用するとシステム管理者は最も少ない設定では任意のポート一つだけを指定して、Secure Transport での通信に割り当てることで、ファイヤ・ウォール/NAT を越えたビデオ会議通信が可能になるという点が画期的である。また、Secure Transport によるインターネット経由の通信は、128 ビットから 256 ビットの強度で AES による暗号化を行うことができる点も大きな特徴だ。

ファイヤ・ウォールは、ネットワークの外から内側への不

要な通信を遮断し、内側から外への通信を管理することが基本的な機能であり、内側から外に向かっての通信のリクエストとそれに対するレスポンスについては、外から内側への通信を許可するといったようなルールを設定できる。Secure Transport の H.323 トンネリング技術はこのファイヤ・ウォールの基本的なルールに則り、H.323 ビデオ会議端末同士の通信を一つのポートを使った通信にまとめ、ファイヤ・ウォールへリクエスト/レスポンスの仕組みに沿って各拠点間の双方向通信を可能にしている。

丸田氏は、仕事で使うモバイルノート PC に Visual Nexus のクライアントソフトと、その Secure Transport クライアントをインストールしているという。この環境を持ち歩くことで、たとえば自宅や出張先などからインターネットを介して Secure Transport で暗号化をかけて MCU に接続し、社内のメンバーとビデオ会議を行っているという。

「端末自体が AES をサポートしていれば、それはそれでよいが、暗号化に対応していない端末も Secure Transport で暗号化ができるのがよい点。また、Visual Nexus クライアントソフトとアカウントを提供すれば暗号化の環境ですぐにビデオ会議ができる。インターネットの契約をするだけで簡単にビデオ会議が行え、大きなコストダウンができる。」(丸田氏)

トーマンサイバービジネスでは、インターネットに公開サーバーを立てているため、リクエストに応じてユーザーの環境からいつでもデモを行える環境を構築している。

## Meeting Manager - プレゼンス機能

「プレゼンス機能は、Visual Nexus 3.0 のポイントになっている。プレゼンス機能を新たに搭載した Meeting Manager は企業の社員ひとりひとりが自席から使う、新しいコミュニケーションツールという風に考えている。そこで使って頂くために重要なのが、プレゼンスという考え方。自席から使うとは、すなわちメールや携帯電話、グループウェアと同列で扱われる。プレゼンスは、必須のツールではないかと考えている。」(丸田氏)

バージョン 3.0 から、プレゼンス機能が追加され、Visual

Nexus の専用クライアントである Meeting Manager 以外にも H.323 端末のプレゼンスについてもリアルタイムに把握することができるようになった。

丸田氏によると、実際に社内で Visual Nexus を使っているが、プレゼンスによってビデオ会議の使用頻度はぐっと上がっているという。ビデオ会議を始めるまでのステップ、つまり通話を始めるまでの手順が短いのですぐ話をしようとする気になる。「社内で見かけた同僚に声をかけてちょっと相談するような感覚でビデオ会議を行える。」(丸田氏)

## プレゼンス機能 - 使い方

まずは、PC のデスクトップにある Meeting Manager のアイコンをクリックし、立ち上がってきた画面に最初にアカウント ID とパスワード、つまり自分の権限でログインする。

このログインの過程は設定により、毎回の入力を不要にすることもできる。ログイン後の初期状態は、自分がアクセスできる会議室の一覧がでてくる。見える会議室は、その人の権限によって変わってくる。権限とはどこまでのメニューを操作できるかということ。上記の例でいくと、役員用の会議室には、一般社員はアクセスできないということ。あるいは、別例では、システム管理者のメニューには、一般ユーザーはアクセスできないなど。

また、自分がよく話す人をプレゼンスに登録しておくと、オンライン、オフラインの人がいたりする状態が見える。オンラインとは、Visual Nexus にログオンしている人のことを指す。

そのプレゼンスに表示している人と話をしたいのであれば、名前をダブルクリックするだけで通話ができる。相手には、“着信がありました”という表示と共に着信音で着信を知らせることができる。相手が着信を受けるとすぐに映像・音声・データを使った通話を開始することができる。

## 使ってもらえるコミュニケーションツールとするために - プレゼンスの役割

「参加者が 7~8 人以上集まって行う会議というのは、人それぞれがばらばらにもっている情報を一回束ねて、全員の知識にするために行うといったように「目的」が明確に設定された上で開催されることが通常である。この場合、この会議自身は、仕事を進行させるための共同作業の場ではなく方向性をさだめ、軌道修正や善し悪しの判断を行うために行う性格が強い。その後その会議の参加者、例えば A さん、B さん、C さんは会議の場で確認された情報や方針に基づいて作業を行うわけだが、その途中で A さん、B さん、C さんはちょっとした相談などやりとりをしながら実際の作業は進行してゆく。このときお互いの都合のすり合わせやニュアンスを伝え合うような細かいコミュニケーションの積み重ねによって実際の仕事はスムーズに進行していくわけだが、このちょっとしたコミュニケーションのきっかけをすくい取るのが、プレゼンス機能の役割だと思う。同じオフィスの同じフロアにいる環境の場合、たまたま通りがかった人を呼び止めて声をかける、用件を伝えるなどの「偶発的」なコミュニケーションが発生することは日常的にあることだが、これと同じような「偶発的」なコミュニケーションを離れた拠点やオフィスの別フロアにいるメンバー同士間に発生させることができるのが、プレゼンス機能の大きな特徴である。

Face to Face の密度の濃いコミュニケーションを図ることができる点が特徴であるビジュアルコミュニケーションのツールを「会議」の場だけで使うのではなく、離れた場所にいるユーザー同士の日常的な細かいコミュニケーションのツールとして利用していただくためには、オフィスで使われている PC のデスクトップで使えることと、このような「偶発的」なコミュニケーションを違和感無く実現する仕組みが必要と考えている。

従来テレビ会議と呼ばれていたような会議室に備え付けてあるような、テレビ/ビデオ会議は情報を共有するための会議に利用されることが多く、ユーザーによっては利用頻度などの面から費用対効果が期待していたほど高くないと評価するユーザーもある。その企業のメンバーが、ひとりひとり、どんどん使うことによって効果が現れる。そこではプレゼンスがキ

一になる。」(丸田氏)

ビデオ会議用端末の価格が下がってもなかなか利用が広まっていけない背景には、端末が会議室の設備として購入され、ユーザー一人一人にとってビジュアルコミュニケーションが日常の業務の流れに根付いていないことが考えられる。個人レベルで使えるツールになって、個人レベルで利便性を感じられないと、定着はしていかないと丸田氏は考える。

「そのブレークスルーをどう作るのか。システムを運用する立場からは、エンドユーザーにどう使ってもらうか、製品を提供する側からすると、どう使いやすい製品にするか、どのように利便性を実感してもらうかが課題。いかに使いやすい場面を容易にするか、それに乗って使うことによって効果が実感できるか。プレゼンスは、ユーザーが使い始めるまでのハードルを下げるひとつの大きな仕組みだと思う。エンドユーザーにとってさらなる使い勝手のよさを提供できればと思っている。」(丸田氏)

## Visual Nexus が提供するデータ会議

「Visual Nexus が提供するデータ会議の仕組みは高い機能をもっている。」(丸田様)

Visual Nexus バージョン 3.0 では、Microsoft Office のドキュメントなどを共有するための機能を強化している。ユーザーからの要望から改善を行ったという。スライドの同期をよりスムーズに行えるようにし、ページでジャンプし、話をしている際に書き込みをしたいという要望がでてきて、資料の上書き込みをするとすぐに参加者全員の画面に反映できる機能加えた。資料を一方的に見ているだけでなく、参加者からのフィードバックをリアルタイムに反映できるため、資料をつかった打ち合わせにさらなる双方向性が加わり、情報伝達の密度が上がった。

「最近のトレンドで重要になってきた、映像、音声、データの統合へ向かう IP コンバージェンス。各ビデオ会議、データ会議、VoIP ベンダーなどが皆そこに向かって走ってい

る。Visual Nexus のアドバンテージは、映像、音声の品質と高度なデータ会議機能。バージョン 1.0 から映像・音声の品質は高いと評価を得ている。そしてデータを共有する機能についてはバージョン 3.0 に至るまでに強化してきた。」(丸田氏)

## 特徴的な利用事例

JA 全農では80拠点をつないだ Visual Nexus でのビデオ会議を行っている。B-FLETS の光接続サービスを使い Secure Transport を利用してインターネット経由でビデオ会議をおこなっている。導入前は、ISDN でビデオ会議をおこなっていて、従量課金のためコストがかかっていたという。各拠点を専用のサービスで結ぶ IP-VPN ではなく、B-FLETS などの光インターネット接続サービスを利用することで通信コストは大幅に下げながらも、Secure Transport があるため、セキュリティが保てている。

JA 全農では、年に何回か全拠点接続でのビデオ会議ミーティング。そして、日常的に様々な部署や地域を越えて会議や研修をおこなっているという。

「使用頻度が上がったということで喜ばれている。従量課金は気軽には使えないため運用に歯止めがかかってしまう。Visual Nexus で通信コストは固定になっている。導入の担当者様からはいい買い物をした、とっていただいている。」(丸田氏)

JA 全農では、Visual Nexus 導入前に利用していた ISDN 回線を使ったビデオ会議サービスでは従量課金で年間 3700 万円の費用がかかっていた、年々増加するコストが課題となっていた。今回 Visual Nexus を導入するに当たって、システムを内製化し、回線を全てインターネット回線に変更することで、システム変更の初期費用はかかっているが、5 年間で 7900 万円のコスト削減を見込んでいるという。JA 全農ではビデオ会議は、毎日利用されているため、今後のプランとしては、Visual Nexus を利用できる拠点を増やしていこうという話もある。

「MCU というものを中心にして大規模のビデオ会議システ

ムを構築したいというニーズに、我々のマルチベンダサポート対応と、MCUの開発ノウハウは生きている。昨年は、大規模の話は多く、流通小売業での大規模案件がある。JA全農様の他、ダイワボウ情報システム様で80拠点、また、350拠点で使っているお客様もある。何百店舗もあるような多拠点展開を行う企業ではビデオ会議ツールのように多数の拠点に対して瞬時に情報を共有できるようなツールがないと成り立たない。日々競争で移り変わっていく業界の中でいかにすばやく大規模な組織を動かしていくかということを考えると、ビデオ会議を活用するそれだけの必然性がある。このような我々の提案内容や、製品の性能についてのコストパフォーマンスを評価していただき導入していただいた。このような事例を重ねていくことでユーザーレベルの要望をどんどん取り込んでおり、過去3年間大規模案件獲得してきて自信もある。」(丸田氏)

また、システム導入だけでなく、Visual Nexusの認定代理店であるアールネットコミュニケーションが、Visual NexusのASPサービスを開始した。ASPの良いところは、初期導入費を低く抑えて、Visual Nexusの機能を使用できることにあるので、社内へのシステム導入を検討するよりも気軽にVisual Nexusの機能を使った環境を構築することができるようになった。

## 競争環境の変化

丸田氏は、これから市場でのライバルがどんどん変わっていくと見る。当初ビデオ会議専用端末のメーカーがいる中で、我々の価値をどのように築いていこうかという観点から、その最初の1歩は、高性能なMCUを作るということから始まった。

「ビデオ会議市場としてみると、なかなか市場が育たない。ちょっと視線を引くとその市場の外側に非常にポテンシャルはあるのではないかと。ビデオ会議の近接市場はIP電話やデータ会議のカテゴリー。将来的には、VoIPのシステムを提供しているベンダーとの競合やあるいは協業体制にな

ってくるのかもしれない。Visual Nexusは、このような環境の変化に際してもビデオ会議の畑から来ているので音声、ビデオについてのノウハウの蓄積があると自負している。また、大規模な多地点でのノウハウがある。これらの我々が持っているアドバンテージを活かしつつ今後の環境の変化の中、常にユーザーへの新しい機能・利便性の提供や使い方の提案を行っていきたいと考えている。」(丸田氏)

(プロダクトレポート終わり)

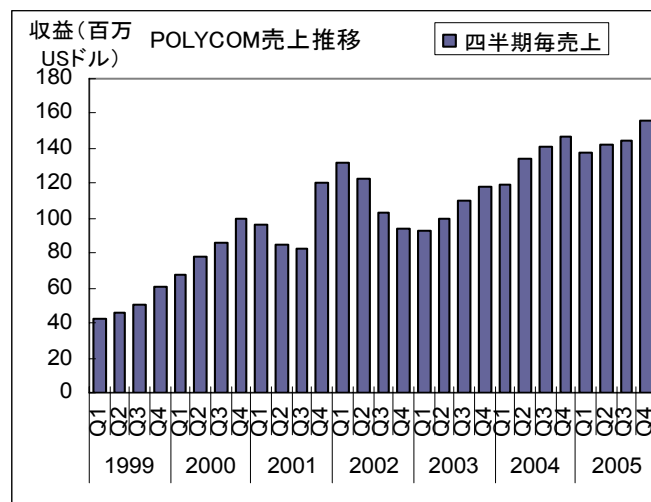
## 連絡先

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  
ビジュアルコミュニケーショングループ  
Tel. 03-5715-0821  
E-mail: [info-jp@visualnexus.com](mailto:info-jp@visualnexus.com)  
URL: <http://www.visualnexus.com/jp/>

## 業績発表レポート

NASDAQ 等上場企業の業績をレポートします。

### 米ポリコム(2005年第四四半期)



米ポリコム社は、2005年第四四半期(10月-12月期)と2005年通年の業績を発表。四半期ベースの売上、通年ベースでの売上とも過去最高を記録。第四四半期は、1億5610万

USD(約 182 億円)、通年では、5 億 8070 万 USD(約 675 億円)。

第四四半期の売上構成は、ビデオ会議端末が 53%、ネットワーク装置が、22%、音声会議端末が 25%。ビデオ会議専用端末は、同四半期には、16,128 台販売、デスクトップビデオ会議は、9,763 台販売している。

第四四半期の業績を電話会議で発表したが、その中で、VoIP 製品のラインナップが充実していること、ポリコム VoIP 製品が他社との製品比較で差別化がしっかりしているためもあり、「音声会議事業での売上の 59% は IP がらみで、VoIP 製品が、ビデオ会議端末事業にドライブをかけている状況がある。」(CFO(最高財務責任者 Michael Kourey 氏)

また、第三四半期から第四四半期の成長は、北米の強さとともに、「欧州、アジアなど、2 桁の成長を実現している。」(CEO Robert Hagarty 氏)と、特にアジアでの業績の回復力について自信を見せた。

同社の現金残高は、4 億 6040 万 USD(約 535 億円)で無借金経営が続く。

売上の内、R&D は、15.2%を、セールス&マーケティングには、23.9%を投下している。社員は 1636 名で、第三四半期から若干増えた。

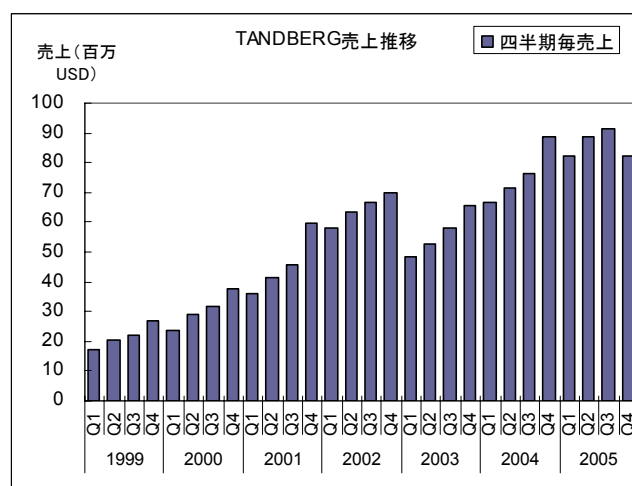
シスコ、アバイア、マイクロソフト、IBM、ノーテル、アルカテルなどとの提携を今後も強化していく。(CEO Robert Hagarty 氏)

### タンバーク(2005 年第四四半期)

ノルウェーのタンバーク社は、第四四半期の業績を発表。8290 万 USD(約 96 億円)を計上。2005 年通年では、3 億 4520 万 USD(約 401 億円)。粗利益率は、67.5%。

現金残高は、2 億 280 万 USD(約 236 億円)。キャッシュフローは健全に推移。

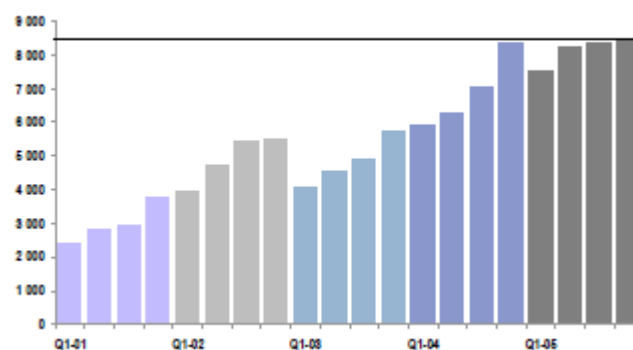
ビデオ会議端末の販売台数は、8,478 台。対前年同期比で、1.3%増。ビデオ会議端末の売上は、全体の 74%を占め、OEM が 2%、サービスが 13%、ネットワーク装置関係が 11%となっている。第四四半期の売上は、第三四半期より減だが、端末台数は増えた。



アジア関係では、特に東南アジア、オーストラリアで業績が顕著に拡大。日本では大手通信事業者へ販売、中国では公安部門への販売。その他では、台湾での販売展開の動きなどがあつた。

4 月には、タンバークとして、ファイブ・ポイント戦略プランが発表される予定。

### TANDBERG 端末台数推移



\* タンバーク社第四四半期発表資料より

### セミナー・展示会情報

#### Polycom Day 多地点会議セミナー

日時:2006 年 3 月 3 日(金) 14:15~17:00  
 会場:ポリコムジャパン株式会社 セミナールーム  
 主催:ポリコムジャパン株式会社  
 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や多地点会議の導入で効率的な運用のしかたについてのセミナー。  
 詳細:<http://www.polycom.co.jp/event/polycomdays/060303/>

#### アバイア テクノロジー サミット TOKYO 2006

日時:2006 年 3 月 9 日(木)13:30~ (13:00 受付開始)  
 会場:ホテルオークラ 別館 2 階 メープルルーム

主催: 日本アバイア株式会社

\*ポリコムジャパンが協賛。

詳細:

<http://www.avaya.co.jp/corporate/events/2006/techsummit/index.shtml>

## インターネット型 TV 会議システム体験セミナー 日本国内 1300 社の導入実績を誇る NTTアイティ製インターネット型 TV 会議システムのご紹介

日時: 2006 年 3 月 10 日 (木) 13 時 30 分～16 時 30 分  
(13 時 15 分より受付開始)

会場: (株)ソフトサービス 本社 3F セミナールーム  
福岡市博多区博多駅東 3 丁目 3-22

詳細: <http://www.soft-service.co.jp/faq/form10.html>

### BCS Tokyo 2006 情報

今年も出展社が集まれば、テレビ会議、ウェブ会議、電話会議専門の展示会 & セミナー「BCS Tokyo 2006」を、今年の 7 月 13 日 (木) - 14 日 (金) の 2 日間都内青山 TEPIA にて開催予定です。

1. BCS Tokyo 2006 企画書 (639kb)

<http://cnar.jp/BCS2006p.pdf>

2. ブース詳細、オプション (5MB)

<http://cnar.jp/BCS2006booth.pdf>

3. BCS Tokyo 2005 報告書 (550kb)

<http://cnar.jp/BCS2005report.pdf>

#### 2 月 2 4 日事前説明会のポイント等:

欠席された方、事前申込されずに参加された方もいらっしゃいました。ご参加いただきました企業様有り難うございました。共同主催の TeleSpan エリオットゴールドも参加しました。

以下ご参加されていない企業様向けです。

出展費用については、昨年比 3.5 万円から 15 万円増となりましたが、コスト削減ができるところは行い、その原資を告知と運営費に充てる。バッファ分は、昨年から 5 万円程度増。

今年は利用事例小冊子、ブーススタンプラリーを追加。利用事例は、各社様から ご協力いただき、20-30 の事例集を作成。来場者に配布。

昨年のジェネラルセッションは、有料でしたが、今年は無料とする方向にして、1 社あたり 50 分程度の事例発表を 2-3 社お願いする。昨年は 20 分程度だったので、

より詳しく現場での経験などを語っていただく。講演用はお支払いします。

ブーススタンプラリーは、来場者の方がブースでスタンプなどを出展社に押しいただき、お帰りに事務局で抽選、粗品を進呈。Quo カード (500 円) を数百枚。

今年も、ある後援企業様 (事前説明会では公表) にご協力をいただけるとお話をいただいております。その企業様のお薦めで、当日の予定する基調講演には、最近書店店頭で売れている経営問題についての本をかかれた方を検討することになりました。

無料相談コーナーや来場者ナビゲーションを充実させる。

ユーザー向けワークショップの実施。ユーザーの方が課題や問題などを持って集まって議論や解決方法を考えるワークショップを実施検討します。ユーザーの方からの発案で行います。(有料セミナーが 13 日の予定ですので、ワークショップは 14 日になると思います。)

今までの BCS 来場者のアンケートなどを見ても、問題や課題があるが解決できないかという意識のもとに参加されているユーザーの方もいらっしゃいました。たとえば、IP 回線での導入の問題や、あるいは会議室でのなどでの音周りの問題についてどう解決できるかなどがあり、ワークショップなどでそういった問題や課題を解決できる、糸口を見つけられるのであれば参加者にとって 非常に有益だと考えます。

4 月 10 日が出展申込の締め切り日ですが、開催できるように全力で頑張りたいと思います。共同でご出展でも可能ですのでよろしくご検討お願い致します。

#### 編集後記

次号 3 月 10 日号では、米ヒューレット・パカード社 フューチャーズ・プロダクト・マーケティングマネージャー マーク・ミネ氏による高精細テレビ会議システム「Halo」についてのデモと Halo 事業についてレポート予定です。また、業績発表も予定しております。

今号お読みいただきまして誠に有難うございました。

編集長 橋本啓介