

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

Vol. 8. No. 8 2006 年 3 月 20 日号

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.

ニュース項目

VTV ジャパン、アエスラテレビ会議システムの新製品 X シリーズを日本国内発売、春には日本市場での販売強化のためアエスラ製品専門の販売会社設立を予定



Xシリーズ記者向け発表会で発表する VTV ジャパン 代表取締役 栢野正典氏

イタリアのテレビ会議メーカーアエスラ製品の国内独占販売権を持つ VTV ジャパン株式会社(東京都千代田区)は、アエスラの新製品「Vega X シリーズ」の日本国内販売を発表。日本では 4 月 17 日から発売する。アエスラ社は、VTV ジャパンと 2004 年 7 月に販売関係を締結している。

3 月 15 日都内にて記者向けの製品発表会が行われ、VTV ジャパン代表取締役 栢野正典氏、同社技術・営業担当役員 坂本修次氏が今回発表された新製品の概要を説明、その後イタリアとテレビ会議で結び、まずは今回の製品デザインを手がけたイタリアのインダストリアルデザイナー パオロ・ヴィラ氏の X シリーズのデザインについての説明、そして最後にアエスラ社 CEO マルコ・ビエツォリ氏が早朝のイタリアから同社の説明とともに挨拶を行った。

今回発表した製品は、アエスラ社のセットトップ型テレビ会議システムとしては、最上位シリーズとなる 2 機種「Vega

X5」、「Vega X3」。同機種は、イタリアで 3 月 2 日に正式リリースされたばかりの最新モデルで、日本では初めての販売となる。

Vega X シリーズは、最新のテレビ会議システム用のチップ(PC の CPU に相当)を搭載し、多彩な機能と高品質な映像と音声とともに、デザイン性を重視した製品となっている。「人間工学を考えた美しいプロダクトデザインと最新のテクノロジーを融合させ、オフィス空間にもフィットする必須アイテムとして進化させていくことを開発の基本コンセプトとして持つ。」(栢野氏)



Vega X5(ベガ・エックス・ファイブ)

機能の面については、映像符号化については、H.264 に対応し、音声は、CD 並の音を実現する AAC-LD を搭載。X5 には、360 度の無指向性のマイク、X3 には、120 度の指向性マイクを提供。それらのマイクはデジチェーン(数珠繋ぎ)で 2 つまで接続できる。「搭載のチップについては、今後のアエスラ製品の機能拡張を視野に入れた強力なものを搭載している。」(坂本氏)

通信においては、X5 では、IP 接続で最大 4Mbps、オプション ISDN BRI(INS64 相当)で最大 768kbps、ISDN PRI(INS1500 相当)接続で最大 2Mbps、専用線で最大 2Mbps。X3 につい

では、IP 接続で最大 2Mbps、オプション ISDN BRI(INS64 相当)で 128kbps。AES 暗号化対応。

その他では、XGA(1024x768)送受信とデュアルビデオ機能(H.239)。PC とケーブルを接続するだけで、XGA 映像の送受信ができる。また、デュアルビデオ機能を利用すると、人を映したカメラ映像と PC の映像を同時に1画面で送受信できる。



Vega X3 (ベガエックス・スリー)

ハンズフリー可能なオートトラッキングカメラ。自動音声追尾機能を搭載したカメラが、発言者の方向と距離を的確に測り、カメラが上下左右とズームによって画面に映し出す。Vega X5 のみ標準装備で、筐体の前面に見える3つのセンサーとカメラ上部にある1つのセンサーによって追尾する。

MCU 機能が内蔵。「今までの同社のテレビ会議システムでは7拠点までだったが、今回の Vega X5 では、8 拠点まで対応した。」(坂本氏)

ファンレス静音設計。「テレビ会議システムに搭載しているチップは、熱を帯びやすく放熱のために従来ファンが使われてきたが、静かな会議室であっても、ファンの音のノイズが耳障りのことがあった。今回ファンレス機構を搭載しノイズゼロを実現した。」(坂本氏)

また、ユーザーインターフェイスは、カスタマイズが可能。セレクションの中から好きなレイアウトや色を選択できる。日本語、英語、イタリア語、フランス語、中国語、韓国語など 14 言語に対応。映像音声の入出力も持ち外部カメラやスピーカーなどの接続用となる。

Vega X5 は、幅 540mm x 高 225mm x 奥行 230mm、重さ 4.19kg。Vega X3 は、幅 290mm x 高 140mm x 奥行 205mm、重さ 2.55kg。



(左写真 X シリーズ用リモコン)

今回パオロ・ヴィラ氏が X シリーズのデザインを手がけたが、同氏は、アエスラ以外では、ジェネラルエレクトリック社、LG 電子、フィリップス社、テレコムイタリアなどの通信機器製品デザインで実績を持ち、ADI Design Index や Smau Industrial Design 賞を受賞している。また通信機器以外では液晶テレビなどもデザイン実績があり高い評価がある。

アエスラとヴィラ氏との出会いは、2004 年 1 月にミラノで開催された SMAU 国際情報通信技術展示会でアエスラのマーケティング担当が同氏のデザインを見たのがきっかけ。その後アエスラからヴィラ氏にコンタクトをとり、今回のデザイン開発委託となった。

「アエスラのマーケティングチームからは、斬新なデザイン、競合他社とは違うデザイン設計を行って欲しいと話があった。大きな挑戦としては、機能的かつ最高品質を実現することだった。そのために、ラジエーターの役割を果たし、無音に近づける、アルミニウムを使うことを提案した。さらに、最近の製品デザインの傾向に沿って、デザインを一新する必要があった。近ごろのクライアントのほとんどが、フラットパネルの液晶やプラズマを使用している。テレビ会議システムもこの変化に対応していなければならないと考える。」(ヴィラ氏)

また加えて、新しい製品のデザインを行う時のポイントについては以下のように述べる。「顧客もしくは実際に製品を使うユーザーの本当のニーズについて理解するようにしている。それから、顧客の満足度、人間工学、技術的制約を考慮して、奥深くデザイン案を練っていく。もちろん、ターゲット価格を考慮し、高品質を実現することも重要なポイントになる。」

ヴィラ氏の後に行われた、アエスラ社 CEO マルコ・ビエツツオリ氏でのテレビ会議による遠隔講演では、「当社は、端末販売からより一層グローバルなソリューションプロバイダーへと脱皮しようとしている。2004 年第一四半期までは、日本市場でのアエスラの認知度及びシェアはゼロに等しかったが、現在はアエスラのテレビ会議システムのワールドワイドの販売で日本は全体の売上の 9%を占めるようになった。当社と独占契約を結んでからは毎年販売数を増やし続け、現在では世界的にも VTV ジャパンはアエスラにとって欠かせないパートナーとなっている。日本でのアエスラ製品の売上額は、2004 年から 2005 年にかけて 437%伸び、300 万 USD(約3億 5300 万円)となった。」

アエスラとしては、今後ビジュアルコミュニケーションのトータルソリューションを提供していく方向で事業展開を考えている。ISDN や IP だけでなく、3G テレビ電話、一般電話などを、ゲートウェー、ゲートキーパー、MCU などのインフラ装置なども提供していくことによりシームレスなトータルコミュニケーション環境を目指していく。



イタリアからテレビ会議で講演するアエスラ CEO マルコ・ビエツツオリ氏

日本国内での販売計画については、企業、教育機関、官公庁、地方自治体、宗教法人などに対して、アライアンスパートナーや販売代理店を通じての販売及び直接販売を展開する。売上目標は、アエスラ製品全体で 6 億 5000 万円を計画。その内 Vega X シリーズについては、Vega X3 は、2億 9800 万円、Vega X5 は、9600 万円。残りを他のア

エスラ製品で計画する。台数ベースでは、Vega X3 が 700 台、Vega X5 が 150 台を、それぞれ計画。「Vega X5 については、事業規模が大きい企業、Vega X3 については、中小企業などをターゲットとしたい。」(栢野氏)

価格は、Vega X5 が、917,000 円(税抜き、IP のみ対応、カメラ本体一体型モデル)、Vega X3(IP オンリ)は、同じく税抜きで 608,000 円。X5 のオプションには、IP 4Mbps での接続を可能、XGA、H.239、ISDN、多地点用などのオプションがある。X3 のオプションは、暗号化、ISDN、多地点機能、専用線、マイクなどのオプション。周辺装置では、増設用マイク、HiFi マイク、ヘッドセット、自動追尾カメラがある。

アエスラ社としては、今後の日本市場での拡大を考え、VTV ジャパン主導によるアエスラ製品販売を専門的に行う販売会社を設立することに両社間で合意した。この設立によって単なる代理店の仕組みを持ち込むのではなく、営業・広報・技術などのビジネスプログラムの提供を含め VTV ジャパンで培った販売ノウハウを提供し、パートナーの拡大を行っていく。具体的な内容については、本年5月に発表予定とのこと。

アエスラ社は、1972 年に創業。創業者兼代表取締役社長は、ジュリオ・ビエツツオリ氏。CEO は、マルコ・ビエツツオリ氏。従業員数は、350 名。従業員の 30%が R&D に従事し、売上約 7700 万ユーロ(約 100 億 1000 万円)の 10-15%を R&D に投下。生産はイタリア及び海外の工場を持つ Celestial 社に外部委託生産。同社のテレビ会議システムは 10 万台以上設置実績がある。イタリアではテレビ会議市場の 80%を持ち、世界では第4番目の大手テレビ会議メーカー。事業としては、(1)音声会議システム・テレビ会議システム(日本国内はテレビ会議のみ)、(2)特定業界への事業(医療機器などの業界)、(3)多地点接続サービス、(4)ネットワーク機器(通信事業者、イタリアテレコムなど向け)、(5)テスト機器などの事業が柱。

VTV ジャパン株式会社は、1995 年テレビ会議システムの専門販売会社として設立。本社東京、支社大阪。2005 年 9 月期の売上は、9 億 1000 万円。2006 年 9 月期では、13 億円の

売上を見込む。アエスラ以外では、TANDBERG、RADVISION、ポリコム、ソニー各社のテレビ会議システム製品を扱う。同社設立以来 400 社以上にテレビ会議システムを販売してきた。今回の新製品前のアエスラテレビ会議システムは、日本国内で約 420 台販売してきたという。アエスラからベスト・パフォーマンス・チャンネルを受賞。

日本の電話会議サービスの老舗コーラスラインサービス、今年サービス開始から 10 年を迎える。2005 年 12 月にサービスをリニューアルし事業を強化

西日本を中心に 16 の自社子会社を持ち事業展開を行う株式会社 NTT マーケティングアクト(大阪府大阪市)は、NTT や一般企業向けに業務アウトソーシングやテレマーケティングサービス、人材派遣、電話会議サービスなどを提供している。首都圏や東日本への事業展開を行うために東京本部がある。東京本部は、株式会社 NTT マーケティングアクト本体に属す。グループ総体での売上規模は、約 3000 億円。NTT マーケティングアクトは、NTT 西日本株式会社(大阪府大阪市)の 100%子会社。

コーラスラインサービスの歴史は、1996 年に当時の NTT と株式会社 NTT 北陸テレマック(石川県金沢市)が、北米の電話会議サービス事業者と協力してサービスを開発。当初は、同年6月から試行サービスを開始、8 月から本格サービスを開始し、その後順調に事業を拡大した。

その後、NTT グループの組織統合によって、2000 年には株式会社 NTT ダイナミックテレマに、さらに 2004 年には現在の株式会社 NTT マーケティングアクトに統合しサービスを提供、現在にいたる。

「コーラスラインサービスは、サービス開始から 10 年間の実績を持ち、国内最大級のサービス規模を誇っている。電話会議で重要な音声品質はもとより、専門オペレータが提供するきめ細かな対応、そして大規模電話会議でも対応できるサービスのキャパシティ力など質の高いサービスを心がけており、それらがトータルにお客様に評価をいただい

ている。」(NTT マーケティングアクト株式会社 東京本部 本部長 阿字地 晴夫氏)

コーラスラインは、96 年のサービス開始以来一貫して電話会議にフォーカスしたサービスを提供してきた。

今回の 12 月のサービスリニューアルでは、予約レスサービス、Web による予約・料金参照サービス、ボリュームディスカウントの設定などが追加された。「今回のリニューアルは、今までのオペレータによるきめ細かなサポートとともに、お客様の電話会議に対する利便性を向上させるのが目的。今回はそれらの両面をカバーできるように改善を図ったものだ。」(同社 東京本部 コーラスライン営業担当 シニアマネージャー 坂本 智也氏)

コーラスラインサービスでは、随時利用タイプと、専用利用タイプの 2 つの契約タイプがある。随時利用タイプは、利用に応じた従量制料金を支払うタイプ。専用利用タイプは、月々一定料金を支払うことで電話会議契約の回線数(ポート数)に応じて専用の会議室を準備し、事前の予約なくユーザーは 24 時間いつでも利用できるタイプ。両タイプとも初期費用一切かからない。

「随時利用タイプでは、コーラスラインサービスが持つシステムのキャパシティは、他の利用ユーザーも共有して使用するため、利用は他のユーザーの予約状況によって変わってくるが、専用利用タイプは、そのユーザーのために会議室用の回線を専用に確保するため予約状況に影響されずに利用がいつでもできる。」(坂本氏)

また、随時利用タイプは、予約方法が 3 通りのタイプに分かれる。(1) 予約レス利用タイプ。事前の予約なしで空いている回線を 24 時間いつでも利用できる。(2) お客様 Web 予約利用タイプ。インターネットで専用のサイトにアクセスし会議予約を行う。24 時間いつでも予約が可能。(3) オペレータ予約利用タイプ。電話や FAX でオペレータへ会議予約をして利用するタイプ。オペレータ予約利用タイプだと、当社のシステム状況に応じて最大 200 回線まで対応が可能。「200 回線以上については別途ご相談いただきたい。」(坂本氏)

電話会議サービスの基本的利用方法は、会議開始時間に、

主催者・参加者・リスナー各自が会議センターへ電話をかけて、会議のID番号とパスコードを入力して会議に参加する。これを「パスコードエントリー」とコーラスラインサービスで呼んでいる。

コーラスライン ウェブでの予約画面

CHORUS LINE

会議予約(新規) | 会議予約(確認/変更) | 会議実施状況 | 請求書案内 | パスワード変更 | ヘルプ | ログアウト

会議予約 - 新規登録
パスコードエントリータイプの会議を予約できます。

予約項目を入力した後、「登録」ボタンを押してください。

予約受付日 >> 2006年 03月 日
お客さまID >> - -
会社名 >>

※印マークのある項目は必ず入力してください。

議題 (全角) 例) コーラス タロウ

予約者名(カナ) (全角カナ) 例) コーラス タロウ

予約者電話番号 (半角数字、ハイフンなし) 例) 03XXXXXXXX

予約者メールアドレス

主催者名(カナ) (全角カナ) 例) コーラス ハナコ

主催者電話番号 (半角数字、ハイフンなし) 例) 03XXXXXXXX

主催者メールアドレス

会議センター

会議開始日時 2006年 03月 日 () 時 分

会議終了日時 2006年 03月 日 () 時 分

予約回線数 回線 (半角数字)

主催者パスワード (半角数字4桁)

参加者パスワード (半角数字4桁)

予約完了通知メール 主催者 参加者

参加者リスト設定

【参加者リスト】

No.	会社名	氏名(カナ)	電話番号	メールアドレス

登録

入力完了後、「登録」ボタンを押してください。

個人情報の取り扱いについて

会議予約の際にご記入いただいたお客様の個人情報は、コーラスラインサービスの提供の範囲内においてのみ使用いたします。また、会議参加者の情報をご記入いただく場合、あらかじめ個々の会議参加者のご了承をいただいた上でご記入ください。お客様の同意がある場合や法令の規定等による場合を除き、取得した個人情報を本人の同意なしにNTTマーケティンググループ会社以外に提供することはありません。なお、個人情報の取り扱いについては、[個人情報保護方針](#)をご覧ください。

パスコードエントリー以外では、参加者各自が会議センターへ電話をかけた時に、オペレータが応対して会議室に接続する「アシスタントエントリー」や、会議開始時間になると自動的に会議センターから参加者やリスナーを呼び出す「センターコール」、会議開始時間になり主催者が会議センターへ電話をかけ、会議IDとパスコードを入力すると、自動で参加者やリスナーを呼び出す「オートコール」、そして、会議開始時間になると、オペレータが参加者をひとり一人呼び出す「オペレータコール」がある。

専用利用タイプと、随時利用タイプの予約レス利用、お

客様 Web 予約は、パスコードエントリーのみだが、上記全ての接続方法を利用できるのは、随時利用タイプのオペレータ予約利用タイプに限られる。

「サービスの使い分けは、社内や関連会社での電話会議利用であれば、予約レスなどのタイプで十分ですが、お客様などを招いた電話会議であれば、オペレータを使った電話会議の利用がよいのでは。利用シーンにあわせて、当社では複数のサービスタイプを提供している。また、各社の電話会議端末もご要望に合わせて販売している。」(坂本氏)

電話会議の利用については、「社内会議での電話会議利用だけでなく、社外に向けたインバスターリレーションズやセミナーでの利用も増えてきている。お客様は、今まで集合していたものを電話会議に置き換えている状況が増えてきていると実感している。」(坂本氏)

今後の展開について、本部長の阿字地 晴夫氏は、「IP通信が増えアナログ回線は減少していくのは世の中のトレンドだが、まだまだアナログの一般回線で電話会議を行っているお客様は多い。そのため当面は、当社のコーラスラインサービスはアナログ回線で展開していく予定。お客様の利用方法を見ていると、社内利用から外部への情報発信的な利用も見られるようになってきている。当社としてはそういった利用方法にもしっかりとサポートしながら、今後新たなお客様のニーズに対しても対応していきたいと考えている。」と抱負を述べる。

シスコ、最新のユニファイド・コミュニケーションシステムを発表

シスコシステムズ株式会社(東京都港区)は、音声、データ、映像のコミュニケーション製品及びアプリケーションを統合した新システム「Cisco Unified Communications(シスコ・ユニファイド・コミュニケーションズ)」を発表。

Cisco Unified Communications は、プレゼンス機能、設定情報、モビリティ、インテリジェントネットワーク(NII)機能をベースに、音声、映像、データの相互通信を一つのシステムにシームレスに統合したコミュニケーション環境を提供する。2005年12月に米国シスコ社にて発表された「Cisco Service

Oriented Network Architecture(SONA)」をフルサポートしている。

Cisco Unified Communications は、「Cisco Unified CallManager」、「Cisco Unity」、「Cisco Unified MeetingPlace」、「Cisco Unified Contact Center」などの製品をベースに、今回新たに「Cisco Unified Personal Communicator」、「Cisco Unified Presence Server」、「Cisco Unity Connection」、「Cisco Unified MeetingPlace Express」の4製品が投入された。従来製品を利用のユーザーは、システムをアップグレードすることにより新しい機能を利用できる。

Cisco Unified Personal Communicator は、リアルタイムのコミュニケーションをサポートすることにより、ユーザー同士が情報簡単に共有できるように支援するシステム。GUI(グラフィカル・ユーザー・インターフェイス)によって複数のコミュニケーションアプリケーション間を簡単に移動することができる。

Cisco Unified Presence Server は、ユーザーが現在電話やパソコン、映像端末などを使用しているかどうか、ユーザーのステータスに関するプレゼンス情報を収集するシステム。SIP や SIMPLE (SIP for Instant Messaging and Presence Leveraging Extensions) を利用したサード・パーティー製の端末等からプレゼンス情報を集約し、その情報を Cisco Unified IP Phone や Cisco Personal Communicator、IBM Lotus Sametime、Microsoft Live Communications Server (LCS) 2005 などのサービスやアプリケーションに連携することが可能。

Cisco Unity Connection 1.1 は、統合メッセージング、音声認識、及び着信呼に対する転送ルールを組み込んだ、ユーザー数 1500 名までの企業規模を対象とした管理しやすい統合メッセージングシステム。コンピュータを使用して Eメールの受信ボックスやウェブブラウザからボイスメッセージを確認できる。自動応答機能には、インテリジェント着信転送、カスタマイズ可能なコールスクリーニング、メッセージ到着通知オプションが装備。

Cisco Unified MeetingPlace Express 1.1 は、場所や時間、相手を問わず、コミュニケーションやコラボレーションを可能にする中規模企業向けの統合型音声/Web 会議ソリューション。

さらに、Cisco Unified CallManager 5.0、Cisco Unified CallManager Express 3.4、Survivable Remote Site Telephony(SRST) 3.4 では、新たに SIP が標準サポートされることになった。これにあわせて第三者機関が音声・データ・映像の SIP エンドポイントの検証を行う新しいプログラム「SIP Verified」が設けられ、日本でも SIP Verified プログラムの開始に向けて現在検討中とのこと。

Cisco Unified CallManager 5.0 では、好みに合わせてオペレーティングモデルを選択できる。今回 Linux ベースのアプリケーションモデルバージョンの販売が開始、従来のオープン OS をベースとしたバージョンも、1年以内に発売される予定。

発売時期については、Cisco Unity Connection 1.1 と Cisco Unified MeetingPlace Express は、2006 年 2 月 1 日。Cisco Unified Personal Communicator、Cisco Unified Presence Server、Cisco Unified CallManager 5.0 が 2006 年第二四半期、Cisco Unified CallManager Express 4.0 は、2006 年第三四半期の予定。

【編集長橋本のコメント】

シスコのジョン・チェインバース氏が3月15日に発表したところによると、が今年の後半に、テレビ会議システムを発表する予定。欧米の電子媒体などでレポートされているが、米 CIO Magazine(<http://www.cio.com>) の記事 Cisco Zooms In on Enterprise Video によると、デスクトップ用というよりは、まず役員室用、専用のテレビ会議室向けのハイデフィニション(HD)、等身大サイズを表示できるテレビ会議システムを考えているとのこと。

また、このシステムは、シスコ・ユニファイド・コミュニケーションの一コンポーネントとなると書かれている。ネットワーク装置から端末進出ということだろうか。役員室用、専用のテレビ会議室向け(dedicated)と言っているの、前号でレポートしたヒ

ユーレットパッカートの Halo 的なシステムなのだろうか。今までのテレビ会議メーカーとの提携への影響、競争環境への影響はどうなるのだろうか。シスコからの正式な発表を待ちたいと思う。

米調査会社フロスト&サリバン社は最近のプレス発表で、シスコシステムズ、マイクロソフト、IBM などがユニファイド・コミュニケーションを提供することによって、市場にドライブをかけるかと予測する。会議システム市場を大きく拡大するというのは、今まで、90年代の ISDN から始まり、インターネットが出てきた時、そして 2001 年に入りブロードバンドが出てきた時、市場にドライブをかけると言われてきた。このユニファイドで会議システム市場がどうなるのか見ていきたいと思う。

マイクロソフトとラドビジョン、SIP エクステンションの独占的ライセンスで合意

米マイクロソフト社は、Microsoft Live Communications Serve 2005 (LCS) 用の SIP エクステンションをイスラエルのラドビジョン社にライセンスすることで両社が合意した。ラドビジョンは、この SIP エクステンションを同社の開発ツールキットへ統合し、RADVISION SIP、SIP Server、Videophone SIP toolkit のオプションアドオンとしてサード・パーティー開発者へ提供する。ラドビジョンが独占的 (exclusive software toolkit vendor) でライセンスを受ける。

この SIP エクステンションは、SIP for Instant Messaging and Presence Leveraging Extension (SIMPLE) をベースとしたもので、WindowsOS 用のエクステンションはすでに提供されているが、今回の発表で非 WindowsOS 系での実装にも対応する。

これによりサード・パーティーの開発者は、(1) LCS の機能を、SIP プロキシ、WiFi フォン、ハンドセットなどを含んだ IP-PBX や IP/ビデオフォンベースのソリューションに組み込むことが可能になる。(2) IP Multimedia Subsystem (IMS) (携帯電話パケット・ネットワークを利用して、

音声通話とデータ通信の統合を可能とするマルチメディアサービスを実現させる技術) と LCS の相互運用に関わる開発も行えるようになる。

この SIP エクステンションは、2006 年後半にリリースされる予定。

英 Videoconferencing Insight ニュース: WebEx インド、2005 年の法人契約顧客数は、前年比 33.3% を達成。Web 会議サービスはインドで急速に拡大

Web 会議は、インドで急速に拡大している。WebEx Communications インド社では、2005 年には、法人契約顧客数は、43、前年比 33.3% の成長を達成した。内訳としては、電話会議サービスで 297 件、ウェブ会議サービスで 135 件だった。過去半年で利用ボリュームも 5 倍に増えたという。WebEx Communications インド社では、現在 1700 件の契約数がある。

WebEx Communications 社は、2003 年にインドの会議サービス事業者 CyberBazaar 社を友好的に買収。現在に至る。

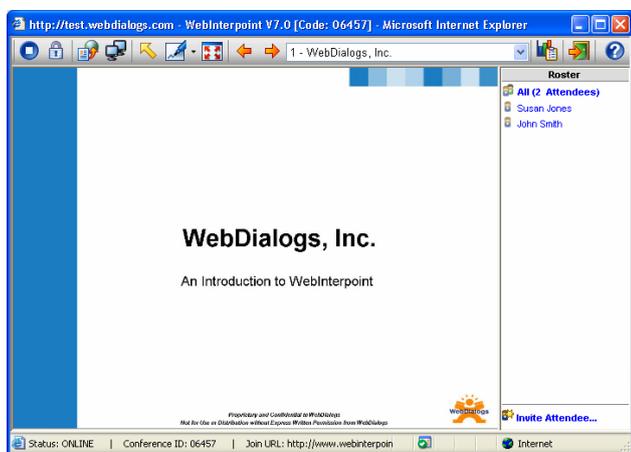
主要顧客としては、ICIC 銀行、GE Consumer Finance 社、Franklin Templeton 社、Prudential ICICI アセットマネジメントカンパニー社、Johnson & Johnson 社、Zensar Technologies 社、国防省など。

同社のサービスは現在インド主要都市全てで利用できる。今年の終わりまでには、さらに 600 法人契約を獲得したいと意気込む。

インド市場向けに WebEx WebOffice や WebEx System Management Services の各サービスの提供も開始した。同社は、2005 年 11 月のアナリスト向けセミナーで、SaaS (Software-as-a-service、ソフトウェアをサービスとして提供すること) のビジネスモデルを発表しており、SaaS ベースに事業展開拡大を図る。

Videoconferencing Insight <http://www.vcinsight.com/>

「また Unyte 及び同社のウェブ会議システムの日本での販売パートナーを募集している。」(同 Bala Sridhar 氏) WebDialogs 社は、1998 年設立。ボストン近郊に本社がある。事業としては、CSP と OEM 向けウェブ会議システム「WebInterpoint」、ウェブ会議 ASP サービス「Meeting Central」、そして Unyte を提供している。35 社の CSP パートナー、70 社のホールセールブランド、4 社の OEM パートナーと提携しているが、アジア太平洋地域でのパートナーはこれからだという。未公開企業だが、2004 年度のサービス利用と売上、ともに前年比 300%増を達成したという。



WebInterpoint ホスト（主催者）側画面

ウェブ会議 ASP サービス Meeting Central では、Executive、Enterprise、Express とあり、1分当たりのサービス料金/参加者は、10US セントから(約 12 円)。基本的なウェブ会議機能の他にサービスレベルによって、投票やレコーディング、再生機能などの機能がある。他の大手サービスプロバイダーよりも低コストでサービスを提供しているという。

【編集長橋本のコメント】

北米での電話会議サービスやウェブ会議 ASP サービスは、北米だけで 100 社以上が参入しているといわれており、競争が非常に激しいため価格競争も激しく展開しており、すでに無料の電話会議サービスなども出てきている。

ショートニュース項目

◆米 LifeSize Communications 社は、同社のビデオ会議システムで使われる DSP にテキサス・インスツルメント社の「TMS320DM642」を採用していると発表。動作周波数は、720Mhz。同 DSP を使うことによって、ハイデフィニション(HD)化を実現しているという。ハイデフィニションの解像度は、1280x720。

◆米 LifeSize Communications 社は、カナダの Canadian Communication Products Inc. (CCP)社と、LifeSize 社の会議システム製品の取り扱いパートナーとして提携したと発表。CCP 社は、過去 20 年間コンピュータ業界と通信業界向けの製品のディストリビューターとして事業展開。バンクーバー、トロントなど国内6カ所に拠点がある。

◆ 米 InnoMedia 社は、MCU 内蔵の IP テレビ電話機「InnoMedia MTA 5550 (写真右)」を発表。内蔵 MCU は、最



大3地点間の多地点テレビ電話が行える。映像コーデックは、H.264、MPEG-4 Part 10 AVC をサポート。TAB ベースのユーザーインターフェイスで各メニューの設定ボタンなどへナビゲートできる。その他の特徴としては、MP3 の鳴動、USB ポートを2口搭載など。同社は、1995 年設立。米国、シンガポール、台湾、中国に拠点を持つ。IP テレフォニー系のソリューションを提供する。

◆ 中国の DST Media 社は、2 月 24 日午後東京都内で Broad5 製品発表会を開催。中国 DST Media 社からは、海外セールス部マネージャー Sally Lai 氏、開発エンジニア Randy Reagan 氏が DST Media 社の紹介とともに、Broad 5 の製品概要についてデモを交え、紹介した。日本での販売パ

ートナーを募集している。日本での窓口は、株式会社ブイ
ツートテクノロジー・ジャパン(東京都千代田区)。



(Broad 5 製品記事:CNA
レポート・ジャパン Vol.8
No.2 2006年1月20日
号)

(写真左:開発エンジニア
Randy Reagan氏)

Broad 5 (ウェブカメラ、
PTZ カメラ両方対応) 展
示



セミナー・展示会情報

Sler 様向け: Web 会議ソリューションセミナー
~ Web 会議でプロジェクトのコミュニケーションを
効率化 ~

日時:2006年3月24日(金) 15:00~16:30

会場:NEC ネクサソリューションズ

ネクサソリューションプラザ

東京都港区三田 1-4-28(三田国際ビル1階)

主催:NEC ネクサソリューションズ株式会社

詳細:

<http://www.nec-nexs.com/news/event2006/0324.html>

ラドビジョン・ソリューション・セミナー 2006:
金融向けセミナー (シリーズ第1回目)

日時:2006年4月18日(金) 13:00 -17:30(予定)

会場:東京コンファレンスセンター品川

主催:ラドビジョン・ジャパン株式会社

詳細:<http://www.radvision.co.jp/event/ky/index.html>

CNA レポート特集予告

あの時業界のキーマンは何を語ったか。

1998年にボストンで開催されたDVC 98と、2000年にアナ
ハイムで開催された Telecon2000の時の基調講演やパネル
ディスカッションのレポートを定期レポートに順次掲載予定で
す。

編集長橋本の事務所を片付けておりましたら、忘れかけて
いた記録メモと録音テープが見つかりましたので、改めて記
録メモと録音テープをまとめ直してこの定期レポートでレポー
トすることにしました。

あの時業界のキーマンは何を語ったかを振り返ることにより、
今の動きと比べ今後の会議システム業界を考えていきたいと
思います。

(掲載スケジュールは4月下旬以降を予定しております。)

DVC FALL 98 (ボストン) 1998年10月

1. Keynote Address: PictureTel
ピクチャーテル CEO ブルースボンド氏
2. Locknote Session (パネルディス)
インダストリーアナリスト パネリスト:
Edge Media ハンクエラー氏
Wainhouse Research アンドリューディビス氏
TRI: アン・アーロン氏
TeleSpan Publishing: エリオットゴールド氏
Perey Research: クリスティン・ペレー氏
モデレーター:BCR 社長:ジェリーゴールドストーン氏

TeleCon 2000 (アナハイム) 2000年12月

- 1.Keynote: Transforming the Web into an interactive
Communications Environment
講演者:WebEx Communications CEO Subrah S. Iyar氏
- 2.Industry Roundtable Discussion (パネルディス)
パネリスト:
ピクチャーテル CEO ノーマンゴート氏
ポリコム COO ロバートハガティ氏
タンバーグ CEO ベング トレソン氏
VTEL CEO ステイブン・ボンロン氏
モデレーター:Wainhouse Research
アンドリューディビス氏
Wall Street アナリスト トーマスワイゼル氏

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。

お陰様で出展のお申込み入りつつあります。また、今年の後援団体企業様もいまのところ4団体社様から今年もご協力いただけることをご連絡いただいております。

今まで会議システム市場を、初めて電話会議やテレビ会議を使って以来、十数年見てきましたが、カバレッジ的マーケティング方法(できるだけ多数の人にプロモーションを行うこと)に加え、フォーカス的なマーケティング方法(アーリーアダプターを中心とした感度の高いユーザーへフォーカスしてプロモーションを行うこと)も取り入れることが、現在のアーリーアダプター(初期採用者)の段階である会議システム市場ではより重要ではないかという考えが、BCS Tokyo にはあります。

米国の社会学者エベレット・M・ロジャーズによるロジャーズの採用者分布曲線(「イノベーション普及学」)理論によると、アーリーアダプターは、自ら情報を探し出し、自分で判断を行い、後述のアーリーマジョリティに尊敬されている立場と説明されています。

アーリーアダプターに続くアーリーマジョリティ(多数採用者)は、比較的慎重で、アーリーアダプターに相談するなどして追隨的な採用行動を行うと説明されています。

カバレッジ的なマーケティングは確かに重要ですが、寧ろ面的なマーケティングは戦後の右肩上がりの経済成長の時代には非常に有効な方法でした。ニーズが顕在化しているからです。網を投げればお客様は見つかります。

しかし、マジョリティーでのニーズが顕在化していないこの会議システムのプロモーションを行うにあたって、面的なマーケティングだけで有効なのでしょうか。

主にアーリーアダプターに対してフォーカスしたマーケティングプロモーションを行うことが今の会議システム業界には必要ではないかと考えます。

カバレッジ的なマーケティングは、アーリーアダプターもマジョリティーも全てカバーして扱うアプローチではないでしょうか。今までの業界からのメッセージはそのような印象を持っております。それぞれの普及段階において、マーケ

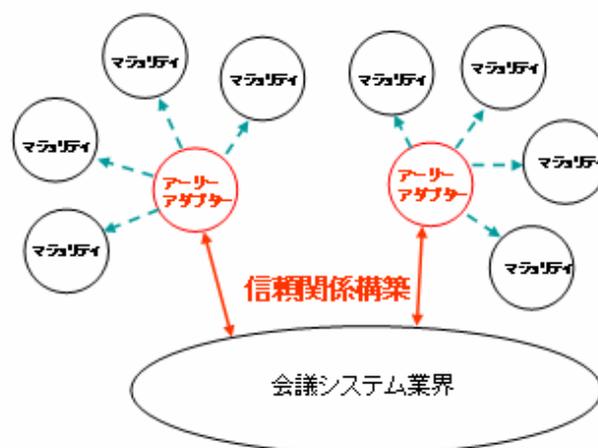
ティングでの重きをおくところは違ってくるのではないかと考えております。

10年以上前に初めて会議システムに触れて以来、会議システムの広告や業界からのメッセージを見ていてそのように感じます。

従って、まずは、アーリーアダプターと業界との信頼関係構築を行う必要があると考えます。

アーリーアダプターの周りには、すでにアーリーマジョリティがいます。両者間で既に人間関係レベルでの信頼関係があれば、アーリーマジョリティは、アーリーアダプターの考えを受け入れやすいと考えられます。情報伝達をスムーズにするためには、お互いの信頼関係は重要な前提条件になると思うからです。

アーリーマジョリティと業界との間で信頼関係がない状態で果たして業界から発するメッセージが十分に届くのでしょうか。マーケティング理論が今まで学として発展してきたのは、ひとつにこの難しさがあるからではないのでしょうか。



フォーカス的なマーケティング

そうなれば、まず、業界に対して感度の高いアーリーアダプターとの間で信頼関係を構築し、アーリーアダプターを通して、業界のメッセージを届けてもらうという方法は、有効ではないかと考えます。とどくかわからないメッセージを業界から直接マジョリティーに何度も展開するよりは、業界と信頼関係のあるアーリーアダプターに“お願いする”ほうが、言葉は悪いですが、効率よく行えるのではないのでしょうか。業界からのメッセージをアーリーアダプターから伝播していただくわけです。

それが遠回りのようで実は会議システム普及には近道と考えるからです。急がば回れという諺もあります。

会議システムに関する情報は特に最近沢山出ていますが、先日のあるユーザーの方が、検索エンジンを駆使してやっとのことでこの CNA レポート・ジャパンを探し出し、有り難いことに、情報提供について高くご評価いただきました。ということは、その方にとっては、今出回っている情報では、まだ何か物足りないということではないでしょうか。

この方は恐らくアーリーアダプターの方じゃないかと思えます。

このアーリーアダプターの方は、どのような情報を欲しているのか。何かを評価する際に人間は判断しますがその判断するための、材料、情報は一体どのような情報なのでしょう。それを BCS Tokyo では提供したいと考えています。

そうすることが、ユーザーの方だけでなく、出展企業の方、ひいては業界全体にとってもよい結果を生み出すと考えます。

私自身は、ウェブ会議は何十万社が使うようなツールのはずだと思っていますし、専用端末も年間5-7万台の販売は現実的と考えています。電話会議端末も数万台いつでもおかしくはないと思っています。

BCS Tokyo は、専門であるために小規模ですが、趣旨は明快で、来場者と出展社との間で質の高いコミュニケーションが可能と評価を頂いております。導入検討の来場者の方でも、担当者の方と直接お話が出来たことはよかったとアンケートでもご評価されております。

今後さらに、より実務的な、そして、よりユーザーの目線に近い内容を考えています。アーリーアダプターを中心とした、会議システムに対して感度の高い層が欲する情報を提供したいと考えています。

今年実施予定：

1. 利用事例小冊子配布(20-30事例)：出展企業様からご協力いただく予定。
2. 出展企業のプレゼンテーション。
3. ユーザーの方が現場での経験を語る利用事例セミナーセッション。購入を検討する側は、率直な意見を聞きたいのです。客観的な情報が欲しいのです。
4. 会議システムについての技術を理解していただくセミナーセッション。

5. 導入時注意する点、課題などを勉強するワークショップ。可能であれば機器などを実地で操作しながら。
6. 無料相談コーナー。会議システムについては何でも聞いてくださいというコーナー。
7. 来場者、出展企業アポイントサービス。実際に担当者と話しができてよかったという導入検討の企業様がいらっしゃいますので、その方々へのサポートです。

昨年までの来場者アンケートにも有りましたが、「業界として盛り上がって行ってください。」「BCS Tokyo は他とは違う」、「BCS Tokyo の趣旨はわかりやすい」といった来場者の声に応えていきたいと強く思っております。

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。

毎年そうですが、気兼ねなくご検討していただくために、基本的にこちらから直接営業はいたしません。必要であればご訪問してお伺いいたしますので、その際はご連絡いただければ幸いです。

1. BCS Tokyo 2006 企画書(639kb) 3月2日に差し替えております。
<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>

BCS Tokyo 事務局 代表 橋本啓介

編集後記

今号もお読みいただきまして誠に有り難うございました。業績発表は、次号にまとめて掲載させていただきます。申し訳ございませんが何卒ご理解いただければ幸いです。

今後の CNA レポート・ジャパン定期レポートの予定ですが、さきほどの「あの時業界のキーマンは何を語ったか」以外には、ウェブ会議システムの開発と ASP サービス、そして Skype 用の Web 会議機能プラグインを開発した米ウェブダイアログス社創業者インタビューを4月10日号で予定しております。また、5月10日号では、プロダクトレポートを予定しております。また順次予定がきまりましたらご案内いたします。前号の Halo の英訳も予定しております。

編集長 橋本啓介