

# 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.10 2006 年 4 月 10 日号

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

Copyright 2006 CNA Report Japan. All rights reserved.

## ニュース項目

### トーマンサイバービジネス、ロジクール、ダイワボウ情報システム、3社が PC ベースのビジュアルコミュニケーションを推進するため戦略的なアライアンスを発表

IP ビデオ会議ソリューションを展開するトーマンサイバービジネス株式会社(東京都港区)、マウス、キーボード、ウェブカメラなどの製品を提供する株式会社ロジクール(東京都新宿区)と、独立系 IT ディストリビュータのダイワボウ情報システム株式会社(大阪市中央区)の3社は、PC を活用したビジュアルコミュニケーションの推進を目指し、協業することで合意。

多くの企業や自治体、大学などでの導入実績を持つトーマンサイバービジネスの Visual Nexus。

ロジクールは、Visual Nexus での利用に最適な新開発のウェブカメラ Qcam Fusion(QVX-13) 及び Qcam for Notebooks Pro(QVX-13N)2機種を提供。

ダイワボウ情報システムは、同社全国80カ所の営業拠点、BtoB サイト「iDATEN」や 15000 社の販売ネットワークを通じ提案していく。

3社は、今後、各種展示会への出展や共同セミナーの開催、ウェブサイトを活用したプロモーション活動などを通して、PC を使用したビジュアルコミュニケーションを企業や自治体、教育機関といったユーザーに広く導入を進めていく。

### エヌジェーケーとトーマンサイバービジネス業務提携

株式会社エヌジェーケー(東京都目黒区)とトーマンサイバービジネス株式会社(東京都港区)は、業務提携に関し合意した。

具体的な業務提携の内容については、今後の協議によ

るが、トーマンサイバービジネスの Visual Nexus の販売推進、Visual Nexus でのエヌジェーケーグループのオリジナルパッケージのコア技術の活用、トーマンサイバービジネスの販売するミドルソフトウェア製品や PC クラスタリングに関わる技術協力等を検討している。

今回の業務提携に先立って、エヌジェーケーは、2月にトーマンサイバービジネスの株式300株(持ち株比率2.5%)を取得している。

エヌジェーケーは、ソフトウェア開発事業、ネットワーク機器システム商品販売事業、オリジナルパッケージ開発及び販売事業を行う。資本金は、42億22百万円。従業員は、794名。

トーマンサイバービジネスは、Visual Nexus などネット関連ソフトウェア事業、ネットインフラ構築事業を行う。資本金は6億23百万円。従業員は51名。トーマンサイバービジネスは、東証マザーズに上場。

エヌジェーケーは、トーマンサイバービジネスが開発した Visual Nexus をコアに、株式会社アールネットコミュニケーション(東京都新宿区)が開発したビデオ会議システムの ASP サービス「NET de MEET」を 2006 年 2 月から販売している。

(CNAレポート・ジャパン Vol.8 No.5 2006 年 3 月 20 日号)

### ■ ジャパンメディアシステム、1000 拠点对応したインターネットテレビ会議システムを発表

ジャパンメディアシステム株式会社(東京都千代田区)は、インターネットテレビ会議システム「LiveOn(ライブオン) Ver3.0i イントラパック版を4月3日より販売開始。

ネットワーク上での音声と映像の送受信を常に監視しており、自動的に最適なデータ量を検出して通信を行うことにより、質の高い映像と音声を実現しているという。

今回の新バージョンでは、最大同時 1000 拠点での通信が可能な多人数モードを搭載し、さらに従来の10・15・20と併

せて2・4・6・8拠点のルームも作成可能になり幅広い用途での利用が可能になった。1000人拠点对応の多人数モードでは、数百拠点の事業所を結んだ会議や、多店舗展開しているフランチャイズチェーンなどの利用も可能になった。



### Live On

その他では、自動整列モード。多人数モード会議室では対応していないが、通常会議室で、入室者の映像画面を自由に移動することや映像サイズを変更することが可能になった。

一発ポップアップ機能。入室している個々の画面を、まとめてポップアップさせることができる機能を追加。また、画像ファイルの読み込みも可能になった。

LiveOn は、Internet Explorer で動作し、URL にアクセスするだけで簡単に使用できる。自社開発のため、サポート体制の充実、LiveOn のカスタマイズなども可能。機能としては、資料共有、ホワイトボード、会議開催メール、議事録作成などに最適な録音録画機能など機能を搭載。会議でよく使うアイコンは、わかりやすい大きなアイコンで表示するなどわかりやすいユーザーインターフェイスを提供している。

サービスとして安価に利用できる ASP 版と、ユーザーのネットワーク内にサーバーを導入する「イントラパック版」を

用意。今回の LiveOn Ver3.0i(多人数モード会議室対応版)では、イントラパックのみ提供。

## モーラネット、ウェブ会議システムが最大 1000 人に対応

株式会社モーラネット(東京都港区)は、ブラウザータイプのウェブ会議(テレビ会議)システム「MORA Videoconference」のサーバー導入モデルに最大 1000 人が参加できるセミナーモードを新機能として追加した。発売は、4 月 3 日。

MORA Videoconference は、ネットワーク環境とブラウザーさえあれば利用可能なウェブ会議。MORA Videoconference は、ジャパンメディアシステム株式会社(東京都千代田区)のウェブ会議システムをシステム基盤として開発された。

一般的にウェブ会議システムでは、最大 10 人から 20 人程度が相互にやりとりする会議として主流だが、今回追加するセミナーモードにより、従来の会議室としての利用以外にも、プレゼンターが一度に 1000 人ものリスナーにプレゼンをするなど、さらに幅広いユーザーニーズに対応する。利用用途としては、「会員参加型のオンラインセミナー」、「リアルタイムラーニング(企業内教育支援)」、「支社支店向け全国一斉朝礼(営業支援)」などが上げられる。

提供モデルとしては、グループウェア連携等のカスタマイズが可能なサーバー導入タイプを用意。また、同社の「モーラネット VPN」による拠点間のインターネット VPN、リモートアクセス向けの SSL-VPN 構築を併用することも可能。

提供料金は、サーバー導入タイプで、200 万円(税別)から。10、20、50、100、200、500、1000 のライセンスモデルでの提供が可能で、別途必要に応じてカスタマイズ費、設計/構築費が必要。

ASP タイプでは、TCP80 ポート(HTTP)、または TCP443 ポート(HTTPS)のみアクセスで通信ができるため、ASPタイプでは企業側のファイアウォールの設定を変更することなく簡単に導入できる。音声は CD 並で映像もよくマニュアルいらずで簡単に利用が可能。マニュアルはオンラインマニュアルを参照する。

## 沖電気、IP ネットワークで高音質、高画質コミュニケーションを実現するソフトウェアエンジン販売開始

沖電気工業株式会社(東京都港区)は、IP ネットワーク上で高音質、高画質コミュニケーションを実現する、VoIP 技術をベースとした高音質 VoIP「e おと」及び、高品質映像コーデック「e えいぞう」のソフトウェアエンジンの販売を3月30日より開始した。

固定と移動体通信の融合(FMC)したフル IP のブロードバンドネットワークでトリプルプレー・コミュニケーションの実現をサポートする音声映像のコーデック技術及び周辺技術を統合的に利用できるミドルウェアパッケージ。

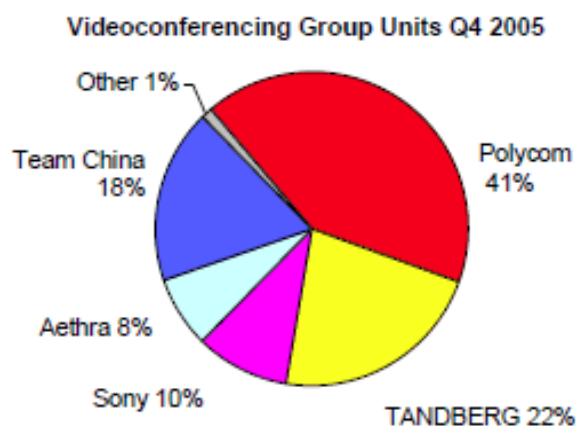
沖電気としては、通信、デジタル家電、車載装置、セキュリティ等の IP 化が進展する市場へ広く、積極的な販売活動を展開していく。その第一番目として、株式会社 OKI ACCESS テクノロジー(東京都千代田区)と連携して、携帯電話市場向けに商品、販売提供を協力して行う。OKI ACCESS テクノロジーが開発した IMS (IP Multimedia Subsystem)ミドルウェア技術及びマルチメディアミドルウェア技術に連携させる。

「e おと」は、ITU などの国際標準の音声符号化方式など複数の音声符号化方式に対応が可能。信号処理部分に独自のノウハウと実績を有する。(eSound Technology)。あくまでも「良い音」にこだわった技術開発を行い、感情や感性も伝わる臨場感あふれるコミュニケーションの提供を実現するという。IP 電話機、PC ソフトフォン、携帯電話、PDA、デジタル家電などでの使用、LSI 及び各種プラットフォームへの搭載が可能。

「e えいぞう」は、ISO/ITU などの国際標準化機関が定めた映像符号化方式「MPEG-4」、「H.264」などに準拠し、IP ネットワーク上で高速、高品質、低遅延な映像コミュニケーション、録画再生を可能とするビデオコーデック技術。伝送帯域が狭い携帯電話などのモバイル端末、TV 電話等からハイビジョン対応の IPTV での使用と、LSD 及び各種プラットフォームへの搭載が可能。

特長としては、(1)沖電気独自の高画質探索/制御/プレ処理/などの技術を採用し高画質化を実現。(2)IP ネットワークにおける低遅延かつ安定伝送を実現。(3)沖電気独自の高速、軽量(低メモリ消費)技術を採用、携帯端末から HDTV 端末まで対応。(4)ISMA/3GPP など国際標準通信プロトコル準拠。IPv6/マルチキャストにも対応。(5)MP4 ファイルフォーマットサポート、ローカル蓄積、再生も可能。

米 Wainhouse Research 社：テレビ会議専用端末世界市場 2005 年第四四半期と通年市場統計発表：年間 136,000 台以上販売、前年から 15.4%伸びを示す (2006 年 3 月 9 日 Vol.7 #9 号記事)



### 専用端末市場(世界トータル)

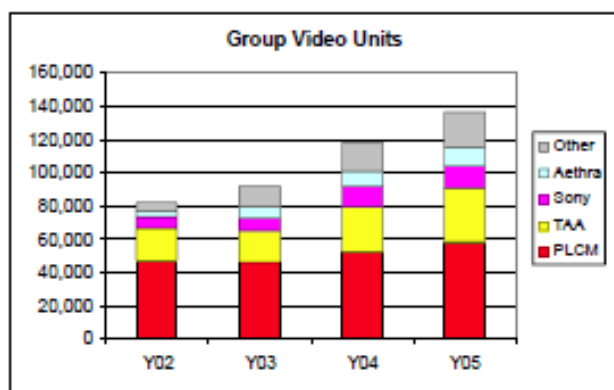
米会議システム専門市場調査会社 Wainhouse Research, LLC 社は、2005年第四四半期(10月-12月期)と年間の市場統計数値を発表。

2005年第四四半期の全世界ベースのテレビ会議専用端末(Group videoconferencing system)販売台数は、38,726 台で、第三四半期より 12%増を記録。対前年同期比 12%の伸びを示した。また第四四半期は売上ベースで 1 億 8670 万 USD (約 220 億円)。第三四半期より 5.1%増、対前年同期比で 2.4%増だった。

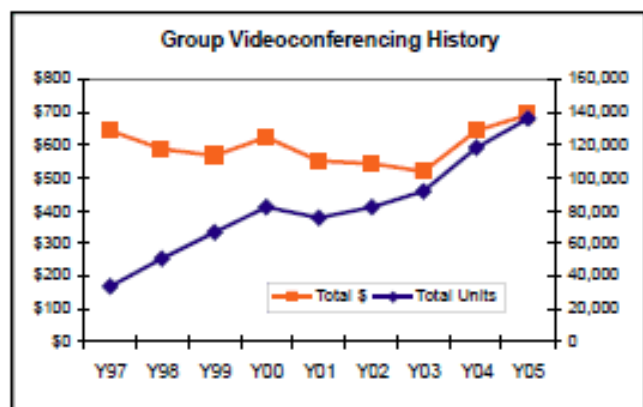
市場のトップ4企業で市場全体の8割を占め、その他の市場シェアはほとんどが中国メーカーで占める結果となった。

販売台数は、年間ベースで2004年の118,000台から15.4%

の伸び2005年は、136,200 台だった。ポリコムは、市場トップのシェアを引き続き堅持し、2005年は58,322台販売した。シェアとして43%だった。タンバークは、端末販売台数では24%のシェア。端末台数ではポリコムに溝を開けられているが、売上ベースになるとポリコムのそれに大分近づく。



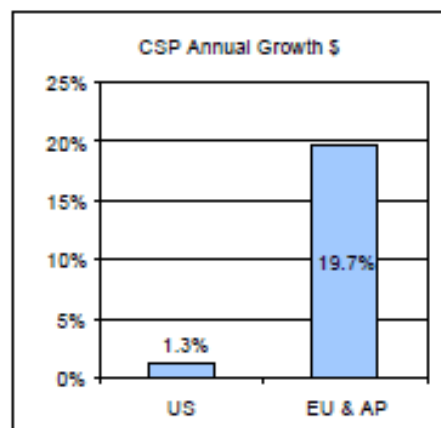
端末市場台数 2002 年から 2005 年（各社シェア割合）



端末市場台数 1997 年から 2005 年（台数と金額）

Wainhouse Research 社では、専用端末市場を2つのカテゴリーに分けている。ラック搭載用のコーデックタイプ、ローラバウトタイプ（台車がついたルームタイプ的一种）、セットトップタイプのモジュール型会議システム。そして LCD 内蔵で、デスクトップ（机上）に設置する、また小規模会議室に適したエグゼクティブタイプに分けて統計を取っている。詳細は、「SpotCheck videoconferencing endpoint report」統計調査書の定期購読（有償）で参照できる。

米 Wainhouse Research 社：多地点接続事業者（CSP）世界市場統計発表：2005 年北米のサービス市場の低い伸びに対して欧州とアジアでは大きく伸びる



2005 年 CSP 市場 北米 VS 欧州アジア伸び比較

多地点接続事業者（CSP、Conferencing Services Providers）の 2005 年度の売上は、世界各地域で高い伸びを示し、特に、カナダ、ドイツ、香港で20%以上の強い伸びを見せた。しかし、それに対して世界最大の市場であるアメリカ市場では、わずかに1.3%のほぼ横ばいだった。

北米ではサービス市場に対する強い需要があるとは一般的に言われるが、売上の伸びには今回微増の結果となった。分ベースのコールボリューム（サービス提供時間を分ベースでトータルをカウントしたもの）は、北米では15%、その他の世界平均は、24%の伸びを記録した。個別にヨーロッパとアジアを見た場合は、ヨーロッパは、60%だったが、アジアは、30%で高い伸びだった。さらに、それに加えてウェブ会議サービスは、北米以外では、平均して35%増で高い伸びを示した。

Wainhouse Research, LLC では、世界を12のローカル市場として分け、四半期毎のコールボリュームと売上の統計をまとめている。調査報告書は、CSP SpotCheck report と呼ばれ、年間契約をすると四半期毎に調査報告書を契約者に送る。2006年の契約をすると現在2005年分の調査報告書も貰える。詳細は、Sara Fargo、[sfargo@wainhouse.com](mailto:sfargo@wainhouse.com) +1-781-934-6165、<http://www.wainhouse.com/reports>



Wainhouse Research, LLC  
<http://www.wainhouse.com>

## 英 Videoconferencing Insight 誌 : Frost & Sullivan 音声会議システム多地点装置市場とテレビ会議システムインフラ関連装置市場の統計報告書を発表

米調査会社フロスト&サリバン(Frost & Sullivan)社は、会議システム市場全般の統計数値を取りまとめているが、セグメントのひとつである、音声会議システム用多地点接続装置市場とテレビ会議システム用インフラ関連装置(多地点接続装置、ゲートキーパー、ゲートウェーなど)の統計数値を発表した。

まずは、音声会議システム用多地点接続装置市場については、2005年の世界ベースでの売上は、1億 8300 万 USD(約 216 億円)で、これは 2011 年には、3 億 2000 万 USD(約 379 億円)に拡大すると予想。

同社リサーチアナリスト Sally Windman 氏は以下のようにコメントする。「今回の報告書を見ると、IP や一般回線に対応した音声会議システム用多地点接続装置は、数年前に予想されていた市場の予想値までにまだ到達していない結果となった。その理由としては、2つある。音声会議システムサービス市場は、飽和状態((編集長補足:北米市場を指しているものと思われる。)に近づきつつある、ウェブ会議市場の拡大がこれからということだ。音声会議に対してデータ共有という面で補完的に使われるウェブ会議サービスは、電話会議での会議セッションに対するウェブ会議の使用率(attach rate)は、順調に伸びてきてはいる。

(CNA レポート編集長補足:ウェブ会議は北米では電話会議とのセットという見方が強いいためこのような言い方がされる。日本と北米のウェブ会議の生い立ちは数年のギャップがあり、北米では電話会議でウェブ会議(データ共有)を使うというのが当初のとらえ方。(98-99年頃)。日本はそ

れから数年遅れビデオ機能付きのウェブ会議から入ったため、ウェブ会議に対するとらえ方が日米では違う。中国は日本と同じとらえ方。)

また、テレビ会議システム用インフラ装置市場では、2004年世界市場全体の売上は、2億600万USD(約243億円)であったが、2011年には6億8200万USD(約806億円)と予想し、市場が本格的に普及期に入っていくことにつながると期待する。

同社リサーチアナリスト Sally Windman 氏は以下のようにコメントする。「ビデオ、音声、データが統合したコンバージェンスソリューションやコラボレーションツールの業界が今後伸びていくに従い、このインフラ装置市場は、その一部を提供する独立した市場として認知され、または、この会議システムの統合(ビデオ、音声、データ)させていく動きを加速していくと期待される。」

フロスト&サリバン社としては、企業に浸透しつつある、音声会議システム市場は飽和期にさしかかり、そしてウェブ会議システム市場は拡大している中で、IP や ISDN に対応したテレビ会議システムのソリューションは、数年前に、クリティカルマス(市場が本格的に普及期に入る地点)に達すると期待されていたが、今のところまだ到達していないと見る。

フロスト&サリバン社では、会議システム市場統計を行っている。詳細は、<http://www.conferencing.frost.com>

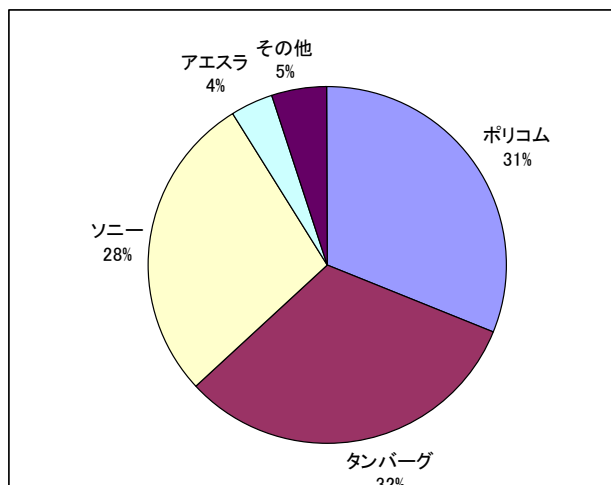


Videoconferencing Insight :  
<http://www.vcinsight.com>

## 独 Videoconferencing in Europe 誌 : 2005 年第四四半期発表 (ドイツ、オーストリア、スイス)

会議システム関係の市場調査やコンサルティングを提供するドイツの VTRON 社は、ドイツ、オーストリア、スイスのテレビ会議システム市場の 2005 年の第四四半期について、同社が

月1回発行する「Videoconferencing in Europe 独誌(2006年2月号)」にて発表した。



#### 中央ヨーロッパ専用端末第四四半期市場シェア

2005年の最後の四半期である第四四半期(10月-12月期)は、前第三四半期の若干の低迷とは反対に好調な結果に終わった。全てのメーカーが好調な中で特にソニーは第二四半期と同等の好調さで顕著な伸びを示した。

ドイツ、オーストリア、スイスにおける2005年度のトータルの売上台数は、3,580台を記録した。



VTRON GmbH

<http://www.vtron.de>

Email: [info@vtron.de](mailto:info@vtron.de)

#### ショートニュース項目

◆株式会社クレオ(東京都港区)は、ウェブ会議システム「FACE Conference」の新バージョン「FACE Conference5 ORIGINAL」を開発、4月7日より販売を開始した。FACE Conference5 ORIGINALは、最大105名がウェブ会議に参加でき、同時に13名での双方向の限界が行える。また、サーバーのセットアップ、操作を大幅に簡略化、選任のシステム管理者がいなくても簡単に導入、すぐウェブ会議が行える。

◆「nice to meet you」ウェブ会議システムを提供する株式会社ブイキューブドコミュニケーション(東京都目黒区)は、4月1日グループ会社の株式会社ブイキューブを一つの会社に合併統合し社名を変更。株式会社ブイキューブとした。

◆株式会社空(京都府京都市)は、パソコンとインターネットを利用するテレビ電話の機能を活用したコールセンターシステム「visible call ～見えるコールセンター」システムを2005年12月発売。不特定多数に対応し、センターにコールする人は匿名で利用可能で、その人がカメラを所有していなくても、センター側のオペレータの顔を見ながら音声やチャットで質問などができる対応システム。表示される画像は、320x240。ブロードバンド環境があれば導入が可能。同社のウェブ会議システム「見える会議くん」を併用すれば資料共有なども行える。(関連記事:CNAレポート・ジャパン Vol. 6 No. 12 2004年7月31日)

#### 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されています。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。

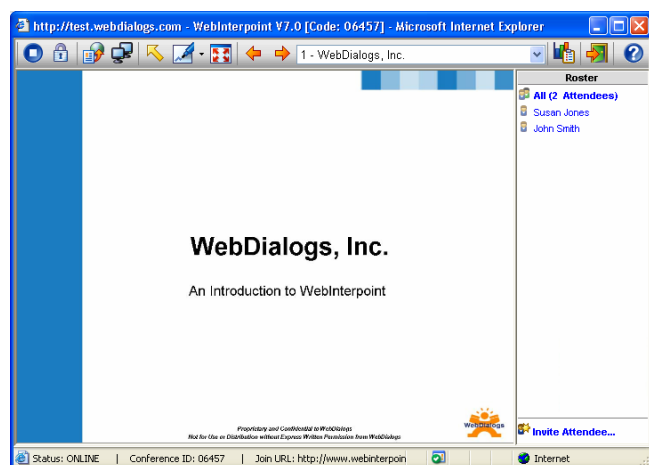
可能な限り製品やサービスをシンプルなものにする、そして価格はできる限りリーズナブルにする。そうすることが、ウェブ会議システムの導入と利用状況を好転させ、その結果市場のさらなる成長が期待できると考えています。

**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せんか。Meeting Central、WebInterpoint、WebInterlink がありますが。

**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、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御されて、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、パスワード機能、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ー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、システムがスケーラブルで、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のもあります。

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して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います。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りませんし、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なければなりませんから、ご相談させていただくようにしております。

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います。

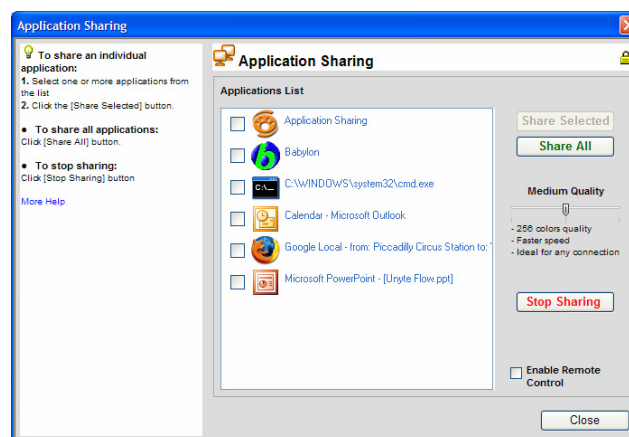
**橋本：**貴社では、Skype 用のデータコラボレーションソフトウェア Unyte (ユナイト) を提供されていますが、Unyte の概要と開発意図はどういったものでしょうか。

**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。

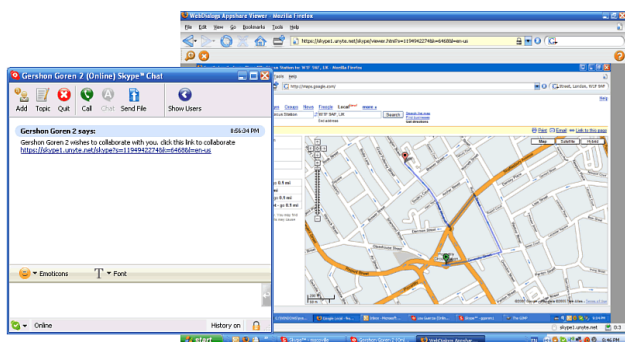
Skype は、ユーザーがコンシューマーであってもビジネスユーザーであっても、コンテクチュアルなコラボレーション、リアルタイムなコミュニケーションを可能にするソフトウェアです。

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>

## セミナー・展示会情報

IP-TV 会議システム トップ 3 メーカー結集  
～ ポリコム/タンバーク/ソニーの最新商品を一挙に公開  
～

日時：平成 18 年 4 月 12 日 (水) 13:30 ～

会場：株式会社大塚商会本社ビル 3F セミナールーム

主催：株式会社大塚商会

協力：ポリコムジャパン株式会社 / タンバーク日本支社 /  
ソニーマーケティング株式会社

詳細：<http://it.otsuka-bs.co.jp/otsuka/event/bb0412/>

\* 編集長橋本が基調講演で講演させていただく予定です。

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>

TANDBERG セミナー：製造業界におけるビデオ会議  
の現状と、将来における新しい利用法

日時：2006 年 4 月 19 日 (木) 12:00～13:30

主催：タンバーク日本支社

会場：タンバーク日本支社 4 階会議室

住所：中央区日本橋人形町 3-7-6 FSK 人形町ビル

参加費：無料

\* パーティカル・マーケティングチームの製造業担当マネ

ージャー、John Paul Williams の逐次通訳講演。  
当日は、簡単なお食事を用意。  
申込&詳細:[mktg@tandbergjapan.com](mailto:mktg@tandbergjapan.com)

## 大塚商会セミナー：テレビ会議業界動向とポリコム の新製品戦略

～ナレッジワーカー最強コミュニケーションツール～

日時:2006年4月18日(火)

主催:大塚商会、ポリコムジャパン

会場:リーガロイヤルホテル広島

詳細:

<http://www.polycom.co.jp/event/bsf2006spr/index.html>

## BCS Tokyo 2006 情報

残念ながら、今年の BCS Tokyo 2006 は、中止いたします。

7月13日・14日(木・金)会場 TEPIA にて開催を計画しておりましたが、今年は十分に出席社数が集まらないため開催は見送る判断をいたしました。

企画書内容としては、やはり20社程度以上のご出展がないと、企画内容の実施、効果的な告知が難しいと考えました。そのため開催の中止を判断した次第です。

このBCSの趣旨や実施項目についてご賛同いただく上で、事務局の努力不足を痛感しているとともに反省しております。

BCS Tokyo は、2001年から毎年開催してきましたが、一端反省を込めて5年間のBCSをゼロクリアし、再度立ち上げ直すということも必要かと考えました。

やはり、業界としての取り組みは総体として実施していく必要があると強く思っておりますので、秋にはテレビ会議、Web会議、電話会議専門のカンファレンスを計画しております。

よろしければその際にはご協力いただければ幸甚です。  
BCSTokyo へのご協力誠に有り難うございました。

BCS Tokyo 事務局  
橋本啓介

## Japan Conferencing News Updates 創刊



海外向けの無料のPDFニュースレター「Japan Conferencing News Updates」を4月創刊いたしました。海外の方からこの定期レポートの英語版がないかとの問い合わせがあるため、日本の会議システム市場について幅広く海外に紹介する目的で開始いたしました。

月1回の月初め2日頃に発行する予定です。頃というのは、軌道に乗るまでという意味です。基本的には、前月の日本語の定期レポートの3回分のダイジェストを掲載することを考えております。

4月号は、1月～3月号でまとめていますので、非常に簡単に英文にまとめていますが、5月号からはもう少し内容を入れていくようにしていきたいと思っています。

すでに、英のテレビ会議専門誌 Videoconferencing Insight誌でご紹介(28 March to 3 April 2006号)でもご紹介いただきました。

このための英語ページもCNAレポート・ジャパンのサイトにオープンしました。<http://cnar.jp/cna/cnar-e.htm>

読者はまだ十何人程度ですが、それでも一生懸命制作していこうと考えています。

## 編集後記

BCS Tokyo 2006 が開催できなかったのは非常に残念ではありますが、いろいろと課題や反省点もありましたので、ゼロクリアして逆に良かったのではないかと考えております。

秋か冬にはセミナーを計画しておりますが、当面は現在の取材と執筆に専念する考えです。

編集長 橋本啓介