

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. 9. No.2 2007 年 1 月 20 日号

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

Copyright 2007 CNA Report Japan. All rights reserved.

ニュース項目

Web 会議サービスプロバイダーから SaaS サービスプロバイダーへと脱皮する WebEx

北米の WebEx Communications 社は、ウェブ会議市場では、世界でも 6 割以上のシェアを持つと言われている(フロスト&サリバン統計)。

1996 年頃に同社は設立され、90 年代後半は、同時期に設立された Placeware 社が、当時の Web 会議市場をリードし、WebEx は Placeware 社の後塵を拝していたが、その後頭角を現し、Placeware を市場的にも追い抜き、Web 会議市場トップに躍り出た。90 年代後半は、まだ Web 会議という言葉では認知されず、データ会議などと別の言い方が一般的だった頃。

2000 年 12 月に同社 CEO Subrah S. Iyar 氏が、米会議システム専門展示会 TeleCon で基調講演を行ったが、その発表では、1990 年代のインターネットでは、メールが普及してきたが、2000 年以降はリアルタイムコラボレーションであるとし、ウェブのインターフェイスに、従来の会議システムなどが全て統合されてくる。ウェブインターフェイスを通したリアルタイムコラボレーションである。従来のテレビ会議ではお互いに専用端末が必要だったが、ウェブに統合されてくることによって企業でのリアルタイムコラボレーションの可能性は広がると、既にウェブ会議のユーザである企業の利用事例を引用しながら、熱く語ったのを記憶している。

1999 年第三四半期は、40 万 USD(約 4800 万円)の売上だったものが、2006 年第二四半期には、9290 万 USD(約 111 億円)となり、その間 27 四半期連続で売上を増加させ、7 年間で四半期の売上としては 230 倍以上になった計算になる。同氏のその講演は、2000 年第四四半期売上が、1120 万 USD(約 12 億円)と 1000 万 USD の大台に四半期として初めて乗った時期だった。

その間事業としては、メディア等を通して業界としては前例

のない規模で WebEx のプロモーションを大々的に行った際にも、ウェブ会議の将来性と絡ませ、一時期累損解消は難しいのではないかとか、財務状況は大丈夫かということが業界内でまことしやかに語られた時期も過去あった。

しかし、それらの不安や懸念を払拭し、WebEx は、累損を解消、健全な財務状況を今日までに築き上げてきた。ここまでの四半期において一度の後退もなく成長力を見せた企業は少なくともこの業界では希有である。また、このためか、北米の IT 関係誌では、成長力の強い企業ランキングでも上位に出てくる評価の高い企業に成長してきた。

その原動力となったのは、同社の経営力のもとより、ひとつがグローバルに張り巡らされた Web 会議用の専用ネットワーク「MediaTone Network」であり、ビジネスのプロセス(トレーニング、サポート、ミーティング、など)によってテラーメードした Web 会議サービスの提供というのは、現在のウェブ会議サービス事業者を見回しても、ほとんど見られない。WebEx がユニークなところと言えよう。

MediaTone Network は、WebEx の屋台骨、土台だ。このネットワークが全世界にインターネットにオーバーレイ(覆い被さる)感じで張り巡らされ、ウェブ会議サービスを提供する上でのプラットフォームとして機能している。また、ビジネスがウェブ会議を使う上でのシステムの高信頼性、安定性、セキュリティを提供している。他のシステムとの連携の要となるところでもある。

WebEx は、ビジネスプロセスの改善や生産性の向上という切り口から、ウェブ会議サービスをテラーメードしてそれぞれの MeetingCenter、SupportCenter、TrainingCenter などを提供しているが、他のウェブ会議事業者は、ミーティングあるいは、セミナーに特化した形でのサービスを提供しているところが大きくスタンス的に違う点。WebEx は、2004 年サンノゼで開催されたアナリストデ

ー(毎年開催する市場分析者、投資家向けセミナー)でも言われていたが、WebExは、企業の業務プロセスを改善し、生産性を上げるためのソリューションを提供するプロバイダーだと言い切っている。

創業者や経営幹部の経営力は今までの業績の右肩上がりを見ていると、非常に大きな評価に値する。しかしながら、外部から見ている際だったのは、その中でもマーケティング力ではないかと思われるくらいだ。WebExほどマーケティングに特徴のある企業はこの会議システム業界には見られない。青や緑を使ったカラーマーケティングや一時期コメディアンなどを起用し、ラジオなどで大きくプロモーション展開を行う。というのも、同社の幹部から以前聞いた、「ビジネスユーザであっても、個々人はコンシューマだ。」という言葉が非常に印象的だった。

WebExは、MediaTone Networkやテラーメードしたウェブ会議を、システム導入という形で顧客に提供するのではなく、ASPサービスとして提供するスタンスを当初からとってきた。ソフトウェアをサービスとして提供するというのは、同社の経営信条でもある。システム導入としての提供というのは考えていないということを聞いたことがある。これは、北米のウェブ会議市場の特徴のひとつとして敷衍して言えることだ。北米では、現在100社程度のウェブ会議サービス事業者があると言われるが、ASPサービス形態をとっている事業者が多い。日本とは対照的だが、日本のウェブ会議市場も次第にASPサービス形態をとる事業者が増えつつあり北米化している。

ソフトウェアをサービスとしてオンデマンドで提供する。2004年11月のアナリストデーで強調していたのが、SaaS市場の今後の可能性だ。WebExは、その膨大に拡大していくと期待される市場を自社のプレーイングフィールドとして捉える。

「当社は、強いて言えば、ウェブ会議サービスプロバイダーから、SaaSサービスプロバイダーとして脱皮していく。」(ウェブエックス・コミュニケーションズ・ジャパン 代表取締役 田野 豊氏)

SaaSとは、Software as a Serviceの略。インターネットのネットワークを通して、ある市販されているソフトウェアを、ソフトウェア提供及びメンテナンスやサポートを通して、サービスとして提供すること。新たなソフトウェア市場というよりは、ソフトウェアをどのように低コストで顧客に提供するかという発想から出てきたソフトウェアサービス提供形態のひとつ。SaaSが出てきたのも、インターネットのブロードバンド化が背景にあり、ネットワークを経由してソフトウェアを低コストで提供できる形態が可能になったからだ。

SaaSには、ソフトウェアをサービスとして提供するためにあって、その方法によって、ASP形態とOn-Demandの形態がある。WebExは、On-Demand形態をとると言っている。ASP形態では、ひとつのソフトウェアをひとつのユーザへ提供する方法だが、On-Demand形態になると、ひとつのソフトウェアを多数のユーザ(別々のアカウント)がシェアして利用するという方法。ASP形態はカスタムメードのソフトウェアが多いが、On-Demandは、市販されているソフトウェアを複数者で利用する方法が一般的と説明されている。

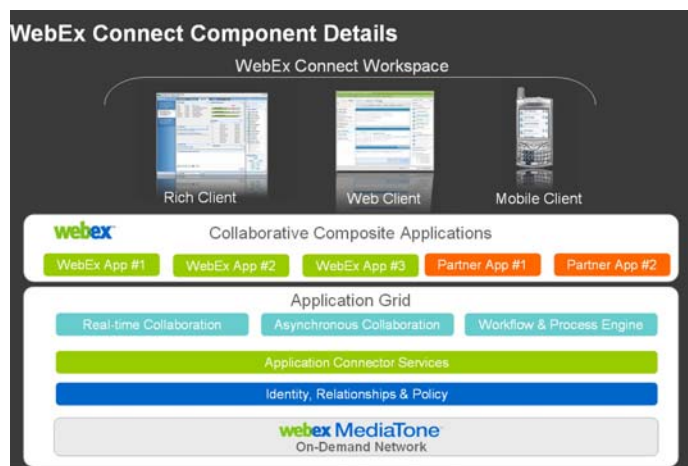
ソフトウェア導入やそのメンテナンスに関わる費用は、年々膨大になっており、企業にとっては非常に大きな重荷になりつつあるため、基幹システムなどビジネスソフトウェアをSaaSでサービスとして提供することは、ソフトウェア導入やそのメンテナンスにおける企業がかかえる負担を軽減することにあると言われている。

WebExは、ソフトウェアをサービスとして提供することを今まで経営的な根幹として考えてきた。そのひとつの方向が当初から今まで築き上げてきたウェブ会議ソフトウェアをサービスとして提供することだった。そのWebExは、今後このウェブ会議ソフトウェアをサービスとして提供しながらも、それをベースに基幹システムなどビジネスソフトウェアをサービスとして提供するというビジネス形態に変わりつつあるというのが今の状況のようだ。その背景には、SaaSの考え方にある、ソフトウェア配信の方法がブロードバンドインターネットでより現実的になってきたというのが

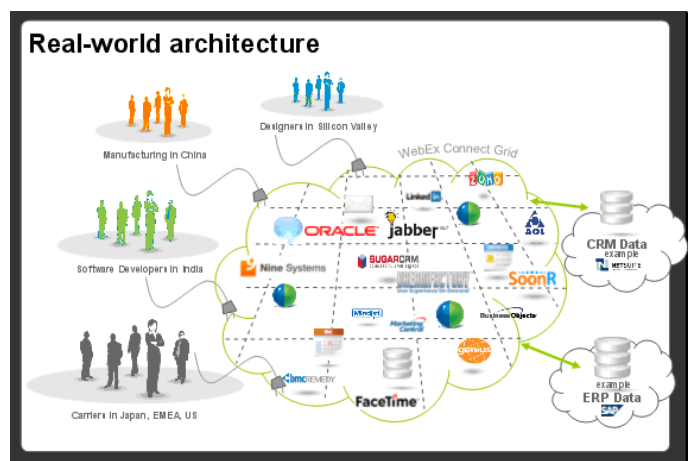
ある。

これは、何もウェブ会議サービスが、今後重要性が低くなるというわけではない。「ウェブ会議などのコラボレーションは、今後のビジネスにおいてますますその重要性は高まる。SaaS のサービスの中でコラボレーションは重要な役割を果たす。コラボレーションは、その SaaS のベースになる。」(同田野氏)

WebEx としては、市販されているソフトウェア開発事業者と今後積極的に提携を行っていき、それらのソフトウェアをサービスとして顧客に提供していくということだ。そのためのプラットフォームとなるのが、「WebEx Connect (ウェブエクス・コネクト)」。



WebEx Connect のプラットフォーム部



基幹ソフトウェアを SaaS ベースでサービス提供した WebEx Connect の概念図

WebEx Connect は、MediaTone Network を基底に、ユーザの認証、セキュリティ、などアドミニストレーション的な各種機能を提供するレイヤー、API の部分(ソフトウェアやシステム同士を接続し連携させる部分)である「アプリケーション・コネクター・サービス」のレイヤー、そしてそれらの上には、ウェブコラボレーションを行うための各種レイヤー「リアルタイムコラボレーション」、「非同期コラボレーション」、「ワークフロー&プロセスエンジン」の3層があり、アプリケーショングリッド(Application Grid、全体サービスの規定になる共通部)として、WebEx Connect を構成する。

API については、2006 年に同社が公開に踏み切った。「これによって、たとえばオラクルのシステムと WebEx Connect が連携することが可能になる。企業の基幹ソフトウェアシステムなどを開発するところと積極的に提携して WebEx Connect で提供していきたいと考えている。」(同田野氏)

この WebEx Connect の部分が、同社が目指す SaaS サービスを提供する上での基底部になる。いわば、パソコンがパソコンとしてアプリケーションなどを動作させるための、裏方である OS の部分と例えられると思われる。サービスの基底部あるいはプラットフォームとはそのことになる。サービスとして提供するための機関部分とも言える。

そして、WebEx としては、その WebEx Connect プラットフォームに、各種のアプリケーションを持ってきて、それらをサービスとして提供するという形を考えているということだろう。

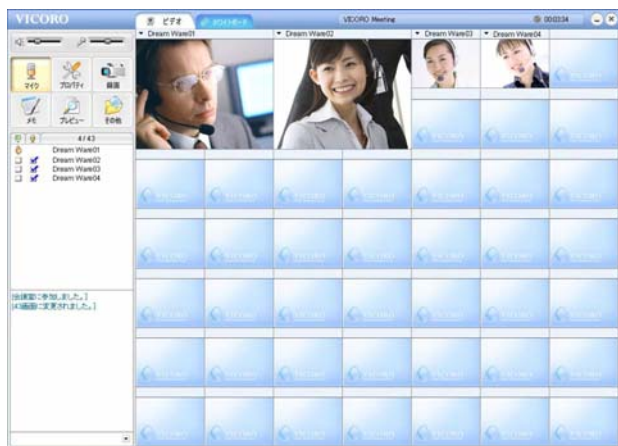
WebEx としては、コラボレーションが SaaS において要になると言っている。コラボレーションとは、つまり、コミュニケーションや協同作業などを指している。今後ビジネスユーザがひとりひとりこれらの SaaS によるアプリケーションを業務プロセスの中で使っていくとしても、お互いの仕事を進めていく上で、コラボレーションは必要だ。「SaaS で提供されるアプリケーションをユーザが使っている間であっても、必要であればその場で WebEx のウェブ会議サービスが簡単に利用できる仕組みを提供する。具体的一例として

は、おそらく、アプリケーションにWebExの開始ボタンなどが表示されることになる。ユーザはそのボタンをクリックするだけで、ウェブ会議を開始できる。また、ユーザが長く SaaS アプリケーションを利用していただくためにもコラボレーションを提供することは必須だと考えている。」(同 田野氏)

SaaS へ事業として進化していくことによって、WebEx は、従来のウェブ会議サービスの強みもさらに強化しながら、今後需要が見込めるソフトウェアのサービス化において新たな事業機会を見だし、持続した成長を図っていこうという考えがある。

5年、10年後のWebExは、今の会社に対する市場での認知を包含しながらも新たな事業の可能性へと展開していこうとしているのは間違いないようだ。

ドリームウェア、韓国企業と企画・開発した IP ビデオ会議システムを日本市場で販売、最大 43 名表示、200 人まで対応可能なオンラインセミナーでの活用、電話システムとの連携も可能



最大 43 名表示時の VICORO 4 名、9 名、16 名などの表示も可能

2001 年コンピュータのログ収集／保存／分析を改ざんできない形で実現したログ管理システムソリューション「Log saver(ログセーバー)」を専門に提供する会社として株式会社ドリームウェア(東京都新宿区)は設立された。当初は、事業拡大とともに、IT 事業とパーソナルチェア事業を行

っている。IT 事業では、Log saver の他に、3000 から 5000 クライアントのライブ放送が可能なインターネット放送システム「TeraLive(テラライブ)」や、昨年秋より新しくバージョンアップしたインターネットビデオ会議システム「VICORO(ビコロ)」、外出先から電話でリモート操作などが行えるホームセキュリティシステム「TelCaT(テルキャット)」などを販売している。またパーソナルチェア事業では、プログラマーやオフィスワーカー用に人間工学の観点から開発されたオフィスチェア「Duorest(デュオレスト)」の日本総代理店として、伊勢丹、東急ハンズや大塚家具などの大手デパート、百貨店や家具店等に幅広く卸している。

「ログ管理は、今後企業で施行される内部統制管理やセキュリティの分野で不可欠なシステムであり当社トップが設立した企業だ。その後ブロードバンドインターネットの広がりとともに、インターネット放送システムや、ビデオ会議システムを当社のパートナーである韓国企業と連携して企画・開発し当社が日本国内で販売している。」(ドリームウェア 取締役 IT 事業部長 北村 哲治氏)

同社と韓国パートナー企業で開発したシステムは、韓国国内では高く評価されており、Log saver については、韓国政府国家情報院(米国 CIA 的な機関)、国防部(日本で言う防衛省)の認定まで受けているという。

同社の代表取締役 田中光一氏と北村哲治氏は、ともに前職は大手電機メーカーで、マーケティングに携わっていた。田中氏が前職での経験と実績をもとにドリームウェアを設立し、その後北村氏もドリームウェアでの IT 事業に責任者として参画した形だ。「当社での IT 事業の事業機会は拡大しており、新たに社員を増員しているところだ。また、オフィスチェアの Duorest も大手販売店で販売されており、Duorest の業績は好調だ」(北村氏)

同社の事業の中で、インターネットビデオ会議システム VICORO を販売開始した背景には、インターネットブロードバンドの普及とともに映像コミュニケーションシステムが非常に重要なアプリケーションになるとの同社の期待があ

る。

VICORO は、“Video Conference Room(ビデオ コンファレンス ルーム)”の略。インターネット回線とサーバー(WindowsServer)、そしてクライアント PC を使って実現したシステム。最大 43 人分の映像を同時に表示可能な会議モードと、最大 200 人まで対応可能なセミナーモードの2つの機能が標準で搭載されている。

画像には、ビデオ会議システム端末でも採用されている、H.264の映像符号化を採用している。H.264は、映像圧縮を効率化している方式のため、ADSL の通信環境でも最高 30 フレーム/秒の映像が可能。

「VICORO は、新しいバージョンになってより画質や音質、操作性をアップさせており大人数のミーティングやオンラインセミナーにも対応している。安定性、画質、操作性と導入費用において自信をもって提供できるシステムだ。韓国や日本の官公庁、学校、企業などでの実績が多数ある。特にシステムの安定性は大事な点。会議セッションの途中で映像や音声、コネクションが極力止まらない、システムダウンが起らない、などの工夫をしている。また1クライアントあたりの費用は、5 万円を切るくらいの低価格の設定をしているため導入はしやすいと思う。サーバー/クライアントソフトの売り切りのみで現在提供している。標準セットは10クライアント〜」(北村氏)

システム構成としては、基本的には、音声映像のエンコーディング、ユーザ管理、会議予約管理を行うビデオ会議サーバーと、ユーザ情報、ビデオ会議情報、会議予約情報などを管理するデータベースサーバー(My SQL 推奨)を基本構成として VICORO のサーバーシステムを構築する。それに加えて、電話システムと連携させる場合は、社内の PBX や音声ミドルウェアソフト、電話回線なども含めて構築することになる。

そして、クライアント PC 側は、VICORO のサーバーシステムに始めてログインした際に必要なプラグイン的なソフトウェアをダウンロードして自動インストールすることで、2回目以降のログインからは新たにソフトウェアをダウンロードするこ

となく、VICORO の会議を行える。VICORO でビデオ会議を行う際には、ユーザ登録が必要だが、ゲストによる参加も可能。会議開催時には、メールで参加者に通知する。

パソコンベースの会議システムは、パソコンであるためパーソナル的な使い方が多いが、たとえば、プロジェクタ、スクリーン、カメラ、マイク、スピーカーなどを組み合わせてテレビ会議専用端末的なシステム構成も行える。



4 人同時表示の場合-左側には、上からメニューボタン、参加者一覧、チャット画面がある。



ウェブサイト共有時の画面 - 共有画面上に書き込みなどが行える

VICORO は、パソコンベースであるため、その基本的な機能は、ウェブ会議システムと同じ。映像と音声による、1対1のコミュニケーションから、セミナー的な1対N、ディスカッションモード的なN対Nに対応。同時に表示できるの

は、最大 43 人までだが、モード的には、2 同時表示から、4 人同時表示、9 人同時表示、16 人同時表示、そして 43 人同時表示と 5 つの表示モードがある。



また、ペン入力やテキスト入力など書き込みができるホワイトボード機能、ファイル共有 (Microsoft Word や PowerPoint など Windows アプリケーションのファイル)、Web サイトの画面共有、チャット、画面キャプチャリング (gif ファイル)、録画機能、音声や映像のプロパティ設定 (フレーム/秒の調整など) などの機能は十分に提供されている。ユーザーインターフェイスやメニューボタンの配列などデザイン的にはシンプルでわかりやすい設計がされている。その他、メモ機能やメッセージ機能もある。

「チャットには、参加者全体へのパブリックなもの、個人へのプライベートなもの2種類提供しているが、録画機能では、プライベートチャットは録画しないためプライバシーは安心できる。」(同 北村氏)

会議管理機能の面では、ユーザの登録管理、会議の予約、予定管理、会議録画したセッションのアーカイブ管理などから、グラフ機能を使った利用状況表示の機能もある。「グラフ機能は利用状況を視覚化してくれるため、利用トレンドなどが一目瞭然となり数値分析での管理側の負担も減る便利な機能だ」(北村氏)

VICORO は、デパートなどでの店舗会議や営業マネージ

ャー会議などの場面での利用を期待しており、導入企業を増やしていきたいという。

ポリコムジャパンの HD 対応ビデオ会議システム、テキサス・インスツルメンツのプロセッサを採用、HD 品質を可能とし今後の新標準や機能の拡張にも柔軟に対応

ポリコムジャパン株式会社 (東京都千代田区) は、同社の HD 対応ビデオ会議システム「HDX 9000 シリーズ」がテキサス・インスツルメンツ (米テキサス州ダラス) が開発した高性能デジタルメディアプロセッサ「TMS320DM642」を複数搭載していると発表。

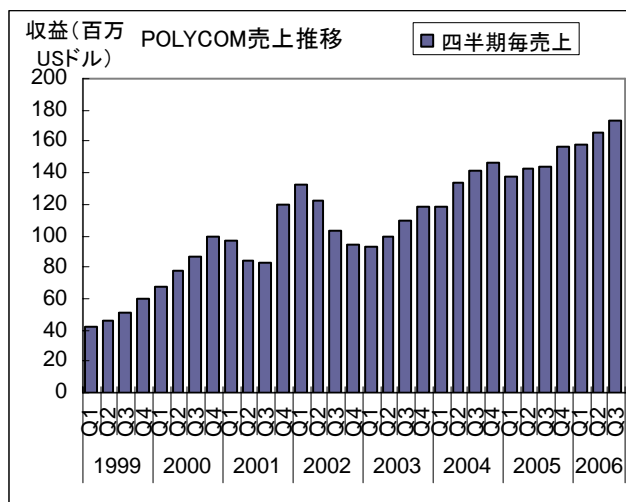
DM642 のプロセッサは、720Mhz のクロックレートで 5,760MIPS の処理速度を持ち、「TMS320C6000」DSP プラットフォームとのコード互換性がある。このプロセッサを複数搭載することで、HDX 9000 シリーズは、720p の HD 映像 (1280x720、30 フレーム) を 1Mbps から 4Mbps 以上のビットレートで処理することが可能になった。また、720p の上位解像度である 1080p もサポートしている。その他 HDX 9000 シリーズでは、「People+Content HD デュアルストリーム」、22khz の「Siren 22 StereoSurround (サイレン 22 ステレオサラウンド)」などの機能が実現した。また、256kbps からのデータ速度で SD (HD 前の従来のビデオ会議) の 4CIF (704x575) も処理できる。さらに、DM642 は、ソフトウェアでプログラム可能なため、このプロセッサを搭載したポリコムの製品は、新しい標準への対応や今後開発される機能の拡張などに対応が可能だ。

それらに加え、ポリコムではビデオ処理に加えて、「THS7303」ビデオアンプや DC/DC コントローラの「TPS40K」ファミリ、「INA137」バランスラインドライバ、「DRV134」差動レシーバなど、テキサス・インスツルメンツの高性能アナログ技術や高演算性能を持つ幅広い製品を採用している。

海外 news : 2006 年第三四半期業績

米 NASDAQ 等上場企業から発表された業績状況のレポート。

米ポリコム社



米ポリコム社発表の2006年7月-9月期(第三四半期)の同社の売上は過去最高の1億7320万USD(約206億円)を記録した。また、1月から9月までの総売上は、4億9590万USD(約589億円)。

第三四半期の売上構成は、全体の54%がビデオ会議システム端末、29%が音声会議システム端末、17%がネットワークシステム(MCUなど)。

同社は、IPネットワークでの主要なアプリケーションは、V²oIP(IPネットワークでの音声とビデオアプリケーション)と考え、関連の市場は今明るく展望が開けてきたと見る。その中で、同社CEOロバートハガティ氏は、「幅広い製品、ソリューションのラインナップとともに、当社の売上は好調に拡大している。アルカテル、アバイア、シスコ、IBM、マイクロソフト、ノーテル各社との提携を今後も強化していきながら、新たに、Ditech Networks、Empirix、Global IP Sound、JDSU各社とのV²oIPソリューションで提携をこの第三四半期で行ってきた。」と述べ、同社の今後の事業機会に期待を述べる。

セミナー・展示会情報

ジェネシス カンファレンシング セミナー
～電話会議を使った新しいトレンド・・・インベスターリレーションズ(IR)～

日時:2007年1月25日(木) 午後5:00～約35分程度
参加方法:電話を使つての参加

主催:Genesys Conferencing 株式会社

*市場トレンドとユーザによる事例発表。

詳細・申込:http://cna.jp/events/gc/gc_inq.htm

*編集長橋本が講演させていただく予定です。

WR Collaboration Summit 2007, Sydney, Australia

会期:2月14日-16日

会場:The Menzies Sydney Hotel(豪、シドニー)

主催:Wainhouse Research, LLC

詳細:<http://www.wainhouse.com/sydney07/>

編集後記

いつもお読み頂きまして有り難うございます。定期レポートは、昨年1年間は月3回発行でしたが、来月2月からは月2回に変更致します。(1月は3回発行します)2003年から2005年時の発行間隔に戻すという感じになります。

来月からは発行日は、毎月15日と月末とし、必要に応じて臨時号も考えております。

今年は、昨年ほとんどなかった、特集レポート(国内外展示会レポート、テーマレポートなど)の取材やレポートを行いたいと思っています。また、ウェブサイトへの情報についても、整理や情報の追加をより積極的に行っていきたいと思っています。

CNAレポートでは、会議システムの動向とともに、会議システムの意義や便利さなどを、読者やサイトの閲覧者の方々へ、関心と興味とともに伝えることができると考えています。

昨日まで1週間ですが、MCUなどインフラ製品を専門に開発する英Codian社の招待で、イギリスで開催されたAPAC Partner Conferenceの参加と、Codian社の企業の訪問をさせて頂きました。

Codian社の企業としての考え方、今後のビジョン、製品リリース予定など、そしてそれを支えるCodian社やAPACパートナー企業などの社員の方々を知る機会を持って大変有意義な訪問でした。別途このレポートを予定しております。

今回の訪問では、Codian社、そして日本のパートナー企業様には大変お世話になりました。この場にて御礼申し上げます。招待頂いたことに大変恐縮しております。

編集長 橋本啓介