

CNALレポート・ジャパン

Conferencing industry News report, research & Analysis - CNA Report Japan

創刊：1999年12月

発行日：毎月15日・月末

取材・編集・発行：橋本啓介

テレビ会議/ビデオ会議・Web会議・電話会議システム専門 定期レポート

Vol. 10. No.4 2008年2月29日号

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

Copyright 2008 CNA Report Japan. All rights reserved.

インタビュー

NTTアイティ株式会社



NTTアイティは、「人間の感覚や活動を支援する商品を開発・販売することにより、生産性の向上と社会の活性化に貢献する」ことを目的に生まれました。

現在、NTTアイティの保有するAI技術は、人の判断や認識の一部を機械に代行させることで、業務の効率化を図り、HI技術は、人とコンピュータとのコミュニケーションを円滑に行うことに利用されています。これらの技術は、NTTアイティとNTT研究所との密接な提携によって開発されたものです。開発された技術をどこよりも早く社会に役立てるのもNTTアイティの使命です。

たとえば、先進の通信技術やデジタル技術をベースにした、より付加価値の高いネットワーク・システムの構築。企業・ユーザのニーズに沿った高次元のソリューションの提供。そして、音声事業、医用事業、映像システム事業など、幅広いフィールドでお届けするヒューマンインタフェースに優れた製品やサービスの数々……。そこには、単に高度な技術を追求するだけでなく、「高度な技術ほど使いやすくてはならない」という、NTTアイティの強い信念が貫かれています。だからこそ、先進の技術を身近なシステムや機器に活かして、人に優しい未来のコミュニケーションを切り拓き続けているのです。

*弊社 HP 経営理念より抜粋



NTT アイティ株式会社
Web 会議システム事業部
営業部 担当部長 石上 拓磨 氏

聞き手：CNA レポート・ジャパン
代表 橋本啓介

橋本：御社は、市場で認知度の高い Web 会議システム MeetingPlaza を 2001 年より提供されていますが、まずは、その概要と特長について教えてください。

石上氏：インターネットとパソコンを使って、世界中のスタッフと手軽にテレビ会議が行える。それが「MeetingPlaza(ミーティングプラザ)」です。

お手持ちのパソコンに「Web カメラ」と「ヘッドセット」を繋ぐだけ。移動を気にせず、自席から気軽に「テレビ会議」へ参加できます。もう、遠距離移動による「コスト」や「時間」を気にすることはありません。

MeetingPlaza Web 会議サービスは、高価な専用システムを用意する事なく、簡単に多地点テレビ会議を実現できます。パソコンとインターネットを利用しているため、何処にいても、世界中の複数の参加者とリアルタイムで打ち合わせを行う事ができます。

また画質や音質などにも特長があります。最大 VGA (640×480) での表示が可能な「高画質ビデオ設定」、会

場の雰囲気まで伝わる「高音質設定」、そして優れた「資料共有機能」が簡単に利用でき、多彩で円滑なコミュニケーションを実現しています。

また、Web(テレビ)会議の様をお客さまのパソコンに「記録／再生」する機能、電話音声で MeetingPlaza に参加する機能も備えています。

橋本：MeetingPlaza の前身は NTT 研究所で開発されたと同っていますが。

石上氏：MeetingPlaza のルーツは、90 年代に未来型のコミュニケーションツールとして NTT 研究所で開発された PC ベースで利用可能なソフトウェア(3D 版、英語のみ)にあります。

その後、アメリカでのテストセールスや国内イベント等でトライアルを行い、そこでの経験を基に、2001 年、2D 版のビジネスモデル(ASP サービス、システム販売)を日本国内で事業化しました。

そしてそれ以降、弊社の開発ロードマップのほか、ヒアリングした既存ユーザの要望を反映させたバージョンアップを年数回のペースで今まで積極的に行い、いわば製品として磨きをかけてきました。

今の最新のバージョンは V4.5 まで来ましたが、このバージョンでは、H.323 対応などの技術の投入に加え、ユーザインターフェイスの部分では、利用シーンに応じて表示画面を切り替えられたり、全員の顔画像を表示エリア内に最適化して表示したりといったユーザの使い勝手が今まで以上に向上しています。



標準（資料共有なし）



標準（資料共有あり）

橋本：MeetingPlaza が選ばれる理由は何でしょうか。またどういったユーザが多く、特徴的な使い方あればご教えてください。

石上氏：MeetingPlaza が多くのお客様に選ばれる理由はいくつかあります。快適な操作性と高機能であるにも関わらず、従来のテレビ会議の常識を破る低価格で、テレビ会議が初めての方でも簡単に利用できるということがまず挙げられます。さらに、導入前、導入後も安心できる充実のサポートを提供しているということ、そして、豊富な市販の周辺機器(各種音声／映像装置)が利用可能であるということも選ばれる理由にあります。

こういったことから、MeetingPlaza は、中小企業から大企業まで、業種／業態に関わらず幅広いユーザ(ASP サービス、システム導入と合わせ 2000 社超、08 年 1 月現在)にご採用いただいております。

またどのように利用されているかという点では、一般的な多拠点間会議の他に、メンタルヘルス、遠隔カンファレンス(医療)、顧客コンサル、住民サポート(金融、行政)、災害対策<緊急連絡>(通信、運輸)、コンプライアンス研修(幅広い業種)、PC 教室、遠隔設定(情報システム部門)などがあり、さまざまな利用シーンでお客様に MeetingPlaza をご活用いただいております。

橋本：ところで Web 会議市場の動向についてどのように捉えていますか。

石上氏：Web 会議が社会で認知されてきているという実感

はしていますが、一時期の特殊事情(イラク戦争、911 テロ、中国風邪)の影響や国内不況からの立ち直りに時間がかかるなどの要因から、Web 会議市場の急速な成長は現在のところ期待しにくいと分析しています。

ただ、最近業界全体が淘汰再編された感もあって、今後堅実な成長(年 20-30%)を予想しています。それに、NTT で推進する NGN サービスが控えていますので、NGN によって Web 会議の成長に拍車がかかれればと期待しています。

一方そういった中で、一方最近 SaaS (Software As a Service) といったソフトウェアのカスタマイズ利用に特徴のある ASP サービス形態が世間で注目を浴びてきています。

当社の事業に SaaS ビジネスモデルを採用する場合、それによってどのような価値をお客様に提供できるのか現在社内で検討していますが、時勢に合わせ当社としてしっかりとした対応をしていきたいと考えています。

橋本 : Web 会議システムはどういった企業にお奨めでしょうか。

石上氏 : Web 会議サービス/システムは国内大多数の中堅中小企業様の利用に適していると思っています。

なぜなら、ひとつにはパソコンやインターネットの普及とともに、Web 会議システムの導入コストも敷居が低くなってきたことがあるからです。

MeetingPlaza は、ASP サービスとシステム販売で提供されています。ASP サービスについては、初期投資が不要で、小額プランから定額制と予算とニーズに合わせた幅広い選択肢があり、低額ですぐに導入できるメリットがあります。

一方、システム導入では、初期の小額投資(100 万円〜)が発生はしますが、その後そのソフトウェアに関するランニングコストは ASP サービスとは違い基本的には不要です。

いずれにしても、MeetingPlaza は、既存の環境(パソコン、社内ネットワーク)で利用ができること(共通:Windows 98~ Vista)、社内だけでなく社外の人とも多拠点会議が行えること、さらに豊富な会議ツール(ASP サービス、サーバ導入共通)を提供していることなどから、既存顧客層には、幅広い業種/業態でお使いいただいています。

橋本 : Web 会議システムを使いこなすポイントを教えてください。

石上氏 : まずはパソコン、携帯、メールなどを使う感覚で、Web(テレビ)会議をスタートしてみてもいいでしょうか。弊社では、Web 会議が業務ツールのひとつとして使いこなせるように、より簡単で便利な会議ツールを目指し、これまで V4.5 までアップデートを重ねてきました。

しかし、Web 会議を使いこなす上で最も重要なのは、やはりユーザサポートの活用と言えるでしょう。弊社では 2001 年の製品発表当初から(業界では唯一)、有人ユーザサポートを実施しています。経験のあるスタッフが常駐(平日 10:00-17:00)していますので、Web 会議初心者の方でもお気軽に質問ができます。



簡単モード



ディスカッションモード



セミナーモード

橋本：MeetingPlazaの利用事例をいくつかご紹介いただけますか。

石上氏：それでは最近公開された事例をご紹介します。株式会社 JA-LP ガス情報センター様と住友電気工業株式会社の例をご紹介します。

JA 全農グループの JA-LP ガス情報センター様では、従来使用していた電話会議システムを廃止することになり、その代替システムを検討されていました。そこで、代替システムの採用においては、以前からコスト的な理由で導入を見送っていたテレビ会議システムと同等の機能が実現できること、電話会議システムと同程度のコストで導入可能なシステムが条件でした。そこで当社の MeetingPlaza はそれらの条件を満たすということでご評価いただき採用に至りました。

JA-LP ガス情報センター様では、現在全国9拠点の会議に MeetingPlaza を活用されています。4ヶ月に6回のペースで Web 会議を行い、出張にかかわるコストを大幅に削減することができました。

一方、住友電気工業様は、MeetingPlaza を2004年からご利用いただいておりますが、部品設計のための出張や電話による打合せに不便を感じていたのが採用のきっかけと伺っています。

今では取引先メーカーと3D-CADを共有した画面を見ながら、打合せを行っています。従来と違って、設計部品などの打合せが必要な時に MeetingPlaza を使ってすぐ行えるようになりました。そのためその部品の試作をおこなわなくても、MeetingPlaza を使うことで、取引先と迅速に問題の洗い出しが可能になりました。

また、社内の情報システムやセキュリティにも影響なく導入できるところ、担当者レベルでの決裁範囲で導入できる低コストなどもご評価頂いたポイントだったと伺っています。

株式会社 JA-LP ガス情報センター様

<http://www.ja-lp.co.jp/>

住友電気工業株式会社様

<http://www.sei.co.jp/index.ja.html>

橋本：ところで最近 NEC ネクサソリューションズと提携されましたが、この概要とユーザへのメリットをご説明いただけますか。

石上氏：両社での発表後、お陰様で大きな反響があり、NEC ネクサソリューションズ株式会社には日々お問合せが入っています。

このソリューション(おそらく業界初だと思います)のユーザメリットは、セキュアなインターネット VPN サービスにて Web 会議サービスを付加価値として享受できること、ネットワーク全体を含めたワンストップ保守サービスが受けられること、その上、ユーザが自社でネットワーク構築するよりもはるかに安価で導入できるといった点にあります。

橋本：また中国向けのルーティングを開始されています。

石上氏：最近自社拠点だけではなく企業間取引においても、日・中間の動きが活発です。従って日中間で Web 会議を活用することで旅費等のコスト削減については、国内移動費との比ではなく大きなメリットが期待できます。

ただ両国を跨ぐインターネットを通した Web 会議を行う場合、日本国内で完結するインターネットを使った Web 会議利用に比べ、回線品質の問題が生じる可能性があります。これは Web 会議でのミーティングに大きく影響します。

実は回線品質の問題は海外とのインターネット接続ではよくある話ですが、仮に日本側のネットワークに十分な品質が取れていたとしても、中国側のネットワーク帯域等に脆弱性が生じる可能性があり、それがボトルネックとなってパケットロスなどの回線障害を起こす場合があります。

そうすると、結果としてWeb会議の映像と音声のデータの送受信に悪い影響をあたえることになります。

今回のルーティングはこの点の問題解決に着目したもので、香港に中継サーバを設置することにより、中国国内からのインターネット接続の安定化を実施しました。

これによりWeb会議サービス品質を、国内同様レベルまで引き上げる事が可能となりました。

このルーティングによって、日中間をメインにWeb会議を活用するユーザ様には大変ご好評いただいております。

橋本：最後に MeetingPlaza の現在の開発の状況や今後の開発やサービス予定等について差し支えない範囲で教えてください。

石上氏：今後としては、2008年秋頃にはV5.0の発表を予定しています。内容としては、NGN(次世代ネットワーク)対応、SaaS本格的対応、資料共有機能のボトムアップなどになると思います。今後どうぞご期待ください。

橋本：ありがとうございました。

お問い合わせ先：

NTT アイティ株式会社

Web会議システム事業部

Tel 045-651-7555

FAX 045-224-6799

NTT アイティ：<http://www.ntt-it.co.jp/>

MeetingPlaza: <http://www.meetingplaza.com>

e-mail: sales@meetingplaza.com

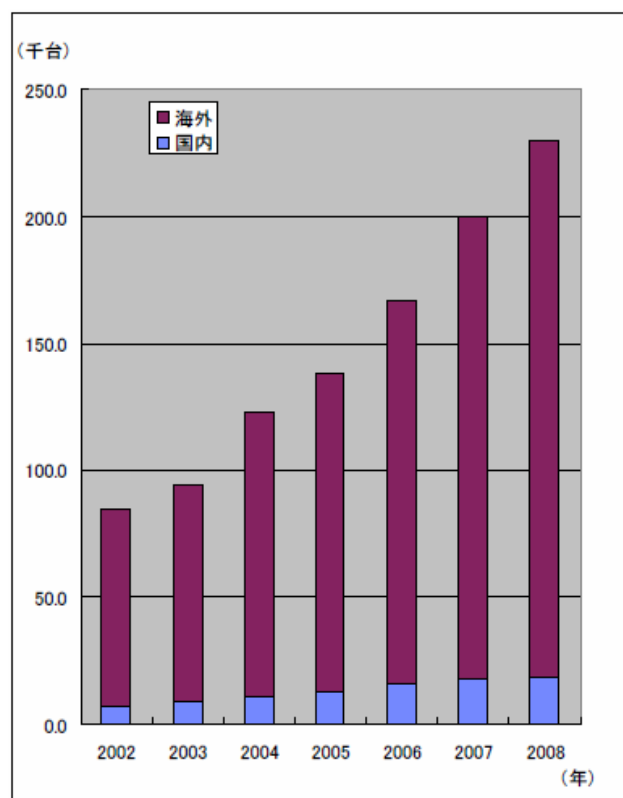
マーケットデータ

矢野経済研究所、テレビ会議/Web会議調査報告書発行：テレビ会議/Web会議システム市場は前年比118%で推移、ITベンダーが続々参入

株式会社矢野経済研究所(東京都中野区)は、2月12日に、「2008年～09年版ビジュアル・コミュニケーションシステム市場 VOL.2 テレビ会議/Web会議編」を発行。

調査報告書のポイントとして同社では以下の点などを指摘する。(1)ブロードバンドやNGNサービスにおいて最も期

待されている具体的なアプリケーションのひとつがテレビ会議/Web会議システムである。従来のテレビ会議では実現が難しかったサービスがNGNによって可能になると言われているからだ。NGNは、テレビ会議並びにWEB会議にとって追い風と分析している。



※テレビ会議システムはハードウェア端末台数をカウントする

矢野経済研究所作成調査グラフ：テレビ会議システム出荷台数推移 (海外/国内 2002年～2008年、台数)

年度	単位:千台						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007 見込	2008 予測
世界市場(台数)	85	94	123	138	167	200	230
海外(台数)	77.7	84.9	112.0	125.0	151.3	182.0	211.5
国内(台数)	7.3	9.1	11.0	13.0	15.7	18.0	18.5
世界市場(前年比)	-	110.6%	130.9%	112.2%	121.0%	119.8%	115.0%
海外(前年比)	-	109.3%	131.9%	111.6%	121.0%	120.3%	116.2%
国内(前年比)	-	124.7%	120.9%	118.2%	120.8%	114.6%	102.8%

(矢野経済研究所推定)

(2)2006年以降、ブロードバンドやNGNによる追い風やユニファイド・コミュニケーションやテレプレゼンスなども含めテレビ会議やWEB会議への期待感から、シスコシス

ムズ、HP、日立グループ、富士通グループなどの IT ベンダーが市場に続々と参入している。

(3)2007年のテレビ会議システム市場の規模は20万台。そのうち、日本国内が1万8000台。海外は18万2000台となった。世界市場は平均118%程度の高い成長率で推移している。(見込値)これまででは、欧米が市場の中心であったが、今後はBRICSが成長を牽引するのではないかと見方を示す。

調査対象は、テレプレゼンスシステム、テレビ会議システム、WEB会議システムで、国内外のメーカー、代理店、システムインテグレータなど50社へ面接調査及び電話、メールで取材。市場実態を把握し、将来推移を予測した。

加えて、ハイデフィニション化(HD化)推移予測、販売戦略、ユーザ需要動向、導入阻害要因、次世代アプリ、ポスト会議などについて32社の回答から今後の市場の方向性も分析した。調査期間は、2007年9月から2008年1月。

調査報告書は、A4版/273頁。定価(税込)157,500円。矢野経済研究所は、設立1958年3月。年間レポート発刊は、約250タイトル。市場調査、コンサルティング及びベンチャー支援などを行う。<http://www.yano.co.jp/>

米 Wainhouse Research 社、2007 年グローバルテレビ会議市場統計を発表



会議システム専門の調査会社

Wainhouse Research, LLC

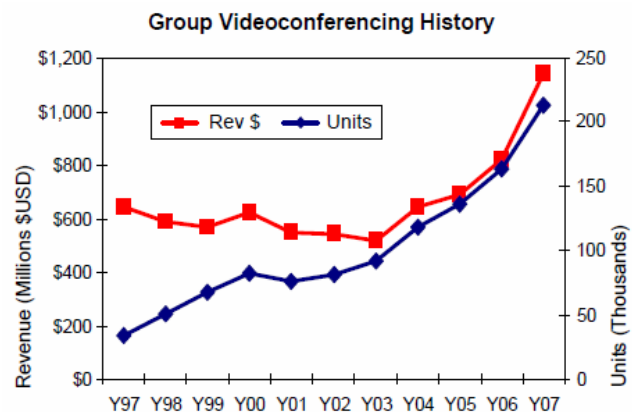
(<http://www.wainhouse.com>)米国マサチューセッツ州)

が2007年グローバルテレビ会議市場統計を発表した。

詳細は、同社が提供している有償の統計レポートサービス「SpotCheck report」でレポートされているが、2007年10月-12月期の市場全体の端末出荷台数は、27%増、売上ベースでは、対前年同期比で38%増となり、2007年通年で見た場合、212,630台(前年比29.7%増)、11億4000万USD(前年比39%増、約1,170億円)に市場は拡大した。

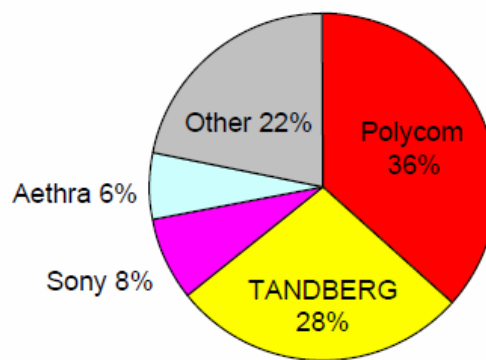
今回の結果について同社のシニアアナリスト Andrew

Davis氏は以下のようにコメントを出している。「過去のテレビ会議市場の成長率がだいたい9%あたりを推移していたことを考えると、2007年の結果は、単にこの市場が成長しているということに留まらず、その成長自体が加速していることを示している。」



Wainhouse Research, LLC 統計調査グラフ：97年以降のテレビ会議出荷台数 (units) 及び売上 (rev)

Videoconferencing Group Units CY 2007 Market Size = 212.6K Units



Wainhouse Research, LLC 統計調査グラフ：2007年グローバルテレビ会議専用端末市場 (端末台数ベース)

この成長を支える要因としては、シスコシステムズ、HP、マイクロソフトなどの大手ベンダーがテレビ会議やユニファイド・コミュニケーションのソリューション市場に参入した



ことによる市場認知の向上、そして、ユーザ企業側の関心の高ま

りと理解の浸透などがあると分析している。

ユーザ企業では、出張費やCO2削減への企業の関心が高まったことに加え、テレビ会議を使うことで、ビジネスパートナーや顧客とのコミュニケーションがより円滑にできるという理解の浸透が進んだと見る。

業界ビジネス動向-国内

ポリコム「Polycom HDX 8000 シリーズ」が ITpro EXPO AWARD を受賞、ネットワーク部門で唯一のビデオ会議製品として受賞



Polycom HDX 8000 シリーズ

ポリコムジャパン株式会社(東京都千代田区)は、エンタープライズ ICT の総合イベント「ITpro EXPO 2008」において、「Polycom HDX 8000 シリーズ」HD(高精細:ハイデフィニション)対応ビデオ会議システムが、ネットワーク部門の「ITpro EXPO AWARD 2008」を受賞したことを発表した。

ITpro EXPO AWARD 2008 は、日経BP社(本社:東京都港区)が2008年1月30日から2月1日に東京ビッグサイトで開催したエンタープライズ ICT の総合イベント ITpro EXPO 2008 に出展された全ての製品・サービスの中から、製品・サービスとして優れていると同時に、来場者にわかりやすくインパクトのある展示を表彰したもの。

この展示会では、プリンストンテクノロジー株式会社(東京都千代田区、ポリコムのプラチナ認定販売代理店)が、

Polycom HDX 8000 シリーズ、「Polycom RMX 2000」多点接続サーバ、「Polycom RPX HD」テレプレゼンスなどのビデオ会議ソリューションを展示。Polycom HDX 8000 シリーズは、ITpro EXPO 2008 AWARD のネットワーク部門の中で唯一のビデオ会議製品として受賞した。

業界ビジネス動向-海外

Emblaze-VCON 社、独 MMG 社と VCON 製品販売で提携、欧州及びロシアでの販売を強化

イスラエルのテレビ会議システムメーカー Emblaze-VCON 社は、ドイツの MMG Multimedia GmbH 社と販売提携したことを発表した。

MMG Multimedia 社は、VCON のテレビ会議システム製品について今後、欧州の一部(中央、西部、北部)及びロシア市場へのマーケティング活動からディストリビューション、及びサポートまで対応する。

Cisco グループの WebEx、米 Elearning Magazine 誌の「ベスト・オブ・Eラーニング・アワード」などを受賞

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)は、米国において Cisco WebEx のアプリケーションがこの半年間多数の賞を受賞したと発表。

それらは、米 Elearning Magazine 誌の「ベスト・オブ・Eラーニング・アワード」を初め、米国 CustomerSat の「アチーブメント・イン・カスタマー・エクセレンス (ACE)・アワード」、米国 Brandon Hall Research の「アワード・フォー・エクセレンス・イン・ラーニング」、「APEX アワード・オブ・エクセレンス・イン・エデュケーション&トレーニング・ライティング」。

「このような社会的評価の高い各団体から、様々な分野で賞をいただいたことで、最高水準の顧客ロイヤルティや顧客満足度の保持を目指してきた WebEx の取り組みが、決して間違ったものではなかったと証明された。」(米 Cisco WebEx)とコメントを出している。

ラドビジョン社、INTERNET TELEPHONY 誌

の第10回「アニュアル・プロダクト・オブ・ザ・イヤー・アワード」を受賞

ラドビジョン社(RADVISION、イスラエル)は、同社の「RADVISION SIP Server Platform(ラドビジョン・SIP・サーバ・プラットフォーム)」が Technology Marketing Corporation 社(TMC) の INTERNET TELEPHONY 誌(<http://www.itmag.com>) から 2007 年度の Product of the Year Award(プロダクト・オブ・ザ・イヤー・アワード)の受賞を発表した。

RADVISION SIP Server Platform は、次世代ネットワーク向け開発用の独自ソフトウェアフレームワーク。これを利用することにより、ハイパフォーマンスで、堅牢かつ相互運用可能な SIP アプリケーションとサービスを迅速に開発することができると同社では説明する。

「Internet Telephony から贈られたこの権威あるアワードを受賞したことにより、SIP Server Platform が迅速かつ柔軟なサービス開発という市場の要求に応えられる製品であるという証が新たに加わったことになる。」と同社では製品としての信頼性に自信をみせる。

セミナー・展示会情報

「創造力を向上！会議スタイル革新」セミナー ～実践！ペーパーレス会議～

日時:3月6日(木) 13:30～17:00(受付開始 13:00～)

会場:NECブロードバンドソリューションセンター

(東京都港区港南2-16-1 品川イーストワンタワー7階)

主催:日本電気株式会社、株式会社NEC情報システムズ

詳細・申込:

<http://www.nec.co.jp/univerge/seminar/PL080306/index.html>

*ガートナー ジャパンによる基調講演もある。

Web 会議はオフィスで本当に役に立つ!? 賢い企業はこう使う!!

～Web 会議 画期的活用術ご紹介セミナー～

日時:3月13日(木)15:00～17:00

会場:キャノンソフト情報システム 東京支社

主催:キャノンソフト情報システム株式会社

詳細・申込:

<http://www.canon-js.co.jp/seminar/detail.cfm?no=1050>

テレワーク推進フォーラムセミナー

日時:3月19日 13:00～16:00(受付開始 12時半)

場所:大手町サンケイプラザ 301 会議室

(東京都千代田区大手町 1-7-2)

主催:テレワーク推進フォーラム 事務局

詳細・申込:

<http://www.telework-forum.jp/documentation/seminar/080319-1.html>

ZDNet Japan スペシャル

ZDNet Japan(<http://japan.zdnet.com/>)スペシャルで2月7日より「進化するテレビ会議」特集が始まりました。その中で、橋本もコラムを何回か書かせていただくことになりました。よろしければご覧いただければ幸いです。今後とも宜しくお願い致します。

進化するテレビ会議

<http://japan.zdnet.com/sp/feature/visualcomm/>

-進化するテレビ会議(4)-ポリコム:会議の質を変える

HD 対応からテレプレゼンスへ(2月29日)

-進化するテレビ会議(3)-NTT アイティ:会議システムは業務改善ツール(2月21日)

-進化するテレビ会議(2)-ビジュアルコミュニケーションの歴史(2月14日)

-進化するテレビ会議(1)-ホウレンソウと遠隔会議システムの深い関係(2月7日)

編集後記

今回もお読み頂きまして有り難うございました。

次回も宜しくお願い致します。

代表 橋本啓介