

# 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・ウェブ会議・電話会議システム専門 定期レポート

Vol. 11 No.23 2009年12月15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 2009 CNA Report Japan. All rights reserved.

## 製品・サービス動向-国内

### ソフトフロント、NGN 対応テレビ会議アプリケーションを発売

株式会社ソフトフロント(東京都港区)は、NGN 対応テレビ会議アプリケーション「HelloMeeting(ハローミーティング)」を開発、11月17日より、株式会社ベクターが運営するオンラインソフトウェア流通サイト「ベクターPC」にて販売を開始した。(11月18日)



HelloMeeting メイン画面 (ソフトフロント資料)



HelloMeeting 通話中画面 (ソフトフロント資料)

1ライセンスあたり10,500円で、ベクターPCのサイトからダウンロードするだけで、NGNの特長である高品質かつセキュアなテレビ会議を実現できるのが HelloMeeting の特長と同社では説明する。すぐにテレビ会議を導入したい、低コストで運用したいというニーズに最適な製品という。

HelloMeetingは、ダウンロードしHelloMeetingをインストールしたPC同士の他、一般電話との電話会議やNTTドコモのFOMA端末とのテレビ会議も行える。

HelloMeetingを使うための必要な環境は、インターネットサービスプロバイダー契約、NTT東日本/NTT西日本「フレッツ光ネクスト」および「ひかり電話」契約が必要。また、テレビ会議、高音質音声通話を利用するためには、ひかり電話サービスの付加サービスである「テレビ電話」、「高音質電話」が必要になる。

PC環境では、WindowsXP/Vista/7対応、CPUは、Intel Core2Duo プロセッサー2GHz以上、メモリ2GB以上を推奨。通話時は、スピーカマイク、またはヘッドセットを使用する。

HelloMeetingは、会議相手の電話番号、会議室名、画像(任意)を登録するだけで設定が完了し、ソフトウェアの画面上の会議室名をマウスでダブルクリックするだけで、通話や会議が始められる。PC同士での通話料は、3分15.75円。

HelloMeetingは、NGN対応ソフトウェア開発キット(SIP-SDK)「SUPREE Vision Premier(スプリービジョンプレミア)」を組み込んでいる。SUPREE Vision Premierは、少数のAPIで構成された、ごく簡単なプログラミングだけでNGNに対応した音声通話機能やビデオ通話機能を開発できるキット。

ソフトフロントは、1997年設立。SIPとVoIP技術を核技術

としたソフトウェア開発企業。IP 電話や第三代携帯電話などで通信プロトコルとして採用されている SIP に早くから注目し、SIP/VoIP 関連技術の開発に注力してきた。現在は、NGN 構想の本格化にあわせ、携帯電話などの各種通信機器メーカー、情報家電機器メーカー、通信事業者に SIP/VoIP ミドルウェア・ソリューションの提供を行っている。

### シスコシステムズキャピタル、月額リース方式で提供するテレプレゼンスシステムを発表

シスコシステムズキャピタル株式会社(東京都港区)は、リースプログラムで提供する次世代リッチコラボレーションシステム「コラボプレイス」を発表した。(11月19日)



#### コラボプレイス (シスコシステムズ資料)

コラボプレイスは、スケルトン仕様の会議スペース。設置工事の際に壁面に固定用の穴を開けるなどの必要がないため、すぐに設置導入ができる。オフィスレイアウトの変更でコラボプレイスを別の部屋に移動させたい場合や、オフィスの他ビルへの移転の際にも原状回復のための費用を積み増す心配がない。このため、テナントとして利用している建物内での利用も可能。

また、保守費用も含まれた月額リース方式で提供するため、ユーザ導入時の初期コストを抑え、支払いの平準化が可能になる。予算や目的にあわせた柔軟な設備も拡張可能という。

コラボプレイスの通信機能としては、「CiscoTelePresence 1300 シリーズ」をコーデックとして採用し、会議開始などに使

用する「IP 電話機」、またデータ会議用の「インタラクティブユニット eB-P」(オプション)などを提供する。

CiscoTelePresence 1300 シリーズは、65 インチディスプレイを搭載する HD 対応のテレプレゼンスシステム。

IP 電話機では、ワンタッチで簡単に会議が開始でき、離れた会議室との資料共有や共有画面の切り替えも容易に操作できる。

インタラクティブユニット eB-P は、普通のホワイトボードに取り付けが可能で、パソコンと接続すると電子ボードに切り替わる。またスクリーンに投影しているパソコン画面の操作もできる。

コラボプレイスが使用する回線は、NTT 東日本と NTT 西日本で提供されている、「フレッツ光ネクスト」、「ひかり電話」で接続する。これにより、パートナーや顧客など企業間でのコラボプレイスでの接続も可能だ。

月額リース料は、298,800 円(税抜き)～。5 年間リースになる。

保守費用は、リース額に含まれるためシスコキャピタルに対してユーザは支払うことになるが、契約的には、シスコシステムズの ATP パートナーとの直接契約になる。またフレッツ光ネクスト、ひかり電話の月額利用料については、ユーザ側で別途費用を支払うもののため、リース料には含まれない。

## 事業動向-国内

### ブイキューブ、インテルキャピタルより投資を受ける、国内市場でのポジションを堅持しながら海外事業の強化へ

株式会社ブイキューブ(東京都目黒区)は、インテルキャピタル(米国カリフォルニア州サンタクララ)より投資を受けたと発表した。(11月18日)

ブイキューブとしては、今回の投資を受けて、国内市場のポジションを堅持しながら海外事業を強化し、グローバル企業としていち早く成長・発展していきたいと考えているようだ。世界市場における Web 会議市場は、約 1,550

億円(株式会社シード・プランニング調査数値)の規模で、今後大きな成長が見込まれるからだ。

ブイキューブは、Web 会議サービスのラインナップとして、Web テレビ会議用「nice to meet you ミーティング」、オンラインセミナー用で 2,000 拠点への同時配信が行える「nice to meet you セミナー」、1 対 1 のコミュニケーションを実現する「nice to meet you セールス&サポート」、企業・商品紹介をオンデマンドで行う「nice to meet you ビデオ」、コンテンツ管理用の「nice to meet you CMS」を提供している。

インテルキャピタルは、インテルの投資部門で、革新的な技術を持った世界中の企業に株式投資を行っているという。投資対象は、企業、家庭、モビリティ、ヘルスケア、コンシューマー向けインターネットおよび半導体製造といった分野で、ハードウェア、ソフトウェアおよびサービスを提供している企業に幅広く投資している。1991 年以來 47 カ国で約 1,050 の企業に累計で 95 億ドル以上投資。そのうちの 175 社が世界中の株式市場で株式公開を実現したり、あるいは、241 社が第三者の企業に買収されたりしている。2008 年には、世界全体で 169 件の案件に総額 15 億 9,000 万ドルを投資。これらの案件のうち、約 62%は、米国以外の地域への投資となっているという。

## 市場動向

**シード・プランニング、テレビ会議/Web 会議/音声会議ビジネス利用実態報告書 2010 年版発刊、会議システムに対する満足度は、年々上昇 68%が満足という結果**

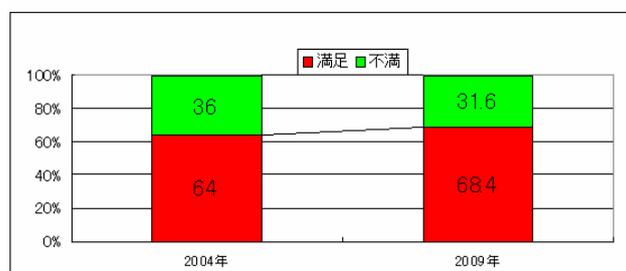
株式会社シード・プランニング(東京都台東区)は、「テレビ会議/Web 会議/音声会議のビジネス利用実態調査 2010」を 11 月 27 日に発刊した。

同社では、2004 年からテレビ会議/Web 会議システムに関する調査を継続的に行っている。実際にテレビ会議/Web 会議/音声会議を利用しているビジネスマンにインターネットアンケートを実施。515 人の有効回答から、導入状況、接続拠点、利用状況、評価、利用したい端末、今後の改善点、

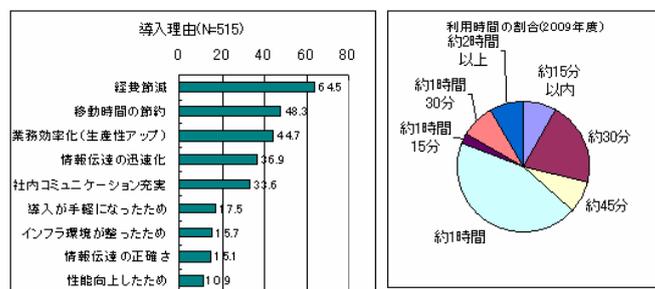
データ共有等のコラボレーション等について調査分析(2009 年 8 月～2009 年 11 月)をした。A4 版 226 頁。16 万円(消費税別)

テレビ会議、Web 会議、音声会議全体の利用ユーザからの総合評価では、「非常に満足」と「満足」を合わせて、68%のが満足との結果がでた。同社によると過去の調査から比較しても、会議システムに対する満足度は、2004 年の 64%から 4 ポイントの増加で、年々上昇しているという。一方、「不満」と「やや不満」を合わせたユーザは、32%で 2004 年調査の 36%から減少傾向を示した。

テレビ会議満足度



(シード・プランニング作成)



(シード・プランニング作成)

(シード・プランニング作成)

(上グラフ：シード・プランニング資料)

会議システムの導入理由では、「経費節減」が 64%と最も多く、次いで「移動時間の節約」、「業務効率化」などが導入理由の上位に占めた。2004 年との比較でも、経費節減目的のユーザは増えている。

利用時間については、約1時間が 44%で一番多かった。約 45 分以内や 30 分以内などの短時間ユーザを加えると、1 時間以内が 81%になった。2004 年との比較では、「2 時間以上」が減少し、「約 30 分」、「約 45 分」、「1.5 時間」が増加している。

利用頻度については、「月1~2回の利用」が最も多く、約1/3を占めているが、2004年と比較すると、「週1~2回」の割合が一番増加し、「ほとんど使わない」の割合がやや減少している。全体的に以前より短時間ながら利用頻度は上がっている傾向が見られるため、日常的な会議システムの利用が定着していると会社では分析している。

会社規模別では、「週3~5回」の頻度ユーザは、1~300名企業に多く見られたが、ほとんど使わないという頻度ユーザもこの規模の企業に一番多く見られた。

導入時期については、2002年以前に導入した「1001名以上」の企業が、43%、「301名~1000名」が32%、そして、「1~300名」は、15%と少なかったが、2007年からの導入が5割を越えた。

また業種別での導入理由と時期についても調査した。まず理由については、卸・小売業では、経費削減目的が最も多かった。電気通信業では、情報の迅速化が多く、社内コミュニケーションの割合は、他の業種に比べて少ない。

一方、2002年以前に導入した割合がもっとも多かったのは、製造業。5割近い結果となった。サービス業は、2008年以降の導入割合が増加した。

テレビ会議、Web会議、音声会議のタイプ別では、テレビ会議の経費節減割合が72%で、音声会議より14ポイント、Web会議より8ポイント高い。利用頻度では、Web会議が「週1~5回」の割合が5割を越えていた。さらに、海外拠点との接続では、テレビ会議と音声会議が多くWeb会議は、5割以下という結果になった。

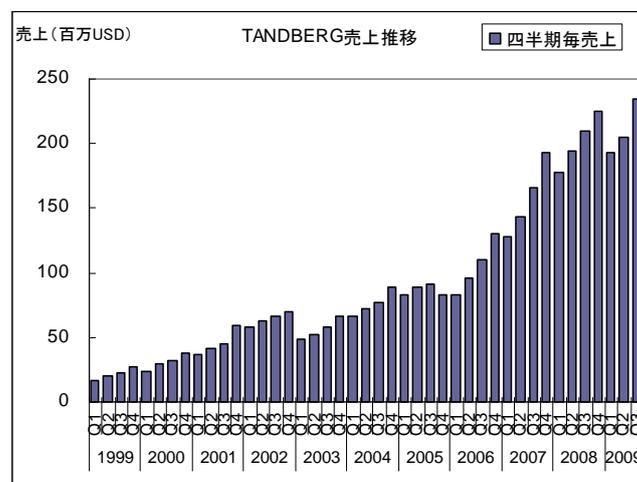
## 業績状況 2009年第三四半期

### タンバーク社（本社：ノルウェー）

\*オスロ証券取引所上場

タンバーク社の2009年第三四半期(7月-9月期)の売上は、2億3470万ドル。前年同期の2億1030万ドルと比較して11.6%増であった。またビデオ会議端末の出荷台数は、18,260台で前年同期の17,487台から4%増。(10月21日発

表)



全体の売上のうち、ビデオ会議端末の売上は、61%、ネットワーク製品(MCUなど)が、23%、付加価値サービスが、16%となった。

地域別では、北米の売上は、1億2970万ドル、欧州・中東・アフリカが7,810万ドル、アジア太平洋が、2,690万ドル。

北米では、連邦政府など公共系からの受注が好調で、欧州でも公共系への営業を強化した展開によって実を結ぶ結果につながったという。オランダ、ドイツ、フランス、スウェーデンで高い業績結果だった。一方アジア太平洋では中国での、東南アジアでは司法や軍関連での契約受注などがあつた。

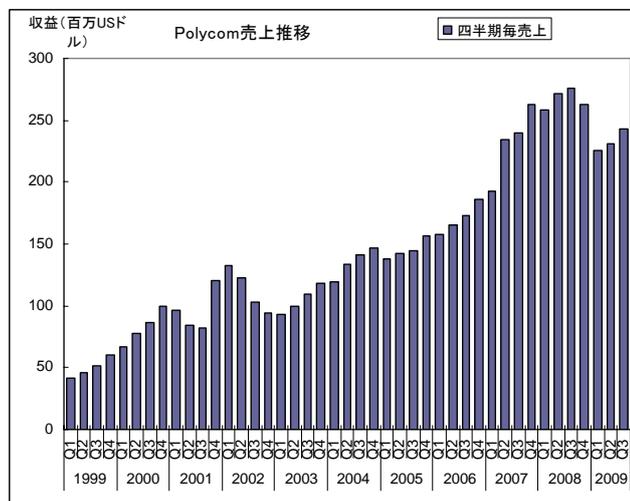
### ポリコム社（本社：アメリカ）

\*米NASDAQ証券市場

米ポリコム社の第三四半期(7月-9月)の売上は、2億4300万ドル。対前年同期比で19%減少したが、第二四半期の2億3100万ドルに比べ5%増となった。(10月20日発表)

売上のうち53%がビデオ会議システム(テレプレゼンスも含まれると思われる)、15%がネットワークシステム(MCUなど)、32%が音声会議システムとなった。

地域別では、北米が、53%、EMEA(欧州・中東・アフリカ)が、23%、アジア太平洋が、21%、中南米(CALA)が、3%であった。



今回の業績発表は、10月20日に行われた。これまでの業績発表は、CEO Robert Hargarty氏と、CFO Michael Kourey氏の2人によって行われていたが、今回今年ポリコム社に入社したAndrew Miller氏(Executive Vice President, Global Field Operations)も参加。

マイクロソフト、HP、アバシア、IBMやBT、ベライゾン、AT&T、Telstraなど世界の通信事業社などとのパートナーシップの強化を説明。またポリコムの市場でのポジションの強化の一環として「Polycom Advantage(ポリコムアドバンテージ)」を発表した。

## 導入・利用事例

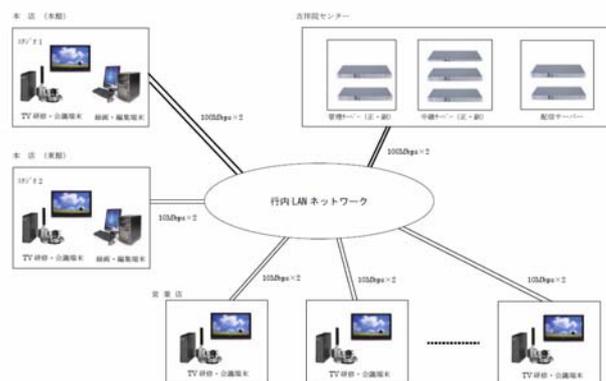
### 京都銀行、153拠点にテレビ研修・会議システムを10月1日より稼働開始、地方銀行界では最大規模

株式会社京都銀行(京都市下京区)は、10月1日よりテレビ研修・会議システム「Kyogin Training & Meeting(KTM)ネットワークシステム」が全店で稼働開始した。地方銀行業界では最大規模になるという。(10月2日)

KTMネットワークシステムは、日立製作所のテレビ会議システム「Woolive(ウーライブ)」をベースに京都銀行と日立

製作所で共同開発したもので、行内LANネットワークを活用し本店および全営業店153ヶ所を結ぶ。

また管理サーバ(正・副)、中継サーバ(正・副)、配信サーバについては、吉祥院センターに設置した。ネットワークについては、拠点によって、100Mbpsの回線もしくは、10Mbpsの回線を2回線ずつ敷設している。



## KTMネットワークシステム(京都銀行資料)

主な活用方法としては、リアルタイム双方向での会議、本部から全店へ実施する講話や研修、あるいは、録画した映像(コンテンツ)の配信、式典・行事等の放映などを考えている。

京都銀行では、広域型地方銀行として地元京都をはじめとする2府3県(京都、大阪、滋賀、奈良、兵庫)で積極的な店舗展開を行っている。

今回KTMネットワークシステムが稼働することで、これまで文字、文書が中心であった営業店に対する指示・通達等を、映像や音声を使ってわかりやすく説明、指示することができるようになる。また営業店行員は、自店にいながらタイムリーに研修・会議に参加することができる。そのため、営業活動をささえる人材の能力開発や本支店間のコミュニケーションの充実に大いに貢献すると期待しているようだ。

株式会社京都銀行 <http://www.kyotobank.co.jp/>

(次ページへ続く)

## 海外レポート

## Polycom Executive Briefing Center

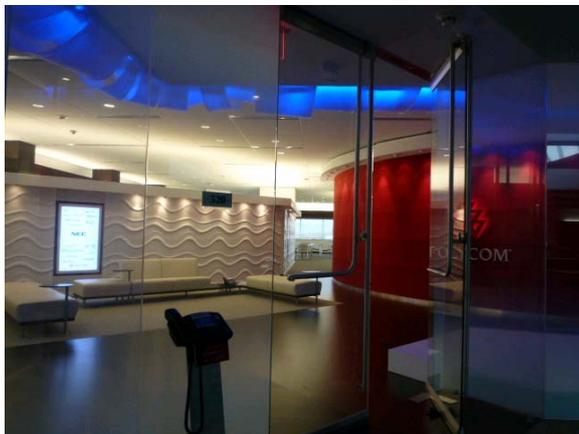
## 訪問レポート

2009年11月5日

今回CNAレポート・ジャパンの橋本(以下、筆者)は、ポリコムジャパンのご好意により、米国カリフォルニア州サンタクララ市にある、Polycom Executive Briefing Center(ポリコム エグゼクティブ ブリーフィングセンター、以下 EBC)を、見学させていただいた。今回ポリコムジャパンの方にも同行していただいた。(11月5日)

この EBC は、ポリコムが提供するコラボレーションソリューションを体験できるショールーム。昨年10月14日にサンタクララに開設された。

北米以外では、中国・北京に開設されている。東京の紀尾井町オフィスには、EBC のコンセプトを取り入れ、より会議シーンの体験に特化した「東京カスタマー ブリーフィングセンター」が同時期に開設されている。



EBC の入り口(左手のディスプレイに本日のメインの来場者と、各国語で書かれた挨拶が表示されている)

EBC では、いくつかのエリアに分かれている。(1)企業を紹介するビデオを視聴するスタンディングミニシアター、(2)音声技術体感コーナー、(3)コラボレーションソリューションのメリットを紹介したコーナー、(4)過去の製品から現在の製品まで展示したスペース、(5)RPX や TPX を体験できるスペース、(6)ポリコム製品を設置した、複数ある大小の会議室。コーナーとかスペースとここでは書いたが、実際にEBC

でそのように言われているわけではなく、筆者がこのレポートを作成する上で便宜上わかりやすいようにそのように記述した。

まずは、企業を紹介するビデオを視聴するスタンディングミニシアターに案内していただいた。ここでは、米ポリコムの企業イメージを伝えるためのビデオを視聴できるところで、コミュニケーションツールのあるべき姿やそれに対する企業としての姿勢が伝わる内容だった。



## スタンディングミニシアター

「コミュニケーションをよりリアルに、人間味のある形(humanize)で実現するソリューションを提供する企業がポリコムである。」ビデオに出てくる CEO ロバートハガティ氏はそう語る。リアルなコミュニケーション環境に近づけるソリューションは、感情(emotion)も伝えることが重要だという。



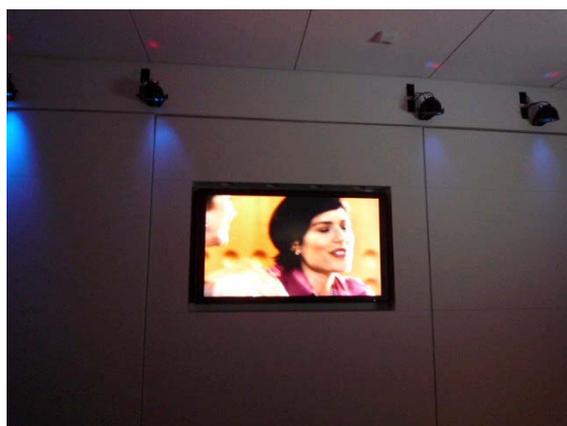
## 音声技術体感コーナー

次に、ポリコムが開発した広帯域音声を体感できるコーナー。来場者が写真に見える半円型のテーブルの周りに立つことで、四方から聞こえる品質の高い広帯域の音声を体感することができる。コミュニケーションにおいて音声品質の重要性を伝えるためのものである。



ビデオ会議のコストとCO2削減メリットが一目瞭然

写真(上)は、音声技術体感コーナーの横にあり、コラボレーションツールのメリットを紹介したコーナー。CO2排出削減量や出張費用削減のシミュレーションを行えるディスプレイがある。ここでは、出張頻度などを入力することで、コスト削減額やCO2の削減量が自動計算され、丸形のディスプレイに瞬時にわかりやすく表示される。コラボレーションツールがもたらすコストメリットを簡単に理解してもらうためのものようだ。



メールが起こす典型的な誤解、ビデオ会議が解決！

一方、丸いディスプレイの反対側には、写真上の(今度は正方形の)ディスプレイ(女性が映っている)があり、ビデオ

が流れていた。

このビデオでは、ごく普通のオフィスの、ごく普通のオフィスワーカーに起こる、ごく普通のメールを通してよく起こる誤解をテーマにしたショートストーリーを見せていた。よくある話だと心で思いながら筆者は見ている。

込み入った仕事の内容をメールでやりとりしようとしたのが間違いのもとだった。しかも、謙遜する言葉(In my humble opinion: 自分の意見について謙遜する言葉、IMHO)などを端々にいれながら丁寧な文面を作って相手に送信しても、相手側では逆に変な疑問と不信感を起こしてしまい、思わず誤解が錯綜する険悪な関係に陥ってしまう。メールだと感情の機微が伝わらないからだろう。

さて、そこでテレプレゼンスが登場。これによってお互いの誤解や不信感が溶け、最後は「話せばわかる」のハッピーエンドとなる。

映像を使ったコミュニケーションがこういった典型的なオフィスで起こる誤解の解決にも役に立つというメッセージを伝えていたビデオだった。



ViewStation、SwiftSite、iPower等懐かしの製品(このディスプレイ棚の反対にはさきほどのシミュレーションコーナーにつながる自動扉でもある。)

ハッピーエンドながらも、若干身につまされる思いをしながら(筆者本人もメールでの失敗が過去にあるため)ビデオを見終わると、今度は、ポリコム製品がずらりとならんだスペースに案内していただいた(写真上、次の頁)。

気を取り直して見えてきたものは、古くは、98年に発売

した懐かしの Polycom ViewStation から、ピクチャーテル(ポリコムが 2001 年に買収したビデオ会議メーカ)の SwiftSite や iPower シリーズなど。もちろん、最近販売されている HDX シリーズや VSX シリーズなども展示されており、ポリコム製品の過去から今までが見られる。

90 年代の製品を見たときは、筆者は興奮のあまり「ViewStation だ!」、とか「SwiftSite だ!」とか大人げなく感動し叫んでしまった。(案内していただいたポリコムの方々はこの人何?と思ったはず。すいませんでした。)



ずらりと並ぶポリコム製品



HDX や RMX、VVX1500、CX5000 など

このポリコム製品がずらりとならんだところを堪能(?)した筆者は、その後、ポリコムのテレプレゼンスシステムである RPX と TPX が体験できるスペースに案内していただいた。

この EBC には、ポリコムジャパンにある RPX にもう一段後ろ

側に 10 席のシートが附くタイプを展示していた。RPX には、シート数に応じていくつかのコンフィギュレーションを提供している。ここでは、他の拠点に接続したりといったデモも見られる。



Polycom RPX

RPX の部屋から出ると、TPX を設置したスペースがある。上から吊り下げられているのは、マイクになる。RPX では、黒色だが、TPX では白色。このマイクを天井から吊り下げることによってマイクを意識せずに相手と話ができるようになっている。これも臨場感をだすためだろう。



Polycom TPX

見学の最後は、ポリコムジャパンの東京カスタマー・ブリーフィング・センターにあるような会議室が複数設置されているところに案内していただいた。そのうちの部屋のひとつの部屋が次の頁の写真であるが、他の会議室は、ユーザなのかすでに会議をしている状況だったので入れなかったが、大人数が入れる会議室もあった。



### ビデオ会議が設置された会議室のひとつ

EBC では、複数の会議室にビデオ会議システムを設置し、そこを実際にユーザに使ってもらい、ポリコムソリューションの良さを実感してもらうためにあるそうだ。実際のユーザのオフィス環境に近いように会議室などがつくられている。そのほうがメリットを実感しやすいからだろう。

これで EBC の見学は終わりだが、ここで実際のかかった時間は 1 時間半ぐらいだったと思う。最後にはコーヒーを飲みながら、しばし米ポリコムとポリコムジャパンの方々と歓談させていただき、お礼を述べ EBC を後にした。



ポリコムワールドワイドでは、社員間のコミュニケーションは、ビデオ会議を日々使って業務をしているが、米ポリコムやアジア太平洋からポリコムジャパンへは日常的に社員の往来も頻繁で、今回同行していただいたポリコムジャパンの

方がおっしゃっていたが、米本社の人も含め社員同士が非常に協力的だという。働きやすい環境なのだろう。

しかし、驚いたのは(筆者だけかもしれない)、2000 名以上の社員の 3 割がテレワークで業務をしていることだ。ポリコムはグローバル企業で世界各地に拠点があるが、テレワーク社員も多数いるということは、これではビデオ会議なくては業務がすすまないだろう。

ポリコムの社員の方とは、今まで日本、米国、欧州、アジア太平洋も含め数多くの方々と名刺交換させていただいているが、非常にフレンドリーで自社製品に対する愛着や誇りというか、そういったものも感じられる。

実は、この EBC を訪問する前日に、筆者は、サンフランシスコで開催されていた VoiceCon(11 月 2 日から 5 日開催)の会場で、ポリコムの創業者のひとりである Jeffrey C. Rodman 氏 (Co-Founder, CTO Voice Communication Solutions) や、Joan Vandaermate 氏 (Vice President of Marketing Video Solutions Group) の方々 (他にも 5 名) ともご挨拶させていただいた。Rodman 氏より音声技術について個人レクチャーを受けたりと、終始和やかなミーティングだった。技術への愛着が、この温かな人柄の Rodman 氏から感じられた。



そこで、創業者の一人に会えた良い機会と思い筆者は、Rodman 氏に、ポリコムがなぜ今まで成功してきたか聞いてみた。1990 年に創業して以来 SoundStation や ViewStation を世の中でヒットさせ今日までの約 20 年間市

場でのリーダーシップを取ってきたからだ。

Rodman 氏によると、「顧客の声に熱心に耳を傾けてきたからだと思う。」と非常に謙遜して答えるが、やはり、こういった人達がいる会社は強いのだろう。

Rodman 氏は「ポリコム音声技術の父」的な存在で、社員から非常に尊敬される立場の人ようだ。筆者も創業者に会えるとは思えなかったので有り難い機会だった。

今回の EBC 訪問は実は筆者(写真下)からお願いして実現した。是非 EBC を拝見したいのでというお願いにポリコムジャパンと米ポリコムは、快く EBC 訪問の手配をしていただいた。またタイミングよく Rodman 氏とのミーティングもセットアップしていただいた。この場にて、関係者の方々にお礼を申し上げたい。



筆者、Polycom EBC にて  
(海外レポート 終わり)

### パイオニアビジネスセミナー テレビ会議導入支援セミナー 『使えるテレビ会議3つの秘訣』

日時:12月15日(火)

1回目 13:00-15:00/ 2回目 15:30-17:30

会場:東京国際フォーラム 会議室 G409

主催:パイオニアソリューションズ株式会社

詳細・申込:<http://pioneer.jp/ccs/>

\*新製品ユビキタス・ステーションの紹介と体験デモ、パイオニア社内での遠隔会議利用実績の紹介と成功のポイントの発表があります。CNAレポート・ジャパン橋本も講演させていただくことになりました。市場動向と製品選択のポイントを説明。

### <海外>

#### TeleSpan s Fifth Annual Future of Conferencing Workshop

日時:2010年3月18日~19日

会場:米国ラスベガス Palace Station Hotel & Casino

主催:TeleSpan Publishing Corporation

詳細・申込:<http://www.telespan.com/workshop/index.html>

### 編集後記

今回もお読みいただきましてありがとうございました。

今年の発行は、12月15日号で終了し、12月末の発行はお休みいたします。来年は、1月15日から開始する予定です。

今年もありがとうございました。  
また来年も何卒宜しくお願い致します。

ちょっと早いですが、良いお年をお迎えください。

(橋本 啓介)

### セミナー・展示会情報

#### <国内>

コスト削減、BCPへ早分かり「web会議」セミナー  
オフィス移転のご案内はがきをご持参いただいた方にクオカードプレゼント!!

日時:12月15日 15:00~16:30

会場:ブイキューブ本社(東京都目黒区)

主催:株式会社ブイキューブ

詳細・申込:<https://vcube.smartseminar.jp/public/>