

# 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. 14 No.12 2012年6月30日号

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

Copyright 2012 CNA Report Japan. All rights reserved.

## 製品・サービス動向-国内

### ニューロネット、スマートフォンやタブレットに対応したクラウド型ビジュアルコールセンターサービス開始

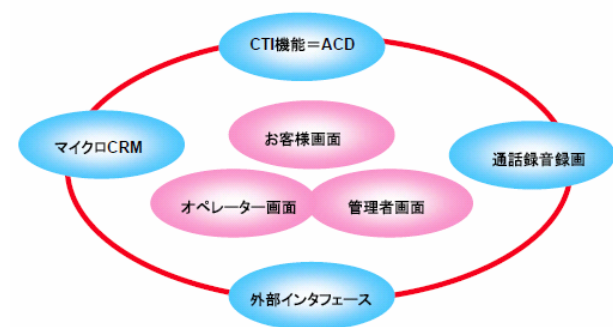
ニューロネット株式会社(東京都町田市)は、クラウド型のビジュアルコールセンターサービス「もしもし Concierge(ヴィジュアル コンシェルジュ)」を発表した。(6月20日)

もしもし Concierge は、Flash の動作する PC(Windows もしくは Mac)、あるいは、iPad や iPhone、Android 系のスマートフォン/タブレットに対応したコールセンター向けの映像・音声コミュニケーションサービス。ニューロネットが提供するクラウドサービスを經由して、顧客とコールセンターとを映像と音声でつなぐ。

オペレータが3人程度の小さなコールセンターから数千のオペレータを擁する大規模コールセンターまで対応するのが特長だ。

「最小セット(3人オペレータ)で月額20万円程度からスタートできる。」(ニューロネット)

しかも、このサービスには、コールセンターとしては必須の機能である、顧客管理のためのマイクロ CRM 機能や通話録音機能、顧客の着信を任意のオペレータへ自動で接続する CTI 機能 (ACD) など標準搭載されている。



提供機能ブロック (ニューロネット 資料)

また、オペレータと顧客の会話をモニタすることが可能な管理者機能も提供している。

さらには、カスタマイズで外部インターフェイス機能も提供する。本サービス利用企業のシステムとの連携を可能にするためだ。たとえば、顧客情報システムや課金システムなどとの連携が考えられる。

「もしもし Concierge は、他のシステムと連携しやすいオープンなシステムである。」(ニューロネット)

ニューロネットによると、現在コールセンター市場は電話による音声会話を中心であるため、今後、インターネットとスマートフォンを使った顔の見えるコールセンターに対する潜在的な需要は大きいと見る。

だが、ACD 機能をもつ本格的なクラウド型映像コールセンターサービスはまだ極めて少ないため、今回、同社が先駆者として潜在市場の開拓に乗り出した。

クラウド型にすることでコールセンターを提供する企業はメリットが大きい。たとえば、ACD 機能と組み合わせることで、オペレータは、インターネットとパソコンがあるところであればどこで勤務していてもコールセンター業務が行えるため、コールセンターの運営や人員配置にかかわるコストの削減が行えるという。

「オペレータの分散配置を可能にし、柔軟なコールセンターを構築できる。また、そこに映像を加えることで企業の新しいサービスにつながると考えている。」(ニューロネット)

同社が想定している用途としては、通訳サービス、対面販売、受付サービス、窓口相談などがあるが、すでに、もしもし Concierge を通訳サービスで試行導入した企業があるという。

「顔を見て音声で話したいという要望は潜在的にある。もしもし Concierge は、そういったニーズに対応する見えるコールセンターサービスだ。当社としては、大きな事業に育っていきと期待している。」(ニューロネット)

実際に、スマートフォンやタブレットで、もしも Concierge に接続するには、まず、もしも Concierge 専用のアプリ(iPhone、iPad の場合はアップルストア)をダウンロードし、サービスへログインするための ID やパスワードなどを設定する。

その後、アプリを起動すると自動で ID やパスワード認証を行い、コールセンターへ接続するための初期画面に至る。そこで指定された操作をすることで、対応可能な任意のオペレータ(PC)へ自動で接続し、映像と音声、また必要であれば資料共有による会話が行えるようになっている。

たとえば、通訳サービスであれば、初期画面には、いくつかの言語(英語、中国語、韓国語など)が表示される。そこでいずれかの言語を選択すると、ACD 機能が空きの通訳オペレータに接続する。そうするとそのオペレータは顧客のタブレット端末の画面に現れ、通訳サービスを提供する形になる。

もし、空きのオペレータがない場合は一時待機となるが、オペレータが空き次第、順次自動で割り当てる仕組みとなっている。

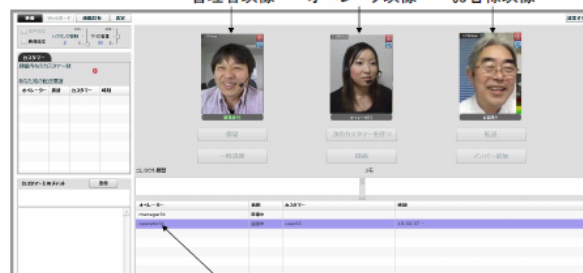
なお、オペレータは、対応可能な場合「Accept」ボタンを押すことで ACD の割当を受ける形になっている。ただし、設定された任意秒(たとえば 5 秒)を経過すると次の空きオペレータにスキップするルールになっている。また、離席ボタンを押しているオペレータはパスをする。



タブレットでオペレータにつながるまでの流れ(通訳サービスの例)ちなみに、入室画面には、英語、中国語、韓国語、スペイン語、フランス語が見える。いずれかを選択するとを経てオペレータに接続する。(ニューロネット 資料)



オペレータ画面操作部例(ニューロネット 資料)  
管理者映像 オペレータ映像 お客様映像



オペレータ画面操作部例(ニューロネット 資料)

さて、オペレータ側の画面操作部(写真上、PC 端末利用)では、顧客の表情を映した映像ウィンドウの他、その顧客の過去の対応状況を参照したり、現在行っている顧客対応の状況をテキストでメモを取ったりすることができるようになっている。また、文字チャット、保留、強制応対終了、転送(他のオペレータや管理者へ対応を引き継ぐ場合など)、一時退席、録画(現在行われている対応状況)、メンバー追加(たとえばオペレータ2名で、あるいは、オペレータと管理者で顧客対応する場合など)などの機能もある。その他、一時待機中の顧客の数などの情報も逐次わかるようになっている。

一方、顧客とオペレータとの対応状況は、常に管理者からモニターできるようになっており、必要に応じて現在行われている対応の中に入ったり、あるいは、その顧客について、管理者が代わりに対応したりといったこともできるようになっている。

また、管理者の画面では、その他、対応記録、カスタマー管理、オペレータ管理、録画ダウンロード(将来予定)などの各種管理機能が具備されている。なお、各管理機能におけるデータは CSV ファイルとして出力可能となっている。

もしも Concierge は、年間契約。費用については、以下の通り。(1)初回申込時の初期費用(50,000 円)、(2)月額基本料金(オペレータ席 10 席毎):30,000 円、(3)Operator 月額

席利用料金(1 席単価):18,000 円、Manager 月額席利用料金(1 席単価):30,000 円、クライアント月額席利用料金(1 席単価):300 円、サポート費用(平日 9:00-17:00、費用については問い合わせ要)がある。

なお、初期構成席数は、オペレータ 3 席、マネージャ 1 席、クライアント端末数 100 となっている。また月額基本料金は、10 席までの料金設定となっている。10 席以上は 10 席毎に月額基本料金(30,000 円)が加算される。加えて、サポート内容については、電話問い合わせ、無料バージョンアップ、各種情報提供となっている。

上記月額利用料の他、オプションとして、SSL 設置、デスク容量追加、高画質オプション(帯域増加)、教育・トレーニングなども提供する。具体的費用等については、同社に確認要。

## サイボウズの中小企業向けグループウェアとバイキューブの Web 会議のスケジュール連携機能を提供開始

サイボウズ株式会社(東京都文京区)は、同社が提供している中小企業向けグループウェア「サイボウズ Office on cybozu.com」と Web 会議サービス「V-CUBE ミーティング on cybozu.com」とのスケジュール連携機能を提供開始する。(6 月 4 日:発表および提供開始)



### 利用方法例(サイボウズ 資料)

このサイボウズ Office on cybozu.com サービスは、同社の独自開発のクラウド基盤「cybozu.com」上で提供する中小企業向けグループウェア。

これまで中堅・大企業向けグループウェア「Garoon on cybozu.com」との連携のみだった V-CUBE ミーティング on

cybozu.com が、中小企業向けグループウェアであるサイボウズ Office on cybozu.com と完全連動することになった。

施設の二重管理や会議招待などの二度手間に悩まされることなく、サイボウズ Office のスケジュールからワンクリックで Web 会議に入室できる。

使用手順は、まずスケジュール画面で参加者と同時に Web 会議室を予約する。そのあと、Web 会議の時間になると、参加者は、スケジュール画面の招待 URL から Web 会議に参加する流れになる。

通常の会議を同じ手順で Web 会議を開催することができる。モバイル端末からのアクセスも可能となっている。

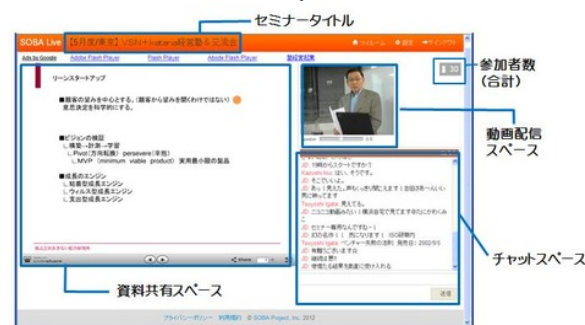
価格は、1 部屋あたり(同時に開催できる Web 会議の最大数):50,000 円。年額では 588,000 円。(税抜き)

\*関連記事:2011 年 2 月 15 日号

## SOBA プロジェクト、資料と映像の Web セミナーが無料で行えるセミナー配信サービスを開始



### SOBA Live トップページ(SOBA プロジェクト 資料)



### SOBA Live 画面例(SOBA プロジェクト 資料)

株式会社 SOBA プロジェクト(京都市下京区)は、無料セミナー配信サービス「SOBA Live」(ソバ・ライブ)を 6 月 8 日より開始した。(6 月 8 日)

SOBA Live は、Web 上でセミナーを開催する場合に PDF

やPowerPoint等の資料共有を参加者に見せることができ、同時に講師の映像も配信できる、登録料・利用料が無料のセミナー配信サービス。

セミナー配信レイアウトは、「資料+講師映像」もしくは「講師映像のみ」の2種類。映像は高画質にも対応する。資料のページ切り替えは講師がPCで操作すると参加者の画面も同時に切り替わる。セミナー開催時間は、5分から最長120分。同時に参加できる人数は上限1万人となっている。チャットは参加者と講師が自由に書き込み可能。なお、全てのセミナーは公開生配信となるが録画はできないようになっている。

セミナー参加者は、登録が不要となっている。SOBA Liveトップページから見たいセミナーをクリックすると参加できる。セミナー中は公開チャットで講師への質問や感想を送ることができる。

一方、セミナー講師は、Twitter または Facebook アカウントを使用する。「マイルーム」で講師プロフィールやセミナー予定を作成し、開催予定のセミナーはSOBA Liveトップページ上に掲載される形となっている。また、開催時にはTwitterとFacebookでの告知も可能となっている。なお、セミナーに使用する資料は資料共有サイト「Slide Share」にアップロードが必要となる。

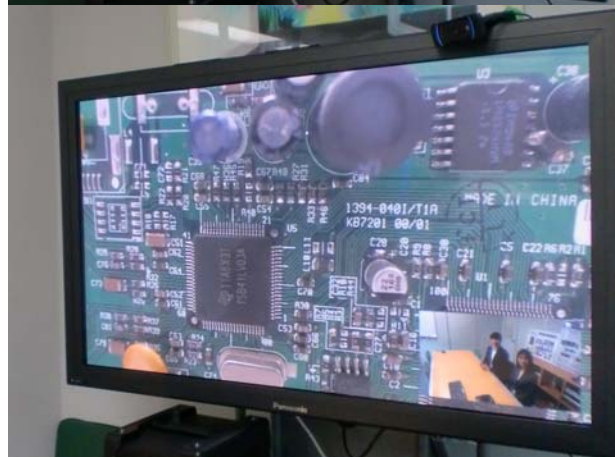
SOBAプロジェクトは、今後、新機能や改善更新を行う中で部分的な課金の仕組みを採用し、SOBA Live をフリーミアムモデルとしてサービスを成長させたいと考えている。

### ENWA、専用機型と Web 会議の中間に位置するテレビ会議の枠を超えたビジュアルコミュニケーションを提供、秋にはスマートフォン/タブレット対応予定

ENWA 株式会社(大阪市西区)は、韓国の NetCODEC 社(大田市)と提携し、ビジュアルコミュニケーション「EyeVision」(アイビジョン)を ASP 型及び買取型にて提供している。(取材:6月15日)

「この商品の特徴は、PC ベースのシステムであるが専用

機に匹敵する高画質・高音質及び業界最高水準の高速デスクトップ共有を実現しており、さまざまな業種で 700 社以上に採用されている。一方で、業界での位置付けは、専用機型と Web 会議型の中間に位置する商品であり、専用機と EyeVision と一般的な Web 会議の 3 つの商品を持てば殆どのお客様のニーズに答えることができる。」(ENWA)



EyeVision、多画面分割例、プリント基板の共有(ENWA 社資料)

また、映像と音声の遅れ(遅延)が非常に少なく、長時間の運用でも疲れないといった特徴もあるとのこと。

このような機能を実現するために、提携先である韓国の NetCODEC 社の根幹技術である、高速演算アルゴリズムを採用した。

「一般的に、カメラで捉えた映像データは、膨大なデジタルデータとなっている。これを、例えば H.264 といったような圧縮形式にエンコード及びデコードの処理を行うのだが、その計算量が NetCODEC 社の技術(高速演算アルゴリズム)を使うと一般的な手法に比べて 1/10 以下で済んでしまう。よって画像を間引かなくてもそのまま送れるので画質は非常にクリアで鮮明であり、音質は低音から高音までしっかりカバーされている。」(ENWA) 他社製品と比べても、同じ回線帯域の中に詰まっているデータの密度が違うという。



医療データの共有例 (ENWA 社 資料)

この技術(高速演算アルゴリズム)は、デスクトップ共有にも応用されている。デスクトップ共有機能とは、PC 画面の情報を映像データと同じようにフレームとして送る機能であり、一般的な商品は、フレーム数と1フレーム内のデータ量が固定となっているために、動きが無くても一定の回線帯域を必要とし、動きの激しいアプリケーションの共有には無理があった。

EyeVision では、高画質・高音質を実現する高速演算アルゴリズムを2年の開発期間を投じてデスクトップ共有に応

用した。その結果、各フレームを前フレームとの差分データとして送るために、動きの無い時は殆ど回線帯域を使用しない。一方、動きの激しいアプリケーションの共有では、回線帯域は膨らむが、ストレス無く送ることが出来る。会議参加者に操作権を渡して遠隔操作を行っても自分の PC を操作する感覚で違和感無く使えるという。

「ある製造業では、OpenGL 系の解析ソフトのデスクトップ共有を円滑に行うために、それまで使っていたWeb会議のリプレース商品を1年かけて調査したが、最終的に EyeVision を選定した実例がある。また最近は、医療分野への可能性も評価され長野県看護大学と地域医療・福祉分野でのコンソシアムを設立し正式に発表したところだ。」(ENWA)

また、EyeVision は PC 型でありながらWebブラウザ型ではなく、Skype と同じ常駐型を採用している点にも特徴がある。EyeVision では、バージョン1とバージョン2までは Web ブラウザ型を採用していたが、長時間の運用を安定的に提供するためには、Webブラウザ型では限界があるためにバージョン 3 より常駐型に切り替えた。その結果、Webブラウザに左右されない極めて安定したシステムを構築することができた。

その顕著な実例が、朝日新聞社への導入であるという。「朝日新聞社では、テレビ朝日といった朝日系列テレビ局 14 社と EyeVision で接続して緊急速報ニュースを配信しているが、365 日 24 時間の連続無人運転となっている。当初、一般的なWeb会議での構築を目指していたが Web ブラウザ型の限界もあり安定運用には至らなかった、そこへ常駐型の EyeVision でトライしたところ期待通りの安定運用に至っている。」(ENWA)

また、EyeVision はセキュリティ面での機能も充実しているという。全てのパケットに対し、AES (128Bit) の暗号化を行っている。加えて、ログイン時の User 名とパスワードにも独自の暗号化を施している。

その他、HTTP トンネリングによるファイアーウォール対応、多段プロキシ対応、認証プロキシ対応となっており、セキュアな環境でも使える機能が充実している。

EyeVision (アイビジョン) の構成としては、一般的な「テレビ会議」に加えて、「メッセンジャー (チャット)」、「ストリーミング」、「ビデオレポート」といった4つの機能をひとつのソフトウェアに統合し、ひとつの ID で全ての機能を利用出来るようになっている。

「テレビ会議」機能については、標準画面モードとフルスクリーンモードがある。標準画面モードで使えばWeb会議のイメージでの利用が出来、フルスクリーンモードで使えば専用機のイメージでの運用が可能となる。

「ストリーミング」機能を使えば、高品位な映像を一方向で送り、音声は必要に応じて双方向で会話を行うことが出来る。2,000 地点までの同時配信の事例がある。

「一般的なストリーミング配信との違いは、遅延が殆ど発生しないということ。それにより、双方向での音声による質疑応答も可能となっている。」(ENWA)

「メッセンジャー」機能は、Skype のような1対1のコミュニケーションツールである。映像通話、音声通話、文字チャット、ファイル転送等の機能がある。

「ビデオレポート」機能は、相手側に映像ファイルを送信する機能。ビデオメールのような使い方ができる。たとえば、社員の営業日報などを映像で提出する場合や、あるいは、帯域節約の観点から、会議の前に映像資料を送っておく場合などがあげられる。

ENWA 社は、2011 年 10 月にバージョン 5 を発表した。従来の EyeVision は、画質面では定評があったが音質面では問題を抱えていた。バージョン 5 では、Speex コーデックを採用して音質面を大幅に向上させたという。

「そのため現在では、音質のよさが最大のセールスポイントとなっている。また、画質面においても、1対1の映像通話やストリーミングにて HD (720p) に対応し、圧倒的な高画質を実現している。特に 40 インチ以上の大画面ディスプレイに表示させた時の画質の鮮明さは驚異的だ。」(ENWA)

さらに、資料共有での操作性を改善するために、マルチディスプレイ機能にも対応した。これは、いわゆるテレビ会議専用端末でも採用されているデュアルディスプレイのこ

とを指す。

「Web会議では一般的にひとつのディスプレイ画面で、参加者の映像画面と資料共有画面を混在させて表示するが、操作が複雑になり見づらいことが多い。一方、マルチディスプレイ機能を使えば、参加者の映像画面と資料共有画面をそれぞれのディスプレイでフルスクリーン表示させるので、操作性と見易さが格段に向上する。」(ENWA)

一方、EyeVision の導入形態については、一般的な ASP 型とサーバー買取型が準備されている。

「ASP 型の場合は、利用できる機能が制限されているが、サーバー買取型の場合は必要に応じて使える機能を選択できる。サーバー買取型でも、ソフトをクラウドサーバーにインストールすることでサーバー管理の負担を軽減することが出来る。」(ENWA)

今後の展開としては、秋にバージョン 6 の最新版をリリース予定となっている。その中には、スマートフォン対応も含まれている。

ENWA 社は、6 月中旬に開催された Interop 2012 で、ベータ版を一般公開した。「この機能においても高速演算アルゴリズムが採用されているために、他社商品に比べて画質及び動きの滑らかさが群を抜いている。当面は、Android 端末での提供となるが iOS の対応も計画中である。」(ENWA)

「スマートフォンに対応することで、お客様の活用の範囲が広がると期待している。現場からの高品位な映像配信と音声による双方向での多人数会議が可能となり、製造業や物流業での利用が期待される。」(ENWA)

加えて、同じ Interop 2012 では、EyeVision の他、全国どこでも一斉通話が可能な IP 無線通信機を展示。この商品においても、高速演算アルゴリズムが採用されており、3G 回線上での安定した音声通話や同時 1,000 箇所への一斉放送を実現している。

端末は Android スマートフォン、ポータブル無線機、車載用の無線機を組み合わせることができ、基地局からはそれらの端末の位置を GPS で把握できる。

「トラック、バス、タクシーなど業務用無線を使用している企

業に向けて販売していく。今後は、省庁を超えた防災無線としても期待されている。」(ENWA)

ENWA 株式会社の設立は、1981 年。本社は、大阪府大阪市西区。事業内容は、ブロードバンドを利用したビジュアルコミュニケーション プラットフォームの企画・開発・運用および販売を行っている。

## ビジネス動向-国内

### ライフサイズ日本法人、クラウド型ビデオ会議サービスを積極的に展開

ライフサイズ・コミュニケーションズ(ロジテック社のビデオ会議部門)は、5 月 30 日に都内において記者向けのビデオ会議ソリューション体験会を実施した。(5 月 30 日)

体験会では、まずは同社アジア太平洋地区担当ジェネラルマネージャ&バイスプレジデント Simon Claringhold 氏が HD ビデオ会議システムでシンガポールより同社の概要について説明。引き続き、同社シニア セールスエンジニアの関根 徹 氏より、現在展開している製品ラインナップやインフラ製品の紹介の他、今後同社がこれから強化するユニバーサル ビデオ コラボレーション、そしてそれを具体化するクラウドサービスの説明、そしてスマートフォン&タブレットによる HD ビデオ会議のデモなどが行われた。

ライフサイズ社の本社は、テキサス州オースティン。2005 年に世界で初めて HD ビデオ会議システムを発表。以後全世界で 1,500 の販売網を構築し、大企業から中小企業、教育、医療、行政など 100 カ国で 15,000 社の顧客を獲得した。そして 2009 年には、ロジテック社(日本法人:株式会社ロジテック)の一部門(関連会社)となった。

主な技術パートナーは、マイクロソフト社、スカイプ社、VBrick 社、アルカテル社、シーメンス社、ショーテル社など。また親会社であるロジテック社との共同開発もあるという。

さて、ライフサイズ社が提供する製品群は、大きく分けて HD に対応(720p/1080p)したエンドポイント端末とインフラ装置に分けられる。

まずエンドポイント端末については、「LifeSize 220 シリーズ」と「LifeSize Passport シリーズ」を販売している。

その中で、LifeSize 220 シリーズについては、フル HD に対応した第二世代のカメラ(1080p 対応、光学 10 倍ズーム、2010 年発表)を、また、マイクスピーカについても、第二世代の「LifeSize Phone」を提供している。



ライフサイズエンドポイント製品ラインナップ 6 機種 (ライフサイズ・コミュニケーションズ資料)



LifeSize 220 シリーズのマイクスピーカとして提供される第二世代 LifeSize Phone (ライフサイズ・コミュニケーションズ資料)

LifeSize Phone は、リモコンを使わないビデオ会議を目指すことをコンセプトにしており、従来のリモコン方式からタッチパネル方式へ重点をシフトしていく考えだ。

このタッチパネルを具現化した最初の製品がこの第二世代の LifeSize Phone(2012 年 3 月発表、ちなみに第一世代は、2005 年発表。)になる。前面にあるタッチパネルで相手端末へのコールや相手カメラの操作など会議にかかわる全ての制御がこの LifeSize Phone で行えるようになっている。

「タッチパネルは操作メニューがわかりやすく、リモコンよりも操作しやすいと思う。当社としては積極的に奨めていく。た

だし、リモコンとタッチパネルについてお客様が選択できるようにはなっている。」(ライフサイズ・コミュニケーションズ)

一方、「LifeSize Passport Connect(ライフサイズパスポートコネクト)」は、親会社であるロジテック社(日本:ロジケール)の Web カメラとライフサイズのコーデックを組み合わせた機種として開発したという。

その他、スマートフォン/タブレットへの動き、それにあわせて、ビデオ会議が会議室から外へとその利用範囲が広がっていることをうけて、スマートフォン/タブレットでビデオ会議が行えるソフトウェア「LifeSize ClearSea(ライフサイズクリアシー)」を提供している。

「現在 40 機種以上のスマートフォン/タブレットでライフサイズの高品質なビデオ会議が行えるようになっている。今後も対応機種は拡大させていく。」(ライフサイズ・コミュニケーションズ)

次に、エンドポイント端末に加えて、インフラ装置については、同社が特に力を入れている、大規模導入に対応した多地点接続装置「LifeSize Bridge(ライフサイズブリッジ)」とストリーミング配信を行える「LifeSize UVC Video Center(ライフサイズ UVC ビデオセンター)」を紹介。

LifeSize Bridge は、あらゆるコーデック、通信速度、解像度、レイアウト、ポートに対応し、カスケード接続により最大 752 人(端末)が参加するフル HD ビデオ会議が行えるという。「LifeSize Bridge は、業界最廉価の比類無きブライスパフォーマンスを誇る。」(ライフサイズ・コミュニケーションズ)

LifeSize UVC Video Center は、ライブやオンディマンドに対応した HD 品質のビデオ、データ、音声を配信することができるソリューション。リモコンのボタン操作だけで簡単に録画やストリーミングが行える。映像解像度は、720p に対応し最大 1,000 人(端末)に対してストリームアウトすることが可能という。

「LifeSize UVC Video Center は、比較的少人数のビデオ会議を不特定多数まで広げることができるビデオソリューションだ。」(ライフサイズ・コミュニケーションズ)

このように、ライフサイズ・コミュニケーションズのビデオ会

議システムソリューションは、幅広い企業ニーズに応えるラインナップとなっており、今後それをベースに、ユニバーサルビデオコラボレーション(Universal Video Collaboration、以下 UVC)を積極的に推進していく。

UVC は、デバイスを問わずモバイル環境を含めどこからでも簡単にコラボレーションが行える環境をライフサイズが提供していくことを表したビジョン。「簡単に導入、設置、そして操作できる点が UVC のポイント。特別なトレーニングなしでも簡単に使えるレベルを実現する。そのため、ビデオ会議をあまり知らない人にも UVC を展開していきたいと考えている。」(ライフサイズ・コミュニケーションズ)

その UVC ビジョンを具体化するひとつとして、クラウドベースのビデオ会議サービス「LifeSize Connections(ライフサイズコネクション)」を発表した。



LifeSize Connections による多地点会議例 (ライフサイズ・コミュニケーションズ資料)

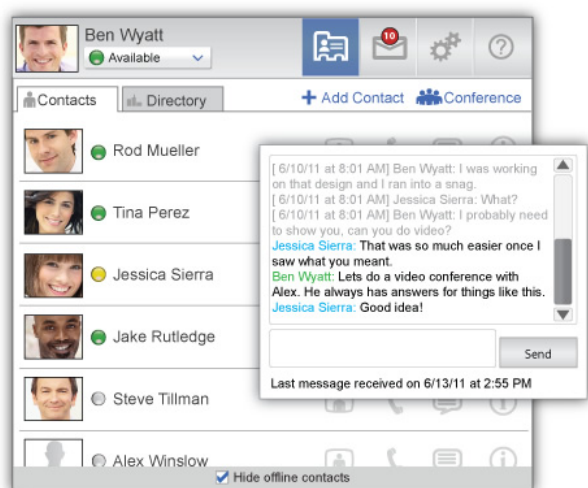
LifeSize Connections は、ワールドワイドに提供されるサービス。現在は、北米、欧州、シンガポールにサービスセンターがある。

インフラ装置の部分をライフサイズ側で提供するため、ユーザは、パソコン(Windows と Mac)とまたはライフサイズビデオ会議端末があれば申込をするだけですぐにサービスに加入できる。なお、パソコンについては、専用のソフトウェアをインストールして利用する。

クラウドサービスは、HD 品質や暗号化、資料共有に対応しており、多地点接続においては、1会議あたり最大 9 人のビデオ会議が可能だ。社内から外部への接続も想定されており、ファイアウォールトラバーサル機能も提供している。



相手端末と会議を行う際には、たとえば、パソコン画面に登録された相手端末とそのステータスが表示(プレゼンス)されるため、会議を行いたい相手端末を選択するだけですぐにコール発信が行われビデオ会議が行えるようになっている。加えて、登録されていない端末もゲストとして招待することも可能。



#### LifeSize Connections プレゼンス画面例 (ライフサイズ・コミュニケーションズ資料)

「LifeSize Connections は、ビデオ会議としての基本機能を提供している。また、社内ネットワークの設定を変えずに簡単に外部のビデオ会議端末と会議をすることができる。企業が導入する上で重要な部分だ。」(ライフサイズ・コミュニケーションズ)

今後は、年内にも、他社製ビデオ会議端末やスマートフォン/タブレットのサポートも視野に入れているという。

ライフサイズ・コミュニケーションの日本窓口は、株式会社ロジクール内(東京都港区虎ノ門)にある。

#### 製品・サービス動向-海外

##### Brother International 社、クラウド型 Web&ビデオ会議サービスを開始

Brother International 社(ニュージャージー州、ブラザー工業株式会社の関連会社)は、クラウド型 Web&ビデオ会議サービス「OmniJoin」サービスを開始したと発表。(6月4日)

OmniJoin の映像は HD に対応し、セキュア(暗号化に対応)で高品質なミーティングが行えるとしている。加えて、リアルタイムに、ドキュメントの共有や編集、レコーディングが行える機能も装備。カスタマーサポート(プレスリリースには“無料”と書かれている)も標準で付いてくる。

この OmniJoin は、ユーザの用途に応じてプランを用意している。シングルホスト版である「Standard」では、月額 49 ドルで 30 人まで(そのうちビデオ表示は 12 人まで)同時に会議に参加できる。また、「OmniJoin Pro」は、月額 79 ドル。より多くの同時参加者数に対応し、大規模利用向け。両サービスともライセンスは年契約となっている。電話回線を使った音声会議(telephone conferencing)がオプションとなっている。

さらには、大企業向けのカスタマイズ対応「OmniJoin Enterprise パッケージ」も提供している。フリーダイヤル(toll free)の音声会議プランや、優先対応付きのサポートホットラインも含まれる。

\*関連記事:2012年4月30日号

##### インドの Sify Technologies 社、Vidyo 社の技術を使いテレビ会議サービスを開始

米 Vidyo 社とインドの Sify Technologies 社は、次世代のテレビ会議サービスを開始したと発表。(5月23日)

Sify Technologies 社がインドで展開する、今回発表された HD 対応次世代テレビ会議サービス(Video Conferencing as a Service, VCaaS)「Sify videomeet」は、米 Vidyo 社のテレビ会議システム技術をサービス基盤として採用している。

Sify videomeet は、定額料金によるサービスから、使った分だけ支払う(pay-per-use)方法でサービスを利用できる。1分あたり 3 ルピー(日本円約 4.31 円:Yahoo!ファイナンス外国為替、6月30日)から。

Sify Technologies 社は、ICT サービスを展開するインド企業。1995年設立。本社は、チェンナイ。インド国内 650 都市をカバー。アメリカ、イギリス、サウジアラビア、シンガポールと海外展開も拡大している。1999年 NASDAQ 上場(SIFY)。

## ビジネス動向-海外

### アバイア社によるラドビジョン社の買収完了



新しいラドビジョンのロゴ(ラドビジョンジャパン 資料)

イスラエルのラドビジョン社は、アバイア社による買収に関する手続きがすべて完了したことを発表した。(6月5日)

買収は3月14日に発表されたもの。買収金額は、約2億3000万ドル。

\*関連記事:2012年4月15日号

### ポリコム社、同社のエンタープライズワイヤレスボイスソリューション部門を、Sun Capital Partners社に売却、ユニファイドコミュニケーションに注力

米ポリコム社は、同社のエンタープライズワイヤレスボイスソリューション部門を、Sun Capital Partners社に売却することを発表した。(5月10日)

エンタープライズワイヤレスボイスソリューション部門では、WiFiやDECT対応のハンドセットや関連のシステムを販売していた。2011年の収益は9400万ドルであった。

今回の売却額は、1億1100万ドル。各種規制当局などでの手続きなどにより、完了は2012年第三四半期になる見込み。今回の売却は、同社の中核となるユニファイドコミュニケーション事業に注力するため。

### 米Vidyo社、シリーズDの第三者割当増資を実施、Juniper Networks社出資に参加

米Vidyo社は、シリーズDの第三者割当増資を実施、資本金は、9700万ドルに達したと発表。(5月22日)

今回のシリーズD増資には、これまでのQuestMark Partners社、Menlo Ventures社、Rho Ventures社、Star Ventures社、Four Rivers Group社などに加え、新たに、Juniper Networks社のJunos Innovation基金も参加することになったが、今回の具体的金額は開示されていない。

今回の増資に出資することで、Juniper Networks社の各種ソリューションなどとVidyoを組み合わせて提供することになる。

Vidyo社は、2005年に設立以来、世界に12のオフィスを設置。社員数は、225名。

## 導入・利用動向-国内

### ソフトウェアクレイドル、Vidyo社製ビデオ会議システム導入、精密な開発資料や動画を高画質で共有、国内外でのテレビ会議環境構築

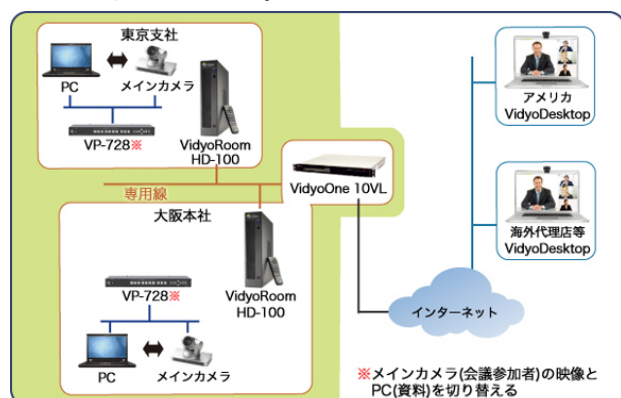
VTVジャパン株式会社(東京都千代田区)は、株式会社ソフトウェアクレイドル(大阪府北区)へ、Vidyo社のビデオ会議システムを納入したと発表。(6月13日)

ソフトウェアクレイドルは、1984年創業。一貫して科学技術計算ソフトウェア開発にフォーカスし、自動車、電子機器、航空、建築などの企業に対して設計支援ツールを提供してきた。アメリカと台湾に関連企業、韓国と中国、フランスに代理店がある。

今回の導入以前から、主に大阪本社と東京支社においてすでにビデオ会議システムを使用していたが、遅延や解像度の問題があり、海外拠点との接続は音声会議による接続がメインであった。またセッティングも複雑だったという。

そこで、(1)遅延や解像度の問題の解消、(2)海外拠点とのビデオ会議による接続、(3)資料や動画をスムーズに共有できること、(4)PCからテレビ会議に参加できること、(5)ハウリングなどが起こらない快適な音声品質である、といった条件

から、大阪本社移転に合わせて、従来のシステム全体をリプレースすることにした。



システム構成図 (VTV ジャパン 資料)

VTV ジャパンでは、上記の要望をもとに、Vidyo 社システムを提案。ソフトウェアクレイドルでは、2012年1月、導入に至った。社内の営業会議(大阪、東京、海外)や打合せなどに活用している。

Vidyo 社のシステムを採用した理由としては、(1)インターネット経由でどこからでもビデオ会議に PC 接続できる、(2)高いフレームレート設定でも動画をスムーズに再生できること、(3)音声がクリアであること、(4)セキュリティ面にも配慮している、などの点を評価したという。

具体的な導入システムについては、ビデオ会議を開催するための会議サーバ「VidyoOne 10VL」を中心に、大阪本社と東京支社に専用端末の「VidyoRoom HD-100」をそれぞれ1台ずつ設置、また、海外拠点は、ソフトウェアクライアント「VidyoDesktop」をインストールして使用する環境を構築した。



テレビ会議風景 (VTV ジャパン資料)



直感的な GUI で、スムーズに会議に参加できる (VTV ジャパン資料)

大阪本社と東京支社に設置されている VidyoRoom HD-100 は、モニターとカメラ、マイクなどシステム一式とともにキャスタ付きの可動式ラックに載せ、メイン会議室以外にも移動できるようにした。ちなみに、前システム時よりも今回は大きなモニターを採用し、大阪本社には 55 インチモニター、東京支社には 46 インチモニターとした。

その他、VidyoRoom HD-100 と組み合わせる映像コンバータ KRAMER 社製「VP-728」を採用。これによりビデオ会議システムのメインカメラ映像以外の映像ソースも高フレームで表示させることができるようになった。ソフトウェアクレイドルの制作物である精密な開発資料や動画をさらに高品質なレベルで共有するためだ。



テレビ会議一式を可動式キャビネットにまとめ会議室間を手軽に運べるよう工夫している (VTV ジャパン資料)

導入後の感想としては、導入前にイメージしていたものに近い環境が整ったと評価する。そのためか、予想していたよりも使用頻度が高く、週の半分はビデオ会議が開催されている状況だという。

加えて、導入後の保守契約について、ソフトウェアクレイドルとしては費用がやや高いという印象を受けてはいるが、迅

速な代替機貸与が可能であることから保守については安心しているという。以前のシステムでは、修理中は代替機がなく、1ヶ月まったくビデオ会議が開催できなくなり、かなり不自由を強いられたこともあったからだ。その他、画面分割の方法などといった製品への改善要望に対しても VTV ジャパンではこまめに吸い上げてくれていると評価する。

今後は、PC とインターネット環境があればどこからでも会議に参加できる利点を活かして、顧客との打合せや全社イベント、さらには、出張先や海外とのビデオ会議接続など用途拡大を検討している。加えて、iPad での Vidy Mobile の利用も今後の社内の Vidy システム展開として視野にあるという。

## セミナー・展示会情報

< 国内 > <http://cnar.jp/cna/event-j.html>

会議の効率化を実現！『ConforMeeting 無料体験セミナー』 定期開催

日程：7月4日(水)、11日(水)、18日(水)、25日(水)

※全ての日程で 13:30～14:30、15:30～16:30 の 2 回開催

会場：NEC 情報システムズ 本社(東京都港区)

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-nis.co.jp/topics/event/conformmeeting/seminar.html>

7月18日開催 【"見える"カレッジ】セミナー in 大阪

日時：7月18日(水) 14:00～16:30 (受付13:30～)

会場：野村コンファレンスプラザ(大阪市中央区)

主催：株式会社ブイキューブ

詳細・申込：<https://vcube.smktg.jp/public/seminar/view/23>

『ビデオ会議システム 円滑運用ノウハウ』ご紹介セミナー

東京・大阪同時開催 ～複数メーカー新旧混在、タブレット端末からの接続を実現して既存システムを有効活用～

日時：7月24日(火) 14:30～17:15

会場：シスコシステムズ 本社(東京都港区)・大阪オフィス(大阪市北区)

主催：パナソニック電工インフォメーションシステムズ株式会社

共催：シスコシステムズ合同会社

詳細・申込：

<https://event.panasonic-denkois.co.jp/public/seminar/view/250>

## 定期レポート 電子ブック版

CNA レポート・ジャパンでは、毎月2回業界ニュース(定期レポート)を 1999 年から発行しておりますが、この度、カタログスクウェアさんに、2003 年から 2011 年までの定期レ

ポートを1年毎に合冊していただきました。2012年は1号毎です。

CNA Report Japan アーカイブ 電子ブック版

2003年-2011年

[http://www.catalog-square.jp/cna\\_report/](http://www.catalog-square.jp/cna_report/)

2012年

[http://www.catalog-square.jp/cna\\_report/2012/](http://www.catalog-square.jp/cna_report/2012/)

定期レポート(PDFファイル)は年間23号発行されておりますが、電子ブックによって1年分を一度にダウンロードできこれまでのように1号毎にPDFをダウンロードする必要はありません。もちろん今までのPDFもアーカイブしています。

電子ブック版は、本のページをめくるようにとても読みやすくなりましたし、また1年単位ですが全文検索もしやすくなりました。定期レポートの読者の皆さんにとっても良いのではないかと思います。

ちなみにこの定期レポートは私にとっては、遠隔会議のリサーチの一環としてまとめているものでもありますし、また、私自身の活動を広げていくための機会への窓口にもなっています。

カタログスクウェア株式会社

<http://www.catalog-square.jp/>

\* 遠隔会議業界で長くお勤めされ、今年電子カタログ・ソリューションで起業された方が経営されている会社です。

\* この電子ブック版についてご意見等ございましたらよろしくお願いたします。橋本宛 [cnar@cnar.jp](mailto:cnar@cnar.jp)

## 編集後記

今号もお読みいただきましてありがとうございました。

この前の続きですが、「個人事業は無理だ」とか「会社を辞めたら生きていけない」とかいう考えは、もったいない考え方だと思います。自分がそう思うと、結果的には自己暗示をかけることになり、もし自らがそういった状況になったときに、選択肢が全く見えなくなります。

個人事業である私自身は、基本的には収入がゼロであることが普通であると自らに言い聞かせています。収入があるのが当然という考えが恒常的な考えになると、収入があっても逆にそれを失うかもしれないという不安と恐怖に常にさいなまれることになり、また、本当に収入がゼロになったときに、本当に生きていけなくなります。

しかし、収入はゼロが普通で今の収入は「偶然だ」と考えていると、ゼロになっても選択肢はいろいろと見えてきます。

つまり、何事も「無理だ」とか「これしかない」と決めつけることで、ますますものが見えなくなる。自らの可能性を閉ざすことにつながります。こういった考え方は自分のためにはなりません。

であれば、どんな環境にあっても、これもあり、あれもありと、あるがままの自分を前向きに受け入れ、今日できることを少しでもいいから積み重ねるのが明日の可能性を開いていく生き方だと考えます。

問題は環境ではなく自分の考え方だと思います。

次号もよろしくお願致します。 橋本啓介