

製品・サービス動向-国内

■ロジクール：ビデオ会議事業戦略と新製品の発表会を実施、業界初の4K対応のウェブカメラ「ロジクール BRIO」と、ワンタッチでビデオ会議を始めることができる AV コントロールコンソール「ロジクール SmartDock」を発売、ビデオ会議事業を加速

(取材：2月21日)



(写真左から) ロジクール 法人営業本部 本部長 妻鹿 行雄氏、Logitech International Video Collaboration General Manager Scott Wharton 氏、VP, Asia Pacific Quin Liu 氏、ロジクール 代表取締役社長 笠原 健司 氏

株式会社ロジクール (<https://www.logicool.co.jp/ja-jp>) (東京都港区) は、法人向け製品ランナップの強化として、業界初の4K対応のウェブカメラ「ロジクール BRIO(ブリオ)」と、マイクロソフトと共同開発した、ワンタッチでビデオ会議を始めることができる AV コントロールコンソール「ロジクール SmartDock (スマートドック)」の販売を2月21日より開始した。

これに合わせて、同日都内にて、新製品の発表とデモンストレーションならびに法人向け事業戦略の発表会が行われた。

ロジクールは、高品質で使いやすいマウスやキーボードを提供するメーカーとして長年国内で定評があるが、最近では、ゲーミングやミュージック、ビデオ会議、スマートホーム（ロジテックのみ）と、マルチカテゴリー戦略を軸に事業の拡大を図っている。「その中でとりわけ、ミュージックやビデオ会議の事業領域が急速に拡大している。」（ロジクール）という。

ロジクールの親会社である Logitech International 社は4年前、日本法人であるロジクールは昨年、社内に法人営業のビデオ会議専門チームを設置。専門チームにはビデオ会議システム業界で長年経験のある人材も参画している。今回登壇した同社ビデオコラボレーション部門ヴァイス・プレジデント & 統括マネージャー Scott Wharton 氏もその一人だ。VocalTech 社や BroadSoft 社などでマーケティングのヴァイス・プレジデントで実績を上げたのち、読者の中でご存知の方も多いかもしいがクラウドビデオ会議サービス Vidtel 社を立ち上げた人物でもある。彼が今は Logitech 社のワールドワイドのビデオ会議事業を統括している。

ビデオ会議事業というものの、それはロジクール自体がビデオ会議端末や Web 会議システムなどのソフトウェアを開発販売するというわけではなく、より正確に言えば、Web 会議を行う際のユーザエクスペリエンスを向上もしくは最適化するハードウェア製品を提供するというスタンスだ。そういったことからマイクロソフトの「Skye for Business」をはじめとした有力な Web 会議ベンダーと連携し法人向けのビデオ会議

製品を開発・提供していく方向だ。

発表会での同社の背景説明から、なぜビデオ会議事業を強化しているのかといった理由もよくわかる。ビデオ会議市場（Web 会議を含む）では、現在「ハドルーム」といった中小規模の会議室向けの製品セグメントが伸びている状況だ。同社の試算によると、中規模会議室から SOHO など 2~3 名の小会議室向けのビデオ会議セグメントは今後国内だけでも 400 億円規模が見込めるとしている。



ロジクールが設定するターゲット市場（ロジクール）

そこでロジクールとしては、そのセグメントをターゲットにビデオ会議関連のビジネスを展開していく戦略を立てている。加えて昨今、注目されている遠隔教育や遠隔医療分野への展開も視野に入れている。



既存の製品ポートフォリオ（ロジクール）

そういったセグメントユーザはこういった製品を求めているのか。安ければ安いだけの製品ではなく、価格はリーズナブルながら高いコストパフォーマンスで、

しかも設置が簡単、すぐ使える製品をユーザは求めていると同社では見ている。実際にも同社が提供している製品群の価格帯は高品質ながら数万円から 15 万円程度の範囲で中小企業や SOHO ユーザの幅広いニーズに合致している。

これまで Web カメラの他、「ConferenceCam Connect」「ConferenceCam Group」「PTZ Pro」などを販売してきたが、ワールドワイドで法人向け事業を立ち上げてからこの 4 年で年間売上は年間 9,000 万ドルを達成し、対前年でも 47% の高い伸びを記録したという。「今年も同程度を見込んでいる。」（ロジテック）とし、一方、国内においては、2016 年 Web カメラ製品売上 No.1（ワールドワイドでも）となり、また法人向け製品において導入社数は 2,000 社にも及ぶ。



新製品 SmartDock と BRIO（ロジクール）

今回発表した新商品である、業界初の 4K 対応カメラ BRIO とマイクロソフトと共同で開発した SmartDock を製品ラインナップに追加することで、法人向けビデオ会議事業をさらに後押しする。

まずは 4K 対応オートフォーカス 5 倍デジタルズーム搭載 Web カメラ BRIO。これまでのワールドワイドでの Web カメラ開発・販売において培われた技術やノウハウが詰め込まれている。

「価格は 26,250 円（税抜き）ながら、より細かいディテールと色再現性で高品質で美しい画像を映し出すことができる革新的な Web カメラと自負している。HDR 対応、3 段階の視野角、顔認証などビジネスクオ

リティの製品に仕上がっている。」（ロジクール）

BRIO の解像度は、4K(Ultra HD)@30fps、1080p@30/60fps、720p@30/60/90fps をサポートしており、使用しているアプリケーションやモニターの画質を最適に映し出すことができるとしている。

BRIO は、会議室や SOHO で使った際のこれまでのさまざまな映像品質上の課題をクリアしている。たとえば、室内の明るさの問題だ。室内が暗かったり逆光がある中で Web カメラを使うと画面上被写体が暗くなったりするケースがある。読者の中でも経験したことがある方が多いかと思う。

業界初: RIGHTLIGHT™ 3 (HDR対応)

BRIOではないWebカメラ		BRIO	
オープン オフィス			明るさを補正
在宅勤務			コントラストを調整
ホテルの部屋			明るさを補正

BRIO brings richer quality image and HDR

RightLight3 による画像の品質の違い（ロジクール）

そういった際に威力を発揮する機能が「RightLight 3」（自動光量調整機能、HDR 対応）だ。HDR といえど一部のハイエンドビデオ会議端末でも搭載されている機能で、この RightLight 3 機能を使うと室内環境に応じた十分な明るさで映像を相手に送信できるようになっている。

また、BRIO は、会議の人数に合わせて視野角の調整が 65° から 78° そして 90° と 3 段階変えることができるようになってきている。数名であれば 65°、テーブルの形にもよるが 20 人程度が座れる会議室であれば 90° に設定すれば十分カバーできるようだ。そこに 5 倍デジタルズームで被写体を捉えれば遠くの参加者やホワイトボードなどもズームアップして十分クリアに映し出すことができる。

さらに、「背景交換機能」を使えば人物はそのままにクロマキー合成のような手法で背景を好きな画像に差し替えることも可能だ。SOHO など自宅の背景を見せたくない場合に重宝な機能かもしれない。

赤外線センサーと顔認証



顔認証機能（ロジクール）

顔認証の機能も搭載している。パスワード入力の代わりに顔を使ってログイン認証するもので、これは、BRIO の赤外線検出とマイクロソフト Windows Hello 顔認証ソフトウェアを組み合わせで実現した機能。あらかじめ使用者の顔を登録しておき、使用者が BRIO のカメラにのぞき込み、その顔を Hello が認証すると自動で Windows10 にログインすることができるという仕組み。これを使えば顔を“かざす”だけで、面倒なパスワード入力などをする必要がない。

「昨今、オフィスではさまざまなシーンでパスワード入力を求められることが多い。異なった多数のパスワードを覚えておくのも大変だ。そういった際に顔認証は手間もかからず確実にセキュリティを保てる。当社でも過去に Web カメラを使った顔認証で数千台出荷した事例があり、その実績に基づきより高精細な画質を提供する BRIO にも搭載した。」（ロジクール）

一方、もうひとつの新製品である Smart Dock は、Skype for Business 向けに開発された AV コントロールコンソール。一見タッチパネルディスプレイに見えるが、中身はマイクロソフトの Surface Pro4 本体(別売)がそのまま画面フレームの中に収められており、それを立てかけるようにドックに格納されている形になっ

ている。

Skype for Business でのビデオ会議の予約・開始に最適化されており、画面ワンタッチでビデオ会議が開始できるのがこの製品の大きな特長。加えて、SmartDock と既存の CONNECT や GROUP、PTZPro などとシームレスに連携するさせることもできるようになっている。

初期画面上には、Outlook でスケジュールした予約会議一覧と、新しい会議の開始などのボタンが直感的にわかりやすく配列されている。ユーザはボタンをタッチするだけですぐに会議が開始できるようになっている。

Smart Dock を開発した背景について、ロジクールによると、3つの課題があったという。まず、ビデオ会議を始めるのにケーブルの接続や電源 ON などで8分（※同社調査）かかるという点。次に、会議テーブルにはさまざまなケーブルがあり取り扱うのが煩雑になっている。最後に、90%の会議室にはビデオがないという現実。

Smart Dock は、人が部屋に入ると、内蔵のモーションセンサーが反応してシステムが起動し、初期画面が現れ、画面上のボタンをタッチすればすぐに会議が始められる。

また、1080p60 HDMI 入力を通して、ノートパソコンから簡単にコンテンツをキャプチャーし共有できるようになっている。オプションのエクステンダーボックスを使用すれば、HDMI、USB、LAN および電源を備える1本の5mケーブルにより、会議室のテーブルにすっきりと設置することができる。その上、ケーブルリングは Smart Dock に集約されるため GROUP ハブ、電源、関連ケーブルを使用する必要がない。

Smart Dock の価格は、71,250 円（税抜）。GROUP と一緒に導入（Surface Pro4、ディスプレイなどは除く。）しても 20 万円台ぐらいでデスクトップソフトウェアである Skype for Business をルームシステム

（Skype Room System）として活用できるようになる。マイクロソフトが提唱する SRS は会議室を変え、働き方を変える、そして、どんな場所でも会議ができるようにするのが狙いだ。

ロジクールの提供する法人向け製品は役員室以外にも他の社内の会議室にも広げることができる価格帯という。

「当社と同様な製品やソリューションを提供しているところは他にはない。市場で良いポジションに立っていると自負している。ビルゲーツが40年前前に全ての机にパソコンを、と予言したように、ロジクールは、全ての会議室にカメラとスピーカーを、と予言したい。その目標に向かって邁進していくつもりだ。」と意気込みを見せる。（ロジテック）

■日本マイクロソフト：Office 365 のチャットベースのワークスペース「Microsoft Teams」の提供を開始

（3月15日）

日本マイクロソフト株式会社（<https://www.microsoft.com/ja-jp/>）（東京都港区）は、Office365 のチャットベースのワークスペース「Microsoft Teams」の提供を開始した。

Office 365 では、これまでの「Outlook」、「SharePoint」、「Yammer」、「Skype for Business」に加えて、今回 Microsoft Teams が追加されることになった。

Microsoft Teams は、チームで働く全ての人々にチームが必要とするさまざまなツールとともに、コンテンツを共有しながら、チャットや音声、映像を含む会話ができる環境を提供する。Office アプリケーションに完全に統合されており、グローバルで安全なクラウド基盤によりサービス提供されている。

特徴としては以下の通り。（1）チーム単位の人々を結び付ける、スレッド化された履歴付きのチャット

機能（1対1からチーム全体へ）を提供する。（2）Word、Excel、PowerPoint、SharePoint、OneNote、PowerBIは全てMicrosoft Teamsの中に組み込まれている。（3）タブやコネクタ、ボットなどによりチームのニーズに合わせて柔軟にカスタマイズできる。（4）Microsoft PlannerやVisual Studioのサービスと同様に、SAP、Twitter、Youtube、Googleアナリティクスなど150以上のサービスとのインテグレーションが実現もしくは予定されている。

Microsoft Teamsは、日本を含む181以上の市場において、日本語を含む19言語で提供される。Office 365の法人向け全てのプランが対象で、Enterpriseプラン（E1、E3、E5）及びBusinessプラン（Essentials、Premium）を利用中のユーザに無償でダウンロード提供となる。

昨年11月にプレビュー版が提供され、全世界で5万社以上の顧客が使用を開始している。またプレビュー版の提供開始から、100以上の新機能がMicrosoft Teamsに追加された。これらの機能には、スケジューリング機能を備えた会議体験の強化、モバイルによる音声通話、メール統合、セキュリティとコンプライアンスの新機能が含まれている。加えて、画面読み上げ、高コントラスト画面、キーボードのみによるナビゲーションなど、新たなユーザ補助機能も提供されている。

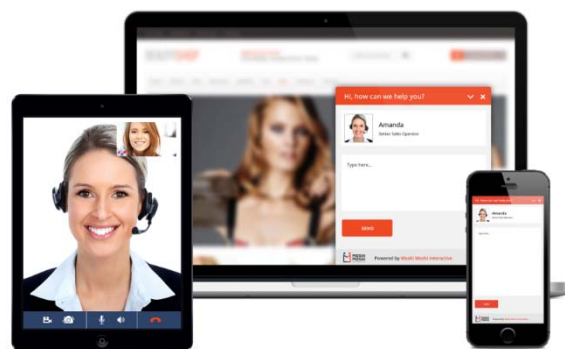
なお、ゲストによるアクセス機能、Outlookとの統合強化、開発者プラットフォームの強化は本年中に提供される予定となっている。

■ニューロネット：スマホでエージェント側着信も可能なコールセンター「Moshi Moshi Interactive」ver 3.1 をリリース

（3月28日）

ニューロネット株式会社
<http://www.neuronet.co.jp/>（東京都町田市）は、

同社が提供する映像型WebRTCコンタクトセンター「Moshi Moshi Interactive」の新バージョン3.1をリリースすることを発表。



Moshi Moshi Interactive（ニューロネット）

Moshi Moshi Interactiveは、ビデオチャットを通じて顧客とのリアルタイムの会話が可能な映像型クラウドコンタクトセンターソリューション。音声のみで顔が見えないコールセンター界の常識を180度覆す画期的な商品。

Moshi Moshi Interactiveであれば「Webページのボタンを押すだけ」で直接コールセンターに連絡することができる。顧客とエージェントがお互いの顔を見ながら通話できるため、会話内容の理解度や企業に対する信頼度がぐっと高まるという。

Moshi Moshi Interactive ver3.1で追加される新機能とそのメリットは以下の通り。2月にリリースしたバージョン3に引き続き今回はさらなる拡張版として発表した。

（1）モバイル版エージェント（オペレータ）端末：スマートフォンやタブレットなどの携帯端末でのエージェント作業を実現した。従来のコールセンターシステムはPC端末でエージェント作業を行うのが一般的だった。外出先の現場などで対応することが可能になる。

（2）CTI管理機能の標準価格提供：これまでマネージャー席の映像音声系機能と一体で提供されていた

CTI 管理機能を映像音声系機能と分離し、標準価格での提供を開始する。CTI 管理機能には、応対履歴管理、エージェント管理、能力管理、コールフロー管理、CTI 環境設定などが含まれる。

(3) 価格体系の見直し：PC、タブレット、スマートフォンなどの端末が同一料金内で自由に使えるようコースと価格体系を見直した。これまで利用デバイス毎に価格体系が設定されていたため。コースは、VIDEO、VOICE、TEXT、FREE の利用メディアによるものとし、その他の機能はオプションとした。

ニューロネットは2002年設立。Web 会議 SaaS サービス「SaasBoard」や映像型コンタクトセンターMoshi Moshi Interactive などの製品やサービスの開発・提供を行っている。2016年には小池百合子 東京都知事より世界発信コンペティション 東京都ベンチャー技術特別賞」の受賞など、これまで多数の表彰実績がある。

※関連記事：定期レポート 2017年2月28日号

■キャノン IT ソリューションズ：Web 会議システム「IC3」の新バージョンを発表、複数ブラウザへの対応、グループウェアとの連携機能など強化

(PRTIME：3月28日)

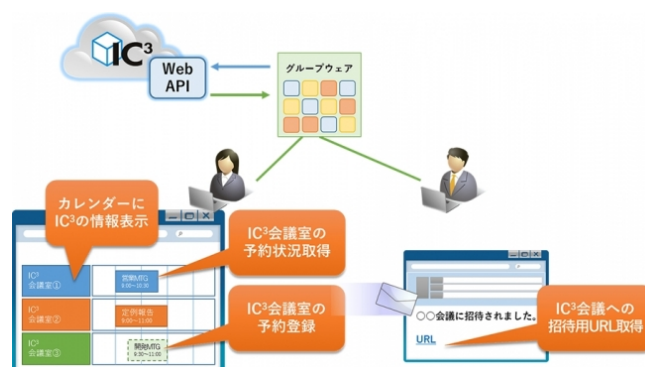
キャノンマーケティンググループのキャノン IT ソリューションズ株式会社 (<https://www.canon-its.co.jp/>) (東京都品川区) は、Web 会議システム「IC3」の新バージョン(ver 11.04)を3月28日より発売する。

IC3 は、音声品質の安定性やモバイル環境での使い勝手の良さが特長となっている。今回のバージョンアップでは、複数ブラウザへの対応、グループウェアとの連携機能強化、参加者の音声ミュート状態の可視化などに対応した。社内システムへの IC3 導入がより容易に行えるようになったという。

(1) マルチブラウザ対応：PC 版の IC3 クライアン

トをこれまでの Internet Explorer のアドオンから Windows アプリ形式に変更した。これにより、Internet Explorer だけでなく、普段メインで使用しているブラウザ (Chrome/Edge/Firefox) から起動して使えるようになる。

(2) グループウェアとの連携を容易にする API 提供：IC3 の 4 つの API を新たに提供開始する。それらは、IC3 会議室一覧の情報取得、予約状況の取得、予約登録、予約した IC3 会議室への招待メール用 URL の取得。API を使用することによって、普段利用しているグループウェアのカレンダーで IC3 会議室の状況を確認して予約したり、グループウェアから会議招待メールを作成・送信したりすることができるようになった。



IC3 の 4 つの API を新たに提供開始 (キャノン IT ソリューションズ)

(3) 参加者の音声ミュート状態の可視化：会議参加者全員の音声オン・オフの状態がひと目でわかるようになった。音声ミュートにしたことを忘れたままの参加者の有無や、議長モード利用時に発言可能な拠点はどこかなど、他の参加者の状況を把握しやすくなった。

IC3 の価格は、サーバ導入型 (5 同時接続ライセンス付きサーバライセンス) が 95 万円。クラウドサービス型 (10 同時接続端末分) については、初期費用が 10 万円～、年額費用が 100 万円～となっている。なお、クラウドの契約は 1 年単位となっており、金額は

サービスに同時接続する端末数により異なる。

キヤノン IT ソリューションズは、今までの Web 会議環境の構築ノウハウを活かし、顧客に合わせた音声品質や映像品質の調整、主変機器の提案を推進していく。2020 年に売上 3 億円（関連売上を含む）を目指す。

■インフィニテック:Web 会議ツール「AWP」と営業支援+グループウェア「GrooForce」、連携サービスを 4 月 1 日に開始

(3 月 29 日)

株式会社インフィニテック (<https://www.infinitec.co.jp/>) (東京都品川区) は、同社の提供するペーパーレス会議・Web 会議サービス「AWP (ActiveWebPresentation)」と、株式会社アスペックス (東京都港区) が提供する営業支援システム (グループウェア/SFA) 「GrooForce (グルーフォース)」との連携サービスを 4 月 1 日より開始する。

AWP は、マルチデバイスで利用できる最新型ペーパーレス会議システム。デバイス画面のリアルタイム同期のほか、投票、Web ビデオチャットなどの機能が揃っているながら、インストール不要で、すぐにその場で利用できるのが一番の強みという。

GrooForce は、中小企業向けクラウド型グループウェアと営業支援システム (SFA) サービス。スケジュール管理、設備予約、掲示板などの機能を有するほか、顧客管理、営業プロセス・行動プロセス管理などの営業支援機能が搭載されている。PC からだけでなくスマートフォンの専用画面でも利用できる。

今回発表された連携サービスにより、スケジュール作成時にペーパーレスの会議室を自動作成することが可能になる。加えて作成したスケジュールのアイコンをクリックするだけで、目的のペーパーレス会議室に入ることができるため、使い勝手が大幅にアップするという。

導入プランは、「オンプレミスタイプ」と「クラウドタイプ」の 2 種類。オンプレミスでは「25 ユーザプラン」と「50 ユーザプラン」。クラウドタイプでは、同時接続数無制限 (料金は利用者数単位となる)。なお料金などの詳細については同社に問い合わせ要。

インフィニテックは、アナログ音声映像機器、ネットワーク対応 AV システム、セキュリティ関連機器およびアプリケーション、音声・画像認識関連ソリューションなどの開発・販売を手掛けている。

ビジネス動向-国内

■アイスタディ:エンタープライズ向けビデオソリューション「QUMU」の国内事業展開を開始

(3 月 21 日)

アイスタディ株式会社 (<https://istudy.co.jp/>) (東京都品川区) は、Qumu Corporation (<https://www.qumu.com/ja/>) (米国・ミネソタ州) の提供するビデオコンテンツマネジメントソリューション「QUMU」の国内での事業展開を 4 月より開始する。

Qumu (クム) は、米国ナスダック上場企業でエンタープライズ向けビデオ領域の世界的なリーディングカンパニー。Qumu の日本ならびにアジア太平洋地域における事業展開の総責任者であった小山田氏がアイスタディ代表取締役社長に就任。アイスタディと Qumu との間で販売パートナー契約を締結し、QUMU の国内での事業を推進していく。Qumu と戦略的パートナー提携をしている株式会社ブイキューブ (<https://jp.vcube.com/>) からの移管によるもの。

アイスタディは、法人向け学習管理システム (Learning Management System) の開発・販売・運用を主力事業としており、金融機関や IT 関連企業を中心に導入が進んでいる。今回、国内で Qumu の事業展開を開始することで、アイスタディは、Qumu の既存顧

客やパートナーに対して、営業支援やサポートを従来以上に提供し、Qumu 事業の拡大を目指す。また、アイスタディの学習管理システムと QUMU のシステム連携を行い、ビデオを活用した学習や情報共有など、これまでより幅広いコミュニケーション分野において、顧客への提案を実施していく。

※関連記事：定期レポート 2016 年 9 月 15 日号（ブイキューブと Qumu 提携）

■メディアプラス：Surface Hub 認定リセラー契約を日本マイクロソフトと締結

(3月29日)

株式会社メディアプラス (<http://www.mediaplus.co.jp/>) (東京都千代田区) は、3月28日付けで日本マイクロソフト株式会社 (<https://www.microsoft.com/ja-jp/>) (東京都港区) と認定「Surface Hub」リセラー契約 (ADR) を締結したと発表。



Surface Hub (メディアプラス)

認定 Surface Hub リセラーとは、日本マイクロソフトと Surface Hub 製品取り扱いに関する契約を締結したリセラーで、メディアプラスが国内 5 社目となる。法人の顧客は認定 Surface Hub リセラーからのみ Surface Hub の購入が可能となっている。

Surface Hub は、Windows10 を搭載したコラボレーションデバイスで、企業のハドルルームやコラボレーションスペースに最適な統合ソリューション。

84 インチと 55 インチの 2 モデルを提供しており、応答性に優れた自然なインク入力エクスペリエンスの

ほか、高度なタッチ機能を実現する。さらに PowerPoint や Excel も含まれる Microsoft Office がプレインストールされており、Skype for Business を組み合わせることで、オンラインビデオ会議において画面共有まで行えるようになっている。

「我々は数年前から Skype for Business がビデオ会議の市場を大きく変えていくと予見していた。当社には、すでに他メーカーの H.323 ビデオ会議システムと Skype との相互接続のノウハウがある。また、Microsoft Exchange と連携しビデオ会議のスケジュールを行う自社開発ソフトウェアの販売も行っている。そこへ今回 Surface Hub というビデオと Office が統合されたツールが加わることで、当社から提案する新しいビデオコラボレーションはより完成されたものになることを確信している。」 (メディアプラス)

なお、同社は、6 月に幕張メッセで開催される Interop Tokyo 2017 にて Surface Hub の公開デモンストラーションおよび日本マイクロソフトとの共同によるセミナーを実施する予定。

導入・利用動向-国内

■パナソニック システムネットワークス：ひよ子の Panasonic HD 映像コミュニケーション」の導入事例を公開

(PRTimes：3月29日)

パナソニック システムネットワークス株式会社 (<http://panasonic.co.jp/avc/psn/>) (東京都中央区) は、株式会社ひよ子 (<http://www.hiyoko.co.jp/>) (福岡県福岡市) が導入したパナソニック システムネットワークス株式会社のビデオ会議システム「Panasonic HD 映像コミュニケーション」の導入事例を公開したと発表。

福岡名物であるとともに東京名物でもある「名菓ひよ子」。実は、福岡の「ひよ子」は株式会社ひよ子が、

また、東京のひよ子はグループ会社である株式会社東京ひよ子が生産を手掛けており、商品ラインナップも少し異なる。両方の商品開発に関わるひよ子にとって、遠隔地間をつなぐ会議システムは必須となっている。

ひよ子は、「すぐそこにいるような感覚で相手の顔をはっきり見て会議がしたい」「会議のつど事前設定をするのは面倒なので家電感覚ですぐに簡単に使いたい」といった課題から、Web 会議システムからの入れ替えを検討し、パナソニック システムネットワークスの提案した Panasonic HD 映像コミュニケーションを採用した。



ひよ子でのビデオ会議利用例

(パナソニック システムネットワークス)

導入効果としては2つある。ひとつは社長の移動時間を月 30 時間削減できたこと。社内会議のほぼすべてに出席するという同社社長。鮮明な映像でストレスなく話し合えるため、工場や東京ひよ子との会議に福岡本社から出席できるようになった。

もうひとつは、ハンディカメラとの併用で、商品パッ

ケージや新店舗などの店舗の様子を映した動画も共有できるようになった。Panasonic HD 映像コミュニケーションではハンディカメラのリアルタイム映像や、あらかじめ撮っておいた映像をビデオ会議で見せることが可能だ。

パナソニック システムネットワークスによると、ひよ子では働き方改革に確かな手ごたえがあったという。

ひよ子導入事例：<https://is-c.panasonic.co.jp/case/136/>

市場動向-国内

■シード・プランニング：2017 年ビデオ会議・Web 会議・音声会議等調査研究レポート発売、2017 年に 525 億円の市場へ拡大

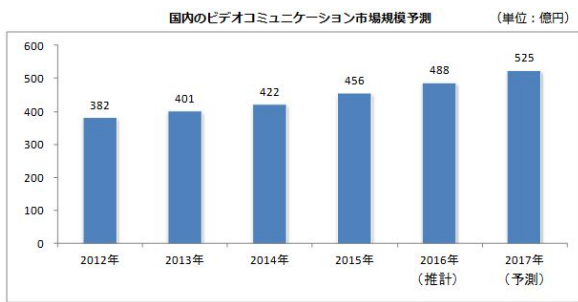
(3月30日)

株式会社シード・プランニング(東京都文京区)は、国内のビデオコミュニケーション市場の将来展望に関する調査を実施し、「2017 ビデオ会議/Web 会議の最新市場動向とビデオコミュニケーション周辺ビジネス動向」としてまとめ発刊した。

本調査は、ビデオ会議・Web 会議・音声会議・接続サービス、MCU、その他関連製品分野において、国内主要メーカー・ベンダー(50社)への訪問ヒアリングを行い、企業動向、製品動向、業界動向、市場動向、メーカー戦略など最新動向を収集・分析したもの。同社によると、2004年から始めて、今回が14回目の調査になるという。

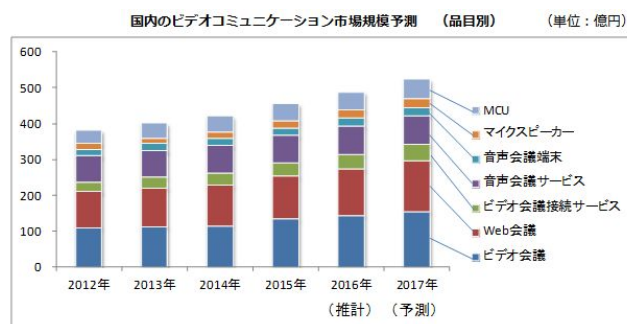
シード・プランニングはその中での調査結果のポイントをプレスリリースで公表している。

同社では、国内のビデオ会議・Web 会議・音声会議などのビデオコミュニケーション市場は2017年に525億円の市場(2016年比107%)に成長すると予測している。



(シード・プランニング作成)

市場規模予測 (シード・プランニング)



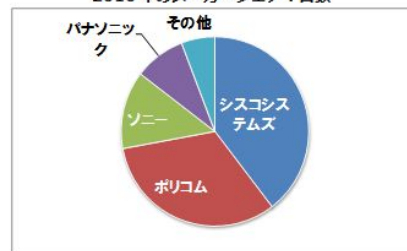
(シード・プランニング作成)

品目別市場規模予測 (シード・プランニング)

国内ビデオ会議市場のシェアにおいては、シスコシステムズ、ポリコム、ソニーの順、MCUではポリコム、シスコシステムズ、ソニーの順という結果になった。

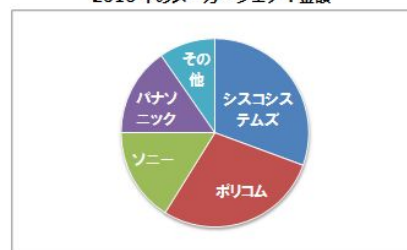
一方、Web会議システムでは、2016年の販売金額(推定)は、SIタイプが約31億円、ASPタイプが約99億円、計約130億円。メーカー別の金額シェアでは、SIタイプについては、1位は沖電気工業、2位はジャパンメディアシステム、3位はブイキューブ。ASPタイプにおいては、1位がブイキューブ、2位がシスコシステムズ、3位がNTTアイティ。ASP対応では上位2位で5割以上のシェアを占める。また、SIタイプとASPタイプの合計ではブイキューブが引き続き首位で、シスコシステムズ、ジャパンメディアシステムと続く。

2016年のメーカーシェア: 台数



(シード・プランニング作成)

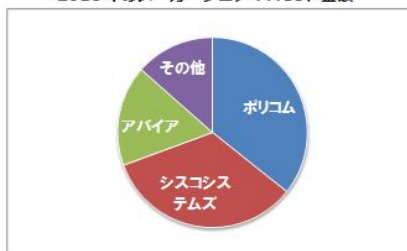
2016年のメーカーシェア: 金額



(シード・プランニング作成)

ビデオ会議製品メーカーシェア (シード・プランニング)

2016年のメーカーシェア: MCU、金額



(シード・プランニング作成)

ビデオ会議 MCU メーカーシェア (シード・プランニング)

シード・プランニング(<https://www.seedplanning.co.jp/>)によると、最近以下の傾向がみられると分析している。

- (1) オンプレミスではなく、クラウドサービスが多くなってきた。
- (2) パソコン、スマートフォン、タブレットとデバイスを選ばずどのデバイスからでも接続できるサービスが増えている。
- (3) 料金面では、1IDごとの価格から、1ルームごとの料金体験も多くなってきており、1ルームの接続は5台から25台と幅広く対応してきている。

※本市場調査レポート

<http://store.seedplanning.co.jp/item/9537.html>

PR

(広告掲載順)

■ヤマハ株式会社

(USB スピーカーフォン FLX UC 500)

http://jp.yamaha.com/products/communication/revolabs/flx_uc_500/

■日立ハイテクソリューションズ

(Vyopta ビデオコラボレーション解析・レポートサービス)

<http://www.hitachi-hightech.com/hsl/products/ict/hightech-vision/lineup/vyopta.html>

セミナー・展示会情報

<国内>

■柔軟な働き方に！Web 会議×モバイル 活用事例紹介セミナー

日時：4月18日(火) 15:30~17:30

(受付：15:00)

会場：キヤノン IT ソリューションズ本社 (東京都品川区)

主催：キヤノン IT ソリューションズ株式会社

詳細・申込：

<https://reg.canon-its.co.jp/public/seminar/view/354>

■失敗しない「Web 会議」、「テレビ会議」の選び方徹底解説セミナー ～ビジュアルコミュニケーションツールの選び方をデモを交えてご紹介～

日時：4月19日(水) 16:00~17:30 (受付：15:30)

会場：ブイキューブ 大阪営業所

主催：株式会社ブイキューブ

詳細・申込：

<https://lp.vcube.com/20170419-osaka-choice-seminar-registration.html>

■動画活用セミナー開催のご案内

E-ラーニング大手 iStudy 社のセミナー

第一回目:日時: 4月26日(水)15:00~17:00

会場:アイスタディ 目黒オフィス(東京都品川区)

第二回目 日時:5月17日(水) 15:00 ~ 17:00

会場:アイスタディ 中目黒オフィス(東京都目黒区)

主催:アイスタディ株式会社

詳細・申込：

https://www.qumu.com/ja/blog/ja/2017/03/22/istudy_qumu/

■失敗しない「Web 会議」、「テレビ会議」の選び方徹底解説セミナー ～ビジュアルコミュニケーションツールの選び方をデモを交えてご紹介～

日時：4月27日(木) 16:00~17:30 (受付：15:30)

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://lp.vcube.com/20170427-tokyo-choice-seminar-registration.html>

※その他セミナー情報：<https://jp.vcube.com/event/seminar/>

■あらゆるコミュニケーションを効率化するシスココラボレーション セミナー&体験会

<体験会> 日時：4月21日(金) 10:00~18:00

会場：プリンストン 大阪支店 (パークスタワー12F)

<セミナー> 日時：4月21日(金) 13:30~16:00

テーマ：あらゆるコミュニケーションを効率化するシスココラボレーション

講師：シスコシステムズ合同株式会社

コラボレーション事業部 市場開発 大野秀記 氏

会場：パークスタワー 7F 会議室

主催：株式会社プリンストン

詳細・申込：

<http://www.princeton.co.jp/news/2017/03/201703291100.html>

国内その他：<http://cnar.jp/cna/event-j.html>海外その他：<http://cnar.jp/cna/event-r.html>

※イベント情報は随時情報が入り次第掲載しております。
CNAR.jp サイトの情報もご参照ください。

業界の動き

遠隔会議・UC 業界は日々さまざまな動きがあります。
この定期レポートの発行は月2回（プレスリリースと取材に基づく記事）ですが、CNA レポート・ジャパンでは、業界の動きに関連した国内外の情報を日々配信・共有しています。よろしければご参照ください。

■フェイスブック（遠隔会議&UC トレンドワッチ）

<https://www.facebook.com/unifiedcom>

■Twitter（CNA レポート・ジャパン）

<https://twitter.com/cnarjapan>

■メーリングリスト（dtc-forum）

<http://cnar.jp/cna/dtcforum-ml.html>

アーカイブ電子ブック版

>2003年-2013年：

http://www.catalog-square.co.jp/cna_report/

>2014年-2017年：

http://www.catalog-square.co.jp/cna_ebook/

電子ブック制作：カタログスクウェア株式会社

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

CNAレポート・ジャパン 2017年3月31日号おわり

ホームページ: <http://cnar.jp> お問い合わせ: cnar@cnar.jp