

製品・サービス動向-国内

■パナソニック：HD コム発売から順調にシェア拡大の10年。業界初の、HD コムと多様な Web 会議の双方向接続を実現する据置型製品発売。多彩なラインナップで働き方改革やテレワークに貢献。

(取材：2019年12月25日)



Web ハイブリッドモード拡張ゲートウェイボックス「KX-VC100J」

(パナソニック)

パナソニック株式会社 (<https://sol.panasonic.biz/visual/>) (大阪府門真市) は2019年11月14日、「HD 映像コミュニケーションシステム (以下、HD コム)」のラインナップに、HD コムと Web 会議サービスを相互に接続可能にする「Web ハイブリッドモード拡張ゲートウェイボックス」を発売した。今回、今回発売された商品の背景と特徴、そしてパナソニックビデオ会議の現状について HD コム担当者に取材した。

「Web ハイブリッドモード拡張ゲートウェイボックスの発売に至ったのは、昨今の働き方改革やテレワークを背景とした Web 会議ユーザの増加だ。加えて、遠隔会議ユーザの半数がビデオ会議と Web 会議を併用していると言われている中、お互いをつなげることができない、という問題も出てきている。」(パナソニック)

パナソニック社内の例で行くと、グローバルで4,000台(国内で3,500台)のHD コムが社内会議室で稼働しており、一方オフィスや出張先あるいは自宅でのテレワークでは「Skype for Business」や「Microsoft Teams」を使っている。

しかし、HD コムと Skype for Business や Microsoft Teams を併用しているとはいえ、そのままではお互いに接続し会議をすることができないため、遠隔会議ツールを十分活用できていない面もあった。

「昨今、専用端末と Web 会議の相互接続をうたったサーバ製品やクラウドサービスが増えてきているものの、コストの高さやメンテの難しさなどで敷居が高かった。」(パナソニック)

そこでパナソニックは、この度、その課題をクリアし、HD コムと Web 会議を双方向で接続する新商品である Web ハイブリッドモード拡張ゲートウェイボックスを発売するに至る。

Web ハイブリッドモード拡張ゲートウェイボックスは、ボックスという言葉が示しているように、サーバというよりは、会議室などに設置する据置型端末という形態をとっている。

「端末型製品であるため、初期費用のみで安価に導入可能だ。しかも、サーバとは異なりインストールやバージョン管理などの手間などがかからない。設置も簡単だ。」(パナソニック)

Webハイブリッドモード拡張ゲートウェイボックスの特長

③ 簡単接続・簡単操作



簡単接続・簡単操作（パナソニック）

会議室にこの本体を持ち込んだ際にセットアップで行うことは、Web 会議サービスを行うパソコンと本体を HDMI/USB ケーブルでつなぐのがまずひとつ。もうひとつは、本体を LAN にケーブルで接続する、この2つのみ。

若干のリモコンによる初期設定操作があるものの、これらのケーブルをつなぎ本体の電源を入れると起動し HD コムと LAN 経由で自動接続する形になっている。

本製品は、Skype for Business や Microsoft Teams、Zoom など Web 会議サービスの種類を選ばないのが大きな特徴。これを低コストで実現するために、パナソニックは、プロトコル変換というトランスコーディングという方法ではなく、HD コムと Web 会議のそれぞれの画像をひとつの会議の中で合成するという方法を取った。

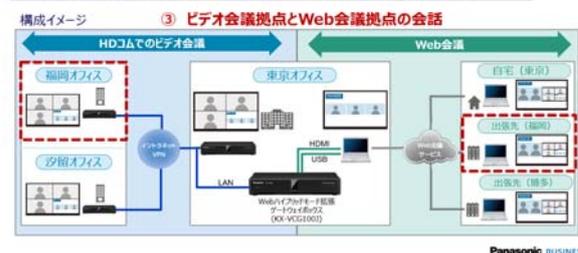
その際に、HD コム側からゲートウェイボックスを通して見ると、Microsoft Teams クライアント(複数)は HD コムの 1 拠点として動作しているように見え、また、一方で、Microsoft Teams クライアント側から見ると、HD コム(複数)が Microsoft Teams の 1 クライアントとして動作しているように見える。

「画像を合成するという方法で、コストを抑えたくもどの Web 会議にも対応する、パナソニック の長年の強みである家電感覚で設置と操作が行える製品を実現した。業界初である。」（パナソニック）

デモ ③

HDコムとWeb会議間の双方向映像・音声コミュニケーションを実現

Web会議のパソコンにHDMI/USBケーブルをつなぐだけの簡単接続



HD コムと Web 会議との多地点会議（パナソニック）

パナソニックは、2009 年にビデオ会議システム市場に参入し、2011 年には第二世代モデルを投入しラインナップを強化。2014 年国内のビデオ会議市場シェア（シード・プランニング調べ）では第 4 位（9%）を獲得した。そして 2014 年からは現行モデルの製品ラインナップとして、4 地点から 24 地点の内蔵多地点機能を搭載したモデルを追加。2017 年と 2018 年の市場でのシェアは二期連続で第 3 位（16%）に躍進している。

発売当初は、BCP（インフル、のちに災害）や省エネを軸に HD コムを訴求してきたが、2014 年以降は現場中継や働き方改革を中心とした販売展開を強化している。

この 10 年間でパナソニックは、小規模から大規模会議まで対応する、内蔵多地点機能を標準としたモデルを 3 機種揃えたとともに、またスマートフォンやタブレットでの会議参加を可能にするモバイルソフトのほか、オプションのマイクや専用カメラも提供している。

「HD コムは、業界最多の最大 24 地点の内蔵多地点接続を搭載している。また、パナソニックのテレビやレコーダーでお馴染みのリモコンによる簡単操作である。さらには、インターネットにおける安定接続のための技術 AV-QoS を搭載している。そういったところが HD コムの 3 大特長といえる。」（パナソニック）

同社では HD コム端末以外にも、VPN 構築など複雑

な設定なしで簡単にビデオ会議環境を構築できる、クラウドサービス「つながるねっと」のほか、フィールドワークに対応した「HD コム Live」も用意している。そして昨今は遠隔業務支援の一環として対面 KIOSK（相談端末）などの取組みも行っている。

◆ 多彩なニーズに対応するラインナップ



HD コムラインナップ (パナソニック)

「今年で 10 年という節目を迎えた。この間着実にシェアを拡大してきており、多彩なニーズに対応するラインナップを提供することで、さらに顧客の事業効率化に貢献したいと考えている。」 (パナソニック)

■ クレディセゾン：スマートフォンやタブレット、PC ビデオ通話を使った「セゾン手話サービス」を開始

(2019 年 12 月 13 日)

株式会社クレディセゾン (<https://biz.creditsaison.jp/>) (東京都豊島区) は、株式会社プラスヴォイス (<https://plusvoice.co.jp/>) (宮城県仙台市) が提供する「代理電話(手話リレー)サービス」を導入し、プラスヴォイスのインフォメーションセンターにおいて「セゾン手話サービス」を開始する。



セゾン手話サービスイメージ (クレディセゾン)

セゾン手話サービスは、耳や言葉が不自由な顧客からの各種手続きや問い合わせをプラスヴォイスの手話

オペレーターがビデオ通話 (Skype、FaceTime、LINE、SkyRTC) を通じて、手話や筆談で会話し、その内容をプラスヴォイスのインフォメーションセンターでリアルタイムに音声通訳を行うもの。また、プラスヴォイスのインフォメーションセンターからの回答も手話オペレーターを通じて顧客へ伝える。

サービスを利用する際には、スマートフォンや、Webカメラを搭載したパソコン・タブレットからまずセゾンカード・UC カードホームページ内の「セゾン通話サービス」へアクセス。その後、Skype、FaceTime、LINE、SkyRTC で手話サービスのアカウントへビデオ通話で連絡する。そうするとプラスヴォイスの通訳オペレーターが現れ、手話・筆談を利用して話をする。

本サービスを利用することで、顧客とビデオ通話越しにスムーズなコミュニケーションが可能となり、タイムリーな案内を実現するとしている。

プラスヴォイスは、ICT を活用した聴覚障がい者向け通信コミュニケーションサービスを提供するために 1988 年に設立。2002 年から聴覚障がい者の代わりに電話をする「代理電話(電話リレー)サービス」、企業・団体向け「コールセンター・窓口サポート業務」を開始し、企業の電話・窓口における聴覚障がいの顧客対応をスムーズにできるようにサービスをしている。

■ アクサ生命：契約者向け手話・筆談サービスを開始

(2019 年 12 月 16 日)

アクサ生命保険株式会社 (<https://www.axa.co.jp/>) (東京都港区) は、契約者を対象に、2019 年 12 月 17 日より手話・筆談サービスの提供を開始する。

本サービスの導入により、聴覚や言語機能に障害を持つ契約者も同社のカスタマーサービスセンターを利用することが可能になる。ビデオ通話を通じて、手話や筆談で、契約に関する問い合わせや各種手続きの申し出を行うことができる。



手話・筆談サービスイメージ (アクサ生命)

同社は、2017年6月に「お客様本位の業務運営を実現するための基本方針」を策定し、顧客に最善の利益を提供するための取組みを進めてきた。

また、会社の経営課題に「ダイバーシティ&インクルージョン」据え、多様な社員の個性や能力を会社の戦力として活用する企業文化の醸成に長年取り組む中、社員の新しい視点や発想をビジネスにも積極的に取り入れている。

本サービスは、ろう者と聴者が互いの知恵や経験を学び合うことでインクルーシブな職場をつくり、共同によって生まれる新たなアイデアを商品やサービスに生かすことを目的とした社員の自主的なネットワーク (Employee Resource Group) の当事者による問題提起が導入検討の発端となった。

今後は、利用者のフードバックを得ながら、サービス内容や質のさらなる向上に取り組むとともに、契約者の以外の方々へのサービスの提供も検討していくとしている。

アクサ生命は、保険金や給付金を支払いする支払者 (ペイヤー) から、顧客がより良い人生をすごせるよう寄り添いサポートする「パートナー」となることを目指し、地域社会や顧客の多様なニーズや期待に応える商品やサービスの開発に努めていくとしている。

なお、手話通訳オペレーターによるサポートサービスは、株式会社プラスヴォイス (<https://plusvoice.co.jp/>) (宮城県仙台市) が提供する。

ビジネス動向-国内

■ダイブ：クラウドビデオ会議・Zoom 米国本社と顧客紹介契約を締結

(1月8日)

日本エンタープライズ株式会社 (<https://www.nihon-e.co.jp/>) (東京都渋谷区) の子会社である株式会社ダイブ (<https://www.dive-ec.com/>) (東京都港区) は、Zoom Video Communications 社 (<https://zoom.us/>) (米国・カリフォルニア州) と顧客紹介契約 (Referral Partner 契約) を締結したと発表。

Zoom 社は、対前年比 185%成長を遂げるなど全世界で多数の企業・団体に導入されている。高品質・高画質で、場所・デバイスを選ばずに参加できる使いやすさから、日本国内でも急速に普及が進んでいる。

この度、ダイブは、Zoom に関わる顧客紹介契約を締結。Zoom 導入を検討している国内企業を Zoom 社へ紹介する契約形態で、ダイブの法人向け営業力が認められ、実現した。大手法人向けに各種アプリケーション開発を行っているダイブは、他社との差別化を図るため、近年、北米企業との提携に注力しており、本件は初の北米企業との締結になる。

ダイブは得意とする法人営業力で契約を獲得していくとともに、日本エンタープライズグループは今後もさまざまな取り組みで利便性の高いサービスを提供していくとしている。

■テレキューブとスペイシー：25万人超の会員のリモートワークの利便性向上を目指して業務提携、両社の予約・決済システムを連携など

(1月15日)

テレキューブサービス株式会社 (<https://telecube.jp/>) (東京都千代田区) と、株式会社スペイシー (<http://www.spacee.co.jp/>) (東京都千

代田区)は、リモートワークをしやすい環境づくりを目指して2020年1月業務提携した。

スマートワークブース「テレキューブ」の駅や公共空間への設置を進めるテレキューブサービスと、国内最大級の会議室のシェアリング事業「スペイシー」を展開するスペイシーが今回業務提携することで、両社の予約・決済システムを相互連携し、25万人を超えるスペイシーの会員が、テレキューブも含めた多様な場所をシームレスに利用可能になる。

テレワークへの注目が高まっている中、自社オフィス以外で働ける場所へのニーズも高まっており、リモートワークが可能な場所も増加・多様化している。しかし一方で、場所の運営会社が異なるため、探して利用するまでの手間がかかるという課題が浮かび上がっていた。

両社は、リモートワークへの関心が高まる中、従来からの貸会議室やシェアオフィスに加えて、鉄道の駅や空港、オフィスビル共用部や商業施設に設置が進む「テレキューブ」をより多くの方々に簡単にお使いいただけるように利便性の向上を進めていくとしている。



西武鉄道所沢駅に設置された
テレキューブ (ブイキューブ)

スペイシーなら1時間500円の会議室をかんたん予約



会議室シェアリング「スペイシー」
(ブイキューブ)

導入利用動向-国内

■ワークスマイモバイルジャパン：ALSOK、営業員を中心とした約2,500名に「LINE WORKS」を導入、情報・営業ノウハウ共有を円滑にし、営業力の向上を目指す

(1月8日)

ワークスマイモバイルジャパン株式会社 (<https://line.worksmobile.com/jp/>) (東京都渋谷区) は、総合警備保障株式会社 (<https://www.alsok.co.jp/>) (東京都港区、以下 ALSOK) が営業員を中心とした約2,500名に「LINE WORKS」を導入したと発表。

これまで ALSOK では、全国の営業員に対し、社内ポータルサイトやメール配信、紙媒体などで指示伝達・情報共有を行ってきたが、情報伝達のスピードや周知状況の把握などに課題があった。

この度の導入により、本社から営業に必要な最新のセキュリティ情報や営業ノウハウを共有できる環境を整備した。たとえば、各営業員の LINE WORKS アカウントに必要な情報を届けることが可能となり、既読状況もわかることから情報を閲覧できていない営業員に対するフォローアップも可能になった。また、各営業員のコミュニケーションを円滑にすることで、より働きやすい環境が実現した。

今後は、本社と各支社、また支社・営業員同士が LINE WORKS を通じて営業ノウハウや営業における成功事例の共有を行い、営業力の向上に向けた活用が予定されているという。また、これまでは、専門的な知識を有する社員が全国各地に出張し、支社の営業員に同行して顧客を訪問していたが、LINE WORKS のビデオ通話機能を活用し、同行の営業活動を効率化することで、売上の拡大、また経費面の削減効果が期待されているとしている。

■日本マイクロソフト：裁判所の民事訴訟手続きの IT 化において「Microsoft Teams」を採用、裁判の迅速化と負担軽減を実現

(1月9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、最高裁判所 (<http://www.courts.go.jp/>) が推進する、民事訴訟手続きの IT 化の一環として、同社のコラボレーションツール「Microsoft Teams」が採用されたと発表。

2020年2月から9カ所、2020年5月ごろから5カ所の裁判所で取り扱われる民事訴訟事件の争点整理から Teams が活用されることになる。

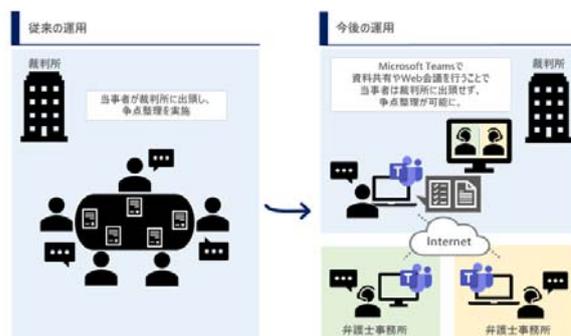
日本マイクロソフトによると、民事訴訟事件の争点整理において Teams が活用されるのは世界初という。

従来から、民事訴訟手続きの争点整理手続きにおいては、当事者が遠隔地に居住しているなどの理由がある場合、電話会議やテレビ会議システムも利用することは可能であった。

しかし、電話会議では当事者や裁判官がお互いに表情等を見ることができず、またテレビ会議システムを利用する場合でも裁判所間でしか接続できないため、訴訟が係属する裁判所に出頭できない当事者も最寄りの裁判所までは出頭しなければならなかった。

その上、電話会議やテレビ会議では、裁判官と両当事者が同じ書面や図面の、同じところを見ながら協議することも難しいものがあつた。

以上のような制約もあって、テレビ会議システムなどの利用も活発なものとはなっておらず、さらには遠隔地間における訴訟においては出張を伴うため、当事者や代理人弁護士の移動時間や費用などの負担増のほか、裁判所と両当事者で裁判期日の調整を行う際、移動時間を含めて調整する必要がある結果、なかなか都合が合わず、次回期日が先の日程になってしまうこともあつた。



争点整理における Teams 活用のイメージ

(日本マイクロソフト)

今回、裁判手続きの IT 化を実現するフェーズ1の取り組みとして争点整理において、Teams の Web 会議機能を利用し、訴訟関係者が一か所に集まることなく、相手の表情を見ながら、弁護士事務所等からも争点整理に参加できるようになる。

その中で、争点を整理するための資料や契約書などの関連資料を Teams の画面共有で、関係者全員があたかも同じ場所にいるかのように、文書を確認し、争点を確認・議論・協議できるようになり、また、資料共有や同時編集の機能を利用し、裁判所が作成した「争点整理案」の骨子に双方が主張を書き込んで1つの書類を完成させることも可能になる。

Teams を活用することで出張する必要がなくなり、当事者や弁護士の時間、および弁護士の出張や移動時間にかかる費用を節約できるため、移動時間を考慮せずに争点整理手続きのための期日が設定でき、結果的に裁判期間の短縮につながる。加えて、平成30年に全国の地裁に提訴された民事訴訟は約13万9千件。4割以上にあたる約6万件で争点整理が実施されていることから、Teams の利用を契機に従来の争点整理のプラクティスを見直すことで今後の争点整理をより充実したものにすると期待されている。

民事裁判の IT 化においては、上記のような争点整理手続きにおける Web 会議の利用を行っていくほか、今後においては法改正も含め、口頭弁論期日における

Web 会議等の利用によるさらなる利便性の向上や訴訟の迅速化、訴訟の定期の際の訴状の提出や手数料等の納付、その後の準備書面の提出などをデジタル化すること、さらには、期日の進捗状況などを当事者がオンラインで確認できるようにするなどの変更も検討されており、世界でも例を見ない先進的なデジタル裁判の現実を目指している。

PR

■ヤマハ株式会社



ユニファイド
コミュニケーション
スピーカーフォン YVC-200

<https://sound-solution.yamaha.com/products/uc/yvc-200/index>

セミナー・展示会情報

<国内>

■ブイキューブセミナー情報（12月～2020年1月）

「テレワーク環境をスムーズに整える秘訣とは？～安心してテレワークするためのITツールガイド～」、「<スマートグラス体験セミナー>ハンズフリーで現場作業を遠隔支援！」、「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」、スマートワークブース「テレキューブ」体験会など

会場：（東京・大阪・Webセミナー）

詳細・申込：<https://jp.vcube.com/event/all>

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皆さんと共有しています。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（dte-forum）

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

定期レポートバックナンバー

定期レポートのバックナンバー（1999年～最新号）は下記で閲覧できます。

<http://www.cnar.jp/cna/cnareportarchive.htm>

編集後記

本年も何卒宜しくお願い申し上げます。今年の定期レポート第一号を発行させていただきました。

微力ながら今年もお役に立てる情報発信を行っていきたく思っております。ご意見などございましたら是非宜しくお願い申し上げます。

CNAレポート・ジャパン 橋本啓介

CNAレポート・ジャパン 2020年1月15日号おわり

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