

# CNA レポート・ジャパン

Conferencing News & Analysis, Report on Japan market - CNAReportJapan

創刊：1999年12月  
発行日：毎月15日・月末  
PDFによる発行

テレビ会議・ウェブ会議・電話会議システム市場専門トレンドワッチ

Vol. 22 No.22 2020年11月30日

## 製品・サービス動向-国内

### ■NEC ネットエスアイ：国内で初めて Zoom 専用アプライアンス「Neat シリーズ」の取り扱いを開始

(11月27日)

NEC ネットエスアイ株式会社 (<https://www.nesic.co.jp/>) (東京都文京区) は、Neatframe 社 (<https://neat.no/>) (ノルウェー・オスロ) と国内初のリセラー契約を締結し、11月27日より、Zoom Video Communications 社専用アプライアンス「Neat シリーズ」の販売を開始する。これまで NEC ネットエスアイは Zoom 国内第一号リセラーとして累計 1 万社以上の企業に Zoom ライセンスなどを提供してきた。

Neat シリーズは、Zoom ビデオ会議のために設計・開発されたタッチディスプレイ、カメラ、マイク、スピーカーなどのハードウェア製品群。不要なノイズや周りの雑音など気が散る要素を取り除いて常に最高品質のビデオと音声を提供するという。北欧の洗練されたデザインはオフィスだけでなく、教室やホテルなどさまざまな空間にフィットするとしている。

NEC ネットエスアイが取り扱いを開始する Neat シリーズは、以下の 3 製品でいずれもオープンプライス。



(1) 「Neat Bar」：カメラ、マイク・スピーカー、Zoom Rooms 機能が一体化され、ディスプレイと

接続するだけで Zoom Rooms が使用可能な製品。

(上写真、NEC ネットエスアイ)

(2) 「Neat Board」：65 インチのタッチディスプレイにカメラ、マイク・スピーカー、Zoom Rooms



機能が一体化され、会議室のほか、教室やフィットネスジムなどにも容易に Zoom ビデオコミュニケーション環境を構築できる。(左上写真、NEC ネットエスアイ)

(3) 「Neat Pad」：Zoom Rooms の制御機能を提供する専用アプライアンス。OS の更新など運用面の煩雑性を軽減する。



(左上写真、NEC ネットエスアイ)

NEC ネットエスアイ)

NEC ネットエスアイは、日本橋イノベーションベースに、Neat シリーズの実機をはじめとする Zoom の各種最新機能を体験できるショールームを 12 月中旬にオープンする予定。

同社としては、本製品を含めたオンラインによるコミュニケーションサービス関連で 2021 年度末までに累計 100 億円の売上を目指す。

なお、Neatframe 社の日本法人 Neatframe Japan カントリーマネージャは柳澤 久永 氏。

## ■レノボ・ジャパン：「Google Meet」専用ビデオ会議端末「Google Meet Series One Room Kits from Lenovo」を発表

(11月17日)

レノボ・ジャパン合同会社 (<https://www.lenovo.com/jp/ja/pc>) (東京都千代田区) は、Google と共同開発したコラボレーション端末 Google Meet Series One Room Kits from Lenovo を発表した。会議室の大きさに合わせて3種類のキットから選択できる。



Google Meet Series One Room Kits from Lenovo  
(レノボ・ジャパン)

Google Meet Series One Room Kits from Lenovo は、インテル Core プロセッサを搭載した Google Meet 専用ビデオ会議端末。リモートコントローラ、タッチコントローラ、スマートカメラ、スマートカメラ XL、スマートオーディオバー、アドオンオーディオバー、マイクポットなどを組み合わせて構成されている。

チョークとチャコールの2色展開で、会議室のサイズやデザインによって選択可能。コンポーネント毎に色分けされたケーブル管理設計によりセットアップが容易という。なお、Google 管理コンソールにより管理が可能となっている。

会議は、コントローラをタップするだけで簡単に参加できるようになっている。「Google Workplace」と密接に統合されているため。

スマートオーディオバーには、Google Edge TPU を内蔵し、マルチチャンネルのノイズキャンセルおよび音声増幅テクノロジー「TrueVoice」を実装。会議室内の雑音を除去し、人の声だけを増幅してクリアな会話を実現する。

カメラには、レギュラーサイズまたは XL サイズの True 4K 対応スマートカメラが付属していて、AI 機能により参加者をしっかりフレームに収めるため、自動的にパン・チルト・ズームを行うようになっている。

電源については、AC アダプター1つで各コンポーネントの利用が可能だが、Power Over Ethernet により、Ethernet ケーブルを経由してデータ通信と同時に電力を共有する仕組みにもなっている。

価格は、小会議室用キットが 358,000 円 (本体のみ、税別)、中会議室用キットが 438,000 円 (本体のみ、税別)、大会議室用キットが 598,000 円 (本体のみ、税別)。3年間の「Lenovo Premier Support」が付属する。また利用に関しては別途 Google Meet ハードウェア管理ライセンスと同時購入が必要。

ライセンスは国内販売代理店であるシネックスジャパン株式会社 (<https://www.synnex.co.jp/>) を経由しての販売となる。シネックスジャパンからの発表によると、11月17日より予約受付開始し、12月中旬以降順次販売開始する予定となっている。

## ■日本エンタープライズ：Web 会議システム「NEEDS」に顔認証機能を組み込んだバージョンアップ版提供開始

(11月17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) は、今年7月にサービスを開始した Web 会議システム「NEEDS」に顔認証機能を組み込んだバージョンアップ版を11月20日にサービス開始する。オプションサービスとして提供する。

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う非接触の広がりにより Web 会議システムの利用が拡大したが、同時に不正アクセスや情報漏えいといったセキュリティの課題も増加している。

そこで、NEEDS のシンプルかつ簡単な操作性という

特長を維持しつつ、この課題に対応するため、パナソニック システムソリューションズ ジャパン株式会社によるディープラーニングを応用した世界最高水準の顔認証技術の API を NEEDS に導入した。



#### 顔認証による Web 会議入室フロー（日本エンタープライズ）

会議参加者は、招待された会議において ID/パスワードを入力後、PC のカメラ機能で顔認証による自動審査を受けるだけで会議へ入室可能。会議管理者においても、あらかじめ収集しておいた会議参加者の顔画像を参加者登録時にボタンひとつで追加するだけで設定可能なため、機密性の高い内容の会議も安心かつ簡単に利用できるとしている。

NEEDS に導入されているパナソニックの顔認証技術は機械学習手法と類似度計算手法を組み合わせた独自のアルゴリズムを使用し、顔の角度の違いや経年による変化、めがねやマスクしていても顔認証できるようになっている。NIST 公式の評価レポートや「Ongoing Face Recognition Vendor Test」においても世界最高水準の評価結果を得ているという。

#### ■ ギンガシステム：簡単テレビ会議「LoopGate（ループゲイト）」を活用した「常時接続スタートパック」の提供を開始

（プレスリリースゼロ：11月20日）

ギンガシステム株式会社 (<https://ginga-sys.jp/>)（東京都渋谷区）は、簡単テレビ会議「LoopGate（ループゲイト）」を活用した「常時接続スタートパック」の

提供を開始した。

常時接続スタートパックには、LoopGate 端末、カメラ、スピーカーマイク、ディスプレイ、ディスプレイスタンド、組み立てのワンセットを対向（つまり x2）で提供するもの。

LoopGate の特長は、専用機器を使用するため接続が途切れるなどのトラブルが起きにくく、安定した接続性を維持することが可能、加えて、遅延が起りにくく、オフィスにいるスタッフの様子が鮮明な画質でわかるとしている。土日祝日を含む毎日サポートで、万一のトラブル発生でも技術スタッフが直接サポートする。

リモートでのやりとりが急増している中、対面のコミュニケーション不足が懸念されているという。常時接続にすることで、遠く離れた拠点の様子がすぐわかり、社員間のコミュニケーションの機会が増え、疎外感がなくなったり、連帯感の維持や強化が図れるという利点があるとしている。

#### ■ ネオラボ：同社 Web 会議システム「Calling」アプリ機能アップデート、音声通話開始機能、最大 29 名へ一斉発信可能

（PRTIMES：11月25日）

株式会社ネオラボ (<https://neo-lab.co.jp/>)（東京都新宿区、株式会社ネオキャリアのグループ会社）は、同社が提供する国産の Web 会議システム「Calling」が、スマートフォンアプリの機能をアップデートし、音声通話を可能にする発信機能を搭載したことを発表した。

Calling は、URL ひとつで簡単に使える Web 会議システム。2018 年のリリース開始以降、1,000 社を超える企業に活用されているという。ブラウザベースで利用できるため、専用ツールのインストールが不要という手軽さから好評を得ている。現在、自治体向けに特化したい「Calling for Government」のほか、オンラ

イン診療を実施するため医療向けに特化したサービス「Calling for Telemedicine」も展開している。



通話開始方法（ネオラボ）

Calling の Web 会議システムは、URL にアクセスして会議を開始する必要があるが、スマートフォンからの発信により音声通話を開始できる機能を搭載した。これにより URL にアクセスすることなく複数人の通話相手を同時に呼び出し、音声通話ができるようになった。最大 29 名に着信を知らせることができるようになり、あらかじめ会議の設定をすることなく最大 30 名と音声通話による会議を瞬時に行うことが可能になった。

同社によると、在宅勤務などでの従業員間のコミュニケーションの効率化につながることを期待しているとしている。

## 製品・サービス動向-海外

### ■アバイア社：デスクトップ電話機「Avaya Vantage」の最新バージョンを発表、AvayaSpaces との連携強化も

(Dreamnews：11月24日)

アバイア・ホールディングス (<https://www.avaya.com/jp/>) (米国・カリフォルニア州、日本法人：日本アバイア株式会社) は、11月24日、同社のデスクトップ電話機「Avaya Vantage」の最新バージョンを発表した。

最新版の Avaya Vantage は、設計を刷新し、ビルト

イン型 HD 会議カメラ、広帯域オーディオ機能、4つのマイクを搭載したオールインワン型在宅勤務向け会議ソリューション。



Avaya Vantage（日本アバイア）

最新の Avaya Vantage は、通話と会議の負担をラップトップ PC から専用デバイスへと映すことで、より快適な在宅勤務環境を提供する。従来と比較して3倍の高速動作が可能。また、Wi-Fi に接続することで、設置場所を問わず、ヘッドセット、キーボード/マウス、外部カメラ、外部ディスプレイなどの周辺デバイスとの接続もできる。最新版で追加された「スクリーンシフト」機能により、ワンタッチで Avaya Vantage の画面とラップトップ画面とにおいて同じ会議を表示させることも可能になった。

さらに、最新バージョンに併せて、クラウドを活用した会議/チームコラボレーション・ソリューション「Avaya Spaces」と Avaya Vantage の連携機能を強化した。Avaya Spaces はユーザが遠隔地からクラウド環境に接続し、チャット、音声、ビデオ、オンライン会議、コンテンツ共有などコラボレーション機能を使用し、デジタルワークプレースを実現する。

そのほか、既存の Avaya OneCloud プラットフォームや標準規格に準拠した動画インフラストラクチャとの連携、Device as a Service (DaaS) ソリューションとして月額料金での提供などもある。

なお、Avaya Vantage と Avaya Spaces は、同社の UCaaS/CCaaS/CPaaS の各種機能を活用した「コンポーザブル在宅勤務ソリューション」の中心的な要素として機能しているという。

## ビジネス動向-国内

### ■ tonari : 3.4 億円のシード資金で、等身大で空間をつなぐシステムを開発、国内ビジネスの拡大、さらにはアジア各国・米国進出を予定

(PRTIMES : 11 月 23 日)

tonari 株式会社 (<https://tonari.no/>) (東京都渋谷区) は、等身大で空間をつなぐシステムの開発で、エンジェル・シードラウンドに合計 3.4 億円の資金調達を完了したと発表。tonari は、2017 年に日本財団からの助成金を受けて創業したソーシャルベンチャー。元 Google のプロダクトマネージャーのタージキャンベル氏とエンジニアの川口良氏が創業し代表を務める。

今回の資金調達では、東京を拠点とする One Capital 株式会社が主導し、Mistletoe Japan 合同会社、株式会社リバネスキャピタル、株式会社 ABBA Lab、エンジェル投資家数名が参加した。



tonari で常時つながっている東京オフィスと葉山研究所の様子 (tonari)

tonari(社名と同名のサービス)は、離れた 2 拠点をシームレスにつなげる等身大の映像システム。レイテンシーを大幅に短縮し、業界随一のフレームレート・解像度を誇るという。プログラミング言語 Rust を用いたハードウェアに近いレイヤーでのソフトウェア開発に加え、厳選した市販ハードウェアの組み合わせにより実現した。

「自然な対話その一点だけを実現する」、「物理的

に離れた人々が「隣」にいるような世界」、「遠隔にいる相手がまるで目の前にいるかのような UX を提供する」ところに特長がある。

しかし、このような tonari の考える全く新しい体験を実現するには、WebRTC など既存のビデオ会議の技術ベースでは難しいことが分かったという。最新のハードウェアのパフォーマンスを最大限に引き出し、さまざまなパラメーターをリアルタイムで微調整するにはシステムをゼロから再設計する必要があった。世界規模のプラットフォームとしてスケールするように、開発の過程でもベースとなる技術を厳選し、積極的にシステムを単純化した。

Tonari は、国内アーリーアダプタ向けに販売が開始されており、株式会社フロンティアコンサルティングなどがすでに採用している。同社は、東京を始め国内外 13 拠点より約 250 名体制で、オフィスを「探す・作る・移す」を一気通貫で支援するオフィスコンサルティングファーム。

tonari は今後、新しい資本を活用してチームを成長させ、日本でのビジネス拡大、さらにはアジア各国と米国進出を予定している。

## 事業戦略-国内

### ■ ブイキューブ : 中期事業戦略発表会開催、新たな成長戦略である「コミュニケーションの DX」を説明、Web 会議は現状維持、オンラインイベントやテレキューブなどを柱に売上高 2 倍を目指す

(取材 : 11 月 18 日)

株式会社ブイキューブ (<https://jp.vcube.com/>) (東京都港区) は、11 月 18 日、報道機関向けに中期経営計画に基づく事業戦略発表会をオンラインで開催した。

同社代表の間下 直晃 氏が登壇し、今後 2~3 年の期間で同社がどのような領域をターゲットに見据え、

ビジネスを展開していくのか、展望を含め、新たな成長戦略である「コミュニケーションのDX（デジタルトランスフォーメーション）」について説明した。

**新成長戦略「コミュニケーションのDX」：オンラインは「必要不可欠な社会インフラ」へ。「beyond テレワーク」実現を目指す。3つのDX事業で推進。5Gへの期待。**

新型コロナウイルスの感染拡大により、コミュニケーションの価値観は、「対面が当たり前」から「オンラインが基本」へと大きな変容をもたらし、オンラインの利用機会は増加している。「あれば便利なサービス」から「必要不可欠な社会インフラ」という考え方が社会に急速に浸透してきている。

と同時に、オンライン化のメリットを理解する企業が増え、テレワークだけではない、商談や面接、研修など「社内利用シーンの拡大」、採用やマーケティング、IRなどの「社外コミュニケーションのリモート化」、教育や医療、ライフスタイル・エンタメ領域での「サービス提供のリモート化」の進展が緊急事態宣言解除後に見られ、従来の生産性の向上に加え、商圏・顧客接点の拡大、リモートを前提とした新規ビジネスの創出などにつながりつつある。

ブイキューブとしては、今後の After コロナの世界を見通した時、リアルへの揺り戻しが起こるのではなく、人と人とのコミュニケーションはTPOに合わせた「ハイブリット」・「選択肢のある社会」に向かうと見ている。



コミュニケーションのDX（ブイキューブ）

そういった中、同社としては、実績のある「V-CUBE ミーティング」「V-CUBE VideoSDK」「V-CUBE セミナー」といったSaaS群とプロフェッショナルサービス（サポートなど）を基（SaaS+Serviceモデル）に、映像・音声・ログ・行動履歴などのビックデータと、AI・IoT・ドローン・XRといった各種先進技術を組み合わせることで、コミュニケーションのDXを実現し、企業の業務の生産性向上や自動化、効率化に貢献するとともに、それらを通してテレワークだけではないさまざまなシーンにおけるリモートでのコミュニケーション「beyond テレワーク」を実現したいと考えている。「その中で今後広がってくる5GはコミュニケーションのDXを後押しすると期待している。」（間下氏）



### 3つのDX事業で推進（ブイキューブ）

そこで、コミュニケーションのDX戦略を具体的に推進していくために、ブイキューブは、「エンタープライズDX事業」「イベントDX事業」「サードプレイス事業」の3つのドメインで事業を展開していく。従来のプロダクトやサービスを3つのDX事業に再編した形だ。

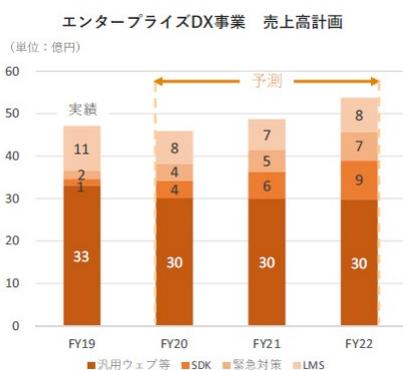
**エンタープライズDX事業：Web会議はキャッシュウで現状維持しつつ、SDKや用途特定ソリューションへ注力。**

エンタープライズDX事業は、(1)企業内外向けリモートコミュニケーションプロダクトの提供、(2)SDKやハードを利用した業界/用途特化型ソリューションの開発・提供・運用支援を行う。V-CUBE ミーティングやV-CUBE Box、V-CUBE Video SDK、QUMUなど、ま

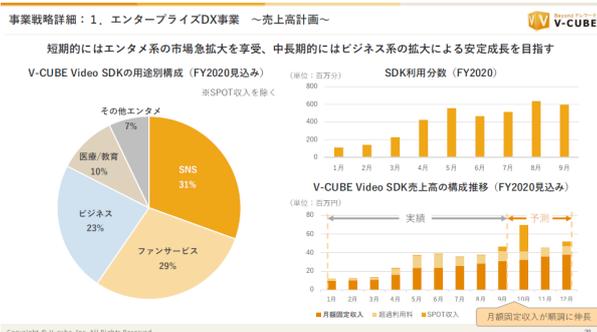
た最近リセールを始めた Zoom もこの事業の範ちゅうに入る。

「汎用 Web 会議市場は多数の参入があり飽和状態。無料などもありコモディティ化している。ユーザ数は伸びているが、金額の伸びは限定的とみている。」(間下氏)

ブイキューブとしては安定的収益を生むキャッシュカウという位置づけ。今後も結果として伸びたということはあるが、基本的には市場シェアや既存客を維持していくという考えのようだ。



エンタープライズ DX 事業売上高計画 (ブイキューブ)



SDK用途別・利用分数・売上高構成 (ブイキューブ)

一方で、今後拡大が見込める、組み込み型の SDK ソリューションやフィールドワーク・緊急対策といった用途特化ソリューションに注力していくとしている。

事業戦略詳細: 1. エンタープライズDX事業 ~具体事例:用途特化ソリューション~

SaaSをハードウェアに組み込み、用途に特化したソリューションを提供

**緊急対策ソリューション**

V-CUBE ボード × V-CUBE コラボレーション

**特徴**

- 災害時の情報共有/集約: 地図情報、災害現場とのリアルタイム通信、スマホ/タブレット/ドローン連携等

**お客様事例 (順不同)**

- 品川区役所様、さいたま市消防局様、大分銀行様、兵庫県神戸市役所様、熊本県庁様、宮崎県庁様、東京ガス株式会社 釧路LNG基地様 等

**フィールドワークソリューション**

スマートグラス × V-CUBE コラボレーション

**特徴**

- スマートグラス上でのWeb会議 (現場とのリアルタイム通信、画面や現場の映像・写真への書き込み)
- スマートグラスの音声制御

**お客様事例 (順不同)**

- りんかい日産建設株式会社様、三井・ダウポリケミカル株式会社様、オルガノ株式会社様 等

Copyright © V-cube, Inc. All Rights Reserved.

### 用途特化ソリューション (ブイキューブ)

SDK の活用の肝は開発コストの削減や工数の削減にある。新しいサービスや機能を一から開発するには膨大なコストや時間がかかる。しかし、SDK を活用することで開発者は短時間でサービスローンチや新機能追加などが行えるメリットがある。

現に、V-CUBE Video SDK の実績は、教育、医療、採用、ビジネスツール、EC、不動産、エンタメ、ライフスタイルと多岐にわたる業界/用途にて実績がすでにある。例えば、ビジネスチャットとの連携、電子カルテ/オンライン診療アプリとの連携、採用管理システムとの連携、フィットネススクールとの連携などがある。

数値的にも、SDK へのニーズは増えているようだ。2020年1月から9月までのSDK利用分数と売上高の推移をみても、順調に伸長していることがうかがえる。2020年度の見込みでは、SNS やファンサービス、ビジネスで8割以上を占めている。「今後法規制などの改正で医療や教育分野での用途も増えていくことが期待できる。」(間下氏)

こういったのは Zoom などで行えるという指摘もある。しかし一方で、たとえば、オンラインのフィットネススクールの例でいけば、講師は見えるが生徒同士は見えない仕組みを必要とされている。だが、これは汎用の Web 会議では対応できない。

「これを一から開発するには膨大なコストと時間がかかるが、SDK があれば数週間で実装することが可能だ。」(間下氏)

一方、フィールドワークや災害緊急対策では、「ス

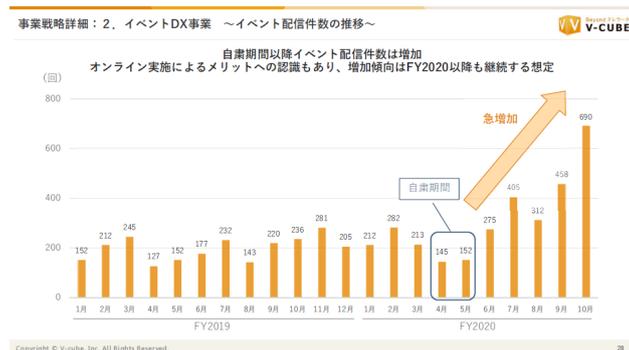
「マートグラスと V-CUBE コラボレーション」を組み合わせ合わせたソリューションや「V-CUBE ボードと V-CUBE コラボレーション」を組み合わせ合わせたソリューションを提供しており、自治体や企業での導入が進む。今後も拡大が見込める領域であるため、同社としては、開発体制の強化や市場拡大・獲得に注力していく。

## イベント DX 事業：需要は急増、人員・設備などキャパ増強に加え新サービス EventIn リリース。中期計画での成長の柱。

次に、イベント DX 事業。V-CUBE セミナーおよび後述の「Eventin」といったリモートセミナーやイベントを“フルサポート”で提供する事業。スタジオ提供や現場へのスタッフ派遣も行う。ブイキューブとしてはこの事業を中期計画での成長の柱として位置づけている。



### イベント DX 売上高・開催回数計画 (ブイキューブ)



### イベント配信件数の推移 (ブイキューブ)

新型コロナウイルスの影響で V-CUBE セミナーの利用が急増している。昨年 2019 年の実績が 2,500 回程度であったものが、2020 年度は 6 月以降増加しているため最終的には 5,000 回程度は達成可能とみている。

さらにその勢いは 2021 年度も続き、同年度は 15,000 回前後を見込んでいる。

「今は、当初のコロナだからという消極的な理由から一転し、リモートの有用性を理解した方々がどんどん利用しているのが現状。加えて、会場に集まれる人は集まり、集まれない人はリモートでというハイブリット型でのイベント開催が主流となってきている。そういったことから、2020 年度から 3 倍となる 2021 年度の 15,000 回は十分達成可能なレベル感だと思っている。」(間下氏)

ただ、そういった需要の急増に対して現状、対応しきれっていない面もあるという。「当社の強みのひとつはしっかりとユーザをサポートするプロフェッショナルサービス。だが、人材や設備、回線容量などキャパシティが足りていなくお断りしているところもある。現在、人員強化などで今後見込める増加に対応すべく準備しているところだ。」(間下氏) システムは自動化されているため研修をすればスタッフの短期育成は可能で今年中には数百名単位の増員を予定しているという。



### EventIn の特徴 (ブイキューブ)

他方、V-CUBE セミナーというオンラインセミナーといった一方向的な配信ではさまざまなニーズに対応してきたものの、オンライン上で企業と参加者の出会いや交流などまでは対応しきれなかった。

そういったところに機能の厚みを加えよりリアルに近づいたオンラインイベントプラットフォームを提供するために、ブイキューブは先日「EventIn」を発表した。

この EventIn では、従来の講演や登壇者への質問などの機能に加え、オンライン上のブース出展や商談、連絡先の交換といったことも行えるようになっている。さらには、参加者の属性や行動データの取得も行えるようになっている。EventIn の利用シーンは、展示会、商談会、採用説明会、面接会、懇親会、企業内イベントなどを想定しているという。

「EventIn で、遠方の人とも呼べるし、参加者同士のコミュニケーションも行え、リアルでできなかったパフォーマンスがこれまでより低コストで実現できる。しかも、参加者の行動データも収集・一元管理できるのは大きいと考える。」（間下氏）

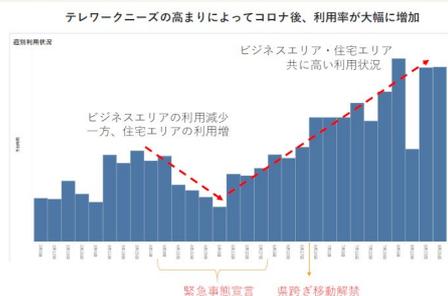
### サードプレイス DX 事業：コロナ後利用率大幅増、今後も設置エリアや範囲拡大、高付加価値化や予約管理・運営のインフラ化も視野に

スマートワークブース「テレキューブ」を中心とした事業で、企業向けと公共向けに提供されている。企業向けには、ブイキューブが販売もしくはサブスクで提供しており、公共向けには、グループ会社であるテレキューブサービスや、テレキューブを採用した JR 東日本（1,000 カ所設置を目指す STATION WORK）を通して提供されている。

公共向けには、駅構内や空港内、商業施設、オフィス、マンションのほか、シェアオフィスや官公庁舎へも設置が広がっている。一方、企業では、解除後オフィスに戻る動きがあるものの、今度は Web 会議をする場所がないという声などから、テレキューブの導入が急増しているという。「それにあわせて利用率が大幅に増加している。」（間下氏）

テレキューブは、これまでの首都圏でのニーズがメインだったが、今後の展開としては、大阪や愛知、茨木など東京以外への設置が拡大していくとともに、空港、市役所、スーパーなど駅やビル以外への設置を拡大させていくと計画を立てている。

事業戦略詳細：3. サードプレイスDX事業 ～中・長期的な事業の方向性～



テレキューブ利用率の推移（ブイキューブ）

事業戦略詳細：3. サードプレイスDX事業 ～売上高・設置台数計画～



### 売上高・設置台数計画（ブイキューブ）

これにより、400 台ほどであったところの 2019 年度の設置台数が、今年 2020 年度には累計 2,000 台を超える勢いで伸びている状況。その内訳としては企業が大きく占めているが、今後、公共向けも順調に拡大させていくとしている。

事業戦略詳細：3. サードプレイスDX事業 ～中・長期的な事業の方向性～



### サードプレイス事業の方向性（ブイキューブ）

これからの展開としては、サードプレイスの高付加価値化と予約管理・運営のインフラ化を検討しているという。

これまでのテレキューブは仕事をする場として想定されていたが、今後は、遠隔医療相談ブースとして、英会話、VR 海外旅行、法律相談、遠隔ヨガなど、多様

なサービス・機能を提供できる高付加価値なサードプレイスへ進化させていく考えがある。

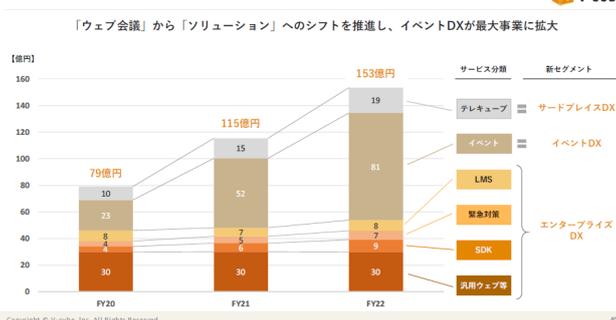
また、サードプレイス予約・空間管理と運営のソフトウェア「テレキューブ コネクト」の横展開も計画している。テレキューブに限らない、さまざまなサードプレイスにおける予約管理・運営の、全国的/全世界的なソフトウェアインフラへ進化させるということだ。今後、国内に広げていくとともにグローバル展開も視野にある。

## 構造改革から飛躍の中期計画、SaaS+Service を軸に全体的なビジネスの拡張を狙う

ブイキューブは、これまでの4～5年は事業売却など構造改革を中心とした事業の舵取りではあったがこれからの中期で飛躍を狙う。

「今後は、従来のWeb会議の領域よりは、イベントサービスや業界特化型あるいはサードプレイスといったソリューションの伸びの方が大きいと思っている。その際に軸となるのは、これまで当社の強みであり、実績のあるSaaSとプロフェッショナルサービス。昨今のリモート化の急激な浸透を背景に、今後需要増が見込めるイベントDX事業を中心にコミットしていく中期の新成長戦略で、全体的なビジネスの拡張を目指す。」  
(間下氏)

中期経営計画 - 2. セグメント別の売上高計画



### 中期事業売上高計画（ブイキューブ）

以上により、2020年度の売上高79億円（見込）を、2022年度には153億円（目標）に倍増させたい考えだ。

PR

## ■ダイترون株式会社



[https://www.daitron.co.jp/products/aver\\_promotion.html](https://www.daitron.co.jp/products/aver_promotion.html)

## セミナー・展示会情報

### <国内>

#### ■ブイキューブセミナー（12月）

「Zoom 導入検討者必見！Zoom「即」導入セミナー」

「ハンズフリーで現場作業を遠隔支援！」

「イベントや企業説明会をオンラインで開催・実践するいろはを徹底解説！」など多数

会場：オンラインセミナー

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

#### ■Webex Meetings 関連ウェビナー

日時：日時ご確認ください。

会場：オンライン/オンディマンド

主催：シスコシステムズ合同会社

詳細・申込：

[https://www.cisco.com/c/m/ja\\_jp/training-events/events-webinars/collaboration-webinars.html](https://www.cisco.com/c/m/ja_jp/training-events/events-webinars/collaboration-webinars.html)

## &lt;海外&gt;

## ■WebexOne

## The premier digital collaboration conference

日時：12月8日（火）～12月9日（水）

会場：オンラインセミナー

主催：シスコシステムズ

詳細・申込：<https://www.webex.com/webexone.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のみ）ですが、CNA レポート・ジャパンでは、それ以外の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。皆様の情報収集のひとつとしてご活用いただければ有難いです。

## ■フェイスブック（遠隔会議&amp;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>

定期レポートは次号12月15日号が今年最終号になります。来年は2021年1月15日号からスタートです。

**CNAレポート・ジャパン 2020年11月30日号おわり**

ホームページ：<http://cnar.jp> お問い合わせ：[cnar@cnar.jp](mailto:cnar@cnar.jp)