

製品・サービス動向-国内

■イトーキ：オープンスペースでも音を気にせず Web 会議ができるボックス型ソファ「sound sofa」にコンパクトな片面タイプが登場

(9月10日)

株式会社イトーキ (<https://www.itoki.jp/>) (東京都中央区) は、10月1日より、オープンスペースでも音を気にせず Web 会議ができる指向性スピーカーを搭載したボックス型ソファの少人数用「sound sofa (サウンドソファ) 片面タイプ」を発売する。価格はオープンプライス。

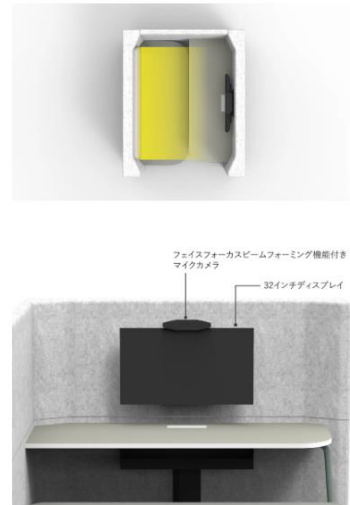


ボックス型 sound sofa 片面タイプ (イトーキ)

イトーキは、2023年11月にボックス型ソファ sound sofa を発売。以来多くのお客様から好評。今回、よりコンパクトで少人数利用に適した sound sofa 片面タイプを新たにラインアップに追加した。指向性スピーカーによる Web 会議音の最適なコントロール機能はそのままに、少人数での利用に適したサイズでオフィスのレイアウトや利用人数に合わせた組み合わせを可能にし、オープンスペースでの Web 会議環境をより快適かつ生産的なものへと向上させるという。

背面のパネルに指向性スピーカーを搭載。スピーカーから出る音声を最適な範囲にコントロールしてい

るため、周囲への音漏れを抑えながら、座っている人には Web 会議の音声がクリアに聞こえる。また、32インチ大画面ディスプレイの上部に設置したマイクカメラはフェイスフォーカスビームフォーミング機能で集音範囲を制限しており、カメラでとらえた着座者の声のみを集音するため着座者の声が聞き取りやすく、クリアな音質の Web 会議を実現している。カメラ (画角水平 80°、デフォルト設定値)、マイク (集音範囲 1.2m、デフォルト設定値)、スピーカー、モニター (32 インチ) などすべての機材が標準仕様となっており、お客様自身の PC をつなぐだけで利用が可能という。

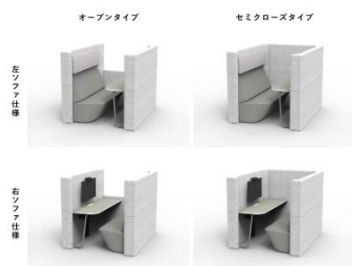


ボックス型 sound sofa 片面タイプ (イトーキ)

製品デザインの面においても、脚形状やパネル厚など、従来のサウンドソファとの連結を想定してデザインリレーションを取れる意匠に仕上げている。オフィスレイアウトや利用人数に応じたフレキシブルな組み合わせが可能となっている。

選べるバリエーションも特長のひとつ。従来通りオープンタイプ、セミクローズタイプの選択肢とともに

に、左右2種類のラインナップを用意。計4種のラインナップから設置場所に合った仕様を選ぶことができる。また、カラーバリエーションにおいても、パネル・ソファ布地カラーが8種、脚フレームカラーが5種、天板カラーが7色から選べるようになっている。



選べるバリエーション (イトーキ)



Sound furniture series (イトーキ)

Sound furniture seriesとして、「sound parasol(サウンドパラソル)」「sound sofa(サウンドソファ)」を合わせて利用することで、音声に配慮した多様なオープンミーティングスペースを形成できるという。

■ZVC Japan: 「Zoom Webinars」、最大100万人の参加が可能に

(PRTIMES:8月30日)

Zoom Video Communications 社 (<https://zoom.us/ja>) (米国・カリフォルニア州) は、最大100万人が参加可能な新しい「Zoom Webinars シングルユースライセンス」のウェビナーオプションを発表した。

月額および年額でのウェビナーサブスクリプションオプションに加えて、シングルユースでのウェビナーオプションも提供することで、より大規模なイベント

にも対応できるようになった。これによりユーザーは参加者数1万、5万、10万、25万、50万、そして100万人規模のウェビナーを選択できるようになった。各シングルユースウェビナーパッケージには、Zoomのイベントサービスチームによるサポートが含まれる。



Zoom Webinar イメージ (Zoom 社)

特長としては以下のとおり。

(1) 業界最高のオーディオとビデオ品質を誇る。5秒以上の遅延が発生することが多い大規模ストリーミングサービスに対して、Zoom Webinar には遅延がない。

(2) イベントのニーズに合わせて、1万人から100万人の参加者まで対応できる。最長30時間のセッション開催(*追加の有料コンサルティングサービスが必要になる場合がある。)、最大1,000人のインタラクティブなビデオパネリストにも対応している。

(3) イベント主催者は、数回クリックするだけで簡単にウェビナーを設定でき、参加者は使い慣れたZoomのインターフェイスを利用できる。

(4) イベントごと、月ごと、出席者ごとの支払いなど、単発のイベントに対するさまざまな料金プランを提供するほか、頻度や規模に合わせた月額および年額のサブスクリプションも設けている。より高度な要望に対しては包括的なバーチャルイベントプラットフォームである「Zoom Session」や「Zoom Events」を利用できる。

(5) ホストは登録者数、出席者数、視聴者エンゲージ

ジメントに関するさまざまなパフォーマンスレポートにアクセスでき、ウェビナー戦略の結果に関するインサイトを得ることができる。

Zoom Webinars および Zoom Sessions、Zoom Events は、オンラインおよび直接販売チャンネルで販売されているが、Zoom Webinars シングルユースライセンスは、サービス開始時点では米国内でのみ利用できる。

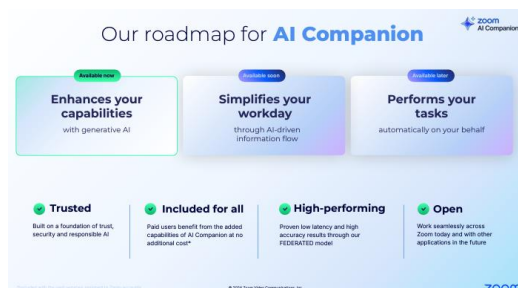
決算発表-海外

■Zoom Video Communications 社：2025 年度第二四半期の決算発表、ガイダンスを上回り、キャッシュフローもプラス、エンタープライズ顧客も好調

(8月21日)

Zoom Video Communications 社 (<https://zoom.us/ja>) (米国・カリフォルニア州) は、2025 年度第二四半期 (2024 年 4 月 1 日～7 月 31 日) の決算発表を行った。

第二四半期は全般的にガイダンスを上回り、営業キャッシュフローとフリーキャッシュフローはそれぞれ前年比 33.7%と 26.2%増加。また、10 万ドル以上の利用契約顧客の過去 12 か月の売上(TTM)は前年比 7.1%増加し、堅調な推移を見せた。加えて、オンライン事業における平均月間解約率は改善し、これまでの中で最も低い数値を達成した。

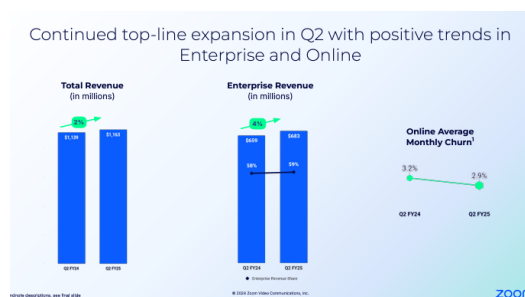


AI Companion ロードマップ (Zoom 社)

この四半期での特筆すべき実績としては、「Zoom AI Companion」の契約アカウントは 120 万アカウン

トまで増加、「Zoom Contact Center」顧客数が 1,100 を達成、「Workvivo」顧客の 69 社が ARR において 10 万ドルを超えた、などがある。

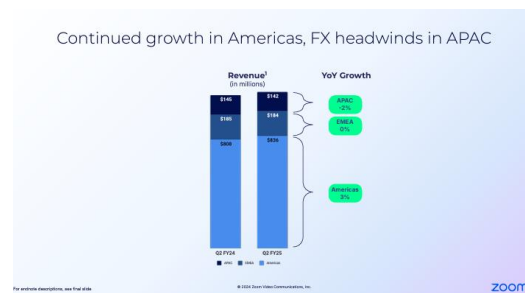
今四半期の総収益は、11 億 6,250 万ドルで前年比 2.1%増。為替変動の影響を調整した実質ベースでの売上高は 11 億 6,610 万ドルで前年比 2.4%増。その中でエンタープライズ収益は 6 億 8,280 万ドルで前年比 3.5%増をそれぞれ達成したが、オンライン収益は 4 億 7,970 万ドルで前年比横ばいの結果となった。一方、解約率 (average monthly churn) は前年同期の 3.2% から今期は 2.9%と改善した。



総収益およびエンタープライズ収益状況など

(Zoom 社)

エンタープライズ顧客は約 191,600 社。そのうち、10 万ドルの売上に貢献した顧客数は前年同期の 3,672 社から今期は 3,933 社へと 7%増えた。一方、エンタープライズ顧客の過去 12 か月間の純ドル増加率 (trailing 12 month net dollar expansion rate) は 98%であった。



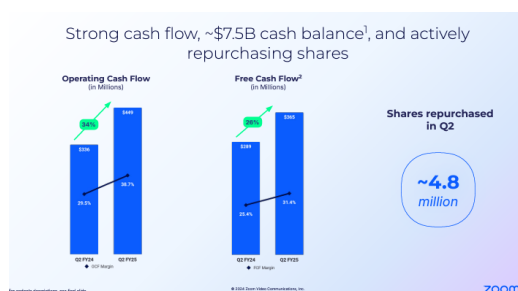
地域別収益状況 (Zoom 社)

地域別では、北米が 8 億 3,600 万ドル、EMEA 地域が 1 億 8,400 万ドル、APAC 地域が 1 億 4,200 万ドル

で、北米が 3%の伸びを示した一方で、EMEA では横ばい、APAC では主に外国為替の影響(FX headwinds)で 2%減の結果だった。

支出の面では、R&D 開発費へ今四半期総収益の 17.8%を投じ、セールス&マーケティング費へ 30.9%支出している。

営業活動における純キャッシュフローは 4 億 4,930 万ドルで、前年同期の 3 億 3,600 万ドルから前年比 33.7%増えた。フリーキャッシュフローも前年同期の 2 億 8,900 万ドルから今期は 3 億 6,500 万ドルへと 26.2%増加する見込みという。積極的に自社株買い(actively repurchasing shares)を実施している。第二四半期までに 480 万ドル分の自社株買いを実施している。



キャッシュフロー状況 (Zoom 社)

第三四半期また通期のガイダンス。第三四半期の予想総収益は 1 億 1,620 万ドル~1 億 1,670 万ドル、通期の予想総収益は 4 億 6,410 万ドル~4 億 6,510 万ドルと発表している。

導入利用動向-国内

■NEC ネットエスアイ：災害対策として神戸市に Neat Frame を納入

(9月2日)

NEC ネットエスアイ株式会社 (<https://www.nesic.co.jp/index.html>) (東京都港区) は、グループ会社である株式会社ニチワ (<https://www.nichiwa.co.jp/>) (兵庫県神戸市) と協力して神戸市内の市立病院などで使用することを目的

として、Neatframe 社 (<https://neat-japan.com/>) (ノルウェー・オスロ) の提供するビデオコミュニケーションデバイス Neat Frame を合計 13 台、神戸市 (<https://www.city.kobe.lg.jp/>) (兵庫県神戸市) へ納入した。

今回の Neat Frame 納入は、神戸市が推進している「災害時の医療提供体制強化」の一環として行ったもの。Neat Frame の特長であるオールインワンデバイスである点や、配線や接続などの手間がなく専門知識がなくても簡単に設置できる点が評価され、市内の災害対応病院における災害発生時のビデオコミュニケーションデバイスとして採用された。



Neat Frame (NEC ネットエスアイ)



大規模訓練での利用風景 (NEC ネットエスアイ)

災害発生時のコミュニケーションに Neat Frame を活用することで、各病院の被害状況や、病床・医療スタッフ・物資などの情報共有を円滑に行い、迅速な初動対応とリソース分配の方針策定に貢献する。加えて、平時のコミュニケーションにも Neat Frame を活用することで、病院間の連携強化や情報伝達の効率化を実

現するという。

NEC ネットエスアイは、2020年にNeatデバイスの販売を開始して以来、トップパートナーの1社として多くのお客様に高品質なサービスを提供してきた。平時・有事を問わず場所を選ばない円滑なコミュニケーションサービスの提供と、自治体のシステムとマルチクラウドを連携させることで、職員の働き方改革と安心・安全なまちづくりに貢献していくという。

セミナー・展示会情報

<国内>

■オンライン会議【革命】ハンズオンセミナー
プロから学ぶ！マイクデバイスとRoomsのエクスペリエンスデザインをご紹介します

日時：9月19日(木)午前の部 [9:30 開場 10:00 開演]

9月19日(木)午後の部 [14:30 開場 15:00 開演]

9月20日(金)午前の部 [9:30 開場 10:00 開演]

9月20日(金)午後の部 [14:30 開場 15:00 開演]

会場：SHURE 東京エクスペリエンスセンター

主催：VTV ジャパン株式会社

協賛：SHURE、Lenovo、Aver

詳細・申込：<https://www.vtv.co.jp/seminar/2409vtv/>

■ブイキューブセミナー情報（9月）

「V-CUBE EVENT SUMMIT 2024」「ビジネス電話改革！クラウドPBXでどう変わるのか？」「ウェビナー開催入門」など

会場：オンライン／オンデマンド

主催：株式会社ブイキューブ

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

■Webex Meetings 関連ウェビナー（9月）

「【利用者向け】今月のWebexアップデート活用方法(9月)」など

会場：オンライン／オンデマンド

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

■JUSA セミナー（第5回）

『PBXの今と未来』（オンライン・オフライン）

日時：9月25日（水）16:00～17:30

会場：AP 秋葉原/オンライン

主催：一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会（JUSA）

詳細・申込：<https://www.jusa.jp/seminar05>

*各社講演とパネルディスカッション。

*オフライン参加者、セミナー後交流会あり。

■Zoomtopia（APAC, EMEA, and Japan）

日時：10月10日（木）

会場：オンライン開催のみ

主催：Zoom Video Communications

詳細・内容：<https://zoomtopia.com/>

国内その他：<https://cnar.jp/cna/event-j.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&UCトレンドワッチ）

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

■X（旧：Twitter）（遠隔会議&UCトレンドワッチ）

<https://twitter.com/cnarjapan>

■メーリングリスト（dte-forum）

<https://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 URL で閲覧できます。

<https://cnar.jp/cna/cnareportarchive.htm>

お知らせ（重要）

—配信システムの変更について：

長年配信システムのひとつとして使用してきました、
まぐまぐですが、まぐまぐでの配信を 10 月末号にて
終了させていただきます。今後は、CNA レポート・
ジャパンのサイト、X（旧ツイッター）、facebook
ページ、dte-forum メーリングリストでの配信とさせ
ていただきます。

この定期レポートをまぐまぐで受信されている読者の
方は大変お手数ですがいずれかの受信方法へご変更お
願い致します。

>CNA レポート・ジャパン サイト

<https://cnar.jp>

>X(旧ツイッター)

<https://x.com/cnarjapan>

>facebook ページ

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

>メーリングリスト（dte-forum）

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

今後とも宜しくお願い致します。

CNAレポート・ジャパン 2024年9月15日号

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