全体戦略

独自の映像ソリューションビジネスに加え、NTTグループ各社との連携も積極的に推進

「始まる、次世代コミュニケーション。映像×ネットワーク」をキャッチフレーズに、NTTのR&Dをベースにした高付加価値製品や魅力的な最先端のベンダー製品を核に、映像ソリューションビジネスを積極展開するNTTアドバンステクノロジ（以下、NTT-AT）。2020年度売上高1,000億円を目指す新成長戦略の重要な柱の1つとして、ソリューションの大型化を基軸に事業拡大への貢献を目指す映像ソリューションビジネスへの取組みを紹介する。

NTT-ATの強みを生かし“映像×ネットワーク”No.1企業を目指す

「始まる、次世代コミュニケーション。映像×ネットワーク」をキャッチフレーズに、映像ソリューションへの取組みを関連事業本部が一丸となってドライブするために2010年4月組織化したのが「映像トータルソリューション推進プロジェクト」の取組みである。さらに、ソリューションの大型化によって“映像×ネットワーク”No.1企業を指向することで全社の新成長戦略実現への貢献を目指しているNTT-AT。取締役・アプリケーションソリューション事業本部の南部明本部長は、「私どもが、“映像×ネットワーク”No.1企業を目指す背景として、NGNの普及、政府の新たな情報通信技術戦略（地域の絆の再生）、省エネとコスト削減、防災・BCP/BCM対策の4つの点があげられます」と語る。

すなわち、NTTのフレッツ光は、2011年3月までの1年間で約180万回線増加するなど、大容量コンテンツ流通時代が到来したといえる。映像は、ギガネットワーク時代のキラーアプリの1つだ。

また、政府が推進する“地域の絆の再生”の柱である、どこでもMY病院構想やシームレスな地域連携医療など地域医療確立、高齢者に対する在宅医療・介護、見守り支援などは、いずれも映像が大きな役割を担うことは間違いない。

NTTアドバンステクノロジ㈱
取締役
アプリケーションソリューション事業本部長
南部 明氏

NTTアドバンステクノロジ㈱
取締役
グローバルプロダクツ事業本部長
須田 宏一氏

さらに今回の震災により、省エネとコスト削減に加え、防災、BCP/BCMの観点から、映像コミュニケーションのニーズが急激に高まっている。また、映像配信にパラボラアンテナの代わりにIPネットワークを活用する衛星置換ビジネスも拡大している。

南部明取締役は、国内の映像ビジネス市場について、「映像監視市場を除いて、2015年には約8,500億円の市場規模になると予想されています（図1参照）」と述べている。

“映像×ネットワーク”におけるNTT-ATの強みとして、以下のような点があげられる。

＜映像技術の強み＞

NTT研究所で開発された国際競争力のあるH.264等映像符号化技術、メディア探索技術をベースとする製品群やサービス群に加え、世界中から発掘し厳選した最先端のベン

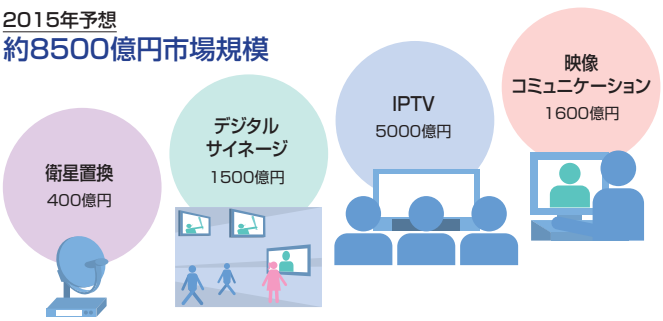

図1　映像ビジネス市場（国内）

ダー製品のプロダクトセールス力。

＜ネットワーク技術の強み＞

NGNを始めとするネットワークインフラ系システムやサービスアプリケーション関連システムの開発から検証までの実施実績や、IPマルチキャストネットワークの利用技術。

＜豊富な映像ソリューション実績＞

NTT-ATは、NTT研究所で開発された技術等の成果をベースとしたオリジナル製品と、世界中から厳選した最先端のベンダー製品で構成された豊富な製品品揃えと経験を生かし、導入時のコンサルからシステム構築、運用・保守、技術研修まで一貫したサポート体制でワンストップの映像トータルソリューションを展開。特に2011年度からは、オリジナル製品とベンダー製品を組み合わせるなど、ソリューションの大型化に注力している。

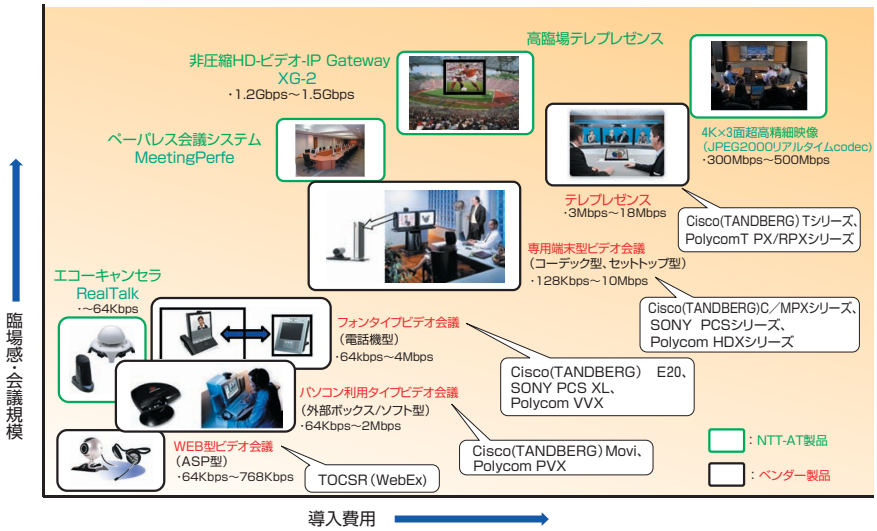

図２　NTT-ATの主な映像コミュニケーションシステムラインナップ

幅広い製品ラインナップをベースにした映像ソリューションビジネス

●普及型から高臨場テレプレゼンスまで、幅広いラインナップを用意

NTT-ATは、普及型から高臨場感のハイエンドシステムまで、NTT研究所の成果をベースとしたオリジナル製品や、世界中から厳選した最先端のベンダー製品（Cisco＝TANDEBERG、SONY、Polycom）からなる豊富な製品群をベースにした映像ソリューションは、お客さまのどのようなニーズにも対応することを可能にしており、すでに400社を超える導入実績を誇っている。

取締役・グローバルプロダクツ事業本部の須田宏一本部長は、「WEB型ビデオ会議からテレプレゼンスのさらに上をいく高臨場テレプレゼンスまで、お客さまのニーズ・利用シーンに最適な幅広い映像コミュニケーションシステムをラインナップしています（図２参照）。ビデオ会議システムに関しては、Cisco、SONYに加え、2010年９月にはPolycomとも一次代理店契約を締結。国内のビデオ会議システム市場で80％以上のシェアを占める製品群を取り扱うこととなりました。また、映像コミュニケーションに関連したコア技術・部品、プラットフォームプロダクトとして、図２の中で示したコーデック系の“JPEG2000リアルタイムコーデック”や非圧縮のHDビデオ-IP Gateway“XG2”以外に、Radvision社製のHD映像通信端末開発プラットフォーム“BEEHD”やSurf Communications Solutions社製のマルチメディア処理ボード、さらにはNTT-ATオリジナル製品である、最先端の映像符号化技術を活用した映像コンテンツ用のトランスコーダ“RealFeelトランスコーダ”や、IPv4/IPv6マルチキャスト技術を利用した統合配信システム“ContentsArena”などの高付加価値の映像コミュニケーション関連製品によるソリューションビジネスを展開しています」と述べている。

BEEHDは、映像系の端末を開発するための従来にはなかったプラットフォーム製品である。近年、ビデオ会議システム分野には映像系専業メーカー以外にも家電メーカーなどの参入が相次いでおり、自社応用製品に容易にHD映像通信機能を取り込める開発プラットフォームが求められていた。BEEHDは、テキサス・インスツルメンツ社のデジタル家電向けDaVinchiプラットフォームをターゲットとしたタイプから、PC、スマートフォン（Android OS）をターゲットとしたタイプまで、大きく３種類のタイプを用意している。

ビデオ会議システムビジネス、先

端技術を活用した高付加価値プロダクトビジネスの取組み状況は、後続の頁で紹介するが、NTT-ATは、NTT 研究所の成果をベースとした国際競争力のある高付加価値のオンリーワンソリューションを提供している。以下ではオンリーワンソリューションの例として、グリッドコンピューティングを利用した高速映像トランスコーダ「VAT-100」と、IPマルチキャスト技術による統合配信プラットフォーム「ContentsArena」を活用した衛星置換ビジネスへの取組みを紹介する。

●「VAT-100」を核にIPTV事業者やコンテンツ配信事業者をサポート

VAT-100は、グリッドコンピューティング技術を利用した高速映像トランスコーダだ。本製品は、56頁～57頁で紹介するように、NTT-ATにおける映像ソリューション大型化を加速する目玉製品である。

図3に「VAT-100」の利用イメージを示すが、グリッドコンピューティング（複数のコンピュータでトランスコード処理やエンコード処理を並列に実行）を利用することで、映像の実時間の1/2～1/5程度でのトランスコードやエンコードを実現。また、映像のワンソースマルチユースも端末リクエスト後に配信する端末に合わせたエンコード処理をオンデマンドおよびオンザフライで実現。放送局やIPTV事業者、コンテンツ配信事業者にとっては、既存のMPEG-2コンテンツ資産を高速で高画質・高圧縮のH.264へ変換でき、配信ネットワークのコストと、コンテンツの保管コストを大幅に削減できるというメリットが得られる。

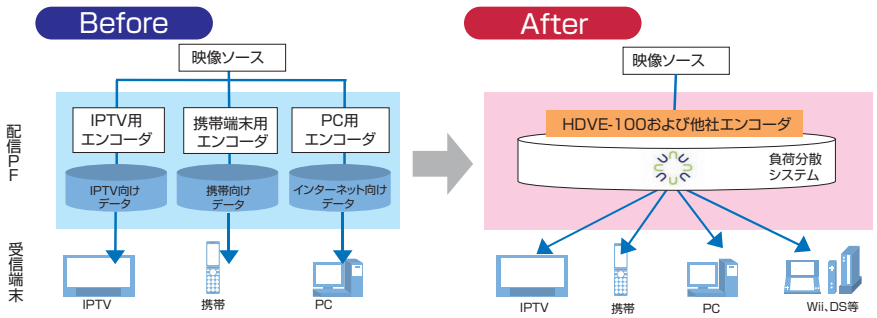

図3　高速映像トランスコーダ「VAT-100」の利用イメージ

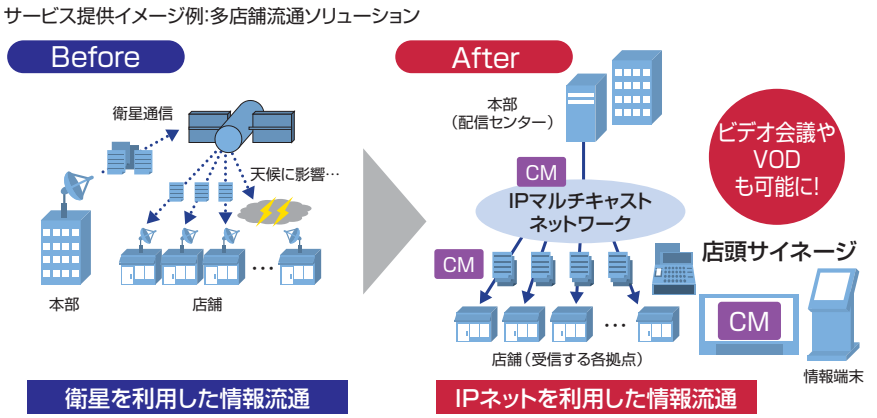

図4　衛星置換ビジネスへの取組み

●拡大する衛星置換ビジネス

高価な衛星通信による情報流通から、安価なIPネットワークを利用した情報流通への流れが加速している。NTT-ATではマルチキャストネットワーク向けの統合配信プラットフォーム「ContentsArena」をベースに、後続頁で紹介する映像ソリューション大型化の取組み例として、情報流通の多拠点展開を支援するソリューションを展開しているが、図4に示すようにこの統合配信プラットフォームを活用した衛星置換ビジネスへの取組みも加速している。

「IPネットワークを活用することにより、コストリダクションだけでなく、双方向のビデオ会議やVODも可能になります。」（南部明取締役）

「ContentsArena」は、IPv4/IPv6マルチキャスト技術を利用し、多数の受信拠点に対し、ストリーミング映像やファイル、テロップなどさまざまなコンテンツを配信することを可能とするシステムだ。マルチテナントで利用可能（サーバ機器、センタ回線を複数ユーザで共用可能）なほか、マルチキャストファイル配信では、高信頼マルチキャストプロトコルを利用したNTT-ATの「MediaSpark」を使用し、多数の拠点に対して確実なファイル配信を可能にしている。

NTTグループ連携の強化など、映像系ビジネス強化に注力

NTT-ATの映像ソリューションビジネスの大きな特長は、前述したように専門技術者集団が、導入時のコンサルから設計、システム構築、保守、技術研修まで一貫したサポート体制でワンストップの映像トータルソリューションを展開している点だ。

「例えば、ビデオ会議システムでは、ビデオ会議端末から各種MCU（多地点接続装置）まで扱える技術力を有しています。」（須田宏一取締役）

NTT-ATの映像ソリューションビジネスの今後の展開、特にビジネス強化のためのポイントとして、南部明取締役は「①NTTグループ各社とのさらなる連携強化、②社内体制の強化、③高度双方向映像コミュニケーションへの取組み強化」の３点をあげている。

NTTグループは2010年２月、NTT持株会社が中心となって、NGN普及拡大の１つとして期待される映像コミュニケーション事業をリードする「映像コミュニケーションタスクフォース」を立ち上げた。このタスクフォースには、NTT-ATを含め持株会社・NTT東日本・NTT西日本・NTTコミュニケーションズ・NTTデータ・NTTビズリンク・NTTエレクトロニクス・NTTソフトウェア・NTTアイティの10社が参加している。本タスクフォースを中心に、従来NTTグループ各社が個別に取り組んできた映像コミュニケーション事業を、グループ各社が連携して市場の活性化やサービス創造に向けて取り組むことを狙いにしている。

（脚注）

製品名	ベンダー	概要
*1 CrossWay	NTTソフトウェア	NGN非対応のビデオ会議システム向けSIP変換アプライアンス
*2 RealityVision	RealityMobile	モバイル端末と監視カメラを双方向制御可能で、独自プロトコルによる高精細静止画像キャプチャが可能なシステム
*3 BeeHD	Radvision	高精細映像表示（HD）端末を低価格・短期間で開発できるキット
*4 TranSurf	Surf Communications Solution	テロップ映像の重ね合わせなどが可能なインターネット・ライブ配信用エンコーダ

図５　映像コミュニケーションシステム／サービスの今後

「私どもは、NTTグループのビジネスボリュームを背景とした製品調達、提案力・保守体制の充実、NTTグループ各社との営業・ソリューション連携を積極的に推進し、グループの映像コミュニケーションビジネスの発展に貢献したいと思っています。すでにNTTビズリンクとは相互補完的パートナーシップを強化し、営業・技術面での協業を開始し、その実績も出始めています。また、NTTソフトウェアとは、同社が提供しているNGN対応アプライアンス“Crossway”の開発・技術検証に協力しています。」（須田宏一取締役）

また、体制面では、後続頁で紹介する映像ソリューションの大型化に向けた体制強化を図っている。特にビデオ会議システムの営業・技術サポート体制を大幅に増強したほか、地域営業拠点への営業SE要員の配置・育成にも注力している。

３つ目のポイントである高度双方向映像コミュニケーションへの取組みとしては、60頁～61頁で紹介する東京女子医科大学での事例に見られるように、従来のビデオ会議を進化させ、テレビ会議以外の用途の遠隔医療・遠隔講義ソリューションなどへの取組みを強化している。

須田宏一取締役は、映像コミュニケーションシステム／サービスの今後について、「図５に示すように、映像系プラットフォームの普及拡大、ユニファイドコミュニケーションへの急速な進化、クラウド対応や相互運用規定の標準化など国際間接続・異機種間相互接続への対応強化の３つの方向の新しいフェーズに入るものと考えています」と語る。

最後に南部明取締役は、「映像系ソリューションビジネスの強化を図り、2020年度には目標として掲げた売上高1,000億円の10％まで事業を拡大したいと考えています」と抱負を述べている。