



Skype体験をすべての会議室に展開
*Skype Room Systems*で組織全体にビデオ会議を実装

フロスト&サリバン ホワイトペーパー

www.frost.com

50年にわたる成長、イノベーションおよびリーダーシップ

はじめに	3
現代の会議の状態	3
ビデオ会議：戦略的価値の重要性の高まり	3
Skype Room Systemsが現状を変える	4
ハドルルームや小会議スペースに会議を展開する	6
ロジクール - Skype for Businessの重要なパートナー	6
導入事例 – Morgan FranklinがロジクールSmartdockを選択し、ビデオの利用を拡大	8
結論	8
出典	8

はじめに

会議を真に効果的にするには、ビデオ会議、画面共有、およびホワイトボードなどの機能は、すべての参加者にとって必須の要素になっています。フロスト&サリバンは、現在、会議室の96%以上には、従来のプロジェクターやディスプレイおよびオーディオコミュニケーションしか装備されていないと推測しています。結果として、ビジネスユーザーの大多数は、より生産的な会議とより優れた業績につながる豊かなやりとりを体験できていません。これまで、幅広いビデオ会議使用の障壁には複雑なテクノロジーと高額な機器がありました。Microsoftは、オーディオ/ビデオテクノロジーパートナーと提携して、これらの障壁をなくし、HDオーディオ/ビデオ体験と豊かなコンテンツ共有をすべての会議室にもたらし、画面のタッチのようにシンプルなユーザー体験を提供しています。

Microsoftはロジクール、PolycomおよびCrestronなどの大手AVテクノロジーベンダーと提携して、ハドルルーム、オープンスペース、大会議室、教室およびホールなど、あらゆる会議スペースにSkype会議体験を展開しています。ロジクールは、Skype Room Systems用に最適化された完全なソリューションを発表した初の企業です。認定コンポーネントにより、室内でもリモートでもボタンをタッチするだけで会議を開始でき、コンテンツを瞬時に共有することができます。このホワイトペーパーでは、新しいSkype Room Systemsの機能を分かりやすく説明します。また、豊かなビデオ会議を現代の職場の全従業員にもたらしパートナーデバイスを活用することで、Skype for Businessを使って、手頃な価格で使いやすいビデオ会議を実装するための手順についても説明します。

現代の会議の状態

会議は、組織のコラボレーション文化と構造の中心となるコミュニケーションの柱を形成します。調査によると、多くのビジネスパーソンは毎月60時間を会議に費やしています。これは彼らの作業時間の約40%になり、この会議時間の半分のみが生産的であると考えられています。¹これは、情報ワーカー1人当たり毎月約30時間、非生産的または非効果的な会議に参加していることとなります。²つまり、非生産的な会議の推定費用は、米国のみで何百億ドルにもなります。¹

今日のグローバル化された世界では、企業の分散が増加する中で、こうした会議の多くに最低1人がリモートで参加しています。Microsoftのビジネスユーザーに関する調査では、78%の人が、別の場所で勤務しているパートナーや同僚と毎日コミュニケーションを行うと回答しました。³しかし、何らかのタイプのビデオ会議テクノロジーが装備されているのは、世界中の会議室のわずか3.6%です。つまり、今日の会議の96%以上が、旧式オーディオコミュニケーションを利用しています。ここでは、リモートの出席者は二級の参加者に格下げされます。彼らは重要なコンテンツ共有に参加できず、優れた会議パフォーマンスと意思決定につながる視覚的合図をまったく利用できません。

大規模なデジタル変換の時代には、企業はテクノロジーの使用方法を変え、パフォーマンスとリーチを徹底的に改善しています。人工知能、クラウドコンピューティング、分析、モビリティ、およびソーシャルメディアなどのテクノロジーの進歩は、現代の職場を再定義しています。人々をより適切につなげるために、企業は、コラボレーション体験の提供に投資し、口頭、書面、および視覚など人間によるあらゆる形の表現を伝える必要があります。現代の会議では、直観的で自然な形のコミュニケーションを重視したスムーズな会話が可能です。このため、オーディオコミュニケーションのみを利用した時代遅れの会議は廃止しなければなりません。

ビデオ会議は、組織内外の複数の職務チームに
わり豊かで迅速なコラボレーションを提供する
ことで、デジタル変換を行っている企業の標
準になっています。

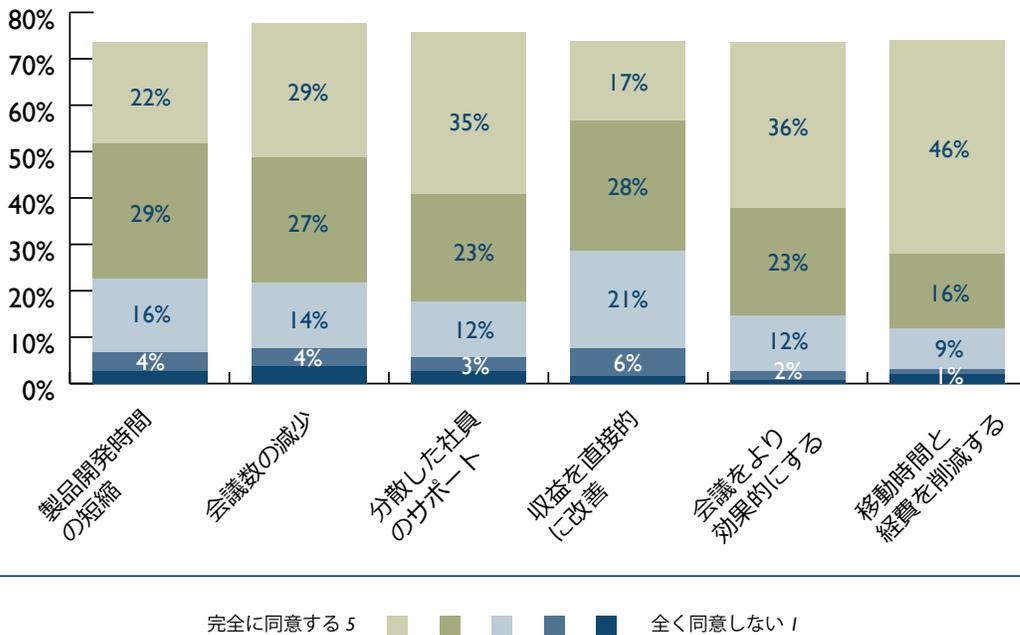
ビデオ会議：戦略的価値の重要性の高まり

従来のビジネス電話システムから、豊かなオーディオ、ビデオおよびデータアプリケーションをサポートするマルチモードのコミュニケーションプラットフォームへの移行が進行中です。この大規模な移行の一部の原因は、コミュニケーションテクノロジーへの投資が戦略的ビジネス資産となること、また以前は受け入れられていたダイヤルトーンやボイスメールといったシンプルなツール以上のものを実現することを求める組織の意思決定者です。組織は、コミュニケーションテクノロジーを、具体的には、新しい市場への拡大、製品のイノベーションの

増大、マーケティング有効性の改善、コラボレーションの強化、競争上の優位性の獲得、意思決定の加速化そして顧客体験の改善など、戦略的利益を実現するための手段として考えています。

最近のフロスト&サリバンのによるCレベルエグゼクティブの調査では、非常に多数のユーザーが、会議の回数を減らし、会議をより効果的にして、生産性と収益の向上につなげるという点で、ビデオ会議は重要であると考えられています（別紙1）。

別紙1：ビデオ会議の戦略的価値の増加



出典：フロスト&サリバン

2016年6月、フロスト&サリバンは、「ビデオ会議市場の成長機会：テクノロジー導入と成長傾向の包括的評価」というレポートの中で、企業のビデオ会議市場に関する広範囲に及ぶ分析を実施しました。レポートでは次のように述べられています。「ユーザーによるビデオコミュニケーションの需要は加速しています。モバイルデバイスの拡散が、すべての形態のビデオを消費するという果てしない欲求と相まり、導入への従来の障壁をなくす上での重要な要因となっています。」全体的なビデオ会議市場は高い成長軌道にあり、2015～2020年は13.2%の複利年平均成長率（CAGR）で成長し、2020年までには110億4,400万ドルに達すると予測されています。ビデオは、世界中の消費者にとって現代のコミュニケーションの事実上の様式になっていますが、ビジネスユーザーによる使用は課題に満ちたままです。第一に、ビデオは複雑性のため使用が難しく、広範囲で導入するには高額な費用がかかります。

SKYPE ROOM SYSTEMSが現状を変える

Microsoftは、今日のビジネスコミュニケーション市場において主要プロバイダーとしての地位を確立しました。Microsoftのユニファイドコミュニケーション(UC)プラットフォームであるSkype for Businessは、密接に統合された一連のリアルタイムの同期コミュニケーションアプリケーションを提供します。これによりユーザーは、インスタントメッセージング (IM)、オーディオおよびビデオ通話、コンテンツとデスクトップ共有、およびファイル転送を行うことができます。

- Skype for Businessのライセンスユーザーは1億4,000万を超え、継続的に強い成長軌道にあります。
- 既に大きいインストールベースのオンプレミスユーザーに加えて、Skype for Businessの導入はクラウド内に結束しています。Office 365の商用ライセンスの売上については、月間のアクティブユーザー数は8,500万に達しています。

- Microsoftは、Skype for Businessを含む付属ツールが、Office 365商用ライセンスの60%を形成していると報告しています。Office 365商用ライセンスも対前年比40%増加し、収益は恒常通貨で54%増加しました。
- Frost&Sullivanの見積もりによると、2016年、MicrosoftはUCライセンスの50%のマーケットシェアを保持しました。

簡単に言えば、Microsoftは、ビジネスコミュニケーションにおいて支配的な立場になっています。Skype for Businessの導入は、前に述べたようにUCの戦術的メリットやSkype for Business固有の特性を含む多数の要因によって加速し続けています。

ますます多くの人々がSkype for Business 会議を毎日使用

して、同僚とつながり、パートナーや顧客とのコラボレーションを強化するようになっていきます。

なじみのある使いやすいSkype for Business会議を、あらゆるサイズの会議室にもたやすために、MicrosoftはSkype Room Systems (旧コードネーム：Project Rigel) を発表しました。これにより、ユーザーは、会議に素早く簡単に参加し、電話をかけ、室内でもリモートでもコンテンツを瞬時に共有できます。すべての操作は、Windows 10構成がカスタマイズ済みの、Skype Room SystemsソフトウェアがプリインストールされたSurface Pro 4のエレガントなタッチ画面から行います。Skype Room Systemsデバイスは、会議室を豊かなコラボレーション会議スペースに変換することを目的としており、テクノロジーパートナーであるロジクール、Crestron、およびPolycomのオーディオ/ビデオ周辺機器と共にバンドル型ソリューションとして提供されています。

別紙2：Skype Room Systemsで会議室を変換

	<p>ユーザー体験 – ユーザー体験は最も重要で、テクノロジー導入に対する成長経過を追上で説得力のある要素となります。今日の通常のビデオ電話は、起動して開始するのに8~10分かかると見積もられています。新しいSkype Room Systemsデバイスは、製品デザインと使いやすさを非常に重視しており、ユーザーは「ワンタッチ参加」機能により瞬時に会議に参加することができます。ユーザーは、見やすく表示された会議スケジュールを確認し、タップして開始することができます。予定された会議がない場合、ユーザーはコンソールから出席者を招待したり、部屋を既存の電話会議に追加したりすることができます。</p>		<p>既存の投資を活用 – Skype Room Systemsデバイスにより、あらゆる会議体験をアップグレードできます。レガシーAV機器を交換する必要はありません。以前から存在するデバイスには、設置済みのオーディオ、ディスプレイ、およびプロジェクターなどがあります。小売価格が2,000ドルからのSkype Room Systemsは、費用効率が高いソリューションをすべての会議スペースに提供します。</p>
	<p>豊かなコンテンツ – Skype for Business会議室ソリューションは、コンテンツ共有をシンプルにします。ユーザーがコンテンツをローカルで投影した場合、Skype for Business会議室ソリューションは、投影内容をすべての出席者と自動的に共有します。SmartDockとMicrosoft Surface Pro 4は、会議スペースでのSkype for Businessコラボレーション体験を最適化します。ユーザーは、ノートパソコンを自分のデスクに残して会議スペースに移動し、最適化されたSkype for Businessビデオ会議をワンタッチで開始することができます。</p>		<p>一貫性のある体験 – Skype Room Systemsデバイスは、一貫性のあるユーザー体験を提供します。これは、世界中のすべての会議スペースにあてはまります。Skype roomソリューションの主な長所は、会議室ごとに異なる時期の機器が設置されており、AVハードウェア規格と機能が進化した場合でも、ソフトウェアベースのユーザー体験は一貫性を保ち、ユーザーは別のテクノロジーに適應する必要がないことです。</p>
	<p>拡張性 – PSTN通話と会議の追加、チームの作業スペースとの統合、Skype会議ブロードキャストやウェブキャストなどの継続的なSkype for Businessの強化が、プラットフォームの適用性と魅力を増加させます。</p>		<p>管理が容易 – Skype Room SystemsデバイスはWindows 10上で実行されるため、企業全体で使用するものと同じポリシー、操作、および管理ツールを、Skype Room Systemsデバイスに適用することができます。これにより、ビデオ会議室システムの管理が簡素化されます。これは、スタンドアロンの管理ツールやIT専門知識の要件がなくなるためです。</p>

Frost & Sullivan
無印

ハドルルームや小会議スペースに会議を展開する

現代のモバイルワーカーのニーズやITコンシューマライゼーションの影響に促されて、今日のデジタルワークプレイスは、簡単にアクセスできるビデオコラボレーションをすべてのユーザーが利用できるようにすることで、従業員の機敏性や関与を促進します。会議の性質は変化しています。会議は、より頻繁かつ自発的になり、スケジュールされず、より短時間になっています。結果として、豊かなオーディオ、ビデオおよびコンテンツのコラボレーションが、会議室の4つの壁を越えて、デスクトップ、ハドルルームおよびオープン作業スペースに移動しています。ハドルルームとは比較的小さい作業/会議エリアで、通常は最高4人を収容でき、臨時のコラボレーションやインタラクションに適しています。企業内の

小会議室とハドルスペースの数は急速に増加しています。見積もりによると、世界中に3,000万~4,000万のハドルルームがあり、ビデオに対応しているのはこれらの2%未満です。⁵

Skype Room Systemsデバイスは、その使いやすさ、低価格および集中型の管理機能により、豊かなビデオコラボレーションとコンテンツ共有をハドルルームに展開するのに特に適しています。Skype for Businessは、この豊かな体験を、他の会議室システムと比較して低価格で実現するため、顧客にとって、最先端のコラボレーション体験をすべてのデジタルワーカーに導入できる機会は大いに大きくなります。

別紙3：ハドルルームでのコラボレーションの増加



出典：フロスト&サリバ

ロジクール - SKYPE FOR BUSINESSの重要なコンパニオン

ロジクールのソリューション、Skype Room Systems向けSmartDockは、複数のAVコンポーネントを専用のSkype Room Systems認定ソリューションと組み合わせ、会議室から複雑性と乱雑さをなくします。

SmartDockは、ロジクールのGroupとカンファレンスカムConnectカメラをSurface Pro 4とSkype Room Systemsソフトウェアと組み合わせたAVコントロールコンソールです。ロジクールは、認定コンポーネントにより、Skype Room Systems用に最適化された完全なソリューションを発表した初の企業です。

Skype体験をすべての会議室に展開
Skype Room Systemsで組織全体にビデオ会議を実装



高品質のエンドポイントと共に、使いやすさと質の高い体験を提供することで、コミュニケーション体験全体の成功が左右されます。ロジクールのような企業は、豊かなビデオとコンテンツ共有をすべての会議室に展開するというMicrosoftの目標を支持するうえで重要な役割を果たしています。ロジクールはMicrosoftの長期に渡るテクノロジーパートナーであり、1,700万を超えるSkype認定デバイスを世界中で展開しています。

ユーザーは、SmartDock for Skype Room Systemsの多数の重要なデザイン要素を利用して、豊かなインタラクションを現代の職場の全従業員にもたらすことができます。

- Surface Pro はエレガントなコンソールで、Skype for Businessクライアントでもあります。その関連付けられたカレンダーには、予定された会議がすべて表示され、ユーザーはワンクリックで参加し、室内でもリモートでもコンテンツを瞬時に共有することができます。ユーザーは、Skype Room Systemsインターフェースから臨時会議を開始することもできます。
- ロジクールは、SmartDock for Skype Room Systemsを、HD品質のビデオとオーディオを実現する2種類の構成で提供し、Skype会議体験を強化します。ハードルームや小会議スペースの場合、SmartDockがロジクール カンファレンスカムConnectビデオカメラとバンドルされています。大会議室の場合、新しいロジクールGroupカンファレンスカムが含まれます。これは、1080p 10倍光学ズームレンズ、ワイヤレスリモコン、および最高20人に対応するHi-Fiアコースティッククベースを提供します。教室やホールなど、さらに大きいスペース用に、ロジクールはPTZPro 1080p 10倍ズームカメラを提供しています。これはスタンドアロンとして、インストール済みのオーディオソリューションと共に使用します。
- 電源供給された安全なタブレットマウントはデバイス保護を提供し、企業は自信をもって、SmartDockが設置された無人の会議室にSurface Proを残しておくことができます。マウントのユニークな特徴は、180度回転して、室内の全員が画面コントロールに簡単にアクセスできることです。
- SmartDockは、ユーザーが必要とするすべての接続性を追加することで、整頓された環境を提供します。これには、1080p表示用のデュアルHDMI out、ローカルコンテンツ共有用のHDMI in、3つのUSBポート、ギガビットイーサネット、およびヘッドセットジャックが含まれます。オプションのエクステンダーボックスは大会議室の配線に対応し、会議のテーブルを常に整頓された状態に保ちます。
- ユーザーがプレゼンテーション、デモ、またはノートパソコン上のその他のコンテンツを共有する必要がある場合は、SmartDock内蔵のHDMI入力経由で接続するだけで、パーソナルデバイスからプレゼンテーションを開始することができます。
- ユーザーは、ドッキングされたSurface Proにコンテンツをネイティブで保存したり、クラウドのファイル共有（Microsoft OneDrive）によって共有したり、

会議の後にコンテンツをメールで送信したりすることができます。

- ユーザーは、SmartDockとSurface Pro 4を通じて、会議室でIM/チャットなどのなじみのあるSkype for Business UIとアプリケーションにアクセスできます。
- 誰かが部屋に入ると、埋め込みのモーションセンサーがシステムを起動します。人々が室内で検知されず、通話が行われていない場合、SmartDockとSurface Pro 4は共に、省電力モードに入ります。

導入事例 – MORGAN FRANKLINがロジクールSMARTDOCKを選択し、ビデオの利用を拡大

ワシントンD.C.エリアに本社を置くMorganFranklin Consultingは、戦略と実行重視のビジネスコンサルティング企業で、プロフェッショナルアドバイザーでもあります。同社は戦略的思考と実践的なサポートを提供し、世界中の株式公開企業、急成長中の民間企業、および政府の顧客が成長を管理し、パフォーマンスを最大化するのを支援しています。同社は、戦略、会計および取引サービス、リスクとコンプライアンス、および情報管理とテクノロジーソリューションを提供しています。

Microsoft Technology Adoption Program (TAP) の顧客として、MorganFranklinは、Office 365とSkype for Businessを早期に導入しました。その全従業員は、リリースから6日後にはOffice 365プラットフォームを利用していました。MorganFranklinは、従業員が、非生産的な移動時間を減らしながら、分散したチームメンバー、パートナーおよび顧客と対面で会議ができ、豊かなコンテンツを共有できる低価格の方法を探していました。

信頼の構築や維持が重要な業界において、ビデオ会議が提供する対面のコミュニケーション体験は、顧客との関係を強化します。しかし、IT部門は、従来のビデオ会議ソリューションで直面した使いやすさの問題に遭遇するのを避けたいと考えました。MorganFranklinはロジクールSmartDockを選び、ユーザー会議体験を簡素化し、ビデオ会議をより多くの環境に展開しました。

「ユーザーの導入はITの成功にとって重要であり、ロジクールSmartDockとSkype Room Systemsによって、ビデオを介したコラボレーションが簡単になります。価格が非常に手頃なので、私たちは、従来の1つのビデオ会議室の価格で、複数の部屋にビデオを導入できます。」

-IT部門ディレクター、Franzuha Byrd氏

結論

効果的なコラボレーションと会議では、人々、コンテンツ、およびアイデアをスムーズに結合させる必要があります。人々は、様々な場所やデバイスを介して、最も自然な方法で自分の考えを述べることを可能にするコミュニケーションツールが必要です。次世代のSkype for Business会議室ソリューションは、ユーザーが関連するビジネスタスクに集中できるようにテクノロジー自体を隠された状態にしなが、ユーザー体験を最優先することで、これを実現しています。

出典

1. 「アメリカにおける会議：出張と遠隔会議に対する傾向、コスト、および姿勢、および生産性へのその影響の調査」 Verizon Conferencingホワイトペーパー
2. あなたは仕事に多くの時間を浪費している、インフォグラフィック、Atlassian.com
3. Microsoft: Lyncの導入と使用調査、2014年
4. フロスト&サリバン レポート「ビデオ会議市場における成長機会：テクノロジーの導入と成長傾向の包括的評価」2016年6月
5. 同書

次のステップ



グローバルチームとの会議をスケジュールし、弊社のソートリーダーシップを体験し、アイデア、機会および課題をディスカッションに統合。



このホワイトペーパーで取り上げられたトピックの詳細に興味をもたれていらっしゃる方はフロスト&サリバン までご連絡いただき (877.GoFrost)、興味のあるホワイトペーパーをお伝えください。アナリストからご連絡いたします。



弊社のWebページ「Digital Transformation」をご覧ください。



フロスト&サリバンのイベント「成長イノベーションとリーダーシップ (GIL) 」にご参加いただき、隠れた成長の機会を明らかにしましょう。

シリコンバレー

3211 Scott Blvd
Santa Clara, CA 95054
電話: 650.475.4500
ファックス: 650.475.1571

サンアントニオ

7550 West Interstate 10 Suite 400
San Antonio, TX 78229
電話: 210.348.1000
ファックス: 210.348.1003

ロンドン

Floor 3 - Building 5,
Chiswick Business Park
566 Chiswick High Road
London W4 5YF
電話: +44 (0)20 8996 8500
ファックス: +44 (0)20 8994 1389

成長パートナーシップ企業、フロスト&サリバンは、顧客と協力して取り組み、今日の市場参加者の成功を左右するグローバルな課題や、関連する成長機会に対処するビジョンのあるイノベーションを活用しています。50年以上にわたり、弊社は、グローバル1000、新興企業、公共部門および投資コミュニティのために成長戦略を作り上げてきました。あなたの組織は、業界の収束、破壊的技術、競争の激しさの増加、メガトレンド、画期的なベストプラクティス、変化する顧客力学および新興経済の次の大きな波に対する準備ができていますか？

許可に関する情報については、以下へお問い合わせください：

Frost & Sullivan
3211 Scott Blvd
Santa Clara CA, 95054