

よくわかるIPネットワーク

株式会社ジャパテル代表取締役CEO 佐々木宏至

今回は世界のトピックそして日本市場について語る

日本の監視カメラ市場は特殊か

監視システムの世界市場で起きていることと日本市場で起きていることとの差異は何か、数量ベースでもIPの成長が期待値の半分程度かそれ以下で、発展途上国と同様にローエンドではアナログが圧倒的に強い。そして、最も驚くことは、ミドルからハイエンド市場においても、VMSを採用せずにNVRでまとめる事例が最近顕著になってきている。その原因として複数を挙げるができる。

1. メジャープレーヤが複数存在する国は日本以外にはない。
2. その主要プレーヤが家電系。
3. 映像が映るところまでしか仕様を規定せず、肝腎の運用に関する論議を展開していない。
4. セキュリティ産業界にITスキルとITリテラシを持った人材がほとんど存在しない。
5. ゼネコンやサブゼネコン側が、ネットワーク映像システムに関する知識や経験が乏しく、コスト優先でシステムを構築したがる。

日本市場の今後

民生品市場の消費動向は常に最先端商品を求め、その質量ともに世界トップクラスを示している。しかし、物理セキュリティに関しては製造から販売に至るまで安全神話を盲信し、ビジネス社会でも性善説を前提としている。これでは今後もセキュリティ産業界で劇的な変化はないと私は見ている。

唯一成長できる可能性があるのは超ハイエンド・マーケットと、カメラをITと同じ土俵で活用すること、そしてプロフィット・ツールとしての用途を確実に拡大していくことではないだろうか。

近年急成長した会社

ここでまず挙がるのが中国のハイキビジョン社、そしてカナダのアビジロン社であることは衆目の一致するところだろう。そのアビジロン社に対してVMSベンダは距離を置いている。その理由は、及第点レベルのカメラと水準以上のVMSを抱き合わせて提供して、コスト面の優位性を維持するという戦略で業績を伸ばしているからだ。極端に言えば1案件の工事以外の収益は確実に総金額が大きいほど儲かる。つまり、工事規模の大小に関係なく、単純に手間は一緒ということだ。VMS各社はNVR販売にはブレインストールなどで携わっているが、カメラ販売には参入していない。弊社にもこの会社から提案話が来たことがあったがさすがに躊躇した。

一方、ハイキビジョン社は、中国特に深圳にある実体の見えない企業とは全く異なり、しっかりと研究開発(R&D)から取り組んでいる。その製品出荷数たるや、日本市場のトップメーカと比較してNVRで100倍、カメラで50倍以上に達している。発展途上のローエンド・マーケットで、品質とコストのバランスから爆発的に売れている。その結果、NVRでもカメラでも世界市場の

上位企業となっている。

近年下方に推移している会社

近年業績が厳しい会社は、概ね欧州の経済停滞や市場の細かなセグメント単位の要求に対応しきれていない。その代表的な要求がITで、北米市場のハイエンドの要求はまさしくITである。中南米のブラジルでは意外にもIT的なものが好まれている。APAC(アジア太平洋)地域では豪州と台湾がIT的で、欧州ではEU内のセキュリティ企業が市場で優位性を有しているためか、アナログが結構根強い。

一方、日本市場ではITの香りがするとユーザもチャンネル・プレーヤも避けようとする。このような日本市場に身を置く弊社は、成長をなかなか実感できずじまいで、奈落の底からはい上がるのに四苦八苦している。

このようにITを始めとする新しい技術や概念を回避したがる行動は、今後の日本の産業発展に影響を及ぼすだろう。これまで産業界を牽引してきた団塊世代が第一線を退き、主力が団塊世代から団塊ジュニア世代に移行してきている。実はこの団塊ジュニア世代が根本原因になることが多い。

長期間の経済後退と低迷で身につけた処世術、すなわち何も決断しない、支援があろうがなかろうが現状維持、そして何かあった場合の責任回避を至上としている。さらに、手に入れた地位の保全に全力を傾ける。これぞ事無かれ主義と問題の先送りの繰り返しによる管理職延

命策の最たるものだ。これでは優れた技術導入が遅々として進まないわけだ。こうなると、数年後に30歳代、40歳代となる世代に次を担う人材として期待するしかない。

全方位カメラの普及状況と今後

魚眼レンズを使用した3M 5M 10Mの映像を見た場合の特徴的なことだが、総じて3Mモデルは性能の低いレンズで、各社間にあまり差がないように感じる。5Mを見ると「おおっ」と一瞬感じ、次に期待して10Mを見ると「あれっ何で」と感じる。このような表現は非常に曖昧で主観的な表現だが一番適格ではないだろうか。10Mは期待してもレンズの線密度の制限から想定している解像度は全く得られない。デジタル解像度は上がってもレンズが追い付かない。テレビ放送用カメラのレンズを考えれば納得していただけるだろう。

その意味ではアリコント社の多眼レンズのパノラマ画像は大変秀逸だ。それでいてローコストだ。一方、イマビジョン社のレンズと補正は優秀だが、PCへの負荷が半端ではなく、これが頭の痛い問題となる。最近ではGPUに対応した製品も現れている。この辺のハンドリングが向上すれば、普及がより加速すると思われる。

技術的に驚嘆する製品

この一年、どこの新製品も似たり寄ったりで、解像度は上がってもそれほど画質は向上せず。CMOSイメージセンサが以前より高感度になったことを除くと、エッジデバイスは消耗戦に突入している。では何も無いかというと、知られていないが存在する。それはNVRだ。

国内ではQNAP社(R.O.D社)やSeEngery社(サクサ社)、さらにはNUUO社(NSS社)が知られている。これ

らの製品は台湾で設計製造されているが、この数年は目立った変化がない。最も考慮すべき点が映像表示で、PCを接続して使うことを前提としている。PCレスモデルもあるが極端に遅延するなど、監視用途として相応しいのかと疑問を感じる製品も市場に出回っているが、これはデコード能力に限界があるからだ。国内メーカーの状況も大差ない。

実は、以前広域ネットワークで面白いテクニカル・コンペを行ったことがある。遅延に関するベンチマークだ。シスコ社のIPテレビ会議で遅延5秒、某家電メーカーの製品は遅延30秒でこれは論外、OMNICASTでは1秒以内という結果だった。つまり、ネットワークで遅延したらその後はどうにもならず、さらにデコード遅延が加わると悲惨な結果となる。しかし、日本では遅延に関する規定がほとんどないようだが、これは私の思い違いだろうか？

話は戻って、最近では全く別のアプローチで、デュアル・モニタに全体帯域が40Mbps/60Mbps/80Mbps/160Mbpsを軽く表示できる製品が台頭してきている。さらにストリーミングはRSTPだ。2Mのカメラを16台接続して、フレームレート30fpsで表示遅延は400msec以内、これがストレージなしで10万円台の製品が世界中を席巻している。さらに、スマートフォン・サポート(何と録画再生も)、Webクライアント、CMS(1024カメラ、16NVR/DVR)が無償提供となっている。



弊社ではこの製品をジェネテック社

のVMSと統合できるようにインテグレーションした。ジェネテック社はオープンなプロトコルを提供している、このプロトコルはエッジもサポートしているので、ジェネテックVMSからこのNVRがエッジ・ストレージ付のエンコーダとして認識される。

日本市場の今後の展望

某家電メーカーは国内リテール市場の過半数を獲得してもまだ満足していない。他社はこの企業と対等に戦っても疲弊するだけだ。それは某家電メーカーが勝負しているポイントが価格の世界だけだからだ。辛辣なことを言うと、家電系メーカーがその絶対的な資金力と営業力で市場を席巻している限り、日本のセキュリティ・レベルは向上しない。さらに困ったことに、これら家電系はミドルからハイエンドにも領域を拡大してきている。こんなことは日本だけの現象だとセキュリティ業界でどれだけの人が知っているのだろうか。IT系からの参入がほとんどない理由として、市場が見えない不毛な企業競争などやっつけられないと言うのが正直な感想だ。

だが、この戦略では家電系メーカーは今後ますます疲弊していくことは明白なので、弊社を含む他社はその時まで乗り切れるしかない。そこで、弊社はVMSとNVRとの統合ニーズに活路を見出したと考えている。

ローエンドの市場でも付加価値を求めているお客様は必ずいる。特に若い経営者による中小企業は、自己責任で事業を展開している。このようなお客様に対して丁寧に要望に応えることを最優先として、道を開拓していく考えだ。

今回は次世代入退管理とNFCをテーマとして話を繰り返す。 