

発行/ASJ社 年間購読料 6,000円(税、送料込) 1冊1,000円(税別)

a&s

The Professional Magazine Providing Total Security Solutions

JAPAN

www.asj-corp.jp Jan/Feb. 2017 no.56

特集

SECURITY 50

50 2016
SECURITY

GenetecTM

20

Years

安心をひとつのシステムに。
カメラと録画が一体化したシステム

パトロッチ®

PATROL+WATCH

RBSS(優良防犯機器認定制度)申請中

店舗プランニングオリジナル商品・録画一体型監視カメラ
「パトロッチ」が満を持して登場！
「パトロッチ」は、「パトロール・ウォッチ」という意味で、
24時間365日休まず監視してくれます。
「地域の安全は自分たちで守る」という意識を高め、
犯罪の起きにくい社会づくりの一翼を担うものとして開発しました。
また、インフラの構築が難しい場所や、
DVRの設置場所がない等の案件でも役立ちます。
是非一度お試しく下さい。

デモ映像はこちらから！



昼間



夜間

20th
ANNIVERSARY

おかげさまで20周年

■ 製品のお問い合わせ・カタログのご請求は

TP TENPO
PLANNING

株式会社 店舗プランニング セキュリティ事業本部

東京本社 〒151-0061 東京都渋谷区初台1-46-3 シモモトビル2階 TEL:03-3378-4901 FAX:03-3378-4906

関西支店(大阪) / 仙台営業所 / 名古屋営業所 / 広島営業所 / 福岡営業所 / 技術センター(千葉) URL: www.tenpo.co.jp

XVR

業界をリードする5種類の伝送方式に
対応したレコーダー XVRシリーズ、登場

Highlights

- Penta-brid: HDCVI/AHD/TVI/IP/CVBS
- User-friendly GUI, plug & play
- Optimized transmission distance & image performance
- Enhanced quality: component & interface protection, anti - crosstalk



Available products:
—XVR 7000/5000/4000 Series





表紙解説	
ジェネテック社、2017年の市場を語る	6-9

特集	
SECURITY 50	
第一部 トップ企業はIoT戦略を強化	12
第二部 ランキング50 一覧表	22
第三部 成長が鈍化する市場への懸念	24
第四部 高成長率を記録したセキュリティ企業が重視する エンド・ツー・エンド・ソリューション	26
第五部 市場の変化で促される企業の抜本的な改革	32
第六部 顕著な革新性で優位に立つセキュリティ企業	38

連載	
市場慧眼 よくわかるIPネットワーク	44

キーマン・インタビュー	
SHANYエレクトロニクス	11

イベント情報	
展示会、プライベートショー日程	46

新製品情報	
アクシスコミュニケーションズ	47
DYNACOLOR JAPAN	47
ハイテクインター	48
VIVOTEK	47

産業ニュース 10

読者の声

今回は誌面の都合で
掲載ありません

ジェイセキュリティ社から

HIKVISION

製品を購入する
メリットは？



豊富な製品ラインナップ

アナログからIPまでHIKVISIONの全製品からお選びできます。

タイムリーにお届け

国内および海外のストックセンターより約1週間で出荷 (*特殊モデルは除きます)

きめ細かなサポートで安心

導入時の設定や操作方法はテクニカルサポートセンターが丁寧にアドバイス。

SECURITY SHOW 2017 出展! 開催期間：2017年3月7日-10日

会場：東京ビッグサイト

ブース番号 SS7501

人材急募

業務拡張につき営業および技術スタッフを募集中です。セキュリティ業界経験者からのご応募を優遇。

HIKVISION

First Choice for Security Professionals

日本正規代理店

JSECURITY 株式会社ジェイセキュリティ

〒169-0072 東京都新宿区大久保2-7-1 大久保フジビル402号

Tel:03-6806-0343 Fax:03-6806-0344 E-mail:info@jsecurity.jp

URL:http://jsecurity.jp

広告主名 (ABC順)	掲載ページ
DAHUA TECHNOLOGY CO. LTD.,	1
GENETEC	表一、6-9
ジャバテル	43、45
ジェイセキュリティ	3
MESSE FRANKFURT NEW ERA MEDIA	表三
日本経済新聞社	表四
日本シーゲイト	5
店舗プランニング	表二

次号案内

2017年 3/4月号 (3月3日発行予定)

特 集

通信帯域の管理

製品特集

インタフォンとドア管理

業種別市場

教育機関(大学)

連 載

市場慧眼

(誌面の都合上、変更になることがあります)

a&s JAPAN

©ASJ社 2017年 1-2月号 No.56
The Professional Magazine Providing Total Security Solutions

発行人 小森堅司 DTP サンフィール

a&s JAPANは、Messe Frankfurt New Era Media発行のa&s International、a&s Asiaをはじめとするa&s各誌の独占翻訳権を特約して発行するセキュリティ国際情報誌です。

ASJ合同会社

Advanced Security Journal LLC

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-7-1ウイン神田ビル10階

電話：03-6206-0448 FAX：03-6206-0452

■広告に関するお問い合わせは

E-mail：komori@asj-corp.jp

■購読に関するお問い合わせは

E-mail：reader@asj-corp.jp

■記事情報提供に関するお問い合わせは

E-mail：info@asj-corp.jp

■DM代行サービスおよび電子メール配信サービス

当社では、企業の依頼によりDMまたは電子メールで情報をお届けすることがあります。これらのサービスでは、読者の皆様の個人情報を当該企業には一切公開していません。



- クラス最大10TBまでをラインアップ
- ImagePerfect™で録り逃し防止
- 最大64台のカメラをサポート
- 作業負荷率制限は、
余裕の180TB/年
- 高温高湿環境をも考慮した
回路設計



SKYHAWK
SURVEILLANCE

LEARN MORE AT SEAGATE.COM

SKYHAWK
監視カメラ用ストレージ

スマート・安全・セキュリティ

 SEAGATE

2017年セキュリティ産業の展望

ジェネテック社CEOピエール・ラース



の変化により、冗長なネットワーク・オペレーション・センターをセキュリティ産業の大きな区分として入手可能となった。

アナログテープの保存期間

2時間から8時間に延びたストレージの改良で、映像テープ保持期間を伸ばすことは実現したが、その一方で映像品質が大幅に劣化した。映像テープの上の酸化物が摩耗し、全てのレコーディングが困難になった。これを改善するための、アナログ映像のための複雑な(過剰な設計する)ループ・ゴールドバーグ・テープ交換メカニズムなしで30日の映像保持を持つアイデアは、非常に高価につくものだった。

IPストレージ、伝送、クラウド

これまでの20年間に、我々は、圧縮標準がH.261から今日のH.265フォーマットに発展した時に収録映像データの保存期間の長期化を実現することができた。これにより、ストレージは、ほんの数日間や30日間から最長730日間までデータを格納するまでに進化した。これは、企業がオンプレミス上のデータを保管し、クラウドとオンプレミスとクラウドによるハイブリッドのストレージ・ソリューションからの利点を評価されたことで、これまで以上に簡単に入手が可能となった。

2017年、ジェネテック社は、安全なオープン・アーキテクチャと、統合セキュリティ・プラットフォームを実現する技術とツールを顧客に提供し続ける。そして、ジェネテック社は、サイバー・セキュリティへの啓蒙のためにシステム構築者と顧客とともに活動する。サイバー・セキュリティはカメラやセンサ機器だけの問題ではなく、IT部門に機器が適切に確保されることを確かめるように単に命じる以上に関係している。その責任は、製品を販売し、インストールし、運営する企業が持つ必要がある。2017年はサイバー・セキュリティと責任について自覚する1年になるだろう。責任の荷は、我々が不在でも安全を常に考える人々にあること

ジェネテック(Genetec)社が設立20周年を迎える2017年は、極めて重要な年になる。我々が1997年にセキュリティ産業界で事業を開始した時、市場ではアナログ技術を使っていた。デジタル技術を採用していた範囲は、ポイント・ツー・ポイント伝送システム用だけで、映像品質はNTSCやPALなどのフォーマットの解像度による制限があった。また、IP(インターネット・プロトコル)技術はまだ初期段階だったが、わが社は可能性を認識する直感と構想を持っていた。

ジェネテック社技術者の優れた洞察力の一つは、パケット交換ネットワークがマルチキャストを使って、ネットワーク・アーキテクチャをポイント・ツー・ポイントから分岐接続へのポイントに変更されることを見抜いていたことだ。このアーキテクチャ上

Genetec

が必要だ。

サイバー・ハッキングは、90年代後半から21世紀初頭にかけての比較的無害な行為から、国家によるスパイ活動とサイバー・スパイ活動などともに営利目的のサイバー犯罪に発展した。スパイ活動はほとんどの政府で認められた行為だが、サイバー・スパイ活動は、重労働や革新および研究開発の要件を経由して、経済データや他社の知的所有権の盗用にますます使われている。

その後も、セキュリティへのサイバー脅威はIoT(モノのインターネット)により増大したが、これは多くの新しいセンサ・ハードウェア機器経由だった。その原因は、全くあるいはほとんど保護されていない相互接続ネットワークだった。

私達の最大の関心事は、サイバー・セキュリティとサイバー保険による全面的な保護を促進する必要性だ。

2017年にはサイバー・セキュリティが増大

最近北米で発生したボットネットによる分散型サービス拒否(DDOS)攻撃は、サイバー攻撃がどのくらいまで可能かの象徴だ。アメリカ大手小売業者への2014年のサイバー攻撃は、企業がセキュリティ・システムのセキュリティへの細心の注意がどれほど重要であるかを明らかにした。Target社への攻撃によって得られたデータから、7千万~1億1000万人の顧客の支払い情報が暴露された。発覚後の調査で、ハッカーがサード・パーティ・ベンダ経由での企業システムへの侵入し、空調機の契約者情報を抜き出したことが判明した。

これは、多くのシステムで最大の脆弱性の1つがエッジ機器から来るという事実を強調している。オープン・アーキテクチャ企業として、我々はこの弱点に十分に気づいていて、リスク回避や除去に努力している。その結果、我々は自社のSecurity Centerと統合されたセキュリティ・プラットフォームのソリューションのセキュリティを保証することができるよう、70を超えるカメラ企業をサポートしている。

わが社の設計哲学は「安全に失敗すること」

我々は、当社のエンドユーザがシステムを誤設定するか、キーまたはドアをサイバー脅威に晒されることを可能な限り難しくし続けている。そして、潜在的なハードウェア弱点を指摘することを支援し、セキュリティ機器がボットネットによる乗っ取りやDDOS攻撃をされないことを保証するために、我々は技術パートナーとともに行動することが重要だと確信している。

増大したサイバー・リスク要素による機器の識別と取り扱いでは、透明さは極めて重要だ。

オープン・プラットフォーム・ソリューション提供企業として、

我々は、自ら承認しサポートするブランドと機器を選ぶことに、慎重でなければならないと認識している。

セキュリティ・システムのセキュリティ

ハッカーが貴社セキュリティ・システムへの侵入をさらに困難にする。これは、エッジ機器のセキュリティを強化することがまさにソリューションの部分で、2017年はセキュリティ・システムのセキュリティを維持することに注目を集めることになる。

セキュリティ業界は、サイバー脅威と攻撃から安全を維持する企業努力に対してサポートし続けなければならない。いかなる企業も、サイバー脅威が不法アクセスでシステムを「台無し」にしてしまうことを望んではないからだ。

データとプライバシーを保護するために、我々は暗号化と認証そして認可を含む防御と保護に様々なレイヤーを適用する。セキュリティ・システムの強化に焦点を合わせることで、我々は3つの要素すなわち、人々、プロセス、およびシステムを持っていることを確認する必要がある。我々は、セキュリティ・ネットワーク業界関係者が誤りを犯したことで、偶然または意図的にハッキングに利用されることができた「ドア」を開けることを「困難」にする必要がある。

セキュリティ・システムを安全にしておくためのツールボックスの中で、暗号化はほんの1本の矢だ。多くの例では、ハッカーはアクセス暗号化を壊すことなく、認可プロセスをまねすることができて、アクセス証明書を手に入れたら、ハッカーはシステム内にいる。

企業は、当然クライアント・アプリとサーバ間の通信セキュリティを強化するだけでなく、個人情報と機密データを保護するために暗号化を使い続ける。暗号化データは、無許可の人または実体がシステムへのアクセスを得ても、情報自身が適切なキーなしで読めなくあり続けることを保証する上で役に立っている。

企業は、無許可の実体が第一にネットワークへのアクセスを得ることを妨げるために、さまざまな認証の形を使用し続ける。実体すなわちユーザ、サーバ、クライアントアップを確認するために、ユーザ名・パスワードの組み合わせ、トークンや信頼されるサードパーティであることを示す識別証明書を利用する。

2017年のプライバシー

システムと企業間の増大した統合と協力により、より多くの実体は物質的なセキュリティ・システムと相互作用して、許可されたデータにアクセスしている。2017年に、企業はデータの閲覧や操作を制御するためにさらに進化するだろう。

映像解析とプライバシー技術を有するKiwiSecurity社との緊密な開発連携により、我々は、プライバシーのマスクングおよび画像解析カメラに関する世界的な先導的企業となった。プライバシー・マスクングのプロセスは、記録映像の自動的なコマ撮りを通して個人とクルマを覆い隠す。このツールは、リアルタイムで被覆された供給映像がある間は、完全な可視を保証し、高解像度で提供し、暗号化されて記録する。

Security Centerとそのユーザ・アクセス権管理ツールとKiwiSecurity社ソリューションの統合は、セキュリティを犠牲にすることなく監視カメラのモニタリングにおいて、企業が公的および私的な環境で個人のプライバシーを保護するのを手助けする。

技術形成企業:

小売業の情報化と解析そして意思決定支援システム

2017年に見られる他の傾向には、セキュリティ・システムにより収集された映像解析と顧客情報監視システムで多くの投資収益を得ている企業が含まれている。ジェネテック社は、2017年1月に、人数カウントやフロー管理、および顧客データを提供する小売業知能システムを発表する予定だ。

我々は、2016年にMission Control(ますます複雑な世界でセキュリティ専門家をサポートし、顧客要求を満たす意思決定支援システム)を発表した。Mission Controlは、リアルタイムで数千個のセンサとセキュリティ機器からのデータの解析と許可を与えるツールにより、さらに優れた意思決定へのクリアなパスを発行し、優れた情報を提供する。

Mission Controlは、セキュリティ企業を専門家の立場を維持し、高いストレス状況におけるイベントでも突発的なイベントでも、緊急事態を沈静化するよう設計されている。

このシステムはSOP(標準操作手順)を統合することができ、突発的なイベントを管理する個別対応方法を各企業に提供するという大きな役割を果たす。我々は、通常膨大なバインダーの中から発見するといった紙ベースの手順を超越して既に移行している。Mission Controlは、統合SOPから整理され自動化された利益を提供する。しかも進化し続けることになる。

SOPと意思決定支援システムの統合時に得られる仕事効率やコストそして互換性利点に加えて、Mission Controlは反応速度を測定し、セキュリティとビジネス情報での重要な進歩として操作上の経験から学習を支援するために、セキュリティ操作者がどれほど正確にSOPに従ったかを監視することもできる。

協力を通して保護を改良

ジェネテック社は、Mission Controlに加え、新しい証拠管理システムを発表した。

セキュリティ運営と関連するデジタル・コンテンツ量が增大した状態で、セキュリティ部門と法執行機関は、常にデータを管理し共有するためのツールを捜していて、この需要は引き続き拡大すると思われる。

クラウドでサポートする登録システムであるジェネテック社クリアランスは、2017年からこのような要求を満たすことに役立つ。

ジェネテック社クリアランスは、公的あるいは私的を問わず、PDF文書やインタビュー(監視カメラおよび身体装着カメラから取り込まれた映像)の音声記録、その他共有のデジタル財産から得られる大量のデジタル事例証拠を管理する上で役に立つ。しかも、それは異なる出处からの証拠の確実な収集と管理および共有を可能にする。

そして、法の執行が共有し、保護するデータと関連している問題に打ち勝つのを手助けするために、それはセキュリティ部門や外部機関および公的機関の間での容易な協力と費用効率が高い方法での調査を加速する。

革新の20年が経過後も、ジェネテック社は、顧客の財産と人々そして情報を安全に維持することに役に立つ、インテリジェントな統合ソリューションを提供する独立企業であり続ける。

ジェネテック社は、犯罪サイバー行為に対してシステムを「強固」にし、プライバシーを保護し、それらのシステムの中で収集されたデータを利用する事業戦略を開発し、他社と協力することを支援することで、全顧客の重要な財産の保護をサポートし続ける。



2017年の事業展開

2017年の具体的な事業展開について、ジェネテック社マーケティング担当副社長アンドリュウ・エルヴィッシュ氏がキーポイントを解説した。

【アプリケーションの充実】

当社は、政府公共機関、小売業、エンタープライズ、そして空港をはじめとする交通機関などの主力市場に、高水準のソリューションを提供している。2017年も統合ソフトウェアであるSecurity Centerを進化させるが、その基本理念は4つの点だ。第一に人々とデータを守るセキュリティ技術の開発、第二に柔軟で適合しやすいソフトウェア・デザイン、第三に最先端ハードウェアによるオープン・システムの組み合わせ、第四にパートナーシップ文化の育成だ。そこで重要となるキーワードはアプリケーションの充実だ。Mission Controlを中核に据え、さらに幾つかのアプリケーションを加えることで、よりユーザーに役に立つソリューションを提供することができる。

【パートナーシップ】

アプリケーションを充実する上で、パートナーシップが重要な役割を果たしている。その主なものの一部を紹介する。

●KiwiSecurity社とのパートナーシップ

同社のマスキングと画像解析技術により、プライバシーを保護して、人々とデータを守るという役割を実現している。さらに、ピープル・カウンティング(人数計測)によるマーケティング分野での活用も期待している。

●MOBOTIX 社とのパートナーシップ

同社のMxPEGIは、柔軟で適合しやすいソフトウェア・デザイ



ンを実現する上で重要となる圧縮技術だ。また同社の最先端ハードウェアとオープン・システムの組み合わせにも注目している。

●VIVOTEK社とのパートナーシップ

同社はIP監視製品に特化した開発を推進する企業で、同社とのパートナーシップにより、最先端ハードウェアによるオープン・システムの組み合わせを実現している。

●その他の企業とのパートナーシップ

ジェネテック社は、上記の企業以外にも数多くの企業とのパートナーシップを構築しているが、これは、冒頭に掲げた4つの基本理念を実現できることを第一義に考えている。

【日本市場における事業展開】

●小売業分野での積極的な展開

日本市場では特に小売業市場で統合ソリューションを積極的に営業推進する考えだ。これは、映像監視だけでなくアクセス・コントロールさらにMission Controlなどがある。小売業ではシステムに求める内容が、セキュリティだけでなくマーケティング要素も含まれて高度になるため、有望な分野と見ている。特にコンビニエンス・ストアを筆頭にフランチャイズ・チェーンのように、ローカルでの利用と遠隔での中央管理が必要な案件では大きな効果が期待できよう。

また、現在小売業の店舗に数多く存在するNVRによるソリューションでは対応しきれない、インテリジェントと統合を求める案件にも対応することができることも、営業上大きな要素となる。

●2020年東京五輪に向けた新規およびリブレース案件

2020年の東京五輪に向けた政府公共機関案件やホテルそして新規ビル建設などで、新規およびリブレース案件が既に始まっている。2017年からはさらに拍車がかかるので、積極的に営業活動を進める。

【販売パートナーへの支援】

ジェネテック社では、新しい概念や技術そしてシステムを提供する場合、販売パートナー向けのトレーニングを長年にわたり実施している。さらに、導入している顧客に対しても積極的にこれらを紹介している。



ボッシュセキュリティシステムズとソニー、 ビデオセキュリティ事業分野での協業契約を締結

本契約の主な内容は下記の通り。

- 両社はビデオ・セキュリティ・システム事業分野における技術的な協業を開始
- ソニーの高品質な映像技術とボッシュの映像解析技術や高効率のビットレート・マネジメント技術を融合することで新たな業界スタンダードを生み出す
- 全世界50以上の国・地域に拠点を持つボッシュの販売マー

ケティング組織が、日本を除く全世界でソニーのビデオ・セキュリティのカスタマ・サポートを担当。日本におけるソニーのビデオセキュリティ商品の販売・マーケティングおよびカスタマ・サポートは、従来通りソニービジネスソリューションが担当。

なお、ソニーのビデオセキュリティ商品の開発・製造については、今後もソニーが継続して行う。

オプテックス、屋外用侵入検知センサを欧米市場で販売開始

今回販売開始するのは、施工性に配慮したデザインを採用したセキュリティ用途の住宅向けの屋外警戒用侵入検知センサの新シリーズ「VXSHIELD」。

当センサは、建物や敷地の壁などの屋外で設置され、建物

内部に侵入される前の段階で侵入者を検知し、即座に警備会社や監視センターおよび警報システムに通知するもので、不正侵入の早期発見により犯罪の抑止や居住者の自衛を促す製品。

エアロセンス、日本全国における包括目視外飛行承認を取得

今回の包括飛行承認により、同社は自社製の自律型無人航空機で、通信路の確保・飛行空域の安全確認などの所定の運用条件の元に、目視外飛行の全国オペレーションが可能となった。

今後、自律飛行による広域のモニタリング・遠隔地への物資搬送の実証など事業の適用範囲を拡大する予定。

ハイテクインター、読賣テレビ放送にIPカメラ集約装置「MDS」を導入

MDSはメーカーが異なる様々なIPカメラやIPエンコーダをデコードでき、最大16分割マルチ画面が表示可能な製品。今回納入したMDSは拠点側のMDSトランスコーダと集約側サーバーMDSの2機種。

今回付加した新機能により、1拠点での複数のIPカメラによる監視用途だけではなく、拠点間での映像の共有や、NAS

(Network Attached Storage)への録画も可能となり、監視の一元化、拠点や事業者間連携システムとして更に活用できる。

また、NASに保存した映像は、デンソー製Windows用の専用アプリケーションを使用することで、指定したカメラの録画データを瞬時に日時指定再生することが可能。

ジェイセキュリティ、内覧会を開催

HIKIVISION社と日本正規代理店契約を締結しているジェイセキュリティは、2016年12月7日に東京秋葉原UDXビルで、同社初の内覧会を開催した。本会では、最新機器および売れ筋製品を展示して、1社でも多くの販売パートナーを確保することを主眼としていた。その成果について、「複数企業と具体的な話を進めることができた」とジェイセキュリティのジャック・ユン社長は手応えを感じていた。



SHANY社に聞く2017年の事業展開と日本市場戦略

SHANY社は映像監視市場で20年以上の実績のある老舗企業で、多くの日本企業との取引実績を有する。その製品範囲はIP、AHD、HD-CVI、HD-TVI、EX-SDI、HD-SDIとデジタルからアナログまで幅広い。本誌は同社副社長ダニー・タン氏に2017年の事業と日本市場についてインタビューした。



【質問】 IP、AHD、HD-CVI、HD-TVI、EX-SDIなど数多くの規格の製品を取り扱っている。貴社における主力製品はどれか？

【SHANY】 現在の主力製品はHD-TVIとHD-CVI、そしてPoC(同軸ケーブル給電)によるワンケーブル・システムだ。IP製品も提供しているが、現状ではHD-Coaxial製品が上位を占めている。今後も、我々の得意分野であるHDハイビジョン製品とPoCには注力していく。

【質問】 これらの規格のうち、日本市場で最も引き合いが多いものはどれか？

【SHANY】 日本でもHD-TVI製品が最も実績がある。これは既設のケーブルを使用することができるからだ。その他に最近ではPoCの需要が増加している。PoCの導入は、既存システムに追加しても問題なく使えるのもメリットだ。当社はワンケーブル・ソリューションで10年以上の長い歴史と実績があるのが強みだ。

【質問】 2017年の映像監視市場がどのように変化すると予測しているか？

【SHANY】 コストについて再考することになるだろう。一例を挙げると、ストレージの大容量化の要望が高いが、その負担増を製品価格に反映させることは容易でない。また、あらゆる規格の製品で価格競争による影響が依然としてあるだろう。

【質問】 PoCに対して今後の取り組みは？

【SHANY】 2017年上半期には次世代のPoC製品を発表する。この製品では給電だけでなく、カメラを制御するといった機能を搭載することになるだろう。これにより、システム費用をさらに低減することが可能になる。さらに、その次の世代では他の機能を付加する計画だ。

【質問】 競合他社と差別化するために方策は何か？

【SHANY】 我々は、取引先の要望に応じたOEMビジネスを展開することで、既に他社の汎用品と差別化している。そのために、案件ごとに対応する体制も整えている。特に日本企業との取引では、特にカメラとDVRの画像品質について要求が高い。その点、我々は10年以上の取引実績でこれらについて対応している。この他に、IP関連でIVSに対応したカメラの開発も進める。これにより、取引先に提供することができる製品ラインナップを拡大することができる。



SHANY
THE ELITE OF CCTV

社名: SHANY ELECTRONICS CO., LTD.

禾企電子股份有限公司

本社: 4F, No.92, Section 1, Neihu Road, Neihu District,

Taipei City 114, Taiwan

台北市内湖区内湖路4段92號4樓

設立: 1994年

URL: <http://www.shany.com/>

50 2016 SECURITY

トップ企業は IoT戦略を 強化

●ジル・ライ 著

世界のトップ10 セキュリティ・メーカ

(2015年の製品売上高に基づく)

2016

企業名

- 1 HIKVISIONデジタル・テクノロジー
- 2 ハネウェル・セキュリティ&ファイヤ
- 3 ボッシュ・セキュリティ・システムズ
- 4 DAHUAテクノロジー
- 5 サフラン・アイデンティティ&セキュリティ
- 6 アッサ・アブロイ
- 7 タイコ・セキュリティ・プロダクツ
- 8 アクシスコミュニケーションズ
- 9 フリアー・システムズ
- 10 アイホン

出典: a&sインタナショナル誌 Security 50ランキング

a&s 2016Security 50ランキングとレポートを発表する。このランキングは、物理的セキュリティ製品の2015年の売上高に基づき、セキュリティ業界で世界的に事業展開する強力な上場企業をa&s編集部がランク付けしたものだ。

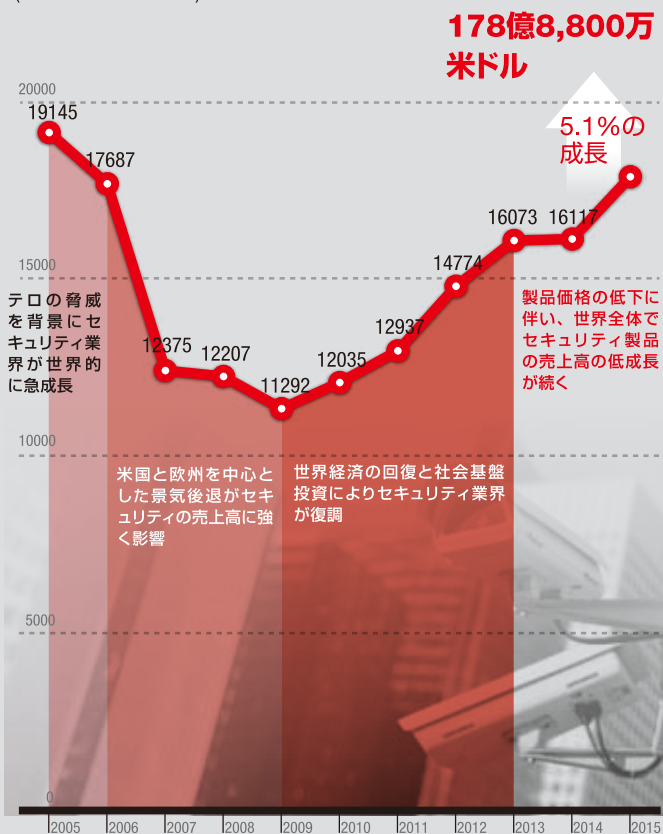
2016年、トップ10企業は特に目覚ましい実績を上げ、今後のIoT(モノのインターネット)事業を積極的に計画している。2015年に記録的な成長を達成した企業が存在するが、その一方で、中国以外のアジア諸国に拠点を置く一部の企業は、依然として試練の時期に耐えている。また、2016年はSecurity 50ランキングに5社が初登場した。いずれもニッチな技術や明確な市場での立ち居地が特徴の企業だ。

Security 50レポートは、2015、2016年の物理的セキュリティ業界を総合的に俯瞰できるように「a&sによる2015～2016年の市場分析」、「ムーリ社による2016年の物理的セキュリティ市場レポートの要約」、「将来を見据えた各社の改革プラン」、「トップ15社の高成長率の秘密」、「Security 50ランキングに初登場した企業の紹介」の5つのパートに分かれている。

a&sインタナショナル誌のSecurity 50ランキングおよびレポートは、アッサ・アブロイ社、Dahua社、マイルストーン・システムズ社、エヴァーフォーカス・エレクトロニクス社の協賛により作成した。

Security 50社の 2005年から2015年の 年間売上高の推移

セキュリティ製品の年間売上高
(単位: 百万米ドル)



Security 50社の2005年から2015年までの年間売上高を示すグラフを見てわかるように、セキュリティ業界は過去11年間、世界経済とテロの脅威により突き動かされ、影響を受けてきた。そして現在、世界共通の問題である「価格の低下」により、全てのセキュリティ企業がその柔軟性を試されている。

世界中の大部分のセキュリティ・メーカーにとって、非常に厳しい2年間だった。最大の問題は、セキュリティ製品に対する世界的な需要の変化でもなければ、一部の国々の経済発展の低調さでもない。どの地域のメーカーも、年ごとに激しさを増す「価格競争」という問題に直面している。

セキュリティ・メーカーの中核事業は、システム構築者およびエンドユーザへの製品と技術の販売だ。セキュリティ機器、特にIPカメラの平均単価が大きく低下すると、メーカーの収益が著しく損なわれる。

セキュリティ業界アナリストによると、2015年、世界の映像監視機器市場の成長率が大幅な落ち込みを記録した。メモリー社の2016年版レポートによると、2015年の物理的セキュリティ



「商用アクセス・コントロールの分野では、無線ソリューションが急成長している。無線アクセス・コントロールの優れた省エネ性能とコスト・パフォーマンスの高さが、この転換をもたらした重要な要因と考えている。」

アッサ・アロイ社 EMEA 地域 デジタル & アクセス・ソリューション 担当 副社長 クリス・ボウン氏

機器市場の成長率は4.5%で、過去5年間の年間成長率8.2%から大きく後退している。HIS社のアナリストはさらに悲観すべき数字を挙げ、「業務用映像監視機器の世界市場は、2015年の売上高の伸びがわずか1.9%に留まった」と記している。2014年の14.2%、2013年の6.8%と比較すると著しい相違だ。今年のSecurity 50ランキングでは、トップ50社の平均成長率こそ5.1%と前年を上回っているが、50位にランクされた企業は、2015年の売上高がわずか490万米ドルであり、2014年の1,940万米ドルに遠く及ばない。Security 50にランクインしたセキュリティ上場企業の水準は、製品の年間売上高の観点からは低下している。

アッサ・アブロイ社、アクセス・コントロールでのワイヤレスの未来を展望

a&sはアッサ・アブロイ社に取材し、現在の市場傾向と今後の企業戦略について質問した。

a&s編集部 著



Q1: 様々な市場の顧客要求を満たす上で、多国籍企業であることがいかに役立っているか?

当社の世界的な事業展開が顧客にメリットをもたらしている。どんな地域市場向けのセキュリティ、アクセス・ソリューションでも提供できるからだ。例えば、当社の無線アクセス・コントロール施錠は、欧州、APAC、米国のいずれの仕様のドアでも使える。企業規模が大きいので、他の多国籍企業と容易に提携することができる。

アッサ・アブロイ社EMEA地域デジタル&アクセス・ソリューション担当副社長クリス・ボウン氏は「当社の世界的な事業展開が大規模な革新を可能にしている。フォーブス誌が選ぶ世界で最も革新的な企業に3回選ばれたのは、これが理由だ。当社の研究開発投資は、2005年以来常に200%以上増加している。現在、グループ全体で1,800人以上の開発エンジニアがおり、全ての主要市場要求に合ったソリューション開発が可能だ」と評している。

Q2: EMEA地域の成長の原動力は?

商業用アクセス・コントロールの分野では、無線ソリューションが急成長している。当社は最近、業務用セキュリティの大規模な市場セグメントで調査を行い、アクセス・コントロールにどのような変化が生じているかを究明した。2014年に行った同様の調査の結果と比べて、無線ソリューションを指向する明確な傾向があることが分かった。2014年の調査では、無線あるいは有線と無線のハイブリッドシステムを使用している商業施設は全体の23%だったが、2016年には29%に増加した。完全に無線化した施設は5%に達している。短期間で大きく進歩したと言えるだろう。無線アクセス・コントロールの優れた省エネ性能とコスト・パフォーマンスの高さが、この転換をもたらした重要な要因だと考えている。

住宅部門では、当社は既に家庭用スマート・ドアロックを市場で最も幅広く提供し、スタンドアロン機器から統合スマートホーム・システムに接続する製品まで取り揃えている。その多くが、数十年にわたる住宅所有者向けの営業で信頼を築き、当社のYaleブランドで海外展開している。住宅用スマートホーム市場は今後も成長が続くと見込んでいる。

Q3: 2016年の好業績に貢献した製品、ソリューションは?

当社の市販無線製品群は、幾つかの領域に分かれている。世界

展開しているAperio技術は、主要なアクセス・コントロール・システムのほぼ全てに統合可能な無線施錠であり、従来のアクセス・コントロールと比べて、遙かに多くのドアで、費用対効果に優れたアクセス・コントロールを実現する。やはり世界市場で販売されているCLIQシステムは、特許取得済みの安全性の高いシリンダ、プログラミング可能なキィ、暗号化コミュニケーションがベースの無線メカトロニクス・ロックング・システムだ。このシステムは、重要インフラ拠点で広く採用されている。SMARTairは、オフィス、小規模ホテル、介護施設、大学などの中小規模の施設が対象のスタンドアロンのオンライン/オフライン無線アクセス・コントロール・システムだ。

Q4: アクセス・コントロールの市場成長要因は?

もちろん、前述のように無線への転換という潮流がある。それに加えて、統合と相互運用性を重視する傾向が高まっている。CCTV、警報、冷暖房設備、その他のビル管理システムなど、別のメーカーの製品でもアクセス・コントロールとシームレスに連携することが当然のように期待されている。例えば、Aperioをオープン・スタンダードで開発したのは、これが理由だ。当社の調査によると、既に顧客は、ドアに限らずサーバ・ラック、キャビネット、ロッカー、金庫のほか、南京錠の掛かった屋外の構造物もインテリジェント・アクセス・コントロールで保護することを検討している。無線技術が備える柔軟性により、こうした用途に無理なく対応することができる。当社は、この需要を満たす複数の製品ラインの基幹部品を開発済みだ。

Q5: IoTがアクセス・コントロール・システムに与えるインパクトは?

IoTは既に住宅市場に大きく影響している。スマートフォンを利用して玄関のスマートロックを簡単に施解錠し、玄関をどこからでも視認できる未来を実現するため、鋭意努力している。遠隔にいる住宅所有者がアプリを使って来客を家に招き入れ、来客にデジタル・キィを送信し、1回限りのアクセス・コードを提供することが可能になるだろう。

サムスン社のSmartThingsなどの定着したエコシステムに加えて、国内の公益事業、通信事業、スマートホーム、介護施設業界など、有力サービス・プロバイダとの互換性が重要だ。IoTは相互運用性と互換性により決まる。市場の成長はパートナーシップにかかっている。

IHSマーケット・テクノロジー社映像監視担当主席分析家ジョン・クロブレイ氏は「近年、機器の価格が急速に低下している。一例として、ネットワーク映像監視カメラの世界平均価格は2010年、約500米ドルだったが、2015年には130ドル未満にまで低下している。中国企業が欧米の他社よりも低価格で製品を販売するケースが多く、結果的に市場シェアを獲得した」とレポートし

ている。タムロンも市況が厳しいことを認めており、同社の上級役員で、産業用光学機器ビジネスユニット部長である大谷真人氏は「セキュリティ市場は、2015年から2016年にかけて、カメラの価格低下に起因する低成長を経験した。当社はこうした市場環境で劇的な成長を遂げることができなかった。2017年は、新製品の発表を通じて事業拡大に全力を上げる」と語る。

「当社はオープン・テクノロジー・プラットフォームを開発し、オープン・プラットフォーム・コミュニティを設立した。革新性を強化すると同時に、1社だけでは絶対に不可能な大きな価値を創出するためだ。」

マイルストーン・システムズ社CEO兼社長ラズ・シンガード氏

トップ10企業の業績が世界的な情勢に大きく影響

トップ10企業に注目すると、合計売上高は約140億ドルで全50社の80%に相当する。

ランキング結果は、世界市場での上位企業の影響力と際立つ市場シェアを示している。トップ10は、売上高の伸び、利益幅ともに健全性を維持している。

Security 50ランキングを見ると、この5年間で物理的セキュリティ企業の合併、統合が進んでいることがわかる。

HIS社も映像監視市場に限っては、「2015年の業務用映像監視機器の売上高の55%を上位15社が上げている」と指摘して

マイルストーン社、パートナー・コミュニティとともに着実に成長

マイルストーン・システムズ社は、2016年も前年に続いて好調だった。同社の健全な成長に、パートナー・コミュニティがいかに貢献しているかを聞いた。

マイルストーン・システムズ社の業績を前回のランキングと比較すると、全体として2016年も好調であり、セキュリティ業界の平均市場成長率を上回る成長を続けていることが分かる。その主な要因として、同社がパートナー・コミュニティに力を入れている点が挙げられる。このイニシアティブは、目まぐるしく変化する事業用映像市場の要求や連携の必要性、知識を共有し、顧客のために革新さを促進する必要性から始まったものだ。

マイルストーン・システムズ社CEO兼社長ラズ・シンガード氏は「当社は、パートナー企業と顧客のネットワークであるマイルストーン・コミュニティを重視している。このコミュニティの活動の土台が、当社のオープン・プラットフォーム技術だ。このコミュ



いる。

アクセス・コントロールの堅調な成長

Security 50ランキングでトップ10入りを果たした中国の映像監視機器メーカー、アッサ・アブロイ社、サフラン・アイデンティティ&セキュリティ社両社の成長の原動力に注目すると、どちらもアクセス・コントロールに力を入れ、今年は記録的な成長を遂げている。この2社の成長は、機械式から電子式のアクセス・コントロール装置、システムに移行するエンドユーザの動きとアクセス・コントロール、本人確認の革新的な技術の出現により急速に発展するアクセス・コントロール業界を反映している。

IHS社のレポートでも同様の指摘をしている。全世界のアクセス・コントロール業界は、2015年に6.6%という強力な成長を示し、2016年は7.2%の成長が見込まれている。これらの数字は、映像監視市場の2015、2016年の成長率を大きく上回る。

HIDグローバル社CEO兼社長ステファン・ウィディング氏は「セキュリティ企業にとり今は絶好の時だ。単純で目に見えるIDバッジの時代から20年を経て、スマートカード、標準規格ベースのアクセス・コントロール・システム、モバイルIDソリューションの時代を迎え、この業界の次の章が始まろうとしている。コ

ニティを通じて、地域パートナーが国際的に行動し、国際的パートナーが地域で存在感を示すことができる。当社のパートナーは、絶えず変化する顧客要求に合い、適応能力が高く、最適化されたソリューションを設計することができる。オープン・プラットフォーム技術なら、全てのパートナーが、何千種類もの機器や何百種類もの専用ソリューションの中から選択し、顧客向けに完璧なソリューションを開発することができる」と語る。

このような「コミュニティ・アプローチ」から、セキュリティの枠を超えた用途が実現されている。そこでは、映像データと統合先のアプリケーションを管理するVMSが重要な役割を果たしている。

「こうしたオープン性こそ、顧客が望むものだ。セキュリティの枠を超えたところに革新的な変化が始まり、その成長は段階的な場合もあれば、飛躍的な場合もある。様々な技術を全て利用しようとする侵入検知が中心になるが、それを交通監視や市街地監視に応用すれば、そこから医療用監視にも発展する。同様のプラットフォーム思考に基づいて、同じ技術を応用することができる」とマイルストーン・システムズ社EMEA地域担当副社長トーマス・ローシュタン氏は語る。

「顧客のビジネス要求の変化に応じて、純粋なセキュリティ・シ

ネクテッドな環境で、新旧様々なアプリケーションと多様な機器に対応するコネクテッドIDの時代だ」と語る。

同社のレポートは、アッサ・アブロイ社EMEA部門について、「今年は電気機械ソリューションの需要が大きく拡大した。革新性と新製品に重点を置き続けたのが功を奏し、新興市場での存在感が高まった。また、効率化への継続的な努力により、EMEA地域での利益率が相変わらず高い」と述べている。

新興のスピノフ企業サフラン・アイデンティティ&セキュリティ社も、売上高で23.7%という飛躍的な成長を達成した。同社の報告書によると、売り上げが最も大きいのは米国だ。米国の運転免許証の85%を同社が供給しており、FBIに対しても生体認証技術の有力な契約業者になっている。IDカード、デジタルID、パスポート、より広範なコントロールをはじめとする、その他の国家的事業も、同社の2015年から2016年にかけての成長に大きく貢献した。同社は現在、一層の拡大機会を求めてアベント・インタナショナル社と交渉を開始した。

スプレマ社世界連合責任者パウドウイン・ゲノウヴィレ氏は、アクセス・コントロール業界の潮流は、顧客が複数の問題を解決できるように複数技術を組み合わせることだと言う。同社の顧客は3つの分類に仕切られる。純粋なアクセス・コントロール・シ

ステムを簡単に拡張することができる。具体的にはビル管理システムとの統合だ。オープン・プラットフォーム技術のおかげで、システムに組み込まれた全ての要素を顧客が実際に再利用することができる。次のステップは、当社パートナーに依頼して、システムに別の機能を追加し、セキュリティの枠を超えることだ。これが「コミュニティ思考」だ。当社のソフトウェアは柔軟性が高いため、新しいハードウェアやソフトウェアに莫大な投資を行う必要がない」と同氏は説明する。

シンガード氏は「既に当社はこの方向で動いている。セキュリティ部門を超えて、スマートビル、インテリジェント・シティ、スポーツ、教育、ビジネス用ビジュアル・インテリジェンス、海軍向けビジュアル・システムの分野に進出している。パートナー・コミュニティのおかげで、これらの分野は非常に有望だ」と付け加える。同社は、セキュリティ業界以外のアイデアも応用している。例えば「アプリストア」的なマーケットプレイスを通じて、統合可能な既存のソリューションを検索することができる。また、「ハッカソン」形式のコンペを主催して、同社製のVMSへの新たな統合をパートナーから募っている。マイルストーン・コミュニティの構築はまだ初期の段階で、2017年も引き続き同社の重要な活動分野になるだろう。

「当社が長年開発してきた監視用製品と技術を今の視点で見直すと、あらゆるコネクテッド・デバイスに接続するIoTハブに近い。前進するIoTの世界でエヴァーフォーカスは、セキュリティ業界を前進させる最新の革新性により最前線に立つだろう。」

エヴァーフォーカス・エレクトロニクス社会長兼社長ジェミー・ファン氏

システムを購入する顧客が25%、純粋な出退勤管理システムを購入する顧客もやはり25%を占める。

残りの50%が、アクセス・コントロールと出退勤管理を1つにまとめた統合ソリューションを指向する顧客だ。「当社の顧客は当社の製品を使ってドアを開閉するだけでなく、従業員の勤務時間や勤怠情報を管理し、そのデータを従業員管理ソフトウェアにリンクしている。人事部門の時間を節約するとともに、書類やExcelファイルの管理で生じるミスを回避するのが目的だ。当社の顧客の50%が統合システムを希望している。生体認証が注目されるのもこれが理由だ。セキュリティだけでなく、従業員の管理にも役立つ。有名なファーストフード・チェーンのバーガーキングやスーパーマーケットのカルフルなど、世界中の顧客が当社を選んでいる。当社のソリューションであれば確実に投資を回収できるという事実が、年月とともに実証されているからだ」とゲノウヴィレ氏は語る。

エンド・ツー・エンド映像監視プロバイダの増加

映像監視市場に目を向けると、世界中の多くの専門家が予測し、IHS社の最新ランキングにも反映されているように、2015年の売上高で、Hikvision社が遂に世界最大のセキュリティ企業になった。長年にわたり、製品の品質向上とテクニカル・サポートの改善に努めてきた同社は、あらゆる市場のあらゆる業種に対応するセキュリティ製品を備えた、エンド・ツー・エンド映像監視サプライヤになっている。同社の子会社と事業拠点は現在、各大陸の主要国に広がっている。グローバル化の観点から見ると、同社にとり過去5年間は最も急成長した時期だった。Hikvision社とライバル関係にあるDahua社、さらにブランドの有無を問わず、その他の全ての中国メーカーが、全世界のセキュリティ業界で熾烈な価格競争を加速させている。Security 50のトップ10に名を連ねる他の8社とは異なり、Hikvision社とDahua社は、セキュリティ業界で絶頂期を迎えよ



うとしており、より精緻に進化した技術を開発している。一方ハネウェル社は防災、セキュリティ製品、システム事業の売上高の結果、第2位に後退した。ボッシュ社は前回と同じ第3位を保った。同社は最新の映像、アクセス・コントロール管理ソフトウェアや暗所撮影など複数の革新的な技術に加えて、ビル・オートメーションでの強みを活かして、2015年は10%という記録的な成長率を達成した。同社はつい先日、2017年にソニーと協力して、セキュリティ業界およびIoTビジネス向けにさらなる開発を進める意向だと発表した。

セキュリティソリューションへの絶対的な集中

エヴァーフォーカス社は、長い経験を通じて業界を知り尽くし、今こそ製品の幅を広げる時期だと判断した。同社はVMSの改良、モバイル・ソリューションへの注力など、ソリューションの価値を重視している。

リサスッ 著

エヴァーフォーカス・エレクトロニクス社は1995年以来、最先端の監視製品と技術を全世界で提供している。台湾に本拠を置く同社は、米国とドイツ、中国と日本、インドに拠点を設け、世界展開を拡大した。

同社の成功は、特に中東諸国とドイツでの業績の伸びに現れている。同社はつい最近、石油/ガスの探索および生産企業ペトロレウムウム・ディベロプメント・オマーン(PDO)に3メガピクセルIPカメラ500台、NVR 50台、自社開発の集中管理ソフトウェア(CMS)を納入した。中東の石油/ガス業界では、セキュリティと監視に関する特有のニーズがあり、同社は見事にその難問をクリアした。

高まるソリューションの価値

エヴァーフォーカス社は、損失に傾きがちな昨今の経済情勢から、セキュリティ製品のコストが下落すると同時にソフトウェアの価値が上がっていくことを以前から意識していた。同社の会長兼社長ジェミー・ファン氏は「製品で使われる技術や標準技術が主流化するにつれ、ハードウェアのコストは必然的に下がる。当社は、何年も前からCMSの開発に取り組んできたが、今の視点で見直すと、あらゆるコネクテッド・デバイスに接続するIoTハブに近い」と説明する。

同社が開発したGenie XMSソフトウェアは、幅広い統合に対応する拡張性、柔軟性の高いアーキテクチャが特長の先進的なCMSだ。IoTを利用することで、監視管理システムをIPカメラとDVRやNVR、アクセス・コントロールやLPR、POSシステム

など、あらゆる機器やシステムと接続することができる。

モバイル監視

交通機関特に車載型監視システムは、同社の主力市場、アプリケーションであり、業界向けに各種の高性能モバイルDVRを提供している。台湾の台北メトロ・システム社は、エヴァーフォーカス社製モバイルDVR (MDVR)を130台導入し、5つの地下鉄路線で運用している。このモバイル監視システムは、当初の目標を達成しつつある。例えば、ロシアCISのGLONASS、EUのGalileo、中国のBDSなど、様々なGPSシステムをサポートできることが実証されている。

今後の戦略とプラン

最先端のMDVRとCMSプラットフォームを組み合わせたエヴァーフォーカス社の次のステップは、車両管理アプリケーションという新たな分野への進出だ。「車両管理は多くの条件が要求されるが、どちらに転ぶかわからない市場だ。例えばいずれ無人運転車が登場すれば、カメラが必要になる」とファン氏は言う。

「当社は、バスやトラックなど車両へのプラットフォームの搭載を常にうまくこなしてきた。そろそろ、車両の生産と同時にCMSを取り付ける方向へと動き始めたいと思っている。これは、たどったことのない道だ」と同氏は言う。今後、同社は、位置情報ベースの人間の挙動解析などの革新に注力しようとしている。同社は、前進するIoTの世界でセキュリティ業界を前進させる最新の革新性で最前線に立とうとしている。

アクシス・コミュニケーションズ社も2015年、中国、ロシア、一部の欧州諸国など新興市場で苦戦を強いられたにも関わらず、記録的な成長を達成した。同社は、映像監視の枠を超えて製品ラインナップを拡大し、統合システムを顧客に提供する意向だ。もう1つのエンド・ツー・エンド・ソリューション・プロバイダであるタイコ・セキュリティ・システムズ社は、2015年の成長率が2%に留まり、2014年の16.9%と比較して微増に終わった感があるが、それでもランキングは第7位だ。

トップ10の映像監視サプライヤ各社は、非常に手堅く年間

成長率を維持した。世界的にテロ行為が多発したことによる脅威が最大の原因と思われる。同時に、これらのサプライヤは市場の変化にすばやく対応し、買収合併や戦略的提携を通じて、新たな業界やアプリケーション分野に進出することができた。

ビル・オートメーション、産業オートメーション、スマートホーム

エンドユーザ向けのエンド・ツー・エンド・セキュリティ・ソリューションの開発に着手する企業が増えれば、技術と販売チャ

「IoTやAIが発達しつつある現在、セキュリティ技術は、都市の安全に対してより重要な役割を果たそうとしている。他社との差別化を図るには、トータル・ソリューションが重要な価値になる。Dahua社は引き続き、革新的な技術の開発と付加価値の提供、より優れたソリューションとサービスの提供に努めていく。」

Dahua テクノロジ社社長リクアン・フ氏

ネルが高度に成熟した証しだ。セキュリティ業界で必然的に合併や統合が繰り返されるという予測は、これが理由になる。しかし、我々にとっての最大の関心事は、Security 50企業の次の動きだ。例えば最近行われた幾つかの買収やスピンオフは、いずれも「コネクテッド・ビルディング」や一種の「コネクテッド・ビジネス」に関連するもので、多くの人が強い関心を寄せている。

ハネウェル社からスピンオフしたハネウェル・セキュリティ&ファイヤ社は現在、ハネウェル社のオートメーション、制御ソリューションを担当している。この変化により、同社はビルオートメーションなど、幾つかの業種別市場に特化し、より多くの資源を投入することができる。「当社は既に、防災や安全システム、冷暖房空調システム、ビル管理システムなど、ビル管理に役立つ製品やシステムを数多く生産しているため、企業の安全確保に貢献する、シームレスで信頼性の高い統合システムの提供という点で、当社は有利な立場にある」とハネウェル・セキュリティ&ファイヤ社北欧チャネル・マーケティング責任者ジェイムズ・サマヴィレ・スミス氏は語る。

ボッシュ社の子会社で米国に本拠を置くクリマテック社は先日、スカイライン・オートメーション社の買収を発表した。同社プレスリリースでは「スカイライン・オートメーション社は、ビル・オートメーション、システム統合の専門企業で、建物内で使われる多様な技術システムの導入、接続サービスを提供する」と述べている。

ロバート・ボッシュ社エネルギー&ビル技術事業部門を統括する役員会委員ステファン・ハルツング氏は「スカイライン社買収により、当社はエネルギーおよびビルテクノロジーでの活動を技術レベルで強化するとともに、着実に成長する北米市場で事業を拡大することになるだろう」と語る。

ビル・オートメーションとコネクテッド・ホームは、IoTの早期



採用の一角を担うことが見込まれ、セキュリティと安全システムはその中心だ。ボッシュ社は、エネルギーとビル管理の専門性を世界レベルで強化して、同社のセキュリティ事業の成長機会はさらに増大する。2016年前半同社は、スマートホーム事業全般を推進する目的で、子会社ロバート・ボッシュ・スマート・ホーム社を設立した。インタフォン企業として長年にわたり定評のあるフェルマクス社も、スマートホームの分野でさらなる成長機会を追求している。フェルマクス・エレクトロニカ社常務取締役ジェレミ・パラシオ氏は「既に知名度の高い当社の館内コミュニケーション・システム以外にも、アクセス・コントロール、ホーム・オートメーション、映像監視のニーズに対応し、屋内外に簡単に設置できる最新の製品を利用した、総合的なソリューションを提供している」と言う。

ジョンソン・コントロールズ社のタイコ・セキュリティ・プロダクツ社の買収、フリヤ・システムズ社のポイント・グレイ・リサーチ社の買収についても、同じ解釈が当てはまる。ポイント・グレイ・リサーチ社は、産業オートメーションなどのアプリケーション用の映像システムに特化した企業だ。MOBOTIX社は、スマートオフィス向けの印刷システムが主力事業のコニカミノルタに買収された。MOBOTIX社をはじめとする企業の狙いは、セキュリティ・ソリューションをセキュリティ以外の販売チャネルやシステム構築者に提供することだ。大手の世界的な企業が新しい業界に参入し新しい顧客にアプローチするには、買収合併や戦

略的提携が最も早い方法のようだ。

サイバー・セキュリティが最大の懸案事項:中国メーカーは影響力を保てるか?

企業が自らの業種別市場やアプリケーションに再び焦点を合わせ、技術やサービスを改革する際、重要な方向性になるのがIoTとビッグデータだ。しかし、収益性の高いIoTビジネスの裏側には、相変わらずサイバー・セキュリティの脅威がつきまとう。今後、あらゆる機器が接続されるのであれば、なおさらだ。今や物理的セキュリティシステムにおいても、サイバー・セキュリティは極めて重大な問題だ。

10月21日、米国東海岸のインターネット・サービスと、幾つかの有名ウェブサイトで、サイバー攻撃の被害が発生した。この事件は、物理セキュリティ業界にとって重要な教訓になった。

サイバー・セキュリティとセキュリティ調査がテーマの著名なブログ「Krebs on Security」に、次の声明が発表された。「セキュリティ企業フラッシュポイント社調査担当者によると、今日の攻撃の一部は、「Mirai」ベースのボットネットから発信されたものだ。フラッシュポイント社調査担当部長アリソン・ニクソン氏によると、今なお進行中の攻撃でも使用されているこのボットネットは、ハッキングされたIoT機器を使用して構築された。このIoT機器とは、主に中国のハイテク企業XiongMai Technologies社が製造した、低セキュリティのデジタル映像レコーダ(DVR)とIPカメラだ。XiongMai製の基幹部品は下流の企業にも販売されており、これらのベンダーの製品で使用されている」。

10月21日のサイバー攻撃にXiongMai社が関係していたという事実は、物理的セキュリティ業界全体に衝撃を与えた。中国の少なからぬ大手企業が、同社製のDVRとIPカメラモジュールを採用しているからだ。その中には、他の大手サプライヤに製品を納入しているOEM企業もあれば、自社のグローバル・チャンネルを通じて販売している企業もある。XiongMai社のみならず、中国で作られた製品のほとんどが、サイバー・セキュリティ・システムの脆弱性を非難されることになりかねない。しかし、公正を期して言えば、全ての中国製品にサイバー・セキュリティ上の問題があるわけではない。だが、世界中どこでも買付業者とユーザは、これらの企業と関わる場合このような懸念があることに注意すべきだ。

世界規模のサイバー・セキュリティに関する懸念、あるいはその他の政治的な問題が一部の大手中国企業にとり障壁になるのだろうか。こうした最近の傾向により、台湾や韓国などのアジア企業や欧米企業に再び顧客が戻ってくるのだろうか。各

国のセキュリティ専門家が中国のパートナー企業をどのように評価するか、また、これらの中国企業が顧客の懸念にどのように対処するかを見届けるには、もう少し時間が必要だ。主要な物理的セキュリティ企業特に上位50社は、既にサイバー・セキュリティを製品とシステムの設計での最優先事項にしている。これは、過去2年間の重要なテーマでもあった。どんな状況でもサイバー・セキュリティを危うくすることは許されないというのが、IoTビジネスに関する物理的セキュリティ業界の共通認識だ。物理的セキュリティ業界では、おそらく近い将来、サイバー・セキュリティ企業の買収が相次いで行われるだろう。物理的セキュリティの世界は、サイバー・セキュリティに関して、より賢明になると予測することができる。



Security 50ランキングについて

世界の上場メーカーを、公開されている2015年度の財務報告書に記載された製品の売上高、粗利益、利益率により順位付けした。専門メーカーからエンド・ツー・エンドでソリューションを提供するメーカーまで、様々な企業を取り上げている。各社の順位にこだわらず、成功をもたらした根本的な原因に注目してほしい。

注: a&sは、個々の企業が提出した財務情報について一切の責任を負わない。比較の公平を期するため、米ドル以外の通貨については、年度の中間にあたる2016年7月11日のXE.comの為替レートで換算した。これにより、a&sが作成した財務情報資料は、自社の販売実績を知ってもらいたいという参加企業の意思に基づく公平なリストになっている。

Security 50ランキング対象企業

- 映像監視、アクセス・コントロール、侵入検知、複数の製品セグメントを含む、電子セキュリティ機器、システムのプロバイダ
- 独自の製品、ブランド、ソリューションを有するセキュリティ企業または純粋なメーカー
- 上場企業のみ
注: ただしa&sは、保証付きの年次報告書を提出できる株式非公開の多国籍企業も、毎年ごく少数ながら含めている。これらの企業の参加資格は、ブランド認知度や国際市場におけるマーケットシェアの観点から、a&s編集部で慎重に検証済みである。
- 公認会計士または会計事務所による、監査済み、保証付きの2015年度、2014年度、2016年度上半期の財務諸表を提出可能な企業
- ディストリビュータ、システム構築企業、再販業者、販売業者、工事会社、警備会社、情報セキュリティ企業、防災事業者、またはこれらに関連する収益は除外

世界セキュリティ企業 上位50社

2016年	2015年	企業名	本社	主要製品
1	2	HIKVISIONデジタル・テクノロジー	中国	映像監視
2	1	ハネウェル・セキュリティ&ファイア	米国	複合
3	3	BOSCHセキュリティ・システムズ	ドイツ	複合
4	5	DAHUAテクノロジー	中国	映像監視
5	4	サフラン・アイデンティティ・セキュリティ	フランス	アクセス・コントロール
6	6	アッサ・アブロイ	スウェーデン	アクセス・コントロール、鍵
7	7	タイコ・セキュリティ・プロダクツ	米国	複合
8	10	アクシス・コミュニケーションズ	スウェーデン	映像監視
9	8	フリーア・システムズ	米国	映像監視
10	12	アイホン	日本	インタコム
11	11	アレジオン	米国	アクセス・コントロール、鍵
12	14	アヴィジロン	カナダ	映像監視
13	17	インフォノヴァ	米国	映像監視
14	18	オプテックス	日本	侵入検知
15	16	NEDAP	オランダ	アクセス・コントロール
16	13	TKHグループ	オランダ	映像監視
17	22	IDIS	韓国	映像監視
18	21	タムロン	日本	映像監視 (レンズ)
19	20	VIVOTEK	台湾	映像監視
20	19	ヴェリント・システムズ	米国	映像監視
21	23	コマックス	韓国	複合
22	24	KOCOM	韓国	複合
22	29	マイルストーン・システムズ	デンマーク	映像監視
24	27	NAPCOセキュリティ・システムズ	米国	複合
25	25	MOBOTIX	ドイツ	映像監視
26	26	ダイナカラー	台湾	映像監視
27	28	GEOVISION	台湾	映像監視
28	38	HDPRO	韓国	映像監視
29	初	IDENTIV	米国	アクセス・コントロール
30	30	ゲーテブレック	ドイツ	映像監視
31	34	SUPREMA	韓国	アクセス・コントロール
32	33	AV TECH	台湾	映像監視
33	37	DALIテクノロジー	中国	映像監視
34	32	HITRONシステムズ	韓国	映像監視
35	35	インディゴヴィジョン	英国	映像監視
36	41	FERMAX	スペイン	インタコム
37	44	VICONインダストリ	米国	映像監視
38	46	C-PROエレクトロニクス	韓国	映像監視
39	39	エヴァーフォーカス・エレクトロニクス	台湾	映像監視
40	初	ACTi	台湾	映像監視
41	初	コースタ・テクノロジーズ	米国	映像監視
42	45	INCON	韓国	映像監視
43	36	ITXセキュリティ	韓国	映像監視
44	43	MAGALセキュリティ・システムズ	イスラエル	複合
45	40	シネクティクス	英国	映像監視
46	48	HI SHARP	台湾	映像監視
47	49	HUNTエレクトロニクス	台湾	映像監視
48	初	デジタル・バリアーズ	英国	映像監視
49	47	エヴァースプリング・インダストリ	台湾	複合
50	初	アクシオンソフト	ロシア	映像監視

合計

	2015年 売り上げ(百万米\$)	2014年 売り上げ(百万米\$)	売り上げ 伸び率	総利益伸び率 (14年-15年)	2015年 売り上げ総利益	2015年 純利益(百万米\$)	2014年 純利益(百万米\$)
	3,522.5	2,453.8	43.6%	29.7%	28.6%	878.7	699.2
	2,900.0	2,800.0	3.6%				
	1,538.5	1,387.2	10.9%				
	1,505.5	1,095.3	37.5%	26.0%	15.7%	206.3	170.9
	1,354.7	1,094.8	23.7%				
	1,061.2	840.5	26.3%				
	775.0	760.0	2.0%				
	773.7	635.5	21.7%	19.5%	50.8%	76.0	62.9
	729.6	699.1	4.4%				
	423.9	412.7	2.7%				
	413.6	423.7	-2.4%				
	281.4	206.8	36.1%	37.9%	57.4%		
	270.8	146.3	85.1%	83.5%	3.8%	10.3	5.0
	141.1	129.3	9.2%				
	138.2	139.0	-0.6%			4.2	16.2
	135.3	84.7	59.8%				
	127.8	102.4	24.8%	17.1%	33.7%		
	127.1	125.7	1.1%				
	120.4	104.8	14.9%	12.5%	37.2%	14.7	11.4
	118.9	110.4	7.8%				
	99.6	95.6	4.2%	7.7%	22.3%		
	96.6	90.3	7.0%	14.7%	28.1%		
	89.4	68.0	31.4%				
	77.8	74.4	4.5%	9.8%			
	72.6	71.1	2.1%		33.7%	1.0	
	70.3	81.4	-13.6%	-15.8%	39.3%	1.5	15.9
	65.7	69.0	-4.8%	-11.9%	49.1%	10.9	15.2
	64.00	57.6	11.2%	4.0%	12.8%		
	60.8	81.2	-25.2%	-30.8%	38.1%		
	59.0	55.1	7.1%				
	52.1	57.3	-9.2%	-12.2%	46.2%		
	50.0	59.5	-16.0%	-38.5%	21.7%		
	48.3	54.1	-10.8%	-38.1%	11.0%	4.8	7.6
	47.5	63.0	-24.5%	-13.4%	6.1%		
	47.1	82.5	-42.9%	-49.3%	51.4%	-1.0	5.8
	46.5	40.1	16.0%	12.8%	55.9%		
	44.9	34.9	28.7%	45.2%	39.3%		
	36.0	33.5	7.4%	-3.0%	20.0%		
	35.9	50.8	-29.3%	-40.0%	24.7%	-5.5	-4.0
	35.8	40.1	-10.6%	-16.4%	50.0%	0.4	0.4
	33.7	36.1	-6.6%	-2.7%	39.2%	0.5	10.5
	31.4	33.7	-6.6%	-12.6%	25.8%		
	30.9	58.8	-47.4%	-84.1%	5.6%	-13.0	-2.2
	30.8	37.6	-18.1%				
	25.2	24.6	2.5%	29.7%	4.1%		
	22.9	23.7	-3.5%	13.5%	20.5%	0.2	-0.5
	17.2	22.9	-24.8%	-30.5%	33.8%	1.0	2.7
	16.3	9.2	77.0%	104.0%	49.8%	-9.7	-13.8
	15.8	30.4	-48.0%	-63.2%	26.2%	5.3	-2.4
	4.9	5.9	-16.6%	-15.2%	72.7%	-0.2	0.1
	17,888.2	15,294.1	平均5.1%				

成長が鈍化する 市場への懸念

物理的セキュリティ製品の全体的な価値は上昇しているが、中国メーカーの強大化をはじめとする複数の要因が重なり、映像監視分野の成長が鈍化している。

●メモリー・ビジネス・インテリジェンス社部長アラン・マクヘイル 著

メモリー社の2016年のレポートによると、物理的セキュリティ製品の世界生産の総価値は工場渡し価格が284億米ドルで、2015年より4.5%増加した。過去5年間の年複利成長率8.2%と比較すると、この2年間の成長は大幅に落ち込んでいる。内訳は、映像監視製品の総計額が53%に当たる約150億ドル、アクセス・コントロールが24%の68億ドル、侵入警報が23%の66億ドルだ。

アクセス・コントロールは、約10%の成長を維持している。IPネットワーク事業への進出が拡大し、生体認証、ID管理、無線施錠システムへの移行が見られる。これで、2年連続で最高成長率を更新したことになる。

物理的セキュリティ産業の「父」と言える侵入者検知システムは、かなり以前から成熟期に入っているが、レーダやサーマルカメラの利用の増加により、2016年は3.5%の成長と微増した。映像監視市場は、中国の大手企業が西側市場で大幅な値下げを行ったため、成長率は2年連続で低下して4.2%になったが、数量ベースでは成長している。

地域ごとの発展

2016年、物理的セキュリティ装置の需要は成長の低下にもかかわらず、中国を含むアジアで最高を記録した。北米の成長は低調の度合いを増したが、成長の最下位は欧州だった。

メモリー社は、世界市場の売買状況が徐々に改善され、先進国のGDP成長は小幅に上昇するという前提で、今後5年間2021年までの予測を行っている。テロ活動が今後5年の間に鎮圧されるとは考えにくく、政府のテロ対策予算は増額され、物理的セキュリティはその恩恵を受けるだろう。

小売業界では、物理的セキュリティ事業の3分野である映像

監視、アクセス・コントロール、侵入者警報の全てにわたり、企業間のより包括的な接続の需要が、IoT(モノのインターネット)技術に後押しされ、増大するだろう。これは2017年中には明らかになり、以後4年間、成長が中程度に加速するだろう。

メモリー社は、2016~21年の5年間の年複利成長率は5.7%と予測している。2010年から現在までの不安定な期間でも年複利成長率7.8%を達成できたことを考えると、極端に楽観的な予想とは言えないだろう。しかし、数量ベースの成長率は10%を優に超えるが、中国の大手企業が市場シェアの獲得と販売数量の増加を目的に価格の引き下げを続けるため、売上高の成長率が5%を大きく超える可能性はほとんどない。

市場成長を支える技術的な推進要因は数多くあるが、現在、最も影響力のある技術として、VSaaS (Video Surveillance as a Service)、ACaaS (Access Control as a Service)、ID管理、生体認証、画像解析、物理的セキュリティ事業の3分野全てを統合するソフトウェア・プラットフォームが挙げられる。一方、無線通信、サーマルカメラ、HDアナログカメラまでもが、IPカメラの中小企業市場への浸透の阻害要因になっている。

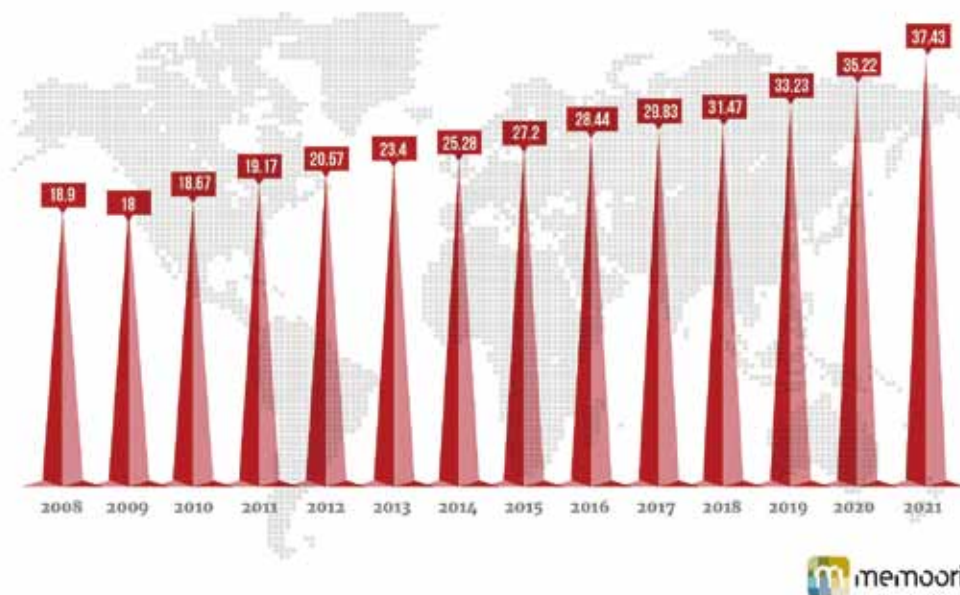
中国企業による混乱

映像監視事業において、全ての西側メーカー、投資家にとっての目下の大きな問題は、新興技術が原因の混乱ではなく、中国製品に対抗しその台頭を阻止できる事業形態を早急に見つけなければならないことだ。

物理的セキュリティ装置で成功を収めている西側企業のほとんどが、事業の一部門に重点的に取り組み、少数の業種別市場において何らかの特殊化を行い、エンド・ツー・エンド・ソリューションを確実に提供できるようにしている。これはアクセス・コ

セキュリティ製品の全世界の売上高

2008～2020年 (単位: 10億ドル)



「2016年、映像監視製品は4.2%、アクセス・コントロールは10%、侵入者警報は3.5%の成長を達成した。映像監視市場の成長率は2年連続で低下し、現在は過去3年間の年複利成長率の半分を下回る」。

出典: メムーリ社、物理セキュリティ年報レポート第8版
[The Physical Security Business 2016 to 2021 (物理セキュリティビジネス2016～2021)]

ントロールや侵入者警報の分野でも功を奏しているが、映像監視分野では価格の引き下げを進め、販売数量を追求して、コモディティ化のニーズに応え、長期的な将来性の確保を目指す中国の大手映像監視メーカーHikvision社とDahua社により危機にさらされている。

保護された中国市場と中国政府による莫大な財政的支援を背景に、両社はこの戦略を推進し、欧州の一部と北米への浸透に成功し、市場シェアを急速に拡大している。両社は現在、映像監視市場の1位と2位を占めており、この戦略による市場シェアの獲得が頓挫する兆候は見られない。

メムーリ社が物理的セキュリティに関する最初のレポートを発行した2009年には、2001年に設立されたばかりの両社は、国際市場での強力企業とは見なされていなかった。Hikvision社は、2010年5月に深圳証券取引所に上場し、現在の時価総額は200億ドルを超え、18万人以上の従業員を擁し、文字通り世界中で事業展開している。

両社とも、映像監視が専門の世界の2大企業であり、つい最近まで高成長のIPネットワークカメラ事業で最先端製品を持ち合わせていなかった。

西側の映像監視メーカーはどのようにビジネスモデルを再定義し、この挑戦に立ち向かうのだろうか? アクシス社、アヴィジョン社、ボッシュ社、パナソニック、サムスン社などの大手企業は利幅を減らし、販売数量を増やして中国企業と競争し、コモディティ化という長期的なニーズに応えるのか? それとも、総

所有コストの低減を実現する、より革新的な製品への投資を増やすべきだと判断するのだろうか?

価格は市場のあらゆる「ふるい」に通用する最も強力なカードではないし、総所有コストも全ての購入者の要件を満たすものではない。

前述の西側企業のほとんどは、競合する中国企業に合わせて利幅を減らし市場シェアを拡大するか、総所有コストの低減を実現する、より革新的な製品を提供しない限り、10億ドルの収益を確保するのに悪戦苦闘することになるだろう。メムーリ社は、西側企業が後者に向けて努力し、合併や買収により規模を拡大すると予測している。

必勝の戦略が必要

このような状況になると、西側メーカーはこの問題の到来を予測し、映像監視メーカーの買収を積極的に行い、販売数量を拡大し、映像カメラのコモディティ化が必然的に進んでも利益を上げられるようにすべきだったと思うかもしれない。しかし、このような動きは、大きな違いが生まれるような規模では起こっていない。

特殊化へのさらなる後退は、とくに望ましい解決策ではなく、この道をたどる企業は、最終的にシステム供給者になることを強いられる確率が高い。しかし、IoTの成長により、これがある程度追求する価値のある戦略になり、製品メーカーが低価格と小さな利幅で戦えるようになるかもしれない。



高成長率を記録したセキュリティ企業が重視するエンド・ツー・エンド・ソリューション

●ウィリアム・バオ著

2015年、最も成長した企業トップ15

ランク	企業	2015年 売上高	2014年 売上高	収益成長率 (2014～2015)
1	インフォニヴァ	270.85	146.31	85.1%
2	デジタル・バリアーズ (ソリューション部門)	16.28	9.20	77.0%
3	TKHグループ (画像、セキュリティシステム)	135.35	84.71	59.8%
4	Hikvisionデジタル・テクノロジー	3522.52	2453.85	43.6%
5	Dahuaテクノロジー	1505.45	1095.26	37.5%
6	アヴィジロン	281.41	206.75	36.1%
7	マイルストーン・システムズ	89.35	67.98	31.4%
8	ヴィーコン・インダストリーズ	44.88	34.88	28.7%
9	アッサアプロイ (グローバルテクノロジー部門)	1061.23	840.47	26.3%
10	IDIS	127.78	102.39	24.8%
11	サフラン・アイデンティティ&セキュリティ	1354.65	1094.77	23.7%
12	アクシス・コミュニケーションズAB	773.73	635.54	21.7%
13	ファーマックス	46.48	40.09	16.0%
14	VIVOTEK	120.39	104.78	14.9%
15	HDPRO	64.05	57.59	11.2%

2015年に最も成長したセキュリティ企業のリストを見ると、総売上高と収益成長率の間には必ずしも相関性がないことがわかる。例えば、インフォニヴァ社はSecurity 50の総合ランキングでは第13位だが、2012年にマーチ・ネットワークス社、2014年にスワン社を買収し、製品ラインアップを拡充した結果、売上高が85.1%という驚異的な伸びを示し、成長率ランキングでトップになっている。総合ランキングで第5位になり、最近アドヴェント・インタナショナル社への売却に合意したサフラン・アイデンティティ&セキュリティ社は23.7%の成長率を記録し、成長率ランキング第11位になっている。最も成長した企業トップ10は大半が常連企業だが、1社だけ異色の存在がある。ワイヤレス・ソリューション提供企業のデジタル・バリアーズ社で、Security 50に初登場した。同社は総合ランキングでは第48位だが、米国政府との強力な関係などを背景に収益成長率第2位に躍り出た。米国政府は国境警備、警察、防衛などでデジタル・バリアーズ社のソリューションを採用している。

総売上高で第6位、成長率26.3%で第9位のアッサ・アプロイ社については、IPへの移行の最中で、全体的に成長著しいアクセス・コントロール業界のおかげで、より一貫性のあるパターンが見られる。TKHグループの画像&セキュリティシステム部門は、コマンド・グループの買収や、国際案件による海外売上高の増加などにより、59.8%の成長率を記録し、第3位になった。アヴィジロン社は、北米とEMEA(欧州・中東・アフリカ)地域での事業を強化するとともに、APAC(アジア太平洋地域)や中南米などの市場への進出を拡大する成長戦略に支えられ、36.1%の成長率で第6位にランクされた。

高い成長率を記録した多くの企業の共通点の1つが、エンド・ツー・エンド

映像監視ソリューション事業を推進する努力だ。エンド・ツー・エンド・ソリューションを用意することで、システム構築者に統合パッケージを提供することで、初期購入費用を節約できるだけでなく、修理やメンテナンスを1社から調達できるため、製品寿命全体を通じて、さらなる節約が可能になる。

例えば、インフォニヴァ社は、フロントのカメラ、バックのNVRに加えて、映像を一括管理するソフトウェアを提供している。さらに、映像、音声、データを伝送する光ファイバ・ソリューションも提供しており、1本のファイバで128チャンネルの映像を伝送することができる。成長率ランキング第10位のIDIS社は、幅広いラインナップのカメラ、NVR、ネットワーク・アクセサリ、全てを管理するソフトウェアを組み合わせ、ミッドレンジからハイエンドの市場に特化したトータル・ソリューション提供企業を目指している。

アヴィジロン社はこれまで、ミッドレンジ、ハイエンドの領域をターゲットにしていたが、現在はエントリ・レベルにも力を入れ、完全なソリューションをユーザに提供している。アヴィジロン社資本市場&コミュニケーション担当副社長ダレン・シード氏は「当社は、市場の中間層から上位層の中小企業からエンタープライズ規模の顧客を対象にして、非常に高品質な製品で知られてきた。当社は、第2四半期からH3カメラ・ラインとNVR2の価格調整を始めた。到達可能な市場を広げ、業界のエントリ・レベルを対象とするためだ。この措置は、市場で非常に好意的に受け入れられている。さらに最近では、H4 SLカメラ・ラインと呼ばれる新しいラインアップを発表した。H4 SLは、どちらかと言うとエントリ・レベル市場が対象だ。つまり、当社は2016年に初めてエントリ・レベル市場に進出したわけではない。システム構築者最終的にはエンドユーザ向けに、幅広く多様なソリューションを提供している。その理由は、当社が真のソリューション提供企業だからだ。当社が販売するのはソリューション全体であり、カメラはその一部にすぎない」と語る。



アクシス社、ユーザに付加価値を提供する統合ソリューションを重視

大部分の企業がエンド・ツー・エンド・アプローチを推進しているが、異彩を放っているのは、あくまでもソフトウェアに重点を置くマイルストーン・システムズ社だ。同社は2015年、オープン・プラットフォーム技術と強力なパートナー・ネットワークを背景に32%の収益成長率を記録した。

かつてないほど競争が熾烈化した状況で、従来のセキュリティ・アプリケーションの枠を超えた分野で成長を維持しようとしている企業が多い。例えば、ハイシャープ社は様々なニッチ・アプリケーションに進出しており、自動車の安全性はその1つだ。ユーザは車載カメラとモバイルDVRを通じて、車両の運用状況を完全に監視することができる。ハイシャープ社社長ジェリィ・チャン氏は「これまで、セキュリティ事業の売り上げにより自動車安全性事業を支えてきたが、今では状況が逆転している。しかし、自動車安全性分野に進出するには、まずセキュリティ分野で評判を築く必要がある。台湾には、大型車両の安全性の専門知識を持つセキュリティ企業もあるが、当社の右に出る会社はまずない」と語る。

中国の映像ソリューション巨大企業 Hikvision デジタル・テクノロジー社、Dahua テクノロジー社の2社については、総売上高と収益成長率のランキングの間に強い一貫性がある。Security 50 総合ランキングの第1位に躍進した Hikvision 社は、成長率ランキングでは第4位になった。Dahua 社は総売上高が第4位、収益成長率が第5位だ。

要約すると、セキュリティ業界は、今までにないほど競争が激化し、各社とも収益成長率を維持するのが一層難しくなっている。セキュリティ企業が競争に勝つには、顧客に価値をもたらす、顧客が必要とする統合ソリューションを提供するしかない。今年の Security 50 の最も成長した企業の何社かがこのことを実証している。

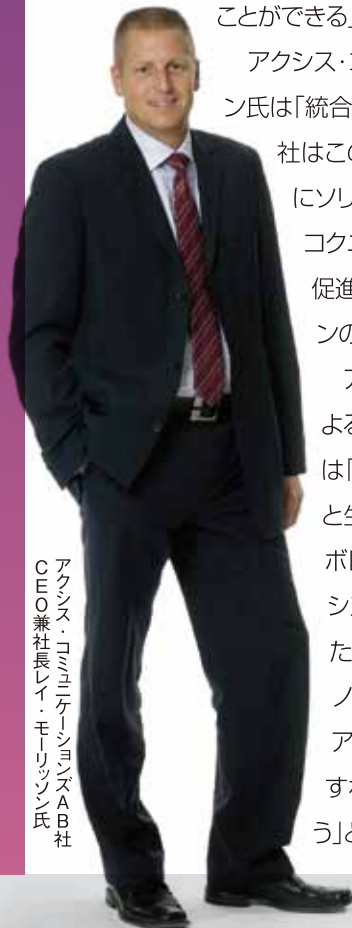
**映像が主力事業であること
に変わりはないが、映像以外
にも製品ラインナップを拡大
している。ネットワーク・ベー
スのアクセス・コントロール、
インタフォン、ホーン・スピー
カを揃え、統合ソリューション
を提供している。**

ネットワーク映像ソリューションの先駆者で、リーダー企業であるアクシス・コミュニケーションズAB社は、競争の激化にも関わらず、昨年も引き続き2桁成長を記録した。映像が同社の主力事業であることには変わりはないが、映像以外にも製品ラインナップを拡大している。同社は、ネットワーク・ベースのアクセス・コントロール、インタフォン、ホーン・スピーカを揃え、統合ソリューションを提供している。システム構築者が単一の供給企業から完全なパッケージを入手できる点や、多様な業種のユーザに付加価値を提供できる点がメリットだ。

例えば、全てのセキュリティ・システムがネットワークに収束する工場環境では、Axis が提供するサーマルカメラにより、境界を出入りする不審な人物を検知する。次に、PAシステムにより、侵入者は退去するように指示するメッセージを放送する。身元の明らかなスタッフや供給業者そして請負業者は、IP インタフォンを通じて内部のオペレータと会話することができる。従業員バッジを着けたスタッフは、アクセス・コントロール・システムを利用してゲートを通過できる。アクシス・コミュニケーションズAB社中央欧州地域部長エドウィン・ローボル氏は「このようにカメラだけでなく、境界検知や音声、ドアステーションやアクセス・コントロールを追加することができる」と言う。

アクシス・コミュニケーションズAB社CEO兼社長レイ・モーリソン氏は「統合セキュリティ・ソリューションの需要が拡大しており、当社はこの分野で地位の強化に努めている。例えば、2016年にソリューションの幅を広げる目的で、2N、シティログ社、ココニマチック社を買収した。これにより新たなビジネスを促進し、最終顧客に優れた付加価値をもたらすソリューションの研究開発に注力することができる」と付け加える。

アクシス社は2年前キヤノンに買収された。この合併によるシナジー効果がより顕著になりつつある。ローボル氏は「キヤノンの強みは光学機器、特許の取得数、効率性と生産能力だ。こうした部分に、潜在的なメリットとコラボレーションの価値を見出している」と言う。以前、アクシス社は、独自技術とキヤノン製光学機器を組み合わせたカメラを発表した。同時に、EMEA地域と北米でキヤノンのネットワーク映像全製品のマーケティングと販売をアクシス社が担当した。「互いに競争するのではなく協業すれば、有利な点が非常に多い。きわめて合理的だと思う」とローボル氏は言う。



アクシス・コミュニケーションズAB社
CEO兼社長レイ・モーリソン氏

「統合セキュリティ・ソリューションの需要が拡大しており、当社はこの分野で地位の強化に努めている」

50
2015年
最も成長した企業
第5位

Dahua社が展望する 映像監視の未来、「映像+」

映像の用途が施設や財産の保護といった従来の枠を超えて広がっており、Dahua社が提唱する「映像+」の方向に業界が進化しつつある。

Dahuaテクノロジー社
社長リクアン・フ氏

「当社は、中国以外の国に20以上の子会社を所有している。質の高いサービスを提供し、現地市場のニーズに迅速に対応するため、組織の能力を拡大してきた」

2016年、Dahuaテクノロジー社はSecurity 50ランキングで著しく躍進した。15億米ドルの総売上高を達成し、売上高でSecurity 50第4位、収益成長率では第5位になった。

注目すべきは、同社の収益構造で海外収益の割合が増大したことだ。Dahuaテクノロジー社社長リクアン・フ氏によると、この現象はローカリゼーションの努力が結実だと言う。「この2年間、高い成長率を維持できたのは、ローカリゼーションの成果だと考えている。当社は、中国以外の国に20以上の子会社を所有している。質の高いサービスを提供し、現地市場のニーズに迅速に対応するため、組織の能力を拡大してきた」とフ氏は言う。映像監視は速いペースで進化しているため、同社は年間売上高の約10%を研究開発に費やしている。同社は、AI技術を応用して、顔認識に関して大きく前進し、パイドゥ社やテンセント社、Googleといった企業が打ち立てた記録を破り、LFW顔認識で新記録を樹立している。

Dahua社によると、映像の用途が、施設や財産の保全といった従来の枠を超えて広がっており、同社が提唱する「映像+」の方向に業界が進化しつつある。「映

50
2015年
最も成長した企業
第3位

従来のセキュリティに安全性というコンセプトを取り入れる能力が当社の成功要因であり、その結果、非常にユニークな地位を確立している。

TKH社、ユーザとの強い絆と基幹要素のソリューションで成功

TKHグループにはタイヤ製造機械、ケーブル敷設、建物ソリューションの3つの主要事業部門があり、セキュリティ事業は、建物ソリューション部門で展開されている。昨年、TKHグループのセキュリティ事業の売り上げは59.8%の伸びを示し、Security 50の売上成長率ランキングの第3位にランクされた。2015年の売上高は、2014年の8,470万米ドルから1億3,540万米ドルに増加した。

TKH セキュリティ・ヴィジョン・

グループCEOマグナス・エケロット氏は「3本柱のうち、セキュリティは2番目に大きく、成長率は最も高い」と言う。同グループでは16の企業が、駐車や海上、石油・ガスやインフラ施設、医療や市街監視、行政という7つの主要業種向けに多様なセキュリティ・ソリューションを提供している。重要性の高いこれらの業種では、耐久性と信頼性に優れた製品が要求される。

セキュリティ・ヴィジョン・グループは、TKH傘下の他のグループの協力を受け、トータル・ソリューションを提供することができる。一例としてエケロット氏が挙げたのが、ケーブル敷設、セキュリティカメラ、インタフォン・ソリューション、警報管理システムを提供した、オランダのハーグにある国際刑事裁判所の事例だ。

「TKHという1つの企業からトータル・ソリューションを購入すれば、訓練を受けた認定工事業者と協力会社が導入を担当する。



Hikvision社、AIとIoTへの大胆なアプローチ

Hikvision社は、従来の意味の映像監視の枠を超え、映像、人工知能、ビッグデータを組み合わせたアプリケーションが不可欠な領域に足を踏み入れている。

答えは出た。中国に本拠を置く映像ソリューションの巨大企業はトップに登り詰めることができるのかという問いに対して、様々な推測がなされていたが、Hikvision デジタル・テクノロジー社は、今年ついに、Security 50ランキングの第1位に躍進した。2015年の売上高は35億米ドルで首位。前年比43.6%の増加により、売上成長率は第4位にランクされた。

特に注目すべき点は、同社の総売上高に占める海外収益の割合の増大だ。Hikvision デジタル・テクノロジー社国際ビジネスセンター担当副社長ケン・ヤオ氏によると、これは、国際市場での幅広いローカリゼーションの取り組みの成果だという。「全世界で28の子会社を所有し、700人以上の外国人スタッフが地域に密着したサポートとサービスを顧客に提供している。これが、当社の国際ビジネスが近年、急成長した理由の1つだ」とヤオ氏は言う。

熾烈な競争と、自らの首を絞めるような価格競争が続く業界で、Hikvision社は従来の意味の映像監視の枠を超え、映像、人工知能、ビッグデータを組み合わせたアプリケーションが不可欠な領域に足を踏み入れている。例えば高度道路交通システムの場合、同社のソリューションは運転者の顔を検知し、車両の所有者かどうかを判別することができる。住宅環境では、家族と見知らぬ人とを見分けることができる。高度で複雑な解析を実行するには、過酷な使用に耐える演算能力が要求されるため、同社は最近、モディヴィウス社と提携した。同社製Myriad 2視覚処理ユニットをHikvision社のカメラ、ハードウェアに組み込み、様々な深層学習機能を実行するのが目的だ。これらの製品は先月、Security China 2016(中国国際社会公共安全産品展覧会)で展示された。

映像は引き続きHikvision社の主力事業だが、同社は、ビッグデータが今後の必然的な傾向と認識し、IoT(モノのインターネット)ベースの製品、ソリューションへの移行を進めている。この戦略は、今年前半の侵入検知ソリューション企業フィロニクス社の買収に現れている。この買収により、映像が侵入アラームに組み込まれ、イベント発生時に大規模なIoTフレームワークに含まれる別のイベントを起動できると期待されている。同社が主に中国で発表したその他の先進的なソリューションとしては、人間が立ち入ることのできない臨界領域で監視を実行するドローンやロボットアプリケーションがある。

全世界で28の子会社を所有し、700人以上の外国人スタッフが地域に密着したサポートとサービスを顧客に提供している。これが、当社の国際ビジネスが近年急成長した理由の1つだ。



Hikvision
デジタル・テクノロジー社
国際ビジネスセンター担当
副社長ケン・ヤオ氏

像+」とは、映像とビッグデータ処理、人工知能の組み合わせで、「多次元の認知能力を持つ映像」や「多次元で応用可能な映像」が特徴だ。「多次元の認知能力を持つ映像」には空間情報や環境情報、音声認識や生体認証が含まれ、「多次元で応用可能な映像」には、スマートシティやインテリジェント輸送、機械視覚やアラーム、意思決定などがあり、広範囲に及ぶビジネス・アプリケーションのサポートが目的だ。

Dahua社は、映像がインテリジェント化しデータ処理中心型の性質を強めていくにつれて、現在の業界で見られる統合への動きは緩慢になると予測している。その代わりに、新規参入企業が増えるだろう。同社によると、「映像+」を実現する新しい技術が原動力になり、セキュリティ市場の裾野が広がり、とくにソフトウェア技術や人工知能の分野から新規に参入する企業が次々と現れるという。

付属品、ケーブル、工学機器も当社がサポートする。中間業者は一切必要ない」とエケロット氏は説明する。

同氏によると、旧来のセキュリティに安全性というコンセプトを取り入れる能力がTKHの成功要因であり、その結果、非常にユニークな地位を確立しているという。「海上や石油・ガスといった分野の経験が豊富だ。例えば、石油会社の場合、ゲートやフェンスを監視し、侵入者をチェックするカメラが必要だが、精油所内には、火災検知、漏出検知、高温検知による保全が必要な工程もあり複合的だ。当社は、ユーザの総合的なニーズに対応できる特殊なインテリジェンスを備えている」とエケロット氏は語る。

IDIS社、ネットワークセキュリティというトータルソリューションに重点を置く

IDIS社は、少ないTCO(総所有コスト)でユーザの様々な要望を満たす完全なソリューションに注力している。

IDIS社は2015年、前年比24.8%増の売上を達成し、韓国メーカーの中で最も高い売上成長率を記録した。Security 50ランキングでは、売上高は第17位、売上成長率は第10位だ。IDIS社 EMEA地域営業担当常務取締役ジェイムズ・ミン氏によると、成長は全ての地域で堅調で、特にNSAとEMEA地域で売り上げが増加している。

同氏によると、現在この業界が直面している最大の課題は、低価格で低品質のIPカメラが大量に販売され、価格競争を引き起こし、製品の品質も顧客満足度も低下していることだ。IDIS社は同じ轍を踏んではおらず、それよりも少ないTCOでユーザの様々な要望を満たす完全なソリューションに注力している。例えば、撮影範囲が広い4K・魚眼カメラを使用すれば、1台のカメラでいくつものポイントを監視することができ、複数のカメラを使い分ける必要がない。H.265とIDISインテリジェント・コーデックを使用すれば、高画質映像で必要な帯域幅と記憶容量を低減し、さらに節約が可能になる。

「2016年の当社の戦略は、ミッドレンジ、ハイエンドの市場に

IDIS社
EMEA地域
営業担当
常務取締役
ジェイムズ・ミン氏



特化した総合ソリューション提供企業として認知されることだった。当社は単に製品を販売するのではなく、非常に幅広いラインナップのカメラ、NVR、ネットワーク・クセサリで構成する実証済みのソリューションを販売している。ソリューションで頭角を現すには、価格を下げるのではなく、高品質の製品を適正な価格帯で販売し、顧客に本物の価値を提供すると同時に、TCOを低く抑えられるようにすることだ」とミン氏は言う。

同社は今後を見据えて、より付加価値の高いソリューションを開発し、サイバー・セキュリティをより重視していく意向だという。

「例えば、Direct IPは専用ネットワークで動作するため、カメラなどの機器を利用して企業ネットワークをハッキングするのは不可能だ。当社は独自のファイル構造を採用しているため、侵入は非常に難しいが、メーカーによってはWindowsや市販のLinuxが使われている製品がある。当社製NVRには、市販品ではなく独自仕様のLinuxを搭載し、ネットワーク通信時に、業界標準のSSL/TLSの他、ログイン情報の暗号化、IPフィルタリング、IEEE 801.1x、TLS/SMTPを必要に応じて使用している」とミン氏は語る。

オプテックス、多様なアプリケーションと統合のニーズを「感知」

オプテックスは、センサを使用して屋外スペースの安全を守ることが、小規模商業施設や住宅市場で一層必要になっていると実感している。

オプテックスは2015年に売上高1億4,110万ドルを記録し、2014年の1億2,930万ドルを9.2%上回った。今年のSecurity 50ランキングでは、売上成長率が第16位になり、日本のセキュリティ提供企業の中で最も高い成長率を示した。

オプテックスは、セキュリティ、オートメーションの安全性、ファクトリ・オートメーション、医療、環境など、幅広い用途に対応する侵入検知ソリューションのリーダー企業だ。セキュリティの分野では、住宅、商業施設、重要インフラ施設におけるセンサのニーズに対応している。同社は、センサを使用して屋外スペースの安全を守ることが、小規模商業施設や住宅市場でますます必要になっていると実感している。

オプテックス欧州社専務取締役ジャクエス・ヴァーレ氏は「最近

の情勢から、欧州市場をはじめとして世界中で住宅侵入の脅威やテロ活動への懸念が高まっており、自宅に何かが近付いたときに高度な警告を発する必要性を人々が実感するようになった。当社は、エンドユーザの住宅で境界セキュリティのニーズが高まっていること認識している」と言う。

同社のセンサは世界中でよく知られ、安定して高い評価を受けている。現在、同社は、これらの装置を映像管理、PSIM、アクセス・コントロール・システムなど他のシステムに統合し、システムの機能を強化している。「カメラを屋外環境で使用する場合、光、影、昆虫、植物などの動きに影響を受けやすい。一方、動体セ



オプテックス欧州社
専務取締役
ジャクエス・ヴァーレ氏

ンサやレーザー検知装置などの侵入検知システムは、何かの動きを検知しても、それが何なのかを視覚的に伝達することができない。しかし、カメラがあれば見ることができる。そこで当社は、今後の潮流はデュアル・テクノロジーすなわち2つの安定した技術を融合し連携することで、屋外セキュリティ・ソリューションの顧客満足度を高めることだと考えている」とヴァーレ氏は語る。

一例として同氏が挙げたのが、あるタワーでよじ登る者がいないかを監視するため、タワーの基部に同社のレーザー・センサを設置した事例だ。センサは、既に使われていた主要メーカ製のVMSプラットフォームと統合されている。結果的に、ソリューション全体の安定性が向上し、顧客の満足度も高まった。アクセス/コ

ントロールに関しては、ブーン・エダム社などの大手メーカ製で、高度な安全対策がなされた回転ドアに同社のセンサを統合し、通行許可を得ていない部外者の侵入を検知、防止している事例がある。同社は、境界セキュリティ、歩行者用ドア・オートメーションの定評が高いが、他にも、アジアの小売向け解析市場で大きなシェアを獲得しており、小規模店舗、大型チェーン店、ビジネス施設向けの人数計測、待ち行列管理ツールを提供している。「これは、日本の小売向け解析市場で60%のシェアを持つ子会社の技研トラステムが担当している。当社では、欧州と北米の小売向け解析が成長市場であり、セキュリティ企業が小売向け解析に進出できる可能性が高い」とヴァーレ氏は説明する。

VIVOTEK社、ソリューション提供でのエコシステム・パートナーシップの重要性を力説

セキュリティ企業にとって、ソリューションの重要性が高まっている。適切なパートナーを見つけ、連携することが、かつてないほどに重要だ



VIVOTEK 社会長
オーウェン・チェン氏

VIVOTEK社は2015年、1億2,040万米ドルに達する売上高、14.9%の成長率を記録した。その勢いは2016年にも継続し、各月とも成長が続いている。

VIVOTEK会長オーウェン・チェン氏によると、この成長は、セキュリティ業界の製品の日常化や競争を背景に、同社が現時点で実行している戦略の有効性を証明

するものだという。同社は研究開発部門を改革し、生産性と効率性の向上に努めた。技術的な観点では、H.265圧縮技術を補完し、必要な帯域幅と記憶容量を最大80%削減するSmart Stream II技術などを導入している。

チェン氏は、さらに重要な点として、セキュリティ企業にとっては、個々の製品よりもソリューションの重要性が高まっていることを指摘する。「IoT技術により、セキュリティ・アプリケーション間の境界は壊された。モバイル・アプリケーション、コネクテッド・ホーム、コネクテッド・カー、ドローンやロボットなどの無人機器に関する要件も、旧来のセキュリティ製品や技術の開発に影響を及ぼしている。単なるセキュリティの枠を取り払い、業種、アプリケーションや特定の目的を前提としたソリューションの提供を最初から構

想することが重要だ」とチェン氏は語る。

このような状況で適切なパートナーを見つけ、連携することが、かつてないほど重要になっている。同社が顧客に適したソリューションを迅速に開発できるのは、エコシステム・パートナーが保有する、特定業種やアプリケーションに関する分野別のノウハウを活用しているからだ」とチェン氏は強調する。

VIVOTEK社のエコシステムに参加しているパートナーは、VMSやシステム構築者など、大部分がサードパーティのソフトウェア、ハードウェア企業だ。「当社は、以前にも増してエコシステムの完全性に気を配り、このバリュー・チェーンに連なる全ての企業が収益性を確保できるように努力している」とチェン氏は言う。

同社は最近、サーバ・ベースのIP映像監視、統合映像解析専門企業ネタヴィス・ソフトウェア社との技術提携を発表した。この提携を通じて、小売店の所有者や事業者は、ネタヴィス社のセキュリティ&ビジネス用映像プラットフォームと組み合わせられたVIVOTEK社の3D人数計測ソリューションを高い精度で利用することができる。

今年前半、VIVOTEKはいくつかの企業との戦略的な提携を発表し、ジェネテック社との提携によるクラウド・ベースのサービスとしての映像監視(VSaaS)ソリューション、ストラトキャスト社との提携による中小企業顧客向けソリューション「ビデオネティクス」、ニューラル・ラボ社との提携によるナンバープレート認識などを提供した。

「今後のコネクテッド化する世界では、1つの企業があらゆる技術やソリューションを独力で提供するのとは不可能だ。最適な価値を提供してくれる、エコシステムのパートナーシップに頼ることが重要だ」とチェン氏は言う。

当社は、以前にも増してエコシステムの完全性に気を配り、このバリュー・チェーンに連なる全ての企業が収益性を確保できるよう努力している



市場の変化で 促される セキュリティ 企業の 抜本的な改革

急展開するセキュリティ市場に押される形で、複数のセキュリティ企業が戦略の再検討を余儀なくされている。独自の方法で問題にアプローチしている有力企業に取材した。

●ブラサンス・アビトーマス著

物理的セキュリティ業界は、史上まれに見る複雑な局面を迎えている。世界経済の減速と中国メーカーの台頭によって市場は混乱に陥り、既存企業の多くが、再編に向けた思い切った方策を迫られている。IHSの今年のレポートによると、映像監視製品の総売上が減少しているが、原因は出荷台数の減少だけではない。価格崩壊も原因の一つだ。

セキュリティ企業は、こうした課題を克服するため、幾つかの選択肢を検討している。買収、合併を選んだ企業もあれば、本来の専門分野を超えて製品の幅を広げた企業もある。中国の製造業の生産コストの低さに屈し、製造のアウトソーシングという道を選んだ企業もある。

ここでは、有力なセキュリティ企業が語った、現在の市況と業界の潮流についての見解を紹介する。



市場シェアの拡大を目指すアレジオン社

メディアの紙面を賑わす大掛かりな買収を行ったにもかかわらず、売上高は依然低調だった。

アレジオン社 会長兼社長
デイヴ・ペトラティス氏

50
2016
Security 50
第11位

アクセス・コントロールのソリューション提供企業であるアレジオン社は、幾つかの重要な買収を、今年のビジネス戦略の中心に据えた。これらの買収は、市場における同社の存在の強化に貢献したが、電子製品、アクセス・コントロール・システムの売上高は、前年比約2.5%の減少になった。

アレジオン社の会長兼社長デイヴ・ペトラティス氏は「近頃は、映像セキュリティが以前よりもはるかに一般化し、同質化している。セキュリティは、メカニカルな側面があるため、市場はどちらかというところだ。欧州を例に取っても、ポルトガルのドアロックがドイツのドアロックとは異なるように、国によって市場の動きが異なる。米国の市場は一見すると同質的だが、ニューヨーク

フリーアー・システムズ社、 買収によりエンド・ツー・ エンド市場での地位を 強化しつつ、オープン性を 堅持する

サーマルカメラのメーカーであった同社は、可視光カメラの市場に進出している。

過去数年で製品ラインナップに著しい変化が見られた企業といえば、サーマルカメラ・メーカーのフリーアー・システムズ社が挙げられる。変化の主な原因は、同社が最近立て続けに行った買収だ。2016年、同社はDVTEL社を買収した。

2015年、同社の監視ビジネスの売上高は3.3%減少したが、これは主に、政府系顧客の需要の減少と、空輸システム、統合システム製品系列の売上の減少が原因だ。しかし、全ての製品ファミリーが好調で、売上成長率26.5%を記録したセキュリティ事業部が、他を補って余りある業績を上げている。

フリーアー・システムズ社の欧州、中東、アフリカ担当セキュリ

「市場シェアの拡大を明確な目標としているアレジオン社は、欧州そしてその他の全市場でも、さらなる展開を計画している。」

とロサンゼルスと比べると、商業施設に適用される規則や基準の要件が異なる。セキュリティビジネスは、このような点が複雑だ。世界中どこでも同じアクセスプロトコルで通信に対応できる企業が数えるほどしかないのは、これが理由だ」と語る。

「当社は、アジア太平洋地域で3つの企業を買収した。韓国ナンバー2の電子セキュリティ企業ミルレ社と、オーストラリアのFSHとBrioだ。当社は、過去数十年にわたり、各種のグローバルブランドを通じてアクセス・コントロールビジネスを展開してきた。現在の主力ブランドは、シュラーゲ社、LCN社、フォン・ドゥプリン社、シモンズボス社、インタフレックス社だ。当社は、世界第2位のグローバル企業だ」とペトラティス氏は言う。

「技術について考えると、ざっと挙げるだけでも、ソフトウェア、ファームウェア、小型化、バッテリー寿命、機械的アプリケーションが考えられる。当社は、その1つ1つが様々な地域や市場の扉を開く可能性があると考えている。当社にとって重要なものの1つが、ブランドのラインナップだ。これらの技術によって、特定の業種に対応するソリューションを実現することができる」とペトラティス氏は語る。

1年ほど前、同社は、シモンズボス社を買収した。同社は、

他にも買収を重ね、コネクテッドな世界に対応する、より小型化した、よりインテリジェントなアクセス・コントロール・ソリューションを開発することが可能になった。

「当社の重要な目標の一つが、機械的ソリューションと電子的ソリューションの融合だ。シモンズボス社は、技術、長いバッテリー寿命、製品の小型化などの点で強力なブランドであり、当社の顧客に大いにメリットをもたらす、融合の中心に位置する革新だ」と、ペトラティス氏は言う。

市場シェアの拡大が明確な目標であるアレジオン社は、欧州でも、その他の全市場でも、さらなる展開を計画しており、機械系とエレクトロニクスの統合が進む現在、欧州に商機があると確信している。過去の導入実績やオープン・プロトコルも、同社の差別化要因だという。

「機器がビル管理システムやアクセス・コントロール・システムと通信できるように、オープン・プロトコルを採用している。Appleストアをのぞいてみれば、当社のロックが置いてあるはずだ。IoT(モノのインターネット)技術を利用して、Apple HomeKitに参加している。成長と収益性そして革新こそ、当社のそして当社で働く社員の成功要因だ」とペトラティス氏は語る。



「幾つかのセキュリティ企業を買収した事実を考えると、フリー・システムズ社のビジネス戦略はエンド・ツー・エンド・ソリューション提供会社の方向に舵を切ったかのように見える」。

ティ営業部長デイヴィッド・モンタグ氏は、「当社は、新しい価格と製品レンジにより、より下位の市場に短期間で対応している。赤外線画像市場においては、コモディティ化の兆候が見られるようになった。代理店から調達し、赤外線画像のニーズに間に合わせるという方法だ。プロジェクトベースと言うよりも、

コモディティベースに近い」と語る。

幾つかのセキュリティ企業を買収した事実を考えると、同社のビジネス戦略はエンド・ツー・エンド・ソリューション提供会社の方向に舵を切ったかのように見える。この見方は当たっているかもしれないが、フリー・システムズ社副社長兼セキュリティ担当部長ジョン・ディステルツヴェイグ氏は、同社は完全なオー

ブン・アーキテクチャを維持する姿勢を崩していないと指摘する。

「当社は引き続き、完全にオープンだ。当社のカメラはONVIFに対応し、他社製VMSとの互換性の認定を維持している。このアプローチを放棄することは絶対にない。この業界では、オープン性と互換性を保つことが非常に重要だと考えている。当社のVMSは多くのメーカーのカメラを統合することができ、当社のカメラは様々なVMSと互換性がある。自らを1つのカテゴリーに押し込めようとは思わない。多かれ少なかれクローズドなシステムにするのは、当社の戦略とはまったく異なる。この業界の未来とパワーは、あらゆる部分をコントロールし、新しい機能や付加価値を提供する能力によってもたらされると確信している。そのためには、メーカーが異なる多数の製品を1つのシステムにまとめ上げなければならない。難しいが、非常にやりがいがある」とディステルツヴェイグ氏は語る。

「当社の製品は特定用途ではなく、あらゆる用途とアプリケーションに対応する。とは言うものの、DVTEL社の買収以来、このVMSソリューションは確かに特定のニーズに対応している。例えば小売店では、来店者数を把握したいというニーズがある。専用のソフトウェアアプリケーションを利用して、様々な業種のニーズを満たすことができる」とモンタグ氏は言う。

ゲーテブレック社、特定の顧客群に焦点を合わせ課題を克服

特定の顧客群に集中し、その問題を解決した経験で現在の困難な市況を乗り切る。

ドイツに本社を構えるゲーテブレック社は、セキュリティ製品で戦っていくのが難しくなると実感した。同社は、この問題に対処するため、より小規模な顧客セグメントに集中し、セグメントのニーズに合ったソリューションを提供する戦略を採用した。

ゲーテブレック社常務取締役カサリナ・ゲーテブレック氏は「慎重に選んだユーザ・グループをターゲットにし、直接働きかけて問題を聞き出し、当社ならどう解決できるかを説明している。問題は何なのか、どうすれば解決できるのか、それによってどんなメリットが得られるかを説明するやり方なら、製品について話す必要はない。このソリューションによって、投資がどのように回収されるかを話している」と語る。

こうして選んだターゲット市場の一例が、ロジスティクス業界だ。同社にとって、この市場はが全く初めてというわけではない。ただし、以前は「サプライチェーン・セキュリティ」という名前で呼ん

「現在のゲーテブレック社は、従来のセキュリティアプリケーションの域を超え、ロジスティクスと製造業を中心に、企業の業務プロセスの最適化と保護に貢献するソリューション、コンサルティングを提供することができる。」



ゲーテブレック社常務取締役
カサリナ・ゲーテブレック氏

でいた。

「調達から納入まで、サプライチェーン全体を視野に入れている。商品をA地点からB地点まで移動する、全ての動きだ」と、ゲーテブレック氏は説明する。現在のゲーテブレック社は、従来のセキュリティ・アプリケーションの域を超え、ロジスティクスと製造業を中心に、企業の業務プロセスの最適化と保護に貢献するソリューション、コンサルティングを提供することができる。

「外部からのリスクは、映像セキュリティで防止する。内部プロセスの最適化や効率化についても、当社は、物流プロセス全体の改善に貢献できる。当社は、これをバリュー・イメーシングと呼んでいる。これは単なるセキュリティアプリケーションではなく、プロセスに潜在する価値の発見だ。例えば、損失につながるミスや、第三者に起因する商品の破損などを目に見える形で提示する」とゲーテブレック氏は語る。



MOBOTIX社、コニカミノルタの強みを活用

2016年、日本企業コニカミノルタがMOBOTIX社を買収

MOBOTIX社の2016年最大の出来事は、日本企業コニカミノルタに買収されたことだ。コニカミノルタは、印刷およびオフィス管理ビジネスの有力企業だ。MOBOTIX社はこれを契機に、セキュリティ・ビジネスのさらなる拡大を目指している。

MOBOTIX社のマーケティング責任者、ウヴェ・バルセルメス氏は、a&sインタナショナル誌のインタビューに答えて、双方の企業の技術をいかに組み合わせるか、興味深いコンセプト研究を行っていると言った。

一例として、コニカミノルタの3D LiDAR技術を、MOBOTIX社の映像技術、サーマル技術と組み合わせると一つのシステムにすることは、MOBOTIX社の分散的なコンセプトをよく表している。

「次世代の境界ソリューションなどをターゲットとした、3D LiDAR、映像、サーマル技術、原理の組み合わせだ。これは、距離や物体の大きさなど、三次元の情報を意味する。小動物など、

無関係なものによって引き起こされる誤認警報が少ない、はるかに信頼性の高い警報システムの開発が可能になる」とバルセルメス氏は語る。

バルセルメス氏によると、上記のようなアプリケーションは、光センサ技術、サーマル技術、3D LiDAR技術を組み合わせた新しいセンサ技術だ。

「この組み合わせは、2つの企業の技術間の相乗効果を促進するだろう」とバルセルメス氏は付け加える。

MOBOTIX社は同時に、これまでとは異なる新たな顧客層を開拓できるようになった。これは、コニカミノルタにとっても同じだ。

「ご存じのように、コニカミノルタは、印刷ビジネスとオフィス管理分野で非常に強力な企業で、MOBOTIX社とは異なる様々な国で強かにビジネスを展開している。双方のメリットになるように、情報を交換しているところだ」とバルセルメス氏は言う。両社は顧客層も異なる。小規模オフィス、歯科医院、税金専門

同社は、生産や物流プロセスを担当するエンドカスタマー企業の意思決定者とのコミュニケーションを強化している。ソリューションは、単なる映像画像にとどまらない。

「映像は、それだけでは何の意味もない。何が映っているのかを教えてくれる補足的な情報、つまり、映像を『決定的な映像』にするための情報が必要だ。決定的な映像は、正確な情報を、まさにそれが必要になった瞬間に提供する。結果的に、ミスを訂正して損害を未然に防止したり、破損の原因になった第三者を突き止めたりすることができる。これは、時間とコストの節約につながり、貴重な顧客との関係を守るのに役立つ。補足的な情報は、映像画像そのものから得られる場合もあれば、映像アナリティクスの助けを借りて得られる場合もある。また、映像管理システムと、倉庫管理など外部システムとの連携によって得られる場合もある」と、ゲーテブレンク氏は語る。

セキュリティ業界においては、技術の進歩と同様に、IoTなどのコンセプトの重要性も高まっている。これは、特定業種向けのソリューション開発に、より密接に関連している。

の弁護士、小規模住宅などがエンドユーザの場合もある。

同社が新たに開発したもう1つのコンセプトは、顧客に提供可能なプラグ&プレイ・バンドルだ。例えば、T25スマート・アクセス・パッケージは、住宅分野で展開される。また、カメラとNASを含むプラグ&プレイ・バンドルをタンベルグ・データ社と共同開発した。

「かつては、セキュリティ製品を最終顧客が自分で設置するなど、あり得ないことだった。電気技師にカメラの設置を依頼し、カメラが起動した時点から自分で管理するのが普通だった。電気技師がケーブルを敷設するだけの場合もあれば、ストレージや照明まで設置する場合もあったが、IPの知識が乏しい場合もあった。しかし、新しいプラグ&プレイバンドルは、カメラ、VMS、NASなど、あらゆる要素が最初から構成済みなので、運用を開始するのが非常に容易だ。プロジェクトのリスクが著しく減少する」とバルセルメス氏は語る。

インディゴヴィジョン社、 製造から撤退し ソフトウェアに専念

2015年の収益は12ヵ月で23%の減少を記録。

インディゴヴィジョン社は、2015年に売上高が著しく減少した企業の1つだ。同社の2015年の収益は12ヵ月で23%減少した。同社は、その原因を市場における中国メーカーの影響と見ており、2016年には業績が大きく好転したことを指摘している。2016年上半年期は劇的な改善が見られ、損失はほぼなくなっている。

同社の見解によると、業績好転の一因は中国メーカーとの協業にあった。インディゴヴィジョン社CEOマークス・クニーン氏はa&sインタナショナル誌のインタビューに答え、次のように詳しく説明している。

「セキュリティ業界にとって、この3年間は今までに例を見ない激変の時期だった。ハードウェアに関しては、中国が価格中心の戦略で主導権を取った後、技術に重点を移し、現在は技術で先行しようとしている。こうした変化の背景には、東の保護された住宅向け市場、西のオープンな市場という要因がある。このような変化の時期には、商機もあれば、解決すべき課題もある。当社は、カメラ・ハードウェアの製造から撤退し、当社の代名詞になっている高い性能を達成する方法をOEM供給企業に助言することで、カメラへの専門性を活かすことにした。新設のハードウェア認定施設に投資を集中させているが、これは、パートナーや顧客から幅広く好評を得ている。当社は自らの価値命題を検証した結果、ソフトウェア主体のエンド・ツー・エンド・ソリューションにエンジニアリング資源を集中的に投入することを決意した。カメラによる映像撮影、ストレージ、映像管理ソフトウェア、統合モジュールなど、それぞれの段階で顧客が自由に選択できるソリューションだ」。クニーン氏によれば、同社は現在、ハードウェアとソフトウェアの出荷数実績が昨年比20~30%の伸びを示しており、2017年もこの傾向が続くと見込まれている。ハードウェア戦略を変更したおかげで、利益率も守られている。

「当社は2016年第4四半期から、階層型VMS製品の販売を開始し、新規顧客を順調に獲得している。当社のチームが高水準のカスタム・サービスを行っていることが主な原因だ。階層型ソフトウェアによって到達可能な市場が広がり、市場の規模ははるかに大きくなると思う。1~8台程度のカメラしか必要としないソリューションから4万台のカメラで構成されるソリューションまで、幅広い価格帯に対応するようになったからだ。当社には、あらゆる市場の要件を満たすソリューションがある」とクニーン氏は言う。

**インディゴヴィジョン社の見解によると、
「業績好転の一因は中国メーカーとの協業にあった」。**

Nedap社、サイバー・セキュリティを重視し ソフトウェア企業の立場を堅持

エンド・ツー・エンド・ソリューションが大きな流れになっている市場で、Nedap社は例外的な存在。

Nedap社セキュリティ管理担当常務取締役シーゲル・ヴォルカ氏によると、欧州の住宅向け市場の低調さとは対照的に、同社の主要市場である法人顧客は安定した状態を維持していた。「企業顧客は景気に左右されることはほとんどなく、テロ攻撃やサイバー攻撃の影響から、ソリューションに投資している。大きな増加もないが減少もない、安定した成長そして市場だ。市場そのものは非常に安定している」と同氏は言う。

大企業がハッカーの標的になる事件が後を絶たないため、同社はこの問題を非常に重要視している。同社のビジネスがITを出発点にしていることが有利に作用する。

「当社の役割は、技術によってアクセス・コントロールを保護することだ。これは市場で前例のないことであり、システムのトップレベルからソフトウェア、データベース、サーバー環境、カードとカード読み取り装置にいたるまで確実に保護できるのは当社だけだと思う。Nedap社とAET欧州社は、暗号化と強力な認証というITの原則を組み合わせしており、Nedap社のアクセス・コントロール・システムでは、システムのあらゆる要素において、ストレージが安全に保護される。全ての要素間の通信についても、同じことが言える」とヴォルカ氏は語る。

市場ではエンド・ツー・エンド・ソリューションへの動きが大きな流れになっているが、Nedap社は、それに逆行する形でソフトウェア企業としての自己認識を保っている点が特異だ。この姿勢について、ヴォルカ氏は顧客の視点に立ち、次のように説明する。

「エンドユーザに目を向けると、何年も前に購入した製品の扱いに四苦八苦していることがわかる。システム、ポリシー、手順を更新したいと思っても、どうすればよいかわからない。どのシステムも内部のデータベースや映像に接続しているが、何年も前に行われた意思決定の結果であり、その選択にいまだに足を引っ張られている。常に予算があるとは限らないので、変えることもできない。エンドユーザは、こうした問題に日常的に直面している」。



Nedap社
セキュリティ管理担当
常務取締役
シーゲル・ヴォルカ氏

「企業が旧来のシステムからの移行を希望するのであれば、段階的に移行すればいい。当社を選択すれば、一度に移行する必要はなく、段階的に移行を行える。1年分の予算のみで行う必要はない。5年に分けて予算を組み、移行プランを作成し、アクセス・コントロールへの完全な移行を行うことができる」とヴォルカ氏は語る。

この状況で、ソリューションは、当然のことながらオープン・プラットフォームになるとヴォルカ氏は付け加える。そうすれば、組み合わせの限られた1つの製品ラインを購入するのではなく、必要に応じて任意のプロジェクト、任意の新機能を追加することができる。

最近、市場では相当な数の合併や買収が行われているが、企業が幾つかのソリューションを配備した後は、オープンシステムが重要になる。しかしヴォルカ氏によると、これは完全に効率的なやり方というわけではない。結局のところ、顧客は1つのシステムへの移行を検討する傾向があるとヴォルカ氏は結論付けている。

マガル社、映像で新たな業種別市場に参入する

事業案件で強みを発揮してきたマガル社、現在はプロダクト事業部に期待。



一般的なセキュリティ企業とは異なり、マガル・セキュリティ・システムズ社には「プロジェクト」、「プロダクト」の2つの事業部門がある。2016年、プロジェクト部門の売り上げが昨年よりも減少したのに対して、プロダクト部門は昨年の実績を上回ることに成功した。イスラエルに本社を置く同社マーケティング&営業開発担当副社長ハガイ・カーズ氏は、a&sインタナショナル誌のインタビューに答えて、プロジェクトの市場には波があると語った。例えば、プロジェクトを受注して良い年になったかと思えば、その翌年は1つも受注できなかったりする。そのため、同社はプロダクト部門の事業の強化に努めているようだ。その兆候は、同社が今年行った買収に現れている。同社にとって今年最大の出来事は、映像管理システムを製品ラインナップに加えたことだ。カナダのVMS提供会社アイメティス社を買収した結果であり、以前から境界保護ソリューション・セグメントに強かった同社は、機能を追加し、事業展開を強化して、市場潮流の変化に勝ち抜く態勢を整えた。

今回の買収により、ニッチ市場に特化していた同社の方向性が変わり、他の幾つかの業種別市場に参入する可能性があるというカーズ氏は言う。

「まず、4月の第1週にアイメティス社の買収を発表した。これにより、当社の市場に映像が含まれるようになった。製品ラインナップを拡大したわけだが、潜在的に新しい市場に参入したことになる。例えば、当社が過去に活動していた市場は、ほとんどが屋外だった。港湾、空港、刑務所など、屋外のプロジェクトが90%を占めていた。屋内の要素も部分的にはあったが、それは当社製品の核ではない。映像管理システムが製品ラインナップに加わると、状況はまったく違ってくる。映像を使用するのであれば、80~90%の案件が屋内案件ということになる。セキュリティは大半が屋内で、屋外はごくわずかだ。教育機関やホテルなど、今まで関わったことのない業種に進出できるようになった。セーフシティ市場はほとんどが屋外だが、カメラや映像管理などによってコモディティ化が進んでいる。当社は、セーフシティ市場は初めてというわけではないが、この市場の規模は、以前よりも非常に大きくなった」とカーズ氏は語る。



新規ランクイン： 顕著な革新性で優位に立つ セキュリティ企業

●ウィリアム・パオ、ブラサンス・アビートーマス 著

馴染みの顔ぶれが揃った2016年のSecurity 50 ランキングだが、ACTi社、デジタル・バリアズ社、アクションソフト社、コースタ・テクノロジズ社、Identiv社など、新たな企業も登場している。ACTi社は旧来の映像監視メーカーだったが、解析分野に果敢に参入し、小売業者などの顧客に大きな価値を提供するようになった。アクションソフト社はアクセス・コントロールや火災警報などのシステムとの完全な統合を実現するソフトウェア主導型企業で、サポートを無償で行っている。高成長企業ランキング第2位のデジタル・バリアズ社は、国境管理や法執行に同社の先進的な無線ストリーミング技術を適用するなど、ニッチな特殊用途に活路を見出した。頑丈で壊れにくい映像装置で知られるコースタ社は、政府や軍事案件に頻繁に関わっている。Identiv社は、ハーシュ社の買収で得た専門知識を足掛かりに、政府向けのアクセス・コントロール、ID管理ソリューションを提供している。

セキュリティ業界における競争はかつてないほど激化しており、ニッチな分野を発見し、その分野のユーザが求めるソリューションを提供することが、このビジネス情勢で生き残り、持続可能な存在になるための一つの方法と言える。上記の新規ランキング企業を見ると、このアプローチを自らの長所にどのように適用したかがよく分かる。

ACTi社、データに 活路と価値を見出す

ACTi社は、旧来のセキュリティ・アプリケーションに注力していたが、競争が激化するビジネス情勢を考慮し、ビジネス・インテリジェント・サービスの提供へと戦略を転換した。

2016年Security 50に新規ランクインしたACTi社は、IP映像ソリューションの先駆者だ。2003年に設立された同社は、当初、旧来のセキュリティ・アプリケーションに注力していたが、競争が激化するビジネス情勢を考慮し、ビジネス・インテリジェント・サービスの提供へと戦略を転換した。

ACTi社CEOジュバ・チュ氏は「この会社を設立した時、インテリジェンスと価値を提供するという当社の本来のビジョンを表す Applied Content Technology Innovation (応用コンテンツ技術革新)に敬意を払う意味で社名をACTi社とした。当社がサービスとコンテンツを提供する主たる目的は、コンセプトとしては存在したが、当時は、クラウド・コンピューティング、データ分析など、技術が追いついていなかった。これが、当社がセキュリティから出発した理由だ」と言う。

IoT (モノのインターネット) やクラウドコンピューティングなどの技術は現在、具体的な形を取りつつある。これが、2010年に方針を転換するきっかけになり、同社は、ビッグデータ解析の強みを活かしたサービス提供企業になった。

同社の様々なソリューションの中心にあるのは、カメラや他の機器から生成されるデータだ。生成されたデータは、チュ氏



ACTi社CEO
ジュバ・チュ氏

が「ロボット」と呼ぶ同社の解析ソフトウェアによって処理され、分析される。2016年前半、同社は、Microsoft Azure Taiwanと戦略的パートナーシップを締結した。Microsoft Azure Taiwan社のクラウド技術は、ACTi社の解析能力を顧客に提供するために使用される。顧客は月額料金を支払い、サービスを利用することができる。

あらゆる機器から提供されるデータはロボットによってクラウドに接続されるので、多様なユーザ、アプリケーション、目的に合わせたサービスを提供することができる。同社は「セキュリティに加えて、主に運営管理とビジネス・インテリジェンスの2つで、業種を横断してユーザを支援する」チュ氏は言う。例えば、小売業界のエンドユーザが顧客をより深く理解したい場合、同社のソリューションは、人数計測が可能なカメラを使用して顧客の数を数え、データをクラウドに転送し、ユーザに提示する。ユーザは、各自の機器を使用してデータを確認し、スタッフの数を増やし、スタッフの配置を調整することができる。

同社は、正規の営業チームに依存することなく、営業サービスやサポートを自動的に提供するソリューションも用意している。ユーザが顧客の名刺をスキャンすると、スキャン画像をクラウド上で解析が可能なテキストとデータに変換し、ユーザはその顧客が既存または新規の顧客か、何をやる会社に所属しているか、さらにビジネスを成功させるために必要な情報やツールまでも知ることができる。同社は最近、日本のオフィス・ソリューション提供企業であるリコーとパートナーシップを締結した。この提携により、リコーは、ACTi社のクラウドベースの分析とビジネス・インテリジェンスを活用して、より競争力の高いサービスを

顧客に提供できるようになった。

同社は、エンドユーザとの効率的なコミュニケーションを目的として、複数の言語で映像を提供するウェブポータルを設置している。ウェブサイトを通じて映像を見たエンドユーザは、同社のサービスの利用のコンセプトや利点をすばやく理解することができる。また、エンドユーザの国際営業チームは、様々なセールス・ツールを簡単に入手して、顧客にアプローチし、適切なメッセージを提供することができる。

競争の激しいセキュリティ市場では、ますます日常化する映像装置を単に提供するのではなく、IoTやデータ解析など、新しい技術を活用してユーザにより高い価値とメリットを提供することは、成功のための必然的な方法と言えるだろう。ACTi社はこの点において成功しており、業界の模範になっている。

アクションソフト社、 ソフトウェアに インテリジェンスを加え、 セキュリティと 運営効率を向上

アクションソフト社のソフトウェアを他社製品と差別化するのは、映像からアクセス・コントロールや火災警報に至る他のシステムとの完全な統合を実現しながら、ある程度の柔軟性を確保し、必要なコストを抑え、システム構築者の要求に応えるという点だ。

ロシアに本拠を置くPSIM (Physical Security Information Management: 物理セキュリティ情報管理)およびVMSソリューション提供企業であるアクションソフト社は、今年新たにSecurity 50にランクインした。

同社は、長い年月をかけて東欧志向の企業から事業を世界的に展開する国際企業へと成長した。同社が成し遂げた全ての成功は、ソフトウェアへの情熱から始まっている。アクションソフト社事業開発部長ユリ・アクフメトヴ氏は「ここにいる人々は、私を含めて、皆ソフトウェア・エンジニアだ。私は長



アクションソフト社事業開発部長
ユリ・アクフメトヴ氏

く経営に関わっているが、ソフトウェア工学の学位を保有している」と言う。

同社のソフトウェアを他社製品と差別化するのは、映像からアクセス・コントロールや火災警報に至る他のシステムとの完全な統合を実現しながら、ある程度の柔軟性を確保し、必要なコストを抑え、システム構築者の要求に応えるという点だ。「同業他社は『大丈夫。これは当社のAPIなので、なんでも好きなものと統合できる』と言う。しかし、実際にはシステム構築者の立場として、システム全体にお金をかけるのではなく、特定案件に必要な、わずかな部分だけ統合が必要な場合がある。当社の戦略は最初から異なる。まず、統合は当社自身が行う。サンプル機器を接続しAPIを入手する。品質を完全なものにするため、これも当社で行う。当社は、技術サポートもアップグレードも無料で提供する。携帯電話のようなものだ。購入した携帯電話は無料でアップデートされ、問題があればサービスに電話して、質問することができる。支払いは一度だけだ。当社のソフトウェアも同じだ」とアクフメトヴ氏は語る。

アクションソフト社は、高度な分析機能、検索機能をVMSに搭載し、他社との差別化を図っている。同社のMomentQuestは表示条件を指定して、目的の映像にすばやくジャンプすることができ、同社のTimeCompressorは録画映像内の全ての動体を同時に表示する。また、設置場所におけるカメラの位置とイベントが、インタラクティブ3Dマップにより、瞬時に表示される。

同社はVMS企業と見なされることが多いが、実際には、PSIM提供企業としてスタートし、後にVMSへと事業を拡大した。同社は現在、Intellect PSIM、Next VMSという自社製品の両方で成功を収めている。Next VMSは、ソフトウェアの高い拡張性を活かし、アクフメトヴ氏が言う「エンタープライズ・レベルまでゼロレベル(スムーズにアップグレードが可能である意)」を実現している。

「Next VMSは、場所やサーバ等を無制限にサポートすることができる」とアクフメトヴ氏は言う。Next VMSでは、最新バージョンのソフトウェアを利用してハードウェアを最適化し、認識結果をリアルタイムに取得したいと望むエンドユーザに対応し、結果的により多くのコストを削減することができる。「ちょうどあなたのノートパソコンのような、i7 CPUと8GBのRAMを搭載したサーバで100台のHD画質のカメラをサポートし、100台のカメラの映像を同時に表示することができる。高価な映像カードは不要で、内蔵グラフィック・カードで十分だ。これは、当社にとって重要だ。この事実を知ったシステム構築者は『100台のカメラを管理するには、通常は4台のサーバが必要だが、こ

のシステムならサーバは1台で済む』と言った」とアクフメトヴ氏は語る。

一方、Intellect PSIMは、接続されている全てのサブシステムを統一された1つのインタフェースで制御できる点で差別化を図っている。「新しい操作者が配属されたとしよう。他のソリューションでは、トレーニング費用が必要になる。操作者が学習しなければならないインタフェースが3種類あるとすれば、トレーニング費用はかなり高額になる虞がある。しかも、それは毎月の支出の一部にすぎない。当社は、この点を効率化しており、1つのインタフェースで全てに対応できる。PSIMシステムのトレーニングは3日かかるが、Intellect PSIMシステムのトレーニングは3時間で終わるため、費用が安く、顧客にとってより魅力的だ」とアクフメトヴ氏語る。

コースタ・テクノロジズ社、 合併でより強力に

CohuHD社とコースタ・ビデオ社は合併したが、製品レンジと顧客基盤を補完し合い、それぞれが独自の市場分野を対象にしている。

以前は、コースタ社、CohuHD社という別の企業だったが、2014年にCohuHD社がコースタ社を買収し、コースタ・テクノロジズ社が生まれた。コースタ・ビデオ・システムズ社を含むコースタ・テクノロジズ社は、CohuHDとの合併により昨年と今年に達成した強力な成長を背景に、初めてSecurity 50入りを果たした。

コースタ・テクノロジズ社営業担当副社長マイク・ロウズ氏は「今年も当社にとって良い年になることは間違いない。CohuHDは、米国での社会基盤事業への投資増大の結果、非常に好調な年になっている。これらの事業の多くは、CohuHD社が提供するタイプの技術が必要としている。コースタ・ビデオ社も今年は非常に好調だ。小売業界は引き続き当社にとり非常に良い市場で金融部門も堅調だ」と語る。

CohuHD社とコースタ・ビデオ社は合併したが、製品レンジ、顧客基盤を補完しあい、それぞれが独自の市場分野を対象にしている。CohuHD社は、



コースタ・テクノロジズ社
営業担当副社長マイク・ロウズ氏

過酷な条件に耐えて様々な軍事や政府用途で使用される、専門用途の堅牢な映像監視装置で世界的によく知られている。「例えば、混雑する交差点や高速道路のポールに設置されているカメラなど、交通関係市場では、保守点検が最低限で済む信頼性の高いカメラが不可欠だ。当社のカメラは、窒素加圧密閉し、水蒸気の浸入を阻止している。カメラにはセンサを内蔵し、故障の懸念をエンドユーザーに警告する」とロウズ氏は言う。

一方で、同社は主に米国市場に焦点を合わせ、小売業や銀行など、それほど厳しくない環境を対象にアナログカメラ、IP HDカメラを含む完全な製品ラインナップを揃え、市場の特定のニーズに対応している。

ロウズ氏によると、コースタ・ビデオ社の対象市場の独特な特徴の一つが、ユーザーの既存の同軸ケーブル基盤を利用してHDの高精細画像を実現するHDアナログの採用の増加だ。「我々は、1、2年前まではHDアナログを一時的な流行製品と見なし、人々は直接IPに移行することを望むと考えていた」とロウズ氏は言う。コースタ・テクノロジズ社は、HDTV規格を採用している。「しかし、購買意欲を刺激する画質、性能、価格により、HDアナログ技術が本当に必要とされており、5年で定着するということがわかった」と同氏は語る。

コースタ・ビデオ社が対象市場で直面している主な課題は、流通チャンネルがアジア系ブランドであふれていることだ。「アジア系企業は、格安製品を通じて流通チャンネルを獲得している。米国にも店舗を設けており、代表的な流通顧客に直接販売を行い、顧客が競合するケースもある」とロウズ氏は語る。

そのため、コースタ社はこのチャンネルとは距離を置いている。「当社にとり競合他社に先んじることは、他社のやり方には手を出さず、大量で低価格の流通ベースの事業は他社にまかせることを意味する。当社は一部の大手VMS企業よりもかなり低価格で、信頼に足る製品でギャップを埋めるが、流通や低価格市場で事業展開することは絶対がない。当社は、ミドルレンジで価値と専門知識を提供している」とロウズ氏は語る。

大きな成長を続ける デジタル・バリアズ社、 レースに参入

長年にわたり複数の企業を買収してきた、英国に本拠を置くデジタル・バリアズ社は、ソリューション部門のみで、全組織の成長の50%以上を計上している。

デジタル・バリアズ社は、携帯電話や衛星通信、IPメッシュやクラウドを含む無線ネットワークを利用した遅延なしのストリーミング、保安映像と関連するインテリジェンス解析の専門企業で、世界規模の監視、セキュリティ、安全市場向けに視覚インテリジェントを提供している。

同社は、市場の他のどの技術よりも効率的に無線映像ストリーミングを行えると主張し、低帯域幅でもライブ映像をリアルタイムにストリーミングできるとしている。

デジタル・バリアズ社CEOザク・ドフマン氏は、「これが当社の成長の大きな推進力だ。車内や他の場所からの映像ストリーミング、さらには、パイプライン警備、国防、軍事防衛などの広域監視網からの映像ストリーミング。これらは全て、当社の主要成長分野だ。他の成長分野としては映像解析がある。多くのカメラを現地で使用し、脅威を検知できる高レベルなインテリジェンスを実現する。このインテリジェンスをカメラに組み込み、カメラ自体をインテリジェント化して、全ての情報を中央に送らなくても済むようにしている」と語る。

2016年、同社のソリューション部門から発生する全組織の利益は、前年比50%以上上昇した。この成長は、製品からソリューションへのシフト、個別のハードウェア、ソフトウェア製品から完全な統合ソリューションへの移行によるものだ。これにより、同社は顧客やパートナーと安定した長期的関係を築き、提供するソリューションを統一し、顧客満足度の質を調整することができる。同社のソリューション部門全体の粗利益は50%以上と大幅に向上し、ソリューションにより全組織の粗利益は55%にまで向上した。

ドフマン氏は、この成長に関して次のように述べている。「当社にとり、2016年度が非常に良い年であったのは確かだ。全世界で売り上げは倍以上になり、全組織の総収益は50%以上増加した。非常に大きな成長であるのは確かだ。当社は、過去5年ほどの期間を、一連の技術を組み合わせ、世界中の顧客が購入後すぐに使えるソリューションを実現することに費やしてきた。当社は、世界35~40カ国の重要顧客と連携しており、これらの顧客は当社からソリューションを購入し、すぐに上手く運用することができる」。

英国に本拠を置く同社は、2008年、データ解析企業デチカ



デジタル・バリアズ社CEO
ザク・ドフマン氏

社の元従業員らによって設立された。以降、複数の企業を買収し、現在では衣服の中に隠された銃器を検知できるユニークな製品までも揃えている。「つい先週、当社は世界最大のセキュリティ企業G4S社と公開イベントの安全対策に協同で取り組むことを発表した」とドフマン氏は言う。

「この会社を立ち上げる前、私たちは、監視特に映像を中心とする監視が以前よりもはるかにハイテクな分野になると認識していた。当時、市場ではまだ標準画質のアナログ技術が支配的だったが、私たちはIPカメラ、高解像度カメラ、映像解析が多様な用途に採用されることになると理解し始めていた。また、業界が断片化し、世界中の多くの顧客基盤へのアクセスが制限されており、優れた技術が埋もれているとも認識していた。当社が15企業を買収したのはこれが理由だ。当社は、必要な技術を購入し、世界水準の高度に差別化されたソリューションを作り上げた。顧客にアクセスするための営業プラットフォームも世界中に設けた。過去5年間、当社はこれらの技術を購入し更新し、投資を行い世界中の顧客が購入するソリューションを作り上げた」とドフマン氏は語る。

同社は世界中のほとんどの市場に事業展開しているが、主な収益源は米国でアジアがそれに続く。2016年前半に米国だけでも5倍の成長が見られることから、好調な収益は2017年も続く」とドフマン氏は予測している。

Identiv社、政府部門向けセキュリティ・ソリューションに注力

ビッグデータ、IoT、アクセス・コントロールのモバイル化に伴い、ID管理の重要性がかつてないほどに高まる。

今年Security 50に新たにランク入りしたIdentiv社は、アクセス・コントロール、ID管理ハードウェア、ソフトウェアで知られており、その一部は、2009年に買収したHirschブランドで販売されている。同社が昨年発売した新製品、サービスには、Hirsch Velocitプラットフォームをベースとした、米国政府のFICAMアプリケーション向けのエンド・ツー・エンド・アクセス・コントロール・ソリューション、シスコ社とその再販業者を通じて世界的に販売するICPAMアクセス・コントロール・プラットフォーム、ほぼ全てのシステムで使用できるWiegand、RS-485 OSDP通信形式のuTrustマルチ・テクノロジー・リーダーなどがある。

同社は、物理的および論理的資産へのアクセスを厳密に管理、

監視する市場に注力して、ドアを開けたり、ネットワークにアクセスしたりする際にカードに保管されたデジタル証明書を認証する方法を定めたFICAM規格に準拠したソリューションを必要としている米国政府も顧客の1社だ。Identiv社マーケティング&事業開発担当副社長ジョン・ピチニンニ氏は



Identiv社
マーケティング&事業開発担当副社長
ジョン・ピチニンニ氏

「Identiv社はスマートカード・イニシアチブをはじめとする、米国のアクセス・コントロール、セキュリティ監視の標準規格を全て完全にサポートする。ISO規格に基づく当社のハイレベルなエンド・ツー・エンド暗号化は、カードからカード読取機、カード読取機からコントローラ、コントローラからサーバへの安全な通信を実現する」と語る。

同社は、重要インフラ、教育という業種別市場も対象としており、どちらの市場も安全で信頼性の高い統合ソリューションを求めている。「教育施設のセキュリティ・システムでは、特定区域へのアクセスを制限し、その他はオープン・アクセスとし、住居区域の安全を確保し、映像、通信、緊急支援、一斉通知などのシステムと統合する必要がある。一般に、キャンパスや地域のアクセス・コントロール・システムは学生のデータベース・マネージャと統合され、学生の情報とスケジュールの入手、学生への適切なアクセス権の割り当て、学生のIDバッジの印刷を行う」とピチニンニ氏は語る。

ピチニンニ氏は、この種の統合を実現するには標準化が重要であることを強調する。「統合を実現するには、各種の標準に従う必要がある。他のシステムとの通信を可能にするSDKは、標準プログラミング言語で記述される。このツールを使用すれば、外部の顧客データベースと非常に簡単に統合することができ、システムから映像システム、コマンド・プラットフォーム、コントロール・プラットフォームなどの他のシステムにトランザクションや事前警告を送ることもできる」とピチニンニ氏は言う。

将来に関して、ピチニンニ氏は、ビッグデータ、IoT、アクセス・コントロールのモバイル化に言及し、ID管理の重要性は今後ますます高まると予想した。「全てのものが接続される世界では、信頼でき伝達可能なIDを人と物の両方に付与する必要がある。セキュリティを低下させずに工程を自動化するには、人、物、工程の間に信頼を確立し、確保する必要があり、これが重要な課題になる」とピチニンニ氏は言う。



セキュリティは事後検証を目的化しない、生命と財産の保全が全て、 ビジネス効率の加速にはシームレスなマルチメディアの徹底活用

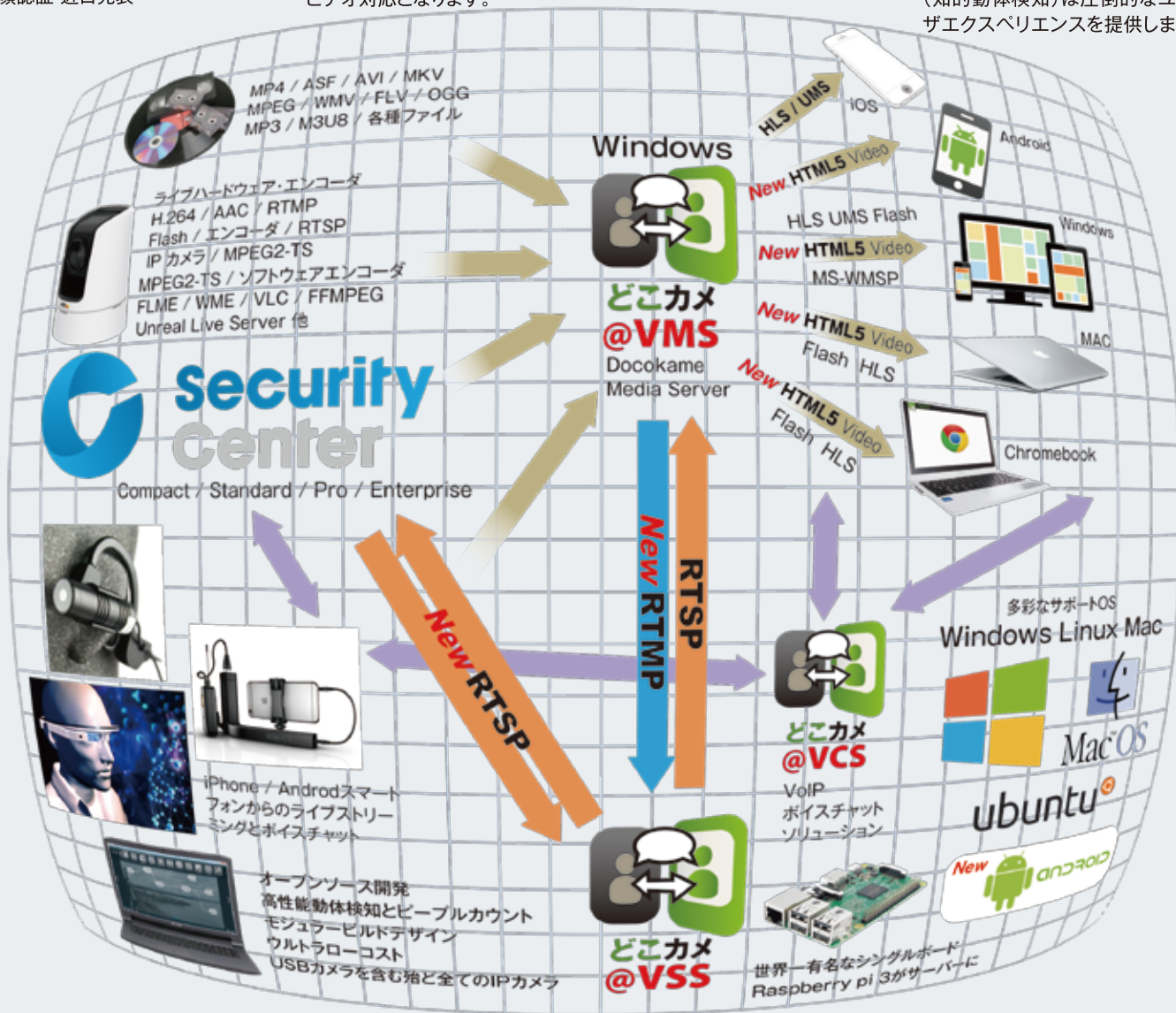
比類なきソリューションの集大成ここにあり

Security Centerは、世界が認めたハイエンドNo.1セキュリティプラットフォームです。
世界最高精度のウォークスルー顔認証 近日発表

どこカメ@VMSは、パブリックコンテンツ配信に必要なあらゆる機能を提供しています。
2017年春からいよいよHTML5ビデオ対応となります。

どこカメ@VCSは、世界屈指の音声コーデックOpusを実装したVoIPソリューションです。無償で利用可能。

どこカメ@VSSは、マイクロIoTデバイスからWindowsまであらゆる環境で作動。
インテリジェントビデオモーション(知的動体検知)は圧倒的なユーザエクスペリエンスを提供します。



生命と財産保全の徹底追及

小中規模でも事後検証
(録画至上主義)からの脱却

セキュリティをコストから
プロフィットへの転換

物理セキュリティ業界もコモディティ化の勢いは止まるところ知りません。際立った専門化と差別化を提供できる、ソリューションライン無くしては淘汰の渦中に飲み込まれるだけではないでしょうか？

ソリューションを貴方と共に! 募集
高度な案件見積依頼大歓迎、
圧倒的コストパフォーマンスを提供します。

セキュリティショー出展
東7ホール[Y-1-3]

**2017年のテーマは
ノートde始まる**

ゲーミングPCで鍛えられたパフォーマンスは伊達じゃない。
組込NVRからの脱却無くして、生命と財産の保全なし。

Javatel
Video Intelligence

株式会社 ジャバテル
〒530-0041 大阪市北区天神橋2-北1-21 八千代ビル東館3F
TEL 06-6354-0100 FAX 06-6136-1155
〒130-0011 東京都墨田区石原 1-41-4 Kビル3F
TEL 03-6658-8726 FAX 03-5637-7834

お問合せは、フリーダイヤル **0120-961-891**
ご遠慮なく。メール info@javatel.co.jp

<http://javatel.co.jp>

よくわかるIPネットワーク

株式会社ジャバテル 代表取締役 佐々木宏至

既存勢力と新興勢力の逆転が起きる!?

2017年はこれまで以上に政治経済ともに全く先が読めない混沌とした状況にあるが、はっきりしていることは、近い将来、あらゆる分野で既存勢力と新興勢力の逆転が起きるのではと思えてならない。物理セキュリティ業界はといえば、連合や連携が盛んになっている。全ては中国の影響と断じてよい。これは当社のような超零細においてはチャンスでもある。その理由を述べる。

フルHD、15fps、3ヶ月録画(RAID5)、カメラ300台、監視モニタリングPCはデュアル・モニタでローカル5拠点と遠隔で2拠点。非常にシンプルで、あまり褒められた仕様とは言えないが、市場の大半ではこれに類似した内容が多い。なぜ褒められた仕様でないのか。まずイベント・アクションによるアラームが皆無、そして典型的な事後検証仕様。

従来この手の仕様ではNVR勢力にほとんど負けていた。だが、最近は負けられないことが多い。その最大の理由を明かす。ストレージとしては、室内中心であれば600TB程度、インバウンド総帯域として580Mbpsとなる。アウトバウンドはバックボーンの制限範囲とした設計とする。カメラ1台の帯域は2Mbps程度だが、ここで問題になるのは「遠隔で2拠点」の仕様だ、ベストエフォートのインターネット回線ではトータルで10Mbps程度に保つのが最も安全。フルHDの場合で4-5台程度だ。ここからがIP設計の真骨頂だ、一般的に最新IPカメラはマルチストリームに対応している。要するに録画ストリームはフルHD、ライブストリームはVGAまたはCIFとする。多分割画面でフルHDストリームをデコード表示させるのは、リソースの無駄遣いでそのもので破綻する。

4分割またはシングル・スクリーンに自動でフルHDが表示されれば何ら問題ない。CIFで150KBps、VGAで400Kbps程度、ベストエフォートでも十分に16カメラ/モニタが可能になる。

サーバ台数を極限まで減らすテクニックとして最も効果的な構成は、マルチキャストを使用することだ。本システムのサーバとしては2台で十分に機能する。ワンサーバ300TBは10TBのドライブを36本、12本単位でRAID5を構成する。次にカメラの選定だが、国内国外の主要メーカーの1/2のコストで提案可能となる。ジェネテック社製Security Centerを使用してシステムを構築するのだが、これまでは大半の案件で負けていたが、今はほとんどの案件で負けることがなくなった。



カメラ・コストが同等でも互角以上の戦いが可能

第一要因としてはネットワークのマルチキャスト化でサーバ台数が劇的に少なくなっている。特に弊社の場合は20年以上にわたるサーバ製作ノウハウを活用して、大手メーカーより30%以上のコストダウンを達成している。VMSのライセンス・コストをある程度吸収することで、全体コストとしてNVR系に十分対抗できる。さらにカメラ・コストが1/2であれば価格で負けることはほとんどないと言える。

今回はクライアント台数が7台程度なのでコスト的には大差ないが、デュアル・ストリームとNVIDIA CUDAの構成により、クライアントコストも1/2程度で提供可能となる。上記の説明は日本で言うところの大規模システムに該当するが、より小規模の場合でも十分な価格競争力を提案している。

Security Show 2017出展のテーマ「ノートde始まる」

アンチテーゼとして、あえて言うなら組み込みNVRからの脱却である。組み込みNVRはLinuxでROM化されているのでウィルスの影響は受けないと、まことしやかに諸々を掲載している販社のホームページがこれまで存在したし、今もまだ存在する。これを嘖飯と言わずとして何を嘖飯と言えようか。コードは元来ROMで作動するが、RAMがなくてはデータ処理できないのは自明で、そのRAMにコードを書いて実行すれば何でもできる。Linuxで言うところのルート権限を確保されれば何でもし放題である。つまり攻撃者が脆弱性を見つければどうなるか説明するまでもない。

事例：NVRを8店舗に設置し本部でモニタリング

一例を挙げると、Hikvision社製8chのNVRと自社製カメラと一部キヤノン製カメラ、モニタリングはHikvision社 CMS iVMS4200を導入してモニタリングしている。顧客からの要望で、録画は動体検知録画とした(キヤノン製カメラは常時録画)。また導入後にPOSレジで動体検知を音によるアラーム(店舗ごと分ける)を要望された。また、POSレジでは音声付き録画も要望された。

このソリューションを担当するシステム構築者はHikvision社製品の経験がほとんどなく、販売代理店から情報を得ながら構築を開始した。問題点を箇条書きで書き出してみたい。

- 1) キヤノン製カメラはNVRで問題がなかったが、遠隔監視の本部側VMS-4200で表示ができなかった。
- 2) 動体検知録画の設定をしたが、誤検知が余りにも多くて顧客から苦情が絶えなかった。
- 3) 特にPOSレジの誤動作は致命的だった。

特に1)は致命的だったが、webアクセスで見ること回避を提案したが、これに対して顧客が激怒。2)と3)はカメラをVCA仕様のカメラに変更して、NVRもVCA対応に変更する提案を考えたが、費用はシステム構築者負担となることは明白で、システム構築者は困り果てて紹介者を介して弊社に相談があった。

弊社からの提案内容

- 1) 1店舗のカメラ台数は4台で2店舗のみ6台。現状のストレージ

ジ使用量は400GB程度だった、検知精度が上がれば250GB程度と考えられる。カメラはそのまま利用する。

- 2) 既存のNVRはHDDのみ再利用。NVRはAtomクラスのノートPCに変更、ソフトウェアはDocokame@VSSとした。参考価格ベースの見積りを示す。

全ての要件を満たし、Docokame@VSSのインテリジェント・モーションにより誤動作が激減し、高い顧客満足度を得た。もちろんキヤノン製PTZカメラはデュアル・ストリームで対応し、ネットワーク負荷も低減して安定性が増した。

さて、本件の最大のアドバンテージはRM-INST リモート・インストールにある、各ノートパソコンは設置後に大阪から遠隔アクセスでセットアップされ、現場には営業担当だけでOK。本部側も同様で従来のオンサイトでは考えられない低コストで対応を可能にしている。これこそが「ノート de 始まる」の真骨頂と言うわけだ。詳細およびデモはSecurity Show 2017の弊社ブースでぜひご覧いただきたい。



概要	単価	数量	金額	追記
ノートPC 2GB RAM 32GB SSD	34,500	8	276,000	
USB3.0ストレージBOX	2,500	8	20,000	現場でHDD入れ替え作業
VSS-S-4C-1Yスタンダード・ライセンス	12,587	8	100,696	Docokame@VSS
年間の更新付き4 camera connection				4カメラ・ライセンス
1年間のupdate権利付き	ジャバテルアプライアンスとのセットで提供			
VSS-S-2C-1Y	6,287	2	12,574	2カメラライセンス
RM-INST リモートインストール	20,000	9	180,000	
合計			589,270	

Docokame@VSS



- 1) カメラに依存しないインテリジェンス動体検知
 - 2) マルチサーバー統合機能を標準搭載
 - 3) 設定はモジュラーデザイナーアーキテクチャーを搭載
 - 4) Windows、Linux、Mac OS、Androidで作動
 - 5) ほとんど全てのIPカメラ、USBカメラ、キャプチャーカード
 - 6) ローコストライセンス 1カメラ MSRP 2,499円から
- 供給方法 アプライアンスでのみ、弊社サイトB to B (代理店契約必要)
B to C Amazon Yahooショッピング

株式会社ジャバテル

www.javatel.co.jp
専門サイト nvr.jp ipcam.tv



本社 〒530-0041 大阪市北区天神橋 2-北 1-21 八千代ビル東館 3F
TEL 06-6354-0100 FAX 06-6136-1155
支店 〒130-0011 東京都墨田区石原 1-41-4 TKビル 3F
TEL 03-6658-8726 FAX 03-5637-7834

2017年1月

INTERSEC

会期:2017年1月22日 - 24日
 会場:Dubai International Convention
 and Exhibition Centre
 アラブ首長国連邦 ドバイ首長国
 主催:Messe Frankfurt New Era
 Business Media
 URL: <https://www.intersecexpo.com/>

3月

SECURITY SHOW

会期:2017年3月6日 - 10日
 開場:10:00 - 17:00
 会場:東京ビッグサイト
 主催:日本経済新聞社
 URL: <https://messe.nikkei.co.jp/ss/>

リテールテックJAPAN

会期:2017年3月7日 - 10日
 開場:10:00 - 17:00
 会場:東京ビッグサイト
 主催:日本経済新聞社
 URL: <https://messe.nikkei.co.jp/rt/>

ライティングフェア

会期:2017年3月7日 - 10日
 開場:10:00 - 17:00
 会場:東京ビッグサイト
 主催:日本経済新聞社
 URL: <https://messe.nikkei.co.jp/ld/>

JAPAN SHOP

会期:2017年3月7日 - 10日
 開場:10:00 - 17:00
 会場:東京ビッグサイト
 主催:日本経済新聞社
 URL: <https://messe.nikkei.co.jp/js/>

4月

ISC WEST

会期:2017年4月5日 - 7日
 開場:10:00 - 18:00(最終日17:00)
 会場:Sands Expo & Convention Center
 米国 ネバダ州 ラスベガス
 主催:リード エグビジョンズ
 URL: <http://www.iscwest.com/>

映像伝送 EXPO

会期:2017年4月5日 - 7日
 開場:10:00 - 18:00(最終日17:00)
 会場:東京ビッグサイト
 主催:リード エグビジョン ジャパン
 URL: <https://www.vcom-expo.jp/ja/>

第10回 オプティクスEXPO

会期:2017年4月5日 - 7日
 開場:10:00 - 18:00(最終日17:00)
 会場:東京ビッグサイト
 主催:リード エグビジョン ジャパン
 URL: <http://www.photonix-expo.jp/>

SECUTECH INDIA

会期:2017年4月6日 - 8日
 会場:Bombay Exhibition Centre
 インド共和国 ムンバイ市
 主催:ABEC EXHIBITIONS &
 CONFERENCES PRIVATE LIMITED
 Messe Frankfurt New Era
 Business Media
 URL: <https://www.secutechindia.co.in/>

SECUTECH TAIWAN

会期:2017年4月12日 - 14日
 会場:台北南港国際展示館 台湾台北市
 主催:Messe Frankfurt New Era Business Media
 URL: <https://www.secutech.com/>

5月

Intersec Saudi Arabia

会期:2017年5月2日 - 4日
 会場:ジェッダ会議催事センター
 サウジアラビア王国、マッカ州、ジェッダ
 主催:Messe Frankfurt New Era
 Business Media
 URL: <https://www.intersec-ksa.com/frankfurt/>

第20回 組込みシステム開発技術展

会期:2017年5月10日 - 12日
 開場:10:00 - 18:00(最終日17:00)
 会場:東京ビッグサイト
 主催:リード エグビジョン ジャパン
 URL: <http://www.esec.jp/haru/>

ワイヤレスジャパン2017

会期:2017年5月24日 - 26日
 10:00 - 18:00(最終日17:00)
 会場:東京ビッグサイト
 主催:リックテレコム
 URL: <http://www.wjexpo.com>

6月

IFSEC International

会期:2017年6月20日 - 22日
 会場:エクセル展覧会センター
 ロンドン市ニューアム特別区 英国
 主催:UBM
 URL: <http://www.ifsec.events/international/>

8月

SECUTECH VIENAM 2017

会期:2017年8月12日 - 14日
 会場:サイゴン展示会議場(SECC)
 ヴェトナム社会主義共和国
 ホーチミン市
 主催:Messe Frankfurt New Era
 Business Media
 URL: <http://www.secutechvietnam.com>

9月

GDSF JAPAN 2017

会期:2017年9月14日 - 15日
 開場:14日:13:00 - 17:00、
 15日10:00 - 17:00
 会場:UDX GALLURY
 主催:ASJ合同会社
 URL: <http://www.asj-corp.jp/>

ASIS 2017

(ASIS International 63rd Annual
 Seminar and Exhibits)
 会期:2017年9月16日 - 19日
 会場:ダラス展示会場
 米国 テキサス州 ダラス市
 主催:ASJ合同会社
 URL: <http://www.asj-corp.jp/>

11月

SECUTECH VIENAM 2017

会期:2017年11月16日 - 18日
 会場:サイゴン展示会議場(SECC)
 タイ バンコック市
 主催:Messe Frankfurt New Era
 Business Media
 URL: <http://secutechthailand.tw.messefrankfurt.com/bangkok/en/visitors/welcome.html>

アクシス、簡単に設置ができる小型キューブ型カメラを発表

本製品は「AXIS M1065-LW」、「AXIS M1065-L」、「AXIS M1045-LW」の3機種。

【共通の特長】

- HDTV1080p 解像度の優れた映像品質
- ワイドダイナミックレンジ(WDR)
- 効果的なダイナイト機能を提供する赤外線(IR)ライト
- 既存のワイヤレスまたはイーサネットを通じて接続が可能
- メモリ・カードを利用したローカル・ストレージの提供でサーバに接続が不要。
- 夜間に優れた照明を提供する赤外線ライト
- 日中に鮮明な色合いを提供するIRカットフィルタ

【機種別の特長】



■ 「AXIS M1065-LW」と「AXIS M1065-L」

- 音声録音用の内蔵マイクروفोन
- 録音した内容を放送できるスピーカ
- 暗闇で動きを検知し、必要時に録画をするPIR モーション・センサ

■ 「AXIS M1045-LW」と「AXIS M1065-LW」

ワイヤレス対応モデル。

■ 「AXIS M1065-L」

PoE対応モデル。

【希望小売価格(税別)】

- AXIS M1045-LW 固定ネットワークカメラ 36,600円
- AXIS M1065-L 固定ネットワークカメラ 44,600円
- AXIS M1065-LW 固定ネットワークカメラ47,800円

URL: <https://www.youtube.com/watch?v=q6IE0z76uSw>

Dynacolor社、IR ピコ・アイ・ボールIPカメラ(1C)とコバートIPカメラ (0C) を発売

HDR機能付きの超小型サイズの軽量カメラは最大4MP@30fpsと2MP@30fpsのモデルを選択できる。逆光や明暗差が極端に大きな所でも鮮明な画像を提供する。非常に簡単に設置できるよう機構設計に工夫を凝らし、どんな所にも数分でカメラをインストールすることが可能。

IRピコ・アイ・ボールIPカメラ(1C)は繊細でコンパクトなデザインながら、3軸回転と広い視野角(FOV最大87度)で目標を捉える。内蔵IR LEDにより最大15mの離れた物体を照らし、昼間



だけでなく夜間も様々なアプリケーションを効果的に演出する。簡易設置設計により、カメラ制

御部分を壁/天井の裏に隠し、小さなドーム型センサ・ユニットのみが露出。



コバートIPカメラ(0C)

はIR LEDを省き、超広視野角(FOV108度)固定焦点レンズを装備し、ネジを数か所を締めるだけで簡単にインストールが可能。IRピコ・アイ・ボールIPカメラ(1C)同様、露出の少ないデザインは小売業からの要望に応え開発した。

IRピコ・アイ・ボールIPカメラ(1C)とコバートIPカメラ(0C)は、強力なHDR機能と顔検知機能を組み合わせ、暗い背景での撮影時に露出オーバーを防ぐことができる。

<http://www.dynacolor.co.jp>

VIVOTEK社、対衝撃ドーム型モデル MS8392-EVを発表

屋外向け対衝撃ドーム型カメラ MS8392-EVは、180度のパノラマビューが得られる3メガピクセルCMOSセンサを4機搭載し、デザインを一新した製品。設置に要する時間やメンテナンス費用を低減。



ビデオ・アラインメント機能により、ユーザが個々のセンサの

画像品質を最適化でき、オリジナル画質と取り外し可能なIRカットフィルタ、WDRエンハンス技術を装備。

IK10およびIP66に準拠した堅牢なケースと-50度から50度までの幅広い動作温度により、屋外監視に設置されても雨や粉塵に耐え、さらに破壊行為や妨害行為からガードする。直射日光による干渉を抑えるために、カメラには壁面設置向けの日除けを装備。

(<http://www.vivotek.com>)

ハイテクインター、新製品情報

屋外設置可能な無線LANアクセス・ポイント「DLB 2 Wi-Fi AP/Bridge」

本製品は、-40～+65度の広い動作温度かつIP65の防水・防塵性能を備えた屋外用無線機器。主に無線LANアクセス・ポイントでの利用を想定して設計。500mから1km程度の区域(水平360度/仰角ビーム幅30度)のカバーが可能。

【主な特徴】

- -40～+65℃の広い動作温度
- 防水・防塵性能: IP65
- 独自方式のPoE対応

【DLB2オムニアンテナ対向距離特性】

500m時:30Mbps、1km時:4Mbps



【各種認定】

TELEC(認定番号:003-160099)、VCCI ClassB, FCC, CE Marking, RoHS

【標準価格(税別)】

- DLB 2 Wi-Fi AP/Bridge(単体) 70,000円
- DLB 2 Wi-Fi AP/Bridge オムニアンテナ・同軸ケーブル50cmセット 145,000円
- DLB 2 Wi-Fi AP/Bridge オムニアンテナ・同軸ケーブル100cmセット 147,000円

製品URL: <https://hytec.co.jp/products/wireless/dlb2.html>

PoE給電対応小型光メディアコンバータ MaxiiFiber Vi5001

本製品は、RJ-45(10/100BASE-TX)と光ファイバ(100BASE-FX)のメディア・コンバータ。SFPモジュールは、LC2芯(シングルモード/マルチモード)用意。シングルモードで最大20km、マルチモードで最大2kmまでのデータ伝送が可能。

(※SFPポートはMaxiiFiber Vi5001対向の接続のみサポート)

【主な特徴】

- 10/100BASE-TXと100BASE-FXを変換
- リモート側にDC48VタイプのACアダプタの接続でPoE機器(30W)に給電可能



- 0～+70℃の広い動作温度範囲に対応
- コンパクト筐体(W68×D45×H25mm・約78g)

【標準価格(税別)】

- MaxiiFiber Vi5001 本体 55,000円
- オプション製品
- Vi01310SM-H(LC2芯,SM,20km) 25,000円
- Vi01310MM-H(LC2芯,MM,2km) 20,000円
- TRG1524-A-62E13 ACアダプタ (ローカル側用ACアダプタ) オープン
- TRG70A480 ACアダプタ (リモート側・PoE給電対応ACアダプタ) オープン

製品ページ:

https://hytec.co.jp/products/media_converter/maxiifiber-vi5001.html

メカニカルロック式HDMIケーブル

本製品は、コネクタ部分のスライドでロック、ロック解除の操作ができ、ロック状態での耐荷重8kgを実現

【製品仕様等】

- コネクタ:HDMI TypeA(オス-オス)
- 4K(Ultra HD)対応
- x.v.Color対応
- 製品保証:1年間

【標準価格(税別)】

- メカニカルロック式HDMIケーブル 1m(耐荷重8kg) 10,000円
- メカニカルロック式HDMIケーブル 5m(耐荷重8kg) 15,000円
- メカニカルロック式HDMIケーブル 10m(耐荷重8kg) 22,000円

製品URL:

<https://hytec.co.jp/products/accessory/mechanical-lock-hdmi.html>



secutech

第 20 回 SECUTECH EXPO

2017 年 4 月 12-14 日

台湾台北市

内容をレベルアップ！

9つの最も熱い潮流と同期して、ア製品をアップグレード

激しい競争で勝ち残るためには、セキュリティ & IoT エコシステムで必要となる9つの技術の活用が不可欠です。

- ・4K UHD
- ・生体認証
- ・基幹部品
- ・RFID
- ・インテリジェント映像解析
- ・ストレージ
- ・ソフトウェア&プラットフォーム
- ・スマートセンサ
- ・ICT

競争を乗り越えよう！

これまでのセキュリティを超えてビジネスをすす推進る、インテリジェントな個別市場ソリューション

アジアで好評の個別市場に触れ、企業同士で新たな協力関係を築き、セキュリティ分野に留まらないビジネスチャンス創造することができます！

- ・都市
- ・交通機関
- ・小売業
- ・工場&産業ゾーン
- ・ビル&ホーム

www.secutech.com



Plan your visit now

第25回 セキュリティ・安全管理総合展

SECURITY SHOW 2017



行こう、新ステージへ。

日本のセキュリティが進化する4日間

2017年

3月7日(木) ▶ 10日(金)

東京ビッグサイト
[東3・7・8ホール]

主催
日本経済新聞社

NIKKEI
MESSE
街づくり・店づくり総合展

第25回の開催となるSECURITY SHOWは、東京ビッグサイトに新設された展示会場「東7・8ホール」も使い、前回より100小間以上規模を拡大して開催します。2020年に向けてさらに注目が高まっているセキュリティ・安全管理の総合展示会として、多角的に最新情報を発信し、ビジネスの機会を創出します。ご参加をお待ちしています。

<http://www.securityshow.jp/>