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 JAPAN

The Professional Magazine Providing Total Security Solutions

www.asj-corp.jp　Jan/Fev. 2012 no.26

SECURITY50 2011

2011年の総括

HD-CCTV Solution

WEBGATE　TENPO PLANNING

HD cctv™
Certificate #CC20101129-1
HDcctv Allianceが
世界で最初に認証した
ハイビジョンシステム

新世代ハイビジョン・カメラシステム

さらに高度でより上質な映像セキュリティーへ

WEBGATE製品はHDcctv Allianceより既に6モデルの認証をうけております
HD800H/HD400H/HD400ME/C1080B/C720B/RP102

防犯・監視カメラを
もっと便利に、
もっと使いやすく。

録画ソフトウェアの
メインストリーム

KxViewPro

高機能！簡単操作の録画ソフトウェア

Ver2.0

H.264 に対応しました。

同時録画台数 9 台、16 台、32 台、64 台用をラインナップ

・多彩な分割画面 (4 分割～最大 24 分割画面)
・マルチベンダ対応で複数メーカーのネットワークカメラ混在可能
・MAP 画面表示機能、カメラツリー表示機能を搭載
・デュアルモニタ対応 (ライブ分割画面最大 48 分割表示可能)

新発売！

●カメラ中継ソフトウェア [NetCam GATE]

・ネットワークカメラへの接続セッション数を増やします
・ホームページでのカメラ公開や、多拠点でのアクセス性を向上させます

●車両ナンバー認識 [ナンバーアイ]

・独自の認識アルゴリズムで一から設計。
　高性能・低価格を実現
・誤認識調整やご当地ナンバー等にも迅速に対応可能。

●ネットワークカメラ録画サービス [さば録]

・クラウド方式で現場に録画機器が不要
・メンテナンスフリー
・どこでも閲覧可能
・http://sabaroku.net

当社はネットワークカメラ関連ソフトウェアをすべて自社開発しております。
個別カスタマイズ・OEM のご要望・ご相談お受け致します！

NetCam IP Network Monitoring System

株式会社ネットカムシステムズ

E-mail:netcam@ncam.net
http://www.kxview.net

■本社・秋葉原ショールーム
東京都千代田区外神田 3-10-3
プライム秋葉原ビル 7F
TEL 03-5207-8591

■大阪支店
大阪府大阪市淀川区宮原 4 丁目 4-63
新大阪千代田ビル別館 8B
TEL 06-4866-6431

より詳細を！より鮮明に！

低価格 防犯・監視向　赤外線カメラ SR334/348

フリアーシステムズのSR334/348は、暗闇や薄霧、煙の中でも、鮮明で明瞭な赤外線画像をとらえることができる、低価格の防犯・監視用赤外線カメラです。SRシリーズには、その他、一般、産業、軍事向など多岐にわたり採用されている最先端の赤外線画像技術が用いられており、この技術により、可視カメラ、またナイトビジョンなどと比べ、暗闇や悪天候の下、より鮮明な映像をとらえることが可能です。

SRシリーズは、シリアル制御、アナログコンポジット出力アダプタを搭載しているため、一般的なネットワークへの組み込みが簡単に行えます。320×240、640×480ピクセルの高品質画質での24時間365日体制での防犯・監視体制を簡単に導入することができます。また、各種レンズを取り揃えているので幅広いニーズにお応えします。

メーカー希望小売価格

¥360,000円（税別）より

www.flir.com/cvs

製品に関するお問い合わせは
お気軽に以下までどうぞ

フリアーシステムズジャパン株式会社
〒141-0031 東京都品川区西五反田3-6-20
西五反田アクセス8F
☎ : 03-6277-5681
Fax : 03-6277-5682
e-mail : info@flir.jp
www.flir.com/cvs

目次 Contents

a&S JAPAN Jan/Fev. 2012
2012年1-2月号 No.26

表紙解説
HD-CCTVソリューション 4

特別記事
SECURITY50 2011 16

特　集
2011年の総括 38

連載：市場慧眼
よくわかるIPネットワーク 46

連載：生体認証
タブレットレス手書き署名照合 48
指静脈認証システム導入事例 50

イベント情報
ケーティーワークショップ、ICE7を開催 51
MOBOTIX JAPAN、パートナーカンファレンスを開催 52
SECUTECH2012直前情報 54

展示会日程
展示会、プライベートショー日程 52

新製品情報
ルクレ、ArobaViewバージョン2.3シリーズを発売 58

新製品欄
CCTV、入退管理、その他 60

国内産業ニュース 10
海外産業ニュース 14
読者の声 63

HIKVISION

MICRO SIZE MEGA QUALITY

Office

Store

Hotel

Hikvision製DS-2CD7153-Eは厚さ46mmの超薄型耐衝撃ドームカメラで、鮮明な映像を提供できるように2メガピクセル・センサを搭載し、超簡単で設置できるタイプです。コンパクトなデザインによって、オフィス、ホテル、倉庫、お店など屋内でネットワーク高解像度監視ソリューションを実現することができます。

- H.264/MPEG4//MJPEG映像コーデック
- 1/3インチCMOSセンサ
- HD画像のリアルタイム・ストリームで最大2Mピクセルの映像ソリューション
- 内蔵マイク
- 3軸レンズ・ローテーション・システム
- PoE対応
- 電子PTZ

その他の機種 > NVR デジタル・ビデオ・サーバ スピード・ドーム ネットワーク・カメラ 携帯型DVR

www.hikvision.com

UL CE FC RoHS ISO9001:2000 ISO14001

Headquarters
Tel: +86-571-8807-5998
overseasbusiness@hikvision.com

Hikvision USA
Tel: +1-909-895-0400
salesusa@hikvision.com

Hikvision Europe
Tel: +31-23-5542770
saleseuro@hikvision.com

Hikvision Middle East
Tel: +971-4-8848766
salesme@hikvision.com

Hikvision India
Tel: +91-22-28469900
sales@pramahikvision.com

Hikvision Russia
Tel: +7-812-313-19-63
salesru@hikvision.com

Hikvision Hong Kong
Tel: +852-2151-1761

さらに高度で上質なセキュリティへ

HD-CCTV ソリューション

Full HD 1080p

HD cctv™ Certificate #CC20101129-1

なぜ今、HD-CCTVが求められているのでしょうか？

WEBGATEがHD-CCTVの認証品をマーケットに導入してからは、ハイビジョンは、もはや、IPソリューションのための用語ではなくなっています。WEBGATEは、長年、IPとアナログの両方を開発してきた経験から、IPのハイビジョンのよさを活かしつつ、従来のCCTVの信頼性を併せ持つ新しい技術を結びつける方法を開発しました。
それがHD-CCTVなのです。

HD-CCTVとは何でしょうか？

HD-CCTVシステムは、CCTV市場向けに、HD-CCTV協会で定めた特別な監視機能を有するビデオシステムのことです。
ビデオ信号は、標準のHD-CCTV伝送技術に基づいて、従来のCCTVのインフラを使ってデジタル的に伝送されます。

HD-SDIとは何でしょうか？

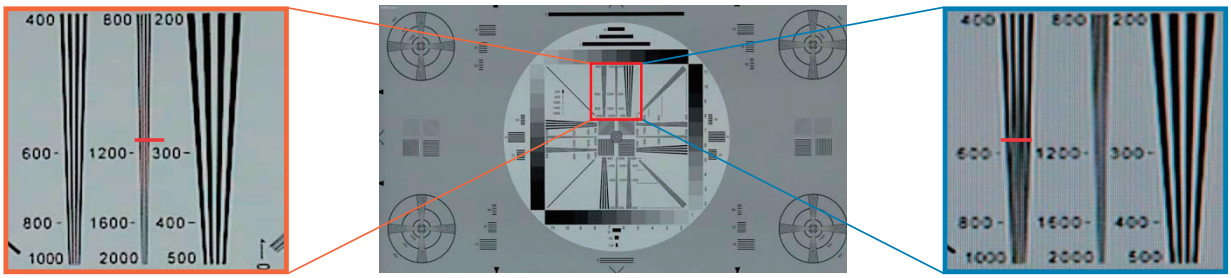
SDI協会の技術から派生したHD-Serial Digital Interface（シリアル・デジタル・インターフェース）の短縮語です。
これは、プロ用のHDTV市場向けに開発され、広く世界で使用されており、世界標準のプロトコルとして定義されています。
したがって、HD-SDIはロスなくHDの画像品質を維持しつつ伝送できる唯一で最良の方法です。

HD-CCTVの優位性

- 720P（1280*720）/ 1080P（1920*1080）の解像度
- フルHDライブおよび記録映像
- 同軸ケーブルでのプラグ＆プレイ
- 無損失での画像伝送、及び遅延時間ゼロ
- 世界標準との互換性
- プログレッシブスキャン
- 簡便な取り付け工事と保守

性　能	HD-CCTV	SD-CCTV	IP カメラ
現行の同軸ケーブルでの使用可否？	○	○	×
待ち時間ほぼゼロ	○	○	×
広く世界基準に準じているか？	○	○	×
100%プラグ＆プレイが可能か？	○	○	×
100%デジタルであるか？	非圧縮	×	圧縮
720p or 1080pビデオ解像度での転送	非圧縮	×	圧縮
フルフレームでのHDTV	非圧縮	×	×
1ビデオチャンネル当たりのコスト	中	低	高
2メガピクセルでビデオ転送	○	×	圧縮

True Full HD 対 Near Full HD（Full HDライブ映像＆再生解像度比較）



1200本 WEBGATE DVR　　解像度：1080P(1920*1080)　　570本　他社製DVR

HD-SDIの遠距離伝送 対 イーサネット

WEBGATEのHD-CCTV製品は、同軸ケーブルのRG59を使用した場合150m、RG6を使用した場合には200mまでの距離に伝送可能で、通常のアナログCCTVシステム伝送距離をサポートします。さらに、リピーター（光学）を使えば、数百mから1kmまでのケーブル長が可能で、これは、IPソリューション（CATx＝LANケーブル）で最大100mほどの伝送距離に比べれば、広範囲に展開することが可能になります。

HD-SDI（同軸ケーブル）：RG6使用時200m/RG59使用時150m　VS　イーサネット（CATx＝LANケーブル）：100m

最大伝送距離比較

WEBGATE HD-CCTV ソリューション

HD-CCTV フルラインアップ

WEBGATEは、解像度の切り替え機能(720P/1080P)付きのレコーダーおよびカメラからアクセサリーまでトータルなHD-CCTV製品を開発、販売しています。
お客様がお使いの従来のアナログCCTVを、WEBGATEの幅広いHD-CCTV製品シリーズを使って、HD-CCTVにアップグレードすることが可能です。

HDcctvアライアンスにより世界最初の認定会社

Certificate #CC20101129-1

WEBGATE製のHD-CCTVカメラとDVR、およびHD-SDIリピーターは、HDcctvアライアンスの厳しいテストに世界で最初に合格し認定されました。
2011年11月現在、DVR:3機種、カメラ:2機種、リピーター:1機種の計6機種が認定されています。

HD-CCTV DVR

解像度の切り替え機能とマルチチャンネルでのTrue Full HDマルチチャンネル再生

WEBGATE HD-CCTV DVRは、HD-CCTVカメラでの720P及び1080Pの切り替え機能をサポートしています。
また、WEBGATEのHD-CCTV DVRの高性能再生の特徴として、リアルタイムでの全チャンネル再生が可能です。

分割画面における全チャンネルのHD リアルスピード再生

他の特長

WEBGATE HD-CCTV DVRでは、以下のようなH. 264のほとんどの特徴を提供しています。

○マルチストリーミング　○ビルトイン ミラーリング　○SNS
○UpNP　○雷保護　○モバイル ビュアー

外部ストレージNVS04Rを用いて記録データを64TBまで拡張可能

大容量のストレージにより、記録時間を延ばし、画像解像度を改善することが可能です。
WEBGATE HD-CCTV DVRシリーズでは、NVS04R〔光学〕をつないで、64TBまでの容量アップが可能になります。(ギガビットイーサネット経由)

HD-CCTVカメラ

低照度下でも優れた画質

WEBGATE HD-CCTVカメラは、低照度下でも高画質を実現します。

特長:
- DC アイリス、ビデオアイリス(720Pのみ) C/CSレンズ
- 30fps/60fpsの選択機能により、DVR(720Pのみ)の最適記録が可能
- 調光機能として、ストロボ信号による外光制御
- TDN(トゥルーデイ&ナイト)機能の特徴
  夜間のカメラ特性を改善するために、取り外し可能なIRフィルターをサポート
- CMOS 2.1M センサー(1080P)/1.3M センサー(720P)

0.1ルクスBW モードー蛍光灯

アクセサリー

HD-SDIコンバーター&リピーター

WEBGATEのコンバーターを使用すればHDライブ映像をHDモニターで観ることができます。
また、WEBGATEのリピーターを使用すれば、最大1kmまでケーブルを延長することができます。

WEBGATE社と店舗プランニング社の両社長に聞く

WEBGATE社のホン・ゲウン・スン社長が、日本の提携企業である店舗プランニング社との契約締結のため来日した。本誌では、ホン社長と店舗プランニング社飛永泰男社長に今回の提携および今後の事業展開についてインタビューした。

問 HD-CCTV進出の背景は?

WG：韓国もアナログからハイビジョン・テレビへの切り替えが進んでいることにより、鮮明な映像が一般的になっている。これが移行の推進役になっている。事実、アナログCCTVからHD-CCTVに切り替える最大の理由は、高解像度を簡単に得ることができることだ。それに伴い、HD-CCTVへの移行の速度が増している。

問 HD-CCTV登場による市場変化は?

WG：正確な予測は難しいが、過去10年間の動きを見ると、IPカメラが市場の要求にすべて応えているとは言えない。その後メガピクセル・カメラの登場で、市場ニーズに応えられている部分もある。このことから言えるのは、市場が求めているのは高解像度であり、IPカメラではないことだ。今後も市場が求めるのは高解像度であり、それに対する回答はIPメガピクセル・システムだけでなくHD-CCTVもある。

さらに、HD-CCTVカメラは、IPカメラが約10年間で成長してきた数字よりも高い数字をわずか数年間で達成するだろう。その結果、アナログCCTVを継続して使用する割合はかなり少なくなり、そのほとんどがHD-CCTVに移行すると見ている。

WEBGATE社
ホン・ゲウン・スン社長

問 導入が期待できる市場は?

WG：既に韓国では高速道路や広域の監視に数百台規模で導入されている。今後は、銀行を中心とした金融機関やカジノまたコンビニエンス・ストアといった設置が容易な市場から動き出していくだろう。その後徐々に中規模から大規模案件に広がっていくと予測している。

問 導入時のコストの割合は?

WG：当社の実績を例に挙げると、10階建てビルでの設置では、カメラ175台とDVR25台がコストの約70%を占めている。そして、配線工事と材料関係が約15%、中央監視システムが約15%といった割合だ。他の実績でも概ね比率はこれと同様だ。

問 既設ケーブルを流用できるか?

WG：既存のアナログシステムではケーブルが経年劣化していることもあるので、そのまま使用できるのは一部だけとなる。それよりも重要なのは、これまでと同様の設計を継続して使用することで、これまで通りの感覚で使用することができることだ。しかも高解像度の映像が得られる。提案時にはこの点を強調している。

問 製品供給フルラインナップを目指すのか?

WG：現段階では各社とも単独で全ての製品ラインナップを供給するまでは至っていない。つまり1社で全ての製品を供給できている状況にはない。当社は、この状況を市場獲得の絶好の機会と考えて、今後他社に先駆けてライ

ンナップを揃えて、市場で力を発揮して、市場を牽引する考えだ。具体的には、HD-CCTVに必要なカメラおよびDVR、アクセサリなどをフルに揃えて事業を展開する。

問 HD-CCTVの課題は？

WG：第一は伝送距離の問題だ。現段階では同軸ケーブルを使用して150～200mを伝送することができるが、この距離はアナログシステムより短いのは事実だ。一方IPネットワークシステムの場合は100mまでで、その点で優位性はある。また、HD-CCTV用リピータや光学コンバータも既に開発済みで、これで解決できると認識している。

第二は製品価格の問題だ。アナログ機器と比較すると高額となっている。しかし、2年以内に現在のアナログシステム価格の2倍以内に抑えた製品を供給する予定で、これは実現可能と考えている。この価格帯で供給を開始すれば、HD-CCTVの普及が一気に進むだろう。つまり、現在のアナログシステムの2倍以内のコストで高解像度の映像を利用できるようになる。

問 IPネットワークシステムとの関係は？

WG：10年以内に従来のアナログシステムはほとんどなくなるのではないか。そして、デジタルシステムであるHD-CCTVとIPシステムが並立するのではないか。そのうちIPシステムは、伝送遅延と画像圧縮の点から画質やフレーム数への影響や、システムの保守点検やサポートなどの問題を解決しなければならない。このようなことから、HD-CCTVとIPシステムは、それぞれ一定の市場を確保していくのではないか。

問 世界市場での市場戦略は？

WG：まず、世界市場で知名度と影響力を持っている企業を通じた販売を考えている。次に国別では各国市場の有力なシステム構築企業と連携関係を確立して、市場開拓する考えだ。

問 提携先として店舗プランニング社を選択した理由は？

WG：第一に店舗プランニング社とHD-CCTVに対する将来のビジョンを共有できているからだ。第二に店舗プランニング社の現在の営業経験とその実力、そしてこれまで顧客をしっかりとサポートしてきた体制と実績が優れているからだ。以上のことから、WEBGATE社と店舗プランニング社とによるシナジー効果が間違いなく期待できると考えている。

問 店舗プランニング社としての今後の展開

飛永：現実の認識として、アナログ市場は数年間確実に継続する。IPネットワークシステムも現在の勢いを維持して成長していく。当社ではこの2つの市場を既にカバーしている。そして、今回HD-CCTVが新たな市場として登場するが、当社はHD-CCTVを日本市場に積極的に紹介していく。これにより、店舗プランニング社として３方式のソリューションを提供できることは大きな強みとなる。

店舗プランニング社
飛永康男社長

問 具体的な対象市場は？

飛永：高速道路や鉄道などの市場でIPシステムでの対応を受け入れてもらえないケースもある。このような市場に対してもHD-CCTVを積極的に紹介していく。

問 確実性と信頼性に対する取り組みは？

WG：アナログシステムでは日本企業が先行し市場を牽引してきた。そして韓国企業が追いかけるという図式だったが、その基本姿勢は顧客からの信頼性を獲得することだ。そのために、様々な問題で悩み解決してきた。私の経験では、いちばん長く悩んだ人が最良製品を作ることができると確信している。単に製品を製造し市場に提供するということではない。製品開発や製造においては、確実性と信頼性を確保することを最優先している。言い換えれば評判よりも品質にこだわることである。

飛永：日本市場は世界で最も要求の厳

しい市場である。当社は、その市場でアナログCCTV製品を中心に10数年間提供してきたが、顧客の厳しくしかも仔細な要求をクリアしてきた。今後も日本市場に投入する製品は、精度が高く顧客の要求に十分に応えられることが不可欠であり、さらに導入後のアフターフォローも極めて重要と認識している。このように、当社は提供する製品だけでなく、アフターサポートメンテナンスにおいても確実性と信頼性を付加して注力してきた。そして今後も注力していく考えだ。

問 今回の提携に関しての総括は？

飛永：WEBGATE社が高品質な製品を供給し、当社が日本市場で営業とアフターフォローを積極的に担うというバランスのとれた今回の提携は、HD-CCTVを日本市場に提供する上で最良のパートナーシップと自負している。さらに、当社が顧客の要望や要求をWEBGATE社にフィードバックし、WEBGATE社がそれを製品開発に反映させる図式は、今回の提携をさらに強力にすると考えている。 a&s

株式会社 店舗プランニング
〒151-0061　東京都渋谷区初台1-46-3　シモモトビル2F
電話：03-3378-4901　FAX：03-3378-4906
http://www.tenpo.co.jp/
会社設立：1995年
事業内容：防犯カメラ、遠隔監視システム、万引防止システム、DVD対応CD研磨機、店舗用販促物、店舗ディスプレイ用品等各種セキュリティ機器、システムの提案・販売・施工

WEBGATE社
1997年　Optitech社として会社設立
1998年　無人飛行機用画像処理システムを開発
1999年　韓国初となるIPカメラを発表
1999年　WEBGATE社に社名変更
2001年　富士通にウェブカメラを供給
2007年　サムスン・テックウィンにサーバとDVRを供給
2009年　H.264対応スタンドアロン型DVRを発表
2010年　HD-CCTVが世界初の認証を得る

WEBGATE社、「コンプライアンス・リーダーシップ賞」を受賞

Daemyungエンタープライズ・グループのWEBGATE社は、世界最大展示会の1つであるASISインターナショナル2011で、「コンプライアンス・リーダーシップ賞」を受賞した。この賞は、HD-CCTV連合がHD-CCTVセキュリティ産業界で世界的なリーディング企業に与えている。

HD-CCTV連合はHD-CCTV市場標準化団体で、HD-CCTV市場を活性化する活動を展開しており、毎年「コンプライアンス・リーダーシップ賞」を選定している。2011年は、WEBGATE社が技術や産業貢献そして革新性などの項目で高い評価を得て受賞した。同社は、CCTV分野での世界初のHDソリューションを開発し、既にHD-CCTV連合から6点の世界認証を受けている。

HD-CCTVは、標準映像の6倍となるHD映像を既存のアナログCCTV設備で伝送する。これにより、ユーザは経費削減や簡単な設置で高品質のHD映像を得ることができる。

標準画像ソリューションでは、車両ナンバープレートや顔識別を識別することができないため、その利用範囲は限られていた。HD-CCTVソリューションでは、上記のアナログ・システムの問題点をほとんど解決することができる。韓国国内での導入事例として、広域監視や子女監視、また韓国高速道路株式会社のITS（高度道路交通システム）システムがある。

※なお、WEBGATE社の製品は、SECURITY SHOWの店舗プランニング社のブースで展示する。

BOSCH
Invented for life

最大2TBのSDXC/SDHCマイクロSDカード搭載可能、HD 1080p、優れたデイナイト機能を備えた固定ネットワークカメラ、Dinion HD 1080p DN（型番:NBN-832）を販売開始！

Bosch Security Systemsは、HD対応固定ネットワークカメラの最新機種として、Dinion HD 1080p DN（型番：NBN-832）を販売開始しました。撮像素子には、1/2.7インチ、プログレッシブスキャンCMOSを搭載、HD 1080p解像度をサポートし、最大2TBのSDXC/SDHCマイクロSDカードによるローカルレコーディングが可能です。また、オートバックフォーカス、H.264ストリーム×3、Motion JPEGストリーム×1の4本のストリームをサポートし、ONVIFに対応しています。

優れたデイナイト機能を搭載

Dinion HD 1080p DNは、HD対応ネットワークカメラでありながら、高度な低照度機能を実現しています。最低照度は、カラー0.22lux、白黒0.05 lux.。カラーモード、モノクロモードの切り換えは、照度を検出し自動的に切り換える、アラーム入力に伴う手動による切り換え、Web ブラウザ経由のリモート切り換えの3 種類をサポートしています。

また、デジタルワイドダイナミックレンジ76dBを実現し、自動ホワイトバランス、コントラスト強調機能（オン／オフ）、逆光補正（オン／オフ）、レベルを選択可能なシャープネス設定などを提供しています。

Dinion HD 1080p DN（型番：NBN-832）

最新のインテリジェントビデオ解析

Dinion HD 1080p DNには、インテリジェントビデオ解析機能が内蔵されています。そのため、エッジデバイスとしてのインテリジェンスが大幅に向上しています。

内蔵されたモーション検知/解析システムは、標準的な映像コンテンツ解析機能を必要とするアプリケーションに最適なものです。この動体解析アルゴリズムは、ピクセルの変化に基づいており、オブジェクトサイズのフィルタリング機能や高度ないたずら検出機能を備えています。

Dinion HD 1080p DNは、最新、かつ、より高度なインテリジェントビデオ解析機能（IVA）を利用することが可能。置き去り検知、横断検知、フロー検知、群衆検知などの豊富なトリガーを備えています。

マイクロSDカードによるローカルレコーディング

Dinion HD 1080p DNは、マイクロSD カードへのローカルレコーディングをサポートしています。 マイクロSDカードを、ローカル録画やAutomatic Network Replenishment（自動ネットワーク補充機能）において使用することにより、より確実に録画を行うことができます。

マイクロSDHCカードは、2007年に4GB、2010年より32GBの容量を持つ製品がリリースされています。また、より大容量が必要な用途に使用されるマイクロSDXCカードは、現在64GBの容量を持つ製品が流通しています。

Dinion HD 1080p DNは、マイクロSDHCカードおよび最大2TBまでのマイクロSDXCカードをサポートしています。

Dinion HD 1080p DNは、小売店舗、商業施設、金融機関、教育施設、交通機関などの監視、市街地監視、境界線監視などの用途に、高い性能を発揮します。

Boschセキュリティ製品に関するお問い合わせ先

Bosch Security Systems日本総代理店
ホーチキ株式会社
インテリジェント・ビデオ・システム部
TEL. 03-5759-4164
http://www.hochiki.co.jp/business/cctv/

ロームと阪大、小型半導体素子のテラヘルツ帯無線通信に成功

半導体メーカのロームと大阪大学の研究グループは、共鳴トンネルダイオードによる発振素子と検出素子を用いることで、小型デバイスでの300GHz高速無線通信(1.5Gbps)に成功した。

今回、半導体基板上に放射効率、指向性を改善したアンテナ構造を集積化することにより、素子の小型化(1.5mm×3.0mm)に成功。今回用いた素子は、素子にかける電圧によって発振素子(周波数300GHz)として動作する領域と、検出素子として動作する領域がある。発振素子としては電圧をかけるだけで発振が得られ、検出素子としては従来のテラヘルツ帯検出器に比べて4倍高い感度を実現した。これに加え、共鳴トンネルダイオードに最適な変調・復調システムを独自に構築することにより、データ伝送の高速化(1.5Gbps)を実現し、非圧縮でのハイビジョン映像の無線伝送にも成功した。小型半導体素子を用いたテラヘルツ無線通信は世界初。

シスメックスRA、低価格リモートコンバータを発売

シスメックスRAは、RS-422A/485通信データや接点信号に対応した、低価格リモートコンバータPW-485を2012年1月末より販売を開始する。

PW-485は、異常信号や警報ランプなどを監視・制御するための接点信号を、ネットワーク上のホストPCと相互接続するための通信装置として、工場内の諸設備やビルのエレベータ、倉庫内部の温度制御など、PCでは取り込めない入力／出力を変換し、ネットワーク上のホストPCからの遠隔監視や制御を実現した。コンパクトなボディでどこにでも邪魔にならず設置ができ、マイナス20度の低温環境での動作も実現。現場で必要とされるユーザの要求に対応しながら、接点入出力を角2点搭載に絞ることで、従来製品の約1/2という低価格となる21,800円(税別) を実現した。

日立情報通信エンジニアリング、入退管理システム用コントローラを販売

日立情報通信エンジニアリングは、入退管理システムCyberGatevisionⅡに、1～2ドア用のコントローラ「ダレーダET1」をラインアップに追加し、販売開始した。

セキュリティ対策の一つとして多くの企業で入退管理システムの導入需要が高まっている一方で、既に導入済みの企業でも、オフィス移転時に入退管理システムの切り替えや、従来未整備だった小規模拠点での導入を拡大する需要がある。

「ダレーダET1」は、専任の運用管理者が不要で、顧客が運用可能なシステムのため、1～2ドアの小規模構成の入退管理や、多拠点で利用して適用範囲を拡大する場合などで、導入コストを抑えたセキュリティ強化が可能になる。

住友電工、ネットワークカメラ専用の高速同軸モデムを販売

住友電気工業と住友電工ネットワークスは、新たな配線なしに、アナログカメラを用いた映像監視システムをネットワークカメラシステムに置き換えられる高速同軸モデムMC5000シリーズを開発し販売を開始した。

2007年9月に販売を開始した高速同軸モデムACLCは、LAN配線が困難な既築の建物でも低コストかつ短工期で導入が可能なことから、これまでにホテルや病院、学校や共同住宅向けに多数の採用実績を有している。

今回新たにACLCのラインアップに追加されるMC5000シリーズは、ネットワークカメラを用いた映像監視システムを念頭に置いて開発された製品。従来型アナログカメラシステムからネットワークカメラシステムへの置き換えを行う場合、通常はLANケーブルを新規に配線する必要があり、これが導入コスト増の要因となっている。これに対して、MC5000シリーズを使用することにより、既存のアナログカメラの同軸ケーブルをそのまま流用することが可能となる。

EverFocus®
IP solution

メガピクセル監視ソリューションを簡単設置

エヴァーフォーカスIP総合ソリューション

SECURITYSHOW2012
2012年3月6日～9日
ブース番号「SS3222」

secutech
18-20 April 2012
Booth N609-N617

エヴァーフォーカスは、常にお客様の要求を満たし問題解決することに注力しています。エヴァーフォーカスの使いやすいネットワーク録画用CMSであるPowerFoucsで、簡単にIPベースの監視環境を構築します。その直観的な操作用インタフェース設計と様々な情報化機能は、IPセキュリティ・システム管理者の負担を軽減します。

エヴァーフォーカス製NVRとアクセサリを2メガと3メガピクセル・カメラと同時に使用することで、お客様は、映像監視能力を最大限発揮する、シンプルで強力なIPソリューションを手に入れることができます。

EverFocus®
Focused on You.
エヴァーフォーカス・ジャパン株式会社
電話番号：03-5625-8188・URL：www.everfocus.co.jp・e-mail：info@everfocus.co.jp
世界各地の拠点：台湾・米国・英国・ドイツ・中国・日本・インド

NEC、小さな画像を鮮明に拡大できる超解像技術を開発

NECは、監視カメラなどに映った小さな顔やナンバープレートなどの画像を、鮮明に拡大できる超解像技術を開発した。

今回開発した技術は、顔やナンバープレートなどを被写体の種別ごとに予め用意した辞書(画像データベース)を用いて、一枚の画像から超解像を行うもの。本技術により4倍以上(画素数比4～9倍)の高倍率に拡大しても鮮明に再現ができるため、従来の技術では識別困難だった、小さく映った多数の被写体や遠方にある被写体が鮮明に識別可能になった。これにより、イベント会場や街中に設置した広域を撮影する監視カメラ映像の詳細を鮮明に再現し、個々の識別が可能となる。

クマヒラとALSOK、セキュリティゲート・システムを共同開発

クマヒラとALSOKは、クマヒラのセキュリティゲートにALSOKの顔認証システムを組み合わせた入退ゲートシステム「フェイスラーンゲート」を共同開発し、販売開始した。

今回ALSOKは、歩行中の顔画像を自動認識して登録し、その顔画像を最新の情報に自動更新できるシステムを開発した。

「フェイスラーンゲート」は、セキュリティレベルを向上させるために、「カード認証」と「顔認証」を併用して「なりすまし防止」を行い、カード不要の「顔パス」により手ぶらでスムーズな通行を可能とすることも実現した。

また、カード操作による顔画像の自動登録や加齢による再登録を不要とするための自動学習機能など、新たな仕組みを導入することで管理者と利用者双方の負担を軽減し、導入・運用しやすくした。

店舗プランニング、WEBGATE社製HD-CCTV製品の日本独占販売権を獲得

店舗プランニングは、HD-CCTVソリューションのリーディング企業である韓国WEBGATE社と日本独占販売に関する契約を締結した。WEBGATE社は1997年設立の技術企業で、1999年に韓国で最も早くIPカメラを発表し、2010年にはHD-CCTV協会が初めて認定したHD-CCTV製品を発表した実績を持つ。

HD-CCTVは、映画やテレビ放送のスタジオでのアプリケーション用にテレビ技術者協会が開発した規格で、SDI協会の技術から派生したHD-SDI(高精細シリアル・デジタル・インタフェース)に基づいている。この技術は、1990年代後半以降に世界的なHDTV市場採用されており、世界標準のプロトコルとなっている。同規格の最大特徴は、同軸ケーブル経由で非圧縮HDTV信号をデジタルシリアルに伝送することにある。

店舗プランニングでは、現在主流を占めているアナログシステムの相当の割合が数年以内にHD-CCTVに移行するとの判断から、日本市場ではまだ本格化していないHD-CCTV分野にいち早く取り組むことに踏み切った。

同社これまでにアナログシステムやIPシステムで数多くの導入実績を有しているが、今回WEBGATE社の販売権を獲得したことで、提供できるソリューションにHD-CCTVを加えることができた。これにより、アナログ、HD－CCTV、IPとあらゆる映像システムで様々な顧客の要望に応える体制を確立したことになる。

今回の契約に基づいて、店舗プランニングはWEBGATE社のHD-CCTV DVR4機種、HD-CCTVカメラ6機種、ストレージおよびアクセサリの提供を開始する。

EverFocus®
HDcctv solution

同軸ケーブルを利用した ハイビジョン防犯カメラシステム

既存の同軸ケーブルはそのまま、
カメラとレコーダを置き換え。
費用を抑えた、効率よいハイビジョン化が可能です。

ネットワークを使用しないFullHD映像

SECURITYSHOW2012
2012年3月6日～9日
ブース番号「SS3222」

secutech
18-20 April 2012
Booth N609-N617

防犯カメラシステムをハイビジョン化させるのはネットワークカメラだけでしょうか。エヴァーフォーカスのHDcctvソリューションでは既存の施工方法でカメラ・レコーダのハイビジョン化が可能です。全てのカメラとレコーダを入れ替えてのハイビジョン化のほか、特定箇所のカメラとレコーダ(HDCCTVとアナログのハイブリッドレコーダ)を入れ替えることで、コストを抑えたピンポイントでのハイビジョン化が可能です。

EverFocus®
Focused on You.
エヴァーフォーカス・ジャパン株式会社
電話番号：03-5625-8188・URL：www.everfocus.co.jp・e-mail：info@everfocus.co.jp
世界各地の拠点：台湾・米国・英国・ドイツ・中国・日本・インド

IMSリサーチ社、2012年映像監視市場を予測

1. 画質に再度注目が集まる？
2. 注目地域がBRICsからCIVETSに移行？
3. 同軸ケーブル接続HD、何が起きる？
4. 先端機器に解析機能を搭載するLSI処理能力が向上？
5. M&Aは監視用映像機器企業で起きる？
6. クラウドベース映像監視が次のステージ？
7. 回転盤にとっての転換期？
8. これまでとは異なるVMSの登場？
9. H.264を超える圧縮技術？
10. インターネット経由の映像監視が中国で増大？

映像解析によるビジネス情報化市場は2016年には9億ドルまで拡大

ABIリサーチ社の調査報告書では、2011年の映像解析市場は前年比21%増の成長を推定している。需要の要因は革新的なビジネス情報化で、2012年には13.9%以上の成長を持続して、2016年まで対前年比11%程度安定して成長するとしている。

その結果、映像分析によるビジネス情報化市場が2011年から2016年までに2.5倍強まで拡大すると予測している。

南米では2015年までに世界映像解析市場占有率が12%に達し、ほぼ2倍になる。一方、北米とEMEAは、他の地域での映像解析への高い需要により相対的に市場占有率は低下することになる。市場活性化は、多国籍企業およびBRIC地域の富裕層顧客によるハイエンドシステムの採用がもたらすことになる。

映像解析市場は先端機器に集約する傾向があるが、デジタル信号の処理能力と複雑な検出アルゴリズムを実行する機能にはまだ開発の余地が残っている。そのため、先端機器の解析化への移行は、市場拡大のカギを握るインテル社ベースのシステムの開発速度に呼応して、3～4年間のズレが出る可能性もある。

2012年のネットワーク映像システムの成長率を25%と予測

IMSリサーチ社は、CCTV＆映像監視機器の需要は2012年まで堅調を維持すると見て、ネットワーク映像監視機器の販売の成長は25%を超えるものと予想している。

経済混乱にもかかわらず、直近の世界景気後退の間に何が起きたかを振り返ってみると、CCTVおよび映像監視装置の世界市場は、安定成長を持続してきた。2011年の調査報告書では、映像監視機器の世界市場が2010年は10%以上の力強い成長を達成し続けたと報告しているが、その詳細内容を見ると、アナログ市場が微増程度であったにもかかわらず、ネットワーク映像監視市場が30%以上の成長を遂げ、市場成長速度が急速に伸びてきている。

映像監視市場がこれほどまで成長を続けていた背景には、二つの要因がある。

第一に、セキュリティ全体および映像監視が、経済的混乱に左右されなかったこと。テロと犯罪の恐怖による投資と、政府の景気刺激策としての投資により、映像監視機器の売上高は2010年と2011年で成長を続けている。

第二に、直近の景気低迷がすべての国に影響を及ぼした一方、すべての国が同一の影響を受けたのではなかったこと。その結果、低価格アナログ映像監視装置から高価格ネットワーク映像監視機器への移行が低迷したが、強化された総合映像監視システムの販売は持続している。

2011年もこの傾向は継続している。すなわち、ネットワーク機器とアナログ機器の売り上げは双方とも成長曲線を保持し続けている。

2012年は、BRICS市場でのネットワーク映像監視機器の持続的な強い需要が牽引して世界市場としては成長を続けると予測している。影響の大きい欧州圏は経済危機があり、景気後退が懸念されているが、BRICS諸国は比較的影響を受けずに成長を続ける。その結果、BRICS市場でネットワーク映像監視機器は2012年も30%以上成長すると予測している。ただし、新興市場でのブランドの確立と販売基盤整備に投資し、市場多様化に重点を置いているベンダが、欧州圏崩壊への弾力的な対応が必要としている。

高品質・低価格のセキュリティシステムを提供する
店舗プランニングの豊富なラインナップ！

▶豊富なラインナップを持つ
アナログカメラシリーズ

▶高解像度の
プログレッシブ・ネットワークカメラシリーズ

▶進化したセキュリティカメラ
HD-CCTVシリーズ NEW

高機能・高画質カメラ＆最新HD-SDI録画装置

最新のネットワークカメラによる ビジネス価値の向上

ONVIF
Driving IP-based physical security through global standardization

1 IG2050F [HD IP固定カメラ]
デイ／ナイト(TDN)機能付き
フルHDネットワークカメラ

－1/3インチ・プログレッシブCMOSセンサ搭載、TDN(ICR)
－最大フルHD(1920×1080)、30fps
－H.264/MJPEGのデュアル・コーデック・ストリーミング　PoE対応
－デュアル・オーディオ(ADPCM)、SDメモリカード

2 IDC4050VR [HD IPドームカメラ]
高解像度プログレッシブ・
フルHDネットワークカメラ

－1/3インチ・プログレッシブCMOSセンサ搭載、TDN(ICR)
－DCアイリス・バリフォーカル・レンズ(3～10mm)、赤外線LED 18個
－最大フルHD(1920×1080)、30fps
－H.264/MJPEGのデュアル・コーデック・ストリーミング　PoE対応

3 IBP5030CR [メガピクセル耐候カメラ]
高解像度プログレッシブ・全天候型
ネットワークカメラ

－1/2インチ・プログレッシブCMOSセンサ搭載、800TV本
－DCアイリス・バリフォーカル・レンズ(7.5～50mm、F=1.3)
－最大1.3メガピクセル(1280×960)、24fps
－赤外線LED 206個、センサ 1個

SECURITY SHOW 2012 販売代理店募集中

過去最大9コマで出展いたします

[2012年3月6日(火)～9日(金)10:00～17:00
東京ビッグサイト　東3ホール　SS3425]

最新のセキュリティ商品を展示いたします。
システム導入・施工のご相談を承りますので
弊社ブースまでどうぞお立ち寄りください。

CNB TECHNOLOGY Inc. CNB Technology Inc.日本総販売代理店　TENPO PLANNING 株式会社 店舗プランニング セキュリティ事業部
〒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
仙台営業所　名古屋営業所　大阪営業所　福岡営業所　技術センター　http://www.tenpo.co.jp　製造元 CNB Technology Inc.

撤退、回復、リエンジニアリング

第9回Security 50ランキングは、物理セキュリティの分野で画期的な成功を収めている企業を検証するものである。このセキュリティ企業の年間ランキングは、2011会計年度がまだ終わっていないため、2010年の売上高に基づいて作成している。不況を勘案すると、2010年は歓迎すべき救済の年だった。新興市場諸国に新しい動きがあり、延期されていたプロジェクトに資金が戻ってくる傾向が見られた。2009年の市況は厳しかったが、2010年はセキュリティ復権の年だった。成功を収めた企業は、顧客の言葉に耳を傾け、ニーズに合致した革新的なソリューションを開発している。これらの企業は、開発途上諸国に販路を広げ、先進諸国の損失分を埋め合わせることにも成功している。これはビジネス戦略として基本中の基本とはいえ、「言うは易く行うは難し」だ。不況に適応できなかった企業が淘汰される一方で、生き残った企業は、苦しい時期でも繁栄は可能であることを実証している。

ランキング対象企業

- ビデオ監視、入退管理、侵入検知、複数の製品を含む電子セキュリティ機器、システム・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メーカ
- セキュリティ関連の上場企業および株式非公開企業
- 公認会計士または会計事務所による監査済みあるいは保証付きの2009年度か2010年度の財務諸表の提出が可能な企業
- 販売会社、システム構築社、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、これらに関連する収益は除外

注：個々の企業が提出した財務情報について、a&sは一切の責任を負わない。比較の公平性を期するため、米ドル以外の通貨については、年度の中間にあたる9月5日のXE.comの為替レートで換算した。そのため、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。

ランキング対象企業

milestone
The Open Platform Company
VERINT
CNB TECHNOLOGY Inc.
dahua TECHNOLOGY

選考について

Security 50ランキングは、セキュリティ業界の先導企業を明らかにする試みである。貴重な時間を割いて財務データを提出し、経験を語ってくれた企業各社に感謝の意を表する。このような質の高い企業は、たとえ最悪の状況下でもベストを尽くし、セキュリティ業界に変化をもたらす存在である。

a&sは比較の公平性を期するため、製品の売上高に基づいて、毎年全世界のメーカのランキングを発表している。1つの製品区分に特化している企業もあれば、幅広いソリューションを提供している企業もあるため、ただ1つの基準で全体像を描くのは難しい。読者各位には、各メーカの順位に注視するのではなく、販売実績を支えるさまざまな要因について考察することをお勧めする。昨年のランキングに登場したメーカの中には、買収の対象になったり、撤退を決定したりした企業もある。そのため、2011年のランキングには、昨年上場を果たしたインフィノヴァ社やIPOを検討中のアヴィジオン社など、8社が新たにランクインしている。多角的に事業を展開している上場企業、ハネウェル・セキュリティ社とサムスン・テックウィン社は、厚意により、セキュリティ製品のみの売上高を提出してくれた。さらに、株式非公開のコマクス社、HDプロ、シモンジボス・テクノロジ社、スプリマ社の4社は、寛大にも監査済みの売上実績を提出してくれた。

Security 50の対象企業の条件は、会計報告書提出が必須である。このランキングは広告企業一覧ではない。a&sは公平で偏見のない情報の提供に努めており、ランキングは客観的な財務データのみを根拠としている。米国以外の企業については、現地の通貨で提出されたデータを、あらかじめ決められた年月日の為替レートで換算した。今号では、Security 50ランキングを2つの記事で分析する。最初の記事では、ランキングで躍進した企業を、とくに売上高と収益の観点から検証する。次の記事では、セキュリティ業界の今後について考察する。IP導入に伴い、セキュリティはビジネスを左右する存在になりつつあり、ITおよび管理上の課題に対応する必要に迫られている。

不確実性が浮き彫りにする効果的な経営戦略の重要性

2010年の後半は成長率にかなりの好転が見られ、息の詰まるような不況下、セキュリティ業界はようやく新鮮な空気を徐々に取り込むことができたようだ。IPベースのセキュリティへの移行と、より鮮明な画像への要求に後押しされる形で、映像監視ソリューションを提供するメーカ各社が健全な成長率を示す一方、その他のセグメント(入退管理、侵入検知など)の状況は厳しいものだった。

それでも、Security 50ランキングの顔ぶれを見るかぎり、映像監視一色に塗りつぶされているわけではない。入退管理を主力とする複数の企業が、戦略的買収やコスト削減といった手段を通じて、困難な状況を切り抜けている。また、新しく発表されたデータでSecurity 50ランキングへの初登場を果たした企業もあれば、買収にともないランキングから消えた企業もある。

Security 50ランキングに登場した入退管理メーカ各社は、2009年比で売上高が平均8%増加している。第1位は昨年同様、アッサ・アブロイ社国際技術部門で、売上高は7億7,680万ドル、前年比5.2%の成長率を記録している。第2位にランクインしたRCGは、中国と東南アジアへの積極的な進出が功を奏し、売上高は23.5%増の3億8,840万ドルとなっている。

映像監視メーカ各社は、平均20.2%という力強い成長率を示した。この成長の背景には、より優れた画質に対する市場要求という大きな要因がある。最高水準の収益成長率を示した企業の1つであるアヴィジロン社は、売上を3,260万ドルに伸ばし、前年比91.2%の成長を実現している。中国メーカ、HIKVISIONデジタル・テクノロジ社とDahuaテクノロジ社も、ランキングで上位に進出した。売上成長率の上位15社のうち、実に13社が映像監視メーカである。VIVOTEK社もメガピクセルの波に乗った企業の1つであり、売上高と収益の成長率は、それぞれ71.5%、57.5%となっている。

ハネウェル・セキュリティ社やボッシュ・セキュリティ・システムズ社など、セキュリティ業界の巨大メーカにおいては、経済危機による悪影響が他社よりも顕著に現れている。これらの企業は相変わらずトップの業績を維持しているものの、2010年の成長率は、前年よりもはるかに良いとはいえ、地味な結果に終わっている。

事業の最適化

金融危機によってセキュリティ市場が縮小し、メーカ各社は熾烈な競争を強いられている。売上高と収益の成長率で上位を占める15社は、その多くが遙かに低い位置から躍進してきたメーカだ。このような状況下で、上位に定着しているメーカ各社は、無駄の削減や効率性の向上など、事業の見直しを迫られている。

2010年前半、ボッシュ・セキュリティ・システムズ社はコスト削減策を少しずつ緩めながらも、世界的な景気回復の強さに対する疑念から、慎重な姿勢を崩さなかった。同年後半、アジア市場を筆頭として、セキュリティ技術の需要が大幅に拡大した。この動きは同社の事業に特に有利となったが、金融危機のさなかに行ったコスト削減策は決して無駄ではなかった。それにより、2010年の経済回復を活用する準備を整えたからだ。

アッサ・アブロイ社も、38の生産拠点を閉鎖し、最終組み立てを中心に42の生産拠点に移行するというリストラが功を奏している。その結果、5,387人の従業員を解雇した。標準品については低コスト諸国の直営工場と下請に製造の中心を移行すると同時に、他の各地の組み立て工場でも、全社を挙げてのリーン・メソッド(無駄のない業務)導入とカスタマイズ製品の最終組み立ての効率化による改善が見られる。

無駄を省いて効率を向上

コスト削減の対策としては、生産拠点の統合、製造部門の低コスト諸国への移転、生産効率の向上、在庫管理の最適化、管理プロセスや従業員の効率化がある。

フリアー・システムズ社も製造コスト削減に成功した企業の1つだ。同社では、スケールメリットを活かせる製品設計と生産体制を通じて、販売価格を抑えている。生産台数の増加により製造コストが低下した結果、販売価格が下がり、製品の需要拡大に結びついている。

同社は、主要部品技術を完全に制御することが可能な、垂直統合型の生産工程を構築した。企業買収と自社開発により、社内サプライ・ネットワークを確立し、それにより製造能力を最適化し、製品設計の柔軟性を高め、製品の信頼性を強化するとともに、主要部品の設計の独立性を確保している。同社はこの統合アプローチにより、コストを削減しながら、重要な部品の機能や効率を改善できるようになった。それだけでなく、サードパーティ供給企業への依存度を低下した結果、製品をより適時に高い費用対効果で提供できるようになった。

これとは正反対に、アクシス・コミュニケーションズ社は製造施設を所有していない。そのため、より柔軟性の高い生産プロセスを実現することができる。同社が採用する供給企業戦略とは、同社が各供給企業の売上に占める割合を5%以上、25%未満とし、供給企業の同社への注力を保ちながら、生産量をすばやく増減できる柔軟性を確保するというものだ。

どのような製造戦略を採用するにせよ、メーカ各社は、生産工程を効率化した総合的な製品ラインナップを用意し、生産性を高め、コスト削減の努力を続けている。効果的な手法として、構成部品数を減らした共通の製品プラットフォームと、共通した製品開発がある。製造部門では、顧客に近い場所での柔軟性の高い最終組み立てラインと並行する形で、数量の多い標準品の製造を低コスト諸国の直営工場と下請に移転する動きが見られる。

MOBOTIX社は、シングルレンズ・カメラの全機種について、新しいプロセッサ技術への移行に踏み切った。デュアルレン・ズカメラについても、新しいプロセッサを段階的に導入する計画だ。この新しいプラットフォームによる利点の1つが、同社の全製品が同じ電子基板を利用するようになったことだ。その結果、調達輸送を簡素化し、製造コストを削減し、しかも、製品の品質が向上している。

AVTech社も共通プラットフォームをベースとする製品開発を行っており、それにより開発と製造コストを削減すると同時に、総合的な製品ラインナップを通じて多様な市場セグメント要求に対応している。

また、アッサ・アブロイ社やVisonic社をはじめとする、無駄を省いた生産技術に力を入れている企業では、製造コストをより効率的に管理できるようになった。トヨタが先駆けとなったリーン生産方式は、より効率的な生産フローを実現し、原料費の管理を効率化できるだけでなく、より的確な意思決定や開発期間の短縮を可能にする。

“シモンジヴォス社は、パートナとお客様にクラス最高のソリューションを提供するため、常に他社の一歩先を行くよう努力している。”

シモンズボス・テクノロジ社
ハンス・ゲルノット・イリグCEO

“CNBテクノロジ社は、優れた技術と顧客サービスを非常に重視している。”

CNBテクノロジ社
ボン・スク・ユCEO

製造の能率化を超えて

在庫管理は難しい。売上予測により少なからぬコストが生じ、何らかの事象が起こり、製品需要に影響が及べば、リスクが生じる。売上が見込み違いだった場合には、完成品や部品そして原材料の在庫がかさむ結果になる。在庫を少なくすれば投下資本の縮小やキャッシュフローの改善に繋がるとはいえ、安定した迅速な製品供給を維持することも重要だ。

管理フローは時間経過とともに少しずつ煩雑化する。手作業を回避し、社内工程から外部との連絡、最終的な納品に至る切れ目のないフローを作り上げるには、自動化と標準化ソリューションが有

当社は、監視ソリューションを完璧なものにするために投資を続けていく。伝送やストレージなどのシステム構成機器の開発に加え、ドイツやスカンジナビアなどの市場に深く根を下ろすことが今後の目標だ。

ダフア・テクノロジ社
リグアン・フ社長

当社は今年、映像監視ソフトウエアのラインナップをさらに充実させた結果、この景気情勢にもかかわらず着実な成長を維持することができた。今後も常に革新に努め、重要な変化を起こす企業でありたい。

マイルストーン・システムズ社
ラーズ・ティンガード社長兼最高経営責任者

効であり、効率性や顧客満足度を高めることが可能になる。

ボッシュ社が実行した興味深いコスト削減策の1つが、故障防止の努力だ。徹底的なフィールド分析テストを通じて、製品が使用される実際の環境でどのようなことが起こりうるかを調べ、得られた知見を開発ループにフィードバックした。このように、実際の環境で発生するストレスや負担に耐えうる製品設計を徹底した結果、ボッシュ社はサポート経費の削減に成功している。

フリアー社の場合、垂直統合型の経営を通じて、共有サービスの利用の拡大、戦略的部品調達プロセスの合理化、製造拠点の多様化など、経費削減のための戦略を採用している。

ダフア社も、経営と生産の最適化を通じてコストの管理と生産性の向上に努めた結果、125.4%の収益成長率を達成している。これは81.4%の売上成長率を上回る数字である。

新興市場への注力

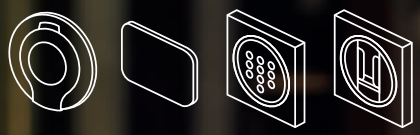
景気は世界的に回復傾向にあるように見えるが、まだ先行きが不透明なため、セキュリティ企業は経費削減を余儀なくされている。業績上位の各社は、新興市場に活路を見出し、パートナーシップや買収、支社設立などを通じて、新興地域での市場獲得を図っている。

アッサ・アブロイ社の場合、2009年にはEMEA（欧州、中東、アフリカ）地域での成長率がマイナス12%だったのに対し、2010年はプラス2%の成長に転じた。南北米大陸での事業は、新築工事が低調なためマイナス2%となったが、2009年のマイナス19%という激減からは回復している。アジア太平洋地域では、中国と韓国、オーストラリアとニュージーランドでの躍進が著しく14%の成長率を示し、2009年のマイナ

■ 2011年Security 50　売上伸び率上位10社

2011年順位	2011年総合順位	会社名	製品分類	製品売上額（百万米国ドル）2010年	2009年	売上伸び率 2009 - 2010	利益率 2010年
1	46	AVIGILON	映像監視	$32.6	$17.0	91.2%	45.1%
2	10	DAHUA TECHNOLOGY	映像監視	$237.4	$130.9	81.4%	19.0%
3	5	HIKVISION DIGITAL TECHNOLOGY	映像監視	$564.5	$329.0	71.6%	31.7%
4	30	VIVOTEK	映像監視	$60.5	$38.4	57.5%	43.6%
5	39	MILESTONE SYSTEMS	映像監視	$41.1	$26.4	55.8%	79.1%
6	49	HDPRO	映像監視	$30.7	$19.7	55.4%	12.8%
7	17	IDIS	映像監視	$97.3	$69.4	40.3%	38.2%
8	7	AXIS COMMUNICATIONS	映像監視	$447.7	$347.8	28.7%	*
9	24	INFINOVA	映像監視	$75.8	$59.0	28.5%	24.9%
10	8	RCG	入退管理	$388.4	$314.5	23.5%	38.0%
			平均	$197.6	$135.2	53.4%	36.9%

THE BEAUTY OF A KEYLESS WORLD.



Digital SmartHandle 3062.
Our digital SmartHandle 3062 has won the red dot design award. The technology is impressive too. It offers a long battery service life, can be networked directly and features a special highlight – snap-in installation. Simply attach the escutcheon to the door leaf, tighten the screw, and you're done! Typically SimonsVoss.

Phone: +49 89 99228-0 | www.simons-voss.com
www.facebook.com/SimonsVoss.Global

SimonsVoss
technologies

世界中の企業のセキュリティを強化し、人と資産の保護を支援する、革新的なソリューションを提供し続けることが当社の責務だ。

ベリント・システムズ社
エラン・モリア 映像情報＆目撃対応ソリューション部門最高責任者

ス1%から上昇している。

成長を牽引しているのは、引き続きアジア市場だ。ネットワークカメラの先導企業のアクシス社の場合、南北米大陸、EMEA、アジアの地域別売上比率は47%、43%、10%で、各地域の成長率は26%、26%、40%となっている。

ボッシュ社にとって、新興市場が経済力を強める近年の傾向は特に重要だ。同社は既に中国に設立した14の営業所に加えて、昨年新拠点を構え、今年中にさらに10拠点を増やす計画だ。同社は中南米など他の重要な新興市場でも、同じ戦略で市場獲得に努めている。RCGは、東南アジアの新興諸国市場にさらに力を入れる目的で、取締役会と上級経営陣の再編成すら行っている。

主役はやはり公共支出

セキュリティ業界にとって最大市場は、テロリスト攻撃を始め、様々なリスクに曝される社会基盤資産だ。

社会基盤資産には、各種施設や公共建築や公共区域、交通や輸送の中心拠点が含まれる。こうした公共市場の実績は、全世界のセキュリティ市場の50%以上を占めている。

新興市場に見られる高い成長率は、主に社会基盤整備関連の事業により支えられている。最も顕著なのは、中国の「安全社区」計画に見られるような交通と公衆安全の分野だ。

顧客のニーズへの徹底的な対応

業績上位の企業は、引き続き製品開発に力を入れており、以前よりも更に力を入れるようになった企業もある。競争が熾烈化の一途をたどる現状から、主導権を握るためにもR&D（研究開発）を一層重視するようになった。新技術や規格の出現、厳しさを増すエンドユーザの選別眼といった状況下、企業は手をこまねいているわけにはいかなくなった。

アッサ・アブロイ社では、費用対効果を高めながら優れた品質と豊富な機能を提供することを目標に、従来よりもカスタマ・バリュー中心の製品開発を進めている。HIDグローバル社では、バリュー分析の活動を増やした結果、既存の製品ラインと新製品の生産の両方で大幅なコスト削減を実現している。

ハネウェル社の新しい製品ラインに代表されるように、ハイエンド製品を専門としていた企業が、ミッドレンジ市場にも進出し始めている。こうした製品は費用対効果に優れている。一方、HIKVISION社は、製品ラインナップを拡充して総合性を高め、ハイエンド市場でも戦える製品を提供するようになった。

HIKVISION社は、低コストDVRの利益幅が縮小したことから、この分野への大幅な投資を行っておらず、総合的なソリューションに主力を移行している。この戦略が当たり、同社は中国で大規模な政府系事業の受注に成功している。

アヴィジロン社も統合的な映像ソリューションを提供しているが、システムに含まれる個々の部品は単独でも販売可能だ。これらの部品を様々な用途向けに構成し、配備できる汎用性を備えている。同社はシステムの付属品も販売している。

少数の統合型部品から構成される共通製品プラットフォームは、カスタマ・バリューの向上と低コスト性を実現する。こうしたプラットフォームは従来からの製品の技術レベルの向上に繋がり、より高度なセキュリティと優れた機能を顧客に提供することが可能になる。

顧客を中心に据えた効果的な製品開発は、着実な成長への最も強力な要因になる。完全なソリューションを提供することで、信頼できる1社のベンダを通じて円滑に事業を展開し、成果と安定性を実現できるという安心感を顧客に与えることができる。景気の先行きが不透明なため、顧客はセキュリティに莫大な投資をすることを望まない。そのため、少ない先行投資で導入可能な拡張性に優れたシステムの需要が高まっている。

新しい技術の利用

携帯機器の急速な普及と多機能化に伴い、携帯電話で支払いを行えるシステム、スマートフォンを利用した遠隔観察、ホテルの入退管理ソリューションなど、今まで以上に多くのカスタマ・バリューを提供する可能性が拡大している。

MOBOTIX社は、携帯機器の統合による遠隔入退管理機能を導入した。企業がコストとバリューのバランスを追求している今、新技術の利用は、先行き不透明な景気情勢の中で成長していくための重

要な要因だ。

アッサ・アブロイ社は、ホテル管理ソリューションにRFIDと無線技術を導入した。このソリューションでは、宿泊客が非接触式カードやNFC対応の携帯電話を使用してドア施錠を解除することができる。ホテルの新規着工は低調だが、改装工事をターゲットに、この新技術が強い需要を喚起している。

RCGによると、RFID技術は日常生活の様々な面に応用可能であり、多くのビジネス機会をもたらす。同社は現在、中国の襄陽市で進められているInternet of Things（モノのインターネット）事業に参加している。

ネダプ・セキュリティ・マネジメント社も、RFID技術の大きな可能性を認識し、今後更に多くのアプリケーションがRFIDに依存するようになると予測する。RFIDタグの正確な読み取りが今まで以上に重要になる。そのためネダプ社では、極めて難しい状況でもRFIDタグを正確に読み取ることができる新世代のRFID読取機の開発に取り組んでいる。

1996年の映画「ザ・エージェント」でジェリーマグワイアが雄弁に語ったように、「Help me, help you.（私を助けてくれるなら、いくらでも助けてあげよう）」というのが、今日の顧客の偽らざる心境だろう。不況の中、支払額に対して最大の見返りがある選択肢とは一体何かを顧客は真剣に考え始めている。先の見えない景気情勢の中で、差し当たっての要求を満たすだけの製品よりも、本当の価値と拡張性を備えた優れた製品が求められている。

セキュリティへの投資自体が正当化しにくい場合もある。商取引の世界と異なり、目の前の歴然とした脅威が予測されるわけではないからだ。しかし、特定の対象市場向けに、業務活動と連繋した固有性の高いソリューションの提供に成功しているベンダもいる。

結局、資金力のある顧客は合理性さえあれば出費は厭わないという事実に注目すべきだ。何よりも重要なのは顧客需要であり、どんなに多くの新機能を提供しても、顧客が要らないと言ったらそれまでだという事実をベンダ各社は理解する必要がある。単純なことのように思えるかもしれないが、顧客の言葉に耳を傾けることの難しさは、多くの企業が痛感しているところだ。

それに加えて、業界標準などの要因により、収束や統合といった形でセキュリティ業界の再編成や再定義が進みつつある。今後は景気動向にかかわらず、真の統合型ソリューションを提供できる企業が競争で優位に立つと予測される。

今までとは違った新しいアプローチやビジネスモデルが出現しつつある。企業にとり、コストの削減や生産性の向上、コアコンピータンスの強化に向けて、効果的な手法を採用し、それに適応していくことが、かつてないほど重要な課題となっている。

■ 2011年Security 50　利益伸び率上位10社

2011年順位	2011年総合順位	会社名	製品分類	利益額（百万米国ドル）2010年	利益額（百万米国ドル）2009年	利益伸び率	利益率2010年
1	10	DAHUA TECHNOLOGY	映像監視	$45.1	$20.0	125.4%	19.0%
2	46	AVIGILON	映像監視	$14.7	$8.3	77.6%	45.1%
3	30	VIVOTEK	映像監視	$26.4	$15.4	71.5%	43.6%
4	39	MILESTONE SYSTEMS	映像監視	$32.5	$21.0	54.8%	79.1%
5	5	HIKVISION DIGITAL TECHNOLOGY	映像監視	$179.0	$120.0	49.2%	31.7%
6	24	INFINOVA	映像監視	$18.8	$13.7	37.1%	24.9%
7	17	IDIS	映像監視	$37.2	$29.3	26.9%	38.2%
8	14	CNB TECHNOLOGY	映像監視	$24.6	$19.7	25.2%	22.1%
9	23	MOBOTIX	映像監視	$57.0	$48.3	18.2%	75.1%
10	32	DYNACOLOR	映像監視	$24.1	$20.7	16.0%	41.7%
			平均	$45.9	$31.6	50.2%	42.1%

最優秀会計報告書賞の発表

Security 50ランキングは、売上高に基づいて決定する。そのためa&sでは、世界中から集まった膨大な数の会計報告書を入念に精査した。これに基づいた今年の最優秀会計報告書賞を発表する。この賞は、財務文書としての透明性と、デザインの明快性を基準に選ばれるものである。どの報告書も有益な情報を提供していたが、その中でも特に傑出した報告書を作成した企業がある。

今年度の最優秀会計報告書は、心のこもったメッセージと、情報の詳細さ、それに審美的な観点が高く評価されたアッサ・アブロイ社が受賞した。今会計年度中にどのような活動を行い、近い将来どのようなことを達成しようとしているかを、一定水準の優れたデザインを維持しながら、既存株主と潜在的な株主が総合的に把握できる最新情報を提供する。そのために、同社がこの会計報告書に多大な労力を注ぎ込んだことは一見して明らかだ。

この芸術作品のような会計報告書のページを開くと、同グループの従業員が撮影した素晴らしい写真が目に飛び込んでくる。写真の背景は、整然とデザインされた目次と完璧に溶け合い、視覚的に訴求力のある優れた構成となっている。明快な構成のおかげで報告書の内容を一目で把握できるようになっており、目が回るような思いをすることがない。

さらに数ページ先へ進むと、簡潔な言葉でこの報告書を総合的に要約した、最高経営責任者からの心のこもった誠実なメッセージがある。言葉の端々だけでなく写真にも同グループのこれまでの成果に対する誇りと、今後の発展に対する自信が感じられる。

この報告書全体を通じて、目標と戦略が繰り返し語られており、それはデザインにも反映されている。主要な各セクションは、大胆に配置されたタイトルと美しい仕切りによって分けられ、情報豊富な各章であることがすぐにわかるようになっている。また、イラストや分析画像も多用され、情報がわかりやすい形で、快適に得られるよう配慮されている。

Honeywell WDR / DNR 高解像度カラーカメラ

HCC-960N-VR

51万画素、650TV本の高感度ボックスカメラ

51万画素、650TV本高解像度、0.00001の最低照度に加え、True/Software Day & Night、WDR、 BMB™、3D-DNR等の様々なデジタル機能を搭載したハネウェルのボックスカメラ、HCC-960Nシリーズ。

より鮮明で綺麗な画質を追求するハネウェルの思いが込められています。

- RS-485方式採用
- プライバシー保護機能(16ゾーン設定可能)
- Motion Trace機能
- 鮮明な画像をLCD画面に実現するための9段階 Gamma Correction機能

Honeywell

Honeywell Security North Asia
(〒105-0022)東京都港区海岸1-16-1ニューピア竹芝サウスタワー21F(受付20F) 電話: 03-6730-7195 FAX: 03-6730-7229
5F, Sangam IT Tower 1590, Sangam-Dong, Mapo-gu, Seoul 121-835, Korea
Tel: (82)2-799-6395, 6020 Fax: (82)2-799-6188 www.honeywell.co.kr/security/english

2011年Security 50　売上額上位企業

2011年総合順位	2010年順位		本社	製品分類	製品売上額（百万米国ドル） 2010年	2009年	売上伸び率 2009 - 2010	利益額（百万米国ドル） 2010	2009
1	N/A	HONEYWELL SECURITY	米国	複合	$2,400.0	$2,300.0	4.3%	*	*
2	2	BOSCH SECURITY SYSTEMS	ドイツ	複合	$1,919.2	$1,902.3	0.9%	*	*
3	4	ASSA ABLOY (GLOBAL TECHNOLOGIES)	Sweden	入退管理	$776.8	$738.3	5.2%	*	*
4	7	FLIR SYSTEMS (THERMOGRAPHY & COMMERCIAL)	米国	映像監視	$574.0	$491.8	16.7%	*	*
5	10	HIKVISION DIGITAL TECHNOLOGY	中国	映像監視	$564.5	$329.0	71.6%	$179.0	$120.0
6	N/A	SAMSUNG TECHWIN	韓国	複合	$515.4	*	*	*	*
7	11	AXIS COMMUNICATIONS	スウェーデン	映像監視	$447.6	$347.7	28.7%	*	*
8	9	RCG	Hong Kong, 中国	入退管理	$388.4	$314.5	23.5%	$147.7	$160.0
9	8	AIPHONE	日本	入退管理	$302.2	$312.7	-3.4%	*	*
10	15	DAHUA TECHNOLOGY	中国	映像監視	$237.4	$130.9	81.4%	$45.1	$20.0
11	13	NEDAP (SECURITY MANAGEMENT)	オランダ	複合	$170.3	$149.4	14.0%	*	*
12	12	NICE SYSTEMS (PUBLIC SAFETY & SECURITY)	イスラエル	複合	$166.0	$147.9	12.3%	*	*
13	14	VERINT SYSTEMS (VIDEO INTELLIGENCE)	米国	映像監視	$134.0	$145.0	-7.6%	*	*
14	24	CNB TECHNOLOGY	韓国	映像監視	$111.2	$102.2	8.8%	$24.6	$19.7
14	6	TAMRON (COMMERCIAL & INDUSTRIAL)	日本	映像監視	$111.2	$97.7	13.7%	*	*
16	17	AVTECH	台湾	映像監視	$102.4	$100.8	1.6%	$38.2	$39.3
17	28	IDIS	韓国	映像監視	$97.3	$69.4	40.3%	$37.2	$29.3
18	23	EVERFOCUS ELECTRONICS	台湾	複合	$94.4	$86.5	9.1%	$29.7	$33.1
19	21	MARCH NETWORKS	Canada	映像監視	$92.1	$74.8	23.2%	*	*
20	N/A	COMMAX	韓国	複合	$85.1	$84.5	0.7%	$17.6	$16.7
21	22	TOA (SECURITY SYSTEM)	日本	映像監視	$80.3	$78.1	2.9%	*	*
22	19	VISONIC	イスラエル	Intrusion Detection	$77.5	$85.3	-9.1%	$35.1	$38.5
23	32	MOBOTIX	ドイツ	映像監視	$75.9	$63.3	19.9%	$57.0	$48.3
24	N/A	INFINOVA	米国	映像監視	$75.8	$59.0	28.5%	$18.8	$13.7
25	30	GEUTEBRUCK	ドイツ	映像監視	$75.0	$65.7	14.2%	*	*

利益伸び率	利益率 2010年	会社概要
*	*	多様なセキュリティ製品とソリューションを提供。 決算期は9月30日。9月のその決算期末。は多様なセキュリティ製品および解決策を提供します。9月のその決算期末。
*	*	セキュリティ、安全性、通信に関する製品、サービス、ソリューションを提供。 セキュリティ・システム部門の収入を提示。
*	*	カード、RF-ID、ホテルセキュリティ等の入退管理の絞ったドア開閉ソリューションを提供。 海外技術部門の売上を提示。
*	*	温度映像とIRのカメラ・システムの設計、製造、マーケティングを提供。 温度表示および商用視覚システムからの収入だけを提示。
49.2%	31.7%	1,500人以上の研究開発エンジニアと製品開発への集中により、HDネットワークやアナログ・カメラなどの専門家向け映像監視製品、スピード・ドームカメラ、NVR、ハイブリッド/スタンド・アロンのDVR、アクセサリ等数多くの製品を提供。
*	*	複合製品によるセキュリティ・ソリューションを提供する世界的企業。 電子セキュリティ製品だけを提示。
*	*	セキュリティ監視と遠隔表示用のネットワーク映像の製品とソリューションを提供。 プリント・サーバーは除外。
-7.7%	38.0%	生体認証とRFID製品およびソリューション・サービスをAPAC市場で開発・製造・販売。
*	*	インターコムおよび映像ドア電話システムを提供。 決算期は3月31日。 インターコムおよびビデオ・ドア電話のユニット製品分だけを提示。
125.4%	19.0%	スタンド・アロンのDVR、画像圧縮用DVRボード、速度ドームカメラ、ネットワーク・カメラ、ネットワーク・ストレージ、CMSを含む監視製品ラインナップを提供。
*	*	持続可能なセキュリティ解決策の開発と供給に特化。セキュリティ管理、入退管理、車両識別および生体認証により人々、財産、情報を保護する製品を提供。 製品、システムおよび装置の売上だけを提示。
*	*	状況管理ソリューション、IP映像監視、それに付随する管理記録用のオーディオおよびマルチメディア。
*	*	ネットワーク接続の映像情報化ソリューションを提供。 決算期は1月31日。 映像情報化ソリューションだけを提示。
25.2%	22.1%	世界市場にDVR、ドーム/PTZ/IR/耐候性カメラなど統合セキュリティ・ソリューションを提供。
*	*	タムロンは監視用と画像処理に特定したレンズを提供。 セキュリティ関連だけを提示。
-2.7%	37.3%	1996年設立。スタンド・アロンDVR、カメラ、クワッド・プロセサなどの半導体構成機器を提供。
26.9%	38.2%	会社設立1997年。主要製品はDVR。
-10.2%	31.5%	セキュリティ・システムとデジタル画像処理の専門企業で、DVR、カメラおよび入退管理製品など幅広い製品系列を提供。
*	*	セキュリティ、損失防止、リスク緩和用情報化IP映像ソリューションを提供。 決算期は4月30日。 サービス売上収益を除外。
5.5%	20.6%	インターコム、ビデオ・ドア電話およびホームオートメーション・ソリューションを提供。
*	*	主流であるオーディオとセキュリティ製品を開発、生産、販売する。 決算期は3月31日。 セキュリティー・システム部門のみを提示。
-8.8%	45.3%	無線セキュリティ、安全性、ホーム・コントロールおよびヘルスケア・ソリューションに集約して、電子セキュリティ・システムと機器を国際的に提供。
18.2%	75.1%	デジタルと高解像度そしてネットワーク・ベースの映像セキュリティ・ソリューション分野に、自社開発ハードウエアとソフトウエアを提供。 決算期は6月30日
37.1%	24.9%	映像調整室、メガピクセル/IP/HD/アナログ/特殊カメラ用の中核設備、光ファイバー通信製品および個別対応システムを提供。
*	*	様々な要素を単一システムに組み込んだ情報化映像セキュリティを提供。

2011年Security 50　売上額上位企業

2011年総合順位	2010年順位		本社	製品分類	製品売上額（百万米国ドル） 2010年	2009年	売上伸び率 2009 - 2010	利益額（百万米国ドル） 2010	2009
26	26	NAPCO SECURITY SYSTEMS	米国	複合	$67.8	$69.6	-2.6%	$14.5	$15.1
27	27	KOCOM	韓国	複合	$67.4	$74.1	-9.1%	$15.4	$16.0
28	35	YOKO TECHNOLOGY	台湾	映像監視	$64.9	$61.6	5.5%	$13.3	$14.1
29	31	CDVI GROUP	France	入退管理	$61.2	$58.9	3.9%	$22.5	$21.6
30	44	VIVOTEK	台湾	映像監視	$60.5	$38.4	57.5%	$26.4	$15.4
31	34	FERMAX	Spain	入退管理	$58.5	$57.3	2.1%	$35.4	$31.8
32	37	DYNACOLOR	台湾	映像監視	$57.6	$48.3	19.4%	$24.1	$20.7
33	N/A	SIMONSVOSS TECHNOLOGIES	ドイツ	入退管理	$55.2	$52.4	5.4%	*	*
34	29	VICON	米国	映像監視	$48.7	$60.4	-19.5%	$20.5	$27.3
35	38	ITX SECURITY	韓国	映像監視	$45.7	$45.3	0.9%	$10.3	$12.2
36	39	INDIGOVISION	英国	映像監視	$45.1	$42.5	6.2%	$27.0	$27.2
37	41	GEOVISION	台湾	映像監視	$45.0	$43.3	3.9%	$28.8	$29.3
38	49	EVERSPRING INDUSTRY	台湾	Intrusion Detection	$41.7	$38.3	8.8%	$9.4	$10.5
39	50	MILESTONE SYSTEMS	Denmark	映像監視	$41.1	$26.4	55.8%	$32.5	$21.0
40	46	DALI TECHNOLOGY	中国	映像監視	$40.5	$33.5	20.6%	$9.0	$8.1
41	45	C-PRO ELECTRONICS	韓国	映像監視	$37.3	$35.6	4.7%	$9.5	$8.8
42	40	PROMELIT	Italy	映像監視	$37.0	$41.7	-11.2%	$11.3	$14.2
43	47	HUNT ELECTRONIC	台湾	映像監視	$34.9	$31.3	11.6%	$8.9	$8.7
44	43	HI SHARP ELECTRONICS	台湾	映像監視	$34.3	$38.9	-11.8%	$5.3	$8.3
45	33	MAGAL SECURITY SYSTEMS (PERIMETER PRODUCTS)	イスラエル	Intrusion Detection	$33.2	$39.1	-15.0%	*	*
46	N/A	AVIGILON	カナダ	映像監視	$32.6	$17.0	91.2%	$14.7	$8.3
47	N/A	SUPREMA	韓国	入退管理	$32.0	$26.9	19.1%	$15.6	$14.7
48	36	QUADNETICS GROUP (SYNECTICS)	英国	映像監視	$30.9	$29.3	5.5%	$12.0	$10.5
49	N/A	HDPRO	韓国	映像監視	$30.7	$19.7	55.4%	$3.9	$4.0
50	48	WIN4NET	韓国	映像監視	$24.7	$28.9	-14.8%	$7.6	$7.5
				平均	$216.1	$190.5	14.2%	$86.2	$82.9

利益伸び率	利益率 2010年	会社概要
-3.8%	21.4%	侵入、火災、映像、無線通信、入退管理およびドア施錠機器を含む多くのセキュリティ製品を提供。 決算期は6月30日。
-3.8%	22.9%	インターコム、監視およびマルチメディア・ソリューションだけでなく、ホームネットワーク/ホームオートメーション・システムを提供。
-5.8%	20.4%	モニタ、クワッド・プロセサ、マルチプレクサ、VCR、DIY監視キットおよび無線システムを提供。
4.2%	36.8%	PCベース/ウェブ・ベース/スタンド・アロンの入退管理、キーパッド、読取機、生体認証、施錠機器、RFソリューション、電源など、入退管理製品のフルラインナップを開発/製造。
71.5%	43.6%	ネットワーク・カメラ、映像用サーバ、映像受信機、NVR、VMSを提供。
11.2%	60.5%	1949年設立で、スペインのバレンシアに本拠を構える。 デジタル・オーディオおよびビデオ・ドア入力システムを提供。
16.0%	41.7%	各種カメラ、スピード・ドーム、DVR、コントロール・パネル、拡張用システム・ストレージを提供。
*	*	施錠機器と統合入退管理用のデジタル＆無線技術を提供。
-24.9%	42.1%	VMSと、セキュリティ /監視/安全および管理用システム構成機器を含むIPベースの製品を提供。 決算期は9月30日
-15.0%	22.6%	1998年2月設立。 自社製の映像監視設備および周辺装置に特化した製品を提供。
-0.8%	59.9%	世界64か国で約270の公認システム構築者とパートナーシップを持ち、エッジ間で使用するIPベースのセキュリティ管理システムを提供。
-1.5%	64.1%	"DVR、ハイブリッドDVR、NVR、映像解析、メガピクセル・カメラ、CMS、GIS、入退管理およびALPRシステムなどの映像監視ソリューションを提供。
-10.3%	22.5%	自社開発の無線ホームセキュリティおよびホームオートメーション・ソリューションを提供。
54.8%	79.1%	公認パートナが世界各地で販売する、何千ものシステムも導入で実証されたプラットフォームのIP映像管理ソフトウエアを提供。 ネットワーク・ハードウエアの開いた選択の機会と様々な機能を備えた統合で、組織を「映像化の実現」を支援。
11.4%	22.2%	DVR、監視カメラおよびIRサーマルカメラの全領域をカバーする映像監視製品を提供。
7.7%	25.4%	監視およびテレビ会議装置用のCCDおよびドーム・カメラを提供。
-20.5%	30.6%	セキュリティとテレコミュニケーションに特化して、主にイタリアと欧州にメガピクセル・カメラおよびVCAを提供。
2.9%	25.6%	IR、LAN、弾丸型/ドーム型/小型カメラだけでなく、DVR、クワッド、マルチプレクサ、リアビュ・システムを提供。
-35.7%	15.5%	CRT/LCDモニタ、カメラ、DVR、その他の周辺機器などラインナップを揃えて製品を提供。
*	*	統合指令と制御、オールインワン監視、パイプライン・セキュリティ、侵入検知を含む外周保護ソリューションを提供。 サービスとメンテナンスを除外。
77.6%	45.1%	ネットワークビデオソリューションを提供。 主要製品は録画用ハードウエア/ソフトウェア、カメラ。
5.8%	48.8%	世界市場に指紋認証と個別認証ソリューション＆システムを提供。 数値は生体認証による入退管理、指紋モジュール、パスポート読取機/スキャナを含む。 コスダック上に上場。
14.5%	39.0%	監視技術とセキュリティ・ネットワークの開発、設計、統合および管理を積極的に展開。 決算期は11月30日。 統合と管理サービスからの収入は除外。
-1.3%	12.8%	監視カメラ、LCDモニタ、DVRを提供。
0.7%	30.8%	自社開発のソフトウエアとハードウエアに基づいたセキュリティ機器を提供。
12.1%	**35.8%**	

セキュリティ業界の今後の展望

セキュリティ業界の過去10年間の運命は、2001年9月11日に決まった。2桁、さらには3桁の成長率をマークする空前のブームが起こり、不況によって市場の興奮状態に水が差されるまで続いた。市場は先行き不透明だが、これからの10年はいったいどうなるのだろうか。Security 50の対象企業と、物理セキュリティの売上高を公開していない業界各社に話を聞いた。

Change（変化）、Convergence（融合）、Customers（顧客）。セキュリティの今後を語るとき、キーワードになるのは3つのCだ。

9.11テロ攻撃は計り知れない影響を残した。この攻撃により慌ただしく行動が開始され、セキュリティ業界は爆発的な成長を経験した。顧客の言葉に真摯に耳を傾け、要求や懸念に対応するソリューションを提供したセキュリティ企業は、大きな売上と利益を達成した。「顧客の立場で」というアプローチがもたらす成長の可能性に着目し、シスコ・システムズ社、ジョンソン・コントロールズ社、シーメンス・ビルディング・テクノロジイズ社など、従来は建設やIT/IPを専門としていた多くの企業が物理セキュリティの分野に進出している。しかし「大不況」の到来により成長が鈍化し、競争は熾烈化した。生き残った企業は、いずれも適応やリストラを余儀なくされている。大企業が余力を活かして買収に走る一方で、中小企業は自力による成長に頼った。

Security 50ランキングの発表と同時に掲載されるこの記事では、顧客へのインタビューを織り込みながら、業界の潮流を検証する。成功している企業は、たとえ市況が悪いときでも50～60%の成長率を達成していることがわかった。こうした業界リーダーは、重要な要求に集中的に対処し、確かな価値を顧客に提供することで競争に勝利している。「セキュリティは重要なだけでなく、ビジネスにメリットをもたらす」という「その先」を追及した企業は、確実に勝ち残りを果たしている。

潜在的な成長力

セキュリティ業界の中では小さな存在かも知れないが、市場に旋風を巻き起こし続けている分野がある。部品メーカのテキサス・インスツルメンツ(TI)社が専用セキュリティチップの開発に着手したのは2005年だった。この投資は報われる結果となった。「景気を勘案すれば、セキュリティは市場全体よりも速いペースで成長している」とTI社映像監視ビジネス・マネジャのサイリル・クロチャ氏は語る。「当社にとって、セキュリティは依然として高成長が見込める健全な市場だ」。

セキュリティ市場の成長は鈍化したとはいえ、止まったわけではない。「成長率は依然として堅調であり、エンドユーザの抱えている問題の理解に真剣に取り組んでいるメーカ、システム構築社、サービス供給企業にとっては、セキュリティ市場は以前と同じように強力な事業機会だ」とシュナイダ・エレクトリック社セキュリティソリューション&建設ビジネス担当副社長ケビン・マコグレイ氏は語る。「言い古された言葉に聞こえるかもしれないが、顧客の業績にプラスの影響を及ぼす貴重な提案を行う立場の者として、顧客の事業を十分に理解することは、古くもなければ退屈なことでもない。これからの10年は、9.11以降の10年で行ったセキュリティ市場への投資をいかに回収するかにかかっている。第一に顧客、その次が供給者だということを忘れてはいけない」。

この成長を牽引するのは、新興市場諸国とIPソリューションだ。「世界的な景気の不確実性により、一部のセグメントや地域でセキュリティ市場の伸びが鈍化しているのは事実だ。しかし、全体的な見通しとして、当社は引き続き強気な姿

勢で臨んでいる」とタイコ・セキュリティ・プロダクツ社製品管理&企業向け商用ソリューション担当取締役ウォレン・ブラウン氏は語る。「カメラ、NVR、VMSを含むIP映像市場は、依然として二桁の力強い成長率を示している。無線による侵入防止ソリューションや管理セキュリティ、入退管理と映像にも成長の可能性がかなりある」。

中東、中国、インド、中南米を中心とする新興市場で着実な成長が見込まれている。「当社の成功への鍵は、各々の国や地域の要求に対応し、配慮の行き届いた現地化を行う強力な統合型ソリューションの構築にある」と同氏は言う。

成長の実現には、顧客の言葉に耳を傾けることが重要だ。「世界的な企業は、進出先の地域にしても、特定の業種にしても、その市場に完全に溶け込む必要がある」とMOBOTIX社南北米大陸担当部長スティーブ・ゴルスキ氏は語る。「セキュリティ業界で成功するための鍵は、特定市場におけるパートナや顧客の要求を理解することだ」。

テキサス・インスツルメンツ社
映像監視ビジネス・マネジャ
サイリル・クロチャ氏

シュナイダ・エレクトリック社
セキュリティソリューション&
建設ビジネス担当副社長
ケビン・マコグレイ氏

タイコ・セキュリティ・
プロダクツ社
製品管理&企業向け
商用ソリューション担当
取締役
**ウォレン・
ブラウン氏**

ブランドの差別化

競合企業が多数ひしめく中で、ひときわ目立つ存在になるのは難しいが、不可能なことではない。手腕に優れたソリューション供給者なら、市場分析を通じて自社の地位を明らかにした上で、社内工程を改善し、望みどおりの地位への到達を図る。この作業を行わない限り、競争力を十分に発揮することはできない。

総合的なサービスというアプローチは、市場開拓の一つの手段だ。「この競争熾烈な環境から抜きん出るには、リスクや複雑性を排除したエンド・ツー・エンドの統合型ソリューションを提供すべきだ」ハネウェル・セキュリティ社のアジア太平洋地域担当部長兼副社長のマベル・ヌグ氏は語る。「もちろん、どんな場合にも品質と信頼性は不可欠だ。また、安定性のあるパートナとの関係も重要だ。今後システムをサポートしていくために、必ず現地にいてくれる、頼りになるパートナーだ」。

顧客の要求への対応によっても、企業の明暗がはっきりと分かれる。セキュリティはあくまで諸経費であり、ビジネス上のメリットにはなり得ないとする収益モデルの下では圧力は強まるばかりだ。「高度な効率性、コスト削減、“壊してリプレース”する必要がない、といった付加価値のあるソリューションは、セキュリティ業界の他のセグメントよりも速いペースで成長している」とCNL ソフトウエア社マーケティング・マネジャのアドラン・フセイン氏は語る。

教育とカスタマ・サービスは、メーカが代理店やユーザとの関係を維持する上で必要不可欠だ。「メーカは教育セミナ、研修、サービス、共同マーケティングといった機会を通じて、代理店の成功に投資する必要がある」とゴルスキ氏は言う。「今の世の中では、たった1回でも不愉快な経験があれば、ソーシャルメディアを始めとする公共のチャネルを通じて、瞬く間に広まってしまう。そのため、自社技術に対する顧客の理解を確保するため、必要なサポート、トレーニング、サー

ビスを確実に提供していかなければならない」。

持久力

あらゆる業界がそうであるように、セキュリティ業界も、資本が潤沢に投下されれば企業が新製品を開発するという自然な景気循環のサイクルを体験してきた。停滞した市場で成長していくための方法の一つが企業買収だ。これを突き詰めていくと、最終的に少数企業だけが残ることになる。

セキュリティ業界で、信頼性は重要な評価基準だ。大企業の場合、完全なエンド・ツー・エンド・ソリューションの提供という点で、ある程度まで有利と考えられるが、結局のところ、企業規模は決定的な要因にはならない。「いくつかの合併が行われる可能性はあるが、この業界は有力でダイナミックであり、常に新規参入企業やベンチャを惹き付けてやまないものと予測している」とヌグ氏は言う。

合併はある程度まで予測されるが、セキュリティ業界が少数の企業により独占されるような状況になるとは考えにくい。「今のところ、非常に細分化した市場なので、そういうことはまず考えられない」とアクシスコミュニケーションズ社レイ・モーリッソン最高経営責任者は語る。

セキュリティ企業数は減ることはなく、むしろ増える一方だという予測もある。「企業が持久力を身につけるには、市場に関する的確な理解、各地域、そして最終的には世界規模の成長のための強力な構想など、いくつかの重要な要因がある」と東南アジアのシステム構築企業アデムコ・セキュリティ・グループのトビイ・コー常務取締役は語る。「また、技術が進歩していく中で、成功する企業とそうでない企業を分けるのは、ブレークスルーを達成しようとする積極的なアプローチだ。より競争力のあるソリューションを、より安いコストで提供する、強力で効率的なセキュリティシステムを構築できるかどうかにかかっている」。

企業が生き残るには、動き続けるも重要である。「セキュリティの歴史を振り返ると、どの段階でも非常に多くのセキュリティ企業が存在していた」とHIKVISIONデジタル・テクノロジ社トニー・ヤング国際市場担当取締役は語る。「画像圧縮カードが流行した時期もあれば、次はDVRといった具合だ。しかし時間が経つにつれ、多くの企業が合併し統合されていった。セキュリティ企業の絶対数が減るかどうかはわからない。しかし、次の段階が始まれば、別のプレイヤの一群が現れることだけは確実だ」。

企業が世界規模で競争するには、優秀な人材を集めることも必須の条件である。「重役から営業担当者、マーケティング、技術開発の専門家に至るまで、企業が従業員に投資することはきわめて重要だ」とゴルスキ氏は言う。「従業員は企業の顔であり、経験豊富で専門チームを雇用することはきわめて重要だ」。

革新なくして成長なし

企業が市場を把握し、狭隘な世界だと認識した後は、顧客の要求に対応するソリューションを開発する必要がある。そして、競争力を保つためにも、研究開発予算は削減対象にすべきではない。「企業は景気の悪い時期でも投資を続ける必要がある」とアイメティス社マーク・ホルテンホフ最高経営責任者は語る。「生存と成功のための資源を確保した企業は、景気が下降しても以前より強くなることができる」。

合併を別にすると、生存への道は技術的に「最先端」の革新的な企業になることだとプロメリト社セキュリティシステ

MOBOTIX社
南北米大陸担当部長
スティーブ・ゴルスキ氏

CNLソフトウエア社
マーケティング・マネジャ
アドラン・フセイン氏

アクシスコミュニケーションズ社
レイ・モーリッソンCEO

アデムコ・セキュリティ・グループ社
トビィ・コー
常務取締役

HIKVISION
デジタル・テクノロジ社
国際マーケティング取締役
トニー・ヤング氏

ム製品管理マネジャのシモヌ・サンタムブロジオ氏は話す。

管理性と持続性の高いモデルに自信を持つ企業もある。「当社は市場を統合する企業の一つになるだろう」とマイルストーン･システムズ社ラーズ･ティンガード社長兼最高経営責任者は言う。「当社は、売上の16～22%を研究開発に投資している。また、あらゆる市場セグメントでの競争と成長をめざし、製品ラインナップの戦略的な拡大に努めている」

エンドユーザの将来的なニーズに対応可能な、柔軟性のあるソリューションが求められている。例えば、ソリューションの規模を拡大や縮小し、新技術を随時追加することができる機能が必要だとフセイン氏は言う。

実質的な価値のない新製品を毎月のように発表するよりも、質の高い技術でユーザの要求を満たす必要がある。「カメラを作ることと、システム全体が連繋してエンドユーザに価値をもたらすことは、全く別の取り組みだ」とクロチャ氏は語る。ソリューション供給者は、IP技術を利用して映像監視や入退管理、侵入検知など、あらゆるセキュリティアプリケーションを組み合わせて1つのシステムに統合し、差別化を図っている。

あらゆる顧客セグメントに対応

市場の圧力により、ハイエンド製品を提供する企業が、大規模事業から中規模市場に重点を移す動きを見せている。ボッシュ・セキュリティ・システムズ社取締役会議のゲルト・ファン・イペレン議長によると、同社は今年、個別の事業管理を必要とする高度で複雑な事業を専門に扱う「エンジニアード・ソフトウエア&ソリューション」事業部を立ち上げた。「同時に、総合的なセキュリティシステムを希望しない顧客向けの低価格セグメントでも、製品ラインナップを拡充している。理解しやすく使いやすい、簡単に点検できる製品だ。ただし、高い品質と信頼性は全製品に共通している」。

ハネウェル社も、小規模施設向けの新しいセキュリティ製品ラインを発表した。廉価版製品と競合するような位置づけではないが、小規模案件向けに、シンプルでありながらも統合型のソリューションを提供する。「この新しい製品ラインによりアジア太平洋地域に対応する」と同社アジア太平洋地域ビジネスマーケティング担当上級マネジャのスファン・カン氏は語る。「2011年にこれらの製品の売上高は3倍の成長を達成した。今後2、3年間、好調な伸び率が続くと期待している」。

商品化がスピードアップする機会になると考えれば、先行き不透明な景気も必ずしも悪いことばかりではない。「戦略的アウトソーシングを実行すれば、限られた予算を有効に利用できるようになるだけでなく、新たな販売機会がもたらされる。それにより、当社は、他の差し迫った構想に対応することができる」とカン氏は言う。「世界規模の部品調達への取り組みを通じて、当社は市場の現状と折り合いをつけている」。

IPがもたらすもの

IPは多大なメリットをもたらすが、活用するには高度な技術力という障壁を越えなければならない。「市場は極めて細分化している」とホルテンホフ氏は言う。「世の中がますますIT化するにつれ、この業界は波乱含みの様相になるだろう」。

IPに習熟すれば非常に有利なことは確かだが至難の業だ。「IPベースのセキュリティに参入するのに必要なコストは、アナログの場合よりも高い。そのため、今後のIP技術が進歩すればこの業界の企業数は減っていくだろう」とクロチャ氏は言う。「IP技術を映像セキュリティ分野で必要な水準で習得できるのは少数企業に限られるはずだ」。

IPの習得が険しくても、セキュリティ業界が最終的に1社に牛耳られることを意味するわけではない。「この業界は、専門家ばかりだ」と米国コンサルント企業フロンティアMEDEX社セキュリティサービス最高責任者チャーリ・ルブラン氏は語る。「大企業の場合、あらゆる分野を網羅するので、効率を優先するために専門性が薄められる結果になる。たった1つの傘の下で、全ての顧客に効率的かつ積極的にかかわることは難しい」。

期待以上の成果

アナログからIPへの移行は、セキュリティがもはや隔離されたシステムではなく、ビジネスに影響を与える存在になったことを意味する。「当社がこの2、3年で学んだのは、人々がIPベースのソリューションの価値を理解するように

なったという事実だ」とシスコ・システムズ社物理セキュリティビジネス部門担当副社長兼部長のビル・スツンツ氏は語る。「状況に関する基本的な情報を入手し、第一応答者と適切なコミュニケーションをとることが可能になる」。

セキュリティがIP対応になるにつれ、ネットワーク管理者のセキュリティ管理への関わりが増え、より多くの人々が関係する新たなダイナミズムが生まれる。「セキュリティと業務管理の融合は、今後5年間で今の数倍のレベルまで進むだろう」とコー氏は言う。「業務コストが世界的に上昇しているが、経営がうまくいっている企業は、常に工程の改善を模索している。多様な顧客ニーズを理解し、ビジネスの問題を解決することに重点を置いたセキュリティプラットフォームが、その目標を達成するための鍵となる」。

単にセキュリティ関連の要求を満たすだけでなく、ビジネス効率を高めることを目標として、製品やサービスを拡充する企業が増えつつある。ソリューションによりセキュリティが強化されるだけでなく、業績の向上や業務工程の改善に繋がることが具体的な数字で明らかならば、セキュリティは賢明な投資となる。IPが大規模に運用されるようになると、広範囲に及ぶ企業の要求や「縄張り争い」に適切に対処できることが要求される。「IPは複数の施設のセキュリティに多大なメリットをもたらす」とスツンツ氏は言う。「こうした小規模な施設では、大企業顧客よりも長期にわたってDVRやスタンドアロン・システムが使用される傾向がある。成長の可能性はITの側にある」。

アイメティス社
マーク・ホルテンホフ
最高経営責任者

プロメリト社
セキュリティシステム
製品管理マネジャ
シモヌ・サンタムブロジオ氏

IPを導入すれば、管理の効率化やノウハウの強化といった点で、大量のデータを利用した専門化が可能になる。「IPと統合は何年も前から存在して使用頻度も高いが、完全に理解されているとは言い難く、徹底的に活用されているわけでもない」とフセイン氏は言う。「幸いにも、統合の複雑さを緩和するシステムの開発に時間とコストを費やしてきたおかげで、物理セキュリティ情報を集約して管理することが可能になっている。こうしたシステムのパワーの活用に企業の注目が集まるにつれ、数年以内にこの分野で著しい成長が見られるものと予測している」。

賢明な統合はより高度なセキュリティを実現する。「顧客に最初に提示するのは、より効率的なセキュリティシステムだ」とスツンツ氏は言う。「例えば、当社のセキュリティシステムを店舗業務に運用することも可能だ。夜間に店舗監視に使用しているのと同じカメラで、日中は買い物客の来店状況や、万引のパターンを調査することができる。カメラを複数の用途で使うことができるので、複数の部門でコストを分担し、迅速に導入することが可能になる」。

IPは企業セキュリティの範囲を超え、従来は不可能だった成果を実現しつつある。「例えば、入退管理システムを構成するハードウエア、ソフトウエア、データベースをそのまま製造環境で利用し、工場の自動化システムに統合することができる。これにより、例えば、限られた数のスタッフしか組立加工ステーションに投入できないようにすることも可能になる」とマコグレイ氏は言う。「こうし

ボッシュ・セキュリティ・システムズ社
ゲルト・ファン・イペレン
取締役会議長

ハネウェル・セキュリティ社
アジア太平洋地域ビジネス
マーケティング担当
上級マネジャ
スファン・カン氏

た統合がIPにより実現し、顧客の業績向上に貢献するという新しい成果が達成される。このようなビジネスとセキュリティの統合を実現するには、顧客の業務やビジネスについての十分な知識が必要となる」。

例えば小売業の場合を考えてみよう。経営者の関心事は、顧客や従業員の行動を把握することや、業務効率の向上であると考えられる。「必要な時間や配備機器を最小限に抑えつつ、多岐にわたるユーザが、Webや携帯など様々な機器を利用して、様々な形式で必要な情報にアクセスできることが重要だ」とブラウン氏は言う。

民間でも公共機関でもIPの需要の拡大が予測される。「アナログからIPベースのセキュリティへの転換は、順調に進みつつある。その理由は、特に新興市場諸国で中小企業や大企業が成長するにつれ、アナログではなくIPをベースとする保安やセキュリティの利点が実感できるようになってくるからだ」とカン氏は言う。「各国政府は、セキュリティ基盤の強化に厳密な方針で臨んでいる。さらに大企業や交通機関また教育機関でも、外部の脅威から施設を守るための投資が行われている」。

技術の潮流

IPがセキュリティの未来を決定しようとしている今、技術開発にも変化の波が押し寄せている。全世界とまではいかなくとも、業界に影響を及ぼすことが予測される技術は、PSIM、VCA、クラウドベース・サービスの3つである。

PSIM

PSIM（Physical Security Information Management：物理セキュリティ情報管理）は比較的新しい用語だが、この5年間でかなり認識されるようになった。今のところ、PSIMは製品ライフサイクル中の開発および市場への進出の段階を終え、初期の成長段階に入っているが、まだ成熟段階には達していないとフセイン氏は言う。

PSIMが初期の成長段階にあるということは、いくつかの判断基準を満たしていることから見て取れる。まず、売上が増加した結果、スケールメリットによりコストが低下していることだ。「世界全体でのPSIMの導入実績は、この1年間で大幅に増加した」とフセイン氏は語る。「今のところ全世界で400を超える程度だが、この数は毎週増え続けている」。

第二に、この分野での競争の激化だ。すべてのソリューションで同程度の統合が実現しているわけではないが、競争の激化は、真のPSIMソリューションに対する市場のニーズを反映するものであるとフセイン氏は指摘する。

情報化映像

HD映像技術の出現により、情報化映像は、従来よりもずっと身近なものになっている。ピクセル数の増加は必ずしもアルゴリズムの精度向上に繋がるわけではないが、基本的な動体検知機能では、イベント発生時にだけHD録画し、何も起きていなければ低解像度で録画することで、ストレージの消費を大幅に削減できる可能性がある。

VCA（Video Content Analysis：映像解析）は何もない場所で実行されるわけではない。イベントを通報するために何らかの手段が必要となる。「アルゴリズムは方程式の半分に過ぎないと思う」とホルテンホフ氏は言う。「映像の中から有益な情報を取り出すための機能が、メタデータを利用したVMS（Video Management System：映像管理システム）だ」。

カメラとストレージからの情報を解析機能で処理し、データの有用性を高めることができる。「今のところ、膨大な量のデータが存在しているにもかかわらず、データを検索したり、リアルタイムで解析したりする機能がない状況だ」とホルテンホフ氏は言う。「図書館に行ってシェイクスピアに関する本を探そうとしても、文献のデータベースがないのと同じことだ」。

情報化映像は明らかに潮流だ。カメラを使って人数を計数したり、交通状況を監視したりすることが可能になる。「スマートで柔軟性の高いプロセッサを搭載している製品であれば、様々な用途に利用できる」とクロチャ氏は言う。「例えば、私は毎朝iPhoneで音楽を聴きながら通勤しているが、職場では同じiPhoneを使って顧客に電話をかけ、夕方になると同じiPhoneが子供のゲーム機になる。お気に入りの新聞を読むのにもiPhoneを使っている。カメラについても、全く

シスコ・システムズ社
セキュリティビジネス部門
ビル・スツンツ氏

シーロクス社
カレン・エバンス社長

同じことが言える。セキュリティ用カメラで、情報化したアプリケーションを運用することができる。ソフトウエアによるカメラの差別化を図り、様々な機能を提供することが可能になる。そういったことが今、実際に起こりつつある」。

クラウド

クラウドの概念そのものは単純で非常に理解しやすいが、その詳細となると非常に複雑だ。今のところ、ベンダが警備監視企業と提携し、映像ホスティングや入退管理、あるいは一段上の総合的な管理ソリューションを提供するプライベート・クラウドによるサービスが主流だ。

クラウドは明らかにブームであるものの、すべての関係者がクラウドこそ今後の方向性だと確信しているわけではない。「クラウドと映像ホスティング・サービスは消費者向けのビジネスモデルとしては問題ないが、専門用途には向かない」とサンタムブロジオ氏は言う。メガピクセル・カメラをWAN上で使用するのは実用性に乏しいので、企業向けには用途が限られてくる。

サンタムブロジオ氏自身の経験によると、顧客は帯域幅やプライバシーといった理由から、オンサイト・ストレージを選ぶ傾向があるという。「この種のデータを、セキュリティに疑問のあるデータセンタに保存する気になれないようだ」と同氏は語る。イタリアなどの過敏な市場でパブリッククラウドに反対する主な理由はプライバシーの問題だ。

これほど宣伝されているクラウドだが、実用に関しては心配が先に立つ。「クラウドが騒がれているが、実際の導入率は噂ほどでもない」とホルテンホフ氏は言う。「実態がわかってくるのはまだ先のことだ」。少しずつ欠点が修正されつつあるが、クラウドを利用することにより、機器などの先行投資を抑えることができることは否定できない事実である。「今後、ビデオ監視がホスティング・サービスとして提供されると確信している」とモーリッソン氏は言う。アクシス社は、引き続きパートナを通じて、さらに多くの市場でホスティング・サービスを展開する計画だ。

CNL社は、他社に先駆けて2004年からSaaSを提供している。このサービスは、先行投資としてかなりの時間と労力が必要だった。「それでも、多くの企業にとり、これは一つの選択肢だと思う。しかし、現在当社がチャネル・パートナを通じて展開しているエンタープライズ・レベルのソリューションでは、難しい課題である」とフセイン氏は言う。「技術的にはそれほど大きな障壁はない。しかし、誰がどのように運用するか、どのように展開するかについては、まだ相当に不明な点があり、そういった問題を解明していかなければならない」。

ハネウェル社は、米国内でプライベート・クラウドサービスを立ち上げ、様々な形で提供している。「クラウドは、集中型サービスモデルの技術的潮流」と、同社アジア太平洋地域担当技術取締役ジェリージア氏は語る。「毎日、何百万ものイベントが顧客から当社のプライベート・クラウドに送信されている」。

シーロクス社の入退管理ホスティング・サービスは、特に同社のビジネスパートナにとり、持続性のあるビジネスモデルになっているとカレン・エヴァンス社長は語る。管理プラットフォームにより、フルタイムのIT専門技術者や新しいハードウエアへの投資が不要になる。

クラウドは今後、重要な存在になるだろう。「大きな話題を呼んでいるモノのインターネットの概念を中心として、センサのようなフィールド機器のWeb接続に対する期待が非常に高い」とボッシュ・セキュリティ・システムズ社マーケティングコミュニケーション責任者クレメンス・クレブス氏は語る。主な標準化団体として、IP Smart Object Alliance（IPSOアライアンス）やInternet Engineering Task Force（IETF）などがある。

セキュリティ業界が爆発的な成長から安定したペースに移りつつある現在、長期的な責務を唱える企業が、この業界の屋台骨を支えている。顧客要求への密着、継続的な研究開発投資という条件のそろった賢明な企業は、たとえ苦しい時期でも存続可能であることが今回の不況により証明された。セキュリティはビジネス資産にも進化し、永続的な価値を創出する。IPの習得は将来的な成功への必須条件であり、多大なメリットがもたらされる。勝利を目指す企業が進むべき道は、融合、変化、顧客サービスである。

街づくり・流通ルネサンス

第20回 セキュリティ・安全管理総合展

SECURITY SHOW 2012

3月6日(火)～9日(金)　10:00～17:00（最終日のみ16:30まで）

東京ビッグサイト 東ホール

お問い合わせ　NTTハローダイヤル 03-5777-8600（3月末までご案内）

入場料　当日一般＝1,500円　当日団体＜20名以上＞＝1,000円（税込み）

Webサイトの事前登録で入場無料　（3月5日まで）

www.securityshow.jp

主催：日本経済新聞社

後援　警察庁、(独)情報処理推進機構、日本商工会議所、全国商工会連合会、米国大使館商務部 (順不同)

協賛　(公社)日本防犯設備協会、(財)全国防犯協会連合会、(社)全国警備業協会、(社)全国建設業協会、日本万引防止システム協会、(社)日本設備設計事務所協会、(社)日本シャッター・ドア協会、日本ロック工業会、(社)日本サッシ協会、板硝子協会、日本ウインドウ・フィルム工業会、(公財)日本盲導犬協会、(社)日本ファシリティマネジメント推進協会、(財)日本情報経済社会推進協会、(社)日本自動認識システム協会 (順不同)

協力　テレビ東京、日経BP社 (順不同)

同時開催展　JAPAN SHOP ／ 建築・建材展 ／ リテールテックJAPAN ／ NFC&Smart WORLD ／ LED Next Stage ／ フランチャイズ・ショー

2011年の総括

セキュリティ復権の1年
―停滞していたプロジェクトが始動

経済危機をほぼ脱したかのように見える2011年だが、債務に対する新たな懸念から2度目の不況の到来が不安視されている。セキュリティ業界が市場の不確実性に対処する中で、主な出来事や地域と業種、技術や課題、成長要因や差別化要因といった観点から、2011年の重大な出来事を振り返る。

新聞を見るのが恐ろしくなるようなニュースに事欠かない1年だった。3月11日、観測史上最大の地震が日本を襲い、多くの人々が死亡し、壊滅的な被害と原発のメルトダウンを引き起こした。自然災害だけでなく、ノルウェーの常軌を逸した事件や、モスクワ空港の自爆テロなど、計画的な暴力行為も多発した。英国では大規模な暴動で5人が死亡し、多大な損害が発生している。

9.11はセキュリティ業界の過去10年の運命を決したが、その首謀者であるウサマ・ビン・ラディンが5月に死を迎えた。しかし、テロとの戦いはまだ終結には程遠く、該当地域の若い世代に影響を及ぼしている。中東と北アフリカの各地で起こった「アラビの春」暴動により、独裁政権が倒れた。エジプトのホスニ・ムバラク大統領は30年に及ぶ権力の座を追われ、リビアの指導者ムアンマル・カダフィは10月に殺害されている。政治不安に加え、経済の不確実性から、重大事件の続く1年になった。

フロンティアMEDEX社
セキュリティ・サービス最高責任者
チャーリ・ルブラン氏

IMSリサーチ社
上級市場アナリスト
ブレイク・コザック氏

DVTel社
マーケティング&プロダクト
担当執行副社長　アミ・アミル氏

だが、不穏なニュース一色というわけではない。中国の深圳で開催されたユニバーシアード夏期大会に世界中の学生スポーツ選手が集まり、大盛況のうちに終わった。各地で事業再始動の動きがあり、フロスト&サリバン社の試算によると、アジア太平洋地域では350の空港で今後10年間に1,000億ドルの投資が見込まれている。一部の地域では政情不安による新たな基盤整備増設により、セキュリティ業界が活気づいている。

M&A

不況後の2011年の歓迎すべき徴候として、注目に値する合併や組織再編成の動きが相次いだ。タイコ・インタナショナル社は9月、事業の3分割を発表し、セキュリティ部門をADT、コマーシャル・ファイヤ&セキュリティという2つの会社に分割することになった。「タイコ社が事業分割に踏み切ったビジネス上の理由の1つは、顧客へのサービスを改善するためだ」とフロンティアMEDEX社セキュリティ・サービス最高責任者チャーリ・ルブラン氏は語る。「合併につきまとう危険性の1つは、顧客離れすなわち顧客の要求や要望を見失ってしまうことだ」。

タイコ社の事業分割に先立つ4月、ADTセキュリティ・サービス社は物理セキュリティ情報管理(PSIM)供給会社プロキシメクス社を買収した。同じ4月、ビェリント・システムズもロンタル・エンジニアリング・アプリケイションズ社を買収し、PSIMを強化している。セキュリティ・システムで処理するデータ量が増加するにつれ、管理プラットフォームでのデータの集約が明らかに必要になる。

UTC社は9月に組織の再編を行い、空調機器供給企業のキャリア社とともにセキュリティと防火事業を合併し、UTCクリメイト・コントロールズ&セキュリティ・システムズに社名変更した。この新会社の社長兼最高経営責任者として、ジェラルド・ダルニス氏が就任している。シーメンス社も9月に組織の再編を行い、ライフサイクルおよびエンタープライズ事業で構成する火災安全&セキュリティビジネス部門が新たに発足した。

映像解析専門企業は今年、買収されるか淘汰されるかの運命をたどった。

ビィディエント社はその両方の範疇に属し、1月に経営破綻後、4月にアジレンス社により買収された。8月、キーネオ社4-D解析事業部門が280万ドルでデジタル・バリアズ社に売却された。これで独立系の解析企業が完全に姿を消した。

まだ操業しているVCA（映像解析）企業のうち、オブジェクト・ビデオ社は昨年、ボッシュ・セキュリティ・システムズ、ソニー、サムスン・テックウィンを相手どり、特許権侵害の訴訟を起こした。被告各社も対抗して告訴しており、判決はまだ出ていないが、この訴訟事件はオビジェクト・ビデオ社が自暴自棄になっているという印象を与えた。たとえ同社が勝訴しても、映像監視業界のビッグネームと不和になったことで、同社は既に信用を失っている。

成長著しい市場

2011年は公共投資が復活した年で、政府系事業と空港を中心に活発な動きが見られた。「米国と欧州には多くの空港があり、空港ターミナルの刷新に伴う改装工事の需要がコンスタントに発生している」とIMSリサーチ社上級市場アナリストのビレイク・コザック氏は語る。

DVTel社は今年、欧州の大空港に1,200台のカメラを設置する事業のほか、ムンバイ空港との契約を勝ち取った。「当社は主に新興市場諸国で新たな商機を獲得している」と同社マーケティング＆プロダクト担当執行副社長アミ・アミル氏は語る。「南アフリカ、中南米、ロシア、アジアで非常に業績が良かった。当社の場合、中国よりもインドの方が遙かに動きが活発だ」。

デルタ・サイエンティフィック社が2011年に手がけた最大事業の1つは、アフガニスタンの軍事拠点で、検問所とバリケードを使って爆発物積載トラックによる攻撃を阻止するものだったと同社デビッド・ディキンソン上級副社長は語る。同社の主な活動地域は北米と中東で、自動車爆弾のリスクが高い場所が中心になっている。

市街地監視や社会基盤また公共施設で、活発な投資が行われている。「アジア太平洋地域での財政支出が、2011年のセキュリティ収益を牽引した要因の1つになっている」とフロスト＆サリバン社リサーチ・アナリストのスーザン・サハヤン氏は語る。「映像監視や入退管理、生体認証の成長を支える運輸交通部門の中でも、鉄道と空港、高速道路と機内での保安対策が特に重要な分野になっている」。

燃料費の高騰により、公共交通機関の需要が増加している。「この景気でほとんどの業種が不調だが、交通機関は好調のようだ」とデジタル・グレイプ社デビッド・ゴルシュコビCEOは語る。「道路と鉄道の両方で、監視の需要が拡大している」。

世界各地で国内外のテロリストによる脅威がくすぶり続けており、交通機関が重要なセキュリティ市場になっている。「入退管理にしても映像監視にしても、世界中の公共部門でセキュリ

デルタ・サイエンティフィック社
デビッド・ディキンソン上級副社長

フロスト＆サリバン社
リサーチ・アナリスト
スーザン・サハヤン氏

デジタル・グレイプ社
デビッド・ゴルシュコブCEO

HIDグローバル社
アジア太平洋地域担当
営業担当取締役
シモン・シウ氏

OnSSI社
ガディ・ピラン社長

ティ・システムが増加傾向にある」と同氏は言う。「政府機関のほか、教育機関でもセキュリティの強化に力を入れている」。

北京市地下鉄では、カード読取機を使って入退管理と全体的なセキュリティを強化する、ネットワーク接続型入退管理ソリューションを採用したとHID グローバル社(アッサ・アビロイ社のグループ企業)アジア太平洋地域担当常務取締役シモン・シウ氏は語る。

HIDグローバル社の場合、2011年の最大の特定業界向け事業は、社会基盤と政府系事業だった。「当社はこの1年、インドと中国で成長を遂げている。これらの国は、他の地域よりも不況からの立ち直りが早かった」。

矯正施設でも成長が見られた。OnSSI社の場合、テキサス州の複数の刑務所にカメラ800台以上のシステムを納入している。「当社は、今後数年のうちにテキサスの114か所の刑務所システムを標準化する予定で、予算が下り次第、新規着工することになっている」と同社ガディ・ピラン社長は語る。

市街地監視についても、拡張性に優れた管理機能の需要が高まっている。「市内全体でデータを有効に利用するために、データ伝送など、専用の管制室に対する関心が強まってきている」とゴルシュコビ氏は言う。「様々な管制室で、システムの統合すなわちPSIMが関心を集めている」。

民間部門

商業部門ではこの1年活発な動きが見られた。「公共部門でも民間でも、世界経済全体がじわじわと消費に向かっている」とルブラン氏は言う。「公共部門より民間の方が支出に対して積極的だ」。

競技場やスタジアムなど、スポーツとレジャー部門が成長している。ダルメイヤ社は、74,000人収容と言われているベルリンのオリンピックスタジアムに、マルチ・メガピクセルのソリューションを提供した。

ブラジルやインドそして中国などの新興諸国で、高い成長率が見られる。「ブラジルでは、数年以内にワールドカップとオリンピックの開催が予定されているため、許容量を約85%増やすことを目標に準備が進められている」とコザック氏は言う。「ホテルの客室数も約40%増える見込みで、電磁ロックなどの製品に対する需要が拡大する。カタールでも、既存と新築の基盤を保全する必要性から、スポーツとレジャーの他、様々な業種で力強い成長が見られる」。

金融機関でも需要が拡大している。「景気の沈滞にもかかわらず、銀行市場では控えめながらも成長が見られた。合併や、電子的・物理的入退管理の需要によるものだ」とコザック氏は言う。

小売企業も、セキュリティに投資している。「小売企業、特にスーパーマーケットは非常に業績が好調で、主力店舗の改装や、市街地区での小規模な新規出店が相次いでいる」とノーバイン社アンドリュウ・ピグラム技術担当取締役は語る。「2008年、不況にいち早く反応した業種の1つが小売業だったが、今は穏やかな回復基調にある」。

欧州と北米の小売業で成長が見られる。「資産の保全に対する小売企業の要求が強まったため、ふたを開けてみれば、着実な成長という結果だった」とIQinVision社ビジネス開発担当ポール・ボデル氏は語る。「景気の悪さや犯罪率の高さによる脅威から、投資が促進された地域もある」。

成長が見られたもう1つの市場は、エネルギーや石油といった産業部門だ。「当社はブラジルとメキシコ、チ

IqinVision社
ビジネス開発担当
ポール・ボデル氏

S2セキュリティ社
ジョン・モスCEO

VideoIQ社
マーケティング担当副社長
マーク・ギャリィ氏

Tri-Ed/ノーザン・ビデオ・ディストリビューション社
ジェイムズ・ロシュスタイン執行副社長

ダルメイヤ・エレクトロニック社
ローランド・フェイル販売担当取締役

リとコロンビアなどの国々で受注に成功している」とS2セキュリティ社ジョン・モスCEOは語る。「中南米とアジアの複数の市場に進出する利点は、1つの市場で業績が不振でもそれを埋め合わせることができる点だ」。

システム構築各社はROI(投資回収)に力を入れ、2011年はROIが上向いた。「2010年と2011年は電力と公益事業からの受注が多く、特に遠方の拠点が活発だった」とビデオIQ社マーケティング担当副社長マーク・ギャリィ氏は語る。

技術の潮流

IPの爆発的な普及への転換点に達した市場が増えつつある現在、複数の機器を統合するために、規格の重要性が高まっている。300社以上の企業が参加するONVIFは、物理セキュリティ分野で最大のグループだ。ところが、現在のバージョンは表示に限定されている。各メンバ企業独自のPTZプロトコル、暗視制御、自社開発の解析機能については、サポートしてはいない。

一般的な機能が既にサポートされている点は大きな前進といえるが、この「規格」には、画質に関する統一された指標がまだ存在しない。「各メンバ企業が達成すべきパフォーマンス基準は、規格により定められる」とゴルシュコビ氏は言う。「ところがONVIFやPSIAは同業者団体であって標準化団体ではない。つまり、ベンダ間の相互接続に関する協定になってしまっている」。

設置業者と構築者は、コスト面だけでなく、ユーザの要求に合った画質の提供にもっと関心を持つ必要がある。「構築業者は画質に関する適切な基準を持つ必要があり、ベンダ任せにすべきではない」とゴルシュコビ氏は言う。

連邦政府によって定められた規格もある。例えば国土安全保障に関する大統領指令12(Homeland Security Presidential Directive-12)では、政府識別についての規定がある。「物理制御計画にまで政府の影響力が及んでいるため、プライバシイ基準が厳しくなり、安全に関する複合的な条件が義務付けられている」とシウ氏は言う。

管理と解析

IPへの移行により、ビジネスに様々な利点がもたらされるようになった。「企業や団体が資産を守るのを支援するため、技術を使って何ができるのかを業界全体が認識するようになった」とルブラン氏は言う。「IPは、掛け合わせることで相乗効果を発揮する乗数だ。ソリューションへの統合も遙かに簡単になっている」。

フロスト&サリバン社の予測では、スマートフォンやタブレットからのアクセスが可能になることでホームオートメーションの成長が促進され、今後はさらに広い範囲へと用途が広がっていくことが期待される。

ビジネスに利点をもたらすIPは、力強い成長が見込まれる。「あらゆる製品分野で、引き続きIP技術が急速に採用されていくだろう」とTri-Ed/ノーザン・ビデオ・ディストリビューション社ジェイムズ・ロシュスタイン執行副社長は語る。

周辺機器は、ハードウエアとソフトウエアの連繋を最適化した結果、順調な業績を示している。構築者は、セットアップやキャリビレーションの時間を短縮すると同時に、解析で差別化を図ることができるようになった。「基盤の節減、検索や表示機能の効率の向上が実現される」とギャリィ氏は言う。「主力製品が引き続き解析機能を搭載することは、システム全体をパワーアップする上で重要だ。ストレージを最適化することができ、ユーザによる迅速な検索が可能になる」。

ROIの実現がメーカの重要目標になった。VideoIQ社は、24時間営業のATMコーナに関する初の事業継続ルールの提供を開始し、寒い時期に問題になる寝泊まりする浮浪者の存在を検知している。「銀行は顧客が安心してATMを利用できるようにと心を砕いている」とギャリィ氏は言う。「当社のシステムは、長時間にわたって動かない物体を検知し、警報を送信する

ことができる。実際、ATMを24時間いつでも確実に利用可能にすることにより、銀行の業績が上がっている」。そのほかにも、VMSクライアント・ソフトウエアの無制限インストールや、カメラ台数に応じたライセンス数の増加など、機能の充実によって付加価値を提供しているプロバイダもある。「OnSSI社は、ソフトウエア・プラットフォームの販売方法を刷新した」とピラン氏は言う。このような拡張性は、カメラとサーバを複数の拠点に導入している顧客向けに、アップグレードの機会を提供するものだ。

映像監視

ネットワーク映像は、いくつかの分野で転換点に達したと思われる。しかし、アナログが消滅したわけではない。HD-SDI（High Definition Serial Digital Interface）は、アナログ接続を使用してHD映像への中間点を実現する。「HD-SDIは、英国でごく少数の供給企業しか提供していないため、まだ本当の意味で販売が開始されたわけでもなく、定着したわけでもない」とピグラム氏は言う。「しかし、ユーザからの関心が非常に高く、2011年末にはさらに多くのメーカが製品の販売を開始するだろう」。

ネットワーク映像プロバイダのIQinVision社は、M-JPEGとH.264の製品ラインを統合し、効率化を図っている。「当社は2011年に全てのカメラをマルチストリーム対応にした」とボデル氏は言う。「現在、当社のH.264カメラの製品ラインナップは業界最大で、型番の統合も行っている。市場の情勢から、M-JPEGカメラの価格を上げるのは無理と判断し、H.264/M-JPEGカメラをM-JPEGカメラの価格で販売し、ユーザが現場で圧縮を選択できるようにしている」。

今年発表されたマルチ・メガピクセルカメラは、各地の展示会で非常に話題を呼んだ。「高メガピクセルのカメラを、標準の形式でより専門的な180度/パノラマや360度の魚眼レンズ技術と組み合わせて使用し、1台のカメラで全方位を撮影するのが新しい潮流だ」とピグナム氏は言う。「多くの映像監視システムに、貴重な付加価値をもたらすことが実証されつつある。顧客は、フル機能装備の従来型のドーム型カメラよりも、このようなカメラを選ぶ傾向がある」。

高メガピクセル・ソリューションの中には、背景の物体も前景同様に鮮明に表示できる、12枚のレンズを搭載した51メガピクセルのマルチセンサ型システムも登場している。「160メートル先の人物でも識別が可能だ」とダルマイラ・エレクトロニクス社ロナルド・フェイル販売担当取締役は語る。

クラウドの現状

2011年には、新たなホスティング・サービスも次々と登場した。しかし、すべての施設が、広帯域に対応した基盤を備えているわけではない。「市場の中でも小規模な業務用および住宅用部門では、ホスティング・サービスは始まったばかりの段階で、今後5年間で成長が予測される。帯域が増えるにつれ、より大規模なアプリケーションに広がっていくだろう」とピグナム氏は言う。ノーバイン社では、複数の拠点を有するユーザ企業向けに、ホスティング入退管理ソリューションを開発している。

メガピクセル数は上がる一方と思われるが、大容量の映像ファイルをリアルタイムのフレームレートで伝送できる帯域幅を備えたネットワークは、数少ないのが現状だ。「クラウド・サービスに送るデータを情報化して管理するには、分散型ストレージが決め手になる」とギャリィ氏は言う。「HD映像からクラウドへの接続を実現するには、顧客が基盤に莫大な投資をしなければならず、コスト的に正当化しにくい」。

入退管理と侵入検知

現在、遠隔監視用映像機能付きドアフォンなど、別の物理セキュリティ・システムとの統合により入退管理を行えるようになった。「映像監視と生体認証の統合が、牽引力を強めつつある」とサハヤン氏は言う。「こうした生体認証の成長が、費用対効果の高いセキュリティ・ソリューションの、さらに進化した監視システム（特にIPシステム）への需要を喚起することが期待される」。

携帯機器の近距離無線通信（NFC）機能も入退管理に利用できる。「当社は、NFC技術がキャッシュレス支払い以外の用途に広がり、補完的な物理入退管理アプリケーションを新たに実現するという、大きな可能性を認めている」とシウ氏は言う。「NFC対応のスマートフォンに支払いアプリケーションを搭載したことで、業界は大きく前進した」。

IMSリサーチ社の予測では、2011年に全世界の侵入警報市場は24億ドル規模に成長する見込みだ。新築工事が低調で、改装工事が主な商機になっている。

課題

販路

2011年で代理店にとって最大の目標は新規商談の獲得だった。「景気停滞のため、顧客に多様な新製品を紹介し、収益に結びつけるためのプレゼンテーションにより一層力を入れるようになった」とロシュスタイン氏は言う。

ネットワーク映像の販路開拓は、最近まで一筋縄ではいかないものだった。というのは、旧来の代理店がIPの問題に精通していない傾向がある一方で、IT系の再販業者は、ネットワークに関する知識はあっても、セキュリティの経験が乏しいからだ。

今年13年目を迎えたIQinVision社の経験からすると、特に大量生産品の市場や、カメラが10台以下の小規模施設に対応するには、セキュリティ系の代理店を選ぶべきだという。「最初はIT系の構築者ばかり使っていた」とボデル氏は言う。「しかし、このところネットワークに詳しいセキュリティ系の代理店が増えてきている。3～4年前までは、セキュリティ系の代理店がITをよく理解していなかったので、勝ち残るための販路としてIT系の代理店を選んでいた。しかし、若い世代のセキュリティ系構築者は、子供のときからネットワークが身近だったせいか、ネットワーク技術を理解している」。

IPに関する知識の裾野は広がっているが、依然として教育は難しい問題だ。「ユーザやシステム構築者が、新しいネットワーク・ソリューションを前にして、IPについての知識が不十分というケースが、往々にして見られる」とアミル氏は言う。

景気の沈滞

2011年の問題と言えば支出や財政面での数々の困難である。「西欧州、すなわちスペインとイタリア、ギリシャと英国で、不況の影響が大きかった」とコザック氏は言う。「官公庁が予算を引き締めているので、成長は鈍化する可能性がある。南北米大陸では、不況後初めて高い成長を記録した2010年の反動で、2011年は低い成長率が予測される。反動という要素を抜きにしても、成長が続かなかったとも考えられる。EMEA（ヨーロッパ、中東、アフリカ）地域では2011年、辛うじて2%の成長が予測されている」。

市場の不確実性によって、ユーザや設置業者は、自らの業績に満足していたとしても、セキュリティ製品の購入に慎重な姿勢を崩さない。「企業は経済的な圧力から、本当は必要のない機能に出費することになるのではないかと懸念しており、逆に、購入システムがセキュリティの分野だけでなく、経済的な成長を促す可能性のある分野でも、もっと有効に使えないかどうかを真剣に考えるようになっている」とピグナム氏は言う。「このような傾向は、低コストの映像システムや統合型IPシステムの購入で見られる」。

各地域の購買に対する考え方の違いによっても、問題が複雑化する。「ベトナムやインドネシア、タイやフィリピンといった新興諸国では、セキュリティの重要性に対する認識が低く、安い労働力がいくらでも手に入るといった状況から、セキュリティ・ソリューションの普及がなかなか進まない傾向がある」とサハヤン氏は言う。「しかし、展示会やメディア、広告や導入事例などを通じて、ユーザが監視技術を知るようになれば、これから数年で状況は変わっていくと期待している」。

成長と差別化の要因

比較的平穏だった1年後、各社は累積債務危機の可能性を考え、準備対策に努めている。マクロ経済的な要因に直面しながらも、技術革新と顧客需要への対応を2本の柱として、不況を乗り越え、来るべき嵐に備えようとしている。

生き残るための方法の1つが、継続的な技術革新だ。「当社が何年も前から選んできた道は正しかったことが証明された」とフェイル氏は言う。「当社は特定の構成機器に特化するのではなく、映像セキュリティ技術のあらゆる側面に対応している」。

研究開発は経費がかかり、その投資は回収可能だ。「不況の間、競合他社では人員を削減していた」とモス氏は言う。「ところが当社はそうしなかった。不況の間も求人を続けていた。不景気が緩和された時、競合他社は人材が払底していたが、当社はここぞとばかりに新製品を売り出すことができた」。

無償修理保証は、品質保証により画期的な地位を築く上で有効である。「低コストを売り物にした競合他社がひしめく中で、故障に次ぐ故障で散々な目にあった顧客が、当社に戻りつつある」とボデル氏は言う。「当社は常に最高の製品に自信を持っている。それを確かなものにするために、当社では2011年、小型ドームカメラについては5年、カメラ内部録画や解析機能を備える専門家向け製品ラインについては3年の無償修理保証を開始した」。

DVTel社でも品質保証制度を開始し、新製品の4年以上の寿命保証を提

供しているとアミル氏は言う。

カスタマイズ

特定用途向けにソリューションをカスタマイズするのは、メーカにとっても顧客にとっても利点が大きい。「個々の業種に合わせた多様化は、継続的な成功を確かなものにするための1つの方法だ」とピラン氏は言う。「OnSSI社ではこの方法により、様々なユーザ環境に対応する、多機能で使い勝手のいい製品を提供している。そのため、市場に変化が生じてもシステムを再設計する必要がなく、その時点でホットな業種に力を入れることが可能になっている」。

少量でもカスタマイズを行うというのが、今年の特徴の1つだった。以前は考えられなかったことだが、スケールメリットによって、メーカが顧客の希望する仕様に合わせて製品を提供することが可能になっている。

顧客第一主義

技術革新もカスタマイズも、目指すところは顧客需要への対応だ。「企業は一貫した姿勢で、約束の履行に全力をあげる必要がある」とアミル氏は言う。「顧客第一主義に徹することだ」。

継続的なビジネスとは、ユーザの要求への対応だ。「当社の営業担当者は、毎日のように構築者のところに顔を出している」とボデル氏は言う。「製品責任者は顧客に話を聞きに行き、フィードバックを得ている。情報リストを作成し、長い目で見た真実を探り、それに対して投資をする。最も簡単な言い方をすれば、顧客の声だ。顧客の声に耳を傾ける必要がある」。顧客がこれまでの投資を最大限に活かせるようにすることが、きわめて重要である。「不況の時期、当社は顧客のビジネス上の問題を解決し、それによって成長することができた」とギャリィ氏は言う。「販売提携社や顧客に、確実に付加価値をもたらすソリューションを提供することが当社の戦略であり、アドバイスでもある」。

顧客満足とは新しい概念ではないが、「言うは易し、行うは難し」だ。セキュリティと利便性を手ごろな価格で提供することが、すべての関係者に利点をもたらす。市場の収縮後も、明確で価値ある提案を行っている企業が着実に成長しているという現実から、最善策の堅守が本当の成果に繋がると言えそうだ。 a&S

非常用ボタン

磁石式シャッタ・センサ

Taiwan Security Net Co., Ltd.

No.4-46, Feng Jen Rd, Kao Tarn, Jen Wu, Kaohsiung, 814, Taiwan, R.O.C.
Tel：+886-7-3721111　Fax：+886-7-3721114
http：//www.sengate.com　E-mail：service@sengate.com

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 CEO　佐々木宏至

このシリーズでは主にネットーク環境に関しての解説をメインにIPネットワークカメラの特性に踏み込んだ話をしてきている。今回はマルチキャストに関して話していきたいと思う。

マルチキャストとは

現在販売されているカメラはほとんどがRTPによるビデオ・ストリームをサポートしている。このRTPはUDPを基本にしているためマルチキャストを使用することができる。つまりTCP（http）を使用したマルチキャストはあり得ないということである。

マルチキャストは宛先を持たないパケットで構成され、ブロードキャストと同じ動作をする。どこまでパケットが到達するかはネットワーク設計に依存していることになる。

L2/L3-スイッチ

L2-スイッチではVLANにより仮想的な仕切りが作られる。このVLAN間はマルチキャスを含めすべてのパケットは隔離される。この隔離されたパケットをルーティングするためには、L3-スイッチまたはルータが必要となる。

設備的にはL3-スイッチを介在したシステムではカメラ台数が100以上のシステムで、L3を使用しないで同一VLAN環境下では100以下が弊社の経験上の標準構成となる。

また、カメラとサーバの間はWANやワイヤレスなど多様なネットワーク形態とることが多いと思われる。そのため、カメラとサーバの間はユニキャストで構成しサーバでリダイレクトされたマルチキャストを使用することが一般的である。主流となっているVMSではこのリダイレクトの技術は一般的になってきている。

マルチキャストとサーバ負荷

ここでは詳しい説明を紙面の関係でできないが、マルチキャストはサーバに対して一般に高負荷となる。1つのサーバに対して加わるマルチキャストはIGMPなどで抑制されていることが重要である。しかし、サーバが放出する意味でのマルチキャストは高負荷にはならない。クライアントは受信オンリーの対応となるため、IGMPの対応が重要になってくる。特にクライアントサイドで実行されるシーケンス（ガードツアー）では、同時に表示しているカメラ数が16でも、4段のシーケンスを実行すると64カメラ分のマルチキャスト負荷がクライアントCPUに負荷をかける。IGMPの実装問題、L2-スイッチにおいてL2スイッチが特別な実装をしていない限り、IGMPによるパケットの転送制御が各種問題を発生させる可能性が大きくなる。

我々の経験では極力IGMPを使用しない方法も選択肢の一つとして考慮している。経験値から言うと、100 Mbps ～ 150MBps程度の帯域であればIGMPを使用しなくても問題ないことが確認されている。

このようにマルチキャストの扱いは大変難しいことも事実だが、これを克服しないと大規模設計は難しいということである。

これまで連載してきたシリーズではネットワークに関する内容が中心だったが、次号からはIPネットワークの特質を引き出す事例やソリューションを書いていきたいと思う。

徹底した情報漏洩対策

今回は残り紙数を使って「徹底した情報漏洩対策」をさわりだけ解説する。もし、貴社の個人情報が漏出したら…。それは致命的な結果を招くだろう。もし貴方を監視員が真後ろで見ていると知って、他人のIDパスワードでログインして不正を行うことができるだろうか？　つまり、「徹底した情報漏洩対策」は、何百台の端末を操作する全員に監視要員を配置したことと全く同じ状態を実現すればよいのである。 その手順は次の通りである。

1）まずPCモニタと同じように、操作者の顔を確実にキャッチするために、正面からカメラで操作者の顔を撮る。

2）全体が良く映るように設置したカメラであれば申し分ない。

3）ログイン時のイベントをVMS（ビデオ管理ソフトウエア）に通知（個人を特定できるID）できるようにする。ログアウト通知があるとベスト。

4）PC画像（VGA/DVI/HDMI）もカメラと同じようにキャプチャして録

画する。

5)ログインのIDがVMSに通知されると、監視画面がアラームモードになる。

6)アラームモードではIDで特定された個人の写真が画面に表示される。その写真と正面を撮影している操作者が同一人物か確認をする。もし違う人物の場合は最大警戒モードを発令して操作者に直接確認する。

ジャバテル取扱製品のご用命は、下記代理店にお問い合わせください。

CBC GROUP

CBC株式会社
I&I Div.　Sales & Marketing　Group
東京本社
〒104-0052　東京都中央区月島2-15-13
TEL：03-3536-4599　FAX：03-3536-4771
大阪
〒541-0041　大阪市中央区北浜1-8-16
大阪証券取引所ビル
URL：http://www.ganz.jp
URL：http://www.cbc.co.jp

SOLNET
加賀ソルネット株式会社

加賀ソルネット株式会社
本社
〒101-0021　東京都中央区外神田3-12-8
住友不動産秋葉原ビル 10F
TEL：03-4455-3135　FAX：03-3254-7182
関西営業所
〒542-0081　大阪市中央区南船場2-2-6 加賀ビル10F
TEL：06-6105-0432　FAX：06-6271-8224
E-mail：info_support@solnet.ne.jp
URL：http://www.solnet.ne.jp/

INTEC

株式会社　インテック
首都圏本部　社会基盤事業部　柳町和彦
〒136-8637
東京都江東区新砂1-3-3
TEL：03-5665-9962　FAX：03-5665-9954
E-mail：yanagimachi_kazuhiko@intec.co.jp
URL：http://www.intec.co.jp/

asmag.com
Global Security Web

asmag.comを使えば、
貴社ウェブへのアクセス件数が上昇!

- 毎月32,000人以上のセキュリティ専門家がasmag.comを訪問
- asmag.com訪問者は米国や欧州、セキュリティ市場の新興国からと幅広い
- 80%以上の訪問者は購買決定権保有者
- asmag.com onlineの訪問目的は、製品や企業の情報などの収集
- 既に2,000以上の会社がasmag.comと契約し、オンラインで事業促進中

さあ、貴社もasmag.comに参加しましょう!
詳細は下記までどうぞ
www.asmag.com

タブレットレス手書き署名照合
〈IT-BoardLightの応用〉

ウィッツェル株式会社　茶位利昭

1.はじめに

バイオメトリクス(生体)個人認証「手書き署名照合システム」に関して、今回は少し変わった署名入り力方法とその応用例について、実証実験の所感も含めて紹介する。

通常署名を入力するには、タブレットやタッチパッド等が必要である。しかし、いかにも署名してくださいと言わんばかりのタブレットではなくて、予想外な場所に署名することで署名照合ができるようになる装置が、「IT-BoardLight」という製品である。これを使えば、タブレットレスでの署名入り力が可能になる。ただし注意していただきたいのは、署名照合はIT-BoardLightの本来の使い方ではないことだ。

今回はこれを使って、事務所のドアに署名すると、電子錠が開くという応用例について記す。

2.「IT-BoardLight」とは

この製品は、ウィッツェル株式会社(代表取締役：奥田稔、東京都千代田区)が販売するインタラクティブ・ホワイトボードと呼ばれるものの一つである。詳しくは、同社WEBサイト(http://www.witswell.co.jp)をご覧いただきたい。簡単に説明すると、プロジェクタで映し出した画面に対して、専用ペンを使用してWindowsの操作をしたり、文字を書いたりすることができる装置である（図1)。本来の使い方としては、プレゼンテーション時の画面操作や、説明コメントの筆記等に使うことを想定している。

図1　IT-BoardLight(左が本体、右が専用ペン)

3.IT-BoardLightの仕組み

IT-BoardLightを使って、プロジェクタの映像に手書きできる仕組みを説明する。図2を参照していただきたい。ノートパソコンにプロジェクタを接続して画面を大きく投影している。その投影画面上を専用ペンでなぞると、そのペンの軌跡が表示される訳である。

なぜペンの位置が分かるかと言うと、それはペン先から出る赤外線光の位置をIT-BoardLightが自身のカメラで読み取り、その座標をパソコンに知らせることによりペン位置が分かるのである。ペンの位置が分かれば、後はペンが動いた通りに、パソコンが線を表示すれば良いのである。

ただし、初めて使う時には、投影画面とIT-BoardLightが認識するペン位置を合わせるためのキャリブレーションが必要となる。

4.ドアへの応用

図3はドアへの設置イメージである。図2と比べるとプロジェクタがないことが分かるだろう。通常の利用ではプロジェクタは必須であるが、署名の入力だけならば不要である。前述の通り、IT-BoardLightは、ペン先の赤外線光の軌跡を追うのであり、その時に映像が映っているか否かは無関係である ただし、設定時のキャリブレーションの時は必要になる 。

実際の設置だが、IT-BoardLightはドアを見張っていられる位置に設置する必要があるので、図では天井に固定するイメージとしてある。また、実際に署名をするエリアは、IT-BoardLightのカメラの撮影範囲内であれば良い。少し広めにエリアを確保しておけば大丈夫だろう。そして詳細をコントロールするパソコンは、管理者の目の届く場所に設置するのが良いだろう。

ドアを開ける手順は次の通りである。

①専用ペンで、ドアの署名エリア内(大体の位置で構わない)に予め登録してある署名をする。
この時には署名の筆跡は表示されない。

②署名の筆跡は、IT-BoardLightを通して、リアルタイムにパソコンに入力される。

③署名が終わったら、つまり一定時間ペンの動きがなければ、登録してある署名と照合する。

④署名照合に成功したら、電磁ロックへロック解除の信号を送る。

⑤ドアの電磁ロックが解除され、入室できる様になる。

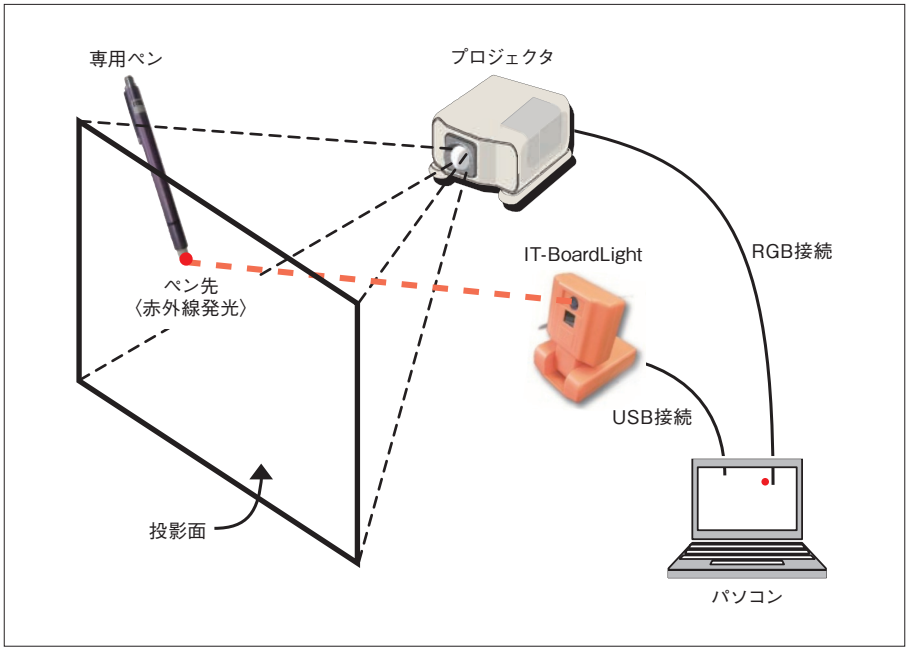


図2　IT-BoardLightの仕組み

5.実証実験

図3と同じシステム構成で実証実験を行ってみた。IT-BoardLightは天井ではなく、台の上に固定してある。署名照合システムは、ウィッツェル株式会社の動的署名照合システム「サイバーサイン」を利用し、コントロールパソコンは市販のノートパソコン、そして事務所ドアに組み込んだ美和ロック製の電磁錠を簡単なリレー装置を通してパソコンに接続した。数人での実験だったがうまく動作した。

実験では、IT-BoardLightを台に固定したため、署名者の立ち位置によっては、署名エリアが陰になり座標検出がうまく行かない場合があったが、天井に固定すれば問題ないと思われる。また、署名照合は基本的には1対1認証なのだが、今回はID入力を考えていなかった、少人数ならばIDレスという方法もあるが、ある程度の人数で利用するならば、コンタクトレスICカードを併用したり、ID入力用の端末を用意したりする必要がある。それから実際の運用では専用ペンの置き場所も考える必要がある。

しかし、恐らくドアに直接署名することでドアを開けるというのは世界で初めての試みではないだろうか。ドアには特別な仕掛けが要らないので、後付けも簡単である。初めて見た人は何が起こったのか分からないぐらいなので、高いセキュリティも望むことができる。

6.おわりに

このシステムはカメラを利用することから、運用や設置の自由度が大きい。今後は、ドアの前で指をササっと動かせばドアが開くなど、空中でのジェスチャ(動作)認証に応用することができるかも知れない。

近未来でも様々なセキュアなシステムが求められると思うが、より高いセキュリティを望むのとは対照的に、利用方法はよりスマートに、より簡単なモノが求めることができるだろう。ドアを開けるためにドアに向かってジェスチャするだけならば、カギを探す手間もなく実にスマートに見えることだろう。

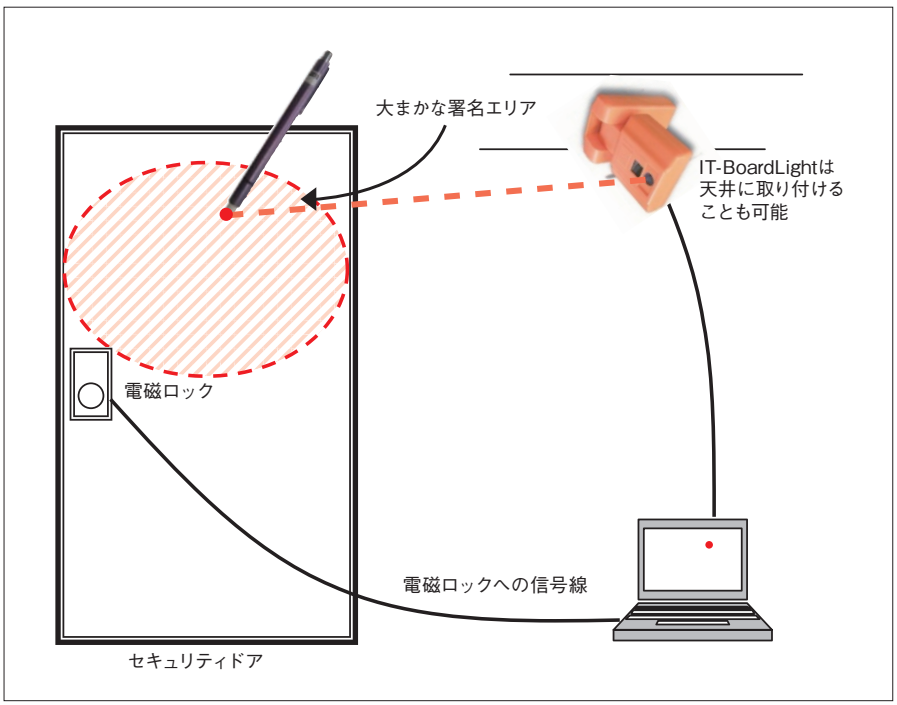


図3　署名照合ドアの仕組み

指静脈認証システム導入事例(4)

静岡大学での運営管理システム

【問題点】

既に導入していた認証システムは統一されておらず、キャンパスや部局が異なると認証手法も異なり、入退室には磁気カードやICカード、テンキー入力などの手段を利用していた為、学生や教職員は1人で複数枚のカードを携帯し、それぞれのパスワードを記憶しておかなければならなかった。また、情報漏洩やなりすましによるセキュリティ水準の低さも問題だった。

【検討内容】

そこで、同大学では、学内情報基盤システムと建物や研究室の入退室管理を一元化した「生体認証統合システム」構築を検討した。そこで基幹に据えたのが、生体認証方式の導入だった。検討した生体認証は、指紋認証、音声認証、虹彩認証、DNA認証、指静脈認証の6方式だった。そして、各方式の長短所を明確にするため、いくつかの項目による各方式の評価を行った。具体的には、認証精度、認証速度、設置機器費用、代替容易性、模倣の困難性、生体データ変化への対応、外乱頑強性、読取成功率の8項目だった。

総合評価の結果、指静脈認証をBIDM(ベーシック・インタオペラビリティ・モデル：相互運用性の基幹モデル)の基本技術とし、さらに、一度の確認で全てのユーザ認証を取得できる機能であるSSO(シングル・サインオン)との融合を基本概念とした。

【認証方法】

認証方法は、従来のSSO入力であるIDおよびパスワード入力、指静脈によるワンタイム・パスワード入力と指静脈直接入力の3つの方法とした。指静脈によるワンタイム・パスワード入力は、指静脈認証パスワード自動発行機で、1種類の指に対して3パターンを2本の指合計6パターンを登録して、新パスワードを取得する。指静脈認証パスワード自動発行機はネットワーク接続しているため、少ない台数の導入で済ませることができる。

【導入システム】

導入した指静脈読取装置は、入退室管理システムとパスワード発行機である。

【導入効果】

利用者は下記の効果を得ることができた。

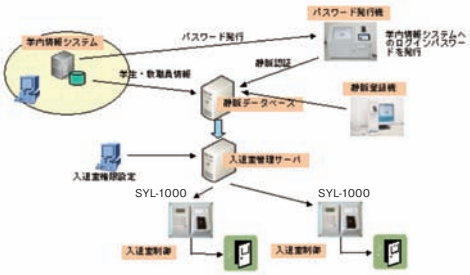
①建物やフロア、教室や研究室に入退室できる。

②PCはサーバへのログオンができる。

③その他の業務システムにもログオンできる。

④IDとパスワードを記憶する必要がない。

⑤なりすましによる情報漏洩を回避できる。



【今後の展開】

2010年度中に、情報基盤センターが管理する施設を使用する学生、教職員の指静脈情報の登録を推進し、現在順調に稼動している。今後、キャンパスに多数存在する建物の出入口やフロアに新システムの認証装置を必要に応じ設置していくことを計画しており、証明書発行や学生の授業の出欠確認、教職員の出退勤管理、在宅勤務での本人認証、納品管理にも新システムを活用できるよう研究を進めている。

ケーティーワークショップ、ICE7を開催

ケーティーワークショップは、2011年12月2日午前10時から午後6持まで東京国際フォーラム4階でICE7（第7回IP監視カメラシステム展示会）を開催した。

出展企業

今回のIP監視カメラシステム展示会には、主催者であるケーティーワークショップを含めて11社の企業が出展して各社それぞれの製品の実演やXProtectを活用したソリューションの提案を展開していた。今回もIPカメラゾーンとIPソリューションゾーンを設けていた。出展企業を五十音順で紹介すると、IPカメラゾーンではソニービジネスソリューション、Bosch Security Systems、MOBOTIX JAPANの3社だった。一方、IPソリューションゾーンでは、朝日ネット、KISCO、日本ヒューレット・パッカード、PIVIOT3、ピー・エム・シー、ビデオテクニカ、ユニテックス、そして主催者であるケーティーワークショップの8社が出展した。

来場人数

主催者であるケーティーワークショップでは、当日の朝がこの冬一番の冷え込みとなり来場者数について懸念していたが、そのような心配をよそに298名の来場者を集めることができた。これは2010年12月開催の第5回を上回る数字となった。同社では、前回以上の集客を目論んでいたようだが、ICEの開催意義は今や人数でなく来場者の質の高さに移行していることを勘案すると、今回の来場者数を維持しながら、さらに導入側の来場を促進する方策をとることでICEのプレステージを高める方が効果的と思われる。

その背景にあるのはこれまでのICEの来場者の数と質、すなわちIPネットワークシステムに対する取り組む姿勢と関連があるようだ。第1回から第3回までは関心のある企業が来場し、第4回から第6回までは知識を習得しようとする来場者が大幅に増え、今回の第7回では導入を意識した来場者が確実に足を運んだと推定できる。これは来場者の詳細情報から見てとることができる。

来場者の詳細情報

来場者を詳細に見ると、製造業が最も多く約34%、続いて情報システム、ソフトウェア開発、インターネット関連などのIT・情報・通信・システム構築が約29%、さらにセキュリティ設計・施工などの建築・販売施工・サービスが20%、そして小売・流通業が約10%という割合だった。このデータは、過去6回の来場者の割合と比較して確実に変化している。言い換えれば、より導入側や運営側の比率が確実に上昇している。前回までのように供給側が情報収集や製品に直接触れるという動きから、運営側がITシステムとIPシステムの違いを見極める動きと、導入側が具体的な課題解決やどのような機能が使えるのかを詳細に見聞しようとする動きに、IPシステムの本格的な導入が間もなく幕開けするという印象が感じられた。

ソリューションを意識した展示

今回の展示における特長の一つは、製品の優秀さを前面に出すのではなく、その優れた製品で具体的にどのようなソリューションが提供できるかに力点を置いていたことだ。また来場者もそれぞれの抱えている課題を出展製品で解決できるかといった内容を問いかけていた。また、既存システムと置き換える場合についても詳細に収集している光景が見られた。また、各社のソリューションの全体像を理解するために、展示だけでなく各社のセミナーにも多くの来場者が熱心に聴講していた。

今後の展開

主催者であるケーティーワークショップでは、IP化の本格的な導入の手ごたえを感じて、2012年も引き続きICEを開催する計画を立てている。今後どのような情報提供が来場者の満足度を高めることができるか追求していく考えだ。

MOBOTIX JAPANパートナー・カンファレンス2011

毎年恒例のMOBOTIX JAPANパートナー・カンファレンスは、当初2011年5月12日と13日に開催予定だったが、東日本大震災の影響を勘案して延期していた。そして、ほぼ6カ月順延となる11月15日と16日に横浜ベイシェラトンホテル&タワーズで開催された。

15日冒頭、戸田代表の開催宣言に引き続き、来日予定だったMOBOTIX AG新最高営業責任者マグナス・エケロット博士がビデオ・メッセージでMOBOTIXの将来の展望を紹介した。

【システムメーカの標榜】

MOBOTIXと言えば、独特のデザインのMシリーズカメラと半球(ヘミスフェリック)技術を搭載したQ24およびT24がすぐに浮かび、ドイツの個性あふれるカメラメーカと理解されてきた。また、同社でも、これまでカメラの優位性と独自性を前面に出していた。

しかし、今回最も強調していたことは、MOBOTIXが独自ハードウエアを製造しソフトウエアを開発する「システムメーカ」であることだった。この独自ハードウエアは、自社で開発しているソフトウエアと組み合わせることで、様々なソリューションを提供してきている。

これをHiRes(High Resolution：高解像度)ビデオ・トータル・ソリューションと称している。

【独自ハードウエア】

カメラとしては、単眼レンズのD24とM24、二眼レンズのM12とD14、そして半球(ヘミスフェリック)技術のQ24とT24を持つ。しかも、全カメラが300万画素の高解像度とIP65規格対応である。この他に耐候型および防爆型ハウジング、IP入出力モジュール型警報システムCamIOとネットワーク変換アダプタMX2wireを揃えている。このように、MOBOTIX製品は既にハードウエアとして高い完成域にある。

【分散処理の基本理念】

しかしMOBOTIXカメラには他社製品と異なる点が3つある。近年発表される他社製品でも一部を取り入れたものがあるが、全てを内蔵し搭載した製品は見当たらない。

●ソフトウエア内蔵

これは自社でソフトウエアを開発しているシステムメーカだけが実現することができる。これによる最大効果は、ネットワーク負荷を大きく軽減することにある。また、システム全体を簡素化することができる。

●ストレージ内蔵

全カメラに最大64GBのSDカードを搭載することができるため、ネットワーク・システム停止や帯域幅変動が発生した時でも、相当時間の映像を録画し続けることができる。

●多機能の搭載

上記の録画だけでなく、全カメラに双方向音声、警報管理、電子メール、マイク、通知、IP Notifyなど多くの機能を搭載している。これらのハードウエア機能を自社開発のソフトウエアで運用することができる。

【半球(ヘミスフェリック)技術】

MOBOTIXの代表的な技術であるヘミスフェリック技術は上部から360度、側面から180度の視野を完全に撮影することができる。そのため、1台のヘミスフェリック・カメラで数台の標準カメラ一式と置き換えることができる。最近魚眼レンズを搭載カメラが他社から提供されているが、他社技術は伝送データの画像歪曲補正や映像圧縮をPC側で処理する方式のため、帯域幅の大幅な使用やハイスペックPCが必要となる。その結果、システムへの負荷が大きくなるため、MOBOTIXのシステムとの差は歴然となる。

【市場予測】

調査会社のデータによると、2010年から2015年までの5年間でのネットワーク映像監視市場は、25.8%の年平均成長率で推移すると見られている。その結果、世界市場でのネットワークカメラの割合は、2010年における32.3%が2015年には53.5%にまで上昇すると予測している。また地域別に見た市場成長率は、欧州、中近東、アフリカで23%、北中南米で24%、アジアで30%としている。

その中でも、ネットワーク・ドア・ビデオ・ステーションは、市場規模は市場の5～6%前後だが、成長率は100%以

上で、特にアジアが最大市場となっている。この市場にはT24で市場獲得を目指している。

【市場戦略】

前述の通りMOBOTIX社はシステムメーカであり、ワンストップ・ソリューションを基幹にした事業展開をしてきている。その一方で、事業展開の拡大を実現するために、いくつかの拡大方針を発表した。

●ベスト・オブ・ブリードの開発

ベスト・オブ・ブリードとは、最善のソリューションを実現するために、各分野で最良のハードウエアやソフトウエアの選択および組み合わせによりシステム構築を行うことを指す。これは、MOBOTIX社製品が自社製品によるワンストップ・ソリューションだけでなく、様々なシステムでも導入されることに対応することで、警報/セキュリティシステムを世界的に牽引することを表している。そのために、システムの第一階層や第二階層またITセキュリティ企業との連携や開発を視野に入れている。

●VMSとの融合

VMS（Video Management Software：映像管理ソフトウエア）は、オープン・アーキテクチャ構造でIP ネットワークを利用した映像、音声、入退管理などのデータを統合して管理するソフトウエアを指す。MOBOTIX社製品は、既に基本仕様については主要VMSに対応しているが、今後はさらに高い水準での統合を進めていくとしている。

●その他の製品開発戦略

上記の他、技術的なリーダーシップの顕示、製品立ち上げ工程の強化、製品スコープの拡大などを製品開発の戦略としている。

引き続き、HiResビデオ・トータル・ソリューションの中核ソフトウエアであるMxCCの2.4から2.5へのバージョンアップにより、追加した新機能の紹介があった。

【MxCC2.5の新機能】

●画面ユーザ・インタフェースの保存機能
●証拠映像を迅速に取得する検索機能
●証拠映像を迅速に取得するローカル・アーカイブ機能
●証拠映像を迅速に取得する容易な転送
●重要データを安全に取り扱うためのユーザ/グループ機能
●重要データを安全に取り扱うための動作ログ機能
●追加の改善としてのオーディオパス
●あらゆるIPカメラの汎用的な統合

【カメラ搭載ソフトウエア 4.0.4.x】

カメラ機能として、イベントプロファイルとアクショングループが追加された。

最後に現在開発中の製品コンセプトおよび現行製品の改良版に関する説明があったが、これらの製品については、2012年から順次公式発表および販売開始を行うとしている。これら未発表の製品コンセプトは、前述したHiResビデオ・トータル・ソリューションを実現するために必要であり、導入することで、さらに高機能のHiResビデオ・トータル・ソリューションを提供し快適に運用することが可能になる。この点からも、今後のMOBOTIX社の事業展開に注目しておくべきである。

【導入事例の発表】

主催企業MOBOTIX JAPANからの発表後、パートナー各社による導入事例の発表が行われた。紹介されたのは医療関係、物流関係、サービス業、データセンタ、官庁の相談窓口の5つの個別市場だった。また、導入目的も安全確保の映像監視だけでなく、業務改善や動線確認、顧客満足活動や厳しい温度環境下での作業確認と多岐にわたり、MOBOTIX製品の特長を活用したソリューションが公開された。

【パートナー活動ガイダンス】

今回来場したパートナー企業の営業活動を支援する「パートナー活動ガイダンス」は非常に印象的で、各項目について詳細に解説していた。その内容は、第一段階のヒヤリング・起案時のポイント、第二段階の提案、第三段階の提案時のポイント、第四段階のプロジェクト・マネジメントについて詳細資料を提示して、それぞれを丹念に説明していた。

大半の欧米企業は直接販売でなく代理店販売を採用しているが、そこで重要となるのが支援体制だ。その点、このガイダンスは、第一線でユーザと接しているパートナー企業にとって強力な支援ツールとなるだろう。

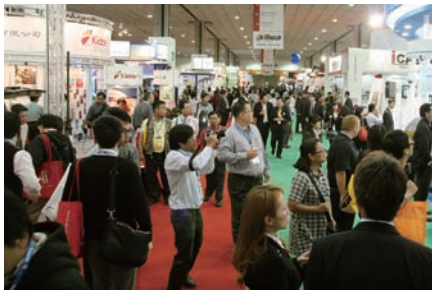
SECUTECH 2012

技術から製品そしてアプリケーションまで、HD監視の全てを探すことができるイベントである。

SECUTECH2012は、4月18日から20日まで、台湾台北市の世界貿易センター南港会場で、先進のIP/HDメーカや販社が最新製品や見逃せないソリューションを展示する。具体的には、世界20カ国からの560超の出展社が3,500種以上の製品を展示する、他の類を見ないセキュリティ展示会として高い評価を得ている。

本展の特長は、IPメガピクセルによるHD、HD-SDIとアナログ高解像度の3つの分類を含む、世界最大級のハイエンドHD監視を展示することだ。展示内容は、レンズ、IPメガピクセル/HD-SDI/960Hカメラ、伝送機器やDVR/NVRなどのハードウエアから、映像解析、映像管理ソフトウエア、HD映像アクセサリに至るまでと幅広い。しかもそれらは台湾や韓国、中国や日本、その他の諸外国からの先進の国際ブランド企業によるものだ。

今年のハイライトはIP/HD監視製品で、仕入業者がIPメガピクセルやHD SDIそして960HからアナログCCTVまで見比べることができる。
また同時開催の各種イベントで最新のIP/HD情報を入手することができる。



技術部門：COMPOSEC会議および展示

COMPOSECではセキュリティの新技術を提供しメーカ向け最新の設計事例を紹介する。これはあらゆるメーカの基幹となる。招待中核技術者やR&D責任者は、注目を集めるセキュリティ構成機器の情報を得る。COMPOSEC2012ではHD監視の構成機器に焦点を当てる。

製品部門：IPメガピクセル/HDカメラ&レンズ・コンテスト

優秀カメラ賞2011への来場者からの好評に応えて、2012年は優秀DVR/NVR賞と優秀レンズ賞を実施する。動体や照度変化を含む試験により、仕入業者は製品特長や購入ノウハウを理解しやすくなる。

アプリケーション部門：GDSF（世界デジタル監視フォーラム）

アナログからIP設置および統合技術までの知識を得ることは、技術進歩の核心を捕らえるシステム構築社や設置施工業者にとって有益となる。HDレベルまでの監視に関する情報を提供する3トラックで、IPメガピクセルおよびHD監視使用法を知ることができる。

・次のIPメガピクセル監視は？

IPv6や携帯セキュリティ、クラウド・コンピューティング、ハイブリッド事業やSLOC戦略、IP入退管理による統合などを紹介。IP監視のシステム構築社や設置施工業者に有益な内容。

・HD-SDI/3G SDI監視

簡単な監視や遠隔伝送や映像管理を含むHD SDIの全局面を、構成、実行、統合、ソリューションから見ることかできる。このトラックにより、参加者はHD- SDIへの認識が把握できる。

・IP/HD監視の要点：

高解像度監視のトラックでは、単なる映像入力以外の重要な考察がある。講演者は、レンズ・セクション、選択肢、ストレージ・ソリューションなどHD監視に関する本質的な問題を取り上げる。

このように、Secutech 2012は、HD監視を把握したいという、OEMやODM発注者やシステム構築社、設置施工業者や仕入業者向けの最高級の展示会である。

ウェブからの登録および各セッションへの申し込みは
www.secutech.com/registration/en
SECUTECHに関する詳細情報
www.secutech.com

secutech

International Security Expo

第15回電子セキュリティ、情報セキュリティ、消防&
防災の国際展示会&国際会議

登録はwww.secutech.com
で今すぐどうぞ

セキュリティ機器メーカとの強力な提携を築く玄関口です。

500社以上のセキュリティ機器メーカが
来場者のニーズに応えすぐに導入できる
最新のソリューションを用意しています。

2012年4月18日～20日

台湾台北市 南港展示会場

www.secutech.com

OEM/ODM先をお探しの企業、販売会社、システム構築社は必見です！

SECUTECHに関するお問い合せは下記まで:
ASJ社　担当:小森堅司
電話:03-6206-0448　FAX:03-6206-0452
E-mail: komori@asj-corp.jp

messe frankfurt

国内

2月

テクニカルショウヨコハマ2012
会期：2012年2月1日～3日
会場：パシフィコ横浜 展示ホールC・D
主催：神奈川産業振興センター、横浜市工業会連合会、神奈川県、横浜市
URL：www.tech-yokohama.jp/

第8回 統合医療展
会期：2012年2月21日～22日
会場：東京ビッグサイト 西4ホール
主催：UBMメディア
URL：www.togo-iryo.jp/exhibit/index.html

第9回 自動認識総合展 大阪
会期：2012年2月21日～22日
会場：マイドームおおさか 2F展示場
主催：日本自動認識システム協会
URL：www.autoid-expo.com/osaka/

第40回 国際ホテル・レストランショー
会期：2012年2月21日～24日
会場：東京ビッグサイト 東
主催：日本能率協会
URL：www.jma.or.jp/hcj/jp/visit/index.html

3月

JAPAN SHOP 2012
会期：2012年3月6日～9日
会場：東京ビッグサイト 東4・5ホール
主催：日本経済新聞社
URL：www.shopbiz.jp/js/

リテールテックJAPAN 2012
会期：2012年3月6日～9日
会場：東京ビッグサイト 東1・2ホール
主催：日本経済新聞社
URL：www.shopbiz.jp/rt/

SECURITY SHOW 2012
会期：2012年3月6日～9日
会場：東京ビッグサイト 東2・3ホール
主催：日本経済新聞社
URL：www.shopbiz.jp/ss/

NFC & Smart WORLD 2012
会期：2012年3月6日～9日
会場：東京ビッグサイト 東2ホール
主催：日本経済新聞社
URL：www.shopbiz.jp/nf/

建築・建材展2012
会期：2012年3月6日～9日
会場：東京ビッグサイト 東5・6ホール
主催：日本経済新聞社
URL：www.shopbiz.jp/ac/

フランチャイズショー 2012
会期：2012年3月6日～9日
会場：東京ビッグサイト 西3・4ホール
主催：日本経済新聞社
URL：www.shopbiz.jp/fc/

第4回LED Next Stage 2012
会期：2012年3月6日～9日
会場：東京ビッグサイト 西1・2ホール
主催：LED照明推進協議会、日本経済新聞社
URL：www.shopbiz.jp/ld/

パーキング・ジャパン2012
会期：2012年3月14日～16日
会場：東京ビッグサイト 西1・2ホール
主催：ジェイシーレゾナンス
URL：www.parking-japan.com/

健康博覧会2012
会期：2012年3月14日～3月16日
会場：東京ビッグサイト 東4・5・6ホール
主催：UBMメディア
URL：/www.this.ne.jp/index.html

5月

第21回 ソフトウェア開発環境展
会期：2012年5月9日～11日
会場：東京ビッグサイト
主催：リードエグジビションジャパン
URL：www.sodec.jp/

ワイヤレスジャパン2012
会期：2012年5月30日～6月1日
会場：東京ビッグサイト 西3・4ホール
主催：リックテレコム
URL：www8.ric.co.jp/expo/wj/

6月

コールセンター /CRM デモ&コンファレンス2012 in 大阪
会期：2012年6月13日～14日
会場：マイドームおおさか 3F・大阪商工会議所
主催：リックテレコム、UBMメディア
URL：www.callcenter-japan.com/

7月

第7回 オフィスセキュリティ EXPO
会期：2012年7月11日～13日
会場：東京ビッグサイト
主催：リードエグジビションジャパン
URL：www.osec.jp/

海外

2月

Security and Safety Technologies

会期：2012年2月14日～17日
会場：Crocus Expo, Moscow, Russia
Email：sst@reedexpo.ru
URL：www.tbforum.ru

SICUR

会期：2012年2月28日～3月2日
会場：Madrid Exhibition Centre, Madrid, Spain
Email：ifema@ifema.es
URL：www.sicur.ifema.es

3月

Secutech India

会期：2012年3月1日～3日
会場：インド　ムンバイ市ボンベイ展示会場
Email：sharon.yeh@newera.messefrankfurt.com
URL：www.secutechindia.co.in

ISNR Abu Dhabi

会期：2012年3月19日～21日
会場：Abu Dhabi National Exhibition Center, U.A.E.
Email：haya.satari@reedexpo.ae
URL：www.isnrabudhabi.com

ISC West 2012

会期：2012年3月28日～30日
会場：Sands Expo & Convention Center, Las Vegas, NV, USA
Email：inquiry@isc.reedexpo.com
URL：www.iscwest.com

4月

Secutech International 2012

会期：2012年4月18日～20日
会場：台湾　台北市世界貿易センター南港展示ホール
Email：echo.lin@newera.messefrankfurt.com
URL：www.secutech.com

Securex 2012

会期：2012年4月23日～26日
会場：Poznań International Fair, Poznan, Poland
Email：info@mtp.pl
URL：www.securex.pl/en/ss

ISC Brazil 2012

会期：2012年4月24日～26日
会場：Expo Center Norte, Green Pavilion, Sao Paulo, Brazil
Email：rfilbert @reedexpo.com
URL：www.iscexpo.com.br/en

MIPS 2012

会期：2012年4月24日～27日
会場：Expocentre, Moscow, Russia
Email：ilya.sobolev@ite-exhibitions.com
URL：www.mips.ru

5月

Exposec

会期：2012年5月8日～10日
会場：Centro de Exposigoes Imigrantes, SanPauo, Brasil
Email：international@cipanet.br
URL：www.exposec.tmp.br

Safe secure Pakistan2012

会期：2012年5月8日～10日
会場：Karachi Expo Centre, Karachi, Pakistan
Email：info@safesecure.com.pk
URL：www.safesecurepakistan.com

IFSEC International 2012

会期：2012年5月14日～17日
会場：National Exhibition Centre, Birmingham, U.K.
Email：douglas.read@ubm.com
URL：www.ifsec.co.uk

IFSEC South India

会期：2012年5月30日～6月1日
会場：Palace Ground, Bangalore, Kamataka, India
Email：alex.nicholl@ubm.com
URL：www.ifsecsouthindia.com

6月

IFSEC South Africa

会期：2012年6月19日～21日
会場：Gallagher Convention Centre, Johanesburg, South Africa
Email：charlie.crackman@ubm.com
URL：www.ifsecsa.com

7月

Secutech Thailand

会期：2012年7月3日～5日
会場：タイ　バンコク市バンコク国際貿易展示センター
Email：stth@newera.messefrankfurt.com
URL：secutechthailand.com

ルクレ、ArobaView バージョン2.3シリーズを発売

ルクレ(旧社名トリワークス)は、同社製VMS(ビデオ・マネジメント・ソフトウエア：映像管理ソフトウエア)であるArobaView バージョン2.3シリーズを発表し販売開始した。今回のバージョンアップにより、外部機器制御およびイベント録画機能の拡張など、随時機能を拡張していく予定。

【外部機器制御の追加】

今回のバージョンアップで下記の3つの制御を新たに加えた。

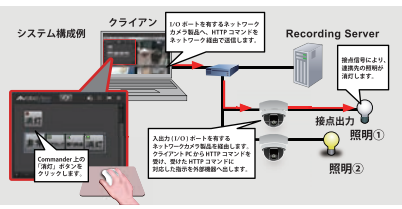
まず、信頼背の高いネットワーク・カメラ・システムと同一システム上で外部機器を制御できるようにしたことで、ワンストップのシステム運用を可能にした。

次に、ArobaViewのクライアントPC上から、モニタリングしながら外部機器を制御することを可能にした。

そして、外部機器のオン/オフ制御に加えて、HTTP(ハイパー･テキスト･トランスファ・プロトコル：相互関連テキスト転送規定)リクエストを送ることができるようになったことで、様々な機器を仔細に制御することを可能にした。また、制御機器のステータスを取得することもできるようになった。

【外部機器制御の利用例】

上記の拡張により様々な利用方法が可能になる。



例を挙げると、オフィスの消灯や施錠を管理室や管制室から遠隔で行うことができる。具体的には、管理室や管制室にあるクライアントPCから得られるカメラ映像や音声により、そのオフィスに問題のないことを確認して、照明の消灯や施錠を行うことができる。これにより警備担当者はオフィスに出向いて巡回する必要がなく、その結果、運用コストを削減することができる。また節電対策として効果的に利用することもできる。

また、公共施設でのセキュリティ強化に利用することができる。例えば、公共施設内にいる不審者に対して、管理室や管制室から警告灯の点灯や音声案内を遠隔で行うことができる。これにより、警備担当者は現地に赴くことなく、注意喚起や警告発令を安全に行うことができる。

【イベント録画機能の拡張】

2.3シリーズでは、今後、下記の3つの機能を拡張する予定。

まず、従来のFTP(ファイル・トランスファ・プロトコル：ファイル転送規定)によるイベント録画に加えて、HTTPをトリガとしたイベント録画が可能となる。

次に、個々のカメラに依存していたイベント録画機能を拡張した。これにより、カメラごとに録画形式や時間設定を行うことができるようになる。

そして、ArobaView Commanderからのの HTTPリクエストをトリガとした緊急録画を可能にする。

【ArobaViewの概要】

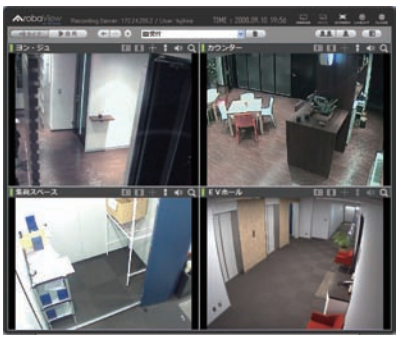
ArobaViewは下記の特徴を有するVMSで、監視だけでなく、マーケティング、顧客満足度向上(コンシェルジェ・カメラ)などの用途でも導入実績を有している。

●ユニバーサル・デザイン

直感的に操作することができるユニバーサル・デザインのインタフェースを採用している。そのため、誰もがPCでモニタリングや録画データの検索を行うことができる。

●マルチ・カメラ・ベンダ対応

10メーカ200機種以上の国内外のネットワーク・カメラに対応。アナログとネットワーク・カメラの混在、複数メーカのカメラの混在が可能で、既設カメラの活用も可能。



●豊富なラインナップ

数台から最大640台までのカメラ接続が可能な製品ラインナップを取り揃えている。

●柔軟なカスタマイズ対応

製品版Aroba Viewベースでのカスタマイズで、ユーザ要求に対応することができる。

secutech THAILAND　secutech VIETNAM

信頼性の高い総合商談会でASEANでのビジネスを創造しませんか!

大規模政府事業が進行中で一般セキュリティ市場も隆盛しているタイとベトナムには、ASEAN地域最大のビジネスチャンスがあります。

セキュリティ・ソリューション供給業者向け専門商談会として役立つことから、SecutechタイとSecutechベトナムは、AXIS、Bosch、Chubb, Honeywell, Hikvision, Mobotix, パナソニック、ペルコ/シュナイダー、サムソン、ソニーといった世界的企業が最初に選択する展示商談会です。貴社も出展を急ぎましょう。

Secutech Thailand	Secutech Vietnam
2012年 7 月3 ~ 5日 タイ・バンコック バンコック国際貿易展示センター(BITEC)	2012年 8 月22 ~ 24日 ベトナム・ホーチミン市 サイゴン展示会議センター(SECC)
• GDP成長率：7% • セキュリティ市場：3億米国ドル、成長率30% • 来場者数：2011年実績‥3,929名 2012年見込‥5,500名	• GDP成長率：7.5% • セキュリティ市場：1.5億米国ドル • 来場者数： 2011年実績‥4,529名(過去最大) 2012年見込‥5,000名

※お得なブース・パッケージもご用意しています。詳細は主催者にご確認ください。

日本担当:
ASJ社　小森
Tel: 03-6206-0448
Fax: 03-6206-0452
komori@asj-corp.jp

messe frankfurt

無線映像&イーサネット Skywave II

・WEP/WPA/WPA2による暗号化で安全な送信
・95Mbpsと240Mbpsの処理能力
・2～60kmの範囲の映像をカバー
・1点または複数点との接続
・PoE互換
・簡単な設置とセットアップ
・信号強度状況の表示
・ウェブ上でバージョンアップ可能なファームウエア

AMG Systems/英国
Email：sales@amgsystems.com

HD-SDI DVR PDVR-HD

・高解像度&高画質により、アナログカメラより優れた鮮明な画像を表示
・最大HD4チャネル、SD16チャネルに対応
・ユーザフレンドリィな簡単GUI
・チャネルごとの録画をセットアップ(解像度、フレーム数、画質)
・スマート&サムネイル検索

Bluvis Inc/韓国
URL：www.bluvis.com
☎：+82-2-6299-5360

ネットワーク・ビデオ・レコーダ RS-2104

・OSに組込用Linuxを採用
・4チャネルのメガピクセル・ネットワーク・カメラ映像を同時録画
・SATA 3.0Gバイト3.5" HDD搭載
・ONVIFとRTSPストリーミングをサポート
・映像バックアップ用USBポート
・遠隔映像監視と録画。オプションで検索と再生

Compro Technology/台湾
Email：sales@comprousa.com

36倍IPスピード・ドーム・カメラ IPS-H920

・36倍光学ズーム(デジタル・ズームと合わせて432倍)
・解像度：540TV本
・H.264とMPEG-4とM-JPEG圧縮
・プリセットポイント：128(オプションで255ポイントまで)、プリセット速度380度/秒
・PPPoEサポートのLANポート、DDNSサポート
・フルメニュー画面表示とプライバシ・ゾーンのマスキング

Eyeview Electronics/台湾
Email：info@eyeview.com.tw

超高解像度ドームカメラ HDC-960N シリーズ

・2D-DNR(Digital Noise Reduction)機能によるノイズ除去
・動体監視、プライバシ・ゾーン・マスキング機能
・逆光補正機能(BLC, HLC)
・高解像度650TV本
・52万画素

ハネウェルジャパン
URL：www.honeywell.co.kr/security/english
☎：03-6730-7195

DSSサーバ・ボード Vento2 516Q/532Qシリーズ

・最大32チャネル(D1で合計960fps/800fps)を表示および録画
・監視用途専用の産業用準拠のボード設計
・インテリジェント監視用ソフトウエア付き
・1080P/720pのHD画像や大規模監視に最適
・8画面までの出力をサポート
・ハイブリッドDVR/NVR

Huper Laboratories/台湾
Email：marketing@huperlab.com

HORNET 370V

・ガラス割をキャッチ(強い衝撃には警報音、弱い衝撃には警告音)
・GPSで車両位置を地図で確認できる「位置検索サービス」
・不正なエンジン始動時に警報音で威嚇
・ドアがこじ開けられた際に警報音で威嚇
・車両への異常をキャッチした場合にメールへ通知する「緊急通報サービス」
・人気の純正キーレス連動タイプ

加藤電機
URL：www.kato-denki.com/
☎：0569-26-0088

デイ／ナイト5Mネットワーク・カメラ FCS-5061

・5メガピクセル解像度(2,592 x 1,944)対応CMOS採用
・3系統の電源：12V、DC/24V、AC/PoEプラス(IEEE802.3at)
・H.264とM-JPEGの2系統のストリーム
・マイナス40度から50度までの動作用のヒータ内蔵
・SD/SDHCカードスロットをボードに搭載
・着脱可能なIRカットフィルタとIR LED
・高いコントラスト状況用のWDR

LevelOne/ドイツ
Email：sales@level1.com

ネットワーク・ビデオ・レコーダ NR-3500

・全てのカメラの音声記録に対応し、複数箇所の会話や音を記録
・H.264による「なめらか」なメガピクセル映像を15fpsで記録
・従来比80%のコンパクト設計で縦置きができる省スペース化
・パソコンやネットワーク機器が不要な「かんたん」設置
・最大16台のカメラ接続で、監視区域が従来比2倍
・消費電力を従来比50%に抑え、大幅な省エネ化

三菱電機
URL：www.mitsubishielectric.co.jp
☎：03-3218-6401

屋外ハウジング一体型ネットワーク・カメラ DG-SW396

・H.264とスーパー・ダイナミック方式による高画質・フル動画
・ズームレンズ、回転台、屋外ハウジングが一体構造で屋外設置が容易
・高精度パン/チルト機構と連動した自動追尾機能
・本製品の2台以上使用による自動追尾

パナソニックシステムネットワークス
URL：panasonic.co.jp
☎：03-3218-6401

VGAネットワーク・カメラ WiseNet

・サムスン・スーパー・ダイナミック・レンジ(SSDR)搭載
・サムスン・スーパー・ノイズ・リダクションIII(SSNR III)搭載
・VGAで30fpsの解像度
・2系統コーデック：H.264、M-JPEG
・マルチ・ストリーミング
・PoEとSDスロットを装備

サムスン・テックウィン/韓国
Email：techwin@samsung.com

気圧調整型ネットワークPTZドーム カメラ HSD621PRH

・7 psi(重量ポンド毎平方インチ)までの耐久性を1年間保証
・35倍光学ズームと12倍デジタル・ズーム
・IRカットフィルタによるデイ/ナイト機能
・逆光補正とWDR
・400度/秒のプリセット作動
・256プリセット/8つの設定できる温度
・コンパス、方位角および高さを画面表示

Siqura(TKHグループ)/オランダ
Email：sales.nl@siqura.com

バリフォーカルレンズ M13VP288IR

・ステッピングモータ搭載による精細なアイリス自動制御
・焦点距離2.8-8mmをカバーし、水平画角は100度以上
・性能を最大限に発揮できる高精度・高品質な構造
・色収差の低減により色ニジミのない描写
・IR撮影時でも、メガピクセル画質を実現
・カメラとのマッチング性向上
・3メガピクセル対応

タムロン
URL：www.tamron.co.jp
☎：048-684-9129

ネットワーク・ビデオ・レコーダ VisoGuard 160-E64

・25社以上280モデルのネットワーク・カメラと映像用サーバを23カ国語でサポート
・デフォルトに対応したバランス・ストリーミング技術
・各カメラの動作検知および死活検知を装備
・最大64チャネルまでユーザとサーバに接続
・OSにLinuxを採用した一体型NVR
・各カメラデータを独自に暗号化
・処理の遅い機器接続用方式変換

Thecus/台湾
Email：sales@thecus.com

同軸ケーブル映像/音声同時送信機

・端末に映像と音声を同時に送信する帯域幅管理技術を採用
・妨害雑音の減少と、画質と音室を維持するディジタル・モード送信
・デジタル音声記録用にケーブル設置せずに既存のシステムを活用
・10m周囲からの音を収録する高感度マイクロホンを内蔵
・同時に画像と音声を送信。

Tongson Electronic/台湾
Email：jasmine@tongson.com.tw

フルHDボックス型カメラ RYK-H221

・1080pCMOSセンサ
・低照度対応
・C/CSマウント
・機械式IRカットフィルタ
・2系統電源：DC12V/AC24V
・操作の画面表示
・WDR/DNR/DSS対応

Yoko Technology/台湾
Email：yoko@yoko-tech.com

a&S JAPAN 電子版 創刊！

http://www.asj-corp.jp/

これまで隔月で発行しお送りしてきました a&S JAPAN に、新たに a&S JAPAN **電子版**が登場しました。
無料閲読方法は下記の手順で簡単にできます。
電子版は、すべて雑誌内容と同一です。近日中にはバックナンバーもお読みいただけます。

●無料閲読登録方法

① 新規無料購読お申込み をクリックします。

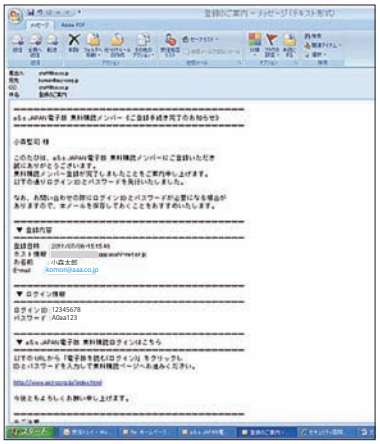
②

無料購読をご希望の方は下記よりメンバー登録をしてください。
折り返しログインIDとパスワードを発行するための、ご登録手続きご案内メールをご記入いただいたメールアドレスに返信いたします。

③

各項目にご記入の上、下部の送信ボタンを押してください。
受信後に登録完了メールをお送りします。

④



下記の登録完了メールが到着します。
パスワードとログインID の入力で電子版の閲読ができます。

電子版創刊に伴い、a&S JAPAN **雑誌版**は年間購読方式に切り替えさせていただきます。
年間購読料金は3,000円です。詳細は下記URLをご覧ください。
http://www.asj-corp.jp/paid_reading/

ASJ社
東京都千代田区神田須田町1-7-1 ウィン神田ビル10階
〒101-0041　TEL：03-6206-0448　FAX：03-6206-0452
E-MAIL：reader@asj-corp.jp

読者の声

IPネットワーク・システムは万能か？

貴誌ではIPネットワーク･システムを推進することを編集方針にしていると認識している。もちろん､IPネットワーク・システムが優れていることは理解できるが、全く死角がないのかも知りたいところだ。

地上波アナログを地上波デジタルに切り替えた国策とは異なり、ユーザがそれぞれの考えで判断する訳なので、画質や解像度という、現物を見ればわかること以外に、CCTVとの差異を分かりやすく紹介していただきたい。

それが、IPネットワーク・システムの導入を促進することにもつながると思う。

（東京　流通業）

ユーザ・フレンドリとなる導入ガイドブックの刊行を望む

セキュリティ産業従事者は､常に最新情報を業務に反映させる必要があるかもしれないが､映像監視システムのユーザは、導入時に最も情報を必要とする。もっと極論を言えば、導入時だけ最新情報が必要となる。貴誌を毎号読みながら勉強するユーザは、セキュリティ関連部署に所属している社員だけではないだろうか。

このような状況を考えると、セキュリティ機器メーカの方々や産業従事者向けの有益な情報は雑誌で、ユーザ向けの情報は年1回発行する程度のガイドブックの方がいいのではないだろうか。

（神奈川　サービス業）

海外情報を中心の記事掲載を

日本国内では、セキュリティ産業に関する情報が決して満足できる水準まで提供されていない。例えば、導入事例を知りたくても、概要すら公開されていない。せいぜいメーカやベンダからの情報は新製品ばかりだ。セキュリティという性質上公開したくないという心理が働いているのだろうが、これでは情報鎖国状態と言わざるを得ない。

そこで、海外情報を入手しやすい貴誌は、導入事例や海外市場動向などの情報をもっと掲載していただきたい。誌面に限りがあるならば、ウェブでの公開を検討してみてはいかがだろうか。

（千葉　設置施工業）

「読者の声」を募集しています。

本誌では、セキュリティに関する読者の皆様のご意見やご提案を募集しています。セキュリティ機器やシステムを供給している側、セキュリティ・システムを既に導入あるいは導入を予定している側、いずれの側からの応募をお待ちしています。ただし、特定企業や団体または個人に対する誹謗中傷または批判的な内容はご遠慮ください。

一例を挙げると、導入する場合の手順はどのように進めれば良いのか。導入前の事前説明についてはどこに相談すべきなのか。メーカなのか販売会社なのか、システム構築企業や設置施工企業なのか、それともセキュリティ・コンサルタント企業なのか。セキュリティに関する疑問や意見また提案など、セキュリティ関連であれば詳細は問いません。掲載する場合は匿名扱いとしますので、個人情報が漏洩することはありません

なお、具体的な導入相談については、導入条件や環境についてできるだけ具体的な内容をご連絡ください。ご応募をお待ちしております。

a&s JAPAN編集部
TEL：03-6206-0448
FAX：03-6206-0452
MAIL：info@asj-corp.j

Advertiser Index

広告主名(ABC順)	掲載ページ
BOSCH SECURITY SYSTEMS	9
EVERFOCUS JAPAN	11、13
フィットデザインシステム	50
フリアーシステムズジャパン	1
HIKVISION DIGITAL TECHNOLOGY	3
HONEYWELL	25
ジャバテル	47
MESSE FRANKFURT NEW ERA MEDIA	47、55、59
MINTRON ENTERPRISE	表三
MOBOTIX JAPAN	表四
ネットカムシステムズ	表二
日本経済新聞社	37
SIMONSVOSS TECHNOLOGIES AG	21
TAIWAN SECURITY NET	45
店舗プランニング	表一、表紙解説、15

次号案内　2012年3／4月号(3月5日発行予定)

特　集	個別市場	連　載	特別企画
2012年の市場予測	小売業	よくわかるIPネットワーク、生体認証	SECURITY SHOW直前情報

a&s JAPAN ©ASJ社　2012年1-2月号　No.26
The Professional Magazine Providing Total Security Solutions

発行人　小森堅司　　印刷　新日本印刷

a&sJAPANは、Messe Frankfurt New Era Media発行のa&s Interenational、a&sAsia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社
Advanced Security Journal Corporation
東京都千代田区神田須田町1-7-1ウィン神田ビル10階 〒101-0041
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おりません。

MINTRON®

高感度で
高解像度を実現

1080p/720p 50/60fps HDカメラ

NEW Item

Fiber-Optical カメラ

HD-IP カメラ

- HD 720pマルチプル・ストリーム
- コーディック：H.264 / MPEG-4 / M-JPEG
- CVBS

メガピクセル モジュール

- イメージセンサー：1.3~3M CMOS / CCDセンサー
- ARM /メモリー内蔵
- デジタルビデオ出力：YUV 4:2:2 16bit (SMPTE 274M/296M)
- CVBS 出力：560TVL or 700 TVL (NTSC/PAL)
- 機能調整可能：Peak / BLC / XDR / 3D DNR / A.E.S / DC-IRIS
- IRカット切り替え
- コミュニケーション：RS-232C / OSD
- 低消費電力化

3G-SDI カメラ

- 非圧縮ビデオ：720p/1080p
- 同軸ケーブルで伝送可能
- バイトレート：2.97Gb/s SMPTE 292M/424M
- ワンケーブル：
  ビデオ/オーディオ/ RS-232C 搭載
- CVBS

MINTRON ENTERPRISE CO., LTD.
No.123,Wu-Kung 1 Rd., Wu-Ku Industrial Park, Taipei (248), Taiwan
Tel：886-2-22990277　E-mail: service@mintron.com.tw
Fax: 886-2-22989375　Web ：www.mintron.com　Skype: mintron3601

ISO-9001　ISO-14001　RoHS　QC080000

TAIPEI AMPA APR. 12-15 2011
Booth NO. L518

Security-Vision-Systems

MOBOTIX.com

3 メガピクセル Megapixel

高解像度・デジタル録画システム

Complete HiRes Video Solutions

費用対効果とメンテナンス性の高いソリューション・・・

MOBOTIX JAPAN

モボティックス ジャパン

Tel:045-227-6174・E-mail:cam-sales@mobotix.jp

www.mobotix-japan.net

mobotix japan 検索