

a&s

JAPAN

50²⁰¹⁴ SECURITY 2014

SECURITY50からの予言: ソリューションの時代へ

情報化映像

カジノとVCA:不正行為に「ノー」
チェックイン時刻:映像解析による
空港セキュリティの自動化



映像・電源・制御の伝送を、一本のケーブルで。
そして、長距離対応へ。

HD-CCTV ONE CABLE SOLUTION

これ以上シンプルにはできません。

exacqVision Edge & exacqVision Edge Plus

IP カメラ上で動作する VMS - サーバレスで映像監視をよりシンプルに



アーカイブ機能にて長期録画運用

exacq サーバとの統合運用

カメラメーカー 4 社 80 機種で実現



exacqVision 製品についてのお問い合わせはこちら

exacqVision 国内総代理店 サンシステムサプライ株式会社



【本社】 〒167-0021 東京都杉並区井草 3-32-2

【営業技術部】 〒104-0033 東京都中央区新川 1-25-2 新川 ST ビル 4F

TEL : 03-3397-5241 E-mail : info@sunss.co.jp WEB : http://www.sunss.co.jp

SECURITY SHOW 2015

SecurityShow2015

出展いたします。

平成 27 年 3 月 3 日 (火) ~ 6 日 (金)

<https://messe.nikkei.co.jp/ss/>



表紙解説

HD-CCTV ONE CABLE SOLUTION 4-5

特集

SECURITY50 14

キーマン・インタビュー

GENETEC社CEOピエール・ラズ氏 10-11

アクシスコミュニケーションズ社
創業者マーチン・グレイ氏 12-13

情報化映像ソリューション

VCAとカジノ 30

VCAと空港 36

連載

市場慧眼 よくわかるIPネットワーク 41

イベント情報

展示会、プライベートショー日程 44

導入事例

マイルストーン・システムズ&NSK 46

新製品情報

アクシスコミュニケーションズ 49

ハイテクインター 50

パナソニックシステムネットワークス 48

新製品欄

CCTV、入退管理、その他 51

産業ニュース 6、8

読者の声 52

広告主名 (ABC順)	掲載ページ
BOSCH SECURITY SYSTEMS	3
デジタルマックスジャパン	29
フリーアシステムズジャパン	7
ジャバテル	43
ハイテクインター	9
MESSE FRANKFURT NEW ERA MEDIA	23、27、45、47
日本経済新聞社	表三
サンシステムサプライ	表二
店舗プランニング	表一、4-5、表四

次号案内 2015年3/4月号 (3月3日発行予定)

特集

映像監視技術の潮流2015

製品特集

ビル管理

業種別市場

娯楽施設

連載

市場慧眼、SMAhome

(誌面の都合上、変更になることがあります)

a&s JAPAN ©ASJ社 2015年1-2月号 No.44
The Professional Magazine Providing Total Security Solutions

発行人 小森堅司 印刷 八洲 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

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いません。



BOSCH

Invented for life

Bosch starlightネットワークカメラなら、
極端な低照度環境でも、高いパフォーマンスを発揮！
月明かり程度の光源があればカラー撮像が可能です。



● starlight機能を搭載した Boschネットワークカメラ

- DINION IP starlight 7000 HD(型番:NBN-71013)
- DINION IP starlight 8000 MP(型番:NBN-80052)
- FLEXIDOME IP starlight 7000 VR(型番:NIN-733V)
- FLEXIDOME IP starlight 7000 RD(型番:NDN-733V)
- AUTODOME IP starlight 7000 HD(型番:VG5-7130)
- MIC IP starlight 7000 HD(型番:MIC-7130)

Bosch starlight cameras



Other cameras



Bosch starlight cameras



Other cameras



● Boschセキュリティ製品に関するお問い合わせ先

ボッシュセキュリティシステムズ株式会社

〒100-0014 東京都千代田区永田町2-13-1 ボッシュビル赤坂9F

TEL. 03-5485-4427 sales@boschsecurity-jp.net www.boschsecurity-jp.net

HD-CCTV ONE CABLE SOLUTION

WEBGATE だからできる、4つのポイント。

WEBGATEのワンケーブルソリューションなら映像・電源(PoC)・制御(CoC)の伝送が1つのケーブルで可能です。

PoC(Power over Coax)とは

- DVRからカメラへ同軸ケーブルを通じて電源供給

CoC(Control over Coax)とは

- RS485 DVRからカメラへ同軸ケーブルを通じてコントロール
- OSD、カメラF/Wのアップグレードを制御

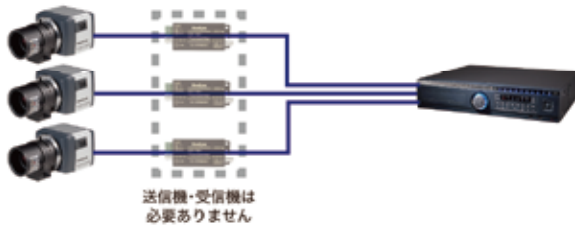


POINT 1

コストダウン

通常、カメラを設置する際には、カメラとDVRの間に送信機・受信機を設置する必要がありました。WEBGATEのワンケーブルソリューションなら、送信機・受信機を設置する必要が無く、ケーブルも同軸ケーブル1本でOK。コストダウンに繋がります。

ワンケーブルソリューション



POINT 2

施工効率 UP

WEBGATEのワンケーブルソリューションなら、送信機・受信機を設置する必要が無く、配線もシンプル。また、アナログカメラからの交換の際には、送信機を入れるための天井穴を拡張する必要がなくなります。

他のソリューション



ワンケーブルソリューション



POINT 3

長距離伝送

WEBGATEのワンケーブルソリューションなら、途中のリピーターも不要です。DoubleReach™タイプになると、約3倍の伝送距離になります(奇数チャンネルのみ)。

PoCタイプ
200M



DoubleReach™タイプ
600M



DoubleReach™(ダブルリーチ)とは

- 5C-FBを用い、映像を最長400m伝送可能
- 映像はHD-VLC(画質劣化のない圧縮方式)技術で伝送

POINT 4

施工後もカメラ設定が簡単

通常、施工した際や施工後のカメラの設定調整は、カメラのメニューを直接操作して調整しますが、WEBGATEのワンケーブルソリューションなら、DVR側からカメラのメニューに入ることができます。わざわざ設置場所に行く必要がありません。事務所から、モニターで見ながらの調整が可能となりました。



CASE-1 / HD-CCTV ONE CABLE SOLUTION

WEBGATEだからできる 長距離伝送&3ヶ月長期録画

概要

案件:工場
 カメラ:PoCカメラ23台(工場外周21台、店舗室内2台)
 レコーダー:16ch 2台
 その他:ストレージユニット 1台
 施工日数:2週間

導入アドバイス

配線距離が長く、電源分離型でリピーターを設置するよりもコストダウンが可能です。また、NS04RはWEBGATE社製なので、3ヶ月長期録画も安心。



C1080PD-IR

HD-SDIドームカメラ(赤外線付)
 2.1メガピクセル高画質・デイナイト&高機能タイプ / 低照度環境下でも高画質映像が可能
 (白黒:0.0005ルクス/カラー:0.2ルクス)



HD1600F-PDR 16ch

HD-SDIフルHD&フルフレーム スタンドアロンDVR
 解像度1080p入力/録画フレーム:480fps@1080p/ウェブブラウザモニターリング



C1080PBM

HD-SDIボックスカメラ
 2.1メガピクセル高画質・デイナイト&高機能タイプ / 低照度環境下でも高画質映像が可能
 (白黒:0.0005ルクス/カラー:0.2ルクス)



NS04R 長期録画専用

スタンドアロン・ネットワーク外部記録装置
 最大128TBまで拡張可能 / RAIDレベル1/5/10とオートリブリーディングをサポート / HDDを取り外してPC再生可能

CASE-2 / HD-CCTV ONE CABLE SOLUTION

WEBGATEだからできる 大型ビルセンター管理システム

概要

案件:ビルセンター 48台システム
 カメラ:ボックスカメラ32台 ドームカメラ16台
 (PoCカメラを含む)
 レコーダー:4ch 2台 8ch 3台 16ch 1台
 施工日数:1ヶ月

導入アドバイス

カメラ側に送信機ユニットが必要ないため、施工効率が上がりました。また、電源ボックスや、天井の配線穴の拡張が必要無いため、導入後もDVR側からカメラのメニューに入ることができるので、カメラの設定も管理室で行うことができます。



C1080PBL-IR18

HD-SDI赤外線内蔵カメラ
 2.1メガピクセル高画質・IR内蔵全天候型小型デイナイトカメラ / 低照度環境下でも高画質映像が可能(白黒:0.0005ルクス/カラー:0.2ルクス)



HD800F-PDR 8ch

HD-SDIフルHD&フルフレーム スタンドアロンDVR
 解像度1080p入力/録画フレーム:240fps@1080p/ウェブブラウザモニターリング

WEBGATE製品のお問い合わせは

WEBGATE WEBGATE 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

東京本社 〒151-0061 東京都渋谷区初台1-46-3 シモトビル2階

TEL:03-3378-4901 FAX:03-3378-4906 www.tenpo.co.jp

関西支店 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

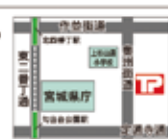
2014年12月、仙台営業所が移転いたしました。

仙台市地下鉄南北線 勾当台公園駅より徒歩10分

仙台市青葉区上杉3-3-21 上杉NSビル6F

TEL:022-217-6921 FAX:022-217-6923

(電話番号およびFAX番号は変更ございません)



販売代理店募集中

製造元 WEBGATE

ネットカムシステムズ、オフィスを拡充

同社は2015年1月5日より本社フロアの増床を実施した。増床により、7階を開発部、総務部、6階を受付、営業部、ショールームと変更になった。ビル案内板には「6階 株式会社ネットカムシステムズ 受付」の表示となる。

なお、オフィス増床に伴う会社の住所および電話番号の変更はないが、6階営業部のFAX番号だけが変更となる。

■6階営業部FAX番号：03-6206-0655

シュナイダーエレクトリック、役員人事を発表

同社は、2015年1月1日付けで役員人事を発表した。
 退任予定
 代表取締役副社長 兼 IT事業本部バイスプレジデント
 アルノ・モンディ
 新任予定
 代表取締役副社長 兼 IT事業本部バイスプレジデント
 松崎耕介

松崎氏は、日本市場における、シュナイダーエレクトリックのITビジネス（UPS無停電電源装置事業およびデータセンター・サーバールームソリューション事業）の全領域を管轄する。同氏はシュナイダーエレクトリック入社以前には、日本IBM株式会社にて常務執行役員エンタープライズ事業本部製造・流通事業部長を務め、IT業界における幅広い営業経験と実績を持つ。

ルクレとロジテックINAソリューションズ、低コスト監視カメラ録画システム「アロバビューレコーダー」を発売

「アロバビューレコーダー」は、汎用のNASをベースとしているため、従来のNVR製品と比較して大幅なコストダウンを実現しており、「アロバビュー」と長時間運用での安定性を実現す

るサーバOSを手軽に導入できる製品。エレコム株式会社経由で販売とサポートをワンストップで提供。。

■ラインナップ

型番	カメラ台数	容量	RAID	データ領域	定価
LSV-5S4T/4CKWA	4台	4TB	RAID5	2880GB	¥258,000
LSV-5S8T/4CKWA		8TB		5880GB	¥278,000
LSV-5S12T/4CKWB	10台	12TB		8880GB	¥368,000
LSV-5S16T/4CKWB		16TB		11880GB	¥428,000

※全て税抜価格

WiLとソニー、スマートロック事業を行う合弁会社を設立 ～ソニーの無線セキュリティ技術を活かし、スマートロックの製造販売とサービスを展開～

WiL とソニーは、スマートロック製品の開発・製造・販売及び、その運営サービスを提供する合弁会社設立の契約を2014年12月に締結した。新会社は「Qrio株式会社」で2014年12月に設立。

大手企業のオープン・イノベーションを促進するWiLと、新規事業の創出を推進するソニーが共同出資する新会社は、今後市場の拡大が予測されるスマートホーム領域で、ソニーが保有する無線セキュリティ技術、公開鍵認証技術などを活かしたスマートロックを開発・製造し、来年度より個人および法人に向けて販売開始する予定。

合弁会社概要

社名：Qrio株式会社
 本社所在地：東京都港区六本木1-6-1
 資本金：3億3,350万円(WiL：60%、ソニー：40%)
 役員：代表取締役 西條晋一
 取締役 伊佐山元、同 海老澤観、同 小田島伸至、
 監査役 二階堂昌吾
 事業内容：スマートロック製品の開発・製造・販売等及びその運営サービスの提供



FLIR MPX™

COAXを超える超高画素



FLIR MPXはHDへのアップグレードが簡単

MPXはHD-CVIテクノロジーの採用により、既設の同軸ケーブルそのまま、セキュリティシステムをHD解像度に簡単にアップグレードできるようになりました。

- 既設の配線でOK—旧型装置に最適
- PTZカメラを2回線通信で制御
- FLIRクラウドアプリによるリモートアクセス

MPXについての詳細は、FLIR.COM/SPまでお問い合わせください。

フリアーシステムズジャパン株式会社
〒141-0021
東京都品川区上大崎2-13-17 目黒東急ビル5階
電話:03-6721-6648 FAX:03-6721-7946
e-mail: info@flir.jp



The World's **Sixth Sense**

日立製作所、ウォークスルー型指静脈認証技術を開発

同社が開発したウォークスルー型指静脈認証技術は、利用者が歩きながら認証装置に手をかざすだけで静脈認証できる。また、本技術は「3D距離画像センサ」を用いて、かざした手の指の位置や角度を検出し、照射する近赤外光を調節する。決められた位置や角度に指をかざすことなく認証できる。

現在、空港の入国管理などでは指紋認証や顔認証による本人確認の認証方式が取り入れられているが、立ち止まって認証を

行う必要があるため、人が集中すると混雑するという課題がある。一方、立ち止まらずに本人確認をする認証方式では、高い認証精度を得にくいという課題がある。

導入ソリューションとしては、上記の入国管理用途をはじめ、高いセキュリティが必要な大型施設でのスムーズな本人確認となりすまし防止の用途などが考えられる。2017年までの実用化を目指す。

アヴネット、日本のグループ事業会社を「一つのチーム」に統合

日本のアヴネット グループはこれまで、アヴネット・インターニクス株式会社とユニダックス株式会社の2つの事業会社を通じて、国内向けのサービスを提供してきたが、2015年1月1日に両社を統合し、アヴネット株式会社として正式に発足した。これは、市場でのリーダーシップの強化、企業経営の合理化、生産性の向上、そして「より良いビジネス・パートナーになる」ことを目指して一つのチームに統合した。

アヴネットは2005年、メメック社の買収を機に日本での事業をスタートした。以降、アヴネットの世界規模での事業基盤とその能力を活用するとともに、2008年からは国内のM&Aを通じて日本電素工業株式会社、ユニダックス株式会社、インターニクス株式会社を傘下に入れ、その事業を拡大してきた。

同社のウェブサイトのURLは次の通り。www.avnet.co.jp

セコム、歩行者の立体顔画像を使った顔認証システムを販売

同社が販売開始した顔認証システム「ウォークスルー認証システム」は、施設内のエントランスや廊下に防犯カメラを設置し、顔画像が登録された人物かどうか認証する。認証結果は、

監視画面上に表示され、管理者などに通知することも可能。また、顔画像が登録されていない人物や通行権限がない人物が来訪した場合には警告を発するように設定することもできる。

SECURITY SHOW 2015、3月3日から6日まで開催

第23回セキュリティ・安全管理総合展、SECURITY SHOW 2015は、2015年3月3日から6日までの4日間にわたり東京ビックサイトで開催される。

展示会場には、セキュリティ関連企業が出展する「総合セキュリティゾーン」、注目を集めている最先端の高画質な監視

カメラを紹介する「IPネットワークカメラゾーン」、重要施設や基盤設備を守るための製品を展示する「ハイセキュリティゾーン」がある。さらに新設ゾーンとして、食品工場で安全な生産活動を行うための「フードディフェンスゾーン」が登場する。

展示規模は157社539小間となる。

SECUTECH 2015、4月28日から30日まで開催

アジア地域での有力なセキュリティ展示商談会である、SECUTECH 2015は、2015年4月28日から30日までの3日間、台湾の台北市にある台北南港展覧館で開催される。

今回は、台湾をはじめ日本と中国と韓国のセキュリティ分野の有力企業の製品が一同に集結するとともに、セキュリティ製品の基幹部品や半導体を展示するCOMPOSECで、最新技術が

紹介される。さらに、昨年新設したSMAhomeゾーンを拡充して、今後大きな成長が期待されるスマートホーム市場の数多くの製品が展示される。

なお、事前登録は下記のURLで受け付けている。

http://www.secutech.com/15/en/visitor_reg.aspx?fm=1

PoE機器の導入に向けて

PoEとは

昨今、通信機器の機能として「PoE対応」という言葉を目にする機会が増えてきた。PoEは「Power over Ethernet」の略称で、イーサネットの通信ケーブル(より対線)を利用して電力を供給する技術。電源の確保が困難な場所に配置された機器に電力を供給するために開発された規格である。

PoEの規格にはIEEE802.3afと、後年に拡張されたIEEE802.3atがあり、近年では後者をPoE+(プラス)と呼ぶことが一般的となっている。

IEEE802.3afでは、送電側で最高で57V/15.4Wの電力を送信でき、受電側ではそのうち12.95Wが使用できる。

IEEE802.3at(PoE+)では、送電側は57V/30Wで送電し、受電側では25.5Wが使用できる。

※クラス別の消費電力は図1参照

PoE機器の呼称

PoEにおいては、給電側の機器をPSE (Power Sourcing Equipment)、無線APやネットワークカメラなどの受電側機器をPD(Power Device)と呼ぶ。



図1

クラス	電流値	PSE最大出力電力	PD消費電力	規格
0	0~5mA	15.4W	0.44~12.95W	IEEE802.3af
1	8~13mA	4.0W	0.44~3.84W	IEEE802.3af
2	16~21mA	7.0W	3.84~6.49W	IEEE802.3af
3	25~31mA	15.4W	6.49~12.95W	IEEE802.3af
4	35~45mA	30W	25.5W	IEEE802.3at (PoE+)

産業用 PoE延長装置製品ラインナップ

拠点A

PoE延長装置の利用で電源の取れない拠点Bの映像をPCでモニタリング

LANケーブル(CAT-5e以上) 最長650m (10Mの場合は最長900mまで)

同軸ケーブル(5C-2V) 最長548m (10Mの場合は最長900mまで)

PoEインジェクタの利用で拠点CにIPカメラや無線AP網を構築

LANケーブル(CAT-5以上) 最長100m

LANケーブル(CAT-5e以上) 最長100m

PoEスイッチでVoIP網を構築

LANケーブル(CAT-5e以上) 最長100m

電源の確保が困難な環境

拠点B

IPカメラ

拠点C

無線AP

IPカメラ

IP電話機

IP電話機

IP電話機

産業用通信機器のプロフェッショナルとして社会インフラの発展に貢献して参ります。ネットワーク機器でお困りの際には、お気軽にお問い合わせください。

ハイテックインター株式会社

〒151-0053 東京都渋谷区代々木3-28-6いちご西参道ビル3F
TEL:03-5334-5260/FAX:03-5334-3688
http://www.hytec.co.jp info@hytec.co.jp

PoE延長装置
(LANケーブル対応)
■VI2301A
標準価格 ¥60,000(税別)

PoE延長装置
(同軸ケーブル対応)
■VI2401A
標準価格 ¥50,000(税別)

PoE(+)対応
PoEインジェクタ
■TR30P-560-03
標準価格 ¥9,000(税別)

PoE(+)/GbE対応
産業用PoEインジェクタ
■POE36U-1AT-R
標準価格 ¥20,000(税別)

産業用PoE対応スイッチ
(SFPポート×2搭載)
■HES-4305P-F2-H(写真左)
標準価格¥65,000(税別)

産業用PoE対応スイッチ
■HES-4305P-H(写真右)
標準価格¥65,000(税別)

ジェネテック社ピエール・ラーズCEOに聞く



[Q] 2014年の世界市場での業績は？

[A] ご存知のように、当社は個別の業績発表は行っていないし、いかなる投資家、株式市場にもデータを提供していません。しかし、市場調査では、当社は前年比で実質30%成長した。VMS世界市場が20%成長を遂げていることから、当社は間違いなくシェアを拡大している。この結果には満足している。

[Q] 事業展開で最も成長した地域は？

[A] 2つの地域で目覚ましい成長を遂げた。比較的新しい市場だが、ブラジルでの事業が飛躍的に伸びたため、中南米の業績が60%成長を遂げた。そして、北米では30%の成長を果たした。

[Q] ワールドカップサッカーがブラジルでの業績の伸長に寄与したのか？

[A] サッカーやオリンピックは、セキュリティ業界の業績にはあまり貢献していないと思う。ブラジルでは過去に戦争が起きていない。またテロの危険性はあまりないのだが、治安が悪く、国内の暴力事件が非常に多い。カナダの20倍

以上も殺人事件が発生している。

人口10万人当たりの殺人事件発生件数は、カナダが1.4人だが、ブラジルではその20倍以上の殺人事件が起きている。日本は0.3人で、カナダよりさらに発生件数が低い。このようなデータは、セキュリティ企業にとり、ブラジルでの犯罪類型を知るために重要だ。

[Q] ワールドカップサッカーでは、ブラジル政府はセキュリティ・システムまで手が回らなかったのではないかと？

[A] オリンピックを控えている現在、ブラジルは、必要なホテル数を建てることは困難だろう。そこで、ホテルの代わりに巡航客船を使う構想がある。巡航客船にならば高度なセキュリティ・システムを搭載できる。いずれにせよ、ネットワークカメラを利用したシステム導入は、社会に様々な変革をもたらす。

[Q] 北米ではどの業種・業界で業績を伸ばしたのか？

[A] まず挙げられるのは公共機関（市、地域、国家）の監視ソリューション、セキュリティ・システムだ。次に、空港や列車そして港湾などの交通機関だ。これらの市場には、新しい機器や技術が投入されている。当社の「セキュリティセンター」は、ネットワークカメラと、入退管理、車両ナンバ認証などの機能を統合したものだ。当社のビジネスは、ネットワークカメラの映像に他のセンサからの情報を加えて、新たな操作機能を産み出すものだ。例えば、空港では映像と入退管理の情報を統合して、顧客の荷物を管理するシステムの構築・運用も可能だ。

[Q] 北米では多くのセキュリティ企業の業績が伸びているのか？

[A] 北米市場は現在、統合・整理されつつあると判断している。当社の顧客は、はっきりとした実質的な価値を求めている。当社に期待されているのは、将来顧客にとって何が必要になるのかを見据え、必要な技術を提供することだ。例えば、新たなコンプライアンスのためのソリューションとして、映像と入退管理を組み合わせたものを顧客に提案している。

[Q] アクシス社は同社ワンストップソリューションAXIS Camera Station 4.0を提供開始した。これに対する見解は？

[A] 当社のパートナー企業が提供するシステムの多くは、若干は当社のソリューションと重なる部分がある。しかし、当社の技術は、規模と信頼性の面で大きく異なっている。ミッションクリティカルな業務に対応するため、当社の技術は常に二重の検証を行っている。したがって、当社の技術と、他社の提供するワンストップソリューションとの競合は少ないと思う。また、他社がワンストップソリューションを提供しても、当社の技術に大きな影響はない。

[Q] 買収や統合、新規参入など、VMS市場の変化を予測しているのか？

[A] ご指摘の通り、VMS市場には様々な企業が混在しているが、再編が必要だ。企業買収も企業淘汰も出てくるだろう。当社は、セキュリティ業界の中で他社と差別化できる高い価値を持った技術を有している。

ワンストップソリューションには高い

信頼性がないと思う。セキュリティ業界には不確定な要素が数多くあるからだ。幾つかの企業は短期的な成功を収めたが、その後様々な問題を抱えて、大きな成長は遂げていない。たとえオープン・アーキテクチャのソリューションであっても、単独のベンダでは、技術革新が止まってしまえば、新しい基準や法令遵守などには対処できないからだ。

[Q] クラウドコンピューティング運用にどのように取り組んでいるか？

[A] 当社は、中小規模向けクラウド監視サービス「Stratocast」を、公式には2年前に発表している。当社は、約10年前から取引のある、大規模な統合化システムを構築した顧客を抱えている。このシステムは、4000以上のサーバ、同期的に動作する5000以上のクライアントを擁している。

現在は、この顧客のシステムでもクラウド機能を利用することが可能になったが、あくまでも顧客のペースを守って利用することができるようになってきている。クラウドをどのように活用したらいいかを、顧客企業の全員が理解しているわけではないからだ。この顧客は、当社のハイブリッド・クラウド技術をゆっくりとしたペースで活用しようとしている。

当社の顧客は、ハイブリッド・クラウドにより大幅なコスト削減を図ることが可能だと理解している。最も大きな削減に繋がるのは、ストレージだ。オンプレミス(自社で所有すること)とクラウドとでは、ストレージにかかるコストは全く異なる。監視ソリューション業界では、業界標準が1~2年で変化していくが、オンプレミスだけで対応しようとする、機器と設備とその保守への投資額は膨大になってしまう。

[Q] 2015年は、どのような業種で事業を推進する方針か？

[A] 幾つかの方向から、エネルギー分野に集中していきたいと考えている。まず、顧客に対して、技術革新を継続的に提供していくことだ。複数の異なる技術を利用して、顧客システムの更新時に役立ててもらおう。また、オンプレミス・システムだけでなく、顧客がクラウドを利用したい場合も、ソフトウェア面からサポートしていく。

監視ソリューションは、ミッションクリティカルであるために、顧客にとり、信頼性の保証が重要になる。当社は、10年以上も監視ソリューションのエンジニアリングに携わってきているが、顧客は常に高い信頼性の保証を求めている。

このほか、2014年のトピックとして、「SV-32ハイパフォーマンス・コンパクト・アプライアンス」がある。SV-32は、もちろんクラウド対応であり、暗号化キーをクラウドの外で管理する。さらに、2014年、音声システムに統合したことも大きなニュースだ。オペレータは、インタカムやラジオまた電話のネットワークにより、相互に通信・録音を行うことができる。

当社の提供する統合型のシステムについては、他社が当社のアプローチに追随しようとしても難しいだろう。

[Q] 日本のVMS市場に対する見解は？

[A] 日本市場は非常に興味深く、技術志向であり、現実的だと思う。米国ならば、ハイテクシステムを導入する場合、最大企業や最新技術を使用したシステムが選ぶが、日本では経済性も重要視する。

日本の監視ソリューション市場は、徐々にアナログからIPへの移行が進んでいる。一方、インターネット費用は非常

に低廉で、クラウド導入が容易だろう。

例えば、マイクロソフトは、2カ所のデータセンタを日本に構築したが、今後のクラウドの需要を見越した決断だと推測できる。日本ではスマートフォンが普及しているが、電話回線をベースにしたクラウドの普及が期待できる。

当社の「セキュリティセンター」は、既に無線アクセスをサポートしており、近い将来、家庭や地域のコミュニティセンターなどで、スマートフォンから「セキュリティセンター」の監視映像をチェックする人々の姿が見られるだろう。

[Q] 貴社が日本でパートナーシップを築いている複数企業に期待する役割は？

[A] まず、当社の目的である「明確な価値を付加すること」を理解し、エコシステム全体の中で、各パートナーの役割を明確にしていけば、必然的に販売代理店の成長に繋がっていく。

日本市場には大規模案件数が少ないかもしれない。そこで、欧州や北米のスターバックス社の例を挙げる。各店舗に必要な監視カメラは4~5台だ。当社のソリューションは、このような小規模店舗にも対応することができ、しかも、エンタープライズ・クラスのソリューションを持っているからこそ、スターバックス本部が5,000軒以上の店舗とカメラを管理することが可能になるのだ。

10年前から、当社はスケール、メタデータ、オープン・アーキテクチャを主要コンセプトに事業展開してきたが、この姿勢により、小規模システムから中・大規模システムまでサポートすることが可能になっている。日本市場の成長や変化にも十分に対応できると考えている。



アクシス創業者マーティン・グレン氏に聞く

ネットワークカメラのパイオニアであり、世界市場だけでなく日本市場でも存在価値の高いアクシスコミュニケーションズ社創業者マーティン・グレン氏に、本誌はインタビューする機会を得た。今回は、今後同社が目指すネットワーク監視市場での事業展開を中心に聞いた。

【ASJ】 貴社の2014年の世界市場での成長率は？

【AXIS】 アクシス社はこれまで、業績に関する公式の数字を当社ウェブサイト上で公開している。2014年全体はまだ確定していないため、この場で具体的な数字を紹介することは控えたい。しかし、全体としては市場全体以上に当社の事業は成長している。

【ASJ】 貴社の事業展開で、2014年最も成長した地域および国はどこか？

【AXIS】 国別の情報は公開していないので、地域別での成長について紹介する。EMEA(欧州、中東、アフリカ)そして中国と日本で著しい成長を示している。そして、今後もこれらの地域を重視していくことになる。

【ASJ】 2015年の日本市場の成長率は？

【AXIS】 幾つかの調査会社のデータを基にすると、日本のネットワークカメラ市場の5年間の平均成長率は約17%となるが、当社としては市場全体の成長率を上回る売り上げ計画を立てている。つまり、常に市場成長率を上回る営業実績を目指している。そのため、多様な製品の供給とさらに充実したサービスの提供が欠かせない。

【ASJ】 ネットワークカメラ世界市場で新興勢力が伸長しているが？

【AXIS】 確かに新興勢力が伸長しているが、それらの企業は主に低価格帯製品市場を中心に活動している。

そこで、当社は幾つかの点で当該企業との差別化をしている。第1点は高価格帯へのシフト、第2点は4K需要への取り組み、第3点はボックス型からドーム型へのシフト、第4点は高品質と高画質とでユーザのニーズに応えることだ。

さらに、それぞれの地域に応じた製品展開をしている。日本では低価格帯から高価格帯までそろえているが、中国では高価格帯中心だ。

【ASJ】 貴社VMSであるAXIS Camera Stationの位置付けは？

【AXIS】 今回の4.0バージョンで大幅な機能拡張を実現した。その結果、中規模以下の案件にワンストップソリューションで直接対応することができるようになった。

AXIS Camera Station はカメラ台数10-100台の市場をカバーすることができるが、カスタマイズせずに使用して機能面を重視すれば10-50台の範囲が理想的な選択だ。しかも、インストールが簡単にできるようになっている、これにより、例えば製造業や小売業などの個別市場の顧客からの要望に応えることができる。さらに、エッジ側にストレージを持つAXIS Camera Companionを交えることで、様々なシステム提供が可能となる。

その一方で、NVRベンダそして大規模案件でのVMS世界ブランドとの連携も引き続き継続していく。

【ASJ】 2014年の日本市場での成長は？

【AXIS】 日本市場に関しても、これまで正確な数字は公開していないが、当社の把握している市場全体の動向をから判断して、日本市場全体の成長率を上回る実績が上げられたと見ている。



【ASJ】 AXIS Camera Station とAXIS Camera Companion との棲み分けの境界線は？

【AXIS】 AXIS Camera CompanionもAXIS Camera Stationも両方ともカスタマイズすることなく、簡単にインストールすることができるので、選択の境界線はシステムのカメラ台数となる。つまり、AXIS Camera Companion は10台程度までのソリューションを、AXIS Camera Stationは10台以上50台程度までのソリューションを選択基準として判断していただきたい。

【ASJ】 NVRベンダと良好な関係を構築して市場を拡大してきたが、AXIS Camera Stationとの競合は発生しないのか？

【AXIS】 AXIS Camera Stationは顧客からのワンストップソリューションへのニーズしかもカスタマイズの必要がないニーズに応えるために提供している。また、NVR側が持つ機能を重視するニーズがあるため、競合関係にはならないと見ている。

【ASJ】 VMSベンダとはどうか？

【AXIS】 50台以上の中規模以上のシステムの場合にはVMSによるソリューションの提供を勧めているため、AXIS Camera Stationとは競合しないと見ている。また、中規模以上の案件では他のシステムとの統合などのカスタマイズが想定されるが、AXIS Camera Stationは当社製ネットワークカメラ・システムに特化したVMSであり、その点からも競合にはならない。

【ASJ】 AXIS Camera Stationにアドオン・ソフトを導入することを考えている

のか？

【AXIS】 アドオン・ソフトについては、内容により、例えば人数計測や動体検知などについては比較的容易にインストールして使えるだろう。しかし、ナンバープレート認識や顔認識などについてはそれほど簡単にシステム構築することはできないだろう。

【ASJ】 AXIS Camera Stationを普及させるための計画は？

【AXIS】 当社はこれまで様々なトレーニング・コースを用意してきているが、AXIS Camera Stationについては2015年からトレーニング・メニューを始める予定だ。既に海外で実施しているメニューがあるので、それを基にして日本の市場ニーズに合わせた内容となるだろう。

【ASJ】 貴社が世界市場で提供している入退管理の評判は？

【AXIS】 約1年前から北米市場に限定して供給している。これは、入退管理に関して習熟するためと、トレーニングする意味があるからだ。現段階では北米市場で高い評価を得ているので、次に欧州市場での展開を予定している。

アジアについては、人材面を含めて市場状況を把握してからの供給となるだろう。例えば、日本市場は他の市場と異なる様相があり、幾つもの日本独自の仕様がある。このような状況を勘案して、もう少し先に判断することになるだろう。

【ASJ】 クラウド・コンピューティングに対する取り組みは？

【AXIS】 現在、北米と欧州市場で提供しているが、アジア市場ではこれから取り組む。長期的に見ると、あらゆる地域で導入することになるだろう。既に個人利



用では世界各地で導入されているので、将来性が高いと見ている。

北米と欧州市場では、クラウド・コンピューティングを導入する場合、ローカルごとに個別に設定する必要がなく、複数サイトで利用する上で使いやすいことを強調している。

【ASJ】 クラウド・コンピューティングの導入メリットは？

【AXIS】 前述の通り、まずモニタリングする際にローカルごとに設定する必要がない。さらに、動的IPアドレスやオープンコードをはじめとする様々なネットワークの設定も不要だ。また必ずしも固定IPアドレスを持つ必要がないため、ランニング・コスト面での優位性がある。

【ASJ】 2015年の事業展開は、ネットワークカメラ主体とするのか？

【AXIS】 当社は約800名の技術者を擁しており、これまでと同様のペースでネットワークカメラの製品を供給する。



SECURITY50からの予言: ソリューションの時代へ

今年のSECURITY50ランキングは、2013年もやはり多い1年だったことを再度証明する形になった。トップ50社は平均8.2%の成長率を示した。非常に目覚ましい成長が見られたわけではないが、2013年が、業界全体がソリューションの時代へのターニングポイントを迎えた年であることを如実に象徴するランキングになった。

ランキング対象企業



- 映像監視、入退管理、侵入検知、複数の製品分野を含む、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純粋なメーカー
- セキュリティ関連の上場企業と株式非公開企業
- 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2012年と2013年との全期、2014年の財務諸表を提出可能な企業
- 販売会社、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

年頭特集

50 2014 SECURITY

ランキングについて



世界のメーカを製品売上高だけで順位付けした。独占的なメーカからエンド・ツー・エンドでソリューションを提供するメーカまで、様々な企業がノミネートされている。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いただきたい。

注: 本誌は、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。比較の公平を期すため、米ドル以外の通貨については、年度の中間にあたる2014年7月14日のXE.comの為替レートにより換算した。そのため、本誌が作成した財務情報資料は、自社の販売実績を知らしめたいという参加企業の意味に基づく公平なリストになっている。

情報提供いただいた各社に感謝する。

SECURITY50にランクインした企業にとり、2013年は引き続き好調な1年だった。平均成長率は過去2年と比べて控えめだが、トップ50社の総売上高は169億米ドルに達している。トップ

10社は、ハネウェル社、ボッシュ社、ハイクビジョン社、サフラン社、アッサ・アプロイ社、ダファ社、フリアシステムズ社、アクシスコミュニケーションズ社、サムスン社、タイコ・セキュリティ・プロダクツ社であり、昨年のランキングとまったく同じ顔ぶれだが、中国の有力企業2社の飛躍的な成長により、順位が入れ替わっている。2013年に第3位にランクされたハイクビジョン社は、初めて10億ドル超の売上を叩き出した。最も著しい成長を示したダファ社は、アクシスコミュニケーションズ社、サムスン社、フリアシステムズ社を抜いて第6位にランクされた。これら中国企業2社の突出した業績は、セキュリティ業界全体に改めて強い印象を与えた。

2012年から2013年にかけて着実に成長

2013年のSECURITY50の売上高の成

長率は平均8.2%だ。この成長率は、IHS社とマーケット&マーケット社によると、現時点で予測されている2013年の全世界のセキュリティ市場の成長率8~10.8%にも符合する数字だ。2013年、トップ50社が極めて堅実に成長したことがこの結果から読み取れる。ただし、2010年以來のSECURITY50で示された年平均12%の成長と比べると、やや低調な数字だ。

トップ50社の中でも、多国籍企業は飛躍的な成長を遂げ、2011~2012年よりもはるかに高い収益を上げている。これらの企業のほとんどが映像監視、入退管理、アラームなど、複数のセキュリティ・システムを開発しており、2013年には、2012年の9.5%を上回る15.6%の成長率を示した。これらの企業の利益成長率は平均15.7%で、2012年の7.1%の2倍に達している。

成長率トップ10社は、平均44%の目覚ましい成長率を示した。その筆頭は、成長率82.8%のITX社だ。第2位がアビジロン社であり、2012年から2013年の間に77.9%の成長を遂げた。以下、ダファ社、ハイクビジョン社、TKH社、タムロン、タイコ社、マイルストーン・シ

Acknowledgements



ステムズ社、インフィノヴァ社、VIVOTEK社の順になっている。

マイルストーン・システムズ社は過去2年の年間成長率を上回る28%の成長率を示した。VMSプロバイダである同社は、導入しやすく使いやすいIP映像監視システムの市場需要にすばやく対応するため、最近NVRも発表している。対照的に、機器開発に特化してきた一部のIP映像監視機器メーカーは、過去のSecurity 50で予測したように、2年前から前年比で後退しつつある。

タムロンも2013年は好調だった。同社はプロフェッショナルなセキュリティ監視レンズのメーカーだが、他のアジア系メーカーとのOEMビジネスに重点を移すことに成功している。中国を中心とした

アジアの製造業が世界全体で最重要拠点になったことが、最近の同社の躍進に重要な役割を果たしている。

依然として相次ぐ企業合併

SECURITY50のナンバーワンになったハネウェル・セキュリティ社に代表される多国籍企業のトップ10社が、トップ50社の総売上高の74.2%を占めている。度重なる企業合併や買収による強化策が明らかに効果を上げ、主要な多国籍企業が全世界のほとんどの製品販売市場で優位に立った。

2013年の最も重要なM&Aは、アビジロン社による入退管理メーカーであるレッドクラウド社の買収だ。同社はこの買収を通じて、映像監視分野の枠を超えて事業を拡大できるようになった。同社は同じ2013年の終わり間際に、映像解析メーカーVideolQ社も買収し、最近の一連

の買収により、セキュリティ業界におけるトータル・ソリューション・プロバイ

ダへの転身を果たしている。同社は引き続き、業種別のビジネス開発チームを通じて、カジノ、エネルギー、教育、医療、重要基盤施設、小売などの業種に力を入れ、各分野で専門性を高めていく。

企業合併の動きとは別に、多国籍企業では、専門性や俊敏性を強化するためのスピンオフも行われている。最もよく知られているのが、インガソル・ランド社からスピンオフし、SECURITY50初登場11位にランクされたアレジオン社だ。同社は引き続き、親会社のインガソル・ランド社とは方向性の異なる一般向けセキュリティ市場を開拓しつつある。

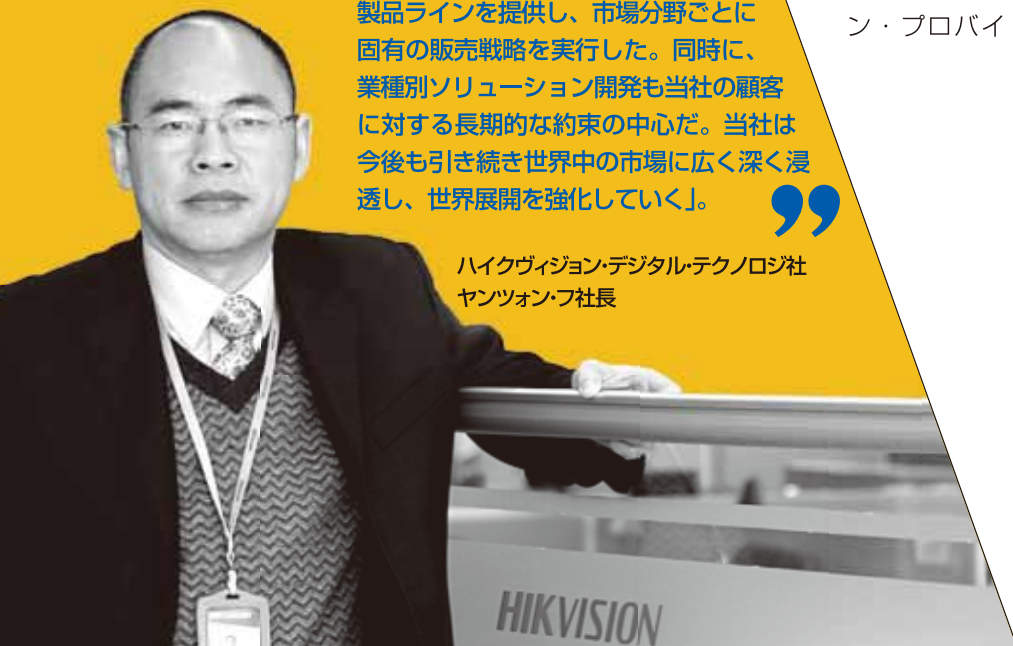
収益の伸びは鈍化した粗利益は好調

貴重な収益を維持するためにも、全ての企業の究極の目標は粗利益だ。今回のSECURITY50ランキングでは、2013年の粗利益は平均約33%だった。トップ50社は過去4年間にわたり、一貫して30%程度の粗利益で順調に成長している。とはいえ、平均利益成長率は2012年の14.6%、2011年の9.8%からやや減少して5.9%になっている。十分な粗利益を確保するよう各社とも努力しているが、規格品の低価格化、市場競争、世界的な景気の影響といった諸問題に相変わらず悩まされているのが現状だ。

ほぼ同じような粗利益を計上した28社のうち、アビジロン社、ダイナカラー社、ジオヴィジョン社は高い利益成長率と粗利益を保つことに成功している。平均値33%を上回る粗利益を確保した企業は14社ある。これらの企業は、IP映像監視、入退管理、スマートホームなど、

「今年、当社は完全なHD製品ラインを提供し、市場分野ごとに固有の販売戦略を実行した。同時に、業種別ソリューション開発も当社の顧客に対する長期的な約束の中心だ。当社は今後も引き続き世界中の市場に広く深く浸透し、世界展開を強化していく」。

ハイクビジョン・デジタル・テクノロジー社
ヤンツォン・フ社長





「現在、セキュリティ業界は、モノのインターネットとHDの発展に伴い、映像監視、アラーム、入退管理、インタコムの統合に取り組んでいる。トータル・ソリューションの有無が、企業として差別化を図れるかの分かれ道になっている。そのため、当社は、顧客により多くの付加価値を提供し、優れたサービスとソリューションを実現できるように、不断の技術革新に努めている」。

ダファ・テクノロジー社
フ・リクアン社長

広範囲にわたる統合型システムをくまなく開発し、トップ50社の中でも最高の収益性を誇る企業であることが分かる。

製品サイクルの成長後期を迎えたIP映像監視

純粋なIP映像監視機器の大手メーカーの一部は、2013年、2014年上半期の財務報告を見る限り、成長の勢いが弱まる傾向を示し始めている。これらのメーカーは過去2~3年間、平均成長率が約25

~30%にまで達していたが、最新の成長率は一転して低めだ。IP映像監視の分野が飛躍的に成長する時期はもはや過ぎ去った。IP映像監視技術の開発が進むところまで到達し、市場で複数の供給企業が激戦を繰り広げている状況を象徴している。アクシスコミュニケーションズ社とVIVOTEK社は成長を維持するため、IP映像監視システムの開発にも取り組んでいる。これらの企業が最近開発したNVRや管理ソフトウェアさらにシステムは、セキュリティ業界の未来像を示すものだ。

統合型システムの時代

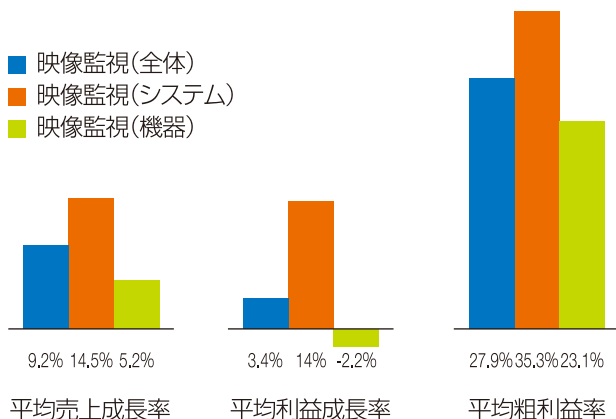
SECURITY50ランキングの映像監視製品の分野では、各社の実績はその全体的な製品戦略と強い相関関係がある。システムと機器のどちらを開発するかによって映像監視機器メーカーを二分す

と、両者の間では、平均売上成長率、利益成長率に差があることが分かる。映像監視機器メーカー全体の成長率は平均9.2%だ。システム開発メーカーの成長率は14.4%で、機器のみを開発しているメーカーよりも5.2%高い。さらに、利益成長率は、映像監視機器メーカー全体で平均38.9%だが、システム開発メーカーは14%の伸びを示したのに対し、機器メーカーはマイナス2.2%になっている。機器指向のメーカーの場合、一部企業で粗利益の伸びが辛うじて1桁の成長率に留まっている。

収益性と市場競争力を維持するには、機器を提供するだけでは十分ではない。成功している供給企業は、様々なタイプの案件に適したシステムを提供している。例えば、IP映像監視システムは、様々な用途や業種向けソリューションに対応するように設計されている。最も重要なポイントとして、このシステムは徹底的にテストされ、設定済みであるため、直ちに管理プラットフォームに統合することができ、システム構築企業や工事会社の手間が大きく省ける。一方、中小メーカーの場合、ある種の独自機能をシステムに個別対応で取

映像監視分野におけるシステム指向、機器指向の企業の成長率（2013年）

■ 映像監視(全体)
■ 映像監視(システム)
■ 映像監視(機器)



売上成長率トップ10

企業	2012~2013年の売上成長率
ITX セキュリティ社	82.8%
アビジロン社	77.9%
ダファ・テクノロジー社	53.2%
ハイクヴィジョン・デジタル・テクノロジー社	50.9%
TKH社ビジョン、セキュリティシステム部門	35.8%
タムロン 商用、産業部門	34.7%
タイコ・セキュリティ・プロダクツ社	30.0%
マイルストーン・システムズ社	28.0%
インフィノヴァ社	26.8%
VIVOTEK社	21.0%

り入れ、様々な案件に対応できる能力も要求される場合がある。

様々な案件で直ちに使用できる統合型システムの開発は、単なる宣伝文句ではなくなり、セキュリティ業界で最高の収益を上げている企業にとり、まさに現実になりつつある。ハイクビジョン・デジタル・テクノロジー社国際マーケティング部長ケーン・ヤオ氏は、「大手供給企業のほとんど全てが、トータル・ソリューションを提供している。当社もトータル・ソリューション・プロバイダだ。当社の研究開発部門が、様々な業種別市場で実力を発揮する原動力になっている。当社は、セブンスターと呼ぶ7つの業種別市場に対応している。どの業種別市場に対しても、入退管理、アラーム・システム、監視システムなど、あらゆるセキュリティ機能を組み合わせた多様なソリューションを用意しており、これが当社の戦略だ」と指摘する。

ダファ・テクノロジー社海外事業セン



「イエス、ウィキャン! 当社は過去19年間にわたり、常に社会に貢献しながら自信を高めてきた。とくに安全上の問題については、需要が発生する前の段階から考慮している」

エヴァーフォーカス・エレクトロニクス社
ジェミー・ファン会長兼社長

ターのマーケティング部長ティム・シェン氏は、「当社は機器からソリューションの開発への過渡期にある。当社はソリューション開発ができる数少ない中国企業の1つだ。ソリューションを開発するには、広範囲に及び製品ラインナップだけでなく、製品を組み合わせ、適切に統合を達成する、高度で幅広いノウハウも必要だ。当社は、中国だけでなく他の国でも、銀行、市街地監視、交通、商業部門などの大規模案件の実績がある。当社は中国で培ったノウハウを、海外市場向けのソリュー

ションに適した製品で活かすことができる」と語る。

次なる飛躍に備える台湾、韓国メーカー

過去数年のSECURITY50レポートでは、台湾と韓国の主要メーカーは苦戦を強いられ、この傾向が思いのほか長く続いている。機器供給企業からシステム・プロバイダ、ソリューション・プロバイダへの転身は容易ではなく、全社的な重点をOEMビジネスからブランドの確立へと変えるのはさらに難しい。ところが、中国メーカーの台頭により、これらの企業は差別化の必要に迫られている。韓国の代表的な映像監視機器メーカーIDIS社は、2年前から欧州で独自のブランドを展開している最も注目すべきメーカーの1つだ。同社のブランド・ビジネスの成否はまだ確定していないが、方向性は間違っておらず、将来有望と思われる。

従来通りアナログ・ベースの製品を製造する台湾メーカーは、やや出遅れているようだ。一方、VIVOTEK社やジオヴィジョン社など、IP/ITベースのメーカーは堅実な成長率を維持し

利益成長率トップ10

企業	2012~2013年の利益成長率
インフォノヴァ社	638.3%
アビジロン社	95.7%
ダファ・テクノロジー社	49.1%
ハイクビジョン・デジタル・テクノロジー社	46.3%
ITXセキュリティ社	34.7%
ハント・エレクトロニック社	26.8%
ウィン4ネット社	25.0%
ハイシャープ・エレクトロニクス社	21.0%
ダイナカラー社	10.7%
ジオヴィジョン社	7.8%

粗利益率トップ10

企業	2013年の粗利益率
MOBOTIX社	75.8%
インディゴ・ヴィジョン社	56.7%
ファマックス社	56.5%
ジオヴィジョン社	55.0%
アビジロン社	54.2%
スプレマ社	50.4%
RCG社	48.8%
ダイナカラー社	40.7%
シネクティクス社	38.5%
ヴィーコン社	38.0%

ており、市場で活発な動きを示している。近い将来、アジア企業の間でも企業合併が活発化すると本誌は予測している。

セキュリティ市場は依然として豊かなビジネス機会に満ちている。台湾と韓国の一部の中小メーカは、中国企業との差別化を図るため、独自の「未開拓市場」の発見に余念がない。ここでは、エヴァーフォーカス・エレクトロニクス社が良い手本になる。同社は、顧客向けに統合型セキュリティ・システムを開発できることを実証する体制を整え、幾つかの障害を乗り越えた結果、前向きな結果が出始めている。同社会長兼社長ジェミー・ファン氏は、「現在、セキュリティ製品に対する顧客の需要は非常に多様化している。より多くの機器と統合し、様々な用途に対応できるシステムが求められている。例えば、建物内における非常事態の発



「当社は競争力を維持するため、強大な研究開発部門、地域別の対応、世界中の有料ソフトウェア・パートナー、システム構築企業との緊密な協力関係を通じて、多面性のある監視アプリケーションを実現できる総合的なソリューションを提供し、付加価値を増やして顧客の投資回収率を高められるよう努力している」。

VIVOTEK社
オーウェン・チェン会長

生に備えて、映像監視システムとエレベータの相乗効果に関する特殊な需要がある。こうした理由から当社は、ソリューション・プロバイダへの変革を果たした。当社のオープン・プラットフォームの集中管理システムは、広範囲に及ぶシステムとの統合を前提に設計され、非常に拡張性が高く、将来の拡張が可能だ。このシステムなら、システム構築企業が製品の統合に労力を費やす必要はなく、顧客固有の要件を完璧に満たすことができ、案件を円滑に完遂できると確信してい

る」と語る。

2014年から2015年への展望

2014年上半期の財務報告から、2013年、2014年と続けて大きく成長しそうな企業は、アビジロン社、ダファ社、ハイクヴィジョン社、ITX社、タムロンだ。これら5社は、いずれも売上成長率トップ10にランクインしている。一方、2014年上半期の財務統計がほぼ互角だった29社は成長率が平均2.8%にまで低下し、12社はマイナスに転じた。2014年上半期、韓国と台湾メーカがさらに大きな難局を経験したことは、各社の財務報告からも明らかだ。

これら29社の2014年上半期の利益成長率と粗利益を見ると、やはり完全な統合型システムを開発している企業は、機器のみを開発している企業よりも好業績であることが確認できる。2014年から2015年への展望として、特定の業種や用途向けソリューションの開発という傾向がますます明確になると本誌は予測している。



「2014年は当社のオープン・プラットフォーム戦略、強力なパートナーシップ、起業家的なアプローチの正しさが実証された年だった。2015年は、映像の進化の新たな段階である可視化サービスが登場すると確信している。キヤノンなど世界的に定評のある技術リーダ企業からサポートが得られた当社にとり、この進化は絶好の機会になる」。

マイルストーン・システムズ社
ラーズ・スィンガードCEO兼社長

AKS

SECURITY50が示す 2015年の潮流

本誌は2014年のSECURITY50にランクインした企業にインタビューを行い、2015年の展望を探った。各社は最新の戦略について語るとともに、今後数年でセキュリティ業界がどのように成長するかを予測した。

機器からシステムへの移行



アクシスコミュニケーションズ社
最高技術責任者
ヨハン・ポールソン氏

当社も、ソリューションが今後の潮流だと考えている。当社は、中小規模の設置環境向けの製品ラインを拡充した。エンドユーザのニーズを満たす総合ソリューションとして、当社のネットワークカメラとソフトウェアを提供できるようになっている。例えば、学校や小売店など中規模の設置環境向けの総合ソリューションとして、ビデオレコーダを最近発表した。このレコーダには3種類のサーバ・ソリューションがあり、管理ソフトウェアがプリインストールされ、当社の広範囲に及ぶネットワークカメラとシームレスに適合するよう設定済みだ。物理的入退管理も、当社の長期的な成長戦略にうまく適合する市場だ。全世界で幅広いセキュリティ・ソリューションを提供し、世界中のパートナーとの協力関係の強化に努めている。米国と欧州では、整備されたアクシス・ディストリビュータ、パートナー・ネットワークを通じてソ

リューションを提供している。



フリアシステムズ社
北米フィールド営業
担当副社長
マット・プレートイ氏

リビューションを通じてあらゆる製品を活用できるクラウド・サービスに力を入れてきたが、それだけではない。社内リソースやパートナーを通じて、主要な業種別市場で付加価値を高めるにはどうすれば良いかを常に模索している。当社が長年使用してきたシンプルな活用例だが、年中無休で使用できる優れた監視ツールであるサーマル・イメージャをインテリジェントな解析機能と組み合わせれば、強力な事前対応型のセキュリティ・ツールになり、投資収益率を大幅に高めることができる。当社は引き続き、このソリューションをさらに発展させる方法を考案中だ。

この業界では、ソリューション型ビジネスへの転換が潮流だ。これまで、カメラメーカー、VMSプロバイダ、システム構築企業など、様々なタイプのベンダ



VIVOTEK社
執行副社長
スティーブ・マ氏

が市場に並存していたが、利益率が低下したため、複数のベンダが存在する余裕はなくなった。こうした傾向から、顧客向けのトータル・ソリューションを構築する必要に迫られている。使いやすく、TCO(総所有コスト)が低く、導入やメンテナンスが非常に簡単なソリューションでなければならない。当社が計画を進めているのは、このようなソリューションだ。当社はカメラ、ソフトウェア、NVR、PoEスイッチを揃えているので、設置企業は当社から完全なシステムを購入することができる。



シモンズヴォース・テクノロジー社CEO
ベルンハルド・ソメル氏

当社は、建物内ソリューションの新製品として、デジタル・アクセス管理システムを発表した。このソリューションを通じて、入退管理分野のパートナーと協力してソリューションの統合を追求している。長年にわたり当社の強力なロックシステムを待ち望んでいた、新たな顧客を開拓していく。こ

のシステムの設定は極めて簡単だ。例えば、オンライン・ルータの自動設定により、最適なネットワークを確立することができ、導入時の労力やコストを大幅に減らすことができる。当社は、この新しいシステムで、SOHOユーザ市場に参入する。これらのソリューションはハイエンド・システムへの拡張が可能であり、ユーザのニーズに応じて拡大することができる。

様々なアプリケーションに対応する統合型システム



ハネウェル・セキュリティ社
国際マーケティング
コミュニケーション
担当部長
デイヴィッド・
ゴットリーブ氏

昨年、2つのシステム間の互換性の向上に努めた結果、大規模な商用エンドユーザが、世界各地の軍事基地や行政機関など重要基盤で利用されている技術を利用できるようになった。ショッピングモールや空港や大型商業施設で、軍事基地を守るために使用されているハイテク・システムと同じタイプのシステムを利用することができる。当社のセキュリティ管理システムの中には、侵入検知と映像そしてアクセスシステムを統合できるシステムがある。今年にはさらにワイヤレス・ロックのサポートを拡充し、より多くのドアを保護できるようになった。当社の別の統合型ソリューションには、コンパクトな監視レーダ機能も新たに追加され、既存の監視レーダシステムでは対応できない施設でも、境界線に沿って侵入者を検知することができる。



IDIS欧州社
常務取締役
ブライアン・ソング氏

の企業で異質な独自仕様のシステムが多数混在しているのが実情であり、セキュリティに隙間が生じている。複数のシステムが発するアラームを受信する管制室では、オペレータが画面から画面へと慌ただしく飛び回るうちにアラームを見落とし、1つ1つのアラームをきちんと確認できないケースが多い。

当社はこうした課題に対処するため、とくに法人市場向けに、Maxxess(イベント管理)、SureView(アラーム・モニタリング)、Lenel(入退管理管理)の統合を最近発表した。この統合により、当社のIP映像監視システム機能が1つのセキュリティ管理プラットフォームを通じて提供され、イベントと映像の関連付けによる弾力性の強化、オペレータの作業効率の向上、業務の能率化とコストの削減が可能になる。また、既存の映像監視機能を統合することができ、全ての機器を一度に入れ替える必要がないため、容易に移行することができる。



マイルストーン・システムズ社
コーポレート・
コミュニケーション、
ビジネス開発責任者
カール・エリック・
トラベルグ氏

侵入検知、火災検知、入退管理、監視など、あらゆる分野にわたりクラス最高の製品を1社で提供しているベンダなど存在しない。大部分

の企業で異質な独自仕様のシステムが多数混在しているのが実情であり、セキュリティに隙間が生じている。複数のシステムが発するアラームを受信する管制室では、オペレータが画面から画面へと慌ただしく飛び回るうちにアラームを見落とし、1つ1つのアラームをきちんと確認できないケースが多い。

当社はこうした課題に対処するため、とくに法人市場向けに、Maxxess(イベント管理)、SureView(アラーム・モニタリング)、Lenel(入退管理管理)の統合を最近発表した。この統合により、当社のIP映像監視システム機能が1つのセキュリティ管理プラットフォームを通じて提供され、イベントと映像の関連付けによる弾力性の強化、オペレータの作業効率の向上、業務の能率化とコストの削減が可能になる。また、既存の映像監視機能を統合することができ、全ての機器を一度に入れ替える必要がないため、容易に移行することができる。

ソリューション・パートナーが手がける当社のオープン・プラットフォームの統合により、当社の映像管理ソフトウェアとガード・トラクス社モバイル映像アラートの統合による

巡回パトロール、シック社とオプテックス社のレーザ・スキャナの統合による重要施設の境界保護や物理的な障壁への対応、イノヴォニクス社パニック・ボタンの相互運用による非常時連絡など、幅広い業種別市場のニーズを満たす新たな革新が続々と出現している。

新しいアプリケーション、新しい市場

ハネウェル・
セキュリティ社
国際マーケティング
コミュニケーション
担当部長
デイヴィッド・
ゴットリーブ氏

コネクテッド・ホームは、簡単な認識や快適性の制御など、セキュリティ以外のアプリケーション

を既存のセキュリティ・システムを利用して実現したすばらしい例だ。最近当社が発表した制御パネルは、セキュリティ、照明、車庫のドアなど、あらゆるものを制御することができる。この製品は、前述のコンセプトを具現化する製品で、今年当社が米国で発表した最も重要な製品の1つだ。4台のIPカメラから送られる映像を直接タッチ・スクリーンにストリーミングし、当社製のアプリを使用して遠隔操作することができる。

マイルストーン・
システムズ社
コーポレート・
コミュニケーション、
ビジネス開発責任者
カール・エリック・
トラベルグ氏

当社の観察によると、医療業界では、患者のモニタリングのために映像監視が利用されている。また、学校では教室や運動場での子供の様子を父兄が見ることができるようになるため、大学では学生の研修や教員の評価のため、公益企業では太陽光ファームや風力ファームなどの遠隔監視に、小売店では顧客の流れや人気のある商品区域を



追跡し、店舗レイアウトを改善する目的で、映像監視が利用されている。

ヴェリント・システムズ社
国際マーケティング
&製品開発&映像
状況情報化
ソリューション
担当副社長
ブライアン・マッスウ氏

当社の小売業向け
ビジネスは優れた成
功例だ。2,000以上
の店舗を有する世界
トップクラスの小売
企業が、当社の協力

により、不正行為の防止と能率的な社員
集団の構築に取り組んでいる。この企業
は不正行為、危機、法令遵守などの課題
を解決する目的で、当社の情報化ソ
リューションを導入した。当社のセキュ
リティ・システムを通じて物理セキュリ
ティ・カメラを活用し、従業員の窃盗行
為の検知、調査、再発防止を強力に推進
している。このソリューションでは、当
社の映像管理ソフトウェアをPOSシス
テムや例外レポート・システムと併用し
ている。従業員の不審な行動を発見する
と、直ちに処置を取ることができるため、
金銭的な損失を防ぎ、収益を確保するこ

とができる。このソリューションの導入
後、従業員の窃盗による損害額が著しく
減少するとともに、調査すべき問題を事
前に優先順位付けすることで、調査ス
タッフの日常業務が能率化された。損害
額が減り、収益性が向上し、商品の価格
を低く保つことが可能になり、顧客満足
度も向上した。



ボッシュ・セキュリティ・システムズ社
コーポレート・コミュニ
ケーション責任者
エリカ・ゴルゲ氏

火災検知技術分野
で新たな発展が見ら
れる。火災検知に映
像カメラが利用され
るようになったため、
今後は、2つの技術
を組み合わせ、当社
の専門性を活かすこ
とができる。このよう

なシステムは、旧
来の検知技術が既に限界に達した特殊な
分野で、新たな可能性を切り拓く。例え
ば、トンネル、特殊生産施設、倉庫など、
厳しい環境条件への対応が可能になる。

当社のセキュリティ管理システムを使
用すると、カメラ、汚水ポンプ、空調機
など、様々な機器からの信号を管理シス



ネダップ・セキュリティ・
マネジメント社
営業責任者
アルジャン・ボータ氏

テムに取り込むこと
ができ、あらゆるも
のを結び付けること
ができる。例えば、
オランダ最大の音楽
施設であるジッゴ・
ドームでは将来、暖
房システム、空調シ

ステム、ビール冷蔵システム、非常に重
要な来場者用ロッカーなど、建物内の
様々なシステムとのリンクを確立するこ
とがセキュリティ管理者と施設管理者の
希望だったため、当社は建物管理シス
テム機能の提供を模索することになった。

シモンズヴォス・
テクノロジー社
CEO
ペルンハルド・
ソメル氏

当社の最新のド
ア・モニタリング・
シリンダは、入退管
理機能を提供するだ

けでなく、ドア付近の状況やイベントを
完全に把握することができる。当社が手
がけたある事例では、エネルギーの無駄
を省く目的で、冷凍倉庫にドア・モニタ
リング・シリンダを設置した。安全とは
無関係だが、コスト節約効果が非常に大
きい。

成長の秘訣



ダイナカラー社
プロダクト
マーケティング担当
責任者
ガレット・リ氏

当社のセールス部
門は、EMEA(欧州、
中東、アフリカ)、
米国、APAC(アジア
太平洋)の各地域で
新たなOEM事業の
機会を次々と開拓し
つつある。2014年
は各市場とも顧客需要が拡大し、各国で
多くの案件が実施されるようになり、当

社の売上が徐々に増加しつつある。最近
の顧客は、中上位機種やエントリー・レベ
ル製品に対応する2社の供給企業を選ぶ
傾向がある。当社は、フルHDの小型/中
型ビジネスカメラから、4Kリアルタイ
ムIPカメラ、3メガピクセル・リアルタ
イムIPスピード・ドームまで、製品ライ
ンが充実している。供給企業の候補リス
トに当社が残り続けるのは、これが理由
だろう。



スプレマ社
CEO
ジェイムズ・リ氏

入退管理などの物
理セキュリティ市場
は世界的に成長して
おり、2019年まで
に880億米ドル規模
に達すると予測され
ている。国際市場に
高い潜在力と事業機会が存在するため、
セキュリティと生体認証技術と市場が今
後さらに融合すると予想している。市場

調査によると、生体認証の市場規模は2015年に約150億ドルに達し、今後数年間の年平均成長率は20%以上と予測されている。技術進歩とその傾向を考えると、当社がセキュリティ市場で主導権を握るための重点目標の1つが、簡単に拡張性の高い(しかも強力な)ソリューションを提供することだ。ソフトウェア、ハードウェアを組み込んだ当社の生体認証ベースのセキュリティ・システムは、物理セキュリティ・プラットフォームの役割を果たし、入退管理端末、監視、侵入アラームなど、あらゆるセキュリティ・ソリューションを統合し、制御と管理を行うことができる。



マガル・セキュリティ・システムズ社
マーケティング&事業
開発担当上級副社長
ハガイ・カツツ氏

当社は今年、2つの重要な目標を達成した。まず、ロボットを市場に投入し、境界セキュリティの市場に初めて自動化を導入した。無人の拠点から遠隔にある場所から監視する場合や、空港、海港、軍事基地、刑務所などの重要施設で、実務またはコスト上の理由から守衛が常に監視することができない場合、ロボットが理想的だ。さらに、サイバーシール社買収により、セキュリティ・ネットワークに重点を置くサイバー・セキュリティの新たな事業分野を開拓した。



タムロン
上席執行役員
特機事業本部長
増成弘治氏

業務用レンズ・メーカーである当社は最近、映像監視カメラ・メーカーの様々な要件を満たすことに重点を置くようになった。例えば、メーカーの要望に応じて、大型イメージセンサの新しい光学設計、ステッピング・モータ式アイリス・システム、近赤外線領域の画質の向上により全体的な映像品質を高める新技術などを開発した。

a&s

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



asmag.com
Global Security Web

2014年 Security 上位50社

2014年 順位	2013年 順位	企業名	本社 所在国	製品分類	製品総売上高	
					2013年 (百万米ドル)	2012年 (百万米ドル)
1	1	ハネウェル・セキュリティ社	米国	複数	2700.0	2500.0
2	2	ボッシュ・セキュリティ・システムズ社	ドイツ	複数	2039.9	2018.1
3	4	ハイクビジョンデジタル・テクノロジー社	中国	映像監視	1656.2	1097.9
4	3	サフラン社 (セキュリティ製品のみ)	フランス	入退管理	1614.2	1648.2
5	5	アッサ・アプロイ社 (国際技術部門)	スウェーデン	入退管理、ロック	954.6	923.6
6	9	ダファ・テクノロジー社	中国	映像監視	871.6	568.9
7	7	フリアシステムズ社 (サーマルビジョン、測定)	米国	映像監視	727.9	628.0
8	6	アクシスコミュニケーションズ社	スウェーデン	映像監視	694.4	613.3
9	8	サムスン・テックウィン社	韓国	複数	659.2	658.4
10	10	タイコ・セキュリティ・プロダクツ社	米国	複数	650.0	500.0
11	NEW	アレジオン社 (電子製品、入退管理)	米国	入退管理、ロック	439.6	
12	11	アイホン	日本	入退管理	419.7	364.2
13	12	TKHグループ (ビジョン、セキュリティシステム)	オランダ	複数	325.8	239.9
14	13	ネダップ社	オランダ	入退管理	207.7	209.2
15	14	ナイス・システムズ社 (セキュリティ・ソリューション)	イスラエル	複数	193.9	185.9
16	23	アビジョン社	カナダ	複数	167.6	94.2
17	22	オブテックス (センサ製品事業)	日本	侵入検知	161.5	138.1
18	17	インフォノヴァ社	米国	映像監視	154.8	122.0
19	19	VIVOTEK社	台湾	映像監視	130.0	107.5
20	24	タムロン (産業部門)	日本	映像監視 (レンズ)	121.7	90.4
21	18	ヴェリント・システムズ社 (映像情報化)	米国	映像監視	120.4	119.5
22	20	MOBOTIX社	ドイツ	複数	117.5	111.0
23	15	IDIS社	韓国	映像監視	115.4	149.5
24	27	Commax社	韓国	複数	99.3	86.9
25	21	Hitron社	韓国	映像監視	95.0	114.7
26	29	KOCOM社	韓国	複数	93.5	81.8
27	25	AVTECH社	台湾	映像監視	87.2	108.4
28	44	ITXセキュリティ社	韓国	映像監視	81.0	44.3
29	34	ゲーテブルック社	ドイツ	映像監視	78.7	71.5
30	30	シネクティクス社	英国	映像監視	76.7	66.7
31	33	ダイナカラー社	台湾	映像監視	75.6	69.4
32	35	ジオビジョン社	台湾	映像監視	74.7	66.6
33	37	マイルストーン・システムズ社	デンマーク	映像監視	74.3	58.0
34	36	シモンズヴォス・テクノロジー社	ドイツ	入退管理	73.2	66.4
35	28	エヴァーフォーカス・エレクトロニクス社	台湾	複数	72.1	76.4
36	31	ナプコ・セキュリティ・システムズ社	米国	複数	71.4	70.9
37	32	HDPRO社	韓国	映像監視	69.9	76.7
38	26	CNBテクノロジー社	韓国	映像監視	64.6	95.1
39	16	RCG社	中国 (香港)	入退管理	60.2	132.0
40	41	インディゴ・ビジョン社	英国	映像監視	54.8	51.9
41	38	ファーマクス社	スペイン	入退管理	54.1	53.1
42	40	スプレマ社	韓国	入退管理	51.1	50.9
43	42	ダリ・テクノロジー社	中国	映像監視	42.1	43.9
44	46	ウィン4ネット社	韓国	映像監視	41.1	39.4
45	39	ヴィーコン社	米国	映像監視	39.8	49.7
46	43	C-Proエレクトロニクス社	韓国	映像監視	38.9	44.9
47	48	マガル・セキュリティ・システムズ社 (境界監視製品)	イスラエル	侵入検知	30.6	33.9
48	49	ハント・エレクトロニック社	台湾	映像監視	29.9	28.6
49	47	ハイシャープ・エレクトロニクス社	台湾	映像監視	29.7	33.7
50	50	エヴァスプリング・インダストリ社	台湾	侵入検知、ホームオートメーション	29.0	30.5
合計					16932.4	平均

売上伸び率 (2012~2013)	2013年 粗利益 (百万米ドル)	2012年 粗利益 (百万米ドル)	利益 伸び率 (2012~2013)	2013年 粗利益率	製品総売上高		2014年上半期 売上伸び率 (百万米ドル)	2014年上半期 粗利益 (百万米ドル)	2013年上半期 粗利益 (百万米ドル)	2014年 上半期 利益伸び率	2014年 上半期 粗利益率
					2014年上半期 (百万米ドル)	2013年上半期 (百万米ドル)					
8.0%											
1.1%											
50.9%	545.5	372.8	46.3%	32.9%	943.3	618.7	52.5%	275.2	181.0	52.1%	29.2%
-2.1%											
3.4%					478.0	462.7	3.3%				
53.2%	181.3	121.6	49.1%	20.8%	490.2	327.3	49.8%	89.5	69.6	28.54%	18.26%
15.9%											
13.2%					365.1	308.6	18.3%				
0.1%											
30.0%											
15.2%											
35.8%					59.6	65.7	-9.2%				
-0.7%											
4.3%											
77.9%	90.9	46.4	95.7%	54.2%	113.7	67.0	69.7%	63.8	34.9	82.89%	56.10%
16.9%					87.1	76.8	13.4%				
26.8%	8.6	1.2	638.3%	5.6%	59.5	69.0	-13.8%	-0.4	1.1	-132.17%	-0.62%
21.0%					58.6	65.0	-9.9%				
34.7%					60.8	51.7	17.6%				
0.8%					55.5	60.9	-8.9%				
5.8%	89.0	84.4	5.5%	75.8%							
-22.8%					56.1	60.6	-7.4%				
14.3%	24.3	23.4	3.6%	24.4%	49.9	43.4	15.0%	9.6	11.9	-19.42%	19.25%
-17.2%	4.8	8.6	-44.7%	5.0%	38.3	50.2	-23.7%	2.4	3.2	-26.23%	6.20%
14.3%	22.5	21.2	5.8%	24.0%	48.0	34.4	39.6%	12.2	8.5	43.12%	25.33%
-19.5%	32.8	40.9	-19.6%	37.7%	30.7	46.0	-33.4%	9.7	17.5	-44.71%	31.47%
82.8%	17.2	12.8	34.7%	21.2%	40.4	34.0	18.8%	7.8	8.0	-1.73%	19.43%
10.1%											
15.0%	29.5	28.4	3.9%	38.5%							
8.9%	30.7	27.8	10.7%	40.7%	39.3	34.4	14.0%	15.8	14.3	11.16%	40.37%
12.1%	41.0	38.1	7.8%	55.0%	18.0	16.5	9.3%	10.0	9.1	10.26%	55.49%
28.0%											
10.3%											
-5.6%	20.4	25.2	-19.2%	28.2%	26.7	36.8	-27.3%	8.7	10.8	-19.84%	32.50%
0.6%	21.7	21.1	2.7%	30.4%							
-8.9%	12.8	14.4	-11.2%	18.2%							
-32.1%	9.7	23.8	-59.1%	15.1%	24.2	35.1	-31.0%	3.8	5.4	-30.79%	15.50%
-54.4%	29.4	82.8	-64.6%	48.8%							
5.7%	31.1	30.6	1.5%	56.7%	31.5	27.6	14.2%	17.8	15.0	18.87%	56.43%
1.8%	30.5	31.2	-2.1%	56.5%							
0.4%	25.8	24.3	6.3%	50.4%	34.6	21.5	60.8%	17.0	11.0	54.51%	49.06%
-3.9%	5.8	5.8	0.5%	13.8%	21.5	18.6	15.5%	2.9	1.5	97.82%	13.73%
4.1%	13.4	10.8	25.0%	32.7%	15.5	19.3	-19.6%	4.3	6.6	-34.54%	27.75%
-19.7%	15.1	19.6	-22.9%	38.0%	15.1	19.8	-23.4%	5.6	7.5	-24.62%	37.09%
-13.2%	7.1	7.8	-8.8%	18.3%							
-10.0%											
4.5%	10.8	8.5	26.8%	36.2%	11.7	14.7	-20.4%	4.3	5.0	-14.05%	36.98%
-11.9%	4.6	3.8	21.0%	15.5%	13.3	16.0	-16.6%	2.5	2.5	-0.58%	18.59%
-4.7%	7.8	8.3	-5.2%	27.0%	22.6	14.7	53.8%	7.2	4.2	72.85%	31.85%
8.2%	48.7	40.9	5.9%	32.9%							

SECURITY50 製品分類別(パート1)

複数

企業名	本社 所在国	製品総売上高			2013年の 粗利益 (百万米ドル)	2012年の 粗利益 (百万米ドル)	売上の伸び率 (2013~2012)	2013年の 粗利益率
		2013年 (百万米ドル)	2012年 (百万米ドル)	売上の伸び率 (2013~2012)				
Honeywell Security	米国	2700.0	2500.0	8.0%				
Bosch Security Systems	ドイツ	2039.9	2018.1	1.1%				
Samsung Techwin	韓国	659.2	658.4	0.1%				
Tyco Security Products	米国	650.0	500.0	30.0%				
TKH Group (ビジョン、セキュリティシステム)	オランダ	325.8	239.9	35.8%				
NICE Systems (セキュリティソリューション)	イスラエル	193.9	185.9	4.3%				
Avigilon	カナダ	167.6	94.2	77.9%	90.9	46.4	95.7%	
Mobotix	ドイツ	117.5	111.0	5.8%	89	84.4	5.5%	
Commax	韓国	99.3	86.9	14.3%	24.3	23.4	3.6%	
KOCOM	韓国	93.5	81.8	14.3%	22.5	21.2	5.8%	
EverFocus Electronics	台湾	72.1	76.4	-5.6%	20.4	25.2	-19.2%	
Napco Security Systems	米国	71.4	70.9	0.6%	21.7	21.2	2.7%	
				15.6%			15.7%	
							39.5%	

入退管理(システム、インターコム、ホームオートメーション)

Safran (セキュリティ製品のみ)	フランス	1614.2	1648.2	-2.1%			
ASSA ABLOY (グローバルテクノロジー部門)	スウェーデン	954.6	923.6	3.4%			
Allegion (電子製品、入退管理)	米国	439.6					
アイホン	日本	419.7	364.2	15.2%			
Nedap	オランダ	207.7	209.2	-0.7%			
SimonsVoss Technologies	ドイツ	73.2	66.4	10.3%			
Fermax	スペイン	54.1	53.1	1.8%	30.5	31.2	-2.1%
Suprema	韓国	51.1	50.9	0.4%	25.8	24.3	6.3%
				4.1%			2.1%
							53.5%

入退管理システム

Safran (セキュリティ製品のみ)	フランス	1614.2	1648.2	-2.1%			
ASSA ABLOY (グローバルテクノロジー部門)	スウェーデン	954.6	923.6	3.4%			
Allegion (電子製品、入退管理)	米国	439.6					
Nedap	オランダ	207.7	209.2	-0.7%			
SimonsVoss Technologies	ドイツ	73.2	66.4	10.3%			
Suprema	韓国	51.1	50.9	0.4%	25.8	24.3	6.3%
				2.3%			

インターコム、ホームセキュリティシステム

アイホン	日本	419.7	364.2	15.2%			
Commax	韓国	99.3	86.9	14.3%	24.3	23.4	3.6%
KOCOM	韓国	93.5	81.8	14.3%	22.5	21.2	5.8%
Fermax	スペイン	54.1	53.1	1.8%	30.5	31.2	-2.1%
				11.4%			2.5%
							35.0%

secutech

台湾 台北南港展示会場

2015年4月28日-30日

展示会は全て正確な情報 を提供します。

世界のセキュリティ機器とソリューションに
出会う SECUTECHにご来場ください。

- ・展示会場・・・同軸/イーサネット/光ファイバ接続の
高信頼性ソリューションと出会えます。
- ・セミナー・・・さまざまな伝送技術に触れることが
できます。
- ・バイヤーズ・ガイド・・・求めている費用対効果を誰
もが実感できます。



SECURITY50 製品分類別(パート2)

映像監視

企業名	本社 所在国	製品総売上高							
		2013年 (百万米ドル)	2012年 (百万米ドル)	売上の伸び率 (2012~2013)	粗利益 (百万米ドル) 2013年	粗利益 (百万米ドル) 2012年	利益の伸び率 (2012~2013)	粗利益率 2013年	
Hikvision Digital Technology	中国	1656.2	1097.9	50.9%	545.5	372.8	46.3%	32.9%	
Dahua Technology	中国	871.6	568.9	53.2%	181.3	121.6	49.1%	20.8%	
FLIR Systems (サーマルビジョン、測定)	米国	727.9	628.0	15.9%					
Axis Communications	スウェーデン	694.4	613.3	13.2%					
Infinova	米国	154.8	122.0	26.8%	8.6	1.2	638.3%	5.6%	
VIVOTEK	台湾	130.0	107.5	21.0%					
タムロン (産業部門)	日本	121.7	90.4	34.7%					
Verint Systems (ビデオインテリジェンス)	米国	120.4	119.5	0.8%					
IDIS	韓国	115.4	149.5	-22.8%					
Hitron	韓国	95.0	114.7	-17.2%	4.8	8.6	-44.7%	5.0%	
AVTECH	台湾	87.2	108.4	-19.5%	32.8	40.9	-19.6%	37.7%	
ITX Security	韓国	81.0	44.3	82.8%	17.2	12.8	34.7%	21.2%	
Geutebruck	ドイツ	78.7	71.5	10.1%					
Synectics	英国	76.7	66.7	15.0%	29.5	28.4	3.9%	38.5%	
DynaColor	台湾	75.6	69.4	8.9%	30.7	27.8	10.7%	40.7%	
GeoVision	台湾	74.7	66.6	12.1%	41.1	38.1	7.8%	55.0%	
Milestone Systems	デンマーク	74.3	58.0	28.0%					
HDPRO	韓国	69.9	76.7	-8.9%	12.8	14.4	-11.2%	18.2%	
CNB Technology	韓国	64.6	95.1	-32.1%	9.7	23.8	-59.1%	15.1%	
IndigoVision	英国	54.8	51.9	5.7%	31.1	30.6	1.5%	56.7%	
Dali Technology	中国	42.1	43.9	-3.9%	5.8	5.8	0.5%	13.8%	
Win4Net	韓国	41.1	39.4	4.1%	13.4	10.8	25.0%	32.7%	
Vicon	米国	39.8	49.7	-19.7%	15.1	19.6	-22.9%	38.0%	
C-Pro Electronics	韓国	38.9	44.9	-13.2%	7.1	7.8	-8.8%	18.3%	
Hunt Electronic	台湾	29.9	28.6	4.5%	10.8	8.5	26.8%	36.2%	
Hi Sharp Electronics	台湾	29.7	33.7	-11.9%	4.6	3.8	21.0%	15.5%	
				9.2%				38.9%	27.9%

侵入アラーム、その他

企業名	本社 所在国	製品グループ	2013年 (百万米ドル)	2012年 (百万米ドル)	売上の伸び率 (2012~2013)	粗利益 (百万米ドル) 2013年	粗利益 (百万米ドル) 2012年	利益の伸び率 (2012~2013)	粗利益率 2013年
Everspring	台湾	アラーム、ホームオート メーション システム	29.0	30.5	-4.7%	7.8	8.3	-5.2%	27.0%
オブテックス (センサ製品事業)	日本	境界監視、アラーム システム	161.5	138.1	16.9%				
Magal Security Systems	イスラエル	境界監視、PSIM システム	30.6	33.9	-10.0%				
				0.7%					

デジタルマックスジャパン、 HIKVISION社製品の販売開始

株式会社デジタルマックスジャパン(DIGITAL MAX JAPAN,INC/東京都江東区)は、2014年12月に世界最大の監視カメラ&録画機器メーカーであるHIKVISION(Hikvision Digital Technology Co.,Ltd./中国杭州市)と正規代理店契約を締結した。同社は今回の正規代理店契約によりHIKVISION社全製品の卸売りを開始し、販売パートナー企業を募集する。

【世界トップブランドHIKVISION】

HIKVISION社は、監視カメラおよび録画装置の世界ナンバーワン・メーカーで、今やネットワークカメラおよびNVRでも世界ナンバーワンの地位を占めている。同社の売上高は16億ドル超(約2000億円)で、現在も売上高および世界市場占有率を伸ばしている。

【日本市場でのHIKVISION】

その一方で、日本市場では軟調な動きに留まっている。その一因に、テクニカルサポートとメンテナンス機能が日本国内にはなく、中国本社で担当していることがある。さらに製品供給については、海外からの供給としては迅速と高い評価を得ているが、国内企業の供給と伍するレベルには到達していない。このように、十分なサービスを提供できていない事態も決して皆無ではなかった。

【デジタルマックスジャパンの積極的な取り組み】

このような現状を踏まえて、デジタルマックスジャパンは社内にHIKVISION社製品のテクニカルサポートならびにメンテナンス業務といったアフターサポート体制を順次敷くことで、国内ブランドに引けをとらないバックアップ体制の整備を進める。さらに、適正在庫の確保にも取り組み、HIKVISION社がこれまで日本市場に供給してきたリードタイムを大幅に短縮し、納品のスピードアップを図る。

このことにより、HIKVISION社にとっては懸案だった問題点を解決することができ、同時に今後HIKVISION社製品を使用する購入先企業側にとっても大きなメリットとなる。

同社では、HIKVISION社製品については卸売りとバックアップサポートに特化するとしている。

【デジタルマックスジャパンとは】

デジタルマックスジャパンは2000年の設立以来、アナログシステム主体の監視システム事業を展開していたが、ネットワーク監視システムが登場するとその初期段階から参入しており、入退室管理や生体認証システムなども手がけてきた。すなわち、国内外の有力セキュリティ企業のパートナーとして、先端のセキュリティシステム構築・施工の実績を数多く積み上げてきた。

【正規代理店契約締結の効果】

今回の契約締結の背景には、国内サポート体制への取り組みならびに工事・施工の実績というふたつの要素が、HIKVISION社の安心と信頼を得るに至ったようだ。

デジタルマックスジャパンの鈴木社長は「ネットワークカメラと録画装置で世界ナンバーワンのHIKVISION社の製品は、高い製品品質とコストパフォーマンス、そして迅速な供給とサポート体制の実現をもって、今後日本市場でも大いに評価



を受け、市場で受け入れられる」と語る。

【パートナー企業との連携を強化】

デジタルマックスジャパンは今後、既存の監視システム構築事業において既にパートナー関係にある企業の製品をベースに事業拡大を進め、その一方で、HIKVISION社製品の卸売りとバックアップサポートを提供する総合販売事業を積極的に展開することになる。

2015年の早い時期にHIKVISION製品販売のパートナー企業を募集し、事業展開を加速度的に進める方針である。

【企業概要】



株式会社デジタルマックスジャパン

代表取締役社長 鈴木章

〒135-0022

東京都江東区三好2-6-7 1F,2F

TEL : 03-6240 -3400(代表)

FAX : 03-6684-0633

URL : <http://digital-max-japan.com/>



カジノとVCA: 不正行為に「ノー」

カジノに監視カメラが設置されている理由は誰でも知っているが、後ろめたい行動をしない限り、監視カメラを気にすることはない。後ろめたい行動をする人は、それをうまく隠すものだ。カジノで行われる犯罪行為を発見するのに、もはやセキュリティカメラだけに頼るわけにはいかない。映像解析(VCA)を利用して不審な挙動を検知すれば、カジノ側は負け知らずだ。

毎日何千人もの客を迎え、人々が慌ただしく出入りするカジノでは、店内で何が起きているかを常に把握するのが難しい。違法行為や事故が起きないように、施設の至る場所にカメラが設置されているが、隅々まで目が届く映像でカジノを監視していても、不審な行動に繋がる恐れのある映像フレームを人間が見落とすのは避けられない。

カジノで最も頻発する脅威

カジノには安全対策のため賭博規制法が適用される。ひとたび犯罪が起これば警察が駆けつけるし、全てのゲームテーブルに監視カメラが設置されているにも関わらず、ルールは破るためにあると信じる人が後を絶たない。米国ネバダ州賭博管理委員会によると、ネバダ州では年間約500人がカジノにおける不正行為で逮捕されている。逮捕者の約3分の1がカジノ従業員だ。この衝撃的な事実は、内部者でさえも「楽々と手に入る不正利得」の誘惑に勝てないことを物語っており、

各カジノはセキュリティ対策を一層強く意識している。

VCAは単なる「空中に浮かぶ眼」?

施設内に多額の現金が存在するからか、カジノは、いつの時代も当然のように犯罪活動の対象だ。カジノで最も頻発する脅威は、不正行為、窃盗、詐欺だ。常にざわつき、人の動きが絶えない賭博施設では、保安スタッフだけに頼って、潜在的に不審な行動の全てを識別するのは非現実的だ。以前は、ほとんどの

“

賭博業界にVCAが導入されて以来、賭博詐欺の摘発率が高まった

”



カジノで、たとえカメラを設置していても犯罪が多発していた。解像度が不十分なため犯人を識別できなかったり、人間が絶えず画面を監視する必要があったり、カメラがすぐに壊されるなど、映像監視システムは貧弱だった。

VIDICore社マーケティング・アシスタントのマイケ・ハーマンス氏は、賭博業界に情報化映像ソリューションが導入されて以来、賭博詐欺の摘発率が高まったと言う。DVTel社取締役兼映像解析製品責任者マオル・ミシュキン氏の観察によると、アナログからIPシステムへの移行が進んでいる業界では特に事件の検知と対応がより迅速かつ効率的になっている。

窃盗

VCAは、窃盗の検知に利用できる様々な機能を備えている。例えば、静止物の動きの検知機能により、特定の物品が無断で動かされた場合にオペ

レータにアラームが送信される。不審な方向への動きを検知するようにVCAをプログラミングすれば、カウンタやゲームテーブルに手を伸ばしてチップを盗むような窃盗行為も検知することができる。ただし、「個々の物品の追跡に使用できる技術は、RFIDタグやタグ・システムを使用して店舗の出口で境界セキュリティを実現する機能など多数存在する。映像解析は、これらのシステムをリアルタイムで、科学捜査的に補強する」とIpsotek社CEOビル・フラインド氏は指摘する。

また、ミシュキン氏によると、犯罪訴追手続き上の必要性に応じて十分な解像度を備えた、十分な撮影範囲の映像があれば、VCAにより窃盗行為を検知するのは可能だという。

徘徊

徘徊は、犯罪行為の前兆である場合がきわめて多い。そのため、問題の起こ

りやすい場所を中心に、施設付近を徘徊している不審人物が発見されると、オペレータはその状況に注意を払う。営業時間外の人間の存在を検知する機能や、滞在時間を検知するドウェル・フィルタなどの機能が、夜間のカジノの保安に役立つ場合がある。ハーマンス氏は、「玄関ホールを監視する場合、特定区域に何らかの物体が現れるたびにアラームをトリガする。ドウェル・フィルタを使用すると、賭博に参加せずにゲームテーブルの後ろにいる人物や、何も買わないのにカジノ・ショップに居続ける人物など、特定の場所で不自然なほど長く徘徊している人物を検知することができる」と説明する。

テールゲート検知などの機能があれば、人や車両の後ろにぴったりと付いて、規制された入口や境界を突破しようとする人物や車両を検知することができる。同様に、高度なセキュリティや安全性が要求される区域への侵入者

を検知する目的で、バーチャル・トリップ・ワイヤや無菌ゾーン・モニタリングなどが使用されている。ハーマンス氏によると、このような特性は、金庫室などの重要区域で特に有益だ。「誰かが部屋に入り、予め設定した時間内に2人目が入ってくると、アラームがトリガされる」と同氏は言う。カジノでは、外部の人間だけでなく内部の人間の行動にも注意しなければならないが、「現金室と事務管理部門の映像を使用して、カジノの内外どちらの問題も発見できる」とミシュキン氏は言う。

不正行為

賭博者も不正直な従業員も、店を騙す新しい手口の探求に余念がない。VCAを使用すると、不正行為だけでなく、スロットマシンに電子機器を差し込み、不正操作を試みるような行為を効率的に発見することができる。

手品のように目にも止まらぬ速さの動きなどある種の状況では、熟練したセキュリティ・オペレータの訓練された鑑識眼に

代わるものはないことに注意する必要がある。とはいえ、境界への侵入や駐車場における徘徊など、より定型的な行動なら簡単に検知することができる。

代わるものはないことに注意する必要がある。とはいえ、境界への侵入や駐車場における徘徊など、より定型的な行動なら簡単に検知することができる。VCAが最も効果を発揮するのはこのような状況であり、24時間体制の監視が可能になる。

事故

酒類が無料または安価に提供され、常に人々があふれ返るカジノでは、このような場所の常として、事故の発生が避けられない。誰かが転倒したことが検知された場合、VCAを通じて保安担当者にリアルタイムでアラームを送信すると同時に、状況を記録し、滑って転倒したのかに関する法的責任の軽減に利用することができる。ミシュキン氏は「ほとんどの企業では、盗難や破壊行為など、セキュリティ対策のために情報化映像ソリューションが利用されているが、安全目的で情報化映像ソリューションを利用する企業も増えつつある。その良い例が、従業員が勤務中に負傷した場合に発生する補償問題だ。これは、顧客や従業員が負傷するおそれのあるカジノにも

当てはまる」と語る。フラインド氏も同様に、スタッフと顧客の事故を防止するため、安全衛生に関連する監視と対策が重要だと言う。

「例えば、非常口の封鎖、煙、混雑状況



を熱マッピング技術により検知するなど、映像解析は、非常に多くの問題を発見するためのプラットフォームになり得る。このような状況を示すアラームにより、事故を防止するとともに、違反の原因を特定するための証拠映像を入手することができる」

マーケティング

VCAは従来セキュリティを目的として設計され、それ以外の目的では使用されていなかったが、VCAの役割が進化し、企業におけるカスタマ・サービスの改善にも利用されるようになってきている。ハネウエル・セキュリティ社英国チャンネル・マーケティング責任者ダニエル・ワン氏は、「VCAにより提供される異なる観点を利用して、脅威ではなく、潜在的な商機を見つけ出すこと



“

手品のように目にも止まらぬ速さの動きなどある種の状況では、熟練したセキュリティ・オペレータの訓練された鑑識眼に代わるものはないことに注意する必要がある。 ”

先端、サーバ・ベースの解析

DVTel社取締役兼映像解析製品責任者マオル・ミシュキン氏が、カジノ環境で使用できる様々なタイプの解析を紹介する。

- 1.イタズラ：無信号、映像信号不良、カメラの傾き、可視性の低下
- 2.徘徊：被写体が一定の時間にわたって検知ゾーン内に滞在
- 3.速度：被写体または車両の動きが指定の速度範囲内の場合にアラームを送信
- 4.動きの方向：被写体があらかじめ定められた区域内で特定の方向に移動
- 5.フェンスからの不法侵入：指定の3Dフェンスを物体が通過
- 6.経路検知：物体が区画Aから区画Bへ、またはその逆に移動
- 7.区域範囲：特定区域の範囲が一定の割合以上または以下の場合にアラームを送信
- 8.PTZトラッキング：PTZを自動的に操作して物体を追跡
- 9.PTZ同期：物体の撮影を固定カメラからPTZカメラに自動的に引き継ぎ
- 10.PTZプレイリスト：各プリセットにおける自律的な解析検知
- 11.静止物体：放置された物体
- 12.停止車両：一定時間以上にわたる特定区域内で停車中の車両
- 13.物体の位置変更、持ち去り：検知ゾーン内で固定位置の物体が動かされるか、持ち去られる
- 14.ルール依存関係：ルール条件の特定の組み合わせが発生した場合、アラームをトリガ
- 15.人数計測、車両計測：映像が捉えた人間または車両の数をリアルタイムで検知



① ViDiCore社マーケティング・アシスタント マイケル・ハーマンズ氏
② DVTel社取締役兼映像解析製品責任者マオル・ミシュキン氏
③ hiQview社社長フランク・シュウ氏

④ ハネヴェル・セキュリティ社英国チャネル・マーケティング責任者ダニエル・ワン氏
⑤ Ipsotek社CEOビル・フラインド氏

もできる。店舗内をぶらぶらと歩き回る行動は犯罪の前兆の場合もあるが、決断がつかかねている場合もある。このような洞察は、フロア責任者にとり非常に貴重だ。販売員に声を掛けさせ、買い物を手伝わせることができる。カ

ジノでも、これと同じ方法で情報を利用して、きめ細かいカスタム・ケアを行うことができる」と語る。

「このような最新のシステムは、経営者がカスタム・サービスの水準を向上させるのに

も役立つ。長い待ち行列ができていれば、当然のことながら潜在顧客の足は遠のく。この場合もやはり、通常はセキュリティ対策に利用されている映像ソリューションを使用して待ち行列の状態を追跡し、該当するスタッフにアラームを送信し、人手を増やして、顧客を長く待たせないようにすることができる。フロア要員の人数が限られた広い施設では、一部の顧客が見落とされやすいので、これは特に重要だろう」とワン氏は語る。

生成されるビジネス・データを利用してカスタム・サービスを改善するとともに、各種の促進策、商品化計画、マーケティング活動の投資収益率を測

賭博規制法



VCAは、ルーレットの回転盤の回転率を監視することで、賭博規制法の順守に貢献している。Ipsotek社CEOビル・フラインド氏によると、オペレータが回転盤を回す頻度を映像解析により検知し、経営者向けに詳細な精度測定値をダッシュボード表示することができる。これで賭博の傾向が明らかになるだけでなく、成績不良のオペレータを特定することもできる。スタッフが時間あたりの回転数をできるだけ最適な数に保つよう動機付けるため、ゲーミフィケーションの要素を取り入れてシステムが機能拡張されている。オペレータは、テーブル上のカウンタを見ながら、セッション中に回転盤を回し過ぎていないか、あるいは、頻度が少なすぎないか、自分のパフォーマンスをリアルタイムで把握できる。このアプローチにより、オペレータ同士が「完璧な」回転率を目指して競い合うようになった。

定することができる。hiQview社社長フランク・シェウ氏によると、顧客の性別や年齢に基づいてカジノのマーケティング戦略を決定するのに、VCAが役立つ。

人数計測機能を使用して、賭博場や小売店で待ち行列の長さや待ち時間を監視し、一定の閾値に達した時点でスタッフを増員し、対応を迅速化することができる。ミシュキン氏によると、VCAを利用して通行経路や高密度区域を分析し、施設内の販促キャンペーンに適した最良の場所を決定することもできる。ハーマンス氏は「出入口や特定の区域で人数計測を行い、人員計画を最適化することができる。客数に見合った数のスタッフを配置したり、テーブル別、マシン別の人気度を分析したり、マーケティング・キャンペーンを評価したりすることができる」と言う。

統合で実現する管理上の利点

VCAに他の技術を統合し、非常事態の分析や検知も行える。ミシュキン氏は「情報化映像ソリューションには、物理センサや入退管理、映像解析をはじめとするソリューションなど、システム内外の多くの技術が組み込まれており、カジノでの検知や科学的捜査プロセスを補助する。例えば、ドアがこじ開けられた状況を示すアラームを受信すると、そのドアにカメラを向けて現場の動きを録画し後で表示できるよう、映像にブックマークを設定することができる」と語る。フラインド氏は、「様々なシステムを通じて収集される情報には、潜在的に非常に多くの利用価値がある。PSIMなどのプラットフォームや脅威現象管理システムにより、従来はサイロ状に孤立していた情報を表示できる。情報化映像ソリューションを使用して既存のシステムを補強すれば、データの付加価値を高め、より詳しく状況を把握した上で、統計的な証拠を残し、対応する技術でアクションをトリガすることができる」と言う。VCAの機能を他のシステムと統合して、カジノが直面する実務上の課題に対応した情報化ツールを形成することができる。また、脅威現象管理ソフトウェアを情報化映像解析、イベント通知、マップ・モニタリングなどの機能と統合することで、カジノのセキュリティ部門が事件の最新の情報を入手し、セキュリティ要員を手配して、事件に直ちに対応することができる。

不安定な照明への対応

カジノでは、不安定な照度が誤認警報に繋がる最大の問題になる場合がある。ハーマンス氏は、最大20mの照射距離を備えた赤外線イルミネータや、デジタル・ワイド・ダイナミクス・

ブラックリストの確認

事件発生後の解析を行うには、ゲームを追跡するPTZ、高解像度カメラが必要だ。DVTel社取締役兼映像解析製品責任者マオル・ミシュキン氏によると、高フレーム・レートのフルHD、4Kカメラがあれば、セキュリティ・オペレータが映像を解析し、容疑者を詳しく観察するのに有利だ。同時に、保安要員が脅威に効率的に対処し、確かな情報に基づいた判断を下すことができる。VIDiCore社マーケティング・アシスタントのマイケ・ハーマンス氏は、「PTZカメラなら、客の手元にズームインしてその動きを観察することができる。さらに、パン/チルト機能を利用して不審人物を追跡することもできる」と言う。VCAの自動バック・トラッキング機能で保存された映像を遡り、事件や行動の発生箇所をピンポイントで特定し、警察への資料提出や戦術的対応に使用することができる。また、事件、行動、対象の発生箇所を自動検索して、犯罪科学捜査用の証拠にすることもできる。

最新の技術を利用すれば、出入り禁止の客がカジノに足を踏み入れる前に来店を阻止することもできる。ナンバープレート読み取り装置でカジノに乗り入れる全車両のナンバープレートを捕捉し、VCAがナンバーを地元の警察データベースと照合して、盗難車や犯罪者の所有する車両かどうかを確認する。さらに、カジノ独自の出入り禁止客のデータベースとも照合する。問題のある人物の車両と判明した場合、守衛にアラームを送信して、門前払いの準備をする。賭博規制法でカジノの出入りを禁止された人物が施設内で賭博を行っているのが見つければ、カジノのライセンスが危うくなる。ミシュキン氏は「賭博規制法は例外なしに執行される。違反が摘発されれば、厳罰に処せられる恐れがある」と警告する。

顔認識も、カジノで普及の兆しを見せ始めている。ナンバープレート認識と同じコンセプトで、カジノ独自のデータベースと地元警察のデータベースを利用して顔を照合し、犯罪者や不正行為の履歴がある人物を洗い出す。このような人物が発見された場合、保安要員に指示を出し、行動に目を光らせる。この技術は、カジノのVIP客を判別する目的でも使用されている。大金を賭ける客が到着した場合、カジノ側は細心の注意、最高のサービスで出迎え、VIP用のゲーム・ルームに案内する。ただし、この技術は賭博業界ではまだ幼年期で。ほとんどの場合、カジノの天井に設置されたカメラを使用して人の顔を捉えるので、容疑者の頭部が鳥瞰表示され、顔の特徴を識別するのが難しい。



①VCAを使用してルーレットの回転盤の回転率を監視し、オペレータが回転盤を回す頻度を検知して、不正行為を防止することができる。

②VCAを使用して、スロットマシンに電子機器を差し込んで不正操作を試みるなど、賭博場での不正行為を検知することができる。



レンジによる最適な逆光補正などの機能で、この問題を解決できる可能性がある」と説明する。「さらに、統合型の映像で厄介な照明条件に対処することもできる。自己学習型アルゴリズムで環境の変化に自動的に適応し、人工照明による照度の変化や、ゲームマシンの反復的な動きを無視することができる。さらに、映像解析を利用して、目が眩むような照明効果による画像の劣化にも適応することができる」。

VCAによるイタズラ防止

不当な改竄から自身を守ることができるのが、VCAの最も重要な側面の1つだ。ハーモンス氏は、「情報化映像ソリューションには、イタズラ防止機能が組み込まれているため、カメラが動かされる、布を被せられる、焦点を勝手に変えられるといった状況を検知すると、直ちにアラームが発生する」と説明する。この機能がなければ、監視カメラが取り外された瞬間、ソリューションの全ての側面が無価値になるだろう。

単なる宣伝文句?

何年も前から大々的に宣伝されてきた情報化映像ソリューションだが、非常に

未来的なソリューションだという噂で、かえってエンドユーザが失望を感じる結果を招いている。こうした宣伝文句から、VCAがあれば犯罪を未然に検知できると思いついでいる人もいる。しかし、残念ながら、それは映像解析ができないことの1つだ。

基本的に、映像解析は単純な数学ルールと、単純な色、大きさ、形の測定値を用いるアルゴリズムをベースにしている。VCAにより監視する場所をユーザ側で設定し、何を監視し、何を無視するかをプログラミングする。人間は見たものを常識に照らし合わせて理解するが、解析機能では、人間の脳のような方法で自動車と人間とを区別することはできない。VCAは、捕捉した画像のピクセルに基づき、動く手足があれば人間、シルエットが一定であれば自動車のように認識する。この意味で、情報化映像は人間より賢いわけではない。しかし、VCAを適切に設定すれば、カウンタ越しの窃盗行為など、特定の行動の発見に関してVCAは人間よりも正確で効率的だ。VCAは休憩時間も不要で、目の痛みに悩むこともないからだ。

とはいえ、映像解析が必ずしもあらゆる業種に適しているとは限らない。業種

別に、どのような問題や脅威があるかをきちんと把握した上でセキュリティ・ソリューションを決定することが重要だ。例えば、ラッシュ時間帯の駅など、非常に混雑した状況でVCAを使用して人数計測を行うのは適切ではない。人同士が絶えず重なり合っているため、この技術でピクセルを1人1人の人間の形に分けるのは難しいからだ。

まとめ

映像動体検知を出発点として、監視機能は大きな成長を遂げた。賭博業界はVCAが徐々に普及し始めたばかりの段階に過ぎないが、不審人物や盗難など、映像解析に大きく依存する状況では、人間の労力を節約するVCAの利点は大きい。賭博業界にとり、VCAは様々な用途に対応できる有益なツールだ。しかし現時点では、企業がVCAを唯一のセキュリティ・ソリューションとして使用しようとしても、プロの詐欺師による手品のような早業を捉えられるほどの詳細映像が得られない点が制約になる恐れがある。今後VCAがさらに高度化し、最小限の誤認率で人間の行動を克明に分析できるようになるのを期待したい。

AKS

情報化映像解析を利用した監視と業務の自動化の最前線に位置するのが空港だ。近年、映像映像の検索機能の進化とともに、末端におけるコンピュータ処理のオプションが強化されたこともあり、映像解析の応用分野はますます広がりを見せ始めている。しかし、映像解析の潜在能力を最大限に引き出すには、さらに市場教育が必要だ。

チェックイン時刻： 映像解析による 空港セキュリティの自動化



空港では、長年にわたって映像監視カメラが利用されてきた。映像解析(VCA)の導入により、カメラを何倍にも活用する道が拓かれる。「解析の第一の目標は、カメラを情報化検知器に変えることだ。その結果、より信頼性の高い脅威現象の検知を行い、人的ミスの原因を最小化することができる」とボッシュ・セキュリティ・システムズ社 EMEA(欧州・中東・アフリカ)地域事業開発担当部長デニス・カスタネット氏は言う。

「映像解析は、空港で導入が進みつつある信頼性の高い自動化システムを代表する技術だ」と Ipsotek 社 CEO ビル・フラインド氏は言う。同氏によると、VCAの主な利点として、人的ミスの減少、警備員の人件費の削減、他のシステムへの二次的サポートの提供、自動化されたトリガとアラームの利用による、警報から措置までの応答時間の大幅な短縮などが挙げられる。

ヴェリント・システムズ社法人&重要基盤向け映像情報化ソリューション担

当マーケティング部長ジョシュ・フィリップス氏も同意見だ。「実用面や信頼性といった理由からセンサを利用できない場所や、有人監視用の保安要員を確保するのが難しい場所でVCAが利用されている」と同氏は言う。

映像検索の新たな進歩

VCAはアラームをトリガするだけでなく、カメラから送られる映像映像の検索でも重要な役割を果たす。空港のような混雑した環境で連日収集される

膨大な量の映像映像を、手作業で検索するのはほぼ不可能だ。録画された何時間もの映像をすばやく検索できるのが、VCAの強みだ。VCAメーカー各社が、色、形、速度、特定の場所での滞在時間など、様々な基準を設定して映像録画の検索を行える機能を提供している。一部メーカーは、何時間もの映像録画を圧縮して1つの映像ストリームにまとめ、一定の時間内に発生した全ての動きを示すことができる機能を提供しており、探したいものだけを簡単に検索することができる。

ナイス・システムズ社EMEA地域担当セキュリティ・マーケティング責任者ジャミー・ウィルソン氏は、「特定人物を発見するだけでなく、その人物がたどった経路や、最後にいた場所を判別することが、技術により可能になっている」と言う。ネットワーク上の監視カメラが「見た」全ての人について、検索可能な画像のデータベースがリアルタイムで作成される。調査担当者はこのデータベースを検索し、時間枠に応じて、あるいは容疑者の特徴や画像に基

づいて、特定人物を探し出す。このような情報を使用して、検索結果をすばやくスクリーニングして、対象人物が映っているかを確認できる。特定の人物を発見した場合、その人物がいた場所と時刻、たどった経路を示すタイムスタンプ付きのマップをシステムから入手できる。人物が最後に目撃された場所も表示されるので、直ちに措置を取ることができる。

空港でのVCAの多目的利用

最もよく利用される映像解析の機能は、侵入と置き忘れ荷物の検知だ。例えば、手荷物受取所に出口から入った人物、保護区域における不審な行動、間違った方向への歩行、駐車区域以外に停められた車両、滑走路や待機中の航空機に近寄る人物などを検知するほか、チェックイン区域やセキュリティ・ゲートの待ち行列の管理(利用者が列に並んで待つ時間の計測)を行うことができる。

VCAの主な利用目的はセキュリティだが、VCAが普及するにつれ、空港で様々な用途が考案されつつある。G4Sテクノロジー米国社システム・エンジニアのカーク・ハス氏は「当社の経験では、



ヴェイント・システムズ社
法人&重要基盤向け映像
情報化ソリューション
担当
マーケティング部長
ジョシュ・フィリップス氏



シュナイダー・
エレクトリック社
ヘルコ米国南西部
営業部長
トッド・プロドリック氏

VCAをどこまで活用できるかは、エンドユーザがVCAの機能をどれだけ理解しているかで決まる。VCAは最初はセキュリティ目的で使用されるが、エンドユーザがその潜在能力を実感すると、セキュリティ以外の様々な用途に広がっていくのが一般的だ。どの技術にも言えることだが、ユーザは、VCAに慣れるにつれ、その潜在的な可能性に気づき、セキュリティに関連した問題

以外にもVCAを使い始める。システムを十分に使いこなせるようになると、創造性を発揮して、あらゆる種類の業務にVCAを応用する」と語る。

このような「多目的利用」の例としては、既存システムの再利用によるカスタマ・サービス(待ち行列の管理など)やマーケティング(顧客行動の分析)が挙げられる。「進化したVCAを利用すれば、



VCA導入時のシステム構築企業の確認表

映像解析は空港で有益で貴重なツールになる可能性があるが、システム構築企業としては、この種のシステムを導入する前に、エンドユーザの要件に細心の注意を払う必要がある。業界の専門家が、その経験からVCAの導入の際にシステム構築企業が考慮すべき項目を示す。

幾つかの課題があり、しかも、顧客とその要件、調達アプローチにより課題は異なるが、当社の導入事例からたびたび遭遇する一般的なテーマがある。

- 顧客からの要件は達成可能なのか。案件によっては、期待通りのソリューションを達成できない場合もある。
- ビジネスケースを理解する: 希望する成果がはっきり表明されているとは限らない。当然と思い込んでいる場合や、さらに悪いことに省略されている場合もある。
- プロトコルへの取り組み: 技術ソリューションと密接な関係があるプロトコルが見落とされ、過小評価されがちだ。特に入札により技術要素の調達が行われる場合、その傾向が強い。
- システムの高水準な目標を明らかにする: 意思決定を行うのか、意思決定の支援を行うのか。
- 教育とトレーニング: 特定の使用状況で解析により何が実現でき、何が実現できないかをよく理解していない顧客に対して、通常、当社ではトレーニングに先立って教育を行っている。



ヒューマン・リコグニション・
システムズ社
CEO
ネイル・ノーマン氏



長い待ち行列ができてしまった時ではなく、そうなる前の段階で、高い確度で行列の発生を予測することができる」とフィリップス氏は言う。この予測に基づいて、手の空いたスタッフを集め、対処することができる。

空港の様々な関係者間で情報を共有することもできる。空港内のショップでは通常、店内に独自の映像監視システムが設置されている。シュナイダー・エレクトロニック社ペルコの米国南西部営業部長トッド・ブロドリック氏は、これらのシステムは空港のシステムと接続されてはいないが、例えば、店内で撮影された容疑者の画像を空港警察に送信するなど、モバイル・アプリケーションを介して情報を共有することは可能だと説明する。

今後：VCAを使用した複数のカメラによる追跡

現在の最大の課題は、非常に混雑した環境でも解析をうまく活用できるようにすることだ。VCAアルゴリズムの改良が進むにつれ、空港の人混みを克服する能力も向上するだろう。その後の課題が、複数のカメラをうまく切り替えて、追跡を行える機能だ。混雑した場所や、視界が不鮮明な場合には、複数のカメラを切り替え、信頼性の高い追跡を行うのは難しいが、空港ターミナ



▲ 映像解析を利用して、チェックイン区域やセキュリティ・ゲートの待ち行列を管理し、利用者が列に並んで待つ時間を計測することができる。 画像提供:ボッシュ・セキュリティ・システムズ社

ルのような混雑した環境における人物のタグ付けや追跡に役立つ技術やシステムを組み合わせれば、より良い結果が得られる可能性がある。

iOmniscient社CEOルストム・カンガ博士は、「解析そのものより、問題は次のステップつまりプロセス全体の自動化だ。例えば、何者かがバッグを置いたまま立ち去った場合、システムが自動的に時間を遡り、その人物を見つけ出し、データベースを照合して人物を特定した上で、その人物が空港の別の場所を通過する動きを捉え、近くで勤務中の警官や保安要員にアラームを送信するといったプロセスだ。当社は、既にマルチセンサ技術、すなわち映像に加えて音声と匂いの利用を開始している。人間はあらゆる感覚を駆使するが、解析もそうでなければならない。例えば、誰かが倒れる姿と同時に銃の

発砲音がカメラにより検知されたら、単なる転倒とは違う状況だ。今後は、このようなマルチセンサ解析が広く普及するだろう」と語る。

VCAは万能のソリューションにあらず

VCAソリューションのベンダや、導入を担当するシステム構築企業にとっては、市場の知識水準が依然として懸念材料だ。ベンダとシステム構築企業が直面する最大の課題の1つが、VCAは万能薬にはなり得ないという事実と、実際に何が期待できるのかを説明することだ。

カンガ氏は「技術により何が可能で、何が不可能なのかを顧客に理解してもらうことがビジネス上の課題だ。当社は市場教育に力を入れている。ほとんどの顧客は、入札により購入を行っている。入札時に示した仕様書が曖昧で

- ・顧客のビジネスを十分に理解した上で、解析の使用法を決める必要がある。
- ・解析ソリューションを導入する場合、ネットワーク設計に注意を払う必要がある。
- ・本当のサポートが可能な業者を選ぶ。導入案件はどれも千差万別だ。
- ・可能であれば、先端で解析を行うことができ、アラームを自動生成できる映像カメラを使用する。
- ・どんな場合にも、ソリューションを微調整するには、基本趣旨の実証が必要だ。



レディウス社
技術部長
ジョージ・ヘラー氏

- ・現在と今後の状況に適した映像解析アプリケーションを選択する。
- ・ベンダのライセンス・モデルを慎重にチェックし、導入するカメラの価格設定を確認する。
- ・データ抽出、レポート作成アプリケーションの機能を分析する。
- ・設置済みのカメラがある場合、アプリケーションが技術と統合可能かを確認する。
- ・同様の設置環境でアプリケーションが使用されているかをチェックする。



インファクス社
社長
マイク・デヴィス氏

あれば、仕様は満たしていても、実際には何の役にも立たない製品を購入する懸念がある。例えば、仕様で「遺棄物を検知する機能」を要求すれば、「非常に混雑した場所で遺棄物を検知する機能」と記載する場合とは違った結果になるだろう。このように、幾つかの単語の有無により実際に役立つものを入手できるかが違ってくると説明する。

前回のFIFAワールドカップに先立ち、ブラジルの幾つかの空港の防犯対策に協力したブラジル国内のシステム構築企業レディスル社技術部長ジョージ・ヘラー氏は「企業文化が常に課題だと思う。映像解析は市場に出回り始めたばかりなので、当社はソリューションの能力を顧客に見てもらうことに長い時間を費やしている。その上で、ソリューションの技術的なニーズを定義し直す必要がある。一般に、顧客は映像解析を現実のソリューションではなく、展示品のように捉えている。当社では、必ず見込客に実際の導入企業を見学してもらい、解析ソリューションの驚くべき実力を体験してもらっている」と説明する。

ヒューマン・リコグニション・システムズ社CEOネイル・ノーマン氏は「顧客企業でソリューションの調達を担当する人々は、解析に関する知識が全くない人からコンサルタント級の専門家まで、非常に様々だ。調達チームの中でも、担当者により知識水準に相当なばらつきがあり、最も知識が豊富な人が調達で最高権限を与えられているとは限らない」と言う。

さらに、同氏はビジネス開発では教育が重要な要素で、導入推進チームの役割は、解析システムに対する失望感や、システムを十分に活用できない状況を防ぐことだと強調する。



解析をどこで行うか

映像解析のアーキテクチャは一般的に、サーバ・ベースと、カメラで解析を行うエッジ・ベースの2種類に分かれる。エイジェント・ビデオ・インテリジェンス社 (Agent Vi) 最高技術責任者ツヴィカ・アシャニ氏は「カメラ側で解析を行う場合、拡張性と冗長性が得られるが、機能と性能と管理が弱点になる。サーバ側で行う場合は、高性能と高機能そして高い管理機能が実現できるが、拡張性に欠け、広い帯域幅が必要になる」と説明する。

サーバ・ベースの解析の場合、全てのサーバが中央の1箇所に存在することから、設定、管理、メンテナンスの容易さなどの点で有利だ。電源や冷却がそれほど大きな問題にならないため、処理能力が高く、複雑な映像解析アルゴリズムのサポートが可能であり、高い性能が得られるとともに、VMS、PSIMシステムとの統合が容易だ。

解析を先端で行う場合、ネットワークを介して映像を常時伝送する必要がなく、帯域幅を節約することができる。PTZカメラを最小の遅延時間で直接制御することができ、未圧縮の映像をカメラで直に解析するので、映像解析の精度が向上する(映像供給が圧縮率により変動しない)。映像はオンデマンドで送信することも、特定のイベントが検知された時に自動的に送信することもできる(ブラック・スクリーン技術)。主な問題点としては、カメラのサイズ、電力消費量の制限、演算能力の制約、記憶容量の限界、直射日光や凍結への耐性をはじめとする温度許容度の限界などが挙げられる。

業界の専門家も、先端ユニットとサーバの間で作業負荷を分散するか、外部機器を使用してカメラの演算能力を向上させるというアプローチを通じてカメラの制約を克服する先端VCAユニットが今後増加すると予測する。

「カメラとサーバの両方を利用する分散処理アプローチは、拡張性、性能、機能、管理性、帯域幅の消費の観点から、双方の長所を組み合わせたとと言えるだろう」とアシャニ氏は指摘する。



エイジェント・ビデオ・インテリジェンス社
最高技術責任者
ツヴィカ・アシャニ氏



よくわかるIPネットワーク

株式会社ジャパテル 代表取締役 佐々木宏至

新年あけましておめでとうございます。

【2015年は業界の大転換点になるか】

ローエンド・マーケット(16カメラ以下)では、中国系が台頭し韓国系が厳しくなるかもしれない。サムスンが監視カメラ部門をHANWHA(ハンファ)社に売却した。100%ではないが出資比率は大幅に低下する。ハンファ社は韓国のコングロマリットで、サムスン・テックウィン社も売却に含まれている。日本国内では一定の勢力を誇ってきたが、欧米でのシェア低下の影響は想像以上に厳しそう。これに対して、元気なのは中国勢で、HIKVISIONのブランドと販売網は全世界

に広がっている。日本市場には2009年頃から参入開始し、2014年には売上金額が2.5億円を突破し、2015年は6億円をうかがう勢いだ。また、日本では知名度が低いですが、DAHUA社もきっちりと世界市場でHIKVISION社をマークしている。

ミドルエンド・マーケット(64カメラ未満)では、DVR/NVRで構成する場合はローエンド・マーケットと同じ状況で、CMSが重要なアイテムとなる。VMSで構成する場合はソリューション対応が鍵となる。

ハイエンド・マーケット(64カメラ以上)では、VMSによる高度なソリューション要求とシステム構築ノウハウが優劣の決め手になってくるだろう。16カ

メラ以下で一つの設置サイトだけであればローエンドだが、これを十カ所まで運用しセンタ・サイドでも管理対応したい場合には一気にハイエンドとなる。160カメラを効率良く管理するソリューションが重要となってくる。では、どのような運用要求と機能が必要になるか考えてみたい。

【基礎的なソリューションを実現する機能】

■リモート・サイトに緊急ボタンを設置してセンタへの通知

DVR/NVRの場合、接点信号はレコーダ装置本体に入力する。センタ・サイドはCMSがこれを検知して、管理者に音



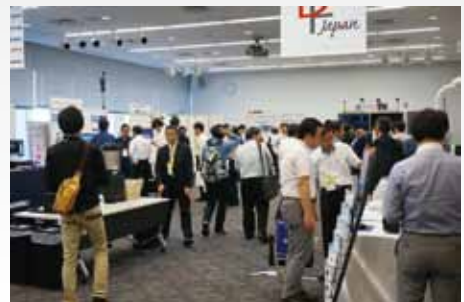
GDSF JAPAN 2015

開催概要

日程：2015年9月17日-18日
 会場：東京秋葉原UDXビル
 構成：展示部門…9月17日 13:00～18:00
 9月18日 10:00～18:00
 セミナー…9月17日 13:00～17:30
 9月18日 10:00～17:30

主催：a&s JAPAN
 入場方法：事前登録制
 (事前登録者にはセミナー・テキストをご用意します)

詳細情報は決定次第、下記URLで公開いたします。
 お問い合わせは下記まで



a&s JAPAN

GDSF JAPAN 2015 事務局
 TEL：03-6206-0448
 FAX：03-6206-0452
 URL: <http://www.asj-corp.jp>

とアラームで対象カメラを表示して知らせる。より高度なCMSでは直接カメラのIOをサポートしている。

■緊急ボタンと同時にインタフォン機能の使用

DVR/NVRの場合、本体の全二重オーディオに接続して、センタ・サイドはCMSとの間で会話が可能となる。

手前味噌で恐縮だが、弊社から2015年第一四半期にDVR/NVR/VMSに対応したインターフォンシステムの販売を開始する。

■POSの操作ごとにセンタへの通知

より高度なCMSでは直接カメラのIO/オーディオをサポートしている。POSのドロワの開閉信号(DKDなど幾つかのインタフェース)をDVR/NVRのIOに入力する。センタ・サイドではCMSがこれを検知して、管理者に音とアラームで対象カメラを表示して知らせる。より高度なCMSでは直接カメラのIOをサポートしている。

■各種センサを利用した不審者侵入の通知

センサからの接点信号をDVR/NVRのIOに入力する。センタ・サイドはCMSがこれを検知して、管理者に音とアラームで対象カメラを表示して知らせる。よ

り高度なCMSでは直接カメラのIO/オーディオをサポートしている。

これら上記の機能はシステムのイベント・アクション管理と呼ばれている。DVR/NVRでも上記の機能はある程度実装でき、CMSではより詳細なことが可能だがVMSとの比較において決定的な違いがある。これらイベント・アクションを複数のクライアントPCにエスカラーションして、承認プロセス管理し、全てのイベント・アクションはデータベースに記録され、事後検証においても高速に検索して対象カメラの確認が瞬時にできる。さらに、最新のVMSの例としてGenetec社Security Center Omnicast (GSC Omnicast)であれば動的にマップに関連させることができる。

【高度なソリューションを実現する機能】

■不審者リアルタイム追尾機能

16カメラまでなら16分割画面を見ながらある程度は認識できるが、1/4分割や単一表示にした場合では全くお手上げになる。事後検証でもかなり手間取ること、この業界にいる人ならばご存じだと思う。ましてや、32カメラ、64カメラなどではほとんどお手上げである。

しかし、GSC Omnicastではビジュアル・トラッキング機能により全ての問題を解決する。どのように実現しているかは弊社ホームページwww.javatel.co.jpをご覧ください。

■実用レベルの顔検知や顔認証機能

顔検知はコンパクト・デジカメにも実装され、照明条件を満たしていれば実用レベルになっている。しかし、DVRの場合は対象外で、NVRの場合はそのメーカーが顔検知カメラを持っている場合に限られる。VMSであれば市場の評価に基づいた最良の選択が可能となる。

顔認証機能は日本に世界最高レベルの製品がNECソリューションイノベータより顔認証ソリューション「顔跡/KAOATO」として提供されている。VMSとの接続はSDKを用いてインターラクティブに利用可能である。

■人数計測、画像解析の利用

これらの製品は豊富に市場にあるがローエンドのDVR/NVRでは選択肢は限定的で実用レベルな製品はピープルカウント(人数計測)を除いて見当たらない。

GSC Omnicastでは世界の市場で鍛えられた画像解析をプラグインして利用することが可能だ。またアクシス社やボッシュ社そしてソニーの各社が提供する、

ハンファグループ

ハンファグループは、ハンファ生命保険(旧・大韓生命)、ハンファ損害保険、ハンファ証券、ハンファケミカル、ハンファ建設などを擁する韓国の企業グループ。日本法人は、ハンファQセルズジャパン株式会社。

同グループは、韓国サムスングループからサムスンテックウィンなど系列4社を1.9兆ウォン(約2000億円)で買収し、サムスンテックウィン全株式の32.4%の取得で筆頭株主となり、経営権を取得。

DAHUA社

英文表記：ZHEJIANG DAHUA TECHNOLOGY CO., LTD.
 中文表記：浙江大华技術股份有限公司
 設立：2002年
 従業員数：約5,000名
 製造品目：アナログ/デジタル/IP監視機器、LCDモニター、入退管理、VMS、VCA
 本社：中国浙江省杭州市滨江区滨安路1187号
 TEL：+86-571-87688883
 FAX：+86-571-87688815
 E-MAIL：overseas@dahuatech.com
 URL：www.dahuatech.com

HIKVISION社

英文表記：HANGZHOU HIKVISION DIGITAL TECHNOLOGY CO., LTD.
 中文表記：杭州海康威視数字技術股份有限公司
 設立：2001年
 従業員数：約12,000名
 製造品目：アナログ/デジタル/IP監視機器
 本社：中国浙江省杭州市滨江区東流路700号
 TEL：+86-571-88075998
 FAX：+86-571-89935635
 E-MAIL：overseasbusiness@hikvision.com
 URL：www.hikvision.com

オンボード画像解析のサポートも充実している。

■エッジ・ストレージのサポート

広域分散システムでは、ネットワーク障害の発生を「0」として設計することはできない。従来は分散リモート・サイトにDVR/NVR/VMSを装備してセンタ統合するのが一般的で、現在もまだ主流ではある。しかし、導入コストやランニングコストなどを考えた場合、レコーダを無くしたいというニーズが強い。

最近のIPカメラはエッジ・ストレージをサポートしている。初期段階の製品には問題点が多かったが、最新製品では容量も64GBでSDの信頼性も飛躍的に向上している。

Genetec社のVMSでは、ビデオ・トリクルという機能で直接SDの記録内容を再生するなどの機能を提供するが、さらに革新的な機能を提供している。ビデオ・ストリームをセンタで集約して録画している場合には、ネットワーク障害で欠落した映像を自動的にカメラに要求し欠落を修復するという機能だ。これらの能力はNVR/CMSでは実現できない。

■インターラクティブ・マップ

マップ機能はほとんどのVMSでサポートされている。DVR/NVRもCMSでサポートされていることが多い。しかし、インターラクティブで動的なマップの実装はVMSの独壇場だ、インターラクティブ・マップには数々の機能があるの

で、その中から1つの例を説明したい。

PTZのカメラの方向とFOV(画角)を動的に表示する。カメラ操作をして監視するも多数のカメラを運用した場合、保安要員が映像だけでどこ見ているかはほとんどの場合分からない。しかし、マップ上に画角(放射ビーム)と向きを表示すれば明確に今どこを見ているか一目瞭然となる。

■フェイルオーバー

規模の大小に関係なくシステムの障害は最小限しなければならぬ。しかし、殆どのローコストNVR/DVRではストレージにRAIDを提供する程度ある。VMSにおいてもフェイルオーバーが装備されていない製品もある。最近ではNAS(RAID)があたかも信頼性に寄与している様な表現が多いが、現実には真逆だ。

まず、RAIDだがRAIDによってデータの保全是実現できるが、サーバ自体が障害を起こした場合には何の役にも立たない。回復するまでの期間中映像は一切記録されないからだ。これを回避する為にフェイルオーバーが重要になってくる。Genetec社製VMSではビルトインのフェイルオーバー、クラスタリングを含め高度なフェイルセーフを提供している。低コストDVR/NVRでも二重録画で対応することが可能だ。DVRなら映像を二分配して二台のDVRで録画する。NVRでも同様なことが可能だ。

このようにソリューションを実現する

ためには、各種機能の実装と操作のインターフェイスが重要になる。特に、各種の警報システムや非常放送との連携を考えた場合、DVR/NVRでは限界がある。警報システムにしても数十、数百もしくは1000超の時に何が必要になるだろう。

この写真ではタッチペンでアラーム箇



所をポインティングして、対象の状態確認と関連カメラでの確認を行っている。これを分かりやすく説明すると次のようになる。

生産設備からのアラームだけでは何が起きているかわからない。その生産設備へのリンク・アクセスで確認する必要がある。VMSは単に監視カメラを管理するから、企業におけるインフォメーション・プラットフォームへと進化している。当然それはセキュリティと一体で、インフォメーションは企業の財産であり、財産の保全こそがセキュリティの目的である。情報漏洩は企業の死活問題に直結するからだ。

今回は、さらにソリューションの詳細を解説する。

AKS



株式会社ジャバテル

www.javatel.co.jp

専門サイト nvr.jp ipcam.tv

Javatel
Video Intelligence

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

1月

INTERSEC 2015

会期：2015年1月18-20日

会場：ドバイ国際会議展示センター
ドバイ酋長国 ドバイ

URL：www.intersecexpo.com/frankfurt/18/
for-visitors/welcome.aspx

2月

第六回保安電子通信技術セミナー・展示会

会期：2015年2月18日

会場：東京国際フォーラム

主催：一般財団法人 保安通信協会

URL：tech.hotsukyo.or.jp/seminar/

3月

JAPAN SHOP 2015

会期：2015年3月3日-6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：messe.nikkei.co.jp/js/

建築・建材展 2015

会期：2015年3月3日-6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：messe.nikkei.co.jp/ac/

リテールテックJAPAN2015

会期：2015年3月3日-6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：messe.nikkei.co.jp/rt/

SECURITY SHOW 2015

会期：2015年3月3日-6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：messe.nikkei.co.jp/ss/

フランチャイズ・ショー 2015

会期：2015年3月4日-6日

会場：東京ビッグサイト 西ホール

主催：日本経済新聞社

URL：messe.nikkei.co.jp/fc/

ライティング・フェア 2015

会期：2015年3月3日-6日

会場：東京ビッグサイト 西1・2ホール

主催：日本経済新聞社

URL：messe.nikkei.co.jp/lf/

SECUTECH India- Mumbai

会期：2015年3月12-14日

会場：ボンベイ国際展示会場

インド ムンバイ市

URL：http://www.secutechindia.co.in

4月

MIPS

会期：2015年4月13日-16日

会場：オール・ロシア会議場(V.V.C.)

ロシア モスクワ市

URL：www.mips.ru

ISC West

会期：2015年4月15日-17日

会場：サンズ展示会議場

米国 ネバダ州 ラスベガス

URL：www.iscwest.com

SECUTECH International

会期：2015年4月28日-30日

会場：台北南港展示会場

台湾 台北市

URL：www.secutech.com

SMhome by SECUTECH

会期：2015年4月28日-30日

会場：台北南港展示会場

台湾 台北市

URL：http://www.secutech.com/15/

SMHome/

5月

IFSEC South Africa

会期：2015年5月12日-14日

会場：ギャラガー展示会場

南アフリカ共和国 ヨハネスブルグ市

URL：http://www.ifsec.co.uk/

6月

IFSEC

会期：2015年6月16日-18日

会場：エクセル・ロンドン

英国 ロンドン市

URL：www.ifsec.co.uk

8月

SECUTECH Vietnam 2015

会期：2015年8月18日-20日

会場：サイゴン展示会議場(SECC)

ベトナム社会主義共和国 ホーチミン市

URL：http://www.secutechvietnam.com/en/

9月

GDSF JAPAN 2015

会期：2015年9月17日-18日

会場：東京秋葉原UDXビル

主催：a&s JAPAN

URL：http://www.asj-corp.jp/gdsf2015/



スマートホーム国際会議 & 展示 2015

ホーム・セキュリティや スマートホームの技術と サービス提供企業と 繋がる絶好の機会

展示会では、世界的なスマートホーム & セキュリティ専門企業と接触が可能

- 台湾 IT およびネットワークのリーディング・メーカー
例・D-Link 社、Sercomm 社、Inventec 社、Chicony 社、Quanta 社、Gemtek 社、Accton 社、Pegatron 社など
- アジアの上位 100 メーカー (ホームカメラ、スマート鍵、ドアベル、センサ、ゲートウェイなど)
- 住宅向けの優れた DIY 商品から事業ベースのソリューションまでの製品を網羅

2015 年 4 月 28-30 日 台湾台北市

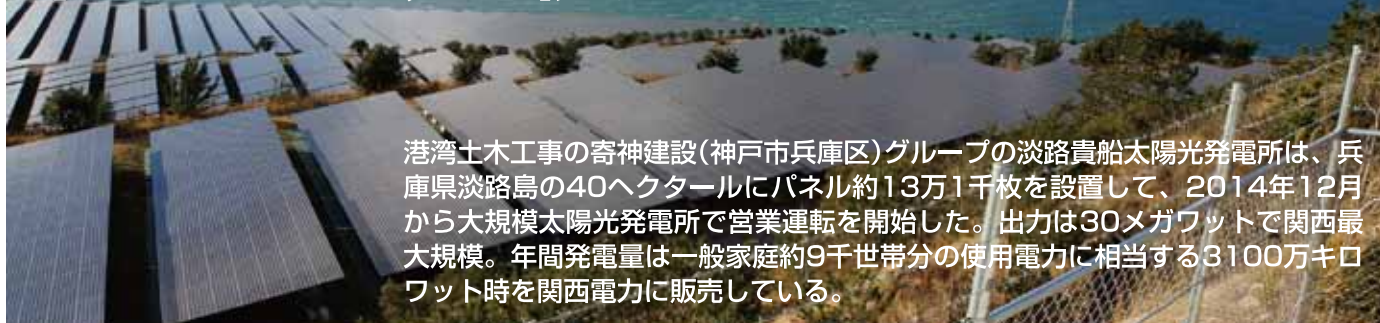
今すぐ登録を！ www.secutech.com/smahome

同時開催

主催：メッセ・フランクフルト・ニューエラ・ビジネス・メディア
+886-2-26599080 SMA-pr@newera.messefrankfurt.com

secutech

太陽光発電所で性能を発揮する ネットワーク監視システム



港湾土木工事の寄神建設(神戸市兵庫区)グループの淡路貴船太陽光発電所は、兵庫県淡路島の40ヘクタールにパネル約13万1千枚を設置して、2014年12月から大規模太陽光発電所で営業運転を開始した。出力は30メガワットで関西最大規模。年間発電量は一般家庭約9千世帯分の使用電力に相当する3100万キロワット時を関西電力に販売している。

【解決すべき課題】

淡路貴船太陽光発電所では、発電所の円滑な運用に欠かせない条件として、次の項目を設定していた。不審者の侵入検知、夜間映像の確保、様々な気候条件への対応、ネットワーク監視、インテリジェント映像、そして中央制御だ。

【導入ソリューション】

淡路貴船太陽光発電所では、セキュリティと施設状況確認のため、外周フェンス侵入感知システムとネットワーク監視システムを導入している。導入したのは、マイルストーン・システムズ社製映像管理ソフトウェア(VMS)XProtectのEnterprise(エンタープライズ)版をプラットフォームとしたネットワーク監視システムとオプテックス社製ファイバセンサーだ。

これは、敷地内にある事務所が夕方から翌朝まで不在となることから、同時間帯の監視および運営は、大阪にある関電エネルギーソリューション(ケネス)が遠隔で管理している。そして、イベント発生時には関電セキュリティ・オブ・ソサイエティ(関電SOS)のスタッフが現地へ赴く。また、システム全体の保守管理は関電SOSが、VMSのシステム構築およびメンテナンスはNSKが担当している。



【システム構成】

今回導入した主な製品は、録画サーバとして日本ヒューレット・パカード製ラック・サーバ1台とクライアント・マシンとして同社製ワークステーション2台、ネットワークカメラ32台、オプテックス製のフェンスセンサーと人感センサー付き照明だ。このうち、クライアント1台の用途は管理棟2Fの見学者用スペースで、PTZカメラ操作端末として活用されている。これらの製品をマイルストーン・システムズのXProtectによるプラットフォーム上で統合し運用している。ネットワークカメラは、26箇所ある敷地内出入口のほか、6箇所に重要施設および広域監視用にPTZカメラを設置している。

本システムでは、遠隔監視しているケネスが何らかの信号を確認した場合、淡路貴船太陽光発電所の責任者の携帯端末にアラートを送信し、状況確認のため関

電SOSスタッフが現地へ視認する方式を採用している。

【導入効果】

これまでに、想定以上の強風でフェンスセンサーが発報したことで出動したことがあるだけで、2014年8月からの試験開始から12月までの本稼働まで順調に運用することができている。そのため、淡路貴船太陽光発電所では、夜間の監視と管理に担当者を常駐させずに済んでいる。



淡路貴船太陽光発電所の松村孝一代表取締役



関電SOSの山田福男担当課長

【今後の展開】

淡路貴船太陽光発電所では、今後も設備増設を予定しているが、それに伴い現在のシステムを拡充して遠隔監視体制を継続する考えだ。その場合でも、導入しているXProtectのEnterprise版システムがデバイスを無

制限に管理することができるため、ネットワークカメラと照明そしてケーブル敷設など簡単な工事で、既存設備と同様の高水準監視システムを実現することができる。



secutech

VIETNAM

2015年8月18日 - 20日
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

ヴェトナム市場と対象バイヤへの到達
第8回国際セキュリティ&消防展&会議

www.secutechvietnam.com

問い合わせ先

メッセフランクフルト・ニュー・エラ・ビジネス・メディア
展示会営業部門

TEL : +886-2-2659-9080

総責任者 エコー・リン(内線761)

事業担当 エヴァ・ツァイ(内線668)

Eメール : stvn@newera.messefrankfurt.com

日本窓口 : A S J 合同会社 小森堅司 komori@asj-corp.jp



messe frankfurt

パナソニック、9メガピクセル 全方位ネットワークカメラ2機種を発売

本製品は、発売中の3メガピクセル全方位ネットワークカメラ「WV-SW458/SF438」の上位機種。12メガピクセルのイメージセンサで、撮影用の画素数を最大約9メガピクセルに増大させるとともに、高解像度化対応の新開発レンズや、4K Ultra HDエンジン(画像処理専用エンジン)を搭載。これらにより、撮影画面の中央部だけでなく、すみずみまでより鮮明でスムーズな画像配信を実現。



9メガピクセル全方位カメラ屋外型：WV-SFV481(左)

9メガピクセル全方位カメラ屋内型：WV-SFN480(右)

【主な特長】

●約9メガピクセルの高解像度で、ネットワークカメラの応用を拡大

12メガピクセルのイメージセンサの搭載により、撮影に使用されるタテ・ヨコの解像度は最大で約9メガピクセル(2992×2992)と、画素数が約3倍(WV-SW458/SF438比)になる。さらに新開発レンズの採用で、画像のにじみやずれなどを低減し、画質が格段に向上した。

加えて、従来のフルHDを大幅に超える高解像度の画像を、高速で連続処理するための「4K Ultra HD エンジン(画像処理専用エンジン)」を搭載により、4K(約8メガピクセル)を超える大量の画像データで、画面のすみずみまで詳細に、かつ大きな画面の動きに対しても、鮮明でスムーズな画像配信を提供。

さらに、ABF(オートバックフォーカス)機能により、温度変化によるフォーカスポケを自動的に補正する。これにより、温度変化の激しい環境下でもボケのない映像を実現。

●360度を1台のカメラで撮影できる多彩な撮像モードに対応 (〈設置場所に合わせた各種撮影モード〉)

解像度が高くなったことで、より広い部屋や通路を1台でカバーできる。映像表示では、4画PTZ画面や4ストリームモードでは、4つに切り出されたそれぞれの画面について1280×960ピクセルのHD画像を配信することが可能。(従来はVGA)

また、パノラマモードやダブル・パノラマモードでは、魚眼モードでの画面の向きやゆがみを補正し、1つまたは2つの画面により配信することが可能。魚眼モードでは、画面全体の中で人や物の動きが見やすくなるなど、多彩なご利用に対応。

〈記録容量やネットワーク帯域に合わせた各種配信モード〉

ネットワーク帯域やレコーダの記録容量などに応じて、最大2992×2992ピクセルから最小320×320ピクセル(画面のタテ・ヨコの寸法比により320×240または180ピクセル)までの用途に合った解像度を選択することが可能。

また、同様にネットワーク帯域やレコーダの記録容量などに応じて、送信するデータ容量の上限を調整できるように、固定ビットレート/可変ビットレート/フレームレート指定/ベストエフォート配信/アドバンスド可変ビットレートなどの様々な配信モードを搭載。

さらに、全体のデータ量を低減しながら、人の通る場所など指定した領域だけを高解像度で配信することができる。指定エリア画質可変機能(VIQS機能：Variable Image Quality on Specified area)搭載により、8エリアまでの必要なポイントだけを高解像度とし、重要度の低いポイントでは解像度を下げて撮影することもでき、用途に応じた使いわけも可能。

●「i-VMD機能拡張ソフトウェア」を用意

別売の「i-VMD機能拡張ソフトウェア」WV-SAE200(W)を追加することで、魚眼モードの画像上で、画面内であらかじめ任意に設定したラインを各方向に越えた人数のカウントができるほか、ラインクロス検知、物体検知(置き去りあるいは持ち去り)、侵入検知、滞留検知、妨害検知など、各種のアラーム検知機能を利用することが可能。

【価格および発売時期】

WV-SFV481：290,000円(税別)、WV-SFN480：230,000円(税別)2機種とも2015年2月発売



アクシスコミュニケーションズ、新製品情報

【AXIS Q8414-LVS】

■特徴

- ステンレス・スチール製でグリップのない形状
- IK10+(50J)およびIP66 /NEMA 4X準拠の極めて衝撃に強い防水ケーシングを装着
- 24時間監視用途に適した優れた画質を提供
- ほとんど光の射さない場所ではLightfinder (ライトファインダー)技術による鮮やかなカラー映像を、完全な暗闇では自動でIR LEDイルミネータが点灯して鮮明な白黒映像を提供するデイ/ナイト機能を搭載
- 内蔵マイクロフォンとアラームなどの外部機器と連動できるI/Oポートを搭載
- プライバシーマスクで、制限区域がプライバシーあるいは人物の保護の観点から見られないように対応
- カラーバリエーションは艶消しのホワイトとメタルカラーの2色を用意
- 映像ストリームは1メガピクセルおよびHDTV 720pの解像度で提供



- 最適な被写界深度、解像度、コントラストおよび鮮明さを提供するPアイリス・コントロール搭載
- 最大105度までの水平画角で、死角を作らず部屋全体を捉える。
- リモートズームとリモートフォーカス機能により、設置作業の際にレンズ調整がより容易。
- できるだけくぼみや穴が露出しない形状に設計し、清掃作業の簡易化
- 本製品は「AXIS Camera Station」や、アクシスの「Application Development Partner Program」を利用したサードパーティ製アプリケーションによる映像管理ソフトウェアが利用可能。
- ONVIF対応。

■用途

エレベーターや階段の吹き抜け、もしくは病室や検査室のような小スペースでの監視。

■希望小売価格(税別)

- AXIS Q8414-LVS White
固定ネットワークカメラ ホワイト…181,800円
- AXIS Q8414-LVS Metal
固定ネットワークカメラ メタル…181,800円

【AXIS Q1635】

■特徴

- 街頭監視用途に最適な大型1/2インチ・センサ搭載
- 大きなセンサと高性能レンズで、アクシス製品の中で最も高い光感度を持つ1080p HDTVネットワークカメラ。
- 向上した近赤外線感度で、カラー映像はもちろん、人間の目では認識できない赤外線による、極めて高品質のモノクロ画像も提供。
- 動体のブレを低減し、帯域幅の消費も抑える。
- WDR-フォレンジック・キャプチャ、Lightfinder、電子動体ブレ補正、衝撃検知、デフォッグ、およびHDTV 1080p解像度で50/60fpsの撮影など、画質の最適化を図る進歩した機能
- WDR-フォレンジック・キャプチャ搭載で、暗い場所も明るい場所も同時に見ることができる高精細な画像を提供。



- WDRとLightfinderモードを自動でスムーズに切り替え、より最適な画質を提供。
- 2014年7月に発売された「AXIS Q1615」の機能を全て網羅
- デフォッグ機能を追加し、悪天候での画質を向上
- レンズの有無を選べる屋内用モデル。追加のオプション・レンズを必要とする場合は、対応レンズを別途購入
- 「AXIS T93F ハウジングシリーズ」もしくは他の対応屋外用ハウジングへの収納で、屋外設置が可能。
- 「AXIS Camera Station」やアクシスの「Application Development Partner Program」を利用したサードパーティ製アプリケーションによる映像管理ソフトウェアの利用が可能。
- ONVIF対応。

■希望小売価格(税別)

- AXIS Q1635 固定ネットワークカメラ…202,800円
- AXIS Q1635 固定ネットワークカメラ ベアボーン (レンズは別途購入)…174,800円

ハイテクインター、新製品情報

【テンキーロック式セキュリティUSBメモリ】



機密データの持ち運びに特化したセキュアデバイス。本体に搭載したボタン操作だけで、7~15桁のパスワードの設定と認証操作が迅速に行なえる。また、PCへの追加ソフトなどのインストールが不要なため、幅広いプラットフォームで利用が可能。対応OS：Windows、Mac OS-X、Linux、Android、Symbian、Citrix

- 仕様：USB2.0
- 製品保証：3年間
- 標準価格：9600円(税別)

【HES-3300シリーズ】

■特徴

- 40~+75℃の広い動作温度に対応
- DINレール設置対応電源：DC12~55V
- PoE+対応：IEEE 802.3af/at準拠
- ※HES-3306PL-F1C1のみ

- 保証期間2年間

■価格

- HES-3306-F1C1 標準価格 ¥36,000(税別)/台

- HES-3306PL-F1C1 標準価格

¥65,000(税別)/台

■製品URL

<http://www.hytec.co.jp/products/switch/hes-3300.html>



【HES-4300シリーズ】

■特徴

- 40~+75℃の広い動作温度に対応
- DINレール設置対応
- 電源：DC12~58V(PoE使用の場合：DC48~57V)



- PoE対応：IEEE802.3af/at準拠(PoE+) ※HES-4305PL、HES-4305PL-Fのみ

■価格

- HES-4305 標準価格 ¥24,000(税別)/台
- HES-4305-F 標準価格 ¥28,000(税別)/台
- HES-4308 標準価格 ¥40,000(税別)/台
- HES-4308-F2 標準価格 ¥46,000(税別)/台
- HES-4305PL 標準価格 ¥44,000(税別)/台
- HES-4305PL-F 標準価格 ¥48,000(税別)/台

■製品URL

HES-4300シリーズ

<http://www.hytec.co.jp/products/switch/hes-4300.html>

HES-4300シリーズ [PoE+対応]

<http://www.hytec.co.jp/products/switch/hes-4300-poe-plus.html>

4KウルトラHD (UHD) カメラ

- ・ 解像度8.3メガピクセル30 fps
- ・ 日中はUHDカラー画像、低照度時は白黒画像のトゥルー・デイ/ナイト
- ・ 少数のカメラでより広い領域をカバーすることで、システム全体のコストを削減



アリコント・ヴィジョン/米国U.S.
Email : support@arecontvision.com

5メガピクセル砲弾型カメラ

- ・ 5メガピクセル・プログレッシブ・スキャンCMOSセンサ搭載
- ・ 日中も夜間も優れた画像品質
- ・ 3-9mm F1.2レンズか9-22mm F1.6 P-Irisレンズで、遠隔フォーカスとズームが可能
- ・ フル解像度時で13fps
- ・ 69 dBのダイナミック・レンジ
- ・ 着脱式IRカットフィルタでデイ/ナイト自動切り替え機能



アヴィジロン/カナダ
Email : sales@avijilon.com

DNR500シリーズNVR

- ・ ターボ200 Mbpsのネットワーク・ビットレート
- ・ 最大5メガピクセルまでHDリアルタイム録画をサポート
- ・ ペンタプレックス操作一同時表示、記録、再生、バックアップ、遠隔監視
- ・ PoE+をサポートする16チャンネルPoEポート
- ・ 合計120WをPoE供給(最大25w/チャンネル)
- ・ プログラムなしでFLIR IPカメラをを自動検出



FLIR Systems/米国
Email : sales@flir.com

F1.8レンズ付D25/M25

- ・ 照度に感度が良く、短い露光時間で高画質を得るF1.8レンズ搭載
- ・ シャッタースピードが3MPカメラで1/10秒から5MPカメラで1/100秒まで向上
- ・ 従来のD25とM25用にF値1.8のHDプレミアム・レンズ単体販売も可能
- ・ 価格：D25Mi-Basic-D23-F1.8…118,000円(税別)より
M25M-IT-D38-F1.8…148,000円(税別)より



MOBOTIX JAPAN
TEL : 045-227-6285
URL : www.mobotix-japan.net

マシンフォーカス・カメラ ASV1210

- ・ HD-SDIソリューション
- ・ ズームレンズ搭載により、ピント/画角の遠隔調整およびピントの自動調整が可能
- ・ 2メガピクセルCMOSセンサによる高精細な映像
- ・ 最大24個のプライバシーマスキング機能搭載
- ・ ICR機能によるトゥルー・デイ/ナイト機能搭載



アツミ電気
TEL : 053-428-4111
URL : www.atsumi.co.jp/

4KウルトラHDミニドーム・カメラ クウェーサCM-6208-11-I

- ・ 放送級の画像
- ・ 最高フレームレート時のマルチストリーミング
- ・ フルフレーム・レートと最小ビットレートでの4KウルトラHD
- ・ Pアイリス
- ・ 耐衝撃性
- ・ IR照明



DVTel/米国
Email : info@dvtel.com

デジタル監視カメラ DC-S1

- ・ 内蔵SSDに撮影画像を記録
- ・ 320万画素高感度CMOSセンサを搭載
- ・ ネットワーク接続による遠隔地からのライブ画像監視や録画再生、設定変更に対応
- ・ 故障に強いSSDを搭載
- ・ 入退室管理システム「GGシリーズ」と連動



クマヒラ
TEL : 03-3270-4388 Email : info@kumahira.co.jp
URL : www.kumahira.co.jp

D1080ドームカメラ

- ・ ダブル・リーチ (EX-SDI互換) 伝送内蔵のHDカメラ
- ・ HD-SDI 1080p 30/25fps, 720p 30/25fps, ダブル・リーチ映像出力が選択可能
- ・ ダブル・リーチ機能で最大400mのHD映像伝送
- ・ DCアイリス2.8~11mmレンズと光学24 IR-LED、自動焦点
- ・ PoCとCoC・D1080PD、D1080PVD
- ・ IP66適合の防水ハウジング・D1080VD、D1080PVD
- ・ WEBGATE社ダブル・リーチDVRモデルとの互換性



WEBGATE/韓国
Email : sales@webgateinc.com

読者の声

登録にてこずる指紋認証機器、ハードでなくオペレーションの問題？

昨年台湾に個人旅行で出かけた際、いつものように形式通りの入国審査ですぐに手続きが済むかと思っていたら、何と指紋認証登録を要求された。犯罪に手を染める可能性が皆無だと自信があったので、個人情報云々のクレームをつけずに素直に応じた。

しかし、何回読み取ろうとしてもエラーになり、ついに10回もやり直しをさせられた。そこで製品ブランドを覗き見たところ、日本の大手企業の製品だった。まさかこの程度の品質かと疑いブランド名を何度も見直したが、間違いなかった。

そこで、指紋読み取り箇所を細かく見たところ、結構な皮脂が付着していたので、それが原因かと自分勝手に思い込み、高性能を有している製品でも、正確なオペレーションの実行が不可欠だと認識した。

(東京 商社)

HD-CVIやHD-MDI、ccHDtvに関する実務的な情報の掲載を求む！

以前貴誌でHD-over-Coaxの記事を読んだが、基本構造や半導体のことが中心で、実務的な情報が不足していた、いやほとんどなかった。

そこで、今度は実務上や役に立つ項目について詳しく紹介していただけると有り難い。特に、それぞれの規格が一企業レベルでとどまるのか、それともHDcctvのような連合体ができそうなのかといった内容を含めて、解説していただきたい。

(千葉 設置施工業)

セキュリティにこだわらずに、広範な用途の導入事例を知りたい

日本でも監視カメラの役割が随分と浸透してきているが、導入する上で100万円以上のシステムとなることもあるため、導入時に費用対効果で厳しくなることがある。

そこで、導入事例として、監視システムでなく様々な用途で活用できる映像システムをもっと掲載していただきたい。それにより、導入促進を図ることもできるだろうし、新たなサービスを想像することができるかもしれない。

これを契機に、「監視」システムでなく「映像」システムといった観点と表現を前面に出してはいかがだろうか。

(神奈川 システム構築)

「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をご遠慮ください。

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。メーカー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

第23回 セキュリティ・安全管理総合展

SECURITY SHOW 2015

防犯カメラからテロ対策まで、
ビジネスと社会を守る
最新セキュリティ製品が大集合!

事前登録で
入場無料

手続きはウェブサイトで



走れ! 安全な都市に向かって

2015年3月3日(火) ▶ 6日(金)

10:00~17:00(最終日のみ16:30終了)

東京ビッグサイト [東2・3ホール]

主催：日本経済新聞社

後援：警察庁、公安調査庁、(独)情報処理推進機構、日本商工会議所、
全国商工会連合会、日本貿易振興機構(ジェトロ)(順不同)

協力：テレビ東京、日経BP社(順不同)

特設ゾーン：IPネットワークカメラゾーン / ハイセキュリティゾーン / フードディフェンスゾーン / 労働安全衛生 EXPO

同時開催：リテールテック JAPAN / JAPAN SHOP / 建築・建材展 / ライティング・フェア / フランチャイズ・ショー

NIKKEI
MESSE
街づくり・店づくり総合展

ご来場お問い合わせ：ハローダイヤル 03-5777-8600(3月末まで)

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

SMALL, BUT HIGH QUALITY.

2015年初旬、店舗プランニングは最新IPカメラを発売いたします。
2メガピクセル・低価格！ご期待ください！



こちらは近日発売予定の製品です。

CNB CNB Technology Inc. 日本総販売代理店

TP **TENPO** **PLANNING** 株式会社 店舗プランニング

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

関西支店 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

2014年12月、仙台営業所が移転いたしました。

仙台市地下鉄南北線 勾当台公園駅より徒歩10分
仙台市青葉区上杉3-3-21 上杉NSビル6F
TEL:022-217-6921 FAX:022-217-6923
(電話番号およびFAX番号は変更ございません)



販売代理店募集中

製造元 CNB Technology Inc.