

統合ビデオシステム VS オープンビデオ 管理システム

編集部

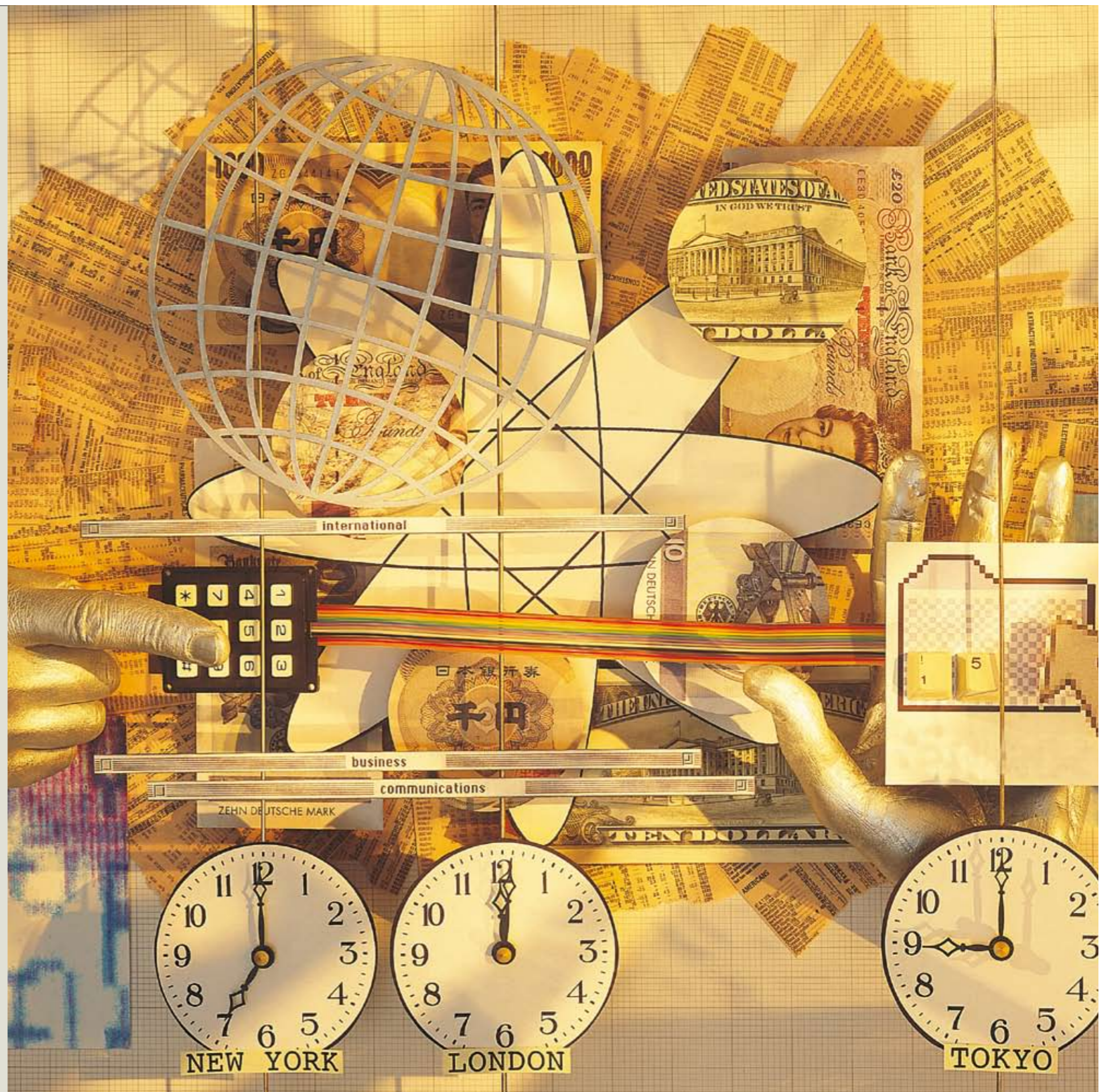
統合システムが良いのか、またはオープンビデオ管理システムのほうが良いのかという議論は絶えず繰り返されている。統合システムとは、カメラのような前線ハードウェアから後方のソフトウェアや周辺機器(DVR、中央管理ソフトウェア)をベンダー1社が提供するソリューション。一方、オープンシステムはベンダー数社が提供するため、カメラメーカーとソフトウェア会社は同一企業ではない。本誌ではこの点について複数の企業から意見を聞いた。

統合システムを提供する企業の代表としてIndigo Vision社があげられる。CEOのOliver Vellacott氏は、「オープンソリューションではいくつかのベンダーと取引するので、技術的問題が発生した際に担当企業に接触する必要がある。両方の方法にはともに利点があるが、ベンダー1社に統合してもらうほうが理想的である」と言う。

Milestone Systems社およびGenetec社の両社はオープンプラットフォームを提供しサードパーティのシステムもサポートしている。ベンダー1社がすべての要求に対応できるとは限らないので、複数のサードパーティの製品も必要となる可能性がある。この柔軟に対応できるオープンソリューションの魅力を専門家に伝えている。

最後に、ソニーでは両方のシステムにメリットがあると見ており、最終的な選択はエンドユーザーに委ねると考えている。完全に統合したソリューションが理想的だが、すべてのユーザーが不慣れなハードウェアや新しいユーザーインターフェースを採用したシステムを導入したがついていないわけではない。またオープンシステムは各ベンダーの製品ごと個別のメンテナンスが必要で、これは時間を無駄に費やすことにもなる。

このように各企業の考え方を理解することにより、これまでに議論されていたオープンソリューションもしくは統合システムのどちらが優れているのかという問いに対しある程度明確なアイデアが生まれたのではないだろうか。どちらが優れていて、どちらを採用するかという選択は読者の課題として残すことにしたい。



IPビデオシステムの正しい選択法

編集部

ベンダー1社もしくはベンダー数社が供給するIPビデオシステムの違いを理解することは、ユーザーにとって非常に重要である。Indigo Vision社のCEO、Oliver Vellacott氏とそれぞれのアプローチとシステムを選択することの利点と不利な点について議論した。



INDIGO VISION社 CEO & 代表取締役
OLIVER VELLACOTT氏

業界の多くの人たちはオープンビデオシステムもしくはマルチベンダーIPビデオシステムは、オープン業界標準の使用により相互運用性を可能にしていると感じているようだが、これには根拠がない。標準化されたIPビデオは多くの側面を持っている。MPEG-2、MPEG-4、

H.263、H.264およびJPEG-2000のような圧縮技術は標準化されていて、通常IP CCTV産業に利用されている。これらのフォーマットはアナログビデオのデジタル圧縮/圧縮解除のみ可能であり、デジタルビデオのリアルタイム再生技術に対応しているわけではない。

IPビデオシステムはリアルタイムでネットワークで配信するにはデジタル化した映像が要求される。そのために送信および通信手順が必要になる。それらの手順はコンピュータ情報のようにIPビデオとネット上で共存しているイーサネットIPネットワーク基準で配信される。市場にはまだ専有のストリーミング・プロトコルに依存している標準圧縮技術を用いた多くの送信機器が存在している。実は送信および通信手順こそがシステムに存在する最も標準化されていない要素であるが、これが多くの機能をもたらす役割を果たしているのだ。

通信手順には多くの基本的な命令が用意されており、たとえばビデオ記録の開始/終了、警報発信もしくはカメラの水平可動撮影などを可能にしている。全メーカーはそれぞれの通信手順

を利用しており、それなしではシステムは動かすことができない。IPシステムに画像分析を搭載することそしてプロトコルの複雑性は劇的に進歩している。アナログビデオシステムにおいてもビデオ送信は標準化されているが、PTZおよびマトリクス制御を備えている必要がある。

実際のオープンシステムではビデオ管理において、異なるベンダーの装置と異なる通信手順を利用して共存させる必要があり、標準化されたソリューションとは大きくかけ離れているといわざるを得ない。

シングルベンダーかマルチベンダーか?

すべてのIPシステムは基本的に画像伝送、記録およびビデオ管理ソフトウェアの3つで構成している。

いくつかのメーカーは完全なソリューションアプローチを取っているが、すべてのソフトウェアとハードウェアを開発して試験を行い、シングル統合システムとして販売しているのがシングルベンダーだ。その他の企業ではオープンアプローチを採用していて、複

数のベンダーの製品を利用している

これによりビデオ管理ソフトウェアアプリケーションは他の企業からの送信機器、IPカメラなどと接続することができる。これには下記の優位性が考えられる。

- 複数企業の知的資源を利用することができる。
- ハードウェア構成機器のコストを抑えることができる。
- 単独使用ソフトウェア提供会社は広範囲に販売でき、ユーザーは投資節約による利益を受けることができる。
- ユーザーは開発の予定、アプリケーションバイアスにおいてもいかなるハードウェアメーカーに縛られることがない。
- すでにインストールされているIPビデオシステムをサードパーティのハードウェアを利用してアップグレードすることができる。
- 特定のアプリケーションに対して最適なIPカメラなど最良の選択ができる。

マルチベンダーによるアプローチは一見賢明なソリューションのように見えるが欠点も含んでいる。マルチベンダー・アプローチとは、通常多くの送信機器やIPカメラ製造業者からの装置と通信することができる独立したソフトウェアベンダーからビデオ管理ソフトウェアを買うことを意味する。ハードウェアはオープンだが、ユーザーは未だ1つのソフトウェア開発会社と結びついている。従ってシングルソース・ソリューションの代わりにシングルソースビデオ管理ソフトウェアを持っている。

これは良いことであるが、独立したソフトウェアベンダーは複数の企業から提供されたハードウェアをまったく制御することができない。標準化されたものがないため、最初から最後まで徹底的に制御することができるシングルベンダーと比べ、最良状態のシステムを構築することができない。

多くの人が複数のベンダーによるソフトウェアアプリケーションは継ぎ目がなく比較的安い構成機器の導入を可能にしていると信じているようだ。しかしマルチベンダー・システムには多くの制限が付随しており、他の企業による設備と共存させることは非常に難しい。この種のシステムは、最も悪い送信機器と同じぐらいの機能しか果たせないのであり、全体の機能の成果を低下させている。

事実多くのIPビデオシステムはマルチベンダーによるソリューションを基本としており、ハードウェアについては1社のものしか使用せず、そのような制限を軽減し、システムの機能を向上させている。

多くのIP CCTVシステムは送信機器から復号器へのリアルタイム再生をするように、ハードウェアからハードウェアへの通信が必要であり、これはフレキシブルかつスケラブルなIPビデオシステムを提供するバーチャルマトリクスに非常に重要なことである。いかなるソフトウェアもこれら2つの構成機器を統合することはできないので、どこへでもリンクするIPバーチャルマトリクスの基本構成を否定してしまう。

IP CCTVにおける最も高価な構成機器はビデオ管理ソフトウェアである



が、実際のコストは明らかではない。また多くのベンダーで構築したシステムに採用される設備の通信手順を共存させることは、開発費をきわめて上げてしまう。したがってマルチベンダーサポートにはプレミアム価格が設定されており、顧客は彼らが使用する必要もないハードウェアのサポート費として費用が加算されている。

ビデオ管理ソフトウェアは他の異なる技術と接続できることが要求され、これにより増加する複雑さがシステムの信頼性に影響を与え、サポート問題が強調されることになる。マルチベンダー・システムは統合したサポートを維持するため他の多くの企業との戦略的な企業連合に大きく依存している。もし何かうまくできなくても、ユーザーは誰を非難するのか?たとえば新たなビデオ管理ソフトウェアがリリースされた際に、どのようなファームウェアがIPカメラに使用されるかという問題について誰が責任を取ることができるのだろうか。シングルベンダーによる完全なソリューションでは製品のパフォーマンスにおける責任は明確であり、ユーザーはその企業を頼りにすればよいだけである。

シングルベンダーシステム

シングルベンダー・ソリューション

におけるすべてのIPビデオ構成機器は1社から提供され、ユーザーの選択肢を減少させている。しかし、実際は多くの構成機器は他のベンダーから選択されている。多くのIP Videoシステムはアナログカメラと送信機器モジュールの組み合わせを採用していて、IPカメラ専用の場合とは異なっている。この場合、ユーザーはコスト、規格、ブランドでメーカーを選択している。

これと同じように、多くの企業においてそれぞれのNVRソフトウェアが他のIT構成で動くように設計されており、ユーザーに対して低価格のPCからマルチレイドサーバーまで選べる選択肢を提供している。IPビデオシステムは他の企業のモニタ、キーボード、ジョイスティックなど多岐にわたる多種の接続機器も提供している。

もうひとつの誤った理解は、サードパーティの製品と統合することはマルチベンダーIPビデオシステムでは容易に達成でき、シングルベンダーによるシステムでは閉鎖的であると解釈されていることだ。これはまったく事実とは反しており、たとえば侵入者警報、アクセス制御などIPビデオと他のシステムの統合は数多く行われており、ベンダー1社によるソリューションで達成されている。これはひとつのシステムにおける異なった構成機器とソフトウェアが1社により対応されているからで、従って全体にわたって継ぎ目のない統合が可能になる。

IPビデオ市場においてマルチベンダー・システムとシングルベンダー・システムに分けることは、ある意味においてITネットワーク市場での出来事に類似している。

小規模な企業は往々にして複数企業によるネットワーク設備を利用していることが多く、日々コストによって仕様を変更している。中規模または大規模企業ではシステム全体の性能を向上させ、コスト削減が可能なCisco社やHewlett-Packard社の製品への一本化を採用する傾向にある。事実IPビデオにおいて中規模以上のユーザーは、上記の理由からシングルベンダーによるソリューションを選択している。

ビデオ分析のインテグレーション

IPベースのビデオ管理システムは、強力なビデオ分析が操作上中核の不可欠な要素として、システムの中に完全に統合されているため理想的なプラットフォームを提供している。優れたIPビデオソリューションは2つの不可欠なモードにおいて実行できるビデオ分析をサポートしている。ひとつは同時処理(イベント発生時での検知)であり、もうひとつは事後処理(録画された記録から多岐にわたるシナリオをテストすること)である。

同時に分析を行うのに最適な場所は、まさにコスト増なしに大規模化したソリューションであるとともに、ネット帯域幅に依存することがない場所すなわちカメラであることは明確である。すべてのカメラが優れた処理機能を備えることができるが、中央室でのリアルタイム処理は結局は衰退するだろう。たとえばビデオ分析が組み込まれたカメラは現場の状況を監視でき、空港において乗客が逆方向に歩いている映像など特定の出来事を配信することができる。

事後分析機能を置く最適な場所はビ

デオ管理ソフトウェアを動作させる中央サーバーであり、これにより録画されたビデオを何回も異なるパラメータで検索することができる。両方のタイプともにこれらの事後分析機能をビデオ管理ソフトウェアにおいて完全に動作させることができる。しかしマルチベンダー・システムにおけるカメラに事前に搭載してあるリアルタイム分析を実行することは、ビデオ管理ソフトウェアに接続する多数の制御手順の中で必要とされる余分の複雑さのために非常に難しくなる。

一見するとCCTVシステムを選択する際にはオープンあるいはマルチベンダーソリューションが最善のアプローチのように考えられ、ひとつの業者に縛られずユーザーにさらに多くの選択肢を与える機会をもたらしてくれる。しかしさらに考察を深めると、完全なソリューションもしくはシングルベンダーによるアプローチも多くの利点があり、たとえば強靭性、多機能性そしてシンプルなサポートなどを提供している。そして多くの場合は価格をかなり抑えることができる。

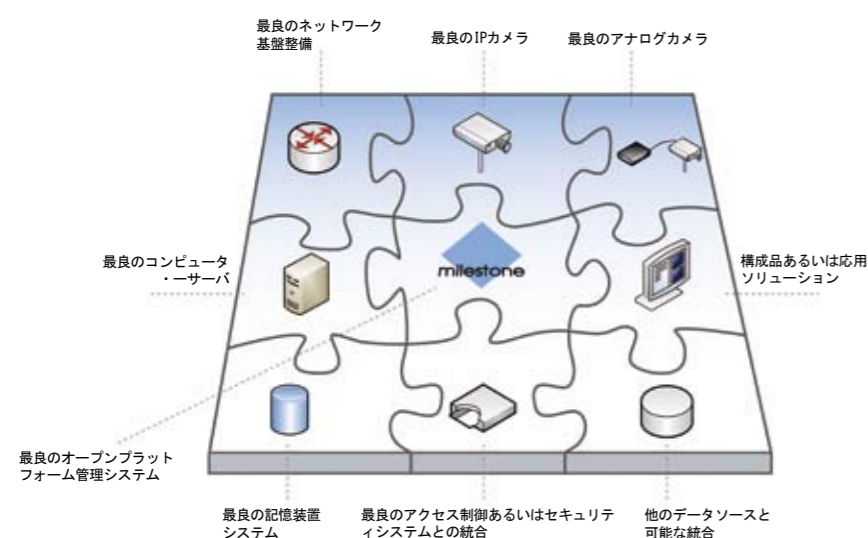
シングルベンダー・ソリューションあるいはマルチベンダー・ソリューションのどちらが良いかという議論は今後も継続すると考えられるが、IPビデオ産業に拘わる大きな企業の多くは高い効果があるシングルベンダー・システムを提供していることを指摘することは興味深いことだ。そしてマルチベンダー・システムの支持者は常に独立したビデオ管理ソフトウェア関連のベンダーであるということだ。 **AS**

出展: Indigo Vision社

独占的束縛からの離脱

編集部

どうしてオープンプラットフォームのIPビデオソリューションを選択する必要があるのか？それはソフトウェアをハードウェアから切り離し、最良の構成機器を選択し、今の投資が将来的に確実に結果として戻ってくるような自由な選択を可能にしてくれるかどうかという議論になるからである。



「当社の供給センターに監視システムを設置したときのことを思い浮かべてみると、当社の要望に確実に適合した柔軟性のあるシステムを望んでいた」とMallory Alexander International Logistics社のセキュリティおよび財産管理担当のDouglas Durden氏は述べている。「単にハードウェアラインに適応したシステムを押し付けられるのは嫌だった。企業のセキュリティ責任者として、私は適切なビジネス分野から人を集め、要望に沿ったものを探した。そして当社では入札も行ったが結局Milestone Systems社製ソフトウェアを選択した。なぜなら彼らはトップ製造企業が

提供する複数種類のハードウェアをサポートしているからだ。彼らは当社の構想を理解しており、将来における変更のための柔軟性を備えたソリューションを提案したからである」

どのような決断をするときでも、すべての方法から優位性を探すために、注視する必要がある。これはビジネスシステムを選択する際にも同じことである。プロプラエタリー・ジェイル(独占的束縛)—2007年初めのMIPS(Milestone Integration Platform Symposium)で発表された新語は、オプションが制限されるシングルベンダーあるいはクローズドシステムを選択することの結果について言及してい

る。独占的束縛と無関係でいることにより、ユーザーは最高のソリューションを手に入れることができ、将来の柔軟性を備え、良い投資効率を手にすることができるのである。

ユーザーは常にハードウェアをソフトウェアから切り離すことを考慮しており、まさにニーズに一致したハードウェアとソフトウェアの組み合わせによるソリューションを創出するための自由な選択を模索している。これはインターネット上のビデオトラフィックが増加した際には非常に重要な問題になり、事実Milestone Systems社は2010年から2015年の間にはインターネット上を走るビデオトラフィックの量は、音声や他のデータの量に追いつくと予測している。「われわれは半導体から基盤整備、記憶機器、およびソフトウェアなど全産業における次のサイクルのリーダーとして、IP技術が活躍すると見ている」とMilestone Systems社コーポレートチーフセールスマーケティング部長のEric Fullerton氏は述べている。

オープンプラットフォーム: 技術革新に遅れをとらない

IT産業は技術革新という点においては物理的セキュリティより約10年

先を進んでいる。Fullerton氏は「われわれはITコンピュータにおいてAppleやSunのようなシングルベンダーが、マルチベンダー・ソリューションと競争を繰り返しているのを垣間見ており、Microsoft Windowsビジネス管理ソフトウェアがオープンプラットフォーム・アプローチをIBM、HP、Dell、Oracle、Toshiba、Adobe、Symantec、Computer Associates、Acerとともにハードウェアとソフトウェアを提供するベンダーになっているのを見ている」と述べている。Microsoft Windowsが事実上の標準になっているのである。

このことはよく知られており、オープンプラットフォームの周囲で一緒に働く独立した会社が、より良いソリューションを市場にもたらすことつまり顧客のための真の利点をもたらすことが証明されている。

シングルベンダーでは単に競争するペースを維持することはできず、マルチベンダーによるソリューションで達成するものより劣ってしまう。

「現在セキュリティ業界における技術革新はいかなるシングルベンダーが達成できる速度をはるかに上回っている」とFullerton氏は語る。「あまりに急速に短期間に、多くの分野そして一企業だけが維持する特定の新しい専門技術領域において、進歩がどんどん前進している。従ってM&Aなどで新たな協力関係やパートナーシップを構築

ユーザーは常にハードウェアをソフトウェアから切り離すことを考慮しており、まさに要望に一致したハードウェアとソフトウェアの組み合わせによるソリューションを創出するための自由な選択を模索している。

するので」とFullerton氏は述べている。

シングルベンダーは最良のend-to-endソリューションを提供することができないので、最も機能が豊富なソリューションは、より多くの技術提供の優位性を利用したオープンプラットフォーム・システムのマルチベンダーのみが可能になる。最先端の最良のソリューションおよびソフトウェアは最高の成果を引き起こすことができる。したがって独占的束縛は機能性や成果において限界が見えてくることになる。「本当に優れている監視ソリューションを設計するのなら、各々の状況の要望にあったモデル、製造業者を選択して製品を混在させるべき」とCurrent Technologies社社長Steve Daugherty氏は述べている。そして「Milestone Systems社の柔軟性により当社は多くのカメラとともにソリューションを事前搭載した」と語る。

技術の進歩にともない、競合企業は同様の特徴をもつ製品を開発なくなり、顧客からの申し入れにより機能の差別化をするようになるだろう。これらの選択により、それらの企業は顧客が利益を受ける可能性のある技術革新から除外されるようになるのではないかと。そしてもしシングルベンダーが将来意図的にもしくは自らの意思でその方向に進まないのなら、危険性を新しく加えることになる。これはセキュリ



■ MILESTONE SYSTEMS社 コーポレートチーフセールス&マーケティングの部長
ERIC FULLERTON氏

ティを危険にさらすかあるいは市場変化における競争能力を危うくしてしまうかということである。柔軟な選択により、より良いビジネスセンスが構築され、改善の継続を可能にするオープンなオプションおよびシステムの投資に対する最良の配当を受け取れるようなマルチベンダーソリューションを創出することができるのである。

マルチベンダーソリューションにおける自由な価格設定

オープンプラットフォーム・ソリューションにおける柔軟なハードウェアの選択により、顧客に最適な価格で最良の構成機器を選択することを可能にしている。「顧客は技術および予算を考慮して要望に合ったカメラを選択するものである」とF&M Bank社情報管理システム部門アシスタント副社長のPeter Ducato氏は述べている。「当社は長年にわたり多くを検討して、徹底的に3つのソリューションについて調査した。そしてMilestone Systems社を次の理由から選択した。まず、そのオープンなアーキテクチャにより大きくコストを削減した幅広いハードウェア

の混在が可能になる点、そして90日以上もの公約資料とするビデオを保存しておくことができる唯一のソリューションであった点、さらに当社の現在の要求に合っており、将来的にも拡張が可能である点がMilestone Systems社を選択した理由である」

さらに、オープンプラットフォームソリューションは通常カメラごとのインストールに柔軟な拡張を提供し、ハードウェアが1つのラインに固定したシングルベンダー・ソリューションによるシステムは、例えば16台のカメラによるセットパッケージ化したシステムの拡張を要求する。

そしてオープンプラットフォームのマルチベンダー・ソリューションにはビデオ管理ソフトウェアがあり、それは監視ソリューションの自在な中核として機能しているが、全システムの投資におけるわずか5%から10%を占めているにすぎない。この部分については残されたハードウェアの再利用を可能にしている状態で、容易にアップグレードしたり置き換えたりすることを可能にしている。

「もしソリューションがクローズドシステムもしくはシングルベンダーによるものであれば、構成機器が互いに依存しているた

め、アップグレードすることは不可能で、すべてを交換する必要がある」とFullerton氏は述べている。これが独占的束縛のもうひとつの例である。

このコンセプトの良い例をGlobal SATCOM Technology社のオペレーションディレクターChiris Lee氏が語ってくれた。「当社は種々のSonyおよびPanasonicのドームカメラ、IRカメラ、パン/チルトカメラを導入したが、非常に不安定であることが分かったソフトウェア製品を通して使用していた。すると多くのデータが取得不可能となり、管理やサポートが非常に扱いにくくなった。そして当社は他の安定したソフトウェアにアップグレードしたが、使いやすさ、接続性の面で劣り、当社が導入したMilestone Systems社製ソフトウェアほど使いやすいものではなかった。そのうえMilestone Systems社のプラットフォームの信頼性、成果により更なる構成のオプションが提供される」

標準化

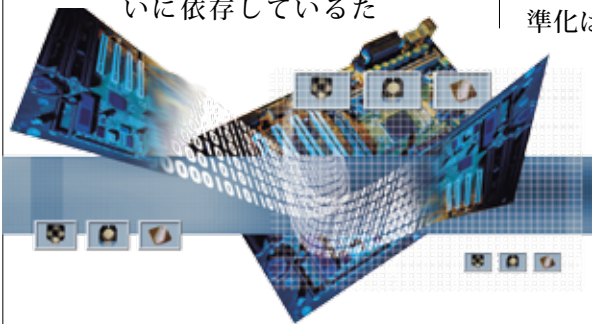
セキュリティ業界においても標準化は必要なことであり、特にIP技術および統合システムの集約化には必要なことである。IPビデオ監視の標準化は特にマルチベンダーソリューションで必要となる。異なるタイプのビデオ圧縮方式(MPEG-2、MPEG-4、H.263、H.264 and JPEG-2000)があり、標準化ベースにしようとする試みはあるものの実現していない。製品の仕様はカメラメーカーにより多種多様であり、こ

れは集約化したMilestone Systems社のようなオープンプラットフォーム、IPビデオ管理ソフトウェアでは重要なことだ。異なるハードウェアと接続する能力はまさにMilestone Systems社の開発の方向性を絞り込んでいるからである。これこそが30を越えるメーカーそして300近いハードウェアモデルをサポートし、そして顧客に映像装置の幅広い選択肢を与えることができる鍵となる。

Milestone Systems社は標準のIT符号化言語を利用した非常に豊富なAPI(Application Programming Interface)を公開している。これにより誰もがビデオ管理ソフトウェアをアクセス制御やビデオ分析、他のデータなど、機器やシステムに統合することが可能になる。IKEA社、Statoil社や英国のAnimal Trust社などの顧客は試験的に統合化を実施している。IKEA社のオランダのパイロット店舗ではMilestone Systems社製 XProtect IPビデオ管理ソフトウェアをPOSシステムおよびERPシステムに導入して、管理の縮小を担っている。同様に、デンマークのStatoil社のガソリンスタンドにおいてはMilestone Systems社製 XProtect Transactでキャッシュレジスターとカメラを統合している。またAnimal Trust社ではMilestone Systems社製ソフトウェアとPaxton Access Net2ソフトウェアが事前搭載されており、これによりカメラがNet2ソフトウェアのイベントと関連付けられ、誰かがビルにアクセスした際に同時に映像を見ることができるようになっている。

AS

出展：Milestone Systems社



■ 最も機能が豊富なソリューションは、より多くの技術提供のアドバンテージを利用したオープンプラットフォームシステムのマルチベンダーのみが可能になる。



■ GENETEC社 CEO&代表取締役
PIERRE RACZ氏

セキュリティ業界が大きく変化中、ユーザーは最適なシステムを選択することが難しくなっている。新たなハードウェアや機能が定期的に発表される中、ゴードンムーアの有名な法則によると1年半おきにケイパビリティが倍になるので、選択することが難しくなっている。エンドユーザーはビデオ監視システム(送信装置、記録装置とビデオ管理ソフトウェア)を選択するために次の2つのうちの一つのアプローチを取る必要がある。ひとつはシングルサプライヤー(クローズドシステム)であり、もう一方はマルチサプライヤー(オープンシステム)である。シングルサプライヤーアプローチは最も簡単なアプローチで、ユーザーが特別な機能を必要とする際や、機能の拡張などを予期していないような場合には最も適切である。

PTZ(パン/チルト/ズーム)制御ある

オープンアーキテクチャ 戦略的投資

編集部

いは符号器/復合器との接続などの機能についてはオープン、クローズドにかかわらず同じようなスタイルをとっている。アクセス制御や侵入検知システムなどの接続については、API(プログラムインタフェース)やSDK(ソフトウェア開発キット)システムアプリケーションを通して実行する。この方法はひとつのシステムで実施するには難しいことではない。一つの例外は、オープンシステムが一つのインタフェースを通して多重の独立したハードウェアに抽出レイヤを作り出すのに対し、クローズドシステムがハードウェアソリューションとのブリッジ的機能を果たしていることである。

セキュリティの場面に応じた個別対応化したシステムを必要とするエンドユーザーにとってはクローズドシステムは適切なソリューションではない。クローズドシステムはハードウェア部門において多様性がなく、ある設備は顧客の要求以上であったり、それ以下であることもある。ユーザーは必要のないものに投資することはないのである。オープンシステムアプローチではソフトウェアが制御しているハードウェアのパフォーマンスに順応しており、エンドユーザーは全体的なシステムパフォーマンスを犠牲にしないで適切なハードウェアやアプリケーションを選択することができる。

オープンビデオ管理ソフトウェアとはハードウェアを自由に選択できることを意味しているだけでなく、ビデオ関連管理全体のためのシングルプラットフォームを提供できることも意味している。またビデオ分析ベンダーは多数存在し、それぞれがパフォーマンス、機能が多岐にわたる製品を提供している。

オープンビデオ管理ソフトウェアはユーザーのハードウェアへの投資を守ってくれる、ビデオ管理ソリューションにおける戦略的な部分であり、クローズドシステムから抜け出すのであれば大抵の場合唯一の方法として全システム的大幅アップグレードが必要となるだろう。オープンビデオ管理ソリューションにかかるコストはしばしば誤解されていることがあり、また非常に高価であると思われる傾向にある。オープンビデオ管理システムの価格は公開されており、またクローズドシステムとは異なり価格は構成機器により変動し、価格が他のシステムと組み合わされたり、他のシステムにまぎれたりするということはない。全体としてすべての構成機器(送信機器、ネットワーク機器、サーバと記憶機器)を考慮するとき、ビデオ管理にかかる費用は最も安く、システムのサイズが大きくなるほど価格は抑えられるのである。

AS

出展: Genetec社



■ ソニー社 IPビデオモニタリング部シニアマーケティングマネージャー 川崎 信行氏

ソニーではシングルベンダー・システムおよびマルチベンダー・システムの両方をサポートしている。シングルベンダー・システムの利点は安定した接続性であり、各機器はベンダーにより接続性が保障されている。また、多くの新たな機能が機器に搭載され、それらはシステム内の他の機器によりサポートされている。たとえばソニーのネットワーク監視ソフトウェア Real Shot Managerとそのネットワーク監視レコーダーは、ソニー・マルチコーデック・ネットワークカメラに搭載されたDEPA(Distributed Enhanced Processing Architecture)機能を完全にサポートしている。ひとつのベンダー

異なるシステム、異なるニーズ シングルベンダーと マルチベンダー ソリューション

編集部

が提供するシンプルに統合したソリューションを望んでいるようなディーラーや、システムインテグレーターにとってはシングルベンダー・システムが最適のソリューションであり、容易にインストールができ、ユーザーへのサポートも行ってくれる。しかし、システム個別対応化やアップグレードという点については非常に柔軟性に欠けるのも事実である。

マルチベンダー・システムの利点はシステムインテグレーションにおける柔軟性であり、仕事の流れ、エンドユーザーのニーズや要求が異なる。ディーラーあるいはシステムインテグレーターは異なった多岐にわたるベンダーから、必要に応じた最適なカメラ装置やアプリケーション(ソフトウェアもしくはネットワーク監視レコーダ付サーバ)を選択することができる。ソニーではたいていの場合セキュリティ記録装置のベンダーが保証するネットワークカメラのSDK(ソフトウェア開発キット)、ISV(Independent Software

Vendors)またはIHV(Independent Hardware Vendors)をサードパーティに提供している。

新たなIPビデオ監視技術には2つの可能性を持つ市場がある。一つはエンドユーザーが既存のアナログベースからIPベースに移行しようとしている従来のCCTV市場。しばしばシングルベンダー・システムはサーバやネットワークに関する知識を十分に持たないセキュリティ設備管理グループにより運営されている。もう一つはビデオ監視で広範囲の撮影を可能にする遠隔監視市場だ。同軸ケーブルに代わりIPネットワークがこの要望に応えることができる。帯域幅への対応としては、ユーザーは既存のネットワークを利用するか、ビデオ監視専用のネットワークを追加すればよいのである。

無線ベースネットワークを構築することはIPビデオ監視におけるもうひとつの優位性である。コンピュータおよびネットワークを担当しているIT部門ではシステムコンサルティングにも注力しており、整然としたIT関連知識を用いたマルチベンダーシステムのほうが好まれるのかもしれない。

AS

出展: Sony社

帯域幅への対応としては、ユーザーは既存のネットワークを利用するか、ビデオ監視専用のネットワークを追加すればよいのである。