

パナソニック・イズム

ism

モノづくりスピリッツ
発見マガジン

アーカイブ
Archives

SHARE

▶ コンテンツ一覧 ▶ このサイトについて

↑ isM トップ > 離れていても、見えるもの。 ～ネットワークカメラ～

※過去に掲載された記事になります。内容は公開時のものであり、最新の情報とは異なる場合がございます。

離れていても、 見えるもの。

～ネットワークカメラ～



離れた場所の様子を、いつでもどこからでも、
簡単に見ることができるというネットワークカメラ。
このカメラで、人は何を見せ、何を感じるのだろう。
博多井ライターが、カメラの過去・現在・未来を覗いてみた。



[スタッフ一覧へ](#) / [プロローグ ネットワークカメラとの出会いへ](#)

このコンテンツ、あなたの評価は？ おもしろい ふつう おもしろくない

[ismトップ](#)

[コンテンツ一覧](#) | [このサイトについて](#)

離れていても、
見えるもの。
～ネットワークカメラ～

00 プロローグ ネットワークカメラとの出会い



取材・文：岩井 美樹

早稲田の社で発声練習や身体訓練で汗を流し、映画・演劇の道を目指したものの、バイト感覚で始めたライター家業がいつの間にか本業に。
ふるさと・福岡に帰ってからは、広告の企画制作の会社を経営しながら、ライターとして活躍中。
趣味：健康相談、デンマーク。 言語：博多弁。

桜も咲きそうな、3月のとある日。ひよんな縁から、九州・福岡で生まれた「ネットワークカメラ」の取材話が、福岡でライター業を営む私のところに舞い込んできました。聞くところによるとこのカメラは、誰にでも簡単にセッティングでき、遠隔地の様子をケータイやパソコンで見ることができるモニターカメラらしい。しかも、レンズは上下左右に動かすことができるばかりか、ズームで寄ったりも出来るそうなのです。

IT関連の取材となると、やたらヨコ文字の専門用語が多いはず……。なるべくヨコ文字使わずに生きてきた私は、ちょっと返事をためらっちゃってました。実は、そんな私に、「自身の視点で取材して、ご自身が思ったまんまを書いてくれはったらいんですよ」という、イズム編集部の方藤さんのノリのいい大阪弁アドバイスに、ちょっと心が動きました。

思えば、私が学生時代にライターとして文章を書き出した頃には、まだFAXもメールもなく、原稿はすべて手渡しで郵送でした。社会人になるころようやくワープロが出てきて、パソコンの時代へと移り変わっていき、そして今では、携帯電話でメールや写真、動画のやりとりだって出来てしまう世の中になってしまいました。十二分に使いこなしている、とは決して言えないけれど、私の仕事はぐんと便利になりました。

そんなことをあれこれと思い起こしながら、「ネットワークカメラって、どれだけすかっちゃんー（博多弁）」と、イメージを膨らませていました。

そんな私の前に、方藤さんは一枚の新聞を広げ出しました。

えっ、何これ？ 親が自分の子どもを監視！？

それは、2月の中旬に全国紙に掲載されたというネットワークカメラの全面広告。子どもたちがお絵かきしてる真上に、最新鋭のネットワークカメラがレイアウトされたもので、『幼稚園の子どもたち。離れていても大切な人を見守れます』『新しいコミュニケーションが始まります』なんて、好印象のコピーが記されています。かわいい子供や、笑顔のお母さんの写真があって、いかにも安全、安心なイメージ……。でも、そこが、私の批判精神を揺さぶったのです。

何を隠そう、私は大の子ども好き。増える子どもへの犯罪に心を痛める反面、過干渉な近ごろの親たちにも正直なところ疑問を抱いていた今日この頃。子どもの様子を見たい親心はわかるけど、これは「見守る」と言い換えただけの「監視」じゃないの。これって過干渉そのものじゃないかな。そこにはどんな新しいコミュニケーションが生まれるというの……。

そんな私の本心を知ってか知らずか、方藤さんは「福岡の幼稚園にネットワークカメラを使ってらっしゃるところがあるそうなんですよ。一度、岩井さんの目で見てきてくれはりませんか？」と、すでに取材の段取りを済ませてしまっていたんです。

「ええっ！ もう、決まってるんですか？」

まだこの取材を引き受けたともなんとも返事をしていないのに、まったく強引……。でも、ネットワークカメラが過干渉の道具なのか、それとも、私がまだ知らないような「新しいコミュニケーションの道具」なのかは、実際にそれを使っている生の声を聞かないことにはわからない……。 「私も博多女。いろいろ考えるのは後からタイ！ とにかく行動あるのみ。行こう、幼稚園に！」

その数日後、私はネットワークカメラのある幼稚園を訪ねたのでした。

第1章 家族と幼稚園が近くなった！へつづく

トップへ | 第1章 家族と幼稚園が近くなった！へ



>> 拡大表示

▼ 商品ページへ：
業務用はこちら。 個人用はこちら。

※過去に掲載された記事になります。内容は公開時のものであり、最新の情報とは異なる場合がございます。

01 家族と幼稚園が近くなった！

～ネットワークカメラ～



人気幼稚園へ行く

青い空が広がる気持ちのいい朝。私はネットワークカメラでライブ中継をしている福岡市博多区にある淡水幼稚園を訪ねました。設立は昭和30年というから、なんと約半世紀の歴史をもつ幼稚園なのです。通う園児は現在約400人。なんでも観覧を受け取るのに、前の晩から並ぶほどの人気の幼稚園だそうです。

「HAPPY GATE」と名づけられた門を入るとすぐに、六角形の可楽らしいロクハウスが建っていて、お母さんたちが立ち入り入ったりしていました。のぞいてみると、ロクハウスの大きな窓から真剣まなまなで園内を見つめています。入園希望者の見学なわけです。「ひゃあー」や「ばすこい人気やね。これは取材しがいがあるな」と、なんだか好奇心が湧いてきました。「おはようございます！」。次々と元気な声と笑顔で出迎えてくれる先生たち。挨拶ってこういう風にするものだったって、ちょっと目の覚めるようなココチになりました。



淡水幼稚園のホームページから見ることで中継画面。 (ただし、ID・パスワードを与えられた保護者のみ見ることが出来ます。)

さて、ここ淡水幼稚園には、4台のネットワークカメラが導入されています。幼稚園のホームページから、教室や園庭など8箇所の様子を見ることが出来ます。中継の時間割に従って、先生がカメラの設置場所を変えてゆくのです。4台のネットワークカメラをよく使いこなされているという印象を受けました。お母さんたちは「見たい部屋の時間」になると、パソコンやケータイから指定のURLにアクセス。2段階にだけ記されたIDとパスワードを入力すると、画面に子どもたちの映像が映し出されるという仕組みです。

ネットワークカメラからうまれる会話



まず、子どもたちの声を聞きたいと思い、教室を回ってみました。壁一面元気色のクレヨン画。懐かしい歌謡の風景。走り回る子どもたち。教室のあちこちから、歌や歓声がこだまする元気な園内。そんなにぎやかな教室の中で、いかめしくもなく、違和感もなく、あのネットワークカメラが空気のようになじんでいます。



ネットワークカメラの存在は、威圧感なく自然な形で、教室になじんでいる。

カメラに映っていても先生や子どもたちは一向にお構いなし。あふれんばかりの笑顔でお遊戯をしたり、挨拶をしたりと、とても自然です。「カメラに映っているの知ってる？」と驚くと、どの教室でも3分の2以上の子どもたちが「知ってる！」と勢よく手を挙げます。「お母さんが見てる」と答える子もいたり、「富嶋のおばあちゃんが見てくれた」や「僕んちばあちゃん」など、カメラを見る家族や親戚のことを驚くと、教室は小鳥が一同に鳴き出したかと思うような騒ぎです。

園内のナビゲート役をつとめてくださった安部先生が、こんな話を聞かせてくれました。「大人もそうかもしれませんが、子どもたちも、家族と一緒の時とお友だちと一緒の時とは違う表情をみせるんです。普段見ることができない我が子の表情が見ることができると、ご両親はとっても幸せなんです。お家では無口なお子さんが、幼稚園ではしゃいでいたりして、お母さんから『安心しました～』なんて言われると、先生たちが『え？お家では静かなんですか？』なんて(笑)。他にも、『うちは一人っ子で心配していましたが、中継を見て安心しました』とか、お母さんたちが気さくに先生たちに話しかけてくださるようになりました」と、安部先生はとても嬉しそうです。



「親子、家族と幼稚園が、ネットワークカメラでもっと近くなった」と笑顔の安部先生。

時には、「先生、お昼食の早いんですねー」とお母さんから声かけられて、思わず苦笑したという先生もいらっしやるとか、お母さんたちと先生たちの間に、自然な会話が生まれています。「参観日もあるけれど、そこでは子どもたちは緊張もあって、またいつもとは違うんです。淡水幼稚園ではカメラだけではなく、普段の様子をビデオで撮ってお見せしたりもしています。けれども、普段の様子の子どもの姿を映すネットワークカメラがあることで、親子、ご家族と幼稚園が、とても近くなったと感じています」と安部先生はとっても嬉しそうに話してくださいました。



教室を見て回った後、広い運動場が一望に見渡せる光いばいの職員室で、豊田順 園長先生と奥さまの豊田幸重 副園長先生がお二人そろって取材に対応してくださいました。さて、早速いくつかの質問を試してみよう。

導入のきっかけ



純粋な子どもたちに混じりけのない気持ちで接したいと、豊田順 園長先生。



淡水幼稚園にネットワークカメラがやってきたのは2002年の1月頃。2年前の当時は、なんと西日本初の導入だったという話に、私は目をまん丸くしました。へえー、この目前にいるお二人が、どんな理由からそんな早い時期にすばやい判断をされたのかしら。ITにはかなり詳しくはなかったのですが？と聞いても、「いえ、さっぱり。やっと今、勉強をし始めたところですよ」と園長先生がほのぼの笑顔で返答されます。じゃあ、ネットワークカメラを選んだ理由は？すると、こんな言葉が返ってきました。「決めたのは、あの事件がきっかけです」。大阪の小学校で起きた児童殺害事件……。忘れ難い事件です。なるほど、最初は「防犯」からカメラの検討に入られたんですね。

「私たちは大切なお子さんをあずかっているのだから、ネットワークカメラを通して、どうぞ様子をこまめに確認したい、ってね。そうしてみんなの目がたくさんあれば、防犯にもつながると思いました」と幸重先生は当時を振り返ります。「ネットワークカメラの検討をしていたころ、今は親になったうちの教え子が、アメリカからの里帰り中に、自分の子どもと一緒に訪ねてきてくれたんです。カメラの話をして、『アメリカでは構内や教室のカメラは当たり前。みんなインターネットを通じて見ているのよ、学校の先生さえも親は聞いていないから』なんて言うんです。驚きました。」教え子の言葉にカルチャーショックを受けた幸重先生。



コメントがあれば何処でも設置できる手軽さを「まるでアイロンのようよ」と主観の視点で話す豊田幸重 副園長先生。



ネットワークカメラ導入時はテレビ取材も多く、IT幼稚園といわれた。「ITそのものことは分からなかったんですよ」と園長先生は笑う。

アメリカでは、明らかに「監視」の目的で、学校や幼稚園にカメラが設置されていることが多いようです。でも幼稚園にカメラ、となると日本では抵抗もあったのではないですか？と訊ねる私に幸重先生は、「たしかに若い女性の先生は嫌がってました。『覗かれていますみたい』とか『緊張する』とか言ってね。そこで私は言ったんです。わたしたちは誰にでも見せられるすばらしい教育をしているのだから、ネットワークカメラで見せてあげようよ、って。みんなすぐそういう気持ちに切りかわりましたよ」と、きらきらと輝く目で話してくださいました。なるほど、ここで先生たちは、本来あった「監視」の意味をさらに超えて、教育者の視点からネットワークカメラを捉えるようになったのです。その伸びやかな発想…、感心しました。



魅力まで映してる!!

この取材の最中、不思議に感じたことがありました。先生たちがとにかく嬉しそうに話してくれるのです。なぜでしょう？「監視カメラ」なんて思っていたら、こんな笑顔は絶対でさきありません。幸重先生にネットワークカメラの魅力をたずねてみます。「このカメラはね。マジックミラーみたいにして、子どもたちには気づかれずに子どもたちの自然な姿を映し出してくれるの。このことにメリットがあるとすぐに分かったんです」



幸重先生のお話は、育児方針に対する自信にあふれています。「知識より知恵。知恵や教育より体力や経験。運動会の司会や発表会の司会、小道具作りなど、子どもたちができることは子どもたちにさせる。みんなで一生懸命作れば、達成感がある。淡水幼稚園にはきれいな衣装の派手なお遊戯会もなければ、親の会もないけれど、子どもたちはちゃんと体験から学んでいくんです。そんな姿をぜひ、ありのままの姿で見たいと思っています」。幸重先生のふくらとした手が表情を持って動きます。



ネットワークカメラを付けてからは、「すばらしい保育の姿をみんなに見せてあげよう」という思いに変わったと幸重先生。

「君子の交わりは、淡き水の如し」という論語に由来し、「純粋な子どもたちに、横柄のない、混じることのない淡水のこころを育んで」と園長先生のお父様が開園された淡水幼稚園。先生方のお話や、子どもたちの様子を見て、この園の育児方針には共感を覚えずにはいられませんでした。

自然な子どもたちの姿を映し出すネットワークカメラは、子どもたちの元気を映しながら、それを見守り、育てる、園の姿勢や魅力をも映し出しているのです。「私たちは誰にでも見せられるすばらしい教育をしているのだから、ネットワークカメラで見せてあげよう」という、幸重先生の言葉が思い起こされます。

この春、淡水幼稚園にはネットワークカメラがまた新しく増えることになりました。1階に加えて2階の中継も始められるように、ようやく園内の工事を終わらせて、入園する園児たちを待っているのです。

ワイワイ！ライブカメラ

では、お母さんたちはネットワークカメラをどう思っているのでしょうか。お迎えに現れた二人のお母さんにインタビューしてみました。ネットワークカメラを1年になるA本さんとパソコン初心者のT松さん、お二人との会話をお聞きします。(〆)



A本さん 「我が子のライブ中継だから、見ていて楽しいよね」

T松さん 「うん。幼稚園でこんなことをしているよって、子どもから毎日、話では聞いていてもね。自分たちで確認できるところが嬉しいよね」

私 「T松さんは、パソコンをはじめられたばかりということですよな」

T松さん 「はい、うちは自営なんです、主人の職場に私が毎朝出かけて行って、夫婦二人で子どもの姿を見るのに、はまっていきます」

A本さん 「私も1年前、子どもが入園したての頃は毎日のように見てましたね」

私 「今は？」

A本さん 「今は月1回くらい、かな」

T松さん 「うちは今がピークだから、時間差の毎日ですよ(笑)。我が子のクラスの公費時間に一言参りたいから！」

A本さん 「カメラは一度に10人しか見れないから、つながるまで必死だよな」

T松さん 「そうそう、自分の子を見つげると、画面の真ん中に映るよりにパンする・・・」

A本さん 「女の子なら中継の日は髪に分かりやすいリボンをつけてきたりして(笑)。でも自分が操作してる途中で、操作できる人が切り替わって他にパンしたりするよね。あー、主導権を取られたと思う！」

T松さん 「そう、あれはなぜ？ 取り返さなくちゃと、私は一度アクセスを切って再挑戦するのよ(笑)」

A本さん 「私も同じことしたー」

私 「そんなことまでされてるんですね(笑)。最後にネットワークカメラにひとこといただけませんか」

T松さん 「夫婦そろって、もう今がネットワークカメラ最盛期ですよ！」

A本さん 「ネットワークカメラがあるというだけで、親として安心感があることと、子どもが守られている感じがしますね」

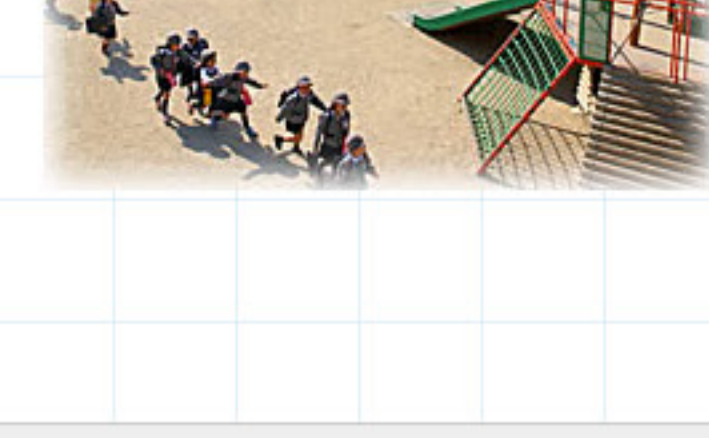


子どもたちの姿を見て、納得。とにかく今はライブ中継を見て夫婦で盛り上がるのが楽しい、とお母さんたち。



※ちなみに後で聞いたら、カメラは主導権などはなくて、指令が出る順番に動くのだそうです。

実はこの会場、ノリノリなんです。実際にお聞かせしたいほど。そんなだけ、お母さんたちは明るかった。淡水幼稚園の皆さんの話を聞いているうちに、私のネットワークカメラへの戸惑いやあまいな印象、そしていやな感じはすっかり消えてしまっていました。



淡水幼稚園では、きっかけは防犯目的での導入だったネットワークカメラも、今ではすっかりご家庭と幼稚園の新しいコミュニケーションのカメラになっていきました。先生や、子どもたちと一緒に、これまではなかった深い思いや喜びがあることを知りました。

ここまでくると、のぼせものの博多もん(ま、「親子に乗りやすい博多の人」って意味)は、ネットワークカメラについてますます興味が出てきました。「じゃ、次は開発した人たちに会いに行きましょ」というイズム編集部・工藤さんの強引な(?)段取りにも、もう驚きませんよ。望むところです。

さぁ参りましょう！

※過去に掲載された記事になります。内容は公開時のものであり、最新の情報は異なる場合がございます。

離れていても、
見えるもの。
～ネットワークカメラ～

02 市場をつくる喜び

開発の現場へ乗り込む！

新聞広告への純粋な疑問からはじまった私のネットワークカメラ探訪でしたが、淡水幼稚園では、親と子、親と幼稚園をつなぐ、なくてはならない新しいコミュニケーションとなっていました。もう、笑顔全開の智さんの様子は、訪れた私を十分に納得させ、感動させてくれたのです。

こんなに笑顔いっぱいシーンを作り出しているネットワークカメラって、ちょっと、すごいじゃないかと。疑いはいつのまにか好奇心に変わり、むずむずと動き出した私の心を、イズム編集部の方にはすっかりお見通しのように、とうとうネットワークカメラの開発の現場へと連れて行かれる…(？)。いえ、乗り込むことになったのです。



サクラの花がほつと咲き始めた気持ちのいい朝、Panasonic コミュニケーションズ株式会社(以下PCCと略します)を訪ねました。

博多っ子の私たちは、九州松下電器を略して「キューマツさん」と呼んで親していましたが、2003年4月、会社の統合により新しい社名になったということ。昔からあるこの白亜のビルは、当時の市長にとって憧れの建物だったんです。行き交う風景の中で、当時はこのビルだけが、まるでお城が夢を運ぶ船のように道の向こうにドーンと現れて、私たちのため息を誘ったのです。幼い日、遠くから眺めていたあの憧れの建物を目の前に、私は、少し緊張しました。

ビジネス市場から始めた販売戦略

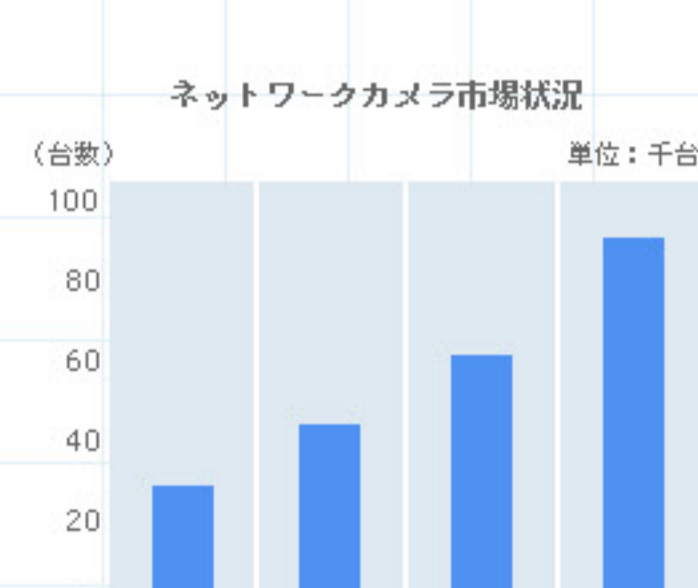
会議室にネットワークカメラの開発に携わってきた智さんが集まってくれました。まずは企画担当の千 電太郎さん、マーケティング担当の寺内 宏之さんにお話を伺うことになりました。



千 電太郎 氏
Panasonic コミュニケーションズ株式会社
テレコムカンパニー
企画グループ
ホームセーフティー企画チーム



寺内 宏之 氏
Panasonic コミュニケーションズ株式会社
テレコムカンパニー
国内マーケティンググループ
国内マーケティングチーム



世の中には既に、ネットワークカメラの市場というのがあるそうです。近年のブロードバンドの普及とともに、2001年に3万台弱、2003年には約6万台にまで広がって、まだまだ右肩上がりの傾向。しかもPCCのネットワークカメラのシェアは毎年徐々に増え続け、2003年度は40%近くを占めるほどに。他社を抑え、今や業界では圧倒的なナンバーワンという偉業ぶりです。

ネットワークカメラの市場自体があることさえ知らなかったという私に、千さんは、「いやー、一言言っているのが、そこんです」と、思わず苦笑い…。

商品は、販売するターゲットによってビジネス系とコンシューマー系に分かれるそうです。ビジネス系とは会社や官庁、SOHOなど業務用の商品で、コンシューマー系とは個人用の商品です。

PCCのネットワークカメラは、まずはコンシューマー系よりも先にビジネス系の商品として販売をはじめ、着実にその裾野を広げてきたようです。たとえば、社内電話をかける際に相手がいるかどうかを確認するために使ったり、スケジュール表を映して予定を随時把握したり、会議の進行管理に使ったりと、社内のイントラネットでの利用方法は限りなくあるといえます。また、監視やセキュリティといった需要も多く、業務用の監視カメラの設置には、通常何百万円かかるのに対して、1台5～15万円のネットワークカメラは、あれこれと周辺機器や台数を増やしても、かなりお手軽な価格。ビジネスシーンでのシェア拡大に貢献しているようです。しかし、このようなビジネスシーンで使われている限り、私たち一般人がネットワークカメラのことをよく知らないというのも無理はありません。



充実したラインナップとサポート

さてここで、大変なスピードで進化してきたというネットワークカメラのラインナップについて、簡単に触れておきましょう。

ネットワークカメラの1号機が登場したのは、2001年10月のことでした。(価格は5万円ちょっと。シンプルなデザイン、レンズの左右上下(パン&チルト)が遠隔操作でできました。その後、レンズが動かさない固定タイプや防水対応の屋外タイプ、無線タイプと、続々と登場。ズームもできるようなったタイプは、最大360度の広い範囲が見渡せて、お値段は約15万円と少しゴージャス。また、複数のカメラをまとめて管理できるルーターや、カメラに固有のアドレスを付けてモニタリングを簡単にした「みえますねっとサービス」など、約2年間で周辺機器を含め、全世界で22機種を打ち出したのです。普通なら1～2年をかけるという世界なのだそうです。

「もう、うちのチームはもうすごいペースでやってますよ」と、千さんは笑います。1カ月に1機種生産販売のノリ。カメラの機種のバリエーションアップも月単位。ユーザーはパソコンからオンラインでダウンロードして簡単にバージョンアップができ、しかも無料です。「何でそこまでやる必要があるのですか?」と意地悪な質問をしても、千さん、ぜんぜん平気です。

「バージョンアップの必要があるかどうか、首をひねる内容も入っているかとは思いますが(笑)。1回買ったら、次にまたいいやつが出るんじゃないかと思っ、買い控えようとする気持ちもお客様にはあるんじゃないですか。だからこそ、最新機種に合わせたバージョンアップを、無償でどの機種からもどんどん行えるようにした」とのこと。1号機がいまだに売れ続けているという話もうなずけます。

お客様の声を一番知る寺内さんに、実際の反響を聞いてみました。「ネットワークカメラは、お客様の声をよく聞きながらバージョンアップしてきた商品なんです。今年伸びているとはいえ、認知度もまだまだ低く、市場を開拓しながら売らなければならなかったため、売ること自体も売った後も、ものすごく手間がかかって…。フォロ一体制がなかなか間に合わなかったり、盛がゆい時もありましたね。でも、ネットワークカメラは、手前をかけただけ手応えもある、力のある商品なんです。やんちゃ小僧やけど、胃がいがあります。おかげでものすごく進化しているんです」と笑顔に語る寺内さん、手紙にかけて育ててきた人ならではのセリフです。ホームページには千さんの利用者からの声があります。きっとみんで、一つひとつの進化を見つめ続けてきたんでしょうね。

販売の現場では、他社から安いカメラが出てきて脅威を感じたこともあったという寺内さんですが、売り場の人たちがだんだんカメラの良さを分かってきて、「Panasonicを信頼してる」と応じてくれるようになったことが一番嬉しかったと言います。「営業売場に尽きますね。地道にやっています」と、笑顔がこぼれます。シェアナンバーワンの秘薬は、こんなたゆまぬ努力の上にあるようです。



パン&チルトが可能な1号機 KX-HCM1

防水対応屋外タイプ KX-HCM130



ズームもついた最上位機種 KX-HCM180

※最新商品のラインナップはこちら



「お客様の要望に対応したり、種々の解像度をバージョンアップで行ってきた事で、このカメラは進化し、お客様の信頼に繋がっている」と、寺内さん。

問い合わせ殺到の新聞広告

さらに、あの新聞広告について聞いてみることにしました。「なぜ子どもを広告のモチーフにされたんですか?」

すると、しっかりと声で千さんが話を始めます。「ネットワークカメラはお分りのようにライブ映像を送れることが特長ですが、その特長を生かした使い方が十分に広まっていけない。その理由は市場というが、ネットワークカメラ自体の土壌がほとんどなかったからだと考えています。今は大分伸びましたが、絶対的にはまだまだ少ない。だから、市場を開拓しながら、商品開発を続けなければならぬんです」

市場のないところから立ち上げたネットワークカメラは、まだまだ認知度が低いため、いかに新しい使い方をアピールして市場を作るか、というのが、今一番の課題なんだそうです。だから、使い方をより具体的に分かってもらうために、カメラと周辺機器をセットにして可愛い箱に入れた「幼稚園・保育園パック」なるものを、この2月に発売。そして「幼稚園・保育園パック」の使われるシーンを広告に表現した、というわけです。

「なるほど、それで反響はいいがだったんですか?」
「ええ、もうおかげさまで、すごい効果でした。広告を掲載したその日から電話が鳴り響いて、対応に追われっぱなし。今までこんなことなかったんでびっくりしました」と、千さんも寺内さんも予想外の反響の大きさにびっくりした様子です。この新聞広告を見て「こんな風に使えよ」と、すくさまピンと来た人たちがいたということですね。

市場を作り育てながら

あの広告の反響を聞いてから、幼稚園での笑顔を見てきた私は思いました。コンシューマー向けのアプリ、パンパンもつれば、ネットワークカメラの市場はグングン広がり、パンパンもつれるに違いないのではないかしら…。

そう千さんに聞いてみると、千さんの答えは意外なものでした。

「確かにコンシューマー市場から一気に出せばどうか、という話はあったんですが、多分そうしては来ず、今のネットワークカメラの事業はなかなかです。僕らは将来、『ビジュアルコミュニケーション』の市場をネットワークカメラによって、拡大していきたいと思っています。で、『ビジュアルコミュニケーション』ってどういうことかというと、実際に工場の現場を画面で見ながら本社の方から指示を出したり、不審者がいたらパノラマから、『コーラス』と声出したり(笑)、画面見てこちらの方がおトクとか新鮮ねと面白い物を楽しんでいただいたりする、カメラを使った双方のコミュニケーションなんです」と目指す方向性を語る千さん。PCCの「ビジュアルコミュニケーション」とは、今までのビジネスやコンシューマーといったくくりを超えるだけでなく、見る側を見る側の双方のコミュニケーションになった楽しい世界のようなのです。

「でも、実際の視覚としては、モニタリングや監視というニーズがやはり強いんです。カメラって置いたら、セキュリティでしょうということで、ピンと来て面白いんですけど、必要人にとってはあくまでおまじないのだからです。それに、一気に『ビジュアルコミュニケーション』をやっちゃうと、コミュニケーションする相手もいることだし、そんなカメラが本当に生活に必要のものが要らないのかという議論もまだまだ必要でしょう。価格帯も一般には高すぎますね」と、千さんはプロの目で冷静に分析を下して見せます。

こうして聞いてみると、なぜビジネスからスタートしたのか、だんだん分かってきたような気がします。私でさえ、カメラについて聞いて監視と思っくらいいもん…。それを、いきなりカメラ出して、新しいコミュニケーション、ニコッ、なんてされても出るよな…。

使う目的がはっきりと分かるビジネス分野から手堅く始めたからこそ、市場が育っていったのだということが、ここに来てようやく理解できました。「まずは、いろんなビジネス市場に導入していただいて、ネットワークカメラの良さを分かっていただいてから、徐々にコンシューマーにつなげていきたいですね」という寺内さんの言葉に、私は深くうなずいてしまいました。

結婚式を生中継

タタタタ〜タタタタ〜タタタタ〜タタタタ〜！！

千さんは2003年3月におこなった自分の結婚式の様子をネットワークカメラで配信しました。「幼稚園・保育園パック」もそうですが、こんな使い方もできますよという具体的な提案がこれからの課題です。まず自分たちの結婚式で使ってみよう。明らかに儲かると話すと話すと、千さんの情熱はなかなかすごいです。

その前に千さんは、設備や回線のないホテルの式場にネットワークカメラを持ち込み、簡単な設定とルーター設定を済ませ、当日PHSで配信しました。さらに「みえますねっとサービス」で固定のアドレス(URL)を取り、地方や海外にいる親戚や友人にアドレスを伝えて、みんなに式を楽しんでもらったのです。

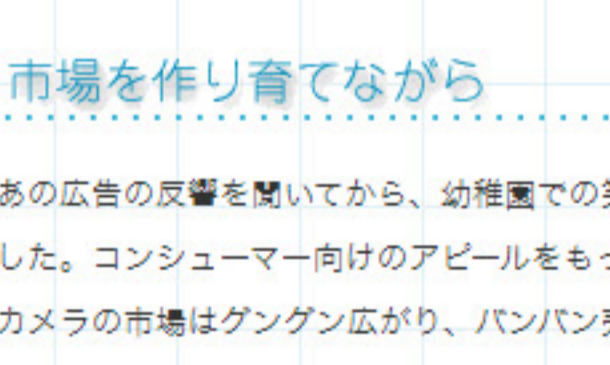
「スピーチで、上司が『僕からも見れます』と挨拶したので、みんなが一言に携帯を出して見て喜んでくれるのはいいんですが、ずっと携帯を見ながら、『動いた、動いた』とか言ってく内輪ウケするんですよ。目の前にいる僕らを見てくればいいのに(笑)」

世界中から見ることでできるカメラだから、来ていただけなかった方に見ていただけるのが一番の良さ。見たい場所を自由にコントロールできるのも楽しい感じ。きっと言もあれば話ももっと出てきますね。と、盛り上がった結婚式の様子をニコニコ顔で話してくれました。

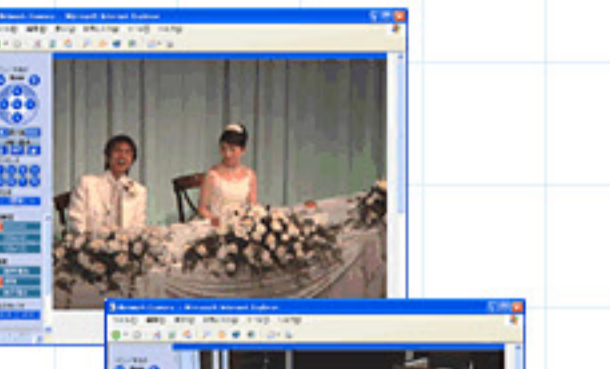
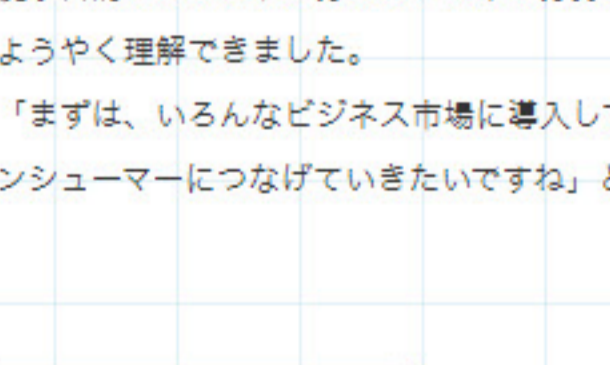
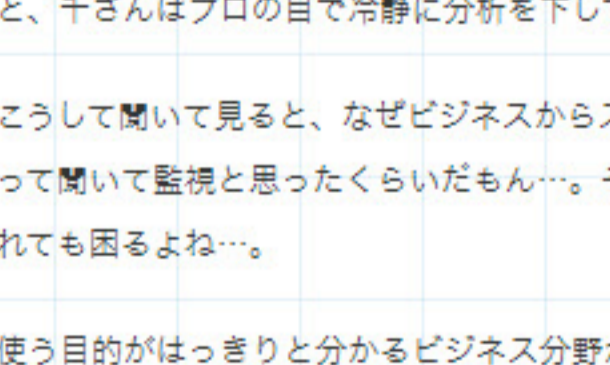
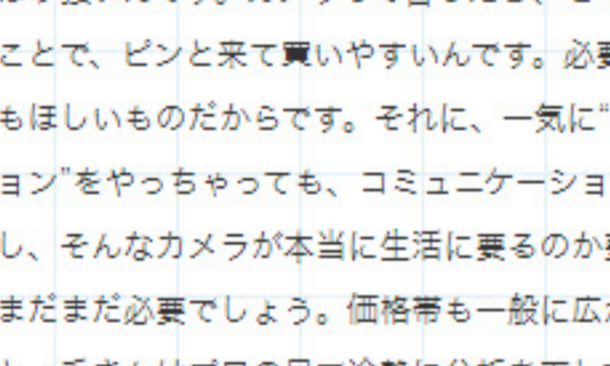
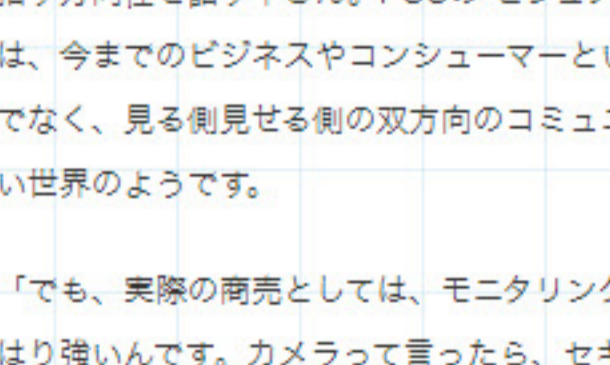
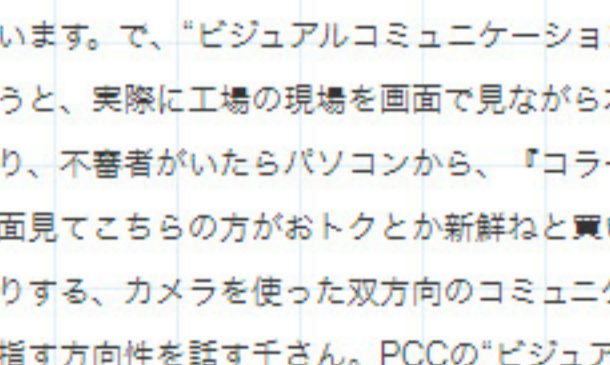
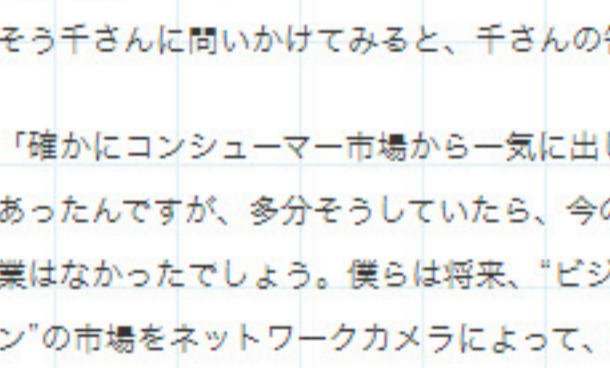
そうそう、この笑顔。淡水幼稚園でも出合った、このネットワークカメラには、みんなを笑顔にする、不思議な力があるようです。こんなに手応えを感じられるネットワークカメラなら販売の方も順風満帆ではないですか、と感心しきりな私を横目に、「いやー、一言言いたかったのが、うちのチームなんです。このカメラを始めたら、彼らすべてが始まったんです。現在に行き着くまでの3年間、そしてもっと前から話はあるんです」と、千さんと寺内さんは、次に控える開発陣を私にうながします。

「く、工藤さん。本格的な開発エピソードは、これからとか聞いよんしゃーですよ」と、息をのむ私に、工藤さんは「ほな、ほよ聞こい」と、目配せします。

うららかな夏下がり。なんとなくシンとした室内は、扉の前の静けさでしょうか。置いたけに響きつけた桜の枝が窓の向こうで優しく揺れています。ネットワークカメラの誕生ストーリーの船出が、静かに始まるうとしていました。



千さんご自身の結婚式で配信された実際の中継画像



「カメラの使い方を『幼稚園・保育園パック』という具体的なカタチで表現したら、こういう広告になりましたね」と千さん。



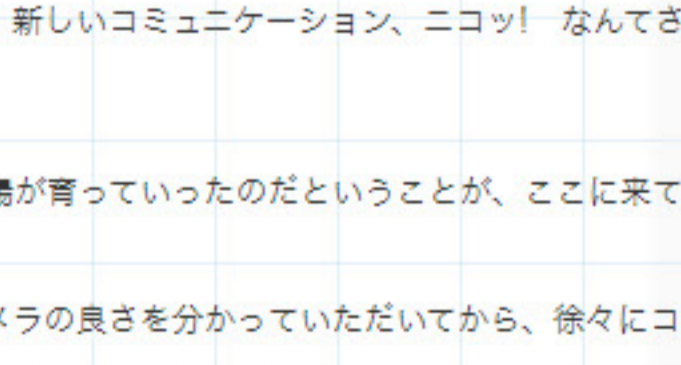
2月に開発された幼稚園・保育園パック



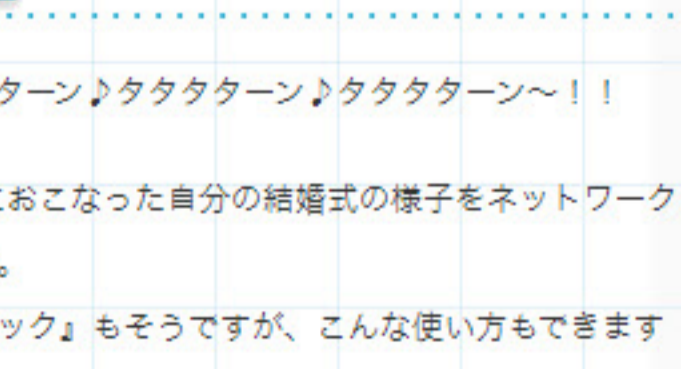
「確かにコンシューマー市場から一気に出せばどうか、という話はあったんですが、多分そうしては来ず、今のネットワークカメラの事業はなかなかです。僕らは将来、『ビジュアルコミュニケーション』の市場をネットワークカメラによって、拡大していきたいと思っています。で、『ビジュアルコミュニケーション』ってどういうことかというと、実際に工場の現場を画面で見ながら本社の方から指示を出したり、不審者がいたらパノラマから、『コーラス』と声出したり(笑)、画面見てこちらの方がおトクとか新鮮ねと面白い物を楽しんでいただいたりする、カメラを使った双方のコミュニケーションなんです」と目指す方向性を語る千さん。PCCの「ビジュアルコミュニケーション」とは、今までのビジネスやコンシューマーといったくくりを超えるだけでなく、見る側を見る側の双方のコミュニケーションになった楽しい世界のようなのです。



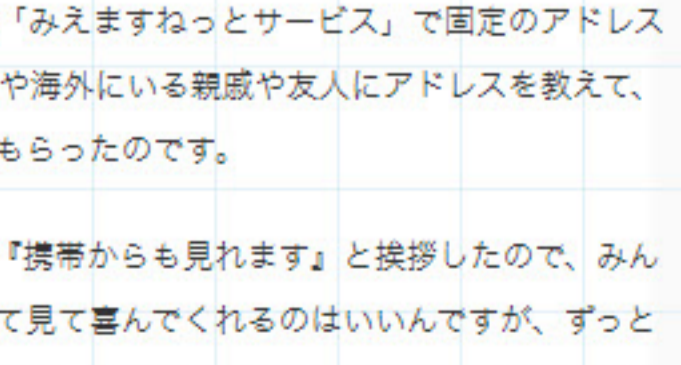
「でも、実際の視覚としては、モニタリングや監視というニーズがやはり強いんです。カメラって置いたら、セキュリティでしょうということで、ピンと来て面白いんですけど、必要人にとってはあくまでおまじないのだからです。それに、一気に『ビジュアルコミュニケーション』をやっちゃうと、コミュニケーションする相手もいることだし、そんなカメラが本当に生活に必要のものが要らないのかという議論もまだまだ必要でしょう。価格帯も一般には高すぎますね」と、千さんはプロの目で冷静に分析を下して見せます。



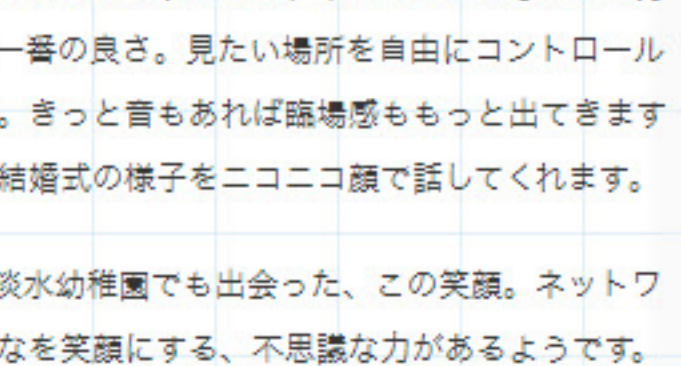
こうして聞いてみると、なぜビジネスからスタートしたのか、だんだん分かってきたような気がします。私でさえ、カメラについて聞いて監視と思っくらいいもん…。それを、いきなりカメラ出して、新しいコミュニケーション、ニコッ、なんてされても出るよな…。



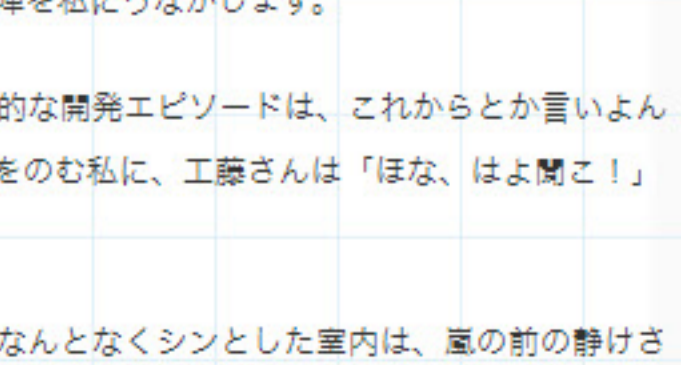
使う目的がはっきりと分かるビジネス分野から手堅く始めたからこそ、市場が育っていったのだということが、ここに来てようやく理解できました。「まずは、いろんなビジネス市場に導入していただいて、ネットワークカメラの良さを分かっていただいてから、徐々にコンシューマーにつなげていきたいですね」という寺内さんの言葉に、私は深くうなずいてしまいました。



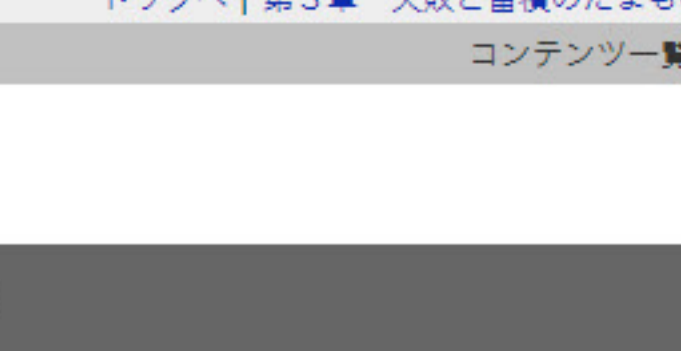
「スピーチで、上司が『僕からも見れます』と挨拶したので、みんなが一言に携帯を出して見て喜んでくれるのはいいんですが、ずっと携帯を見ながら、『動いた、動いた』とか言ってく内輪ウケするんですよ。目の前にいる僕らを見てくればいいのに(笑)」



世界中から見ることでできるカメラだから、来ていただけなかった方に見ていただけるのが一番の良さ。見たい場所を自由にコントロールできるのも楽しい感じ。きっと言もあれば話ももっと出てきますね。と、盛り上がった結婚式の様子をニコニコ顔で話してくれました。



そうそう、この笑顔。淡水幼稚園でも出合った、このネットワークカメラには、みんなを笑顔にする、不思議な力があるようです。こんなに手応えを感じられるネットワークカメラなら販売の方も順風満帆ではないですか、と感心しきりな私を横目に、「いやー、一言言いたかったのが、うちのチームなんです。このカメラを始めたら、彼らすべてが始まったんです。現在に行き着くまでの3年間、そしてもっと前から話はあるんです」と、千さんと寺内さんは、次に控える開発陣を私にうながします。



「く、工藤さん。本格的な開発エピソードは、これからとか聞いよんしゃーですよ」と、息をのむ私に、工藤さんは「ほな、ほよ聞こい」と、目配せします。

うららかな夏下がり。なんとなくシンとした室内は、扉の前の静けさでしょうか。置いたけに響きつけた桜の枝が窓の向こうで優しく揺れています。ネットワークカメラの誕生ストーリーの船出が、静かに始まるうとしていました。

第3章 失敗と蓄積のたまたまのへつまつく

トップへ | 第3章 失敗と蓄積のたまたまのへつまつく | コンテンツ一覧 | このサイトについて

※過去に掲載された記事になります。内容は公開時のものであり、最新の情報とは異なる場合がございます。

離れていても、見えるもの。 ～ネットワークカメラ～

03 失敗と蓄積のたまもの

ビジネスルートでの販売から始まり、コンシューマーへ。発売以来3年間で確実にその市場を駆け、さらには今は新たに「ビジュアルコミュニケーション」の可能性を見せてくれているネットワークカメラ。しかしその誕生までの道のりは、決して平坦なものではなかったようです。私は、企画の千さんの紹介で、「このカメラが生まれた功労者。彼からすべてが始まった。」のだというそ方にお会いしました。

不遇の歳月

「こんにちは」と静かに顔を下げると温厚そうな男性。この人こそが、ネットワークカメラ事業をスタートさせた張本人、前谷 進氏です。PCCではコンピューター用のディスプレイの開発を長年担当されてきた、もともと画像関係に強い技術者の方です。

「さっそくですが、ネットワークカメラは、いつごろ、どういう発想から生まれたんですか？」と質問する私に、前谷さんはゆっくり話し始めました。

「ちょっとお恥ずかしい話なんですけど、ネットワークカメラの誕生の話をするには、それ以前の失敗の話をしなればいけませんね…」

1990年代前半、前谷さんは「テレビ会議システム」の開発を担当していました。その名の通り、カメラに映るお互いの顔をテレビで見ながら会議ができるシステムです。世の中にはようやくISDN回線が登場し、音声や映像の通信端末がこれからの時代をつくる先端商品として注目され始めていました。「テレビ会議システム」もまさに先端商品のひとつとしてデビューしたのです。でも…

「大きな期待ほど売れなかった。」

前谷さんの声に、さすがにこちらも一瞬言葉を失いました…。「なぜ売れなかったのですか。ライバルが多かったとか、市場がなかったとか…」と少し無難な私に、「そうですね…。市場も大きくはなかった。それに、商品自体が1台100万円程度すぎました。また、ISDN回線では通信費も高額になってしまっ…」と前谷さんは静かな面持ちで話をさらに続けます。「当時テレビ会議システムは、国内メーカーのほとんどがこぞで開発・発売していた花形商品でしたが、他社も同様ですが、当社も大きく売上げにはならなかった。50人いた私たち映像通信チームも、どんどん人員を減らされていきました。今思えば、商品を出した時代が早すぎたこともあるでしょうが…」

ん～前谷さん、この後も大変だったそう。このテレビ会議システムが売れず、後に2号機を海外で売りますが、これも惨憺たる状況で、テレビ会議システムの開発はジ・エンド。社内の他の開発チームは家庭用ファックスを出したり、デジタルコードレス電話を出したりと、着々と歩みを進めているさなかです。50人もの映像通信開発チームは、気が付けばわずか10人近くになってしまった。まるで出口の見えないトンネルのような、開発不遇時代だったのです。男30代、こまま終わるのでしょうか、前谷さん…！



前谷 進氏
パナソニック コミュニケーションズ株式会社
テレコムカンパニー
ホームセーフティー事業プロジェクト
ホームセーフティー開発チーム
チームリーダー



運命の出会い、そして出発

「商品はたしかに不遇でしたが、私にはある財産がたまっていました。映像・通信の技術です。他社に負けないようなカメラのパン&チルト、ズームの技術もすでに確立していました。」と前谷さんは話します。

チーム存続のためにも、何か新しい商品を作っていかなきゃならない。せっかくの技術もカクチにしなければ意味がない。何か考えなくては！ 培ってきた映像・通信の技術、そしてそこに「からんでくる何か」を前谷さんたちは懸命に考え続けました。そして、出会いはある日突然やってきたのです。

1999年5月、欧州で、インターネット接続端末などを扱う、最先端ネットワーク機器のコンベンションが開かれていました。そこを訪れた前谷さんは、会場内で各社が行うデモの一つに目を光らせた。それは、インターネット接続用の箱型の機器にカメラを繋げたシステムです。世の中は、ブロードバンド回線、有線接続の環境へと確実に移行しつつありました。「ブロードバンドと映像。これだ！」と、前谷さんは快哉を叫びました。前谷さんの頭に、ネットワークカメラがイメージされた瞬間です！



帰国した前谷さんは、早速チームのメンバーとともに商品企画書を作り始めました。

「調べてみると、当時すでに某社のネットワークカメラがシェア6割を占めていました。同じやるなら、某社を抜いてシェアナンバーワンになる！ 最初からそう思っていました。」

前谷さんの不遇転の覚悟を感じます。そんな前谷さんの意気込みは周囲にも伝わったのか、同僚の奮闘が前谷さんにアドバンスをします。

「商品の特長は、3つあればいい。5つも6つもいらさない。3つだと売りやすい。」

前谷さんはそのアドバイスに沿って、特長を3つに絞りました。特長の1つ目は、価格です。他社の半額に設定しました。2つ目は、前谷さんチームの誇る技術であるパン&チルトを遠隔操作できること。3つ目は複数のカメラの映像を並べて表示できるマルチ画面表示機能の標準搭載でした。ここで最初のネットワークカメラの構想が準備万端整いました。

アメリカへ

2000年10月のある日。前谷さんたちは、たった半年余りで完成させたワーキングサンプル（実際に動作する試作）を手に、九州松下電器（当時）の副社長の前に立っていました。商品化の判断を仰ぐためです。

デモンストレーションもうまくいき、「面白いものができたよ。よし、やろう！」という副社長の言葉をもらえました。商品化が決まったのです。ほっと胸をなでおろしたのも束の間、副社長からひとつだけ指示が下りました。「前谷くん、日本よりインターネットが普及しているアメリカへ行って行ってみたいかどうか。アメリカの販売会社で、販売する人の目から見てもらったらどうか。」

おっと、デモが終わったかと思えば今度はアメリカです。たった一つの製品が事業としてスタートするまでの道のりなんと遠くて、険しいことでしょうか。市場からの声もさまざまな視点や意見にさらされて、本物、というわけです。前谷さんは言います。「売れる商品を出し、本物の事業にすることが、やはり私たちの目標。どんなにいい商品、アイデア商品でも、売れるかどうかは別問題です」と。

「で、前谷さん、アメリカでの評価はどうだったんですか？」。ほとんど前谷さんの言葉で驚く私に、「売れたいどころ言われまして」と、前谷さんの言葉が部屋に響きます。「え！ 一体何が理由だったんですか」と首をかしげる私に、前谷さんがゆっくりと説明してくれます。「カメラにアクセスするためのIPアドレスが接続するたびに変わる点が指摘されました。各ご家庭から一般のインターネットを介してカメラにアクセスする。このインターネット向けには、IPアドレスが毎回変わると使いにくくて売れない、と言うのです。競合他社が400ドルで販売しているけど、このままではたとえ199ドルに下げても売れない、と。」

しかし、すでに商品化のOKはもらっています。そこで前谷さんたちは、アドレスの問題の少ないビジネス系で事業を始めることにしました。専用線や社内LANを使ったインターネットでカメラを使う場合は、アドレスの問題は気にならなくていいと判断したのです。

波に乗る！

2001年3月、ビジネスルートを対象としての販売が決まったネットワークカメラは、2カ月後に出荷を控えていました。そんな最中に、また、アメリカで掲載された話が再燃しました。

「インターネットにアクセスする度にIPアドレスが変わるのは売ることができない。カメラを見たい人すべてが簡単にアクセスできるものでないと売れない」と、今度は自社の営業の方からダメ出しがありました。アイデアを否定する声があちこちから出てきました。また、同時刻になってIPアドレスの情報を定期的にサーバーに送信し、カメラを特定しなければなりません。業務用としてLANやイントラネットなら十分に目的を果たせる形態を持ったネットワークカメラなのですが、なんと目前にして発売は延期され、工場には大量ストップがかかるという憂鬱目にあうことになりました。

ここでめげている場合ではありません。前谷さんたちは、カメラに名前を付けることでアクセスを簡単にするサービス、その名も「みえますねっ」とサービス。開発を、超スピードで進めました。そして2001年10月、量産は再開され、ネットワークカメラはついにデビューしたのです。

「市場のニーズを優先し、「みえますねっ」サービスを準備し、その分売が半年ほど伸びましたが、実はその遅れも好運だったんです。その遅れのおかげで、ブロードバンドの普及タイミングにぴったり合ったのですから」。2001年、ネットワークカメラが生まれた年のブロードバンドの伸び方は、特に後半からすごったんです。CATVやADSLといったブロードバンドの加入者は、前年度の約85万人から一気に385万人を増えました。ブロードバンドの特長である高速通信、常時接続、定額料金の環境が、日本中にすこスピードで広がっていききました。

ネットワークカメラの半年の販売の遅れが、かえってブロードバンドの成長の波に乗って広がっていったというわけです。前谷さん、運の強さバカバカですね。



「3つの特長を打ち出すということが、その後の開発のキーワードになり、現在も続いています。」



IPアドレスとは…
ネットワークに接続された1台1台の機器を識別するために割り当てられる番号。
「211.15.252.37」のような数字列で表されます。
通常、インターネット上では、接続するためにIPアドレスが変動して割り当てられています。
一方、企業内ネットワークであるイントラネット上では、接続された個々の機器には固定のIPアドレスが設定されています。
IPとは、インターネット プロトコルの略称。ネットワークに接続されている機器の識別、またデータをやりとりするための方法を定めた通信規約（プロトコル）の事です。

みえますねっサービスとは…
インターネット上の固定のIPアドレスを取得しなくても、ネットワークカメラに名前を「http://○○○.miemasu.net」のようにつけることで、カメラにアクセスする人が変動するIPアドレスを気にすることなく、常に同じURLでアクセスすることができるようになるサービスです。
このサービスでは、「みえますねっ」のサーバが、カメラから自動的に送信されてくるIPアドレスを、そのカメラにつけられた名前に変換しています。
詳しくはこちらをご覧ください。

開発商品が売れる喜び

開発以前の話から、こうしてずーっと順番で話を聞いてきて話も聞いてきた。ネットワーカマって「急がば回れ」という言葉そのまんまです。可能性を秘めながら、あえて回り道をしてきたのも、それだけ売れる商品を作ると、消費者の方を向いて頑張ってきた証じやないかと。そして実直な前谷さんにどこか似ているような気がしました。何度も繰り返して起こるトラブルや困難を乗り越え、開発チームのみんなとともに買ってきた前谷さん…。その頑張りがたりはどから生まれるのでしょうか？

「私はずっと技術畑だったから分かるのですが、やはり技術者は、自分が開発したものが売れて、世の中で使っていたい社会に貢献できると言うことが一番の喜びになってくるんです。うちのチームの技術者たちに、何とかその喜びを感じてもらいたい…。その一心で、リーダーとして頑張ってきたのだと思います。」と言葉をかみしめる前谷さん。「名前のように、前谷谷だから後者は山。人生って悪いときもあるけれども、いいときもあるんです。」そう言って、晴れ渡る春の空にも似たあたたかな笑顔を浮かべました。



ネットワークカメラに見る夢は

しかし刻々と変化するブロードバンド市場の中で、4年目を迎えるネットワークカメラはこれからのどのようなアクションをみせるのでしょうか。「まず、事業として安定させたいです」と前谷さんは言います。というこは、いよいよ100億円市場…。見せてもらった右肩上がりの市場予測図は、2003年を100億円のラインに設定してあります。2006年にはなんと260億円もの市場が広がる見込みです。

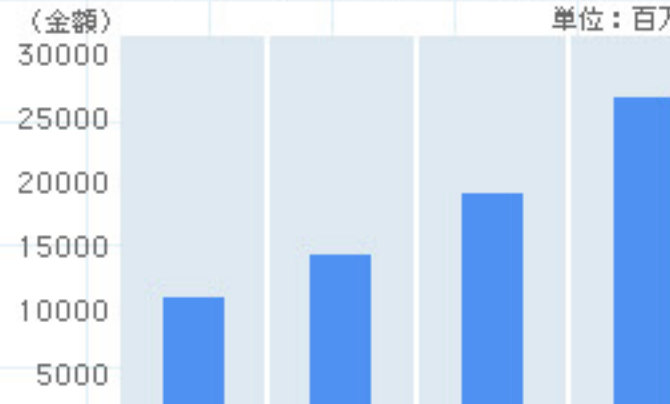
「簡単なことではない」と前谷さんは前を見つめます。しかし前谷さんのネットワークカメラを事業として成功させたいという思いの確かな成長戦略には、ブロードバンドの普及のほかに、いくつかの確かな根拠があります。それが、世界に先駆けて取得したIPv6の技術であり、コンシューマーへの販売拡大に対する準備です。

「まず世界初のIPv6カメラの商品化を目指すとともに、映像をもっと高画質に、そしてズームに送受信ができるランナップを増やしていきます。そして双方向の「ビジュアルコミュニケーション」の世界を作り上げていきたいですね」と、意気込み充分です。「人にやさしいネットワークカメラの本領発揮で、監視カメラとは違う新しいコミュニケーションがますます広がります。」

コンシューマー系新製品登場

そして2004年春、狭いも懐疑も新たに、いよいよコンシューマー向けの「ホームネットワークカメラ」が登場します。もちろん特長は3つです。人感センサー&画像転送機能搭載、「かくれんソ」機能でプライバシー配慮、それにユビキタス社会をにらんで、パソコンなどの周辺機器とも簡単にネットワークが組めるようにUPnPに対応しました。値段もお手こずりで、家電量販店でも購入できるようになります。ネットワークカメラ開発チームの地道な努力とこれまで培ってきたパナソニックの信頼性が、いよいよコンシューマー市場にも本格的に広がっていくのです。

前谷さんに話を聞いている間、奥で「うん、うん、そうだったな〜と、うなづいている方々がいました。前谷さんが引っ張ってきたチームのメンバーであり、現在も、ネットワークカメラを作り育てている方々です。さあ、次回は、技術やデザインを担当された皆さんの熱い話を伝えるけんねー！



【市場調査資料(PCC推測)を加味】

IPv6とは…
インターネットプロトコルバージョン6の略称（現行のIPは、バージョン4）。インターネットの急激な普及、増大により、現在利用されているIPでは、アドレスが予想以上に早く不足する事態になるとの危険が懸念。現在のIPをベースとし、利用できるアドレスの増大、セキュリティ強化などを目的として開発された次世代のIP技術です。



UPnPとは…
ユニバーサル プラガ アンド プレイの略称。機器をネットワークにつなぐだけで、複雑な操作や設定作業を伴わずに、また相互に機器を提供しあうための技術仕様。

※過去に掲載された記事になります。内容は公開時のものであり、最新の情報とは異なる場合がございます。

離れていても、見えるもの。 ～ネットワークカメラ～

05 現場レポート エピローグ

さて、いよいよ最終章です。ネットワークカメラが活躍する現場を見てみなくちゃ！ということで、福岡地区は岩井が、関西・関東方面をイズム編集部が取材に向かいました。ネットワークカメラは今、これまでのビジネスルートに加え、消費者向けのものが発売され話題を呼んでいます。今回のレポートでも、ビジネスや個人の思いが重なるカメラの活躍を、さまざまなシーンでご覧いただくことができるはずです。各地方の方言とともに、ネットワークカメラならではのあたたかなコミュニケーションの様子をお楽しみください。

1 商店 上谷水産「魚魚ドットコム」

まず私が取材に行ったのは、福岡市近郊のとあるお魚屋さん。ネットワークカメラを活用されている取材先を探していて、一番最初にこのお店の情報が舞い込んできました。海から離れたその町にあるお魚屋さん一体どう活用されているのか、とても興味が湧き、早速取材をお願いをしたのです。



[レポート記事へつづく >>](#)

2 自然・海

本レポートは公開を終了しました。(2013年10月)

3 レストラン 北京料理の老舗「第一樓」

神戸にある中華レストランに、なんとネットワークカメラ1号機の発売直後から沢山導入し、サービスの向上に役立てられているという話です。結婚式や披露宴のライブ中継もされているという話を聞き、ネットワークカメラの開発チームの一人、千さんの結婚式のお話を思い出しました。さて、実際に中継はサービスに役立っているのでしょうか。ここからは、イズム編集部・工藤さんのレポートでお届けします。



[レポート記事へつづく >>](#)



4 販売店 自称、IT創造会社「アットマーク株式会社」

続いても神戸から。ユーザーだけでなく、販売店の目から見たネットワークカメラの話を知りたいと、工藤さんはとある販売店の方を直撃取材。カメラを作る側、使う側のお話ししか伺ってこなかった私たちは、この取材に興味津々。ここでまた、新たな発見に出会えそうな予感がします。

[レポート記事へつづく >>](#)

5 農園 ブドウ農園「一場農園・かっちゃん」

神戸で取材を終えた工藤さんは休む間もなく、初めて乗る長野新幹線に揺られて群馬へと向かったのです。なんでも、農園にネットワークカメラを使ったシステムを提案し、一緒に様々な活用方法を模索し続けている熱血社長がいらっしやるそうなのです。さて、工藤さんの珍道中は、果たして実り多き成果を挙げてきたのでしょうか？



[レポート記事へつづく >>](#)



6 牧場 繁殖和牛「西山牧場」

続いたレポートは、同じ群馬の牧場。牧場とネットワークカメラの組み合わせは、最初なかなかピンときませんでした。しかしそこには、「ビジュアルコミュニケーション」ならではの、心暖まるエピソードが生まれているのです。でも、牛とのコミュニケーションって一体どんなの？

[レポート記事へつづく >>](#)

7 個人 [LIVE CATS!] & [wanwanhouse]

個人で自分のペットの様子を配信されているサイトと出会いました。ここまでご紹介してきた事例は、販売店さんのご提案がベースになり、導入に到ったものがほとんどでしたが、これはまさにネットワークカメラが現在ターゲットとしている消費者向けの活用事例と言えるのではないのでしょうか。より身近になるネットワークカメラの特徴を先取りしたサイトを工藤さんがご紹介します。



[レポート記事へつづく >>](#)

■現場レポートIndex



*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました(2013年10月)

さて、「カメラ活躍現場レポート」いかがでしたでしょうか。ネットワークカメラの意外な使い道、そして取材先の皆さんのアイデアと奮闘ぶりに、皆さんもきっとびっくりされたのではないのでしょうか。特に、魚屋さん、ブドウ園、牧場の方々のリズムある方言が、画像の向こうから聞こえてきそうで、なんだかニマリしちゃいますね。ビジネスはもろもろ何が「癒やし」としての使い方や、若い人たちの中からも新しい使い方が生まれてきそうな予感もしてきました。

エピローグ

笑いあり、涙ありの個性派開発チーム。取材には、それなりの時間も必要で、出てくるIT用語は私にとって意味不明。後の脱力感もなかなかのもの…(´_`´)。しかし製品誕生の道のりは、それぞれのパーティが、頂上を目指していく登山のようです。必然と偶然の不可思議さ。“時の運”も味方につけて、ネットワークカメラは誕生しました。特にリーダー・前谷さんのお話は、開発とともに歩んだ歴史が人生そのものに重なって、味わい深いものでした。

ネットワークカメラの取材から、なにやら新しい私たちの生活や未来が見えてきたような気がします。ビジュアルコミュニケーションで大切なことは、高度な技術をいかに駆使するかということではなく、ネットワークカメラを生活の一部として使っていくための仕組みづくりや使う人たちの気持ち、そしてその人自身のあり方にあると感じました。

さあ、ネットワークカメラで、あなたは何を映したいですか。
あなたの考える『離れていても、見えるもの』は、何ですか。



めでたい「博多一本締め」で、締めしてみようかなと思います。祭り・博多山笠に伝わるもので、完了や終了ではなく、その場を了したという意味だといいます。ケンカ両成敗にでも、その場を認め、おさめる意味で手を打つこともありますが、結婚式や披露宴の最後に皆で手を打つことが多く、またそれが華やかでびったりなんです。さて、足を肩幅に広げて、手を軽く胸の前に広げ、「シャン」で、手を打ってくださいね。

よお、シャンシャン。
もひとつ、シャンシャン。
ようささの、シャンシャンがシャン。

ありがとうございました。

[いかがでしたか？あなたの評価はこちらから！<トップへ>](#)

※過去に掲載された記事になります。内容は公開時のものであり、最新の情報は異なる場合がございます。

離れていても、
見えるもの。
～ネットワークカメラ～

05 現場レポート エピローグ

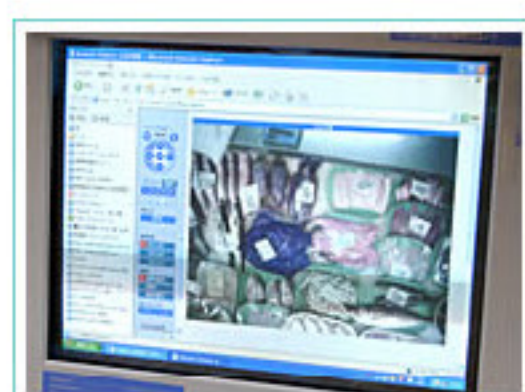
■現場レポートIndex

- 1
エピローグへ戻る
- 2
商店
- 3
自然・海
- 4
レストラン
- 5
販売店
- 6
農園
- 7
牧場
- 8
個人

*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました（2013年10月）



ホームページに売っている魚を24時間映し、ネットショッピングも展開している魚屋さんに出会いました。ホームページをのぞいてみると、量り売りの魚がなつかしい風情で並んでいます。活きのいい魚へのこだわりゆえに、新鮮さを映し出すネットワークカメラが活躍しているそうです。お話を聞きに福岡県篠栗町に出かけました。



魚屋の未来が見えない！

150年の歴史を持つ篠栗四国豊後八十八ヶ所が有名で、多くのお通商さんが訪れる緑豊かな福岡県篠栗町。この町の、個人商店が集まった昔ながらのストアの中に「上谷水産」があります。ここは山手にある魚屋さんですが、盤台（ぼんだい）に並ぶ魚はとても活きがよく、しかもかなり格安です。タイにアジ、カワハギ、イカ、イサキなどなど、ほとんどが500～1,000円までの山盛り。思わず見入っていると、「今日はカニも入るとよ。アソコなら鯛がおいしかよ」と、ご夫婦で魚屋さんを営まれる上谷実作さんと奥様の昌子さんが、気さくに声をかけてくれます。

「ホームページで見たまんま、活きがいいですね」と声をかけると、上谷さんは、「上から映しとる1台は固定でけど、生簀（いけず）や盤台を自由に映せるように手作りの脚を自分で作ってネットワークカメラを取り付けとるんよ」と、2台のネットワークカメラの話を笑顔で始めます。

上谷水産のホームページに、ネットワークカメラで魚のライブ映像を映すようになったのは、2003年の夏のこと。40年間続いた販売が思うようにいかなくなってきたことが、カメラ導入のきっかけでした。「新鮮な魚にこだわってやってきていたけれど、周辺には大手スーパーがでず、バック詰めめ魚が簡単に手に入るようになった。私たちがのような小さな商店で、何をどうすればいいのかわからず、正直言ってずいぶん悩みました」と当時を振り返ります。もちろん、上谷さんと同じようにしてはいたわけではありません。店舗のそばで、おいしい魚を食べさせる居酒屋を始めたり、時には破格の値段で売るなど、さまざまなアイデアを出しては取り組んでみるものの、思ったように売れ上げが上らない日々が続きます。「やっぱり売れないね、魚なんて…。と女房と二人でため息をついたこともありますよ」という上谷さん。山手でこれだけの新鮮さと手ごるな値段で魚を店頭で並べるには、仕入れの腕や気丈さ、それに多くのファンがいなくては、なかなかつとまるものではないと、素人の私の目からみても分かります。頑張れ！上谷さん。

ホームページを作ろう

「魚を買いに来てるお客さんがあったんですよ」と、上谷さんはある男性との出合いを話します。魚好きのその男性は、町でも評判の上谷水産の魚に惚れて、足を運んでおられたといいます。「ある日、『ホームページを作って魚を売ったらいい』というようなアドバイスを受けたんですよ。上谷さんは言います。「本当にそのとき、魚を売ろう、ホームページを作ろうと思いました。私の選んだ魚を売りたい。安くいいものを売りたい！」。

上谷さんと話ようになったその男性客の趣味がたまたまカメラだったこともあり、「今売り出し中のネットワークカメラでライブ中継をしたら面白い」という話に広がり、とんとん拍子に上谷さんのホームページへの夢は膨らんでいったというのです。

勉強やスキルアップを重ねながら、ようやく上谷さんのホームページが出来上がりました。その名も、「魚魚ドットコム」。1台のカメラで24時間魚を映し、もう1台は店舗が閉まっている時間中のみの中継で、今日のおすすめの魚たちが並ぶ盤台を映しています。別のページでは旬の魚のネットショッピングもあり、なかなかの充実ぶりです。



「カメラが動いて、パンしたりしていると、『あっ、見てるなあ』と感動がありますね」と奥様の昌子さん。



「カメラの映像を見て、上谷さんに電話して、取り置きしてから、自転車を飛ばして魚を買いに来ます」と元客ハツラツの常連Mさん。

毎日カメラで魚を見るお客様

「いつもうちの盤台を見て、買い物に来てくれるお客さんがいるんですよ」と奥様の昌子さんの話にも登場した、近所に住むMさんがたまたまお店にやって来られました。テニスご趣味というハツラツとした女性の方です。なんと連3日、上谷さんとのこころに足を運んで、魚を買っていくほどの大ファンなのだそうです。

「朝起きたら、なんとなく、上谷さんとこのホームページのライブ中継を付けるんです。買い物に来ない日でも、毎日見ますね」と、さっと答えるMさん。どこにそんな魅力を感じているのかとたずねると、魚が好きだから楽しめるのだとおっしゃいます。

「買おうと思うときは、夕方またカメラでのぞくんですよ。値段が朝より安くなっていたり、もう売り切れそうなきももある。すぐに電話して、その魚ととってー（取り置きする意味）と頼んだり、値段の交渉をしたりと、楽しいです。もちろんおまかせでお願いすることも多いですが、カメラを見ながら交渉できるのって、ちょっと違うんですよ。日常の上谷さんとのやり取りにかなり満足されている様子です。

で、こんな面白いことも…。「カメラの映像を見ると、自分以外でカメラを動かしている人がいるのに気が付くことがありますよね。実はうちの妹の家庭もこの上谷さんの所のファンで、そのカメラの動かし方、見る魚、見る魚が、妹の好みの魚ばかりなんですよ…(笑)。『今、魚屋のカメラを見てるでしょう』と、即、妹に電話すると、やっぱり妹でした」。店内から突いに変わりました。魚屋さんにネットワークカメラという目新しいものを感じたし、お客として使う必要性を感じている、とMさんは元気にコメントしてくださいました。

売りはデジタル、販売はアナログ

さて、店主の上谷さんにホームページの方の注文について聞くと、「結果はまだただけど、この冬のフグの時期には、全国からテラホラと注文があったよ。送るタイミングが合わず、思ったような魚を届けられなかったこともあるけれど、そんな失敗も糧になって、とにかくお客様に満足いただけるよう、ベストの状態を臨んでいるんよ」と、遠距離からの注文の広がりを感じ、とても嬉しそうです。

遠方のお客様からは、ネットワークカメラに映る魚の注文よりも、ネットショッピングのページからの予約注文が多いとのこと。そこで聞いてみました。「ライブ映像を流さなくても、ホームページだけでも十分に魚が売れるんじゃないですか？」すると上谷さんは胸を張って答えます。「いいえ。お客様はネットワークカメラの画像を見るからこそ、安心して買物ができるんですよ。そこにはリアリズムがあるんですよ。『ネットワークカメラのリアリズム』とは、どんなことでしょうか。上谷さんの気さくな井が振るいます。『相手がどんな人かわからないネットで物を売るときに大切なのは、信用なんですよ。ネットワークカメラがあるから、すぐに本物の魚屋さんと信頼していただける。だから、うちから買おうと思ってくださるんですよ。』上谷さんは、ネットワークカメラとホームページとの連動にこそ、新しい販売の発想がある。確かな手応えを感じているといいます。

最近魚に対する質問もあちこちから来るようになりました。この魚はこう料理するといいますが、今はこの魚がこんな値段で手に入りやすくて、魚屋だから、そんな質問にもすぐに答えることができるのが上谷さんの強み。「売り方はデジタルやけど、うちの販売はあくまでもアナログやもんね！」。にっこりと唇を下げる上谷さん。また、近所にできるマンションに、アドレスを入れたチラシを配り、予約販売も受けてみたいと裏に意欲的です。

会ったこともないお客様が、ネットワークカメラをのぞくと、そこには上谷さんの自慢の魚が並んで、おいしくて新鮮な魚が全国へと運ばれ、それが信用への積み重ねになっていく。「何か誇らしいような気分です。新しい販売、未来を手にしたように」と、ネットワークカメラの導入に満足げな上谷さんご夫婦を見ていて、私も取材してきたせいかネットワークカメラをとても誇らしく感じました。



「デジタルを使いながら、価格交渉や声掛けが楽しいアナログ販売は、まるでアミューズメント」と、上谷さん。



※現在はカメラは稼働しておりません。（2008年8月19日イズム編集部追記）

■現場レポートIndex

- 1
エピローグへ戻る
- 2
商店
- 3
自然・海
- 4
レストラン
- 5
販売店
- 6
農園
- 7
牧場
- 8
個人

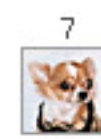
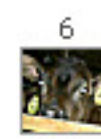
*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました（2013年10月）

※過去に掲載された記事になります。内容は公開時のものであり、最新の情報とは異なる場合がございます。

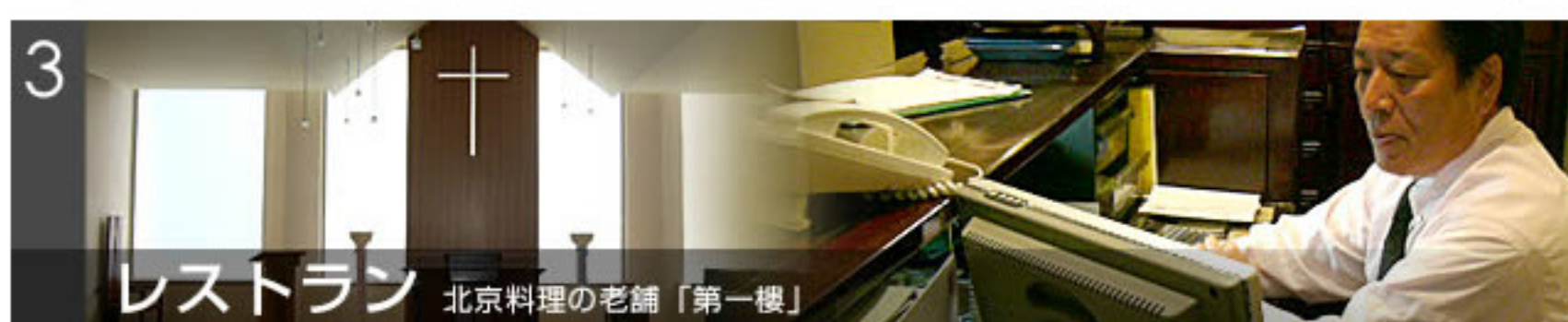
離れていても、
見えるもの。
～ネットワークカメラ～

05 現場レポート エピローグ

■現場レポートIndex



*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました（2013年10月）



イズム編集部・工藤がレポートいたします。訪れたのは神戸市中央区にある「第一樓（だいいちろう）」さん。北京料理のレストランですが、チャペルでの挙式や大広間での披露宴もできる、6階建ての大きなお店です。こちらでは、2001年10月のネットワークカメラ1号機発売直後に、計8台を一気に導入されました。



サービスになったネットワークカメラ

「ネットワークカメラの話聞いて、これはいい！と直感しましたね」と力強く話されるのは、副社長の白崎 利明さんです。それ以前から監視カメラの導入を検討されていたそうですが、「圧倒的に安価なこと、いつも使っているパソコンでその映像を見られることがいい。従業員を監視したいわけやないから、このネットワークカメラの威圧感のないカタチもよかったです」と白崎さんはいいます。

実際、8台のカメラはフル活用です。内6台は、6階建てのレストランの各フロアに設置し、お客様への給仕や結婚式の進行をスムーズに行えるよう、従業員に指示を出すために使っています。「カメラの映像を見て、各階の内線電話に電話して指示するんです。『〇〇くん、5階を手伝って』とか『挙式が終わったから、撮影の準備して』とかね。階段を昇ったり降りたりしなくていいし、全フロアの様子が把握できるのはとても便利」と白崎さんは話します。従業員の効果的な配置による業務の効率化と、なによりお客様への「おもてなし」が向上することのメリットを導入後すぐ感じたのだそうです。白崎さんは、こんな感じで・・・とご自身の机へ案内してくれました。ちょちょいと机の上のPCモニターをマルチ画面に設定し、複数のカメラ映像を見て、すぐそばの電話で・・・様になるやないですか、副社長！



神戸・旧居留地にある異国情緒漂う「第一樓」

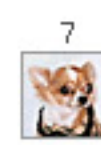
白崎 利明 さん
株式会社 第一樓
代表取締役 副社長

世界中からお祝いを！

あとの2台は、チャペルと大広間に設置し、そこで開かれる結婚式や披露宴の様子をライブ中継できるようにしています。中継を希望されるお客様には個別のIDとパスワードをお渡しするわけです。「ネットワークカメラの映像はインターネットで世界中から見られることがすこしい。中国や韓国の方のご利用が多いので、親族やお友達に本国から中継を見てもらえる、と喜んでもらっていますよ」と白崎さん。さらに、「韓国の方の披露宴は、みんなが音楽にあわせて所狭しと踊られるんです。すごい賑やかで楽しい様子なので、今後は音声タイプのカメラも考えてみようかと思っています。本国で見てもパソコンの前で踊ったりしてね（笑）」という白崎さんのビジョンに、「ビジュアルコミュニケーション」の可能性をさらに強く感じました。

第一樓/兵庫県神戸市中央区
<http://www.daiichirou.co.jp/>

■現場レポートIndex



*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました（2013年10月）

離れていても、
見えるもの。
~ネットワークカメラへ

05 現場レポート エピローグ

■現場レポートIndex



*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました (2013年10月)



4 販売店 自稱、IT創造会社「アットマーク株式会社」

こちらから編集部がレポートします。ビジネスルートで販売しているネットワークカメラの多くは、専門の販売店を通してお客様に届けられています。例えばここ、神戸・元町にあるアットマーク株式会社。ネットワークカメラの販売から設置・設定、そしてホームページやEC（電子商店）サイトの制作やコンサルティングまでを手がける、自稱「IT創造会社」です。「日本一たくさんネットワークカメラを売っているんじゃないかな」と自負されるのは社長の杉山 友幸さん、そして社長の右腕として活躍する岡部 力さんにお話を伺いました。



杉山 友幸 さん
アットマーク株式会社
代表取締役社長



ファンヒーターまでついたKX-HCM180専用屋外ハウジング AT-01

絶対売れる！ と確信

杉山社長とネットワークカメラとの出会いは、PCCから定期的に送られてくる新製品情報でした。2001年10月に届いた1号機のパンフレットに、杉山社長は自分の目を疑ったそうです。「その価格の安さに驚きました。一桁間違っているとちやう？とさえ思った。でもすぐ、この商品はブロードバンドの波に乗って絶対売れる！と思ってね、すぐ注文しました」と当時の衝撃を振り返ります。「そのデザインの優しい印象からも、即、ある学校法人に提案しました。安価なことが決め手になり、幼稚園などに計7台の納入が決まったんです。それが当社のネットワークカメラ販売の第1号です」。発売したの当時は、まだPCCにも販売や設置のノウハウは確立しておらず、杉山社長は相談するあてもなく、解決策を独自で模索してこられたと言います。「自分で悩んで解決したお陰でいい勉強になりました。この記録だと後々不都合だからこうした方がいいとか、こういう用途であればこの機種がいいとか、そりゃもう数々のノウハウがウチには貯まっていますよ」と笑顔を見せます。

また、屋外・防水タイプではないカメラを屋外に設置したいというお客様の要望に応じて、専用の防水カバーをあるメーカーと提携して独自開発。そのカバーは今ではPCCからも注文がくるようになったのだそうです。杉山社長、只ならぬ熱心さです！

現場の声を即、活かす

さらに杉山社長は、「このカメラは我々のような販売の現場の意見やユーザーの声を、素早くバージョンアップで反映してくれるのが非常にいい。しかも無料で。これは本当に便利」とネットワークカメラを評価します。

具体的な事例として、こんなエピソードをお話してくれました。アットマークのオフィスにはお客様へのデモンストレーション用にパン＆チルト&ズームタイプのカメラを設置し、窓から見える景色を映しています。ところが・・・、「例えば近くのコンビニの入り口、近くのマンションのベランダ・・・。何でも見せていいというものではないし、見ていいところと良くないところがある。見せる側も見る側も、プライバシーは護りたいところ。それで私はPCCに提案しました。『自由にパン＆チルト&ズームすることは禁止して、あらかじめ決めたポイントだけがみられるような設定にはできないか』と」。PCCもその設定の必要性をすぐ認識し、即バージョンアップで対応しました。杉山社長の提案のように、ネットワークカメラの販売の現場でこそ実感する細やかな発見ひとつひとつが、カメラをバージョンアップさせているのですね。PCCの対応も評価しただけで、なんだか私もうれしいです！

独自の専用サイト

2004年2月、営業の岡部さんは、コンシューマー市場の可能性を感じ、一般の方が気軽にネットワークカメラを購入できるようにECサイトを立ち上げました。その名も『かめら屋本舗』。「インターネットで見るカメラだからこそ、インターネットでも買いたい。気軽にいつでも購入できるWEBサイトを作ること、ネットワークカメラの認知度も上がり、一般の方にもっとネットワークカメラは広がるはず。使い方もまだまだいろいろアイデアが出てくると思いますよ」と楽しそうに岡部さんは話します。これはもう脱帽です・・・。売れる！売りたい！という熱意と意欲があつてこそ、ネットワークカメラは成長させてもらってるんですね。おおきに、社長！



岡部 力 さん
アットマーク株式会社の
敬腕営業マン



アットマーク株式会社
<http://www.atmark.ne.jp/>



Webカメラ屋本舗
<http://www.liveview.jp/>

■現場レポートIndex



*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました (2013年10月)

離れていても、
見えるもの。
～ネットワークカメラ～

05 現場レポート エピローグ

■現場レポートIndex



*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました(2013年10月)



こちらにも農業部の工藤が取材しました。「インターネット農園監視システム・華（ハヤブサ）」と大きく記されたそのホームページに私は釘付けになりました。ネットワークカメラを使ったシステムを作り、独自の名前を付けて提案されているのです。このシステムの提案者は有限会社ムトウィンフォメーションサービスの武藤慎太郎社長です。私は武藤社長を訪ねて、ここ群馬県吾妻郡にやって来ました。伊香保温泉と草津温泉に挟まれた、のどかな山間の街です。



有限会社ムトウィンフォメーションサービス
武藤 慎太郎 社長



一場農園・かっちゃん 園主
一場 勝利 さん



ブドウ園は第二の人生

「今は季節じゃないから木は寂しいけどねー」という武藤社長の案内で着いたところは「一場（いちば）農園・かっちゃん」。1シーズン約1500人の観光客が訪れるというこのブドウ狩り園の園主は、一場 勝利さん。JA吾妻の理事でもいらっしゃいます。

ネットワークカメラはブドウ園を見渡せる高い場所に1台設置してありました。25アール（2500m²）の広い園の周囲には5m程の間隔で赤外線センサーと連動して光るライトが取り付けられています。センサーが作動するとネットワークカメラも反応し、一場さんの携帯電話にメールを送り、一場さんは携帯電話でカメラの画像を確認できる、という仕組みです。山形のサクランボ農園で大規模な盗難事件が相次いだことを受けて、2003年9月、軽ばぬ先の杖として導入されました。一場農園のブドウのシーズンは、9月初旬から10月中旬のわずか数週間。一粒が500円玉大で一房600gもある（巨峰でも平均350g程）プリプリのブドウ狩りはピーターも多く、来れない方からはファックスで注文が入るほどの人気なんですって。うわー食べたっ！

一場さんは7年前の1997年頃、ブドウの苗木を購入し、ブドウ狩り園開園の準備をしてきました。ブドウは、棚が出来て実が実り、お客様にもいでもらえるようになるまでに2～3年かかるんだそうです。それまで長年続けてこられたコンニャク芋農家からの転身です。「孫が出来たのがキッカケでの、少しゆっくりしてみるべーと思って、「第二の人生」じゃねえけどの～（笑）」って素敵ですよ、一場さん。



手塩にかけたブドウを守る

「それがさ、昨日も霜が降って大変だったんだい」とおっしゃるので、なんで大変なんですか？と問われた質問をしましたが、一場さんの説明に納得です。「5月初旬にブドウは芽を吹くんさ。朝晩の冷え込みで霜が降ると、この芽が焼けてしまって、その年もうバアなんさの。もう実をつけない。そやから今のこの時期が一番大切なき。芽がやられてしまったら今年の収入もバアだいのー」。笑顔で話す一場さんだけど、霜対策のため、一晩中起きてブドウの木の周りに焚き火をして、暖めてあげるんです。この時季、ふとんで眠れるのは遅に二晩ほど。はあ～・・・。

「実が生っている期間は短いけども、こんな大事に可愛がって育てるのに、そんなもん持っていければ散々わいの。孫みたいなんだから。」お気持ち、わかりますわ。手塩にかけたブドウちゃんを狙う悪いやつらの見張り番として、ネットワークカメラは役に立ってますか、一場さん。「携帯電話で呼んでくれるからそりゃ便利。人間だけじゃなしに、狸とかハクビシンとか鳥とか、敵はいっぱいでの。もし人間の場合、ほんとに危ないときに、わしらが駆けつけても逆にポコポコにされたらいかんので。すぐそこの派出所のお回りさんに相談した。もしものときは、まず群馬県警へ連絡して、そこから各署へ指示が入って、犯人を連れかってくれることになっ。この地域は吾妻署が管轄だけでも、どこに逃げるかわかんねえから県警から指示が下ることにしてあるんさ」。ず、すごいやん・・・安心の体制を組んでおられます。

一場さんと武藤社長は、取材の合間を縫って今シーズンのネットワークカメラの使い方を相談していました。「開園時間以外は見張り番として上の方に置いて、開園時間中にはカメラを低い位置に設置して、プリプリのブドウの房を映してホームページで公開し、観光客の方に見てもらおうと思ってるんですよ。おいしそう！とか、食べさるだ、とか。いいでしょ？」と、楽しそうなおっちゃんたちです。秋には私もぜひ食べさるを見はからって、ブドウ狩りに再訪させてもらいます。



■現場レポートIndex



*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました(2013年10月)

離れていても、
見えるもの。
～ネットワークカメラ～

05 現場レポート エピローグ

■現場レポートIndex

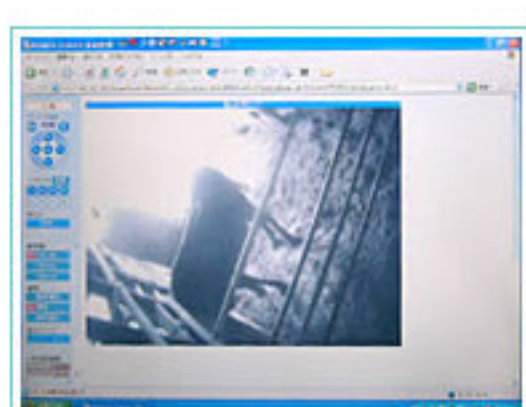


*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました（2013年10月）



6 牧場 繁殖和牛「西山牧場」

またまた編集部・工藤がレポートします。続いて武藤社長にお連れ
いただいた先は「西山牧場」。横の木が美しく、うぐいすの鳴き
声が響く山奥の牧場です。乳業を飼育する酪農ではなく、食用
の和牛の繁殖をされています。オーナーの西山 徹さんの「牛は怖
くねえか？」という心配をよそに、かわいいやん！と年甲斐も
なくはしゃいでしまった私・・・そう、繁殖牧場なので生まれ
て間もない子牛がたくさんいるんです。生後10カ月前後で市場に
出荷され、一頭数十万円で売買されるのだそうです。



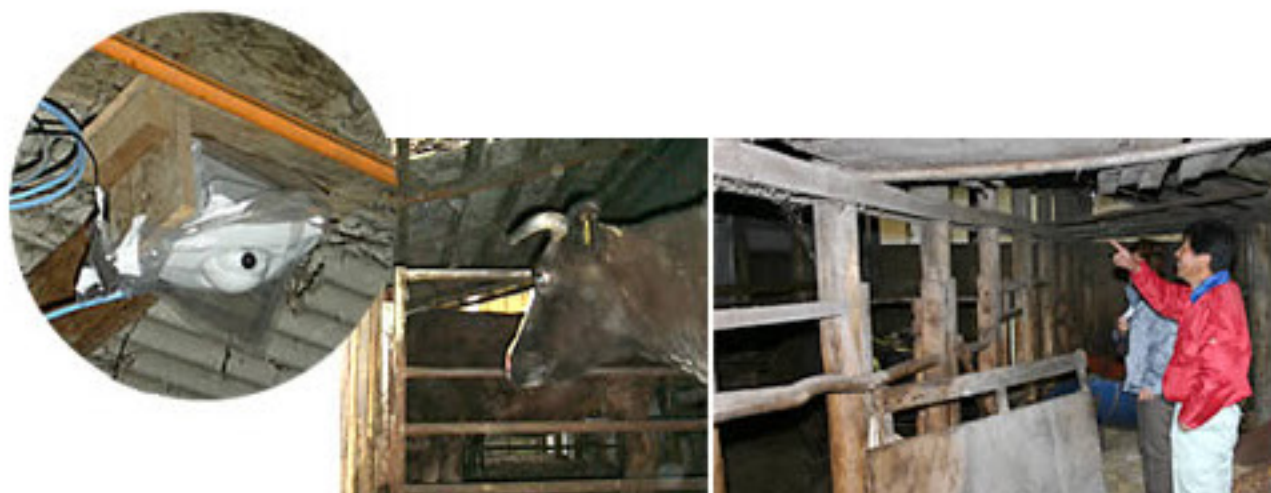
西山牧場 オーナー
西山 徹さん



冬のコタツとカメラ

「向こうの牛舎にや60頭くらいの牛がおって出産待ちしてるんさ。
んで、住まいの近くのこの牛舎は分娩室になって、こっちにや数
日で産みそうな牛と、子牛がいる」と説明して下さる西山さん
は、人工授精士と受精卵移植士の免許をお持ちで、「種付け」はご自
身でなさるのだそうです。牛も人間と同じで妊娠期間は285日。出
産予定日があるにせよ、いつ生まれるかわからないことも人間と同じ。
「陣痛が始まったら尻尾を上げたり、歩き回ったりするから生
まれそうだったりするのはわかるんだけど、そこから何時間かかる
かわかんねえからの～」と西山さんは話します。実際には夜出産す
ることが多らしく、夏はまだしも冬の夜中、牛舎で出産を待つ
のは耐え難い寒さ。「風呂入って一杯飲んで温まってののに、寒い牛
舎に出て行かぬえといかん。そんな時にこのカメラがあったらコタ
ツの中から様子が見れるぞ、て口説かれて、それでカメラ付けたん
さ」と笑う西山さんの横で、「映りてつかまりましたよ」と武藤社長
もにっこりです。

案内された分娩用牛舎の天井に、ネットワークカメラが1台ありま
した。以前に農業関係の展示会で見た監視カメラが気にはなってい
たところに、「酒とコタツ」の口説き文句で西山さんは落とされ
（！？）、2003年3月に導入されました。



命を守る

でもなんで見てないのだめなんですか？動物なんだから自分で産め
るんじゃないんですか？と呑気な質問をする私に、西山さんはび
っくりしながら説明してくださいました。

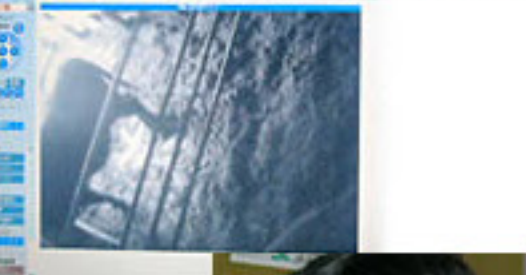
「そりゃあ、何も手を貸さんでも楽に産んでくれる牛もいるよ。だ
けど全部がいつもそうじゃない。足から出てきたり、仰向けに出
てきたり、片足が引かかってたり、腹の中で育ちすぎて難産だっ
たりすると、出産途中で子牛が死んでしまうことがある。難産で疲
れると母牛も弱ってしまったり、死んでしまうこともあるんさ。だ
から手伝ってやらねえと。産んだあともまた大変で、踏み潰さんか
と初乳をちゃんと飲んでくれるかとか見とかないといかん。特に初
乳は生まれて4時間以内に飲まないと、栄養分と免疫が子牛に入
っていかないから、弱い子になってしまう。ほんとに飲まない場合
は、初乳粉ミルクを溶いて哺乳瓶で飲ましてやらねえといかん。子
牛はうちの商売だし、母牛は財産だからね」

お、おそれいました。出産って大変・・・命を守るって大
変・・・！



難しいことは分らんけれども

西山さんは母牛の出産が近くなると、コタツの上にノートパソコン
を出し、カメラの映像をチェックし始めます。「トイレも行けば風
呂も入るし、向こうの牛舎に行ってることもあるし。けど、こうし
て居間にパソコン置いてたら、子どもたちとか家族も気軽に画面み
てくれるからの。この前なんか、子どもたちが『お父さん、この
白い何～？』ちゅうから見てみたら、出産が始まるとって体半分
出てたんさ。子牛は白い袋に包まれて出てくるからカメラで見ても
良くわかるん。それで子どもたちに『ほらこれが足で、これが
頭だ。もうすぐ体が見えてくると』で教えてあげてね。それから
分娩室に様子見に行ったんさ」。なるほど西山さん、それ素敵です
ね！



「人間の手が必要ときだけ、手伝ってあげる。こっちも必要以上
に疲れなくていい。カメラも簡単につける場所を変えられるから、
何頭も出産を控えているときは、こっちで産ませた後すぐ奥の分娩
室に付け替えて、次に控える牛を見る。難しいことはわかんねえけ
ど、便利になったんの～」と感動新たに微笑む西山さん。今日もネ
ットワークカメラと西山さんに見守られながら、牛たちはきっと安
心して出産の時を待っていられるのですよね！



地域の人々に、生活に、密着

隣で武藤社長が「向こうの60頭の牛舎、あっちには必要ないか
い？」と訊いています。「時々だけ予定より早く産んでしまうこ
とがあって、そしたら他の牛に踏まれてしまったりするから、あ
っちにも付けようかなと考えるんさ。いくらするんでやー？」と西
山さん。あらら、商談が始まりました。武藤社長は運転中も、取材
中も、ほんと四六時中ネットワークカメラの提案を考えておられま
した。「こんな使い方はどうかな？」「ここって必要なんじゃな
い？」「今度は桃園に提案しにいこうかと思ってるんだよね」。

群馬のお隣、長野県では果樹園の被害被害総額が年間10億円に達
するというデータもあるらしく、おいしい果物に敵がいつぱいで
す。「監視カメラのシステムより圧倒的に費用が見るって、なん
といても今持っているパソコン、携帯電話で安く見れるっていうの
がいいんだよ」と力強く話す武藤社長の車には、提案用の手作りのパ
ネルが大切に貼られています。

■現場レポートIndex



*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました（2013年10月）

※過去に掲載された記事になります。内容は公開時のものであり、最新の情報とは異なる場合がございます。

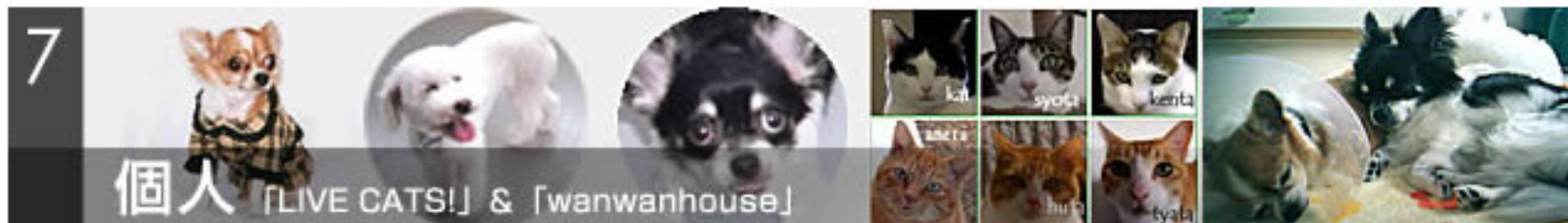
離れていても、
見えるもの。
～ネットワークカメラ～

05 現場レポート エピローグ

■現場レポートIndex



*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました (2013年10月)



またまた工藤がレポートします。これまでの事例は業務用が多かったですが、最後に、ネットワークカメラを個人でお使いの方が最近増えていることを示す事例をご紹介します。読者の方々ご自慢のペットを、ネットワークカメラで映して、みんなにも見てもらっちゃおう！という使い方を実践されている方々です。「他人のペットを見て、何が楽しいか!？」と憤慨なさっているアナタ。いやいやこれが悔るなかれ。なかなか楽しいものです。猫なんて昼間はほとんど寝ているのでぜんぜん動かないのですが、息遣いまで見えますし、時々寝返ったり起き上がったたり（起きてもじっとしていることが多いですが・・・）するのを見ているのは、なんだかホンワカ安らぐものです。そしてこれが意外に飽きない（笑）！一見の価値あります。あなたのお家のペットもネットワークカメラデビューさせたいかなも!?



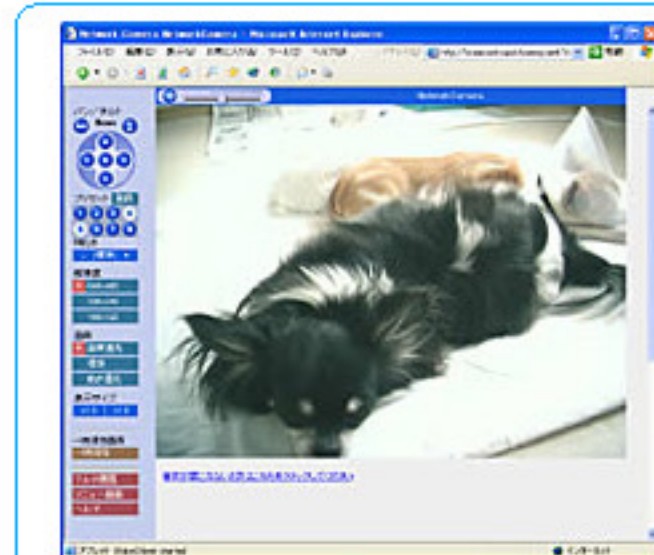
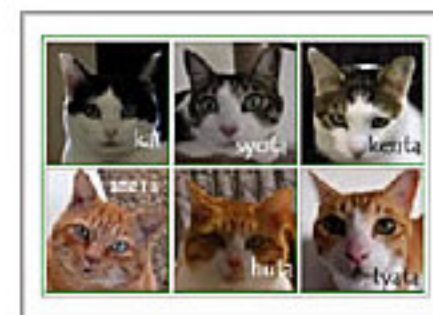
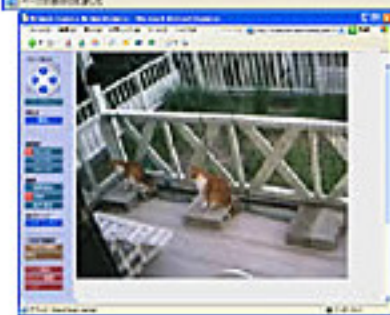
Yossyさん <LIVE CATS!>

※現在はカメラは稼働していません。
(2008年8月19日イズム編集部追記)

デッキ（ベランダ）と室内の2台のカメラから中継されています。

夜は見れません。6匹の猫ちゃんがいます。

ちなみに私は「アメ太の部屋」のアメ太くんを時々見て微笑ませていただいています。（^-^）



wanwanhouseさん

※現在はカメラは稼働していません。
(2008年8月19日イズム編集部追記)

3匹のワンちゃんの中継です。カメラを床においていらっしゃるの、ワンちゃんの目線のような視点で楽しめます。毛のフワフワ感もよく見えます。こちらは音声も聞けるので、さらに楽しいかも。

> wanwanhouseさんお気に入りのワンショット！
(ネットワークカメラ映像の一コマを保存)

■現場レポートIndex



*「2 自然・海」の現場レポートは公開を終了しました (2013年10月)