

ロジクールの功績を表彰：

2021

マーケットリーダーシップアワード

グローバルビデオ

会議デバイス業界

卓越したベストプラクティス

世界レベルのパフォーマンスを実現するベストプラクティス基準

フロスト&サリバンは、厳格な分析プロセスにより、各賞の候補者を評価した後、最終的な受賞者を決定しています。このプロセスでは、候補となった各企業を、2つの側面からベストプラクティスの基準に照らして詳細に検討します。ロジクールは、ビデオ会議分野の多くの基準において他の候補者よりも優れていました。

アワードの選考基準	
成長戦略の卓越性	テクノロジーの活用
運用の卓越性	価格/パフォーマンス価値
強いブランド力	顧客の購入体験
製品の品質	顧客の所有体験
製品の差別化	カスタマーサービス体験

目まぐるしく変化する環境で常に一步先を行く

あらゆる規模の企業が、任意の場所で働く選択肢と柔軟性を従業員にもたらすハイブリッドワークの導入を進めています。その結果、最新のコミュニケーションやコラボレーション用ツールが大規模に導入され、未来の働き方が再定義されました。ビデオ会議サービスとクラウドサービスは、こうした変革のトレンドを加速させている主要なテクノロジーに数えられます。こうしたテクノロジーは、ユーザー同士のつながりを維持すると同時に、新しい柔軟な働き方に対応したビジネス継続性を実現しています。

フロスト&サリバンの調査によると、パンデミック後、リモートワーカーの数は6~7倍に増えると予測されています。このことは、フロスト&サリバンが3,200人以上のIT部門の意志決定者を対象に行った、グローバルな調査の結果によって裏付けられています。

- 93%の企業が従業員の4分の1以上を在宅勤務に移行させる予定
- 31%の企業が組織の分散を進める予定
- 36%の企業が会議スペースの増加に投資する予定
- 88%の企業が社内全体にビデオ会議を導入し新しい働き方に対応する予定

「2021年第1四半期、ロジクールは2位のライバル企業を突き放し、ビジネス用ビデオ会議デバイス市場における収益シェア第1位のベンダーとなりました。同社がこのマイルストーンを達成したのは初めてのことです。ロジクールは長きにわたり、販売台数において、ビデオ会議デバイス市場の首位に立ってきました。そしてこのほど、収益において首位に立ったことは、有意義な製品の開発に重点を置いた独自のデザイン主導のアプローチが評価されたものと考えられます。同アプローチにより開発された製品は、用途が明確であり、シンプルかつ容易なコミュニケーション体験を実現するというわかりやすい利点をユーザーにもたらしめます」

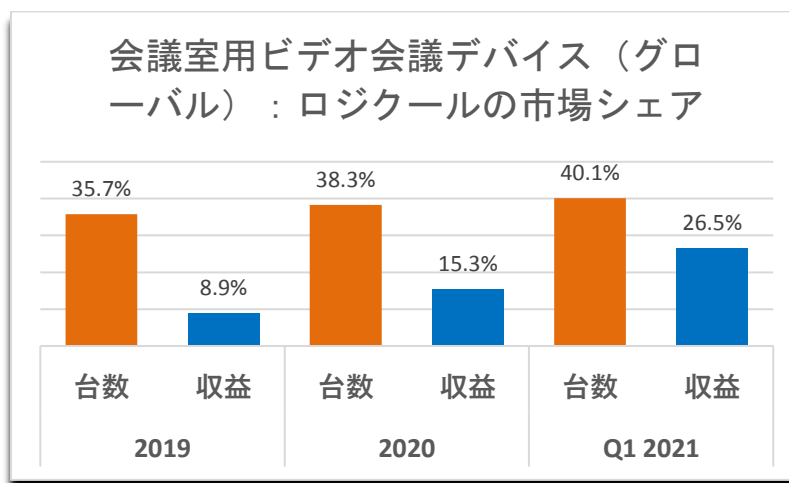
- Connected Work、シニアインダストリー
ディレクター、Roopam Jain 氏

ったことは、有意義な製品の開発に重点を置いた独自のデザイン主導のアプローチが評価されたものと考えられます。同アプローチにより開発された製品は、用途が明確であり、シンプルかつ容易なコミュニケーション体験を実現するというわかりやすい利点をユーザーにもたらしめます。

今日、ビデオコラボレーションはロジクールの一大サクセスストーリーとなり、同社に大きな成長機会をもたらしています。2020年、ロジクールはビデオ会議デバイスで過去最高の売り上げを達成しました。

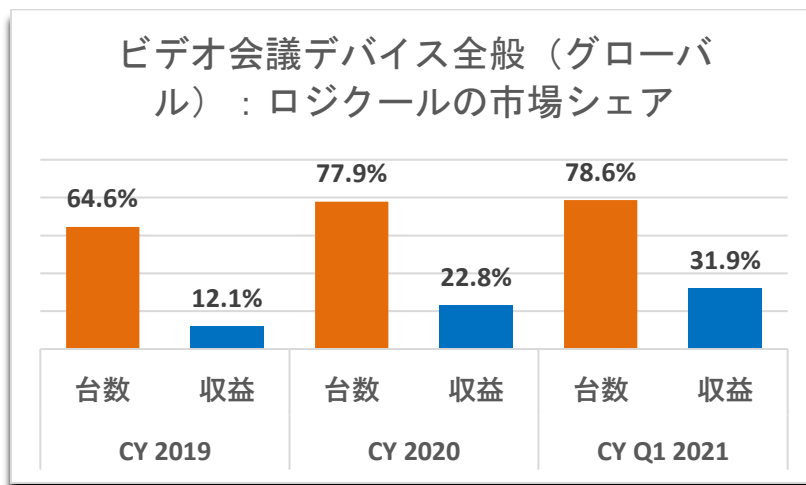
テクノロジーによって絶えず働き方が変貌していく中、世界最大級のハードウェア企業であるロジクールは、急増するハイブリッドワークの需要から恩恵を受けるユニークな立場にあります。ロジクールが誇る高品質なオーディオ、ビデオ、コンテンツ共有用デバイスの膨大なポートフォリオは、常に拡大し続けながら、自宅、オフィス、遠隔地といったあらゆる場所で、より良いコミュニケーションやコラボレーションを実現します。

2021年第1四半期、ロジクールは2位のライバル企業を突き放し、ビジネス用ビデオ会議デバイス市場における収益シェア第1位のベンダーとなりました。同社がこのマイルストーンを達成したのは初めてのことです。ロジクールは長きにわたり、販売台数においてビデオ会議デバイス市場の首位に立ってきました。そしてこのほど、収益において首位に立



出典：フロスト&サリバ

注：ロジクルの一般向けウェブカメラは除外。ビジネス向けウェブカメラ（ロジクル Brio、C930e、C925e など）も除外。



出典：フロスト&サリバ

注：ロジクルの一般向けウェブカメラは除外。ビジネス向けウェブカメラ（ロジクル Brio、C930e、C925e など）、およびロジクルの会議用カメラシリーズは含む。

ビデオ会議デバイス分野で急成長を遂げたロジクルは、市場シェアでトップに立っています。同社は、ビデオコラボレーション事業の収益が 2021 年度に 3 倍近くに増加し、初めて 10 億ドルを突破したと発表しました。ビデオコラボレーション事業の売上高は、2021 年度の第 4 四半期だけで 2020 年度全体の売上高を上回っています。ロジクルは、非常に大きな成長力を秘めた市場において、明確なフロントランナーとして頭角を現してきています。同市場では、リモートワーカーや離れた場所にいるチームをつなげるビデオ会議に対し、その長期的かつ継続的な需要に牽引された、長期にわたる成長機会が見込まれてもいます。

- 2021 年第 1 四半期、ロジクルは、会議室用デバイスの収益と販売台数において市場の首位に立っただけでなく、ビジネス向けパーソナル ビデオコラボレーション デバイスの市場でもトップになりました。
- 販売台数の面では、会議室用デバイスで 2 位のライバル企業の 2 倍、ビジネス向けパーソナルコラボレーションビデオ会議デバイスで 15 倍の販売台数となっています。
- 会議室用ビデオ会議デバイスの収益は、2020 年に 2 倍近くに増えて 4 億 710 万ドルに達し、販売台数は 67.4%増と驚異的な伸びを記録しました。
- ビデオ会議デバイス全般（ビジネス向けウェブカメラと会議室用カメラ）の売り上げは、台数で 151.2%、収益で 128.9%と、大幅に増加しました。

優れたテクノロジーの活用と競合他社との差別化

ロジクルは、あらゆるスペースにユーザー全員の手が届くビデオ機器を設置することをミッションとしています。これが、製品開発と価格/パフォーマンスの優位性に対するアプローチの

指針となっています。ロジクールは現在、会議室内コラボレーションとパーソナルコミュニケーションの飛躍的な成長機会を完全に捉えた、包括的なデバイスのポートフォリオを提供し、市場で独自の地位を築いています。

当初、ロジクールはビデオ会議の現状を変えることに重点を置いていました。これまでのビデオ会議の利用は、高価で複雑なビデオ会議専用ハードウェアとインフラストラクチャのソリューションに依存していました。そのため、導入は一部の役員会議室と会議スペースに限られていました。ロジクールの軽量で高品質なデバイス、ならびにクラウドサービスと連携する会議用カメラやコラボレーション用ビデオバーの豊富なラインアップにより、広く一般の人々へのビデオコミュニケーションの普及を実現しました。ロジクールの製品は、スムーズなユーザー体験と、あらゆる会議スペース（会議ブース、ハドルスペース、小会議室、中会議室、大会議室など）に導入できる手頃な価格が特徴となっています。

ロジクールのビデオデバイスは、あらゆる UC またはビデオコラボレーションのクラウドサービスと連携し、プラグ&プレイで接続できます。競合他社の多くが会議室専用のビデオ会議機器ドポイントに重点を置く中、ロジクールのアプローチは、企業が幅広い厳選されたソリューションのポートフォリオの中から、選択できるようにすることを基本にしています。これらのソリューションは主要なクラウドサービスで認定されており、自宅、オフィス、ホットデスクなど、勤務場所にかかわらず、あらゆるユーザーや状況に対応します。

- 優れたパーソナルコラボレーション - 急速に成長しているロジクールのパーソナルワークスペースソリューションの数々は、シームレスなリモートワークを実現します。幅広い選択肢があるヘッドセットやビジネス向けウェブカメラにより、従業員は世界のどこからでも、コミュニケーション体験を妥協することなく柔軟に働くことができます。
- BYOD (Bring Your Own Device) 会議室 - ロジクールはスタンドアロンの会議用カメラを豊富に取り揃えています。ユーザーは、自分のノート PC やモバイルデバイスから好みのソフトウェア クライアントを使用してビデオ会議を開始することができます。BYOD オプションは、IT 機器のコンシューマライゼーションの進展に沿ったものです。
- グループ会議に最適化された PC ベースの会議室 - ロジクールでは、BYOD アプローチは多くの場面で有効であるものの、会議室専用コンピュータ、配線、会議室の設備やデザインなど、慎重に検討すべき複数のテクノロジー要素もあると考えています。ロジクールはこの課題を認識し、テクノロジーパートナー各社と協力して、さまざまな規模の会議室に最適な会議室向けバンドルを開発しました。
- 一体型のアプライアンス - ロジクールのビデオバーは、コンピュータを内蔵したビデオ会議専用デバイスで、一体型のシンプルさと管理のしやすさを追求した優れた機能と性能を備えています。

絶えず変化するユーザーニーズに対応したイノベーション

この数年間、ロジクールのビデオコラボレーション事業は、好調に推移していますが、それに甘んじていたわけではありません。同社は製品ポートフォリオを継続的に強化し、ハードウェアとソフトウェアのイノベーションのために多くの分野に投資を続けています。さらに、センサー、音響、光学系、ワイヤレス、電源管理などの主要な技術分野で数十年にわたって専門知識を蓄えてきており、それを競争力の中核としています。近年、ロジクールはその技術力をソフトウェア、アプリケーション、クラウド、データ分析、AI、機械学習などの、より高度な技術にも拡大させています。

同社が最近発表し、市場を変えた製品には、次のようなものがあります。

- Rally Bar と Rally Bar Mini - ロジクールによるアプライアンス市場への参入を示す新しいソリューションのポートフォリオです。Microsoft Teams や Zoom などの今日の主要なビデオ会議サービスとネイティブに連携するこれらの一体型ビデオバーは、効率的な調達、管理のしやすさ、使いやすさを提供します。すべてのコンポーネントを 1 つのデバイスに統合した、すぐに使える一体型のアプローチにより、これまでにない洗練性とパワーを会議室にもたらしめます。そして、より高度なインテリジェンス、分析、管理者によるコントロールを可能にしながら、複雑な設置や複数コンポーネントのサポートにかかる追加コストをなくし、ROI を大幅に改善します。最新のロジクール Rally Bar は中会議室向けで、小会議室向けには、ロジクール Rally Bar Mini が最適です。
- ロジクール RoomMate - RoomMate は、大会議室向けに設計されたコンピュータ アプライアンスです。PC や Mac を必要とせず、Rally Plus や MeetUp などのロジクール会議用カメラでビデオ会議サービスを利用することができます。
- ロジクール Scribe - AI 搭載のホワイトボードカメラである Scribe は、ブレインストーミング、授業、チーム会議などの際に、ホワイトボードに書かれた内容を鮮やかな映像でブロードキャストします。公平な会議体験を求めるリモートからの参加者の声が高まる中、それに応えて開発された製品です。シンプルなデザインと、Microsoft Teams Rooms および Zoom Rooms との連携強化により、会議室内かりリモートかにかかわらず、参加者全員に対して板面の内容を鮮やかに映し出します。これにより、分散したチームのメンバーが、同じ条件でコラボレーションできるようになります。

ロジクールのビデオコラボレーション デバイスはすべて、最高のビデオ品質を実現する Ultra HD 4K カメラ、豊かで自然な音声をもたらす非常にひずみの少ないスピーカー、AI を活用したロジクール RightSense™テクノロジーにより強化されています。これらのテクノロジーは、最先端の AI を活用して照明、色彩、音量、カメラコントロールを自動化し、より自然で魅力的なビデオ会議体験を実現します。また、ロジクールは、各会議室の人数カウント機能やインサイト機能など、ロジクール Sync によるクラウドベースのリアルタイム監視/管理機能を提供しています。さらに、Sync 用オープン API により、成長中のパートナーエコシステムが提供するデバイスの監視、管理、分析を、一元化し、クロスプラットフォームのソリューションを提供することができます。

シンプルさと使いやすさを重視した業界随一のデザイン

「ロジクールのデザイン主導のアプローチとカルチャーは、同社の戦略的、文化的な差別化要因になっています。微細な点にまで行きわたった配慮が、ロジクールの製品を、好感の持てる、パーソナルで使いやすいものにしているのです」

- Connected Work、シニアインダストリーディレクター、Roopam Jain 氏

ロジクールは、「ロジクールの新製品はどれも、デザイナーとマーケティング担当者が一緒になって方向性を考える、単なる製品ではない、「体験」の構築を目指しています」と語ります。このデザイン主導のアプローチとカルチャーは、同社の戦略的、文化的な差別化要因になっています。微細な点にまで行きわたった配慮が、ロジクールの製品を、好感の持てる、パーソナルで使いやすいものにしているのです。ロジクールは、さまざまな特許を所有しています。同社の製品は、人間工学に基づく優れた設計がなされている

として、過去3年度に127のデザイン賞を受賞しました。2021年度には、23のデザイン賞を受賞しています。

ロジクールは、地球と社会のことを考え、持続可能なビジネス運営方法の改善に注力してきました。2019年、同社はパリ協定に参加し、2020年には再生プラスチックへの大転換を発表しました。2021年第1四半期には、カーボンラベルを付けた製品の販売を発表しました。ロジクールは、カロリー表示のラベルが食品業界に影響を与えたように、カーボンラベルも世界の二酸化炭素排出量削減を一步前進させるものと考えています。その過程で、原材料から製造および輸送、消費者による使用、そして製品寿命の終了に至るまでの製品のカーボンインパクトを測定する、ライフサイクル分析手法を開発しました。ロジクールは、そこで得た知見と、カーボンラベルの第三者認証の方法を、あらゆる企業および競合他社に無償で共有しています。

市場開拓の急拡大

ロジクールは、通信業界で確固たるブランドを確立してきました。現在、ロジクールの販売網は、その大規模なオンライン/オフラインの小売/販売チャネルを越えて拡大しています。ビデオコラボレーションへの投資増加に伴い、ロジクールは、自社の販売力だけでなく、新規、新興のさまざまなチャネルパートナーを通じて、企業向け販売網を拡大しています。多くの競合他社とは異なり、ロジクールは、さまざまなテクノロジーベンダーやプラットフォームと提携し、それらの製品やエコシステム間をつなげることができる中立的なテクノロジーサプライヤーとしての地位を確立しています。

同社の成功の最たる要因は、業界最高の販売パートナーやテクノロジーパートナーとの提携するという、差別化された市場戦略によるところが大きい。ロジクール コラボレーション プログラム (LCP) は、主要なテクノロジープロバイダー (Microsoft、Google、Zoom、RingCentral、Pexip、LogMeIn、Blue Jeans、Fuze など) から成る、急成長中のエコシステムです。成長を続けるこの UC パートナーのエコシステムは、顧客に、主要なクラウドプロバイダーやサードパー

のソフトウェアと連携する、オープンなコミュニケーションソリューションへのアクセスを提供しています。LCP では、40 社以上のパートナーがそれぞれのソリューションを提供しており、クラウド型ビデオ会議プロバイダー向けと、補完的なソリューション向けの 2 つのプログラムが用意されています。LCP のメンバーには、ロジクール製品の機能を最適化することで、ユーザー体験やテクノロジーの導入を強化し、ビジネスのワークフローやプロセスとの連携を可能にする、広範なエコシステムを持つサードパーティ企業が含まれています。

結論

ロジクールは、競争の激しい市場で、絶えず変化する今日の従業員のニーズに対応したシンプルで高品質なデザイン原則に重点を置くことにより、業界トップの地位を獲得しました。そして、市場随一のイノベーションを、使いやすく調達しやすい高品質ビデオコミュニケーションデバイスと組み合わせることで、ハイブリッドワークスペースで働くすべての人に、ビデオコミュニケーションをもたらしました。以上の理由により、フロスト&サリバンは、ロジクールのグローバルなビデオ会議デバイス市場における取り組みを称え、2021 年マーケットリーダーシップアワードを授与します。

マーケットリーダーシップの認定について

フロスト&サリバンのマーケットリーダーシップアワードは、卓越した業績、製品、サービスを通じて最大の市場シェアを獲得した企業を称える賞です。

ベストプラクティスアワードの分析

マーケットリーダーシップアワードの授与に際し、フロスト&サリバンのアナリストは次の基準を用いた独自の評価を実施しています。

成長戦略の卓越性：新たな成長機会を継続的に発見し、優先順位をつけて追求する能力がある

運用の卓越性：会社のプロセスが、その戦略をサポートするために開発された戦術の、効率的かつ一貫した運用を支えている

強いブランド力：会社が尊敬され、認知され、覚えられている

製品の品質：製品やサービスのライフサイクルのすべての段階で、パフォーマンス、機能、信頼性が、高く評価されている

製品の差別化：製品やサービスが、価格、品質、独自性（またはこれら3つの組み合わせ）の面で他の企業には容易に真似できない、市場のニッチを開拓している

テクノロジーの活用：最先端のテクノロジーを製品に組み込み、製品のパフォーマンスや価値を高めている

価格/パフォーマンスの価値：製品やサービスが、市場に存在する同様の製品よりも、高いコストパフォーマンスを実現している

顧客の購入体験：購入体験の質は、顧客自身のニーズや制約に対応した最適なソリューションを購入していることを保証します

顧客の所有体験：顧客がこの会社の製品やサービスを所有していることに満足しており、製品やサービスのライフサイクル期間を通して、ポジティブな体験をしている

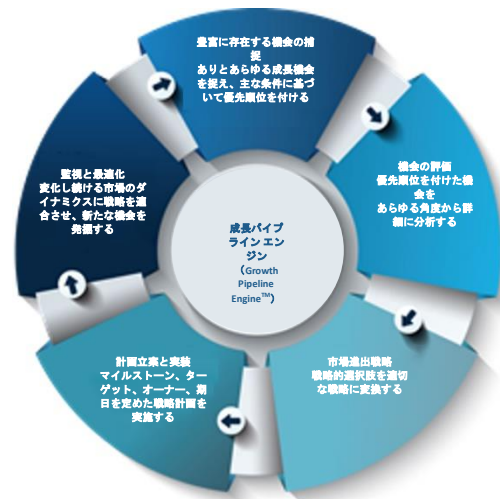
カスタマーサービス体験：カスタマーサービスが利用しやすく、迅速で、ストレスがなく、高い質を誇る

フロスト&サリバンについて

フロスト&サリバンは、成長パイプライン企業（Growth Pipeline Company™）です。当社は、成長が形作る未来にお客様を導きます。当社のサービスとしての成長パイプライン（Growth Pipeline as a Service™）は、CEO と CEO の成長チームに、成長機会に関する継続的で精密なプラットフォームを提供し、長期的な成功を保証しています。ポジティブな成果を達成するため、当社のチームは 60 年以上にわたる経験を生かし、6 つの大陸であらゆるタイプおよび規模の組織に、実証済みのベストプラクティスを用いたコーチングを行います。御社の成長パイプラインの未来を照らす方法については、フロスト&サリバンのウェブサイトをご覧ください。
<http://www.frost.com>

成長パイプライン エンジン（Growth Pipeline Engine™）

フロスト&サリバンは、継続的な成長機会と戦略を体系的に提供するプロプライエタリ モデルに、イノベーション ジェネレーター（Innovation Generator™）を利用しています。[詳細はこちらをご覧ください。](#)



主なインパクト:

- 成長パイプライン: 成長機会の継続的フロー
- 成長戦略: 実証済みベストプラクティス
- イノベーションカルチャー: 最適化された顧客体験
- ROI と利益: 実装の卓越性
- 変革的成長: 業界でのリーダーシップ
-

イノベーションジェネレーター（The Innovation Generator™）

幅広い革新的成長機会を捉えるには、当社の6つの分析的視点が不可欠です。こうした機会のほとんどは、これらの視点の先で発生するためです。

分析的視点:

- メガトレンド (MT)
- ビジネスモデル (BM)
- テクノロジー (TE)
- 業界 (IN)
- 顧客 (CU)
- 地理 (GE)

