

IPTPCとベリングポイントが強力タッグ 経営戦略に基づくIP電話導入を支援

沖電気工業が設立したIP電話普及推進センター(IPTPC)では、経営戦略的な視点からのVoIP、IP電話導入を支援するため、ベリングポイントとのアライアンスを締結し、充実したコンサルティングサービスを展開している。ベリングポイントの高いビジネスコンサルティング能力とIPTPCのシステム構築ノウハウが融合したことで、真のVoIP、IP電話システム構築のためのワンストップソリューションが実現される。

企業におけるITやネットワークインフラの位置付けは、経営の根幹を支えるものとして一層重要度を増している。VoIPやIP電話の導入に際しても、単に「コスト削減」という観点だけでなく、IP統合による情報流通の効率化等、経営戦略的な視点からシステム全体を見渡した導入が重要となる。

一方、キャリアにおいても新たな収益を生み出すIP電話サービスを事業として進めていくにあたり、既存事業とのシームレスな統合とシナジー効果を生み出すため、サービス全体を見据えた最適なシステム導入が必須だ。

こうした中で、IP電話、VoIPのワンストップソリューションを提供するために沖電気工業が設立したIP電話普及推進センター(IPTPC)では、システム構築コンサルティングだけにとどまらず、ベリングポイントとのアライアンス

を締結し、企業経営に関わるIT戦略にまで踏み込んだコンサルティングサービスを展開している。

先進的手法に基づくコンサル提供

ベリングポイントは会計事務所から分離独立したKPMGコンサルティングが2002年10月に社名変更した企業だ。経験豊富なコンサルタント陣と独自のノウハウを組み込んだ実践的なプログラム管理手法、さらには各分野の主要なIT、SIベンダーとの協業により、経営戦略立案からITソリューション導入まで、一貫したコンサルティングサービスを提供し、高い評価と実績を獲得している。

昨今の急速なIP化の普及に伴う次世代ITモデルの構築ニーズに対しても、アーキテクチャの標準化を行う「IT Transformation」、IPによるネットワークと各種コミュニケーションの

戦略的統合を行う「IP Convergence」の手法により「ITインフラストラクチャの標準化」を提言しており、すでに企業のVoIPネットワーク構築や、IP

沖電気工業株式会社

- PART 1 「IP電話普及推進センター」紹介
- PART 2 音声品質評価ソリューション
- PART 3 コンサルティングソリューション



沖電気工業(株)
IP電話普及推進センター
シニア・エバンジェリスト
井坂正純氏

電話サービスの事業化を進めるキャリア等に対する多くの実績を積み上げてきた。

こうした中で、両社がパートナーシップを結んだ理由は、お互いの強みを相互補完することで、企業やキャリア・ISPに対して、より充実したサービスの提供を実現することにある。

ベリングポイント・ディレクターの原田龍一氏は、「これまで私どもがユーザーに対してコンサルティング活動を進めてきた中で、計画立案までではなく、最終的な構築フェーズまでは踏み込めないというジレンマを抱えていました。そこでVoIPネットワークやIP電話サービスのシステム構築で高い実績を持っているIPTPCとパートナーシップを結ぶことで、相互補完が行えると考えました」と語る。

また、沖電気工業・IP電話普及推進

センターシニア・エバンジェリストの井坂正純氏は、「当初からシステムの構築コンサルだけではなく、IP電話サービスの事業性検討等、より経営の部分にまで踏み込んだコンサルティングサービスの提供が必須と考えていました。そこでの最適なパートナーとしてベリングポイントを選択しました」と語る。

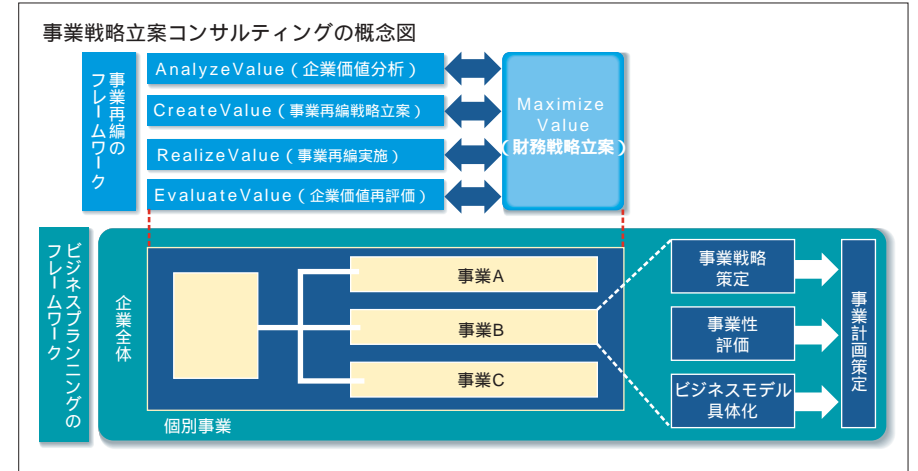
既存事業とのシームレスな統合も支援

IPTPCでは、キャリア・ISPがIP電話サービス事業に参入する際の事業性判断、マーケティング分析、投資/収益計画を策定する「サービス事業者向けビジネスコンサル」、IP電話やVoIP導入にあたり投資対効果のコンサルや最適事業者の選択等を行う「企業向けビジネスコンサル」の2つのメニューを用意している。

これらのメニューの中核となるのが、ベリングポイントが企業やサービス提供事業者に向けて展開してきた「事業再編&財務戦略サービス」と「ビジネスプランニングサービス」の2つの事業戦略立案コンサルティングだ。

事業再編&財務戦略サービスは、事業再編によって新たな企業価値創造を支援するための、企業価値分析、事業再編戦略立案、事業再編実施、企業価値再評価の4つのステップに「財務戦略」を加えたもので、ベリングポイントが開発した独自のツール、手法を用いて企業価値の分析・評価を実施する。

ベリングポイント・シニア コンサルタントの吉田剛氏は、「これらのス



テップを通じながら、IP電話等の新規事業が企業のビジネスに組み込まれた場合の全体的なシナジー効果、ビジネスプロセスの変化を評価し、その評価を軸として最終的にその企業にとって最適な新しいビジネスモデルを描き出していきます」と説明する。

実際のビジネスを展開していくにあたってのさまざまな施策を立案するのが、ビジネスプランニングサービス。ここでは自社の既存事業およびコアコンピタンスを踏まえてIP電話事業参入によるシナジー効果を分析、事業価値や投資収益性の評価を行っていくものだ。自社の強みを生かしながら、多面的なシナリオに基づくサービス戦略の策定、実施に加え最適なパートナーの選択、事業計画の策定を行う。

ここで重要なポイントは、IP電話サービスを新規事業を開始しようとした場合に、顧客に対して既存のサービスとシームレスに統合し提供しなければならぬということだ。顧客データの管理や決済、課金等それぞれが既存サービスと分断されていたのでは、顧客の混乱と離反を招いてしまう。

そこで、統合されたビジネスプロセスとインフラ構築を実現するためにベリングポイントが創出した「Configure To FIT」というフレームワークを用いることで、新サービスと既存サービスを分断させることなく、統合されたワンストップサービスとして提供することを可能としている。これにより、効果的な顧客の囲い込みや顧客満足度の向上、新規顧客の獲得が実現できる。

今回のアライアンスの効果として、約半年間で約20社の相談案件を獲得しており、うち数社とは具体的な商談が進んでいる。提供と提案期間が比較的長期にわたるコンサルティングサービスでは異例の出足の早さだ。井坂氏は「IP電話事業への参入、VoIPネットワーク導入を望むキャリアや企業が、システム構築だけでなく経営コンサルまで求めていることが実績となって表れているのでしょ」と市場の動向を語る。

今後、両社はお互いのリソースを生かしあいながら提案活動を進めるとともに、顧客の声を汲み取りながらさらに充実したコンサルティングサービスの提供を進めていく構えだ。



ベリングポイント
ディレクター
原田龍一氏



ベリングポイント
シニア コンサルタント
吉田剛氏