CSGジャパン株式会社 Infomercial
全3回シリーズ
PART 1 戦略的ビリング・ソリューション
PART 2 統合メディエーション・プラットフォーム
PART 3 マルチビジネス・ビリング・ソリューション

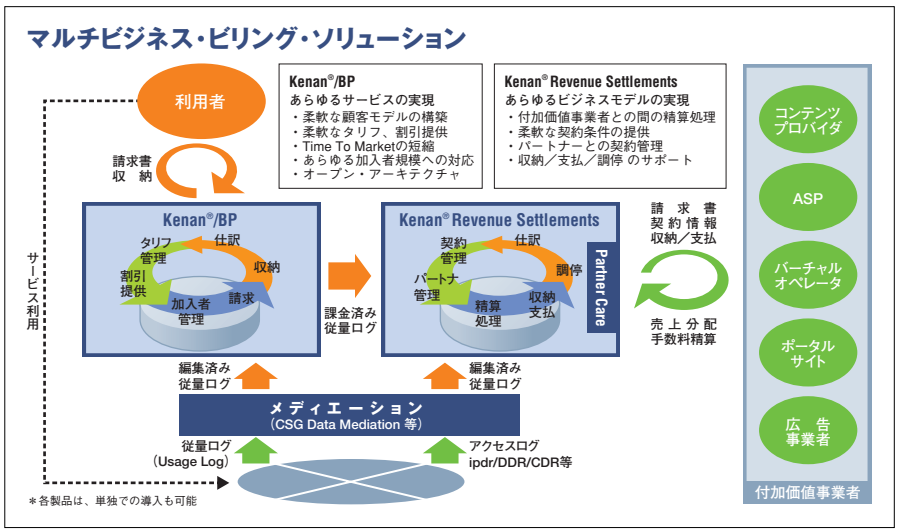
CSGが実現するマルチビジネス・ビリングシステム 付加価値事業者とのWIN-WIN構築にも効果

通信キャリア・ISPが現在抱えている最大の課題は、収益を生み出すサービスのタイムツーマーケットを実現することだ。そのためにはVoIPやコンテンツ配信などIP系の新サービスの導入をはじめ、従来からの法人向けサービスや音声サービスにおける割引等の新プラン等の提供に際して、迅速かつ柔軟に対応できる課金システムが必須となる。こうした課題を解決するものがCSGの課金ソリューション「Kenan/BP」と「Kenan Revenue Settlements」だ。

通信インフラの多様化によるさまざまなサービスの出現、ビジネスモデルの多様化等により、ユーザーはこれまで以上に多くの選択肢の中からキャリア／サービスプロバイダー（SP）やサービスを選ぶことが可能となっている。そして、メニューの多様化や請求の一元化、複数サービス加入による割引等、課金の統合化を強く期待している。一方キャリア/SPは、ユーザーの厳しい要求を満たす新サービスや各種キャンペーンの迅速な導入が、競合に打ち勝つための重要な鍵となっている。

CSGジャパンの「Kenan/BP」は、こうした課題を解決する課金システムだ。同社のテクニカルコンサルタントの松川智彦マネージャーは、「従来の手作り型の課金システムに対して、機能拡張や新サービス導入時に対する柔軟性の欠如に加え、高い開発・運用コストが発生している点に不満は多かった。Kenan/BPは、パッケージ型のシステムであり、新サービスの提供等の機能拡張に柔軟に対応できる。また、既存資産を最大限に生かした柔軟なインテグレーションも可能だ」と語る。

さらに、Kenan/BPは数万～数千万加入者規模に対応する拡張性の高いアーキテクチャに加え、あらゆるユーザーモデルに柔軟に対応できるデータモデル等の特徴を保有している。その先進性と優位性は世界280以上のプロジェクトでの稼働実績で示されている。



清算処理に柔軟に対応

一方、キャリア/SPが新サービスを創出し優良ユーザーの囲い込みを実現するためには、優れたコンテンツ、サービスを保有する付加価値事業者とのパートナーシップが必須となる。価値あるサービスを取り込むことで競合他社に対する優位性を獲得できるからだ。

CSGの新製品「Kenan Revenue Settlements」は、付加価値事業者との精算処理を柔軟にサポートし、「パートナーケア」を実現できるシステム。さまざまな契約条件に基づく複数の事業者に対する柔軟な清算処理をはじめ、パートナーへの契約情報の管理と利用情報の提供が可能だ。松川マネージャーは、「付加価値事業者に柔軟な契約条件を提示し、付加価値に見合った清算を実施する。そして月ごとの利用トランザクション数や清算額を、リアルタイムに開示することで協力体制を密にし、ユーザーへのサービスの多様化、競争力の向上が図れる」と語る。

サービスの迅速かつ柔軟な提供と、付加価値を生み出すパートナーとの協業を実現できるCSGの課金ソリューションが、キャリア/SPの収益アップを実現する有力な手段となりそうだ。 AD

CSGジャパン株式会社
〒163-1030 東京都新宿区西新宿3-7-1 新宿パークタワー30階S
TEL:03-5326-3006 FAX:03-5326-3172 E-mail:japan_info@csgsystems.com