

報道各位

2005年8月24日

株式会社インフォニクス
サイボウズ株式会社

サイボウズ子会社のインフォニクスが MVNOをサポートする「MVNE サービス」を9月より日本で初めて提供開始 ～サイボウズも本サービスを利用したMVNO事業を検討～

サイボウズ株式会社(本社:東京都文京区 代表取締役社長 青野 慶久)の連結子会社で通信サービス事業を営む株式会社インフォニクス(本社:愛知県名古屋市中区 代表取締役社長 浅野 浩志)は、広くMVNO(Mobile Virtual Network Operator 仮想移動体サービス事業者)参入事業者向けに、独自ビルディング(課金)エンジンをコア機能とするアウトソーシングサービス、「MVNE サービス」の提供を2005年9月1日(木)より開始します。

MVNO参入事業者インフォニクス社のビジネスプラットフォームを広く提供することで、MVNO事業の参入障壁を下げ、プレイヤーを増やして産業としての確立を促します。こうしたサービス提供者は欧米ではMVNE: Mobile Virtual Network Enablerと呼ばれ、バックヤード機能をMVNOに提供するアウトソーサーとして、MVNOと共に既に確立された事業形態です。インフォニクス社はこうしたサービスを日本で初めて提供することになります。また、サイボウズ自身も、そのプラットフォーム上でサイボウズブランドを用いた、法人向けソフトウェアと移動体サービスをパッケージングしたMVNO事業への展開を検討します。

インフォニクス社のビルディングエンジンは、複雑な課金を低コストでフレキシブルに行えることにおいて、類似システムに対する明確かつ大きな優位性があります。また、インフォニクス社自身、通信サービス事業者として複数年の運用実績があり、さらに複数社から試験的に課金・請求業務を既に受託しています。なお、通信サービスではありませんがサイボウズもインフォニクス社にライセンス料金などの課金・請求業務を委託済みであり、加えて今秋には顧客・オーダー管理システムもインフォニクス社のソフトウェアをライセンス利用する予定にしています。

(サービス概要)

サービス名称

「MVNE サービス」

サービス形態

- ・ 基本サービス:ビルディング(課金計算)業務受託サービス
- ・ オプションサービス:顧客情報・オーダー管理、請求書の発行、決済、債権管理、カスタマーケアなど

MVNO参入事業者は、本サービスを選択的に利用することで、MVNO事業に迅速かつ低リスクに参入でき、本来最も重要なマーケティング面に専念することが可能となります。また、独自のプライシング施策をスピーディかつフレキシブルに実行に移せるため、競合企業に対して優位に立つことができます。

利用のメリット

- ・ 機を逃さない事業参入スピードの保証
- ・ システム投資の回避
- ・ 請求ミスの回避
- ・ 高騰しがちなシステム保守コストの圧縮
- ・ プライシングにおけるフレキシビリティとスピードの保証
- ・ 固定通信や既存商材の課金・請求との統合

MVNOを含め通信サービス事業に参入する際、特に課金部分は軽く考えられがちであり、“とりあえず”のシステムでスタートするケースが多いのですが、すぐに連続的な改修を迫られ、システム開発・保守コストが予想外に膨らんでしまいます。これは通信サービス業界での料金改定が頻繁であること、他サービスとの統合が進むこと、サービス自体よりプライシングの妙が勝敗を分けること、といった特性を持っているためです。本サービスを利用する最大のメリットは、こうした落とし穴を避

けられることにあると言えます。

MVNO とは、無線局免許を自社では持たずに既存の通信事業者から借り受け、自社ブランドでモバイル・サービス(音声、メッセージング、データ、コンテンツ、ゲーム、その他付加価値サービス)を提供する事業者です。顧客にサービスを提供するのは MVNO であり、通常エンドユーザーが実際にネットワークを運用する通信会社を意識することはありません。通信業界の成熟と競争激化に伴い、優れたブランドや強固な顧客基盤を持つ事業者がマーケティング機能を担うこの形態は拡大していくことが予想され、通信会社もそうした協調事業形態をオプションとして受け入れる流れにあります。欧米では英 Virgin グループの「Virgin Mobile」をはじめ、数多くの MVNO が存在します。日本でも既にいくつかの事業者の参入検討が報道され、水面下で数多くの事業者が提供・参入を検討しています。

インフォニクス社は本サービスの提供によって、日本における MVNO 事業への参入障壁を下げるともに成功確率を上げることで、MVNO という事業形態を定着させ、参入事業者、既存の通信事業者及びエンドユーザー全てにとってより多くのメリットをもたらすことを目指しています。

販売方法

- ・ インフォニクス社の直接販売(おってパートナー企業による販売も開始予定)

価格

- ・ 基本機能分(課金計算サービス):月額定額制(下記のいずれかの方式の選択制)
 - 方式 1. 最小定額料金+都度カスタマイズ費用
 - 方式 2. カスタマイズ無制限定額(課金方式や対象サービス、出力データなど)
- ・ オプション機能:作業数/請求数比例料金
 - 詳細ヒアリングを通じた範囲の特定後、お見積もり
 - オプション追加によるセット割引あり

詳細資料

<http://cybozu.co.jp/company/news/2005/pdf/MVNE.pdf>

(株式会社インフォニクス概要)

| | |
|-------------------|---|
| [1] 商 号 | 株式会社インフォニクス |
| [2] 代 表 者 | 代表取締役社長 浅野 浩志 |
| [3] 所 在 地 | 愛知県名古屋市中区丸の内一丁目9番21号 |
| [4] 設 立 年 月 日 | 平成8年3月27日 |
| [5] 主 な 事 業 の 内 容 | (1) 通信サービス事業 (2) ビリング(課金・請求)ソリューション事業 (3) 旅行者向け携帯電話レンタル事業 |
| [6] 決 算 期 | 3月31日 |
| [7] 従 業 員 数 | 79名(平成17年3月現在) |
| [8] 主 な 事 業 所 | 愛知県名古屋市及び東京都豊島区 |
| [9] 資 本 の 額 | 118百万円 |
| [10] ホームページ | http://www.inphonix.com/ |

(本件に関するお問い合わせ先)

株式会社インフォニクス <http://www.inphonix.com/>

〒170-0005 東京都豊島区南大塚3-36-7 南大塚T&Tビル3階

ビリングソリューション事業部 泉/小林 mvneinfo@inphonix.com

Tel.: 03-5954-2043 FAX.: 03-5954-2052

サイボウズ株式会社 <http://cybozu.co.jp/>

〒112-0004 東京都文京区後楽 1-4-14 後楽森ビル 12階

広報 IR グループ 笠谷 pr@cybozu.co.jp

TEL:03-5805-9035 FAX:03-5805-9036