

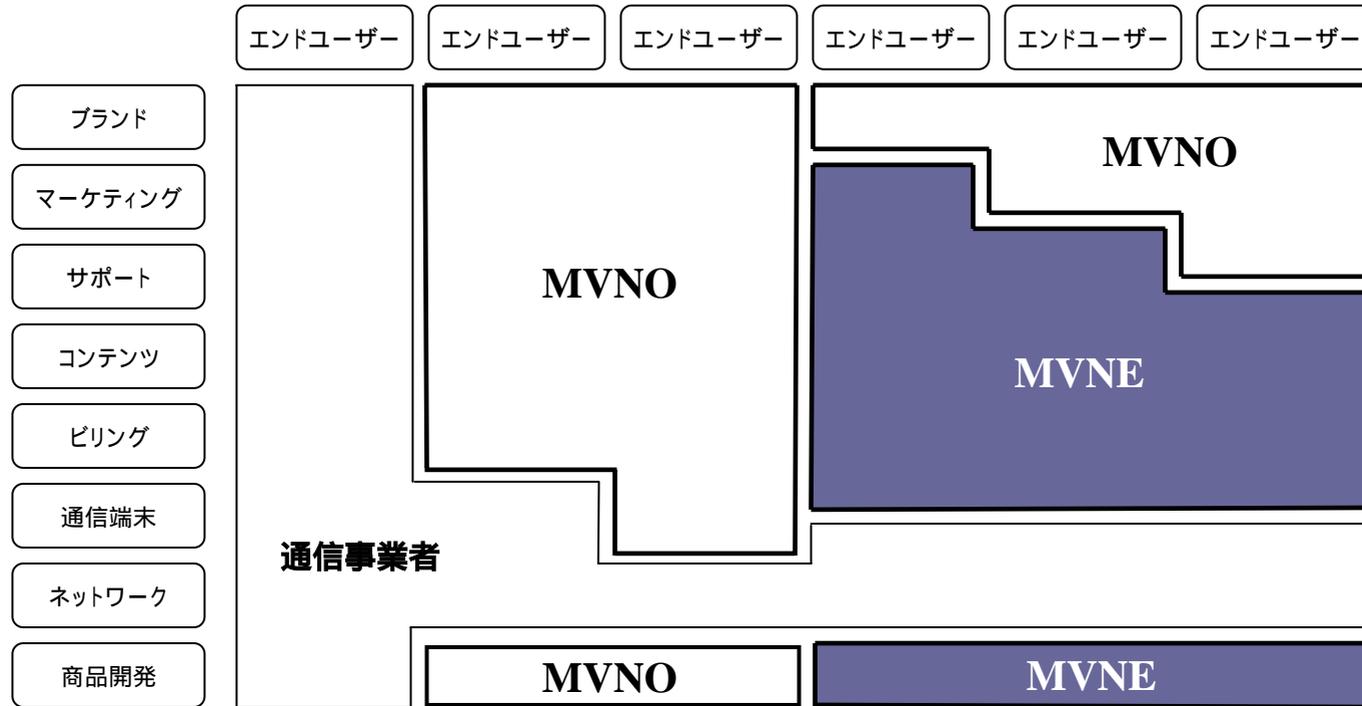
MVNO事業者様向けMVNEサービスのご案内

株式会社インフォニックス

MVNO: Mobile Virtual Network Operator (仮想移動体通信事業者)

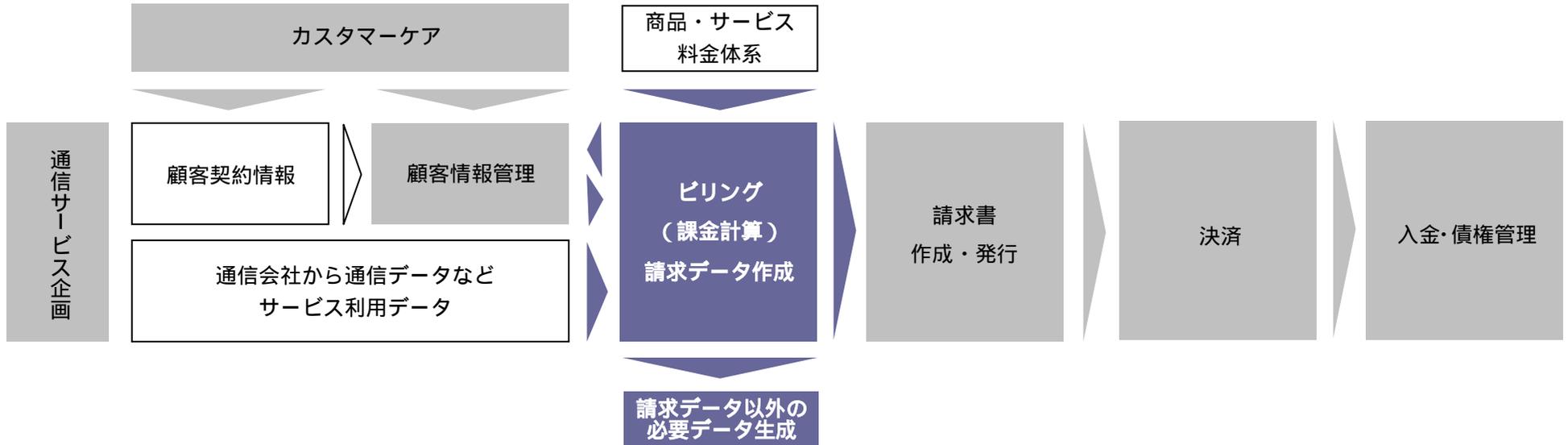
MVNE: Mobile Virtual Network Enabler

欧米のMVNOとMVNE



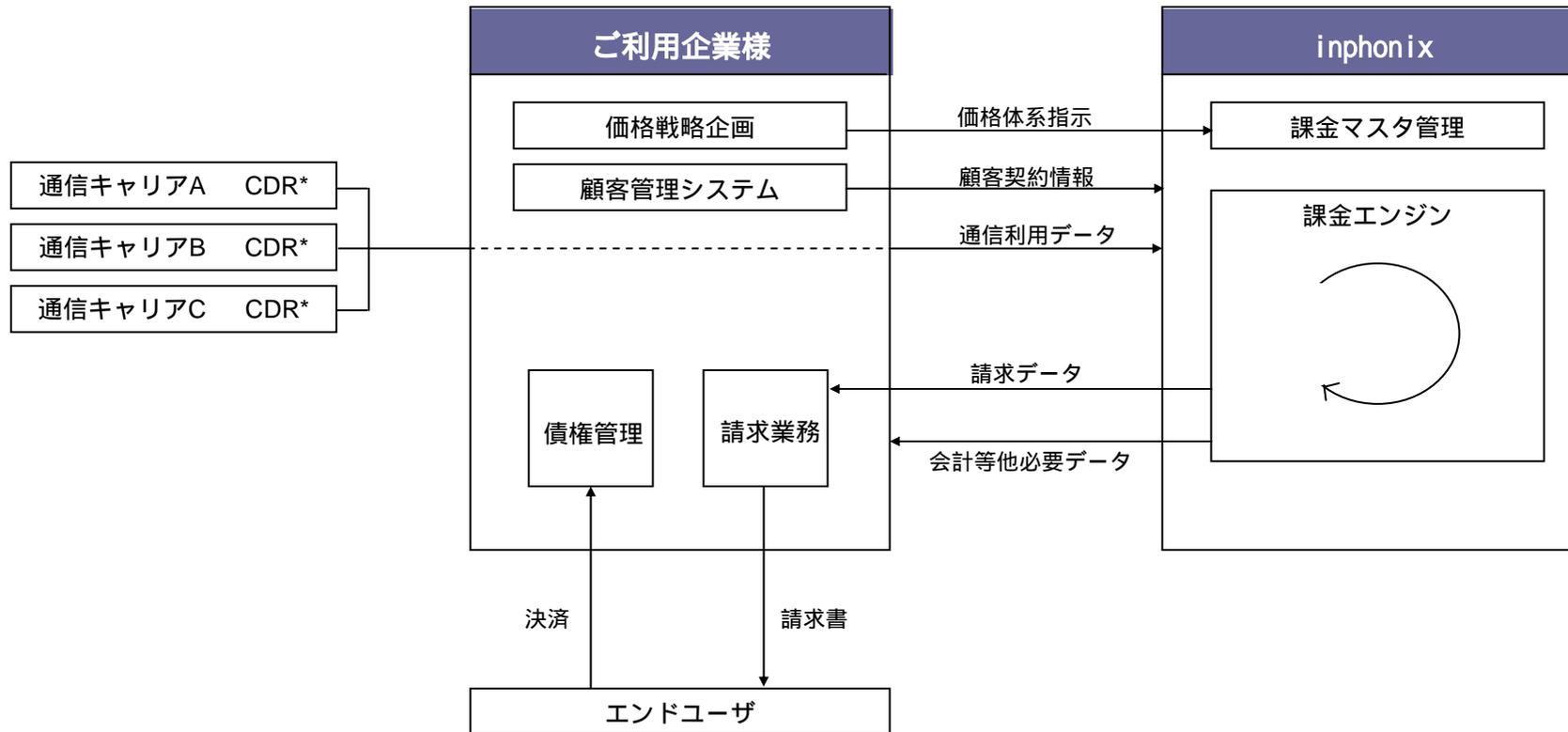
- MVNO (Mobile Virtual Network Operator)
 - ▶ 通信事業を行う携帯電話会社から、通信設備を一部借り受けて独自のサービスを提供する事業者
- MVNE (Mobile Virtual Network Enabler)
 - ▶ MVNO事業者のニーズに応じて、自らの経験と蓄積したノウハウに基づき、移動体通信ビジネスのソリューションやシステムを提供する事業者
 - ◆ サービス・商品開発、料金プラン考案、ビルディングシステム運用、カスタマーケア 等の提供

Inphonix MVNEサービス概要



- 基本提供機能** : 弊社独自課金エンジンを用いた計算サービス（業務受託）
- オプション機能** : 必要機能をご自由にお選びいただけます。

ご利用形態：最小範囲パターン



- 課金処理のみを弊社で請け負い、その他付随業務はお客様が行うパターンです。

CDR * : Call Detail Record 通話明細データ

オプションサービス

		内容	提供形態	
			ソフトウェア ライセンス販売	業務受託
顧客・オーダー管理		課金システムとスムーズに連動できる顧客・オーダー管理システム 課金エンジンと同様、価格戦略の柔軟性とスピードを保证		
請求書作成 ・発行	ルーチン	課金エンジンから出力される請求データを基にした、 ルーチン(毎月など)請求書の作成・発行を代行		
	再発行	エンドユーザが請求書を紛失したケースなどにおける 請求書の再発行を代行		
	分割	エンドユーザへの請求を分割支払いに切り替えた場合など における分割請求書の発行を代行		
	損害遅延金	エンドユーザの支払いが遅延した場合に指定のレート上で 損害遅延金を計算し請求書に上乗せ		
	督促請求書	エンドユーザの支払いが一定期間以上遅延した場合の 督促請求書の発行を代行		
決済		全ての決済手段に対応し、そのインターフェースを代行 〔銀行引き落とし・振り込み、郵便局振り込み、コンビニ支払い、 クレジットカードなど〕		
入金・債権管理		請求データと入金情報の突き合わせ、債権管理の代行		
顧客問合せ対応		請求内容に関するエンドユーザからの問い合わせを代行		
課金データストレージ		請求データ及びその基になった通話明細データなど、 詳細データのストレージを代行		

- 必要な機能のみを自由に選択可能です。

ご利用事例：フル機能パターン

		Inphonix	通信会社	委託企業様
顧客獲得関連	営業活動			
	申込書チェック(名義等)			
	申込情報に不備・問題があった場合の解消・修正(開通不可の場合はその連絡)			
	顧客情報のデータ化			
	顧客データベースの設定・管理			
	貴社独自課金テーブルの設定			
	工事・開通の手配・管理			
請求関連	貴社独自課金テーブルに基づいた課金計算			
	請求書関連	請求書の制作		
		請求書の印刷・封入・封緘		
		請求書の送付		
		請求書再発行		
	入金関連	ファクタリング会社への口座振替データの提出		
		ファクタリング会社からの入金データの取込・消込		
		貴社への債権情報の提供		
	督促関連	滞納債務者への督促状の発行		
		滞納債務者への督促		
顧客メンテナンス	問合せ対応	請求書・料金関連		
		顧客情報変更		
		その他(工事、通信品質など)		
		顧客訪問(必要な場合)		
	顧客データベースの更新			
	貴社独自課金テーブルの新規設定・変更			
その他	キャリアミックス*、通信サービスバンドル、料金プラン等の提案			

キャリアミックス*：複数の通信事業者のサービスの構成

MVNEサービス ご利用のメリット

■ MVNO事業に機を逃さずサービスインできます。

特にBilling(課金・請求)関連の機能につきましては、必要情報をご指定頂いてから約一ヶ月でご提供を開始できます。

■ MVNO事業への参入リスクを最小化できます。

➤ システム投資の回避

顧客数のプレに伴う投資回収リスクを避けることができ、またリソースをマーケティングなどコア機能に集中できます。

➤ 請求ミスの回避

Billing(課金・請求)システムを新たに構築した場合、ほぼ必ずと言って良いほど請求ミスが発生するものです。サービス初期の請求ミスは御社の信用を損ない、その後のサービス展開を阻害してしまうおそれがあります。弊社のシステムは8年間に渡り、20件強の案件を滞りなく処理してきた実績を持っており、極めて安定的に稼働しております。

➤ システム保守費の高騰の回避

顧客数の増加、サービスの改訂/複数化、価格体系の複雑化などに伴い、Billing(課金・請求)システムの保守費用は思いの外膨らむものです。特に通信サービスの変化は激しく、それに追従するだけでも保守費用高騰の主因となります。弊社のシステムはこれまでの経験からほぼ完全に汎用化されておりますので、保守費用の累積的高騰を発生させません。

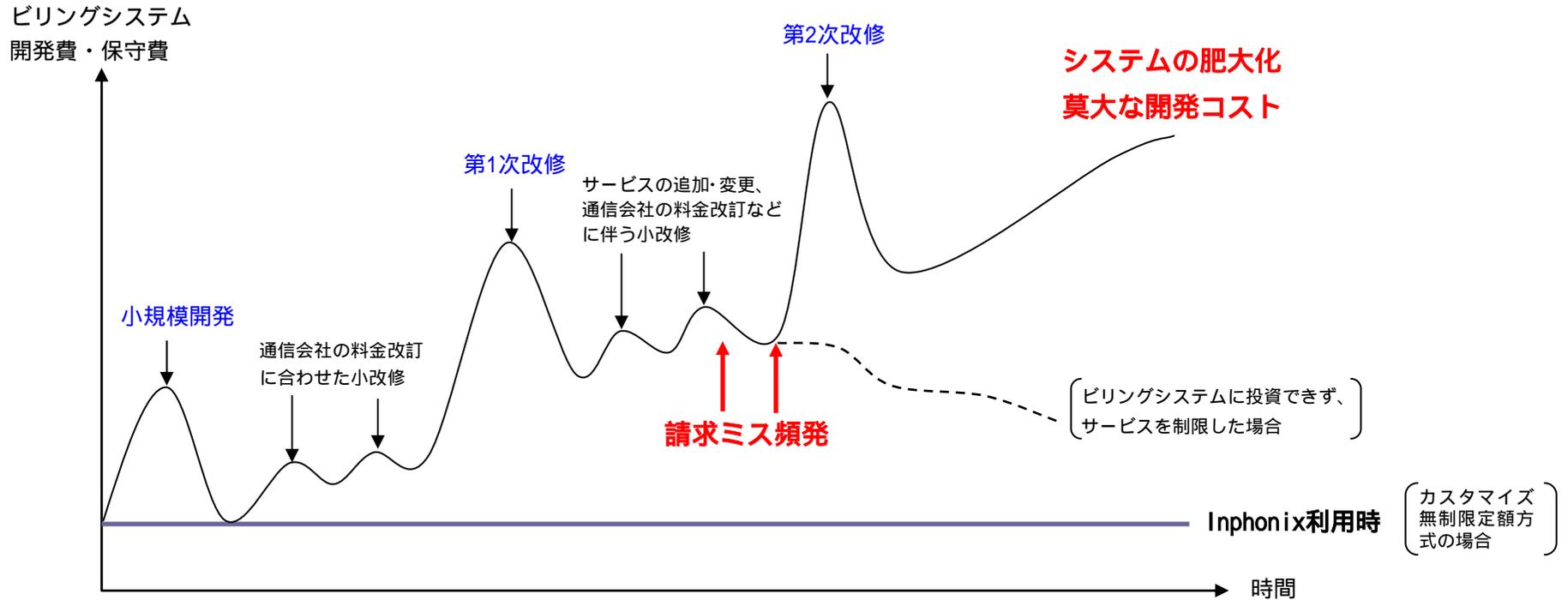
■ 価格戦略に完全なフレキシビリティとスピードが保証されます。

単一サービスでの消耗型価格競争を避けるためには、工夫された価格戦略が不可欠です。弊社のシステムでは、どのような価格体系でも(論理矛盾がなければ)設定可能です。それは、システムが徹底的に汎用化されており、また一通話ごとのデータを基に課金するので詳細・複雑な課金が無制限に可能であるためです。また、急なサービス追加や価格体系の変更にも、一ヶ月程度で対応いたします。

■ 他の商材の請求と統合できます。

御社の既存商材の請求との統合や、固定/データ通信など新しい商材の追加がスムーズにできます。そうした商材と通信とのセット料金・割引なども可能です。

ビルディング(課金・請求)システムを自社開発で“軽く”始めた場合の落とし穴



- MVNO*への参入時は、自社内で小規模ビルディングシステムを開発してスタートするケースが多く見られます。
- しかし、通信会社の度重なる料金改訂や、必要なサービスの追加、価格体系の変更に対応する為、継続的に想定外の改修を迫られることとなります。その結果請求ミスも頻発し易くなります。
- 最終的には、システムコストを甘受して事業を前に進めるか、サービスを制限してシステムコストを抑えるか、の択一を迫られてしまいます。

MVNO* : Mobile Virtual Network Operator (仮想移動体通信事業者)

他の選択肢（主にビルディング機能面）との比較

		inphonix	大手再販業者	通信会社系	決済系会社	海外パッケージ	Sler	
							大手	ビルディング系
提供内容	課金・請求業務の受託					×	×	×
	システム販売		×	×	×		(開発受託)	(実質開発受託)
	通信サービス設計		(キャリアに偏り)	×	×	×	×	×
	利益創出力			×	×	×	×	×
機能	課金・請求機能の網羅性							
	高度課金(CDRベース、複雑課金、複数キャリア合算、独自料金など)		×	×	×			
	データベース構造の洗練度・正規化度		×	×	-			
	対応ボリューム	数百～数百万件/月	数百～数百万件/月	数百～数百万件/月	数百～数百万件/月	数万～数百万件/月	数十万～数百万件/月	数十万～数百万件/月
信頼性	ブランド				(金融系)	〔日本では知名度低〕		
	稼働信頼性					×〔動かない場合多い〕	(スクラッチ開発)	(スクラッチ開発)
提供スピード	サービスイン						×	×
	価格体系の変更など					〔想定範囲内であれば早い〕	×	×
コスト	イニシャル					×〔ライセンスの投げ売りあり〕	×	×
	ランニング					×〔高保守費 高カスタマイズ費〕	×〔高保守費 高カスタマイズ費〕	×〔高保守費 高カスタマイズ費〕

CDR * : Call Detail Record 通話明細データ

優れたサービスをご提供できる理由

■ 投資回収済みのシステムプラットフォームを共用

システムのプラットフォームは、弊社の通信サービス事業で投資回収を既に終えております。ご利用にあたっては、それを共用していただくため、経済的なご利用が可能です。

■ 徹底的に汎用化されたシステム構成 + 標準技術の採用 = コストとスピードの両立（次頁参照）

▶ 欧米で流通しているビリングパッケージソフトと同等の機能と正規化度

通話明細ベースでの複雑な課金、統合課金
プログラムレスでの新規設定・設定変更

▶ Windowsベース

ハードウェア・ソフトウェアの安さ
技術者の流通性・汎用性

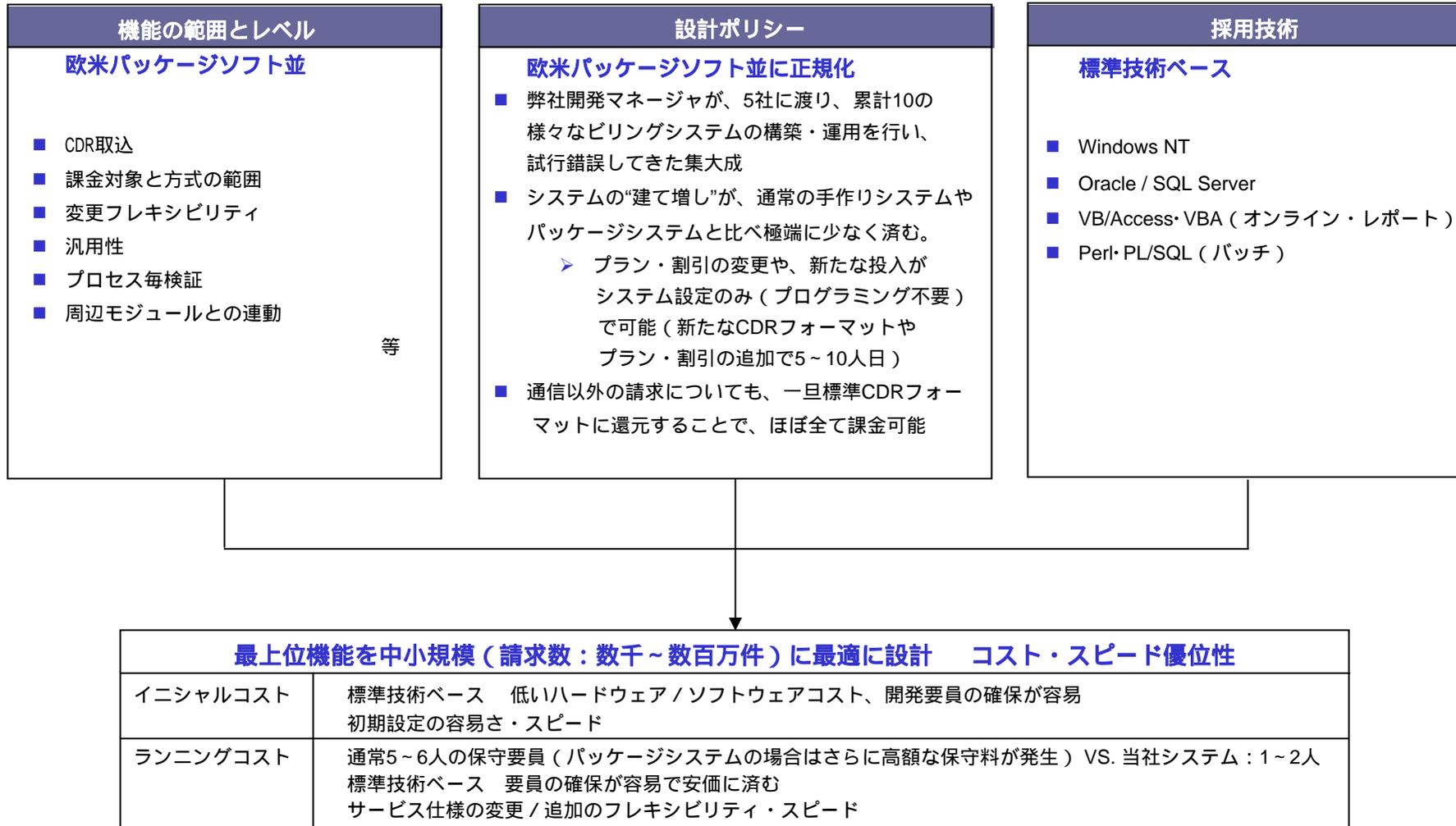
■ 証明済みの安定性とスピード

弊社のビリングシステムは、自らの通信サービス事業で数年間に渡り、安定した稼働実績を残しております。通信事業者の既存の料金プラン・割引はほぼ全て課金実績があります。また、ほぼ全ての通信事業者の通話明細データを取り込んで課金した経験をもっております。既に複数社様からの受託実績もあり、それぞれご要望の開始時期通りに、課金業務を安定してご提供しております。

■ 通信サービス事業の運営経験

通信サービス事業は、傍目から推測する以上にシステム・業務両面でコストとリソースを消費します。弊社は実際に通信サービス事業を展開してきた経験から、あらかじめそうした落とし穴を避けられるようパッケージ化したアウトソーシングを提案できます。それにより、マーケティングなど最も重要な機能に集中することが可能になります。

Inphonix ビリングシステムの特徴



CDR * : Call Detail Record 通話明細データ

受託（試験的）・運用例

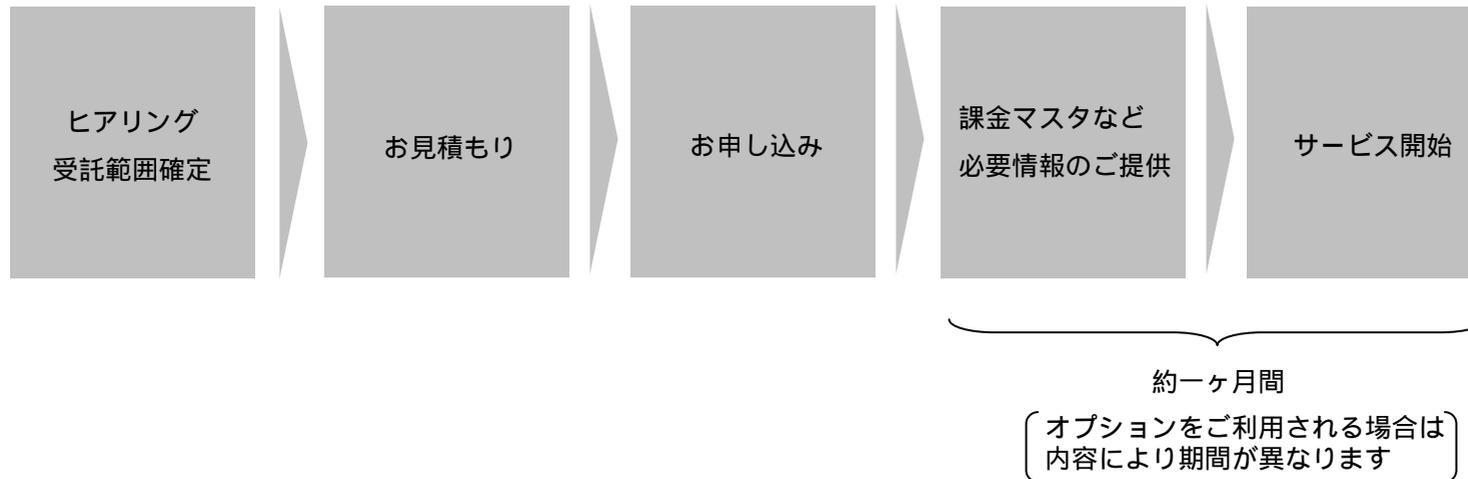
サービス提供主体	仕入キャリア	エンドユーザ	利益の源泉	Inphonixの提供機能
大手旅行代理店様	固定通信サービス	ホテル・旅館等 8,000社	仕入・販売価格差	課金・請求業務の受託
大手通信商社様	全移動体キャリア	全グループ企業	回線管理・集計代行 手数料 料金プラン利ざや	課金・請求業務の受託 料金プラン利ざやの創出
大手OA機器販社様	固定通信キャリア2社 国際電話サービス 移動体キャリア（予） グループウェア	中小企業	仕入・販売価格差 ビジネスホンの拡販	課金・請求業務の受託 国際通信サービスの提供
大手ソフトウェア 企業様	（自社サービス）	法人一般	サービス収入の増加	課金・請求業務の受託 顧客データベースシステムの販売
Inphonix	移動体キャリア4社 国際系キャリア8社 固定通信キャリア4社	法人一般 個人	サービスの組合せ 仕入・販売価格差 料金プラン利ざや	（自社サービス）

MVNEサービスの料金体系とご利用までの流れ

■ ご利用料金

- ▶ 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

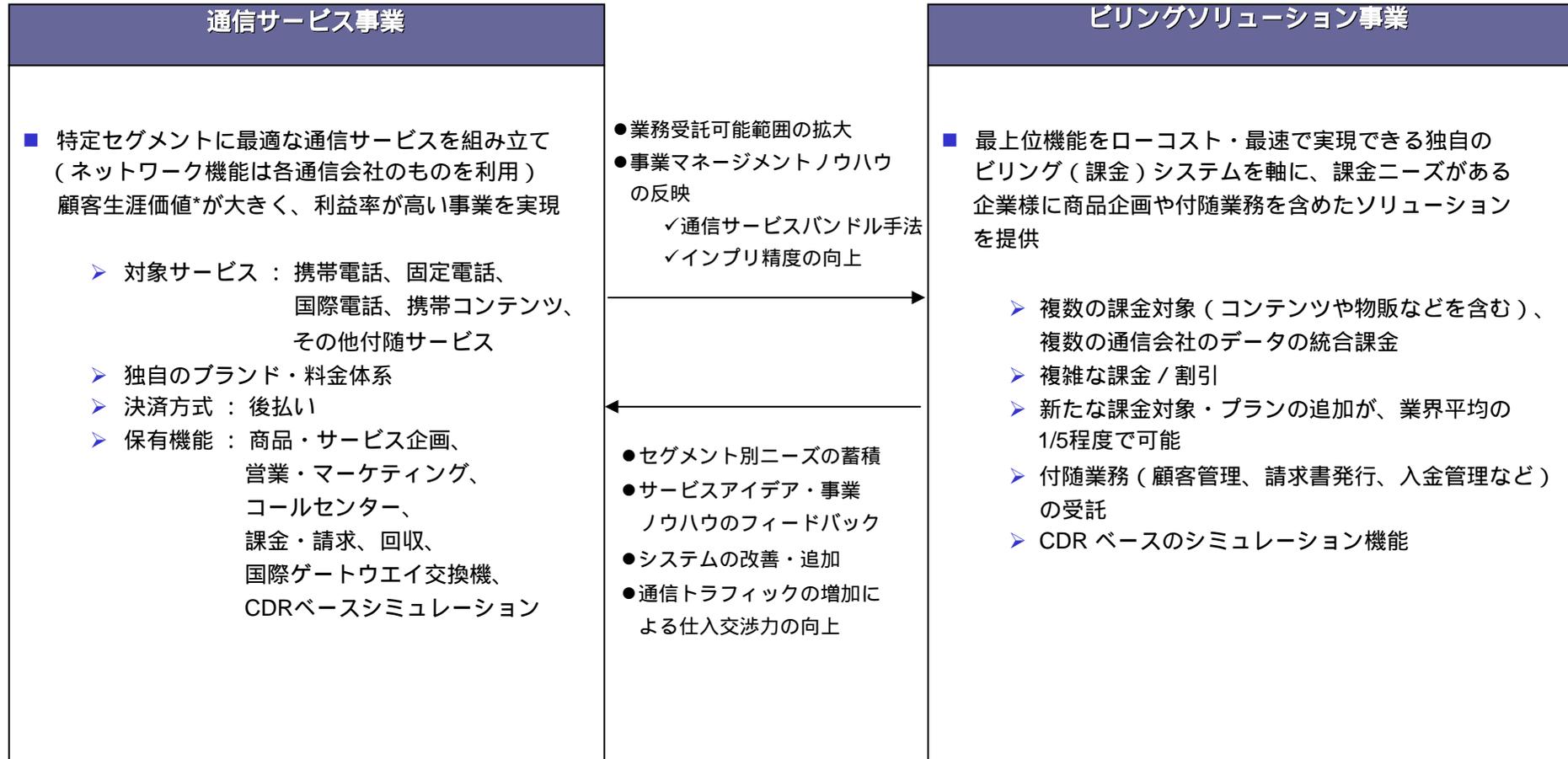
■ ご利用までの流れ



会社概要

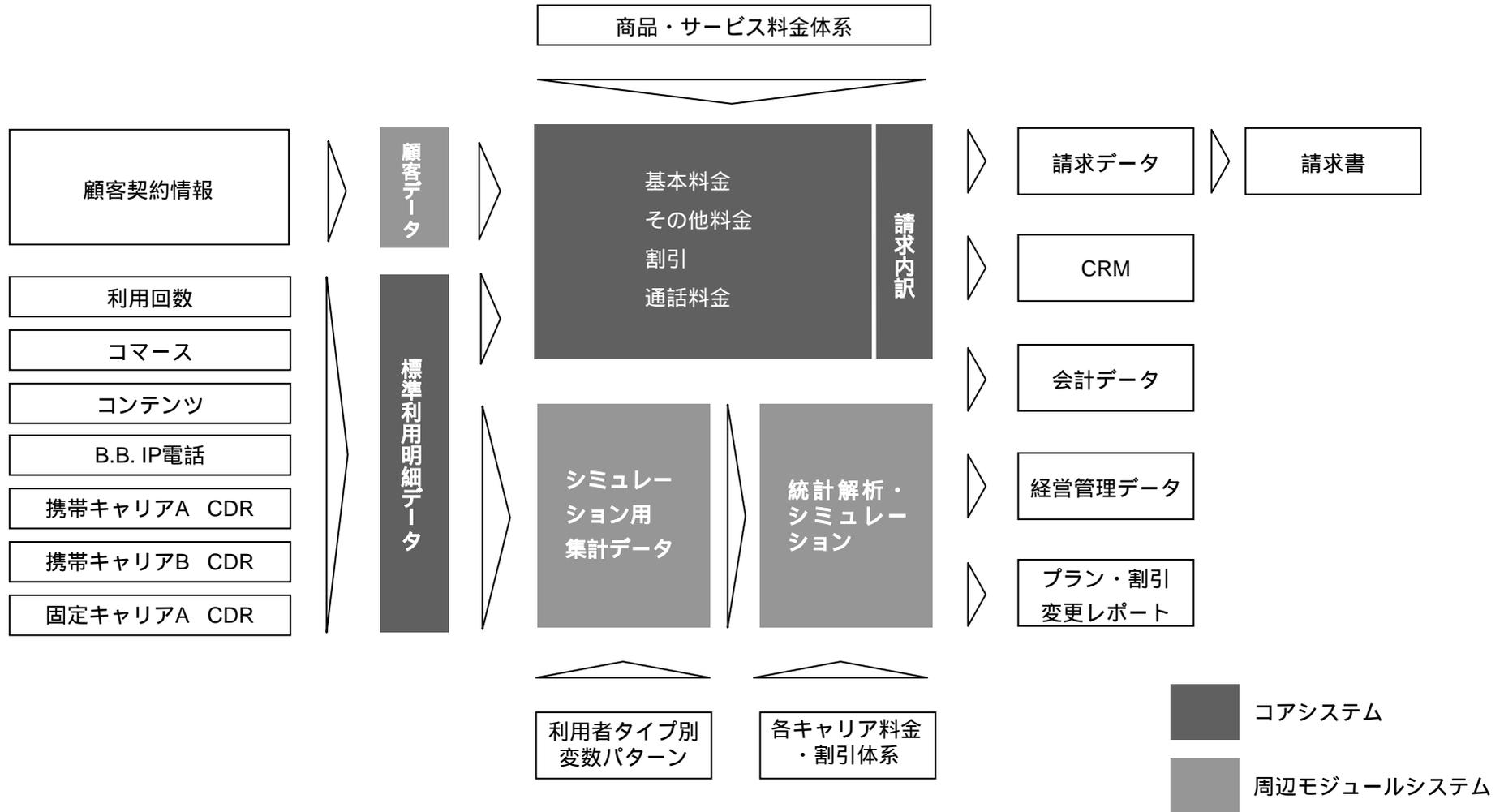
- 社名 株式会社インフォニックス（英文名：Inphonix, Inc.）
- 株主 サイボウズファイナンス有限会社（サイボウズ株式会社100%子会社。2005年9月に弊社と合併予定）
役員及び従業員
- 資本金 118,050千円
- 所在地 愛知県名古屋市中区丸の内1丁目9番21号 丸の内IHビル3階（本店所在地）
東京都豊島区南大塚3丁目36番7号 南大塚T&Tビル3階
- 役員 浅野浩志（代表取締役社長）、藤田聡敏、西端 慶久（サイボウズ株式会社 代表取締役社長 CEO）
細谷 賢由（サイボウズ株式会社 取締役 CFO）、津幡 靖久（サイボウズ株式会社 執行役員 COO）
- 事業内容 通信サービス（携帯電話、国際電話、国内固定電話等）事業
Billing（課金・請求）ソリューション事業
旅行者向け携帯電話レンタル事業
- 売上高 25億円
- 従業員数 79名
- 沿革 1997年 ブラジル人向け通信サービス事業開始（フォーバルグループにて）
2002年 マネジメントバイアウト(MBO) し、現社名に変更
2003年 株式会社ヴェリーと合併
2004年 Billingソリューション事業開始
2005年 サイボウズ社が主要株主に
- 取引銀行 三井住友銀行、UFJ銀行、名古屋銀行、十六銀行、りそな銀行

事業展開分野



顧客生涯価値* (LTV=Lifetime Value): 顧客との長期的関係の上で期待できるネット取引価値

ビルディングシステム図



お問い合わせ先

株式会社インフォニックス Inphonix inc.

担当：ビルディ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

<http://www.inphonix.com/>