

# BtoBポータルサービスソリューション

三上 禎 青木 直人  
相原 直人

パソコンの低価格化やブロードバンド回線の急激な普及によりインターネットにアクセスする人々が急増し、一般世帯へのインターネットの普及率の大幅な伸びに比例して企業や事業所におけるインターネットの普及率も近年大幅な伸びを示している。

これに伴い、BtoB (Business to Business) 市場の拡大が期待されネット上でのビジネスチャンスが一層拡大してきている。

このような状況のなか、企業がeビジネスで成功するためには、どれだけ有用なコンテンツを正確かつタイムリーに提供できるかが重要になってきた。また、上記コンテンツによるサービスを利用および導入するためのインフラやソリューションが手軽に安く利用できるサービスが望まれるようになってきた。

## 企業間をとりまく動向

中小企業のインターネット利用におけるニーズは、従来は一般情報入手、社外（取引先など）とのメールのや

り取りや情報交換、ホームページの開設、自社PR・求人などが目的であったが、インターネットの普及、ブロードバンド化の促進により中小企業のIT化ニーズは今後、ホームページを活用した電子商取引、ネット調達・ネット販売、ASP (Application Service Provider) の利用などの高度な目的のものが多くなってきている。

これに伴い、各種サイトの構築により企業と企業の間を1対1でなく多対多で結ぶサービスが提供されるようになってきた。

地域の情報提供や意見交換の場を提供する地域ポータルサイト、ネット調達・ネット仲介・ネット販売などをサポートするマーケットプレイスなどが次々と設立されまた、これによる決済をネット上で行うネット決済サービスも提供されるようになってきた。

さらに、これらを独自で構築したり運用のできない企業に対しては、ビジネスモデルのコンサルティングサービスやシステムの構築サービス、運用や保守のアウトソーシングのサービスなどが提供されるようになってきている(図1)。

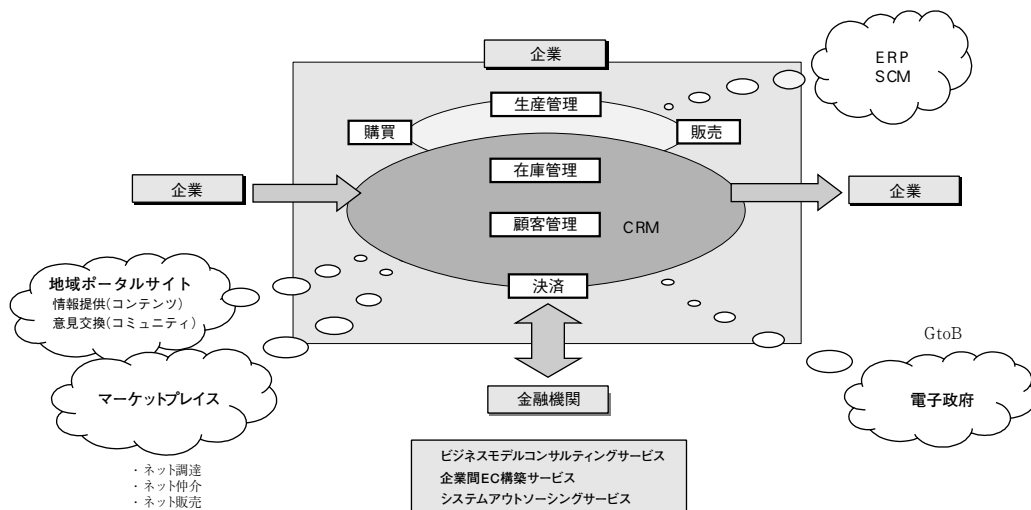


図1 企業間をとりまく動向

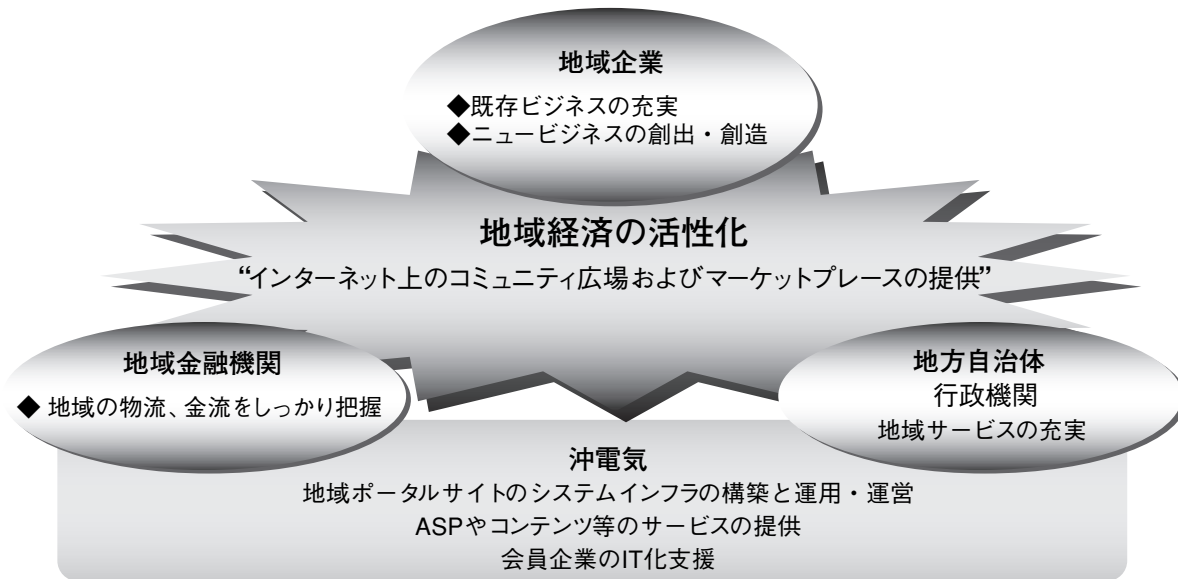


図2 地域ポータルサイトの狙い

### 地域ポータルサイトの狙い

地域ポータルサイトの狙いは、インターネット上にコミュニティ広場およびマーケットプレースをわかりやすく提供し、参画メンバーが活用することによって、地域経済の活性化を実現することにある。

地域ポータルサイトに参画するメンバーは、地域企業、地方自治体、行政機関、そして地方銀行や信用金庫などの地域の金融機関で構成される。地域企業は、地域ポータルサイトを通して、あらゆる「ビジネスチャンス」と捉えることで、既存ビジネスの充実やニュービジネスの創出や創造ができる。地方自治体や行政機関は、地域ポータルサイトを通して得られる地域のトータルな情報から地域サービスの充実に結びつけることができる。地域の金融機関は、地域ポータルサイトを通して、地域の物流や金の流れを把握でき、与信や決済のすばやい対応が可能になる(図2)。

上記の中で、地域経済の活性化における最大の活力の源泉は、「ビジネスチャンス」である。地域ポータルサイトは、企業に対して数々の「ビジネスチャンス」を提供する。以下に、企業内の各業務層の提供する「ビジネスチャンス」の例を述べる。

#### ◆経営者に対して

- 企業経営者間へ交流の場を提供する。
- 経営者FAQ (Frequently Asked Question) コンテンツを提供する。
- コンサルタント企業を紹介する。

#### ◆企画部門に対して

市場動向や顧客情報の入力ツールを提供する。

- 同業種または異業種企業との交流の場を提供する。
- 人材確保や人材育成の手段を提供する。

#### ◆販売および調達部門に対して

- 地域企業のコミュニティや目的別グルーピングの場を提供する。
- 企業間電子商取引での調達や販売を支援する。
- 企業間電子商取引における与信ソリューションおよび決済ソリューションを提供する。

#### ◆総務部門、経理部門、福利厚生部門に対して

- 定型反復的な業務を効率的に処理する業務アプリケーションを提供する。
- コア業務以外の業務を委託するアウトソーシングサービスを提供する。
- 従業員の就労環境を向上させる職種毎のアプリケーションを提供する。

沖電気は、地域ポータルサイトに対してシステムベンダの役割を担う。その内容は、以下の通りである。

- 地域ポータルサイトのシステムインフラの構築と運用・運営
- アプリケーションやコンテンツの提供 (いわゆるASP [Application Service Provider] の役割)
- 参画メンバーへのIT化支援

以上述べたように、地域ポータルサイトは、今後の地域経済活動に極めて重要なサービスとなる。

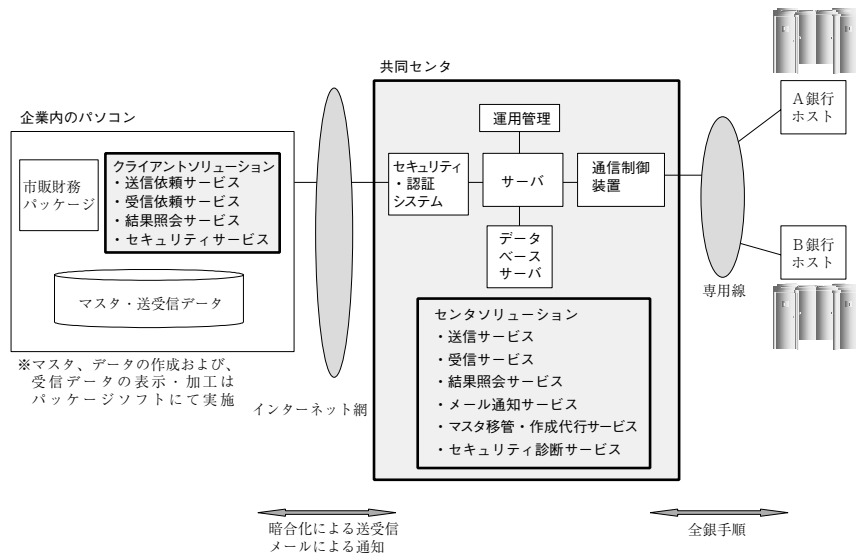


図3 中小企業向け決済ソリューション

するだけでなく決済データの作成代行や管理・移管のサポート代行サービスや財務システムのコンサルやシステム構築サポート、セキュリティ診断などの付加サービスも行う。

その他、今後発展する各種サイトを構築するためのインフラとしても応用することができる(図3)。

## (2) MROポータルサイトソリューション

金融機関のオフィスサプライ用品や営業店のサプライ用品の購入、仕入れ、在庫管理の経費削減を目的として共同化したMRO (Maintenance Repair & Operation) ポータルサイトを構築する(図4)。

一般の備品や調度品、オフィス用品のほか金融機関独自のサプライ用品などの購入調達をネット上で実現し、仕入れだけでなく在庫の適正管理を行い、決済システムとの連動により支払いまでも行う。

また、地方銀行等においては取引先企業と共同購入ポータル標準サービスへ切替ることにより地域取引企業の育成を確保することができる。

MROポータルサイトは金融機関向けのオフィスサプライのみでなく、各種企業や公共団体などにおいても同様に利用ができ経費削減のみでなく地域活性化への貢献も期待できる。

## BtoBサービスソリューション

沖電気が今後提供していくBtoBサービスソリューションについて以下に説明する。

### (1) 中小企業向け決済ソリューション

従来のファームバンキングシステムを応用した中小企業向けの決済ソリューションでは安価で容易に導入できるシステムの提供を目的に従来のファームバンキングシステムを踏襲した共同センターを構築する。

クライアント側には作成された振込・振替データを送信する機能、入出金などの各種明細データの受信機能を持ち、従来の財務パッケージとデータの授受を行う。

また、従来の方式に比べ送受信におけるセキュリティの強化も可能となる。

センタ側システムは銀行ホストとクライアントとの中継を行い、銀行ホストとの接続では通信制御装置により従来と同じ全銀手順を生成することによって銀行ホストの再開発の負荷を軽減する。

共同センターは複数の金融機関の顧客を同時に扱うことができ初期導入や運用のコストを押さえることや運用のアウトソーシングも可能となる。

さらに、決済の基本機能をサポート

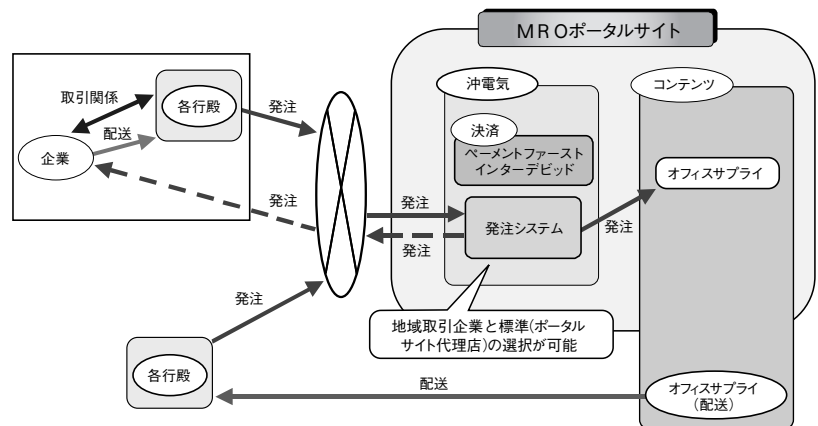


図4 MROポータルサイトイメージ

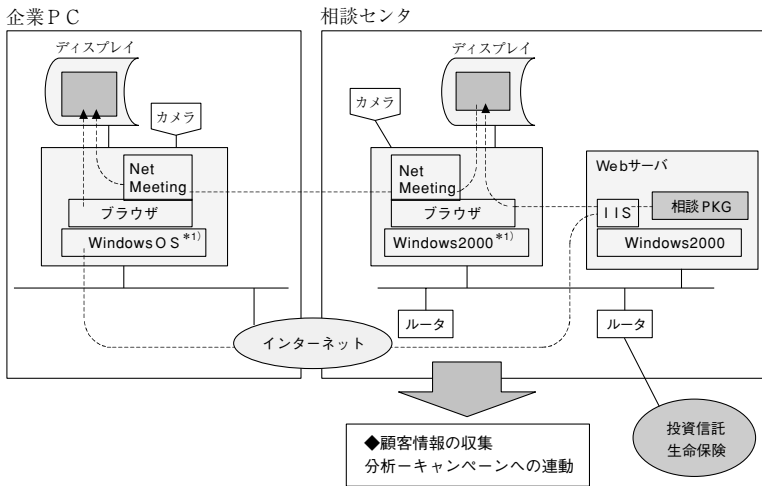


図5 コラボレーション相談システムの構成

### (3) E-Learningソリューション

E-Learningは、インターネット上で教育ツールや研修支援ツールなどを提供し、活用するサービスである。一般的なサービス例を以下に挙げる。

- 自習用のテキストや練習問題の配信
- 学習進捗や習得度チェックの自動管理
- サービスノウハウの蓄積と活用

E-Learningの効果は、教育機会の拡大と教育コストの低減にある。教育機会の拡大は、インターネットにより、これまでの集合教育のように教育を行う側も受ける側も時間と場所を拘束される状況から、時間と場所を選ぶことなく、パソコンを通じてサービスを提供する、またサービスを受けることが可能になることにある。教育コストの低減は、これまでの集合教育にかかっていたコストがインターネット通信費とサービス利用費用に変わることによって実現できる。インターネットは、集合教育における教育場所の確保にかかる費用や研修までの移動費用などをなくす。インターネットに提供されるサービスは、教材整備や習熟度テストにかかる費用をなくす。

金融機関においては、

- 渉外担当への金融商品や事務手続きの教育
- テラーへの金融事務、商品、オペレーション教育
- 今後金融機関で取り扱われる信託や保険商品知識などの学習に活用でき、企業管理者や経営者向けに
- PCやプリンタの取扱説明・サポート
- 金融機関が提供するパソコンサービスの操作説明にも活用できる。

\*1) Windowsは米国Microsoft社の登録商標。

### (4) コラボレーション相談センターソリューション

企業内のインターネットに接続されたパソコンと市販のデジタルカメラを使い安価な投資で、容易に導入可能な相談システムを該金融機関と取引する企業（または、個人）に提供する（図5）。

遠隔地の相談センタに待機する専門相談員と相続、事業承継、ライフプランなどの高度な専門知識を必要とする相談業務が可能でアノテーションや画面共有によって顧客にとって臨場感と信頼感を感じさせるコンサル環境の提供ができより細かな相談が実施できる。

コンテンツの拡張により幅広いサービスが提供でき投資信託、生命保険などのような既存の業務範囲にとらわれない業務の拡張が可能である。

また、金融機関では相談過程においてより詳細な顧客情報を収集しその顧客情報を元に顧客ニーズ分析を実施し新たなビジネスチャンスへ発展させることができる。

### 今後の取組み

沖電気の提案するBtoBポータルソリューションは中小企業にとって低コストで容易に導入ができ投資効果が期待できるコンテンツやソリューションを提供することを目的とし従来の枠にとらわれない幅広いサービスを提供するシステムを構築する。

コンテンツ提供においては、信託会社や生命保険会社サービスと提携しコンサルやシステムインテグレーションをサポートし、低価格で信頼性の高いインフラの提供を行い、これを基盤としてさらに利用価値のあるコンテンツサービスを創出していく。◆◆

### ● 筆者紹介

三上 禎：Tadashi Mikami. 金融ソリューションカンパニー 金融ソリューション第一本部 ソリューションコンサルティング部  
 青木 直人：Naoto Aoki. 金融ソリューションカンパニー 金融ソリューション第一本部 ソリューションコンサルティング部  
 相原 直人：Naoto Aihara. 金融ソリューションカンパニー 金融ソリューション第一本部 ソリューションコンサルティング部