

# 通信事業者の新たなビジネスモデルを確実に収益にする統合ビルディング

通信事業者にとって、利用者のトラフィックデータを整理・集計し料金を請求するビルディング(課金)はサービスを提供し収益を得るための重要なプロセスだ。新サービスや新料金プランなどに素早く対応できる、「統合ビルディングシステム」を導入することで、ビジネスを勝ち抜き競争優位性を確かなものにする。

世界の通信業界のビルディング(課金)分野の情勢からは、「リアルタイム課金の必要性」「統合ビルディングへの移行」という2つの潮流が読み取れる。

その背景としては、

- 1) 固定電話や携帯電話だけでなくブロードバンドサービスや放送サービスを行なう通信事業者の増加
- 2) 通信サービスの成熟化による新たな収入源の確保
- 3) 利用者の信用度に応じた料金の閾値の設定など、リスク管理の必要性
- 4) システム統合による運用コスト削減
- 5) ワンストップショッピング、マルチサービスプロモーション、請求書の単一化など、統合サービスによる顧客囲い込みの強化等があげられる。

この課題に的確に応えるのが、通信事業者向けの世界的なソフトウェア

ケーススタディ オーストラリアの通信事業者

## マルチサービス プレイヤー

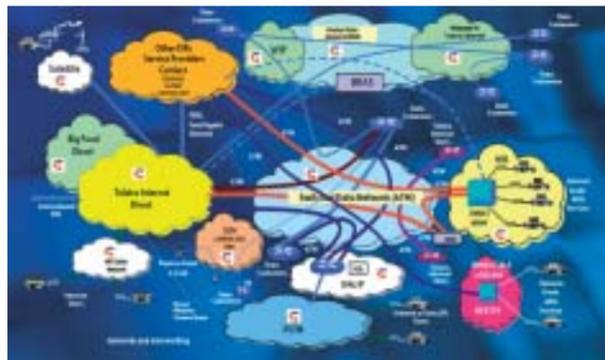
固定電話、携帯電話(GSM、CDMA)、IP/データサービス、ブロードバンド  
4,000万加入者  
約1,200のIT関連システム  
約250のBSSシステム

## 問題点

異なる事業間の連携  
莫大な運用コスト

## プロジェクトの成果

単一ビルディングシステム  
運用プロセスの簡易化  
アップグレードパス  
TCOの削減



ベンダー、コンパースの統合課金システム「Converged Billing」だ。同システムは、複数の通信サービスの統合課金や、顧客データの統合による請求書の一本化ができるだけでなく、リアルタイムな課金機能も備えたソリューションだ。

コンパースはメッセージングシステムに始まり、自社独自の開発製品と、統合した企業で開発された通信分野のソフトウェア製品とを融合することで製品ポートフォリオを拡大してきた。「Converged Billing」も同じようにポストペイド課金システムの「Kenan」を他社より買収し、従来のリアルタイム課金システムと融合することにより、新たな製品として登場した。

## リアルタイム処理の重要性

この統合システムの特長はリアルタイム処理にあるが、これはプリペイド課金システムのテクノロジーを継承している。



日本コンパース  
ビルディング  
ソリューション  
プリセールス  
コンサルタント  
島田信治氏

月1回の請求を加入者に課すポストペイドではリアルタイム処理は要求されないが、プリペイドの場合は加入者の課金対象のトラフィックが発生しているあいだも料金を引き落とす必要があるために、即時性とそれともなう確実性が要求される。その技術を応用すれば、課金だけに留まらず通信事業者のビジネスに新しいサービスインフラを構築することができる。

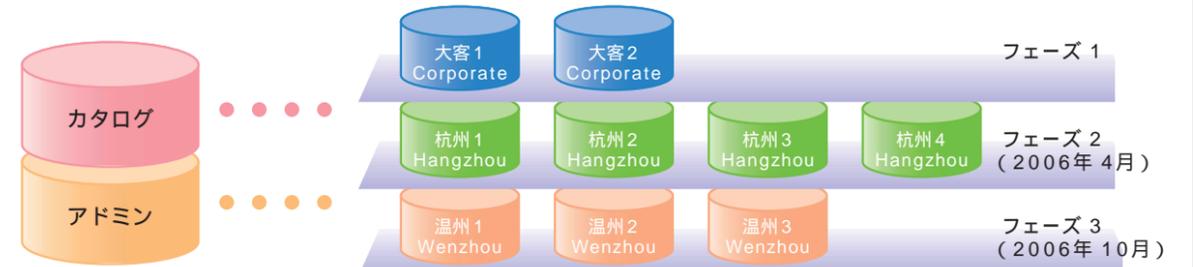
例えば、親が子供の利用する携帯電話の通話料に制限をする場合、ポストペイドの課金システムではシステムの特長からみて、即時処理は容易ではない。しかしながら、リアルタイム課金処理機能を使うことで利用状況が

ケーススタディ 中国の通信事業者

## 複数の既存システムを1つの統合システムに移行

固定電話、携帯電話、ブロードバンド  
現在の加入者数は2,600万加入  
顧客の増加に対応した段階的な拡張を実施中

項目	ボリューム
請求処理アカウント数	21,000,000
サービス数	30,000,000
従量イベント/月	1,500,000,000
請求群/月	1
1請求処理にかかる時間	24~26
顧客DB数	28



常時把握できるため、一定の金額を超える直前に警告を出し、即時に発信の制限といった処理も可能になる。

他にも、契約者が家の近くで携帯電話をかけた場合に、家の固定電話と同じ料金を適用するホームゾーンサービスや、発信した場所の近くの店舗に契約者の来店を促すクーポンがメールで送られてくるプロモーションサービスに活用することができる。

## 顧客DB統合促進のツールも用意

また、リアルタイム性だけでなく「統合」という面でも、「Converged Billing」は明確なポリシーをもっている。

日本コンパースのビルディングソリューションプリセールスコンサルタントである島田信治氏は「統合と一口にいっても簡単ではありません。多くの通信事業者のシステムは複数のサブシステムで構成されており、各々が異なる特性のDBをもっています。1つのDBに統合するにはノウハウが必要です。当社の製品は顧客DB統合のためのツールを用意しているので、短期間で確実に課金システムを統合することが可能です」と話す。

通信事業者のシステムは1つ1つが複雑であり、それらの統合には時間と労

力を必要とするが、完成すればさまざまな恩恵を得ることができる。

統合の到達点の1つは、顧客データとサービスを単一定義することにある。通常、契約者のアカウントは「個人」単位で設定されるが、「家族」という単位で料金やサービスを統合すれば、家族全体のボリュームディスカウントや複数サービス同時加入による割引ができる。利用料金の制限を必要とする子供はプリペイド契約にするといった、ハイブリッドな家族アカウントモデルも提供できる。

このような顧客囲い込み対策やプロモーションに使える以外にも、業務の運用性向上という点で統合システムは効率化とTCOの削減に明らかな効果がある。その構築には、独自開発よりもすでにパッケージ化されているコンパースの「Converged Billing」を利用することによって、開発期間や拡張性のという点で優位性が高くなる。

## 世界中に多くの実績

コンパースの「Converged Billing」はすでに世界の多くの通信事業者で活用されている。

オーストラリア最大の通信事業者で

は、固定電話、携帯電話、IP/データ、ブロードバンドを合わせて4,000万人の加入者があり、そのインフラとして、約1,200のIT関連システムと約250の課金システムがあった。それらの異なるシステム間を連携させたことで、運用プロセスが簡易化されTCOの削減に成功した。

中国の通信事業者では、固定電話、携帯電話、ブロードバンドなど複数の既存システムを1つの統合システムに移行した。月15億件も発生するイベントを地域毎に分散し、統合課金システムで処理をして請求業務を行うようにしている。増え続ける顧客に対して全体のシステムを段階的に拡張できるように構成した。

このように世界中に顧客を持つコンパースでは通信事業者に対し、市場優位性確保、顧客満足度向上、新ビジネスモデル構築などを実現するための経験知と技術を提供しており、今後ますます通信ビジネスに貢献していきたいと考えている。

お問い合わせ先  
株式会社日本コンパース  
TEL : 03-5324-9111  
Email : japan.info@comverse.com  
URL : http://www.comverse.com/japan/