

いま取り組むべき ICTビジネスのDXとは？

～ ICTサービスを販売／運用しやすくする仕組み
「ビジネスプロセス支援サービス」のご紹介～

NTTPCコミュニケーションズ



会社概要

社名	株式会社エヌ・ティ・ティピー・シーコミュニケーションズ
設立	1985年9月4日
資本金	40億円
株主	エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
代表者	代表取締役社長 田中 基夫
売上高	430億円（2020年3月期）
従業員数	596名（2020年3月末現在）
事業資格	電気通信事業者（届出番号：A -10 -3022）
事業内容	<ol style="list-style-type: none">1. ネットワーク事業2. データセンター事業3. その他事業

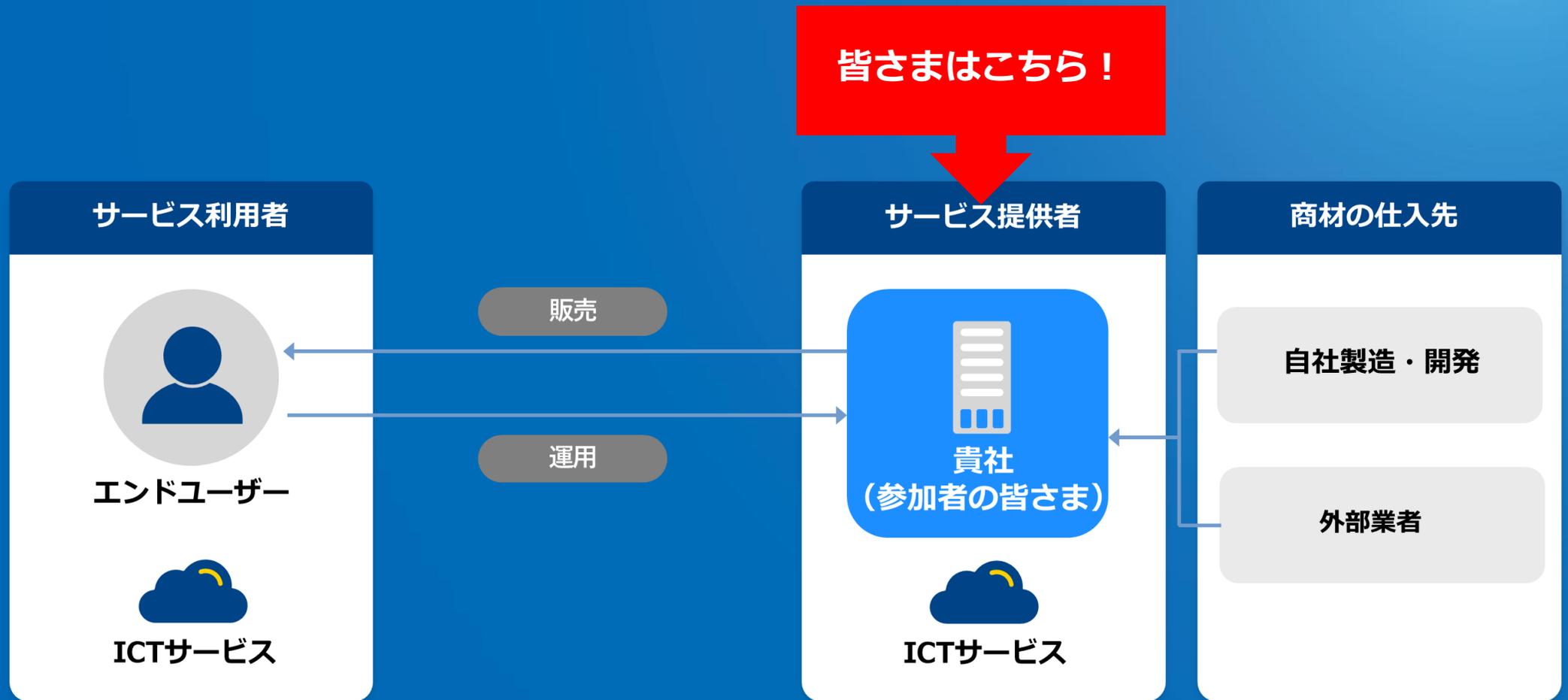
アジェンダ

1. いま取り組むべき！ICTビジネスのDX
2. ICTビジネスのDXを加速する
ビジネスプロセス支援サービスのご紹介
3. サービスの最新情報

1. いま取り組むべき！ICTビジネスのDX



本セミナーの「ICTビジネス」とは？



ICTビジネスの取り巻く状況

①技術革新の急速な進展

- クラウド、IoT、5G、AIと技術革新はさらに加速
- 多様化する顧客の要望に自社だけでカバーすることは難しい

②IT人材の不足

- 「2025年にはIT人材不足が約43万人に拡大する」 ※経済産業省「DXレポート」参照
- DXを担う人材確保が急務。サポート、バックヤードに人手をかけられない

③ICTサービスの提供形態の多様化

- 所有から利用へ（サブスクリプション型ビジネスの拡大）
- 月額定額、従量課金等の課金方式、クレジット払い等の決済手段の多様化



コロナ禍の影響

ICTビジネスの取り巻く状況

コロナ禍の影響

出社の抑制

→

テレワークの推奨

対面、訪問営業の自粛

→

WEB会議の活用

イベント、セミナー開催の中止

→

ウェビナーの開催

契約のペーパーレス、押印レス化

→

電子契約の広がり

顧客・商取引の接点が急速にデジタル化

「サービス提供者」が取り組むべきことは？

顧客を起点としたシステムの整備

①顧客、取引情報のデータベース化

- ✓ 顧客ならびに契約、オーダー、請求、サポート情報を一元管理
- ✓ 社内の関連部門、顧客へ情報公開

②販売～運用までのビジネスプロセスの再構築

- ✓ 人手を介さないプロセスに自動化
- ✓ 顧客によるセルフマネージメント化への対応
- ✓ 顧客と継続的な取引に繋げるサブスクリプション型（月額課金）の対応

商材調達プロセスの自動化

①デリバリーの自動化が可能な商材の選択

- ✓ APIやWEB画面による商材の新規開通、プラン変更、解約の対応
- ✓ 進捗状況を社内の関連部門に可視化

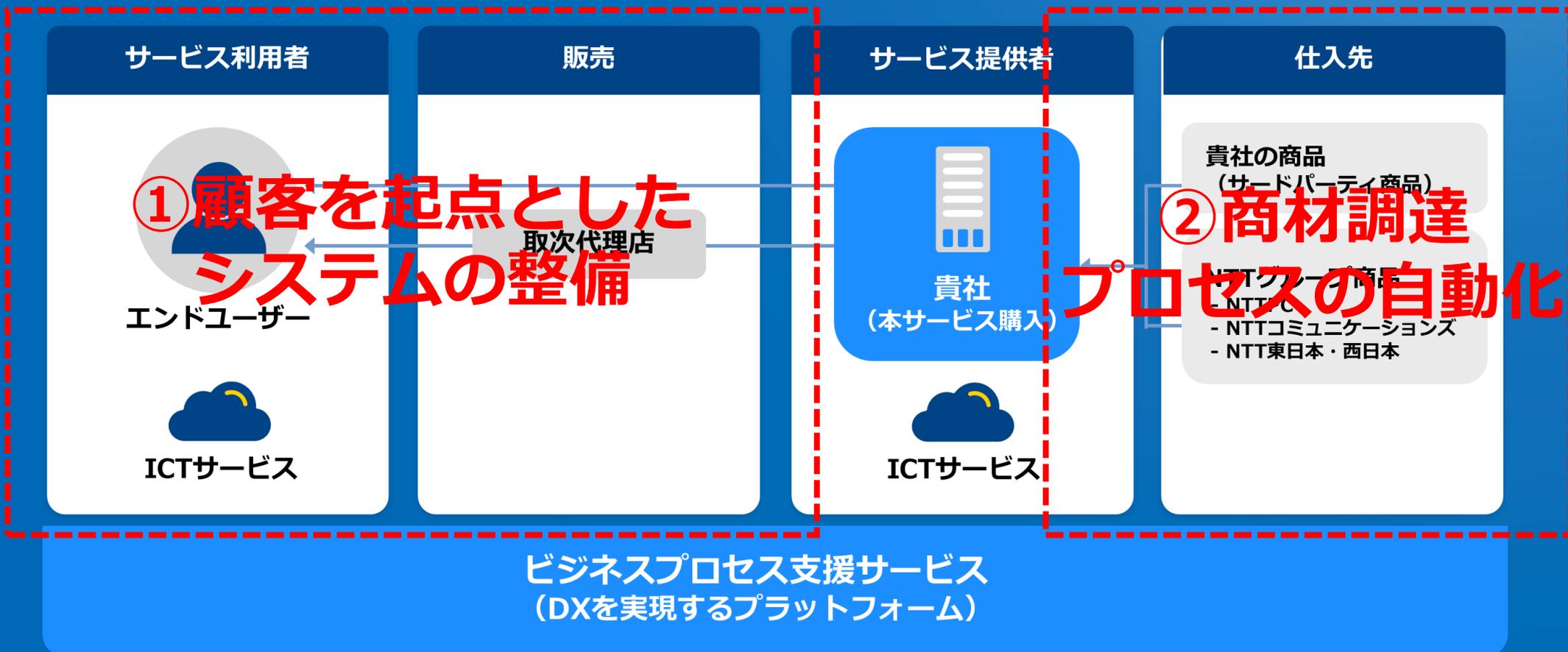
2. ICTビジネスのDXを加速する！ ビジネスプロセス支援サービスのご紹介



ビジネスプロセス支援サービス

サービス提供者（皆さま）のICTサービスを

- ① サービス利用者へ販売／運用しやすく
- ② 簡単に調達できるNTTPC、NTTグループ商材と組み合わせ



ビジネスプロセス支援サービス導入実績

■ 変遷

2016年 光コラボ事業、MVNO事業者向け提供開始
※サービス名称「業務支援プラットフォーム」

2018年 ビジネスプロセス支援サービスとして本格展開

■ 導入実績、主な導入先

2020年9月時点 **37社**

- 光コラボ事業者
- MVNO事業者
- システムインテグレーター
- メーカー
- 情報システム子会社（多店舗、多拠点企業）

事例：株式会社ミライト・テクノロジーズ 様

導入事例

光コラボ事業に伴う煩雑な業務フローやデータを一元管理。
効率的なビジネスプロセス管理基盤を構築

～複数システムの管理業務を最大90%削減～

株式会社ミライト・テクノロジーズさま

業務効率化 コスト削減

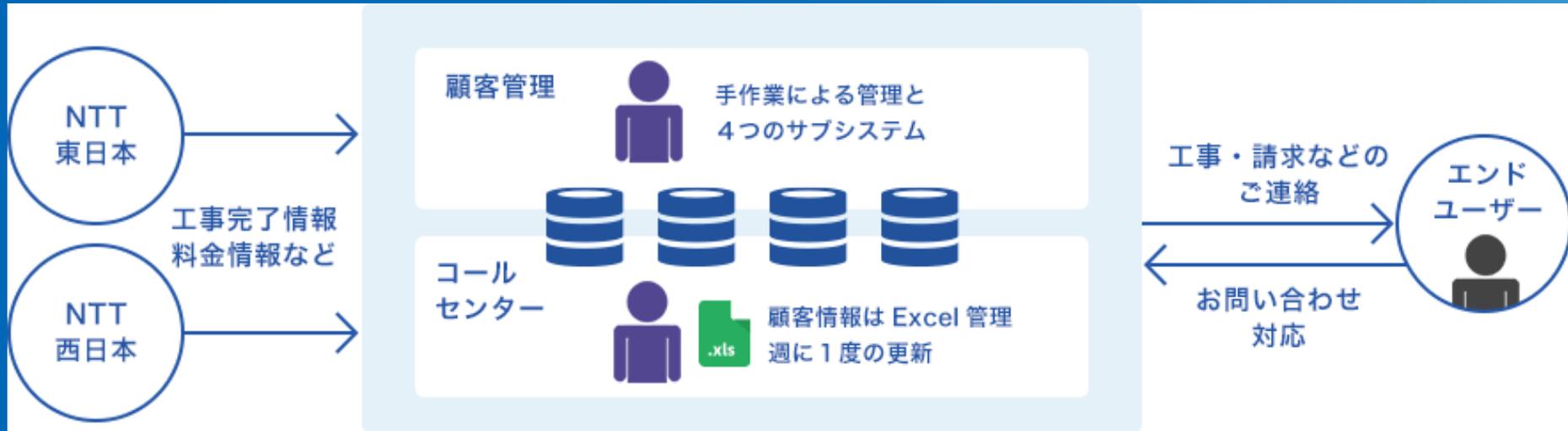


事業内容	通信インフラエンジニアリング事業
導入時期	2019年7月～
ICTサービス	法人向けネットワークサービス 「ミライト・テクノロジー光」（愛称：「ミラテク☆光」）
お客様商材	Wifiルーターなど
NTTPCおよび NTTグループ商材	光コラボ回線（NTT東日本／西日本提供） インターネット接続（NTTPC提供）

事例：株式会社ミライト・テクノロジーズ 様

- ・ 2016年に法人向け光コラボ事業を開始。4つのシステムの活用と手作業で運用。

図. 導入前の運用フロー



サービス導入前の課題

- ・ 複数システムでデータ管理が煩雑
- ・ 人手によるデータ受け渡しで二重登録などの非効率な作業発生
- ・ コールセンターで参照する顧客情報の最新化

サービス導入後の成果

- ・ データ一元化、自動化で作業効率UP
- ・ 人手の作業削減、作業ミスの減少
- ・ コールセンターでの顧客サポート品質の改善

事例：VAIO株式会社 様

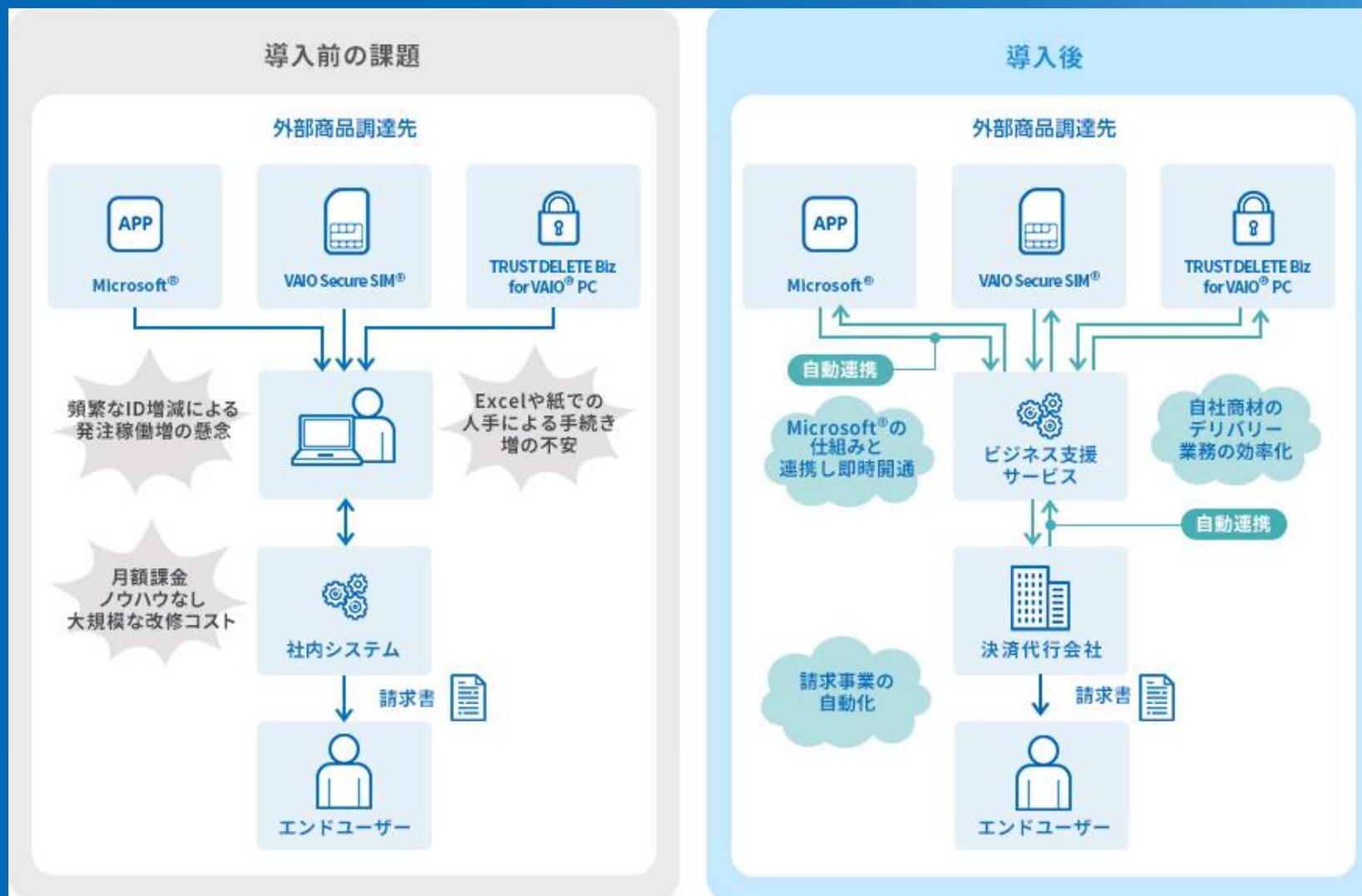


事業内容	PC事業、受託事業（EMS事業）
導入時期	2019年7月～
ICTサービス	VAIO PC向けセキュリティー対策サービス
お客様商材	VAIO Secure SIM TRUST DELETE Biz for VAIO® PC
NTTPCおよび NTTグループ商材	Microsoft 365（NTTコミュニケーションズ提供） 閉域ネットワーク接続（NTTPC提供）



事例：VAIO株式会社様

- ・法人向けビジネスの強化のため、セキュリティー対策サービスを月額提供
- ・検討開始から約半年でサブスクリプションビジネスへ参入、物販ビジネスから転換



提供モデル

導入実績をベースに、「業種・取扱商材・利用シーン」をモデル化

業
種



IoT事業者



リモートワーク
商品提供会社



・光コラボ
・ISP事業者



・情報システム
・回線管理担当

取
扱
商
材

<お客様商材>

カメラ、通信機器



<NTTPC、NTT-G商材>

SIM

9月提供

<お客様商材>

パソコン、ソフトウェア



<NTTPC、NTT-G商材>

Microsoft 365

SIM

9月提供

<お客様商材>

通信機器



<NTTPC、NTT-G商材>

光コラボ

インターネット
(PPPoE接続)

インターネット
(IPoE接続)

<お客様商材>

—

<NTTPC、NTT-G商材>

光コラボ

インターネット
(PPPoE接続)

インターネット
(IPoE接続)



提供モデル「IoT事業者」

■ 利用シーン

自社で製造・調達したカメラ、通信機器等のデバイスにSIMを組み込み、自社の顧客へサービス提供

- デバイスメーカー
- 警備・ビルメンテナンス会社
- 屋外設備、工場設備、建設現場の遠隔監視



提供モデル「IoT事業者」

■ 事業上の課題

- ・ 事業開始時（スモールスタート）におけるシステム投資リスクの低減
- ・ 物販ビジネスからサブスクリプションビジネスへの変換

■ 現場の課題

SIMと端末を
一元管理する
仕組みがない

毎月の
請求書発行が
大変

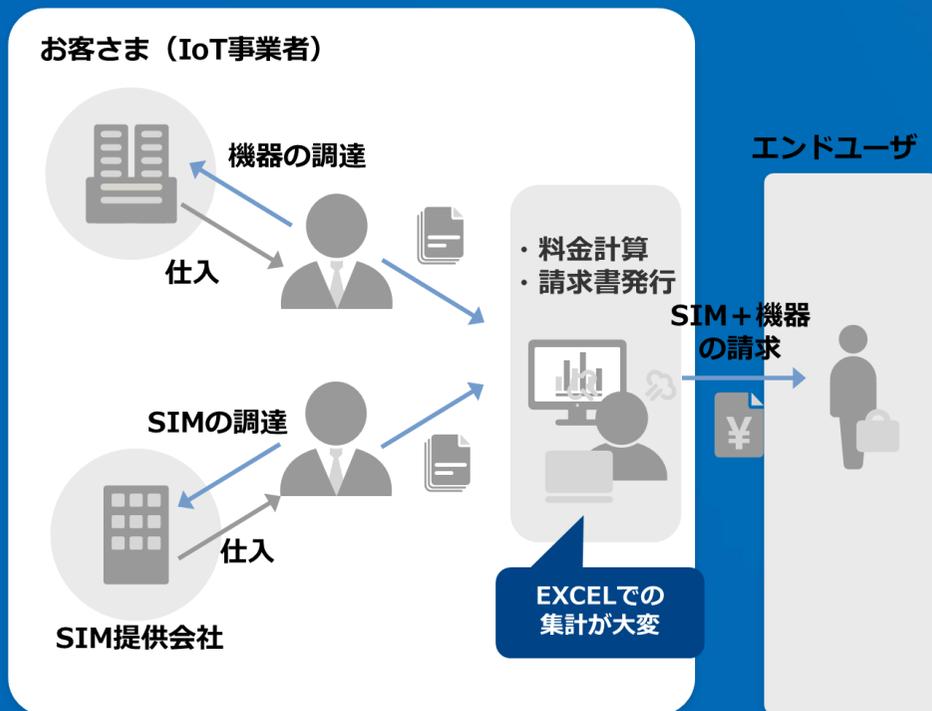
機器レンタルを
始めたいが
契約期間が
管理できない

提供モデル「IoT事業者」

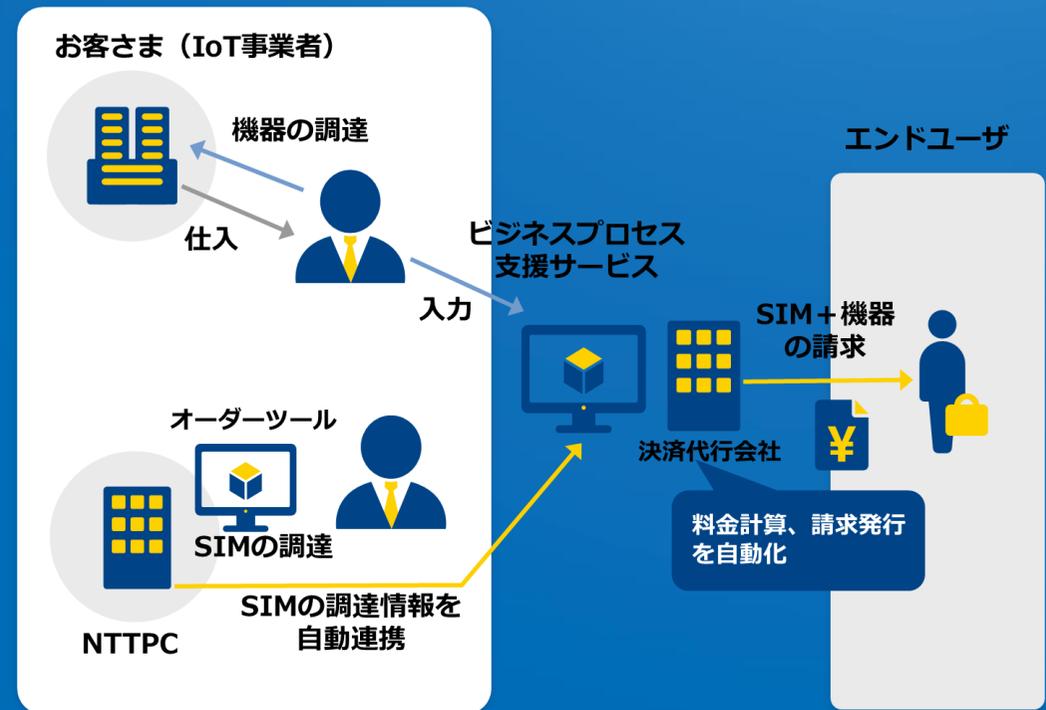
■ 導入効果

- ・ システム投資を抑えてエンドユーザの契約管理を一元化
- ・ エンドユーザ課金管理・請求代行の自動化によるコスト削減

導入前



導入後



NTT PC 商材 「法人向けIoT/M2Mデータ通信SIM」

特長

カスタマーコンソールによる運用管理

SIM・端末の発注、SIM緊急停止や通信量確認等、日々の運用に必要な業務を一元的に実施できます。

用途に合わせた料金プラン

月額固定、上り通信特化での提供が可能です。

手頃な料金体系

機械の通信パターンを鑑み、幅広い料金体系をご用意。月額費用280円～でご提供が可能です。また、接続機器の提供も可能です。

料金例

プラン	月額料金	通信速度制限	月間通信量制限	その他通信制限
標準プラン	700円	無制限	128MB	128MB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
ライトプラン	280円		30MB	30MB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
従量プラン	280円		30MB	契約回線数全体で通信量をシェアでき、30MB / 月×回線数を超えた通信量については、従量課金（上り0.2円/1MB、下り1円/1MB）
1GBプラン	720円		1GB	1GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
3GBプラン	1,980円		3GB	3GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
5GBプラン	2,980円		5GB	5GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
10GBプラン	5,480円		10GB	10GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限

プラン	月額料金	通信速度制限	月間通信量制限	その他通信制限
上り1GBプラン	420円	常時下り 256kbps	1GB	1GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
上り3GBプラン	680円		3GB	3GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
上り5GBプラン	920円		5GB	5GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
上り10GBプラン	1,480円		10GB	10GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
上り30GBプラン	1,980円		30GB	30GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
上り50GBプラン	2,880円		50GB	50GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
上り100GBプラン	5,920円		100GB	100GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限
上り200GBプラン	9,980円		200GB	200GB / 月超えでその日から月末まで速度を制限

URL: <https://www.nttpc.co.jp/sim/>

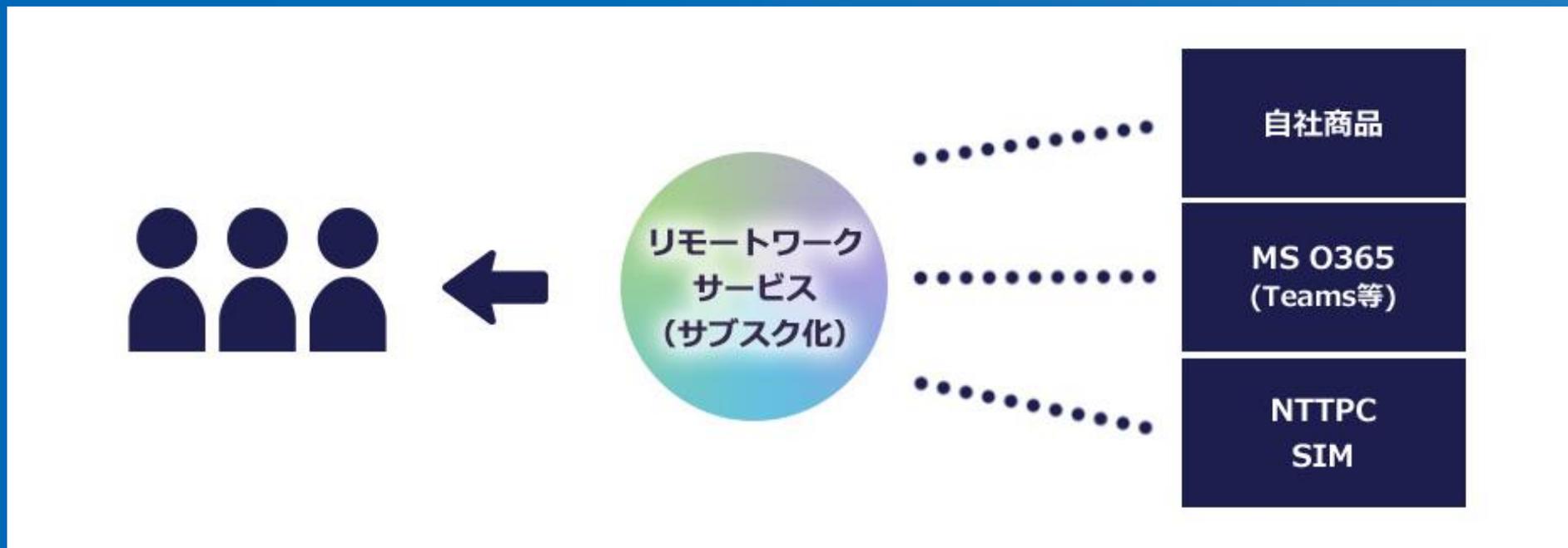


提供モデル「リモートワーク商品提供会社」

■利用シーン

自社のICT機器、ソフトウェアとM365、SIMを組み合わせ
リモートワークサービスとして顧客へ提供

- 法人向けパソコン販売会社
- セキュリティ、バックオフィス等の商品提供元／販売代理店



提供モデル「リモートワーク商品提供会社」

■ 事業上の課題

- ・ 中堅中小向け等の新規参入時のオペレーションコスト削減
- ・ 既存顧客へ親和性の高いサービス投入による収益拡大

■ 現場の課題

提案、見積する
営業担当を
確保できない

外部の仕入先へ
簡単に発注、
進捗を把握したい

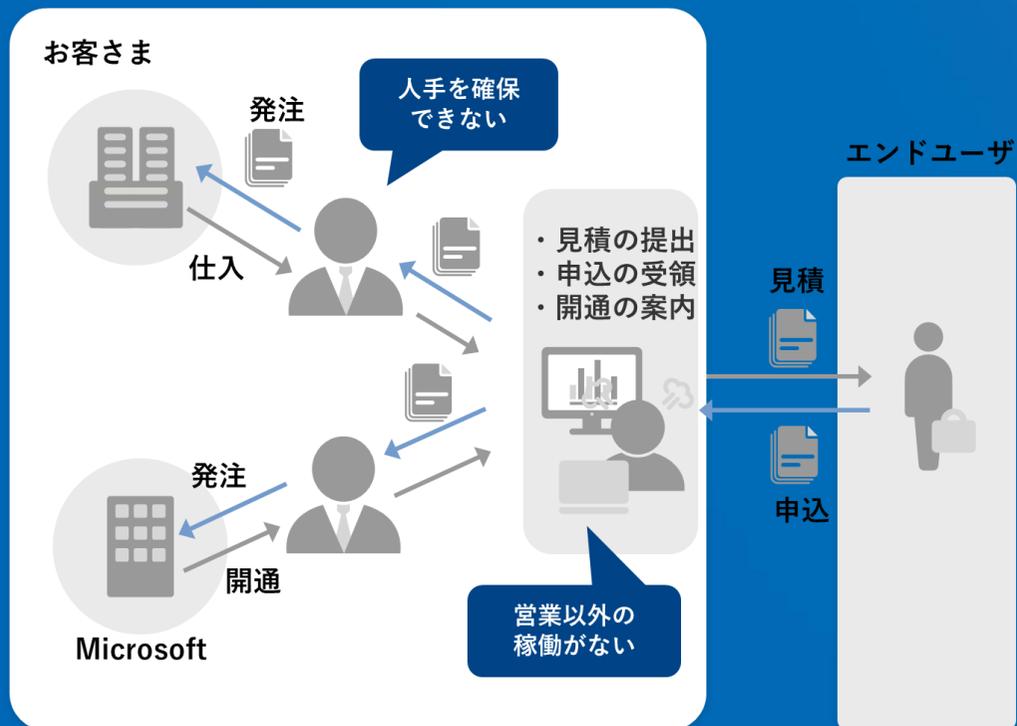
顧客のニーズに
マッチした商品を
すぐに展開したい

提供モデル「リモートワーク商品提供会社」

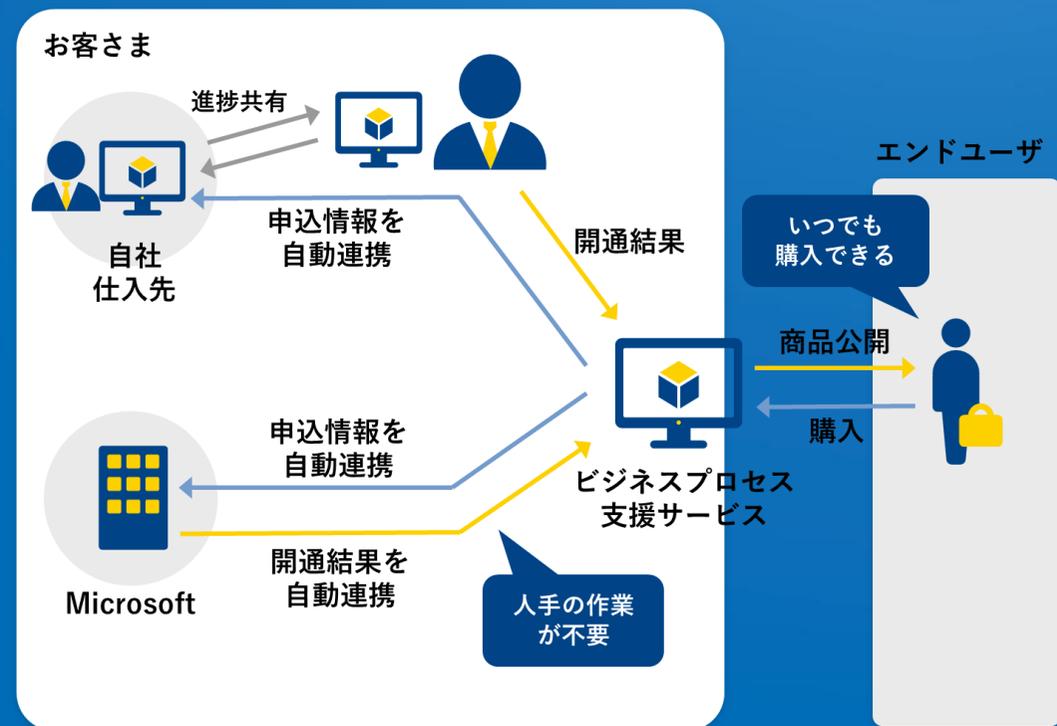
■ 導入効果

- ・ エンドユーザポータルによる商品公開、購入機会の創出
- ・ 自社⇔仕入先間の申込～開通手続きの自動化、効率化

導入前



導入後

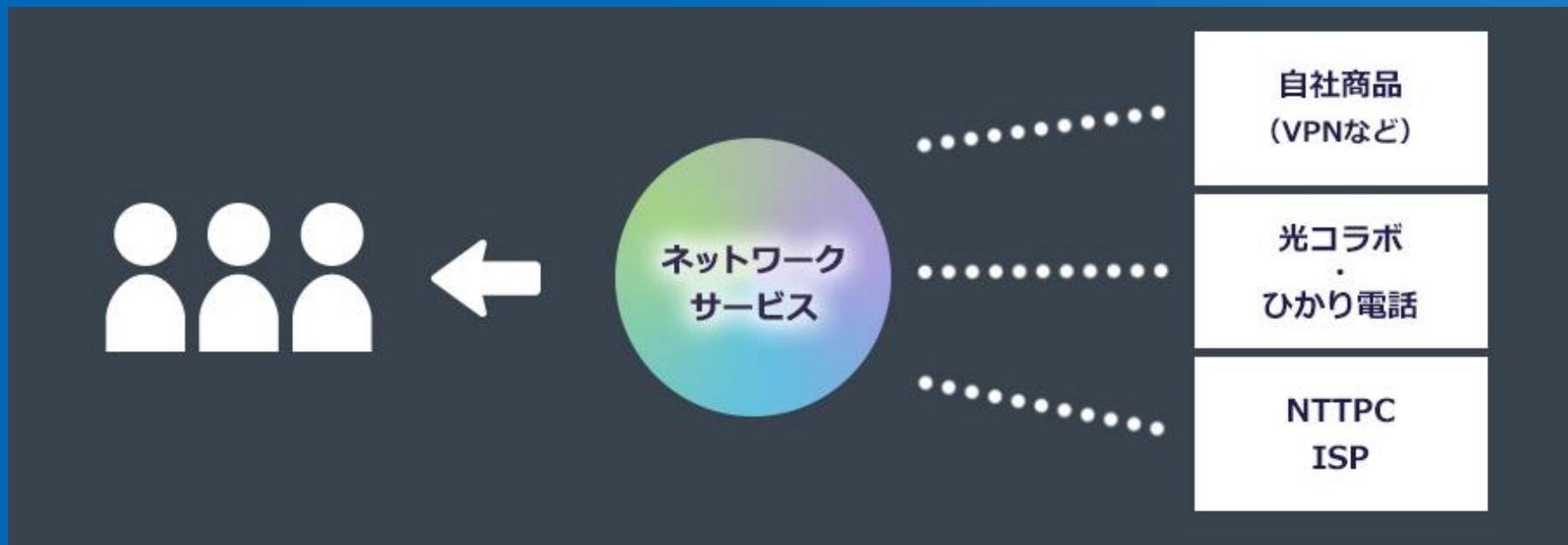


提供モデル「ISP・光コラボ事業者」

■利用シーン

光コラボ回線とインターネット接続、閉域接続を自社ブランドのネットワークサービスとして顧客へ提供

- 顧客管理に課題を持つインターネットプロバイダ
- 回線・NW管理プロセスに課題を持つ光コラボ事業者
- メインの自社サービスに、回線を組み合わせて提供するSIer



提供モデル「ISP・光コラボ事業者」

■ 事業上の課題

- ・ 事業開始、事業拡大時におけるシステム投資、人的稼働の低減
- ・ 光コラボの複雑なオーダー、料金計算への対応ノウハウの確保

■ 現場の課題

回線オーダーの
進捗状況を
簡単に把握したい

ひかり電話の
複雑な料金計算で
誤請求が心配

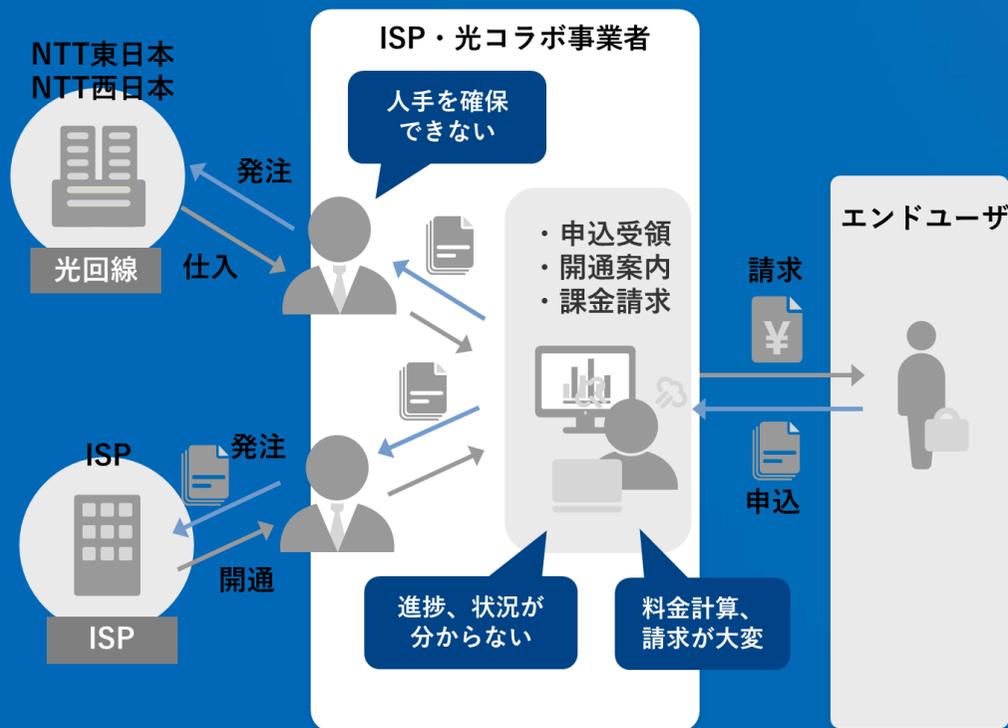
毎月の
請求書発行が
大変

提供モデル「ISP・光コラボ事業者」

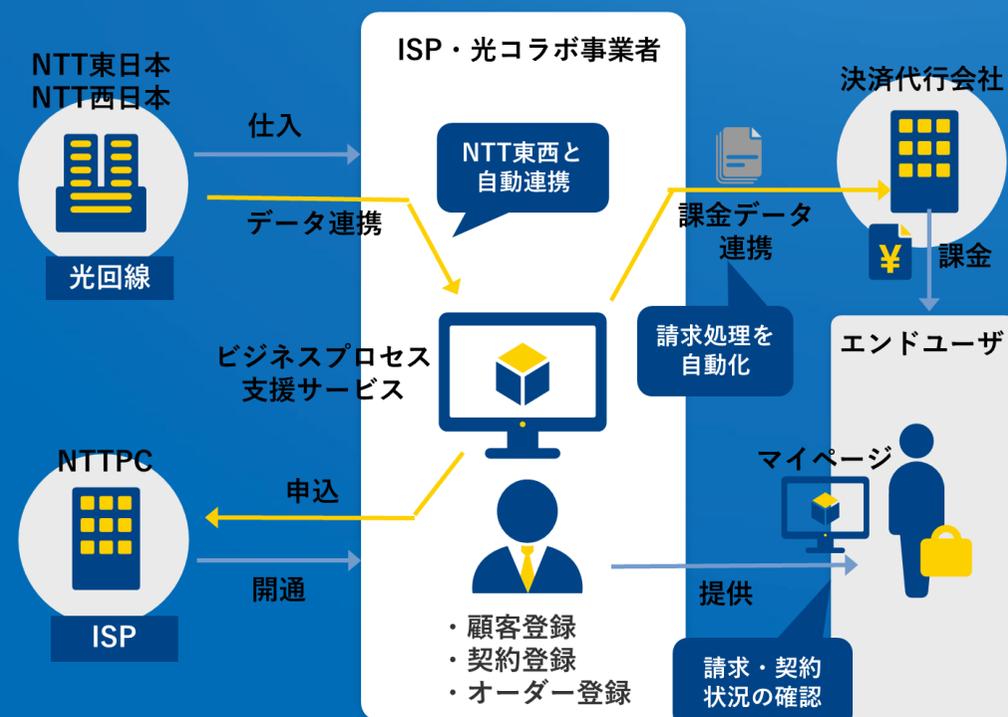
■ 導入効果

- ・ NTT東西の光コラボシステムとの情報連携を低コストで実現
- ・ エンドユーザ課金管理・請求代行の自動化によるコスト削減

導入前

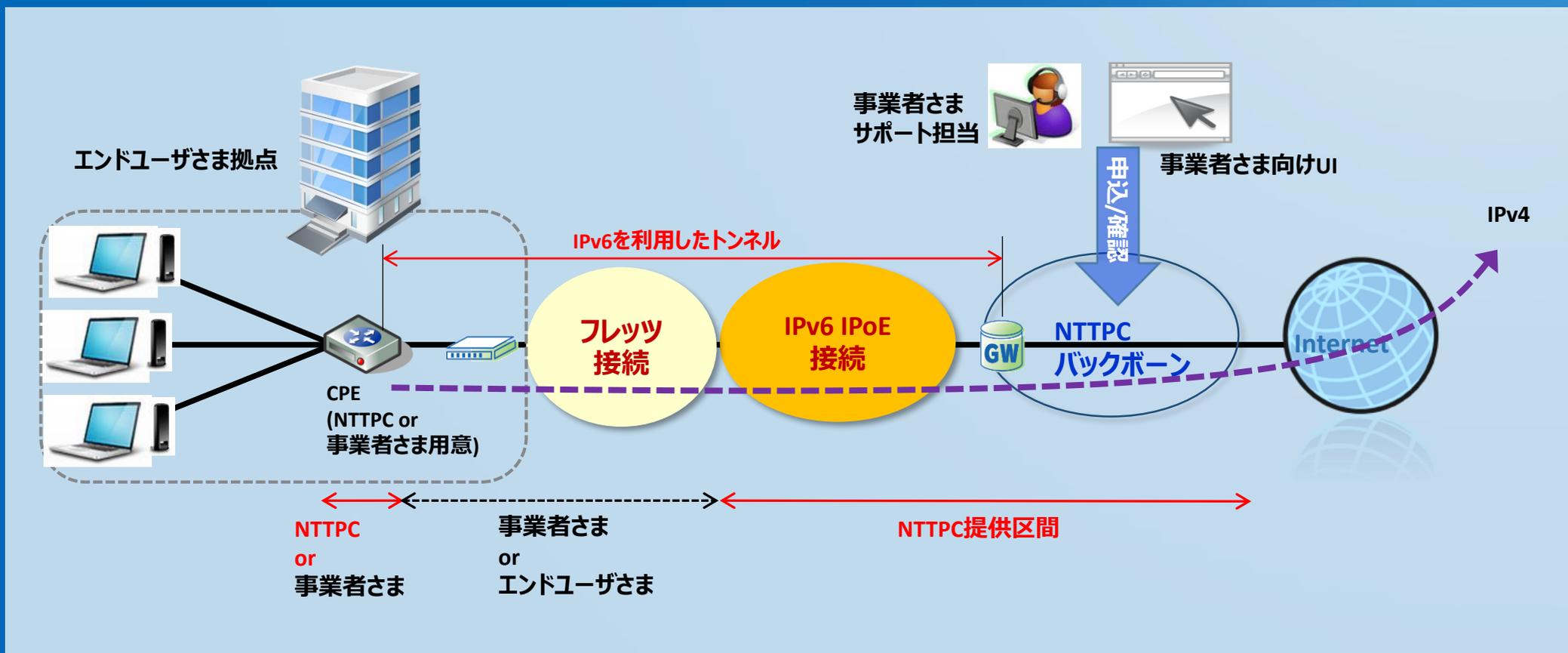


導入後



NTTPC商材「IPoEインターネットサービス」

国内でも有数の大規模なネットワークを誇るNTTPCのバックボーンを、法人向けインターネット接続サービスが必要な企業向けに提供する卸サービス（OEMサービス）
独自ブランドで、法人顧客向けに「IPoE」接続方式の安定したインターネット接続サービスの提供できます。



URL: <https://www.nttpc.co.jp/service/ipoe/>

ビジネスプロセス支援サービス基本機能



顧客管理

法人名や住所、電話番号など、貴社が商品を提供する顧客の情報を管理できます。



商品管理

貴社の商品やNTTPCが提供する商品を管理できます。商品のプラン毎に定価や課金ルールを設定できます。



契約管理

顧客ごとに契約している情報を一元的に管理できます。契約状況などをいつでも確認することができます。



オーダー管理

NTTPCから提供する商品（サービス）は、注文から開通までの進捗状況を管理できます。



課金管理

顧客に請求するための課金ルールを管理できます。貴社が取り扱う商品に応じて、請求サイクルを決定します。



請求管理

顧客の支払い方法の設定や、入金状況の確認などができ、請求データをCSVで出力できます。



各種データ出力

顧客情報、契約情報、請求情報などを一括でデータ出力できます。

実際の操作イメージ

光コラボ事業での利用シーンと画面操作（動画）をご紹介します

ICTサービスの受注から課金請求までを
ワンストップで自動化

ビジネスプロセス支援サービス

光コラボレーション事業の
大変📍な業務プロセスを
見直しませんか？



気になる業務を
タッチしてね！

顧客毎の
回線管理が
大変！

チームで
進捗状況が
把握しづらい！

請求額の
算出に
苦労！

顧客の
契約情報がすぐ
分からない！

新商品を追加
したら課金請求
が複雑に！

営業

受注

システムに投入

回線手配
(発注・解約)

工事日連絡
・工事調整

開通通知

課金
・請求

入金確認

追加提案
(営業)

貴社サービス
のセット販売

ビジネスプロセス支援サービス提供範囲

「大変」な業務プロセスを可視化・自動化



3. サービスの最新情報



ビジネスプロセス支援サービス最新情報

■ サービス紹介サイト

<https://www.nttpc.co.jp/lp/bpaas/>



ICTサービスの受注から課金請求までをワンストップで自動化、NTTPCのビジネスプロセス支援サービス

お問い合わせ

TOP | サービスコンセプト | 導入メリット | 提供モデル | 導入事例 | サービス概要ダウンロード

ICTサービスの受注から課金請求までをワンストップで自動化

ビジネスプロセス 支援サービス



サービスコンセプト



導入メリット



提供モデル



サービス概要ダウンロード

NEWS

- 2020.08.20 お知らせ [9月1日ウェビナー開催！『いま取り組むべきICTビジネスのDXとは？』](#)
- 2020.07.01 お知らせ [VAIO株式会社さまの導入事例を掲載しました。](#)
- 2020.07.01 お知らせ [提供モデルと導入メリットをご確認できるようになりました。](#)
- 2020.06.23 お知らせ [株式会社ミライト・テクノロジーさまの導入事例を掲載しました。](#)



NTTPC COMMUNICATIONS

Copyright © 2020 NTT PC Communications Incorporated, All Rights Reserved.



ビジネスパートナー募集のご案内

■ PC社商材の取り扱いにご興味がある方

<https://www.nttpc.co.jp/partner/>



Points of View

ソリューション・サービス

導入事例

パートナープログラム

お客さまサポート

企業情報

検索



JP

パートナープログラム

NTTPCはビジネスパートナーを募集します！

NTTPCのビジネスパートナーとは？

NTTPCでは、中堅・中小企業をはじめとするお客さまの多様なニーズにお応えするため、Win-Winの関係性を築けるビジネスパートナーさまを募集しております。NTTPC独自の技術やサービスを有する優れた企業さまと技術提携・サービス連携等の関係を築き、より総合的かつ先進的なソリューションビジネスを開発。両社のシナジーにより、お客さまに新たな価値を提供することを目指します。

NTTPCのビジネスパートナーさまに、
次の種別を用意しています。
ご意思ご要望に沿った種別をお選びになれます。



ご清聴ありがとうございました。

【お問い合わせ先】

ビジネスプロセス支援サービス

<https://www.nttpc.co.jp/lp/bpaas/>

こちらから

📧 お問い合わせ



ICTサービスの受注から課金請求までをワンストップで自動化、NTTPCのビジネスプロセス支援サービス

TOP | サービスコンセプト | 導入メリット | 提供モデル | 導入事例 | サービス概要ダウンロード

ICTサービスの受注から課金請求までをワンストップで自動化

ビジネスプロセス 支援サービス



NTTPC COMMUNICATIONS

Copyright © 2020 NTT PC Communications Incorporated, All Rights Reserved.

