

News Release

アクセンチュア、企業価値向上と業績改善をパートナーシップモデルにより実現する「ビジネス・トランスフォーメーション・アウトソーシング」を日本市場に展開

顧客企業との長期的パートナーシップ、リスク分担により企業の根本的構造改革を支援

先進的な経営コンサルティングとテクノロジー・ソリューションを提供するグローバル企業、アクセンチュア株式会社（東京都港区赤坂、代表取締役社長：森 正勝（もり・まさかつ）、以下アクセンチュア）は本日、顧客企業との長期的パートナーシップモデルにより企業構造改革を可能にする、「ビジネス・トランスフォーメーション・アウトソーシング」（BTO）を今年より日本市場においても積極的に展開してゆくことを発表いたしました。

「ビジネス・トランスフォーメーション・アウトソーシング」は、アクセンチュアが日本を含むグローバル市場において過去蓄積した経営コンサルティングやシステム・インテグレーションを通しての経営革新能力、及びアウトソーシングビジネスの実績と経験に基づき生み出された、企業の戦略的価値を最も高める包括的な経営改革手法です。

企業の情報処理コストの削減を主目的にしてきた従来のシステム・アウトソーシングと比較すると、「ビジネス・トランスフォーメーション・アウトソーシング」はその対象となる実現価値を事業収支の改善、短期間の事業立ち上げ、世界レベルのスキル、業界知識による革新的ビジネス手法の開発、コアとなる能力の更なる強化、そして競争力の強化まで広げることになります。

つまり、従来のアウトソーシングが実現してきた情報コストの削減だけでなく、企業価値の指標となる、一株あたりの純利益、市場価値といった、企業全体の経営効率向上、及び総合的な顧客企業価値の向上を可能にします。これらを、企業価値の総体として捉え、最低実現価値を保障した形で事業価値連動型契約を結ぶことになります。

「ビジネス・トランスフォーメーション・アウトソーシング」は欧米では既に先行して実効性が証明されており、英国第2位の小売業、セインズベリー(J Sainsbury plc、本社：ロンドン、代表者：Sir Peter Davis, Group Chief Executive)は、競合他社の追い上げにより、市場におけるポジション維持が難しく、収益が過去3年間で40%減少していた2000年、アクセンチュアに「ビジネス・トランスフォーメーション・アウトソーシング」を依頼しました。同社は7年間で約700億円の負担削減を達成する為、システムの改革・保守を実行する約800人のIT要員をアクセンチュアと共同で設立した改革実行会社に転籍させ、ここで経営戦略の見直しから業務プロセスの再構築を進めると共に情報処理運用の効率

化も進め、さらに必要となる業務、組織、人事の改革プロジェクト費用および情報処理投資の資金となる約 150 億円の初期改革資金をプロジェクトファイナンス手法を用いて銀行を通じ市場から調達、改革の為の資金負担平準化およびリスク分散化することを実現し、改革を実行しながら現在に至っています。

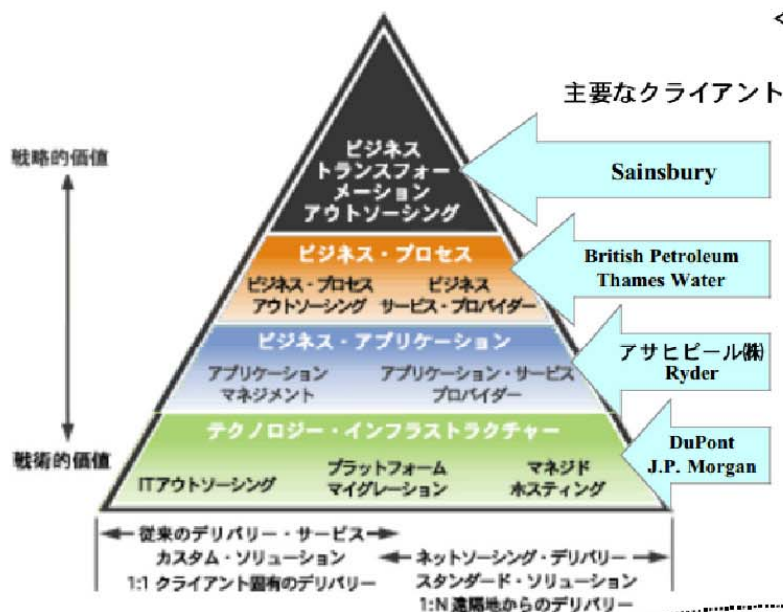
今回の「ビジネス・トランスフォーメーション・アウトソーシング」日本市場導入にあたり、同サービスの提供部門であるソリューション・オペレーションズグループ、及び M&A、戦略的提携などによる企業の事業開発を手がけるコーポレート・デベロップメント部門を統括する、アクセントゥア・パートナーの大上二三雄（おおうえ・ふみお）は、その目的を以下のように語っています。

「グローバル競争の中で日本企業が生き残り、競争優位性を保っていくには、従来の不動産等の有形資産ではなく、ブランドや知的所有権といった無形資産を源泉として収益を向上していくことが経営戦略上の重要な課題になりつつあります。アクセントゥアでは、こうした動きを支援する為、ソリューション・オペレーションズ・グループ内に少数のアウトソーシング・アーキテクトを司令塔として配置し、システム設計・開発を行うソリューション・エンジニアリングや他部門のコンサルタントを有機的に活用、更にはコーポレート・デベロップメント・グループが実現する他のシステム開発会社やパートナー企業との連携により、「ビジネス・トランスフォーメーション・アウトソーシング」による長期的な企業の活性化を可能にします。」

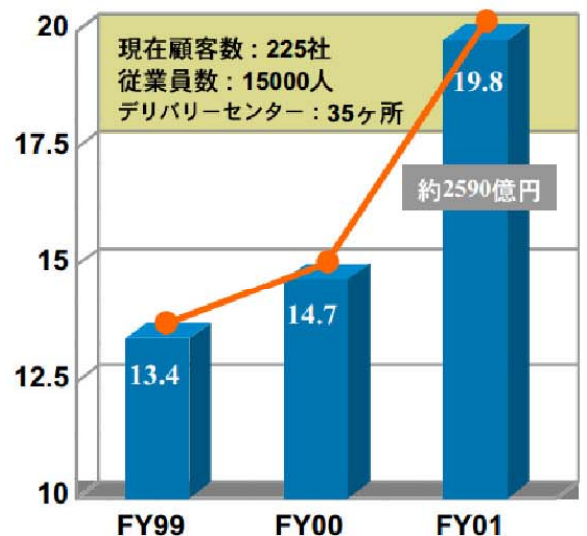
また、アクセントゥアのボードメンバーであり日本法人の代表取締役社長である森 正勝は、「アクセントゥアは昨年 6 月に完全株式会社化、7 月に NY 市場に上場し公開企業になったことにより、積極的な自身の投資や人員派遣による、長期的大規模アウトソーシングへの取り組みが可能となりました。今後は、自身のネットワークカンパニーのみならず、他社との積極的な提携により、長期的に安定した収益が見込めるアウトソーシングビジネスを、「ビジネス・トランスフォーメーション・アウトソーシング」を核として推進していきます。また、更なるシステム構築能力増強の為、国内ソリューションセンターとしての位置付けである勝どきオフィスに、約 100 名のソリューション・エンジニアを新たに配置する予定です。」と述べています。

添付資料

<アクセントゥアの提供するアウトソーシング・サービス>



<アクセントゥア全世界アウトソーシング売上>



FY02第一四半期（'01 9月 - 11月）：
アウトソーシング事業における収入が
前年同期比32%増

アクセンチュアについて

アクセンチュアは、経営コンサルティングとテクノロジー・サービスにおける世界的な先進企業です。アライアンスや関連会社設立、その他の手法を通じ、コンサルティングやアウトソーシングに関するノウハウを蓄積、独自のビジネスアプローチとそのネットワークにより、あらゆる業界の顧客企業が自身のビジョンを迅速に実現できるよう、「革新」を顧客に提供します。アクセンチュアは世界 47 カ国に 7 万 5 千人以上の社員を擁し、2001 年 8 月 31 日を期末とする 2001 会計年度の売上高は 114 億 4 千万ドルでした（2001 年 7 月 19 日 NYSE 上場、略号：ACN）。

アクセンチュアの詳細は

www.accenture.com を、

アクセンチュア株式会社の詳細は

www.accenture.com/jp をご覧ください。