

News Release

アクセンチュアと国内大手 Web インテグ レーター*メンバーズ、戦略的パートナ シップを締結

CRM ソリューションを中心とした企業の e ビジネス展開を One-Stop サービスで支援

アクセンチュア株式会社
株式会社メンバーズ

*Web インテグレーター: 企業の e ビジネス推進に対し、戦略立案から Web サイトのインフォメーション・デザイン、業務システムの設計・開発、マーケティングに至るサービスを総合的に提供、支援する企業。SIPS (Strategic Internet Professional Services) 企業とも言われる。

グローバル・マネジメントとテクノロジーのコンサルティング会社であるアクセンチュア(日本事務所; 東京都港区赤坂、日本代表: 森 正勝)は、国内大手の Web インテグレーターである株式会社メンバーズ(東京都港区、代表取締役社長: 剣持 忠、以下メンバーズ)と戦略的パートナーシップを 5 月 28 日に締結、今後共同で国内の e ビジネス展開ニーズを持つ顧客企業に、戦略立案から Web サイト構築、顧客分析、および実際の運営に至る、一貫したサービスを展開することを発表いたしました。

今後両社は、顧客企業に対し、e ビジネス展開における業務改革の推進と、企業の e 化において即効性の高い Web サイト構築を有機的に統合したソリューションを共同で提供します。

メンバーズは 1995 年に設立、以来、金融、流通、製造、サービスをはじめとするさまざまな業種の大手・中堅企業を顧客に持ち、日本の Web インテグレーターとしては草分け的存在として、外資系 Web インテグレーターの参入が相次ぐ日本市場において、ゆるぎない実績と提供能力を誇っています。

今回の戦略的パートナーシップの締結により、アクセンチュアとしては顧客企業から要求の多い Web サイトのデザイン、構築やサイトの評価、Web マーケティングに関しメンバーズのノウハウと技術力を提供することにより、既存のマーケティングから、サイバーの世界におけるマーケティングまで一貫した One-Stop の eCRM を中心とした全社レベルの e ビジネス支援を提供することが可能になります。また、メンバーズは現在、さらなる市場拡大、および株式公開に向けて大規模インテグレーション事業の強化、拡大を図っており、この分野でのアクセンチュアの国際市場における実績、プロジェクト管理ノウハウを享受することが可能になります。また、アクセンチュアとの共同作業により、

Web を含むマルチチャネル案件、基幹システムとの連携等を含んだ大規模プロジェクトに参画し、よりビジネスの範囲を拡大することも可能となります。

両社は今後共同で、ネットビジネスを計画、あるいはすでに展開している企業をターゲットとした「eCRM マルチ・ケイパビリティ診断(仮称)」を6月末より提供してまいります(後述)。このサービスは Web に特化、もしくは Web を見据えた CRM 領域に関する部分、特に eBranding や eMarketing Strategy 等の戦略からケイパビリティ迄をアクセントとメンバーズが協業して短期間で診断するものです。

この診断サービスにより顧客企業は、顧客主義に基づく e ビジネス全体の戦略から、その戦略を実践する為の各種のケイパビリティの把握が可能になり、顧客企業にとって、より収益性の高い e ビジネスへの変革プランの作成が容易に行えるようになります。

アクセントは同時に、メンバーズとの戦略的パートナーシップを緊密、かつ長期間に渡り安定的に行うべく、同社への資本参加も決定いたしました。アクセントは同社のベンチャーキャピタル部門であるアクセント・テクノロジー・ベンチャーズ(本社：米国カリフォルニア州パロアルト市、日本担当ジェネラルパートナー：パメラ J. クレイグ)を通じてメンバーズの株式を旧株譲渡により取得、メンバーズの社外取締役として同社製造・流通業本部統括パートナーの村山 徹が就任する予定です。

今回の戦略的パートナーシップに関し、アクセントの日本代表、森 正勝は以下のように述べています。

「今後お客さまに今まで以上の高品質なサービスをご提供する為に、アクセントは提携パートナーとの協業により新たな付加価値を生み出す、Network Company へと変革を続けております。この意味から、今回のメンバーズ社との業務・資本提携は、アクセントの Network Company 化を推進し、CRM ソリューションを中心とした企業の e ビジネス展開をより広範囲にお手伝いできるものと確信しております」

また、同社 CRM 統括パートナーである樋田 真(とよだ 眞・まこと)は以下のように述べています。「インターネットがごく一般的なチャネルとして認知された昨今、弊社のクライアント企業の多くも、e チャネルをいかに自社のビジネスに組み込み、従来型チャネルとの相乗効果を発揮させるかということに真剣に取り組んでいます。そのような中、弊社には e ビジネスに本格的に乗り出そうという企業や、すでに e ビジネスに進出済みの企業より、ビジネスモデル策定から、サイトのプロモーション方法、ユーザビリティに至るまでのトータルな実行支援や評価が求められています。アクセントはこれまでも、戦略策定サービスや CRM ソリューション提供サービスの一環としてこれらの要望に対応してきましたが、Web コンサルティング、マーケティング、アプリケーション開発等の分野で多くの実践的ノウハウを持つメンバーズ社との提携により、クライアント企業に対してより踏み込んだサービスを提供することが可能となります」

また、メンバーズの代表取締役社長、剣持 忠は以下のように述べています。「今回の協業は、企業の e ビジネス展開における強力な支援体制の誕生を意味するものであり、顧客企業にとっても極めて大きな意義を持つものと考えます。またメンバーズが No.1 Web インテグレーターとしての確固たる地位を確立する上での強力なパートナーを得ることができ、非常に嬉しく思います。最近の傾向として、伝統的大手企業から既存ビジネスの e 化についての相談を受ける機会が多く、今回のアクセントとのパートナーシップにより、こうした大手企業の全社レベルの e 化プロジェクトにおける提供力を、より一層強化するものであると期待しております」

両社は今後共同で、日本におけるさらなる e ビジネス市場の拡大、また顧客との接点を拡大しより多いビジネスチャンスを生む、良質な CRM ソリューションの普及に務めて参ります。

「eCRM マルチ・ケイパビリティ診断」サービス概要：

サービス名称：「eCRM マルチ・ケイパビリティ診断」（仮称）

サービス内容：

- 大手から中小までネットを顧客接点として導入済み、あるいはさらに強化しようとしている幅広い クライアントをターゲットとして開発
- 2社協業の出発点である Web 顧客接点を中心とし、その周辺領域（マルチチャネルでの eCRM ケイパビリティ）をベンチマーク的に診断。
- 診断にあたっては、e 顧客戦略、e マーケティング、e セールス、e サービス、e パフォーマンス、という五つのドメインからなる診断フレームワークを利用。

診断コース：

1. 2 週間コース：

セルフ・アセスメントと現状認識を中心とした 2 週間のクイックコース。

メニュー：セルフ・アセスメント（自己診断）、ヒアリング、簡易なベンチマークおよび診断レポート

2. 1 カ月コース：

ベンチマークと現状とのギャップを解析する 4 週間コース。

メニュー：セルフ・アセスメント（自己診断）、ヒアリング、ベンチマーキング、GAP（ギャップ）解析、および診断レポート

サービス提供：アクセンチュアおよび株式会社メンバーズ

サービス開始時期：2001 年 6 月末（予定）

サービス価格：

1. 2 週間コース：500 万円（予定）

2. 1 カ月コース：850 万円（予定）

販売方法：アクセンチュア、およびメンバーズによる直販

販売目標：初年度 10 セット

当サービスに関する読者のお問い合わせ先：

アクセンチュア：ビジネス・オペレーションズ 谷崎 Tel. (03) 3796-4099

株式会社メンバーズ：マーケティング 柴田 Tel. (03)5549-2322

e-mail：contact@members.co.jp

アクセントチュアについて

アクセントチュアは先進的なグローバル・マネジメントとテクノロジーのコンサルティング企業です。全世界 46 カ国において約 70,000 名、日本においては約 2,000 名のプロフェッショナルが、あらゆる産業領域において卓越した能力とソリューションを企業顧客に提供しています。アクセントチュアは全世界において統一されたブランドとビジネスモデルによって事業を展開しており、全世界の顧客に一貫したサービスを提供しています。

アクセントチュアは今日の企業が抱えるあらゆる経営課題に対し、コンサルティング、テクノロジー、アウトソーシング、アライアンス、およびベンチャー・キャピタルといった手法により、グローバルな自社ネットワークを活用した解決策を提案しています。

アクセントチュアの 2000 会計年度（2000 年 8 月期）の売上は 97 億 5,000 万ドルとなっており、2001 会計年度の上半期実績（2001 年 2 月期）は 57 億 1,000 万ドルとなっています。

株式会社メンバーズについて

メンバーズは、1995 年というインターネットの黎明期ともいえる時期から、大手企業向けの総合的な e ビジネス支援事業を展開、数多くの構築実績を誇る国内大手の「Web インテグレーター」です。

大手企業の e ビジネス推進で求められるさまざまな要件について、顧客企業の経営戦略に基く e ビジネス戦略の立案から、マーケティング、インフォメーション・デザイン、大規模アプリケーション開発、顧客コミュニケーションの計画・展開、およびサイトの運用・保守にいたる幅広いサービスを提供しています。これらのサービスは独自の e ビジネス推進方法論に基づいて提供されます。これによりすべてのサービスを有機的に統合、戦略の一貫性を保持したプロジェクト・マネジメントを実現可能にしています。

詳細は 以下の Web サイトより御覧いただけます。

URL : <http://www.members.co.jp/>