

News Release

アクセンチュア、米アバイア*と従業員、顧客、ビジネス・パートナー向け e ラーニングサービス「アバイア・ユニバーシティ」に関して複数年のアウトソーシング契約を締結

*このリリースは 2001 年 10 月 30 日に米ニュージャージー州バスキングリッジ、およびニューヨークで発表された資料を和訳したものです。

*アバイア： Avaya Inc.

元 AT&T の企業向け通信機器製造部門。1996 年 AT&T から分離独立（スピンオフ）して、ルーセント・テクノロジーの一部門になる。2000 年ルーセント・テクノロジーから更に分離独立してアバイアになる。NY 株式市場に上場。

【米ニュージャージー州バスキングリッジ、およびニューヨーク発、2001 年 10 月 30 日】

ネットワーキング・ソリューションおよびサービスのグローバルリーダーである米アバイア（NYSE：AV）は本日、アクセンチュア（NYSE：ACN）と複数年のアウトソーシング契約を締結したことを発表しました。本契約に基づいて、アクセンチュアはアバイアの従業員、顧客、およびビジネス・パートナーに対し、教室における集合研修から、web ベースの e ラーニング型研修に至る、エンド・ツー・エンドの研修サービスを提供します。

本契約に基づき、アクセンチュアは、全世界の「アバイア・ユニバーシティ」の経営を受託し、研修教材の開発、提供、実施、および同従業員の管理などを請け負います。

アバイアの国際業務およびサービス担当副社長（Vice President）であるマイケル・デニス（Michael Dennis）は、「アクセンチュアの全世界、全産業における顧客企業への多様かつ卓越したコンサルティング、およびサービス経験と実績を評価して、今回のアウトソーシングを決定しました。アクセンチュアにアバイア・ユニバーシティをアウトソースすることにより、web ベースの技術を活用して、より多くの人々への研修を可能にすると同時に、研修にかかる費用を削減し、効率を高めることができます。」と述べています。

その他の利点としては、コース内容および教材の速やかな改訂、新規および既存の製品・技術・サービスに合わせた研修の迅速な展開、世界的に提供されるコースの登録窓口の一本化、研修へ出向くために費やされる時間と費用の大幅な削減などが挙げられます。

アクセンチュア独自のメソドロジーにより、問題解決、研修プログラムの標準化、および教室における集合研修の教育方法の統合化が図られ、いつでもどこでも研修を受けることが可能になり、後日、研修内容の再利用や改訂も可能になります。

アクセンチュアの通信・ハイテク産業グローバル統括パートナー、ウィリアム D. グリーン (William D. Green) は、「今日の厳しい経済環境において、通信関連企業は、確固たる成果を産み出し、即座に収益へ結びつけるために、ビジネス・プロセス・アウトソーシングといった新たなビジネス・モデルへと転換しつつあります。web ベース・ラーニング・サービスの先端技術を盛り込んだ本件のようなアウトソーシング・モデルでは、業績の向上が可能になる一方で、研修に費やされる時間を劇的に削減できる為、企業は事業目標を達成するという本来の目的により多くの時間を注げるようになります」と述べています。

アクセンチュアの経験によれば、web ベース・トレーニングを的確に導入すれば、高い生産性とコスト効率を得られます。特に、研修終了者が増加し、教室における集合研修と比較して研修時間が 40～60%短縮できることが判明しています。

グリーンは、各界のトップ企業が優秀な人材を自らの企業に惹きつけ、引き留めるための方策を示したアクセンチュアの調査報告書「The High-Performance Workforce (高付加価値人材)」を引用して、こう付け加えています。「当社の調査によれば、費用対効果の高い投資レベルで最大の成果を引き出せる研修プログラムは、事業の成功に不可欠と考えられています。」

アバイア・ユニバーシティは、コロラド州デンバーに本拠を置き、同社の全世界の顧客、従業員、およびビジネス・パートナーに対して、約 2,000 の研修コースを提供しています。研修コースは、ビジネス上のスキル、IT スキル、およびアバイアの音声、データ、およびメッセージング製品に関する知識などを網羅しています。今回のアウトソーシング契約の一環として、アバイアの約 200 名以上の従業員が、アクセンチュアの社員となる予定です。米国以外で勤務している従業員は、現地の法律に従って同様にアクセンチュアに雇用される予定です。

デニスは、「このアクセンチュアとの契約が、当社ならびに顧客へのサービスを戦略的に強化すると考えています。また、このアウトソーシングの決定は、当社のコスト削減を目的としたリストラクチャリングの促進にも沿うもので、当社はコア・ビジネスに更に注力できるようになるでしょう」と述べています。

アバイアとアクセンチュアの間では、コンタクト・センター業務ソリューションを提供する CRM (カスタマー・リレーションシップ・マネージメント) に関する提携が既に締結されています。同ソリューションは、企業の業務効率を高め、顧客との関係を維持・強化し、収益の伸長を支援します。

アバイア (Avaya Inc.) について

アバイア (本社所在地: 米国ニュージャージー州バスキングリッジ、NYSE: AV) は、音声・データネットワーク、コミュニケーション・ソリューションおよびサービスのリーディングプロバイダーで、企業 (FORTUNE 500(c) の 90% 以上を含む)、政府機関その他の各種組織が “カスタマーエコノミー (顧客志向型のビジネスモデル、顧客重視のネットワーク)” の中で成功を収めるお手伝いをしています。音声・データ統合ネットワーク製品、マルチサービス・ネットワークキング・インフラ、CRM (カスタマー・リレーションシップ・マネージメント)、ユニファイドコミュニケーション等のソリューションを提供し、アバイア研究所と各サービス部門はそれら全てをサポートしています。アバイアはユニファイドメッセージング、メッセージング・システム、コールセンター、構内情報配線システムの世界的リーダー

ーであり、企業向け音声コミュニケーションでは米国市場をリードしています。アバイアは 2002 FIFA ワールドカップ (TM)、FIFA 女子ワールドカップ 2003 および FIFA ワールドカップ(TM)2006 のオフィシャルパートナーです。詳しくは <http://www.avaya.com/>をご覧ください。日本アバイアについては、<http://www.avaya.co.jp/>をご覧ください。

アクセントチュアについて

アクセントチュアは、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。アライアンスやベンチャー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、革新的なアイデアと技術を提供します。アクセントチュアは世界 47 カ国に 7 万 5 千人以上の社員を擁し、2002 年 8 月 31 日を期末とする 2002 会計年度の売上高は 115 億 7 千万ドルでした（2001 年 7 月 19 日 NYSE 上場、略号：ACN）。

アクセントチュアの詳細は

www.accenture.com を、

アクセントチュア株式会社の詳細は

www.accenture.com/jp をご覧ください。

※本文中に記載されている会社名・製品名は、各社の登録商標または商標です。