

総

総合的な決済・売上分配・売上拡大のソリューション 提供を行いデジタルコマースの加速化と自動化を 促進するValistaのソリューション&サービス

- マーチャンダイジング・決済・精算ソリューションの業界リーダーとして、デジタルコマースの加速化と自動化を促進するソリューション&サービスを提供しているValista（本社：アイルランド）。本年5月に、日本支社長として
- ICT業界で豊富な経験をもつ野澤裕氏が就任し、日本市場での展開を強化した。ここではValistaの概要と製品ライン、日本市場での展開等について紹介する。

商品やサービスとその支払方法に 今までにない選択肢を提供

2003年にNetwork365とiPINとの合併により設立されたValistaは、アイルランドに本社を置き、欧州、日本、アジア、北米、南米に活動拠点を置いている国際企業である。Network365とiPIN両社の相補的製品、グローバルな顧客基盤と世界級のパートナーシップが一括統合され、Valista製品のアクセスユーザー数は、現在、1億5,000万人を超え、店舗統合技術を導入しているブルーチップ小売業者は、およそ2,000社にも上っている。

Valistaのミッションは、オープンでスケラブルな決済およびマーチャンダイジングソフトウェアの設計・構築・納入により、次世代のテクノロジーを切り開き、オンポータル（公式サイト内）とオープン型eコマースシステム（オフポータル）の両方で、デジタルコンテンツとプレミアムサービスの利用を加速するこ

とである。目的に応じて様々な購入・決済・精算方法を提供することができるValistaのシステムは、携帯・固定電話通信事業者、CATV事業者、ISP、ポータル事業者、メディア事業者、並びにアグリゲータとエンドユーザーに対して、自宅や職場、移動時間、自由時間中に簡単で便利な支払いができるサービスを創造してきた。

Valista日本支社長の野澤裕氏は、同社の製品の特長について、次のよ

うに語っている。

「Valistaは、進化しつつあるデジタルコンテンツ市場のニーズを理解して総合的な決済・売上配分・売上拡大を実行するソリューションを提供することで、デジタルコマースの発展を加速化、自動化して、ブランド力や顧客満足度の向上、収益の拡大といった成果をお客様にもたらしめています。つまり、商品やサービスとその支払いの方法に今までにない選択肢を提供することによって、エ

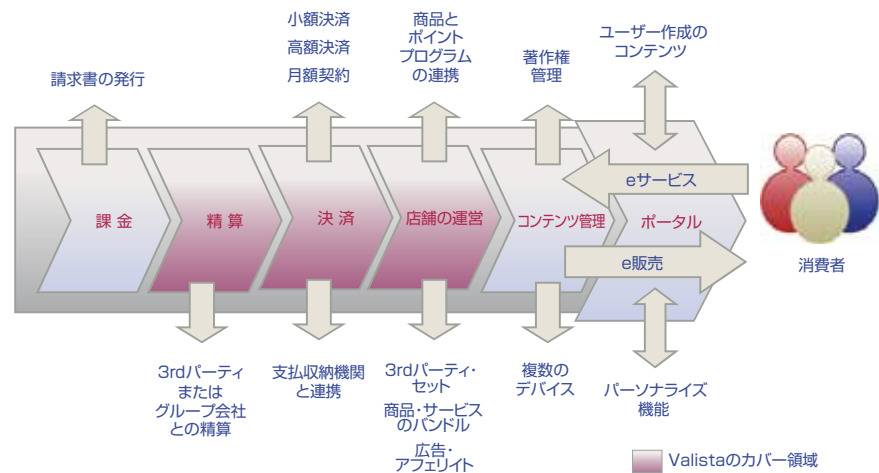


図1 デジタルコマースのバリューチェーンとValistaのカバー領域

ンドユーザーとの新しい関係を築き、お客様に安心して購入できるようなセキュアな環境を確保しています。その結果、America Online、Cricket、ボーダフォン、NTTドコモ、フランステレコム子会社のw-HA、オレンジ、mBlox、香港 CSL、Orascom/Mobilink、GTECHなどの世界有数のイノベータ各社に採用されています。」

ライセンス許諾と マネージドサービスの双方に 対応した「Valista Plus」

図1は、デジタルコマースの一般的なバリューチェーンとValistaの製品がカバーしている領域を記した現したものである。

また図2は、Valistaの代表的なソリューションセット「Valista Plus (バリスタプラス)」の製品ラインを解説したものである。Valista Plusは、マルチチャネルの販売、先進的な商品の販売促進、認証、決済、精算、サービスや商品の配信、アフターケアなどを含むビジネスプロセスの全てに対応したソリューションセットである。Valistaのソリューションは、ライセンス型ソフトウェア、またはマネージドサービスとして導入することが可能。また、多様なアクセスチャネルと支援方法に対応することで、エンドユーザーがどこにいても、どのような方法を使用しても、取引ができるよう、柔軟に設計されている。

**Valista
OffersPlus**
マーチャンダイジング支援

コンテンツ、物品、サービスをさまざまな方法で組み合わせたセット販売(単独または複数提供者の商品の組み合わせ、定期購入契約など)を可能にし、割引、ポイント制度などの販促キャンペーンの管理を提供

**Valista
PaymentsPlus**
決済取引の管理

小額決済、高額決済機能を決済取引のライフサイクルの初めから終わりまで完全にサポート。取引継承からリアルタイムでの経理処理、承認、合算請求、カスタマーケアまでの対応を提供

**Valista
SettlementPlus**
売上分配と精算

プレミアムサービス環境における全当事者間の精算関係を管理。サービス提供事業者 nettワーク内のパートナー間の精算処理に必要な経理情報を提供

**Valista
Managed Services**
事業者向け決済管理サービス

事業者の課金システムと外部当事者(コンテンツプロバイダ、アグリゲータなど)間の橋渡しの役割を果たし、事業者のオフポータルコンテンツビジネスの拡張を可能にするサービス。すべてのアクセスチャネルに対応。外部からの課金情報アクセスを制御し、より強力な消費者保護と透明度を提供

図2 Valista Plusの製品ライン

バリューチェーン型ビジネスモデル を見据えた ソリューションを投入

今後の日本市場での展開について、日本支社長の野澤氏は、次のように語っている。

「今日の日本のモバイルビジネスは、インフラから通信、サービスを含めた仕組みの大半を自らが構築、提供するというような、垂直統合型のビジネスモデルが主流です。例えば、モバイルコンテンツを見てみると、ユーザーへの課金や決済手段、事業者間での収益分配は、キャリア各社が独自に構築した仕組みを利用するケースがほとんどです。定額制などでARPU(月間電気通信事業収入)の低下が続いている現在、キャリア各社はコンテンツ収入に注力しています。しかし、垂直統合型の仕組みでは、コンテンツに支払われた代金は、キャリアの通話料金と一緒に徴収されるので、コンテンツプ

ロバイダーが収入を計上できるのは、ユーザーが購入しただいぶ後になってしまいます。将来的には、通信とコンテンツの収入割合が逆転するといわれていますが、リアルタイムに収益を確定できないままでは、ビジネスが加速していきません。また、異業種の企業同士の交流も進んでいきますので、バリューチェーン型のビジネスモデルと、それを支えるコマース基盤が必要になってきます。バリューチェーンによるサービスが普及すれば、これまでのモバイルビジネスと関連の薄かった様々な企業に参入の可能性が広がります。Valistaは、このバリューチェーン型ビジネスモデルを見据えたソリューションを日本市場に投入していきます。」

●お問い合わせ先●

バリスタ・インターナショナル

TEL : 03-5789-5580

FAX : 03-5789-5581

URL : <http://www.valista.com/japanese>