

株式会社林総研

White Paper

[テーマ]

システム構築プロジェクトにおけるファイナンスプランニング

事例

『インターネット接続業者向け統合システム』

顧客概要

顧客 : IT事業者様
事業内容 : 会員制通販サイトを運営
顧客要求 : 3万人の既存会員を中心にインターネット接続サービスを提供したい。

システム要件

・アクセスポイント	・サービス紹介/申込受付サイト
・インターネットゲートウェー	・会員向けサイト
・接続管理・顧客認証システム	・課金・決済システム
・Mail/Webホスティングシステム	・統合管理システム

弊社提案のポイント

- ・全国数千箇所にアクセスポイントを設置しインターネットゲートウェーを構築することは規模的に不可能であることから、既存キャリアのローミングサービスを提案。
- ・ローミングサービスの対向である接続管理・認証サーバ(Radius)は、既存サーバーより調達。
- ・接続サービスの付帯サービスとして必須であるMail/Webホスティングサービスについては、既存サーバーより1アカウント単位で調達。
- ・コアシステムとして、サービス紹介/申込受付サイト・会員向けサイト・課金決済システム・統合管理システムの構築のみを弊社で行い、Radius及びホスティングサービスとは、ネットワーク通信を駆使して連携をとる形を提案。
- ・課金/決済システムは、カード決済/コンビニ決済に対応している決済代行会社を提案。

ファイナンスプランニング

- ・サービス開始時に1000人程度の加入が確実視されていたこと、及び長期的にサービスが継続する可能性が高いことから、顧客への初期投資インパクトを抑えるために月次費用への転化を提案。
- ・弊社より提示した初期構築費用300万円、及び月次のネットワーク提供・監視/運用費用20万円について、初期費用 50万円、及び月次費用30万円(3年契約:会員数3000人以下)の提示を行った。

構築・運営コスト

初期コスト		月次コスト	
・ローミングサービス初期費用	30万円	・ローミングサービス	500円@
・決済代行会社初期費用	20万円	・決済代行会社月次費用	5万円+手数料
・Radiusサーバ初期費用	10万円	・Radiusサーバ月次費用	20万円
・ホスティング	0円	・ホスティング	100円@
・弊社初期費用	50万円	・弊社月次費用	30万円
合計	110万円		

現在の事業状況

・会員数	約2500人(開始より6ヶ月)	・月次収益	+180万円(500万円-320万円)
・月次売上	約500万円(1900円×2500+オプション)		
・月次コスト	220万円(500×2500+100×2500+70万)		
・月次人件費	約100万円		

[担当者コメント] 当プロジェクトでは、通常数千万円かかるプロバイダー事業用システムを結果的に100万円程度で構築できたことに成功の鍵があったと考えています。もし初期費用が大幅に膨らむようであればクライアント様が事業そのものを諦めてしまうという可能性もありましたが、システムを安価に構築して差し上げられたことで、既存会員組織に対してサービスレベルを上げると同時に、新たな収益モデルを構築して差し上げることができました。