

アウトソーシング拡販体制を強化

CBO 事業拡大に向け、全国営業体制と Web マーケティングを強化・本格展開

株式会社日立情報システムズ（執行役社長：堀越 彌、本社：東京都渋谷区）は、データセンタを活用した IT サービスを提供する CBO（Center Based Operation）事業の強化・拡大を目的に、その中核となるサーバアウトソーシングサービスの拡販体制を強化しました。

具体的な強化内容は次の通りです。

1. 引き合い数の増加と受注拡大をめざし「全国アウトソーシング拡販本部」を設置

4月1日付でアウトソーシングセンタ事業部に「全国アウトソーシング拡販本部」を設置しました。当本部では、以下2点の推進により、顧客からの引き合い増加と受注拡大をめざします。

- ①全社的なアウトソーシング営業体制を整備し、7事業部・全国5支社に組織員を配置、ITIL®対応運用サービス、ユーティリティサービスなどの新規サービスを展開します。
- ②ユーザ動向などの情報共有化により新事業の企画・立案を推進し、既存顧客／新規顧客を開拓、引き合い数の増加と受注拡大をめざします。

2. アウトソーシングソリューション専用サイトを4月1日付で新規オープン

4月1日付で、アウトソーシングソリューションの専用 Web サイト「www.server-outsourcing.jp」を開設しました。

当サイトでは、豊富で充実した事例・実績の掲載とともに、信頼性、分かりやすさ、頼みやすさ、聞きやすさ等を重視し、Web サイトを通じたアウトソーシングソリューションのプル営業（お客様からの問い合わせ、お客様からの引き合い）を促進します。こうした Web マーケティングの強化を図り、アウトソーシングでナンバー1の情報提供サイトをめざします。

当サイトの主な特徴は次の3点です。

- ①流通・製造・金融・自治体・サービスほか幅広い業種の多種多様なシステム運用実績（750社、6,000台のサーバ群）を紹介
- ②アウトソーシングをわかりやすく解説するための Q&A や用語解説、アナリストレポート、データセンタ長便りなどを公開
- ③業種別・課題別の事例紹介、サーバ、メインフレーム、MSP、ITIL®対応、デスクトップなど各種アウトソーシングサービスの紹介や問い合わせ先などが、すぐに閲覧できるページ構成

当社では上記施策の展開により、当社の主力マーケットである中堅・中小企業はもとより、金融業などの大規模企業顧客の獲得、さらには地方自治体（市町村）など地域顧客の獲得を強化します。こうした顧客数の増加によりデータセンタのスケールメリットを高め、CBO 事業の利益率拡大をめざします。

顧客獲得目標として、2007年度までに新規顧客数500社増、サーバ数累計で10,000台の早期突破をめざします。

以上