

統合コンテンツ管理で 「グッドタイム経営」アップグレード

サービス開発期間・費用節減・・・複合型コンテンツ用品の発掘等資産レベルの上昇

先端新技術を利用し次世代の移動通信の名実共に大韓民国の代表企業と成長したKTF(代表 チョヨンジュ www.ktf.com)は2004年末 CASS/CM(Contents Aggregation & Syndication System / Contents Management)を構築。翌年の1月からこれを土台にしたペールコンテンツ及びイメージコンテンツなどをサービスし始めた。これを通じ既存は同種のコンテンツ同士のみサービスが出来たが、今は異種のコンテンツもパッケージングしてダウンロードできるようにして一般モバイルの使用者、コンテンツの提供者、KTF皆が安定的なサービスと収益を享受できるようになった。

(出処: Network Times, 2007.2)

3G 移動通信のための真面目な準備と投資で世界初に 1xEV-Doを通じたフィム(Fimm)サービスを常用化させたKTFは3Gサービスと有線トータルインターネットサービスであるマジックエン(magic®)で最高の有線トータルサービスを提供している。最新技術の開発と顧客満足経営をするとの「グッドタイム経営」を通じ、顧客と共に成長していく基盤を育成するためには優れた開発道具を持って移動通信の環境でコンテンツの「モデリング、保存、活用サービス」を支援するKTFの統合CMS(Contents Management System)が必須事項に受け入れられた。

コンテンツ増加による次世代管理システムの導入切実

KTFがあふれるコンテンツの管理のため構築したシステムがまさにCASS/CM。
「CASS/CMで大多数のコンテンツを統合して管理している。特に音源のライセンスの管理業務をCASS/CM内に存在するようにしデジタル音源に関わる様々なコンテンツのサービス管理業務を統合支援している。この様なプロセスの改善と統合により音源に関わるサービスの事業者はサービスのみに集中するようになって開発業務の30%位を減少させた。また、有無線の環境でのコンテンツの管理に関わる開発期間と費用を減らし新規サービス導入にとつての障壁及び既存のサービスの高度化に関連した費用節減の効果を得て非常に満足している。」(KTインフラ開発チーム課長 ヤン・スヨン氏)

実際にKTFは2006年の場合、今までの開発体系に対してCASS/CM構築で開発費用の43%位の費用節減の効果をおさめた。この外にもCASS/CMの構築で標準化された統合リポジトリを備え、相異なるコンテンツの種類とサービスのパタン、多様なサービス事業構造に従属されずに複合(連携)型コンテンツ商品を発掘できるようになった。これはまたコンテンツを戦略的に利用できる資産化レベルの上昇につながって、標準を基盤としたサービス連系の技術障壁が除去されて政策的に測定できない高い成果を持ってきた。

尚、CASS/CMのほかの機能では「コンテンツパッケージング」が可能である。たとえば、2月の 이슈の「バレンタインデー」をパッケージングするなら下のような商品の形態を作ることが出来る。

チョコレートイメージ<70円> + 着うたA/着うたB<70円> + プロモーションビデオ<70円> = バレンタインパッケージ/150円

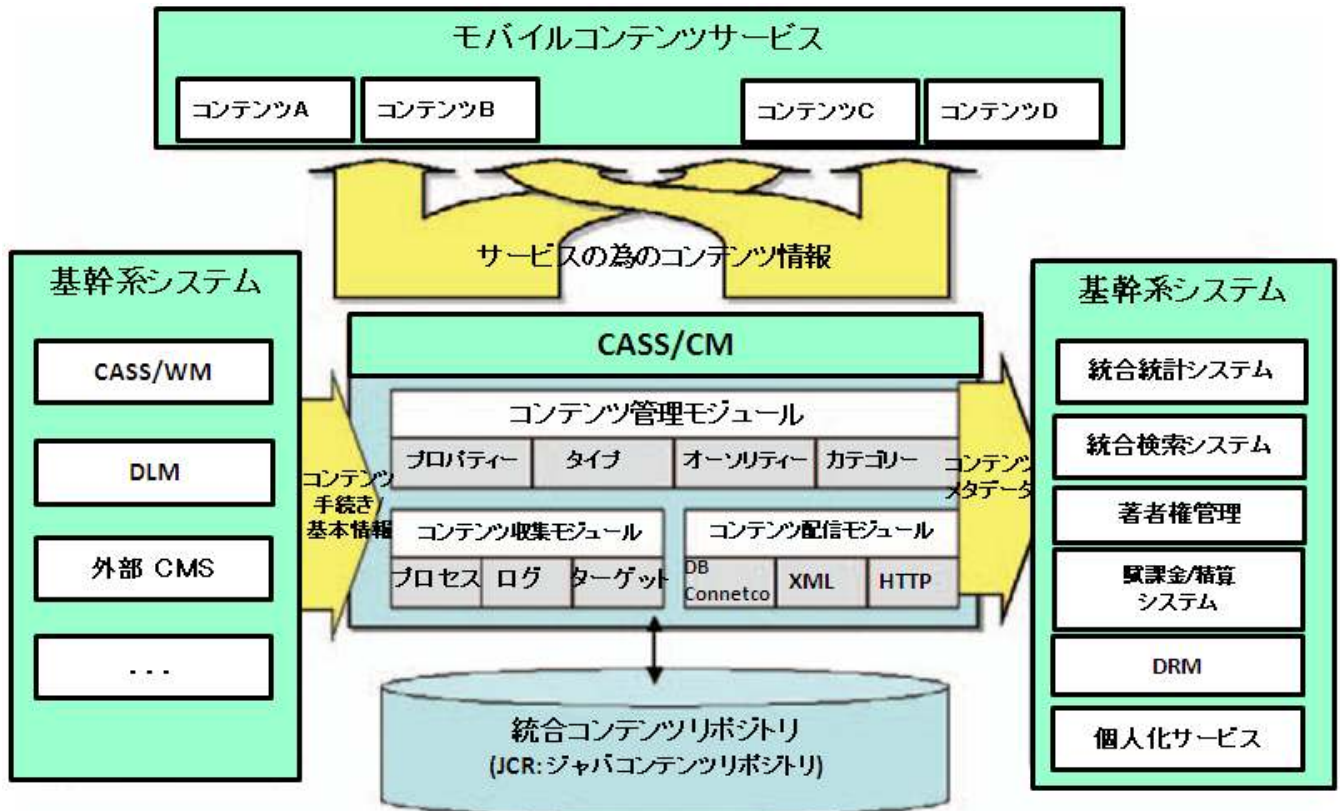
CASS/CMを構築する前には異種コンテンツ(イメージ、着歌、プロモーションビデオ)同士のパッケージ化が出来なかったためサービスの使用者が夫々の三つのコンテンツを別々に買う場合、総210円が課金された。一方、パッケージサービスが発売されコンテンツサービスも値下げできるようになってKTFもコンテンツマーケティング事業にもっとはずみが付いた。

こういうわけでコンテンツ提供者(CP)に帰る利益も自然に高くなったのである。パッケージサービスが出来、値段が安くなるに従い、ユーザーが増え市場が拡大されKTFの利益も高くなりCPIに帰る利益配分も一緒に増える構造である。

CASS/CMを構築する前KTFはコンテンツ管理システムを個別サービスごとに別途のシステムで保有していた。それで新規サービスが企画される際に基本に入るモジュールがその該当システムのためのコンテンツ管理システムである。従って費用面の負担と新規サービスとして創出したい時のネック、メンテナンス、重複開発などの問題(つまり、着歌、イメージ、ゲームのようなサービスが持続的に新規発生する際に着歌のコンテンツ管理システム、イメージ管理システム、ゲーム管理システムが毎回散発的に存在した事)で統合されたフレームワークを築いて新たなシステムへの交代が要る状況だった。

これにKTFはCASS/CMシステムを構築することに決定、毎回新しいコンテンツが発生する時毎どんなパターンを受用しても拡張性が保障されるシステムの性能に最も主眼点を置いた。

＜KTF CASS/CM のシステム構成図＞



CASS/CMで統合リポジトリ構築

CASS/CMで提供する開発道具は常用開発道具に立ち後れない支援関数、オンラインヘルプ、そして統合された標準開発環境を提供する。またコンテンツ構造とサービスのパターンを決める各種業務プロセスをシナリオで構成してUI上の簡単な操作だけで機能を完成させたり主に使う共通業務を標準化してテンプレートで提供する。このような開発道具を活用しサービス事業者はKTF内部のインフラシステムと統合コンテンツリポジトリ構造に影響を受けず、サービス固有のコンテンツ管理システムを構成することができる。

【お問い合わせ】

「KTFの統合コンテンツリポジトリ及びインフラをサポートする構造と個別サービスの構造を二元化することで個別サービスの開発者はKTF内のインフラ及び統合環境と係わる技術習得に力を傾けなくても良い」(ヤン氏)

個別サービスで活用するコンテンツモデルとJCR(ジャバコンテンツリポジトリ)の構造を土台にした統合リポジトリモデルをリアルタイムで繋いで開発者が自分のコンテンツモデルに対する管理だけで統合リポジトリに近付ける便利性と独立性を強調した構造である。この様な能力はJCR標準をサポートする各種APIと関数によって支援されているのである。

コンテンツサービスマーケティング本格強化

今後の移动通信の事業環境でコンテンツの戦略的大切さは何より重要な要素と言っても過言ではない。こういう重要性を勘案してKTFはコンテンツの提供事業者と生産者がCASS/CMの基盤の環境でより速く効率的にサービスを提供出来るように進入障壁を除去し続けていく方針である。このためKTFは新規の事業の進入者又は既存の事業者に対する様々な教育プログラムと共に密着型技術支援体系の確立を持続的に強化させる予定である。

KTFの関係者によると、今後のKTFはUCC等のコンテンツに関わる環境の変化とウェブ2.0等の技術変化を受用するシステムへの変化を重ねると語る。

[Interview] KTインフラ開発チーム課長 ヤン・スヨン氏

「プロセスの改善・統合で開発費用・業務量の大幅減少」



■ CASS/CM構築の背景は。

統合コンテンツ管理システムが正式名称である。一般のコンテンツ管理システムはサービスごとに別途のコンテンツシステムを保有していた。それで新規サービスが企画される度に基本になるモジュールはそのシステムのコンテンツ管理システムである。そのため、費用、新規サービスを始める時のネック、メンテナンス、重複開発などの問題が生じ、統合フレームワークを構築し新しいサービスをその時その時適用する過程へ転換して効率性の向上のために新しいシステムの導入が求められた。

■ システムを構築において最も重要なところは。

スケーラビリティである。毎度新しいコンテンツが新たに流入されるから初めの固定コンテンツだけ管理する構造なら、新しいコンテンツは入れることが出来ない。従ってこれからどんなコンテンツを受け入れてもスケーラビリティが保障出来るシステムの構築は重要である。CASS/CMは「設定方式」機能でコーディング段階でなく管理者がいくつかの設定を選択して保存すれば新しいコンテンツ管理が追加される。

■ CASS/CMシステム導入の成果は。

CASS/CMは2007年上半年期からKTF内の多くのコンテンツを統合し、管理している。特に音源ライセンスの管理業務をCASS/CM内に位するようにしてデジタル音源に関する多様なサービスのコンテンツ管理業務を統合サポートした。このようなプロセス改善及び統合によって音源関連サービスをしている事業者はサービスにだけ集中できるようになり開発業務の30%位を減らした。また、コンテンツ管理による重複開発費用、開発期間を減らし、43%位の費用節減の效果をおさめた。最後に、標準化された統合リポジトリの構築で相異なるコンテンツの種類とサービスのパターン、多様なサービス事業構造に従属されずに複合(連携)型コンテンツ商品を発掘できるようになった事とコンテンツを戦略的に用いられる資産化のレベルの上昇などの高い成果を得た。

■ 今後システムの活用計画は。

現在30個余のサービスがCASS/CMに適用されているが今後より多いサービスに拡大していく計画である。だけでなく、コンテンツを商品化させる事に力を注ぐ考えである。例えば、一つのコンテンツの中で価格情報という属性を利用して10%割引をする時、いつイベントを行っても円滑なマーケティングが進められるようにCMに「商品の管理」まで含まれる形態に発展させて行く計画である。

【お問い合わせ】