

参考資料

(3月4日米国発報道発表資料 抄訳)

2009年3月18日

**GXS Managed Services、順調に成長、2008年度は30社が新規顧客に
～前年度比25%の増収を達成～**

2009年3月4日メリーランド州ゲザーズバーグ発—世界最大手の企業間電子商取引（B2B）ソリューションプロバイダーである米GXS, Inc.（本社：米メリーランド州、以下GXS）は本日、GXSのB2Bアウトソーシングサービスのひとつである「GXS Managed Services」を新たに採用いただいたお客様数が、2008年度は30社に上ることを発表しました。地域別の割合は、北米が60%、ヨーロッパが17%、日本を含むアジア太平洋地域が23%となります。2008年度のGXS Managed Servicesの売上は、前年度比25%の増収を達成しました。アクセンチュア、A.C. Moore社、Electronics Components International社、Gander Mountain社、Sempra Energy社、Smart Shirts社そしてCommercial Capital社などが新規顧客となります。

GXS Managed Servicesは、GXSの製品およびサービスの中で成長しているサービスです。適用マーケットは、小売、一般消費財、金融サービス、製造、ハイテク、自動車、物流といった様々な分野におよびます。2008年度に採用が多かった分野は、一般消費財、製造、金融サービス、そして小売業でした。GXSが示すManaged Servicesの成長指標と傾向は以下のとおりです。

- 2005～2008年度 120%の増収を達成
- 2008年度 商談あたり約1億円以上の売上を達成
- 2008年度 16社の顧客が契約更新を決定

GXS Managed Servicesを採用することで、複雑なB2Bのeコマースシステム管理・運用コストを削減するだけでなく、データ変換、システム管理等を含むB2Bシステム環境を効率的に運用することができるため、多くの企業がGXS Managed Servicesを採用しています。

Electronics Components International社 グローバルITディレクター Adrian Ostman氏は次のように述べています。「オンデマンド サプライチェーン運用の効率化と、弊社がB2B eコマースの技術を更に向上させるためGXS社と契約しました。現在の経済状況を鑑み、弊社のB2B eコマースの運用コストを最小限に押さえることが必要条件でした。これは非常に難しい課題でしたが、GXSがそれを成功裏に実現してくれました。」

GXSは、引き続きこのB2Bアウトソーシングサービスのビジネスを強力に推進していきます。Managed

Services の新しいサービスとして、チームブック (TeamBook) の提供を開始しました。チームブックは、Web ベースでのポータルで、B2B のプロジェクト情報、GXS が提供する重要なドキュメント等をチームブックに保管することで、お客様と GXS の間でお客様のプロジェクトに関する情報を一元的に共有することが可能になります。また、取引先情報、マッピング情報、変更管理プロセスの状況を得ることができるため、逐次生じる要望に素早く対応でき、円滑な取引を実現します。また、2009 年 1 月末には、TCO 削減手法「TCO Advantage」を発表いたしました。これは、B2B の e コマース オペレーションをアウトソースした場合とそうでない場合の B2B に係わるあらゆるコスト、およびリソースを勘案した詳細なコストを比較することが可能となる TCO 削減手法です。この手法を用いることで、現状の B2B システムのコストを定量化することで正確な把握ができ、B2B システムに係わる全コストを項目別に測定できるため、コスト削減の最大化に寄与する解決すべき課題がどこにあるかを判断することが可能となります。

GXS 米国本社 マーケティング シニア バイス プレジデント Bobby Patrick は次のように述べています。「GXS Managed Services をご利用いただいているお客様の B2B ビジネスインフラ運用環境は非常に複雑です。GXS は、お客様のシステム管理や維持に必要な費用、要員などの運用管理を全てアウトソーシングサービスとして請け負っています。特にこの厳しい経済状況下において、GXS Managed Services を地域や産業に関わらずグローバル対応の B2B アウトソーシングサービスとして提供していることが、なによりもその証です。」

GXS Managed Services は、複雑な B2B の e コマース システム管理の維持に必要な要員、プロセス、技術を提供する包括的な B2B のアウトソーシング ソリューションです。B2B システム管理のオペレーションを GXS にアウトソースすることにより、ハードウェア、ソフトウェア、要員などに過剰な投資をすることなく、B2B インフラを構築し、拡張することが可能になります。GXS は、B2B の e コマース ソリューションの提供に 40 年、包括的な B2B アウトソーシング システムのサポートに 20 年を超える実績をもっています。GXS Managed Services の適用分野は、一般消費財、金融サービス、自動車、ハイテク、製造、小売といったさまざまな業界におよび、三菱自動車工業株式会社、ヤンマー株式会社、BB&T、ヘンケル、ミラー ブリュウイング カンパニー、新韓銀行、サン マイクロシステムズ、WHSmith など全世界で 200 社を超える企業によって利用されています。GXS は、取引先管理、グローバル サプライチェーンの可視化、トランザクション管理、データ変換、システム管理、サプライヤー パフォーマンス レポートを含む、ワールドクラスの B2B システム管理ソリューションを提供します。

GXS について

GXS は、オンデマンド SCM (サプライチェーン・マネージメント)、B2B (企業間電子商取引) におけるリーディング プロバイダーです。米フォーチュン誌の「フォーチュン 500」社の 70%に当たる企業が、世界各国で GXS Trading Grid を採用し、サプライチェーン ネットワークの拡張、倉庫プロセスの自動化、電子決済管理、サプライチェーン可視化を行っています。GXS は、グローバル ネットワークを強みとし、全世界の取引先との連携支援、B2B アウトソーシングなどのサービスを通じて、サプライチェーンの活用とビジネスのためのインテグレーションを支援します。

GXS は米メリーランド州ゲーザーズバーグに本社を置き、欧米、アジア太平洋、中東、アフリカにまたがるグローバル ネットワークを展開しています。

GXS 株式会社は、米 GXS Inc. の 100%出資による日本法人です。詳しくは Web サイト (<http://www.gxs.com/jp/>) をご覧ください。

本文中のすべての製品およびサービスは各社の商標です。

本件に関する報道関係のお問合せ先

GXS 株式会社 マーケティング

石黒 佐知子

Tel: 03-5574-7545

Email: gxs-pr@gxs.com