

## 報道発表資料

(10月30日米国発報道発表資料 抄訳)

2009年11月13日

### GXS、独立系米国調査会社の B2B サービスベンダー レポートでリーダーとして認定される

～グローバル リーチ、顧客サポート、アウトソーシング サービスで GXS が最得点を獲得～

2009年10月30日メリーランド州ゲザーズバーガー世界最大手の企業間電子商取引(B2B eコマース)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、[B2B サービスベンダーに関するフォレスター ウェーブ レポート\(Forrester Wave™ for B2B Service Providers\)](#)においてリーダーとして認定されたことを発表しました。公表されたばかりの Ken Vollmer(ケン・ボルマー)によるフォレスター リサーチ社の評価「The Forrester Wave:B2B Service Providers, Q4 2009<sup>※1</sup>(フォレスター ウェーブ:B2B サービスベンダー、2009年第4四半期)」によると、GXSは85項目の評価基準に基づき B2B サービスのリーディング プロバイダーとして位置付けられています。評価の中で、GXSはグローバル リーチ、コミュニティ管理、顧客サポート、ディザスタ リカバリ、[アウトソーシング サービス](#)、機能の多様性など複数のカテゴリで最高点を獲得しました。

フォレスター社<sup>※1</sup>によると、GXSは「3万社以上の顧客を持ち、600万以上の取引先をサポートしています。GXSは、完成された B2B 統合アウトソーシング サービスを提供することに重点を置き、一部顧客の文書交換のホスティングもしています」と述べられています。

同レポートはまた、B2B 統合(B2Bi)や managed file transfer (MFT:自動ファイル転送)のようなサービスを求めている企業にとって、なぜ B2B サービスベンダーがひとつの選択肢になるのかについて次のように言及しています。「最近の統合ソリューションのコンポーネントには、初期インストールおよびメンテナンス問題を最小限に抑えるために、B2Bi、EAI、BPM、サービス指向型アーキテクチャ(SOA)、および MFT などの予め統合されたソフトウェアの技術スタックが含まれています。B2B サービスベンダーはこうした新しいソリューションを得るためのひとつの選択肢であり、他に主なものとしては IC-BPMS および B2B ゲートウェイ ソフトウェア製品などがあります」。

今回の調査では 12 社のベンダーが対象となり、現在提供中のサービス、戦略、市場での存在感に基づき評価が進められ、評価方法としては、フォレスター ウェーブ方法論が用いられました。今年のウェブのベンダー評価基準には、アウトソーシング サービスだけでなくホスティング型の文書交換を提供するプロバイダーの能力も含まれていました。企業の電子取引ネットワークが世界的に成長かつ激増するにつれて、取引先とその関連した数千にも及ぶ B2B 商取引のトランザクションを自社で管理することが難しくなっており、「ホスティング型の文書変換または B2B アウトソーシング サービス環境の利点」が明白になってきています。

GXS Managed Services には、アウトソーシング サービスだけでなく、マッピングとトランスレーション、取引先の導入、コミュニティ管理、システム管理、サプライチェーンの可視化およびサプライヤ業績報告といった多数の補完的サービスが含まれて

います。フォレスター社は、B2B アウトソーシング サービスまたはアウトソーシングされた EDI サポートは、「第 2 の従来型 VAN ベースの取り組みであり、全般的に支持を得つつあります」と言及しています。

GXS シニア バイス プレジデント兼 CMO(最高マーケティング責任者) の Bobby Patrick(ボビー パトリック)は次のように述べています。「フォレスター ウェーブにて、GXS が B2B e コマース サービスベンダーの中で明確かつ際立ったリーダーシップを持つと評価されたことを大変名誉に思います。今回リーダーとして認定されたのは、私たちがグローバルにインテグレーション能力を最大限まで高め、複雑性を極力抑えて、高価で頻繁なソフトウェア デプロイメントの必要性を減らす B2B アウトソーシング サービスをお客様に献身的な努力で提供したことによるものでしょう。お客様は、GXS を通じて、重要なビジネスパートナーとの更なる強固な連携を図り、可視性と管理の改善、コスト削減、業績の向上といった戦略的優位を実感していることと思います」。

フォレスター ウェーブは、インタラクティブな集計表にベンダーの点数、キーポイントおよび重み付けを表示する透明性のある方法論に基づいたレポートです。今回の調査におきましては、B2B サービスベンダーは、ネットワーク サービス、コミュニケーション サービス、顧客サポートおよびコミュニティ管理といった現在提供しているサービスの強み、ならびに機能の多様性、将来のロードマップ、戦略的技術パートナーおよびグローバルリーチといった戦略、そして市場での存在感ならびに成長率、注力マーケット、世界的サポート、年間売上高などの総合的要素について審査されました。

## 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)、企業間電子商取引(B2B e コマース)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.co.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。

## <用語補足>

VAN: Value-added network、付加価値通信網

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](mailto:gxs-pr@gxs.com)