

## 報道発表資料

(11月24日米国発報道発表資料 抄訳)

2009年12月4日

### GXS、統合サービスベンダーにおけるマジック クアドラントでリーダーに位置づけられる ～実行能力とビジョンの完成度を基準に評価～

2009年11月24日メリーランド州ゲザーズバーグ発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、ガートナー社の「Magic Quadrant for Integration Service Providers<sup>※1</sup>(統合サービスベンダーのマジック クアドラント)」でリーダーとして位置付けられたことを発表しました。世界的な大手調査会社であるガートナー社が発行したこのレポートにおいて、評価の対象となった統合サービスベンダーは17社で、実行能力とビジョンの完成度に基づき評価されています。GXSは、先日公表されたB2Bサービスベンダーに関するフォレスター ウェーブでもリーダーとして認定されています。

同レポートでは、「統合サービスベンダーの水準は上がってきており、グローバル化の拡大、コミュニティの拡張、eインボイス、サービス指向型アーキテクチャー、プロセスの複雑化、クラウド コンピューティング、サービス品質保証契約の向上といったさまざまな要素が合わさって、新たな成長段階に入りつつあります」と述べられています。<sup>※1</sup>

昨年台頭したB2B eコマースの最も重要な傾向のひとつとして、より良いコミュニティ管理をするための新たなツールとその自動化への需要の高まりが挙げられます。ガートナー社は、「数百または数千にのぼる大規模な社外ビジネス パートナー コミュニティを管理しているIT管理者には、初期段階のプロジェクトや進行中の変更管理などを手作業で管理する余裕がないため、プロバイダーが提供するコミュニティ管理を自動化するツールは、ますます増えてきています」と言及しています。<sup>※1</sup>

今年初め、GXSはお客様のコミュニティ管理機能を簡易化し、向上させる二つの新サービスを発表しました。そのうちのひとつであるTeamBookは、GXS Managed Servicesをご利用いただいているお客様と弊社間の円滑なコミュニケーションを実現するためのコミュニティ管理機能で、Webベースでのポータル画面で、B2Bプロジェクト情報、弊社が提供する重要なドキュメント等をTeamBookに保管することで、両社でプロジェクトに関する情報を一元的に共有することも可能になります。また、取引先とマッピング情報を可視化し、変更管理プロセスを促進することによって、お客様は自社の取引先コミュニティの動的なニーズを管理できるようになります。二つ目のサービスであるRollStreamは、B2B関係を最適化するオンライン上の連携プラットフォームで、ビジネス パートナーとの関係やプロセスの新たな構築や保守管理等を自動化し、合理化することができます。これによって企業は、数時間でサプライヤまたは顧客の安全なオンライン コミュニティを築くことができます。RollStreamは、これらのコミュニティにプロフィールとクリデンシアル(認証情報)の取得、コミュニケーションとコンプライアンス、問題解決と実績管理などを含む、ビジネスパートナーのライフサイクルを測る投資利益率(ROI)ベースのソリューションを共有することができます。

GXS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。「今年の『統合サービスベンダーのマジック クアドラント』も含め、統合サービスベンダー数は増加しており、このことがこの業界の成長と活況、そして

B2B サービス購入者の関心の高さを証明していると思います。GXS は、リーダーとして、サービスの信頼性や多様性、コミュニティ管理、導入ソリューションおよびグローバル リーチなど B2B 統合の全ての要素に高い基準を設けています。革新と世界的成長への投資で、お客様が世界中どこにいてもビジネス パートナーと繋がるのが可能となり、RollStream や TeamBook など B2B コミュニティ管理のための真の実用にごたえるソリューションが完成しました」

ガートナー社はまた、レポートで次のように言及しています。「過去の統合サービスベンダーの市場リーダーたちが自社の位置付けを維持している一方で、他のベンダーたちは、特に B2B 統合アウトソーシング分野で各社の地位を強化しています」。GXS は、今後も GXS Managed Services を中心にビジネスを展開していきます。今年初めに GXS は、新たに多くの企業と B2B アウトソーシング契約を交わし、前年比 125%の収益成長率に達成したことを発表しました。

## 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。

## マジック クアドラントについて

本マジック・クアドラントは、2009 年 11 月 24 日よりガートナーが著作権を有しており、その許諾を得て再掲したものです。マジック・クアドラントは、特定の時点や期間における、特定の市場を図式的に表現したものです。これは、ガートナーの採用した定義に基づいて、当該市場向けの基準に特定のベンダーを当てはめた場合の評価をガートナーが分析したものです。ガートナーは、マジック・クアドラント内に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また「リーダー」クアドラント内に位置付けられたベンダーのみを選択するようテクノロジーの利用者に助言するものではありません。マジック・クアドラントの用途はリサーチ・ツールに限定されており、特定の行為に導く意図を有しておりません。ガートナーは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の保証を行うものではありません。

※1 ガートナー社「Magic Quadrant for Integration Service Providers(統合サービスベンダー市場のマジック クアドラント)」ブノワ J ルルー(Benoit J. Lheureux)、パオロ マリンベルノ(Paolo Malinverno)

共著、2009 年 11 月 20 日

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)