

インフォシス、IDC MarketScape の Asia/Pacific Salesforce Implementation Services 2020 ベンダー評価でリーダーに選出

バンガロール (インド) – 2021 年 1 月 21 日: 次世代デジタル・サービスおよびコンサルティングの世界的リーダーである [インフォシス](#) (NYSE: INFY) は、IDC MarketScape の Asia/Pacific Salesforce Implementation Services 2020 ベンダー評価 (文書番号 AP46211420、2020 年 11 月) でリーダーに選出されました。このレポートでインフォシスは、Salesforce ポートフォリオ全体におよぶエンドツーエンドの導入サービスにおいて、アジア太平洋地区への導入に特化した緻密な地域戦略を備えている点を高く評価されました。インフォシスは自動化フレームワークに注力していることで市場からの認知されており、その成果は Infosys [Cobalt](#) の提供サービスとして Salesforce ソリューション導入の迅速化と市場化までの時間短縮を実現しています。

IDC MarketScape は、Salesforce 導入サービスパートナー 10 社を対象に、収益、地域における位置付け、サービス提供能力、サービス対象製品の豊富さを判定基準とした評価と分析を実施し、この中でインフォシスは、Salesforce プラットフォーム導入におけるサービス提供能力と成長戦略に優位性があると評価され、リーダーに選出されました。IDC MarketScape は、インフォシスがデジタル革新スタジオと充実した産業アクセラレーターを通じて、顧客へのアドバイス提供者としての地位を確立し、市場化までの時間短縮を実現していると高く評価しています。また、このレポートでは、Salesforce クラウドソリューションにおけるインフォシスの領域専門性、Salesforce プラットフォーム導入に対するチャンネル化されたアプローチと、これを推進するためにインフォシスが掲げる「将来を見通し、完成度を高め、卓越し、実現する (Envision, Elevate, Excel, and Enable)」というテーマも注目されています。

IDC Asia/Pacific のソフトウェアおよびサービス・リサーチ担当シニア・マーケットアナリストの Rijo George Thomas 氏は「インフォシスは Salesforce プラチナ・パートナーとして、エンドツーエンドの Salesforce ソリューションをアジア太平洋地区の企業顧客向けに導入するための専門知識を豊富に備えています。インフォシスは地域に特化したサー

ビス・デリバリー、価値獲得までの時間短縮を実現するツール群、そして Salesforce ソリューションを継続的に革新し続けるマインドセットを、特に重視しています。これらの要素が今後、企業顧客が目指すカスタマー体験の変革を実現することになるでしょう」と述べています。

インフォシスのエグゼクティブ・バイス・プレジデント兼エンタープライズ・アプリケーション・サービス担当グローバル責任者の Dinesh Rao は、「今回の評価は、Salesforce 主導型のエンドツーエンドのデジタル革新を提供する当社の卓越したデリバリー能力とカスタマー・サクセスへのコミットメントに相応しいものです。IDC MarketScape レポートでリーダーに選出されたことで、当社が Simplus の買収により強化を進めてきた地域特化戦略の妥当性が裏付けられたこととなります。当社が Salesforce ソリューションの導入向けに Infosys Cobalt を活用した自動化フレームワークに注力している点は、市場から高く評価されており、当社が実施した Salesforce プラットフォーム導入により、お客様は業績の向上と市場化までの時間短縮を短期間で実現されています」と述べています。

CBHS の主任情報オフィサーの Joe De Battista 氏は、「CBHS のデジタル・ファースト戦略の実現にあたり、当社ではシームレスな導入への期待から Salesforce を CRM プラットフォームに選定しました。そのさい、個人向け健康保険 (PHI) と保険市場全般の適切な知識を持ちつつ、市場化までのスピードの改善を支援してくれるパートナーを探していたのです。当社がインフォシスを選んだのは、保険市場、そして当社のビジネス・ドライバー、目標、要件を隅々まで理解していたからです。インフォシスは技術的に実現可能なデリバリー・ロードマップを提示してくれたことで、当社事業の未来の姿を再考しやすくなり、協同して将来像を作り上げることができました」と述べています。

このレポートの抜粋は、<https://www.infosys.com/services/salesforce/insights/vendor-assessment-2020.html> でご覧いただけます。

IDC MarketScape について

IDC MarketScape ベンダー評価モデルは、対象市場における ICT (情報通信技術) サプライヤーの合目的性を比較評価することを目的として作成されています。調査には定性的、定量的の両方の基準を採用した厳格なスコア化手法を使用し、その結果には、対象市場での各ベンダーの位置づけが単一のグラフに図示され発表されます。IDC MarketScape は、IT・通信ベンダー各社の提供製品とサービス、能力と戦略、現在と将来の市場成功要因について意



味のある比較を行える、明確なフレームワークを提供しています。また、テクノロジーの購入者は、現在活用しているベンダーや今後活用を検討しているベンダーについての 360 度の評価を入手することが可能になります。

インフォシスについて

インフォシスは次世代デジタル・サービスとコンサルティングのグローバル・リーダーとして、世界 46 개국でお客様のデジタル変革を実現しています。約 40 年にわたるグローバル企業のシステム・業務管理の実績に基づき、専門家としてお客様のデジタル・ジャーニーを推進します。変革の優先順位の判断において、当社では企業が AI を導入したコアを利用できるようにしています。また、ビジネスにアジャイル手法とデジタル化を大規模に導入することで、かつてない高いレベルのパフォーマンスと顧客満足度を提供いたします。当社の常に学ぶ姿勢は、デジタル・スキル、専門知識、および当社のイノベーション・エコシステムから創出されるアイデアの確立と移転を通じて、お客様の継続的改善を実現しています。

インフォシス (NYSE: INFY) が次のステージへと進む企業を支援する方法については、www.infosys.com をご覧ください。

セーフハーバー条項

本リリースに掲載されている報告書の一部は、当社の将来的な成長を予測するものであり、多くのリスクや不確定要素が介在しているため、実績と大きく異なる場合があります。このようなリスクと不確定要素には、収益の変動、当社の成長管理能力、費用効率に影響する可能性のある IT サービス分野における競争の激化、インドにおける人件費の高騰、高い技能をもつ専門的な人材を確保する当社の能力、固定価格・固定時間による契約における時間や経費の超過、顧客の集中化、出入国制限、業界セグメントの集中化、国際業務を管理する当社の能力、当社の主力分野であるテクノロジーの需要低下、通信ネットワークの崩壊あるいはシステムの故障、企業買収を成功させる当社の能力、当社サービス契約に対する損害賠償責任、戦略投資した企業の業績、政府援助の打ち切り、政治不安および地域紛争、インド国外での増資・企業買収に対する法的制限、当社知的所有権の不正使用、この業界に影響を与える経済情勢などが考えられます。当社の将来的な業績に影響すると思われるその他リスクについては、2012 年会計年度（2013 年 3 月 31 日付）年次報告書（Form 20-F）と 2013 年第 1 四半期（2013 年 4 月 - 7 月期）（Form 6-K）を含め、米国証券取引委員会へ提出された当社報告書に詳細に記載されています。これらの報告書は、www.sec.gov でご覧いただけます。インフォシスは、米国証券取引委員会や当社株主への報告書など、書面および口頭により将来の展望を適宜発表する場合がありますが、当社により随時発表された将来の展望について更新する義務を負わないものとします。

お問い合わせ先

インフォシスリミテッド 日本支店

マーケティング本部長 安藤 jo_ando@infosys.com / 03-5545-3257