

トヨタマテリアルハンドリング、ディーラーエンゲージメントの再構築に インフォシスのプラットフォームを採用

コロンバス (インディアナ州) およびバンガロール (インド) – 2021 年 2 月 10 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、北米でマテリアルハンドリングの革新をリードするトヨタマテリアルハンドリング (TMH) との協働をさらに強化し、ディーラー・エコシステムを対象とした没入型体験を Infosys Meridian プラットフォーム上に実現したことを発表しました。[Infosys Cobalt](#) シリーズの [Infosys Meridian](#) は、リモート・ファーストで極めて生産的な、場所を選ばない職場環境へと企業が進化し、関係者のエンゲージメントを深め、作業プロセスの合理化と生産性の向上を可能にします。

インフォシスは複数のデジタル革新イニシアチブにおいて約 2 年間 TMH と協働しています。こうした取り組みには、グローバル・テレマティクス・ソリューション、エンタープライズ・データ戦略、およびハイパー自動化が含まれます。TMH は年 1 回のプレミア・イベントの開催を通じて、ディーラー・パートナーとの関わりを持っており、このイベントでは既存の製品サービスやソリューションとともに新製品が発表されます。ソーシャル・ディスタンスが広まったことで、効果的な方法で開催することは困難な状況になりました。TMH はインフォシスとパートナーシップを締結し、この 4 日間のイベントをインフォシスのプラットフォームを活用してバーチャルに開催しました。北米全域から訪れるディーラー向けに詳細にパーソナライズされた体験を提供することで、同社は最新製品の情報やフォークリフトの革新、先進ロジスティクス・ソリューションの情報を拡散させました。Infosys Meridian の可観測性と AI バーチャル・アシスタントの機能により、トヨタマテリアルハンドリングは魅力的な体験を伴うバーチャルイベントを通じてシームレスにディーラーとの関わることができました。

トヨタマテリアルハンドリングの社長兼 CEO である Jeff Rufener 氏は次のように述べています。「このソーシャル・ディスタンスの時代に、ディーラーや顧客と質の高いつながりを醸成するのは非常に難しいことです。しかし、Infosys Meridian を活用した没入型体験で、ディーラーの皆様喜んでいただくことができました。このプラットフォームのおかげで、北米全域からディーラーが集まる「バーチャル・トヨタ・ウィーク」イベントと基調講演、ブレイクアウト・ミーティング、プロダクト・ショーケースを開催できました。Infosys Meridian では、ライブイベントで接触できる人数の 2 倍以上の人々にリーチできたのです。このプラットフォームが持つ数多くの機能と能力は、バーチャル・トレーニングやインタラクティブ・バーチャル・ショールームなどの領域で、すばらしい価値を提供してくれると確信しています。」

インフォシスのエグゼクティブ・バイスプレジデント兼製造業担当グローバル責任者の Jasmeet Singh は、「今日の製造業は、業務プロセスの再構築とニュー・ノーマルにおける関係者エンゲージメントの再定義に向けて、テクノロジーをさまざまな用途に利用しようと模索しています。クラウド駆動型のモバイル・ファースト・プラットフォームである Infosys Meridian の力で、トヨタマテリアルハンドリングは事業の鍵となるディーラー・コミュニティと関わることができました。今後もバーチャル・プラットフォームで TMH と協働できることを楽しみにしています」と述べています。

Infosys Meridian によるトヨタマテリアルハンドリングの強化されたイベント体験はこちらでご覧になれます。

<https://youtu.be/anr57Hw7cJY>

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 か国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 / 090-1045-0448