

オーエスジー、eコマース・ポータル変革に向けインフォシスのCommerceEdgeを採用 新規プラットフォーム導入により優れた顧客体験と40%までの低コスト化

2012年12月14日（東京・バンガロール・ロンドン・ニューヨーク）：本日、日本の大手総合工具メーカーであるオーエスジー株式会社（以下、OSG）は、自社のオンライン・ショッピング・チャネルを刷新するためインフォシスのCommerceEdgeを採用することを発表しました。新プラットフォームは、マーチャンダイジング・サポートを強化するとともに、多彩なツールを提供してオンラインおよびモバイル・チャネルによる顧客とのつながりを実現します。このクラウド・ベースのソリューションは他のシステムと比較して運用コストが最大40%削減可能です。

OSGは、インフォシスのCommerceEdgeを利用することで在庫と価格設定の管理を向上するとともに、同プラットフォームを利用して、個々の顧客のオンライン体験をパーソナライズすることが可能になります。CommerceEdgeを利用してマーケティング・キャンペーンを効率化し、高度な分析機能によって顧客の購買習性やソーシャル・メディアの売上への影響をリアルタイムで把握することもできます。CommerceEdgeはアクセラレータやインテグレータが事前にビルトされているため、ロールアウトも簡単です。

新プラットフォームはOSGの「地球会社」戦略の要となるものです。アクセラレータおよびインテグレータがビルド済みのCommerceEdgeはマルチ言語に対応しているため、新しい地域へのロールアウトが容易で低コストで実現できます。導入の第一フェーズでは日本の顧客が対象となり、その後東南アジアおよびヨーロッパの顧客にサポートを拡げていく予定です。

OSGのIT推進センター担当・常務取締役の園部幸司氏は次のように述べています。「eコマース・ポータルは当社のビジネスにとって非常に重要です。それだけにインフォシスのCommerceEdgeは大変価値のあるツールです。この革新的なプラットフォームの提供する柔軟性と機能性によって、お客様はよりスムーズに当社とお取引を行うことが可能になります。また、インフォシスがCommerceEdgeプラットフォームのホスティングと管理を行うため、当社にとっては追加投資の必要がない、というメリットもあります。」

インフォシスのバイス・プレジデント兼ビジネス・プラットフォーム事業部門ヘッドのサムソン・ディビットは次のように述べています。「eコマース・イニシアチブの変革に向けて、当社のCommerceEdgeを選んだOSGは、正しい選択をしたと言えるでしょう。OSGのような製造会社にとって、デジタル・コマースは増々重要になってきています。様々な革新的な商品やプラットフォームを持つ当社は、日本を始め世界中の製造会社がデジタル・コンシューマーとの関わりを強化していく上で、重要な役割を果たしています。」

オーエスジー株式会社について

オーエスジー株式会社は、タップ、エンドミル、ドリル、転造工具などを製造・販売する総合工具メーカーです。タップとねじ切り工具を中心に世界最大のマーケットシェアを誇っています。1938年に設立以来、最先端の製造技術を駆使してお客様のニーズに迅速に対応することで、付加価値の高い製品群を生み出し続けています。この企業理念に基づき、切削工具製造におけるグローバルなビジネス展開と世界トップクラスの製品開発を行っています。

インフォシス日本支店について

1997年東京に支店が開設されたのち、日本企業のイノベーション促進、海外進出のテクノロジーサポート、インドの当社リソースを活用した世界的な規模でのシステム開発（グローバルデリバリーモデル）をお客様にご提供してまいりました。東京、名古屋に拠点を構え、200名の社員を抱えます。

www.infosys.com/jp

当社について

当社は15万5000人強の従業員を擁し、グローバル企業の革新主導型成長を支援することでForbes社による「最も革新的企業100社」の19位にランクされています。当社は次世代型のコンサルティングからテクノロジー、エンジニアリング、アウトソーシングまで幅広いサービスを提供して世界30 カ国以上のお客様に未来企業を目指すお手伝いをしています。当社(NYSE:INFY)に関する詳細は当社Web サイトをご覧ください。www.infosys.com

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、2011 年会計年度(2012 年3 月31 日付)年次報告書(Form 20-F)や2011 年第3 四半期(2011 年10 月ー12 月期)、2012 年第1 四半期(2012 年4月ー6 月期)、2012 年第2 四半期(2012 年7月ー9 月期)、の各四半期報告書(Form6ー4 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。

報道関係問い合わせ窓口:

マーケティングマネージャー

安藤 穰 jo_ando@infosys.com / 03-5545-3251