

Infosys Equinox が Packable と協働、同社のブランド・パートナー向け消費者直販 (D2C) e-コマース・サービスの拡大を支援

各種 e-コマース・チャネルのブランド支援を目指し、Packable の独自テクノロジーを強化

ニューヨーク市 (ニューヨーク州) - 2021 年 12 月 9 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、本日、最先端 e-コマース企業として独自のテクノロジー主導型サービスでブランド、マーケットプレイス、カスタマーを結ぶ [Packable](#) との協業を発表しました。Packable は最近発表したハイランド・トランセンド・パートナーズ (Highland Transcend Partners) との合併を足掛かりに、上場を果たす予定です。Packable との協業を通じて、インフォシスは同社のフラグシップ製品であるヒューマンセントリック・デジタル・コマース・プラットフォームの [Infosys Equinox](#) を、Packable IQ (Packable の独自 e-コマース・プラットフォーム) に統合します。この戦略的協業により、Packable は同社のブランド・パートナー向けに、魅力的で革新性のあるアジャイルな消費者直販プラットフォーム (D2C) である「D2C-in-a-box」を提供する能力を強化します。

e-コマースとデジタル・チャネルの増大は、ブランドの発展と革新的な D2C 戦略の実行により、個別にパーソナライズされた顧客エンゲージメントを通じて e-コマース利用者の獲得を図る手法がますます重要になりつつあることを意味しています。Infosys Equinox のマイクロサービスに基づく、API ファーストでクラウド・ネイティブな設計を備えることで、Packable は新たな D2C-in-a-box サービスを介して同社のブランド・パートナーにより多くの価値を提供する体制を強化します。Infosys Equinox は Packable IQ のインテリジェント・プライシング、消費者取引データ、スマート在庫管理、および多岐にわたるフルフィルメント機能との組み合わせで、競争力の高い D2C プラットフォームを作成し、ブランドの e-コマース・ウェブサイトとオペレーションの実行や管理を行います。また、ブランドは精選された D2C ジャーニーを数週間以内に開始できるようになります。



Infosys Equinox によるクラウド・ネイティブな D2C プラットフォームは、Packable とインフォシスの最も優れたサービスである Packable IQ と Infosys Equinox のエンド・ツー・エンドの企業向けコマース・アズ・ア・サービスをまとめることで、購入ライフサイクル全般にわたり優れた成果を引き出します。このソリューションは、補完的かつ完全に網羅的なサービスのリポジトリを作成します。これは既存の基幹システムまたは新しいプラットフォームに容易に統合でき、ヘッドレス・コマース機能と併せて、リアルタイム分析やオンデマンドのインサイトを提供します。また、ブランドには会話型コマース、拡張現実、音声およびソーシャル・コマースなどの最新のデジタル化が提供され、高度にパーソナライズされた体験を通じて消費者と関与できるようになります。

インフォシスのエグゼクティブ・バイス・プレジデント兼消費者・小売・物流担当グローバル責任者の Karmesh Vaswani は次のように述べています。「当社のお客様は、e-コマース市場で成功するため、予測的でカスタマイズされた作戦計画を求めています。デジタルの世界で埋もれないパワフルなストーリー、スマートな分析とアルゴリズム、パーソナライズされた充実の体験、そして消費者の一步先を歩み続ける施策が重要になります。また、主流のエンタープライズ・テクノロジー・スタックを漫然と使い続ける風潮を打破するような、プラットフォーム機能も必要です。Packable と Infosys Equinox の戦略的協業により、ブランドの自律的な能力が活かされ、適切なサービスを適切な消費者の元に、適切なタイミングと価格で届けられるようになることを喜ばしく思います。」

Packable の最高経営責任者の Andrew Vagenas 氏 は次のように述べています。「インフォシスとのパートナーシップ締結をとっても喜んでおります。この素晴らしいパートナーシップは、D2C プラットフォーム・エコシステムを拡大し、各種 e-コマース・チャンネルでのブランド・パートナーの売上高と収益の向上を加速するという Packable の戦略において、新たなマイルストーンを刻むものです。当社は継続的に上場に向けた歩みを進めており、最高品位のサービスをお客様に提供できるパートナーシップを熱心に検討しています。この度の Infosys Equinox との合意は正にそれを実現できるものです。」

Packable の最高情報責任者の Ash Mehra 氏 は次のように述べています。「当社では、有名な家庭用コンシューマー製品会社からデジタル・ネイティブ企業に至るまで、あらゆる種類のブランド・パートナーとの関係性を積極的に深めています。今回の Infosys Equinox とのパートナーシップ締結により、当社はいつもの付加価値サービスをブランド・パートナーに提供し、e-コマース時代の成功につながるよう引き続きサポートしてまいります。」

Packable について

Packable は、独自のテクノロジー・プラットフォームを持つ最先端の E-コマース企業です。テクノロジー主導型の在庫計画やデータ分析、マーケティング、マーケットプレイス管理、物流と販売管理、顧客体験とサポートをブランドに提供し、取引ライフサイクル全体を通じてブランドを支えます。2010 年に創設された Packable は、E-コマース専門家のプレミア・チームを含むおよそ 1000 名の従業員を擁し、消費者とお気に入りのブランドを Amazon、ウォルマート、Google、eBay、ターゲット、Kroger、Facebook などのオンライン・マーケットプレイスでつなぎ、北米最大級のマーケットプレイス販売者になっています。コマース・ライフサイクルの全体を 1 つのプラットフォームに結合することで、Packable が包括的なサービス・プロバイダーとして機能するため、ブランド・パートナーの販売時点情報が散在し非効率になることを避けられます。さらに、Packable では大がかりな E-コマース・ライフサイクルが容易になるため、豊富な顧客取引データへのアクセスが可能になり、差別化されたデータのインサイトを提供し、それを利用してプラットフォームを最適化することで、パートナーにメリットをもたらしています。

Packable は 2021 年 9 月 9 日に、特別買収目的会社 (SPAC) であるハイランド・トランセンド・パートナーズ (NYSE: HTPA) との合併を通じて上場を予定していると発表しました。同社の詳細は packable.com をご覧ください。Packable は合併手続きが完了次第、NASDAQ に上場する予定です。

Infosys Equinox について

Infosys Equinox は [インフォシス](#) のフラグシップ製品であるヒューマンセントリック・デジタル・コマース・プラットフォームです。このプラットフォームは、ブランドによるオムニチャネルの提供と、顧客の記憶に残るショッピング体験の実現を支援します。将来に備えたアーキテクチャと統合コマース・システムで、Infosys Equinox は企業の e-コマース・ニーズのあらゆる側面に対応する、エンド・ツー・エンドのコマース・プラットフォームを提供します。

Infosys Equinox が B2B および B2C の購入者向けに、高度にセグメント化されパーソナライズされたオムニチャネル・コマース体験を提供する方法については、<https://www.infosysequinox.com/> をご覧ください。

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 50 개국でお客様のデジタル変革を実現しています。40 年以上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 (NSE、BSE、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、<https://www.infosys.com/about.htm> 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、1995 年私募証券訴訟改革法の「セーフハーバー」条項の適用を意図した当社の将来的な成長と今後の配当、財務的期待、当社の従業員、顧客およびステークホルダーへの COVID-19 の影響を管理するための計画を予測するものであり、そこには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。このようなリスクおよび不確定要素としては、COVID-19 に関連するリスクと不安定要素、その拡散を抑制するための政府およびその他の対策の効果、インド、米国、世界のその他の国々の景気低迷や不況に関連するリスク、政治、ビジネスおよび経済環境の変化、収益や外国為替相場の変動、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。将来の営業業績に影響すると考えられるその他リスクについては、2020 年会計年度年次報告書（Form 20-F）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。当社は、米国証券取引委員会および株主への報告書内の情報を含め、書面または口頭で将来の展望を随時発表する場合がありますが、法律により義務付けられている場合を除き、随時発表する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

マーケティング担当 安藤 mktg_jp@infosys.com