

News Release

アクセンチュアとエブリパス、携帯端末向けモバイル・コマース・ソリューションを共同で展開 企業の迅速なモバイルビジネス展開に寄与

アクセンチュア株式会社
エブリパス・ジャパン株式会社

経営コンサルティングとテクノロジー・ソリューションを提供するグローバル企業、アクセンチュア株式会社（東京都港区赤坂、代表取締役社長：森 正勝）は、米国エブリパス社（本社：カリフォルニア州サンノゼ市、代表：CEO ベンクテッシュ・シクラ）の日本法人、エブリパス・ジャパン株式会社（以下エブリパス、本社：東京都港区虎ノ門、代表取締役社長：大谷俊哉）と2001年9月4日に提携し、この提携に基づき本日、国内企業に対して携帯端末向けモバイル・コマース・ソリューションを提供していくことを発表いたしました。

アクセンチュアはエブリパス社の主力製品、「エブリパス・モバイル・アプリケーション・プラットフォーム」を自身のモバイル・コマース・ソリューションにおける基幹製品と位置付け、同ソリューションをエブリパスと共同で、国内の金融、ハイテク、通信、及び製造業における大企業、及びネットビジネス企業（部門）に対して提供していきます。

エブリパスの主力製品、「エブリパス・モバイル・アプリケーション・プラットフォーム」は、既存のビジネス・アプリケーション、XML インターフェイス、ウェブサイト、及びデータベース上の現行資産を、モバイル対応の為にアプリケーションを二重開発する必要無しに、ワイヤレス PDA, i-Mode、J-Sky、EZweb 等携帯電話、双方向 TV、L-Mode 用固定電話、音声など、あらゆる携帯端末をサポートする単一インフラを提供します。プラットフォームの使用により、新サービスが市場で展開されるまでの時間を短縮できる他、アプリケーションの開発、保守コストの削減が見込め、最終的には顧客チャネルの拡大や社員の生産性向上を実現することが可能となります。

アクセンチュアが昨年、電子商取引推進協議会、経済産業省と共同で行った、「平成 12 年度電子商取引に関する市場規模・実態調査」によると、日本におけるモバイル・コマースの市場規模は約 600 億円となっています。もし、2003 年と予想されている次世代携帯電話がサービス可能となった場合には、2005 年には 2.5 兆円に達すると、同調査は見込んでいます。

「エブリパス・モバイル・アプリケーション・プラットフォーム」は、企業の既存情報を Web サイト、基幹システム、業務アプリケーション、及びデータベース上から、同時に各種のワイヤレス、音声、及びブロードバンドサービスに展開できる、アクセンチュアの「シングル・ソース、マルチチャンネルソリューション」展開にとって重要なコンポーネントです。

今回のエブリパス社との提携、及び共同モバイル・ソリューション展開に関し、アクセンチュアのソリューション・エンジニアリング・グループの先端技術担当パートナーである勝屋信昭は以下のように述べています。

「日本国内におけるモバイル・インターネット人口は既に PC 上での固定インターネット人口を上回っています。今日、日本企業は、携帯端末が B to C（消費者向けビジネス）、及び B to E(従業員向けインターネット・ソリューション)において重要課題であると認識し、かつ顧客向けマルチ・チャンネル戦略を実行する上で、迅速で多端末を活用できるワイヤレス・ソリューションを求めていることは言うまでもありません。」

エブリパス・ジャパン株式会社代表取締役社長、大谷俊哉は、「モバイル文化の先進国である日本で、アクセンチュアが数あるソリューションの中からエブリパスの採用を決定したことは、当社の技術の先進性の証明でもあり、大変意義深いものです。日本市場は当社にとって非常に戦略的に重要な市場であり、今年 3 月の日本法人設立にはじまり、日本のお客様及びパートナー様に対して万全のサポートを提供すべく体制の強化を進めております。今後もアクセンチュアという最強のパートナーと共に、継続して日本でのビジネスを広げたいと考えております。」と述べています。

日本におけるアクセンチュアとエブリパス間の合意は、既に米国で締結された両社の提携の延長線上にあるものです。アクセンチュアとエブリパス・ジャパンの合意に基づき、両社は、日本市場の顧客企業に対して、B to C（消費者向けビジネス）、及び B to E(従業員向けインターネット・ソリューション)を促進するモバイル・コマース・ソリューションを共同で展開していきます。

アクセントチュアについて

アクセントチュアは先進的なグローバル・マネジメントとテクノロジーのコンサルティング企業です。全世界 46 カ国において約 75,000 名、日本においては約 2,000 名のプロフェッショナルが、あらゆる産業領域において卓越した能力とソリューションを企業顧客に提供しています。アクセントチュアは全世界において統一されたブランドとビジネスモデルによって事業を展開しており、全世界の顧客に一貫したサービスを提供しています。

アクセントチュアは今日の企業が抱えるあらゆる経営課題に対し、コンサルティング、テクノロジー、アウトソーシング、アライアンス、及びベンチャー・キャピタルといった手法により、グローバルな自社ネットワークを活用した解決策を提案しています。

アクセントチュアの 2000 会計年度（2000 年 8 月期）の売上は 97 億 5,000 万ドルとなっており、2001 会計年度の第三四半期までの 9 カ月の実績（2001 年 5 月期）は 86 億 7,000 万ドルとなっています（2001 年 7 月 19 日 NYSE 上場、略号：ACN）。

アクセントチュアの詳細は

www.accenture.com を、

アクセントチュア株式会社の詳細は

www.accenture.com/jp をご覧ください。

エブリパス社について

エブリパス・ジャパン株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：大谷俊哉）は Everypath Inc.（本社：米国サンタクララ、代表者：ベンクテッシュ・シュクラ）の日本法人として、本年 3 月に設立されました。エブリパス社は通常のウェブサイトモバイルに変換する技術を ASP 及びライセンスモデルでユーザーへ提供しています。米国では既に E*TRADE、Fidelity、Best Buy をはじめとした 60 社以上の顧客、20 社以上のパートナーを獲得しています。日本においても eBANK 銀行、東京三菱 TD ウォーターハウス証券などへの導入が決定しています。