

インフォシス、小売向けマイクロソフト・クラウドのパートナーに

インフォシスのコバルトとマイクロソフトのクラウドテクノロジーの提携により小売企業の生産性や顧客体験を強化

ニューヨーク、2022年9月1日: 次世代デジタルサービス・コンサルティング世界大手の[インフォシス](#) (NSE, BSE, NYSE: INFY)はこの日、Microsoft Cloud for Retail (小売向けマイクロソフト・クラウド) のパートナーになったことを発表しました。本提携関係により、小売企業は、顧客体験の迅速な再定義、プロセスの更新、クラウドとデータによるシステムの拡充が可能になります。インフォシスは、小売り・消費財部門で 2022 年度マイクロソフト米国パートナーオブザイヤー・アワードも受賞しています。

Microsoft Cloud for Retail のパートナーとして、インフォシスのクラウドソリューションや業界の小売用製品群が入手可能となり、マイクロソフトのクラウドソリューションをインフォシスのコバルトで補完できます。[インフォシス・コバルト](#) は、業界横断的で強力なサービス、ソリューション、プラットフォームの一式で、企業がクラウド採用を加速させ、クラウド・ネイティブのビジネスプラットフォームを迅速に構築し、業務の敏捷性/成長をけん引するほか、イノベーションを醸成し、個別化された顧客体験を提供します。インフォシス・コバルトに Microsoft Cloud for Retail が含まれば、顧客企業は、エンドツーエンドのショッパー体験全体で異種データソースを一元化する業界特有のクラウド活用能力を強化できます。これにより小売業者は自らのデータ価値を最大化できます。

インフォシス・コバルト内に Microsoft Cloud for Retail を追加することで生まれる特有の新しい能力は以下を含みます。

- **認知店舗操作プラットフォーム**は、デジタル小売店舗の円滑な業務を可能にし、効率的な在庫管理、店舗内インテリジェンスとともにインテリジェントなサプライチェーンを強化します。

- **認知販売・マーケティング**は、データ、アナリティクスのほか、収入伸び率の管理や店内実行を含む販売活動や見識を拡充する人工知能（AI）を活用します。販売業務コマンドセンター、予測増収管理用インテリジェント・アルゴリズムも提供します。
- **自動サプライチェーン計画・実行**は、インテリジェントデータ消化、調和、AI を組み込み、顧客の需要を感知・遂行しつつ、在庫を最適化し、出荷と消費量のギャップを狭めます。
- **事業や IT 業務にとっての認知ファースト**は、AI/ML ソリューション、チャットボット、データテクノロジーを通じて業務活動を自動化します。チャットボットと予測自動化を組み合わせで完全自動体験をかなえる複数チャンネルのプロジェクトや積極的なエンドユーザー体験のモニタリングを通じてエンドユーザーの体験を強化します。

インフォシスの執行副社長で消費者、小売・物流部門のグローバルヘッド、Karmesh Vaswani 氏は、「弊社は、収入伸び率の管理、戦略的コストの差額収入、持続可能なサプライチェーンでの実績を改善するため小売業者や消費包装財会社が協力し、クラウド基盤のインテリジェント・ソリューションをかつてないペースで受け入れるようお手伝いします。」とした上で、「インフォシスのコバルトを活用する、このマイクロソフトとの新しい提携関係により、小売企業が自らの顧客の理解を深め、個別化された体験をもたらし、一層堅調なサプライチェーンを構築し、それらを長期的成長と成功に向けて優位に位置付けることとなります。」と述べました。”

インフォシスの Microsoft 認定資格を持つ専門家の広範なチームが、Microsoft Cloud for Retail を活用し、デジタルソリューションを建設します。それらのソリューションは急速に実装可能で、アジャイル・クラウド変革を加速することで小売業者は製品化までの時間を短縮できます。小売業者は店舗全体、価格設定と販促、在庫管理までクラウドによる効率性を達成します。

マイクロソフトの世界小売・消費財担当コーポレートバイスプレジデント、Shelley Bransten 氏は、「インフォシスを Microsoft Cloud for Retail のパートナーとして迎えることを喜んでおり、イノベティブな Microsoft Cloud



for Retail ソリューションやサービスを世界の小売業者に届けるために協業するのを楽しみにしています。」と語りました。

小売り・消費財部門で 2022 年度マイクロソフト米国パートナー・オブ ザイヤー・アワードを受賞したほか、インフォシスは、自動車モビリティ・輸送や、クラウドネイティブアプリケーション開発部門でも受賞しています。インフォシスにおけるマイクロソフトの慣行は、インフラ、モダンワークプレイス、業務アプリケーション、データ、AIに及びます。インフォシスはコバルトを活用し、小売業者と提携し、オムニチャネル対応力、スマートサプライチェーン能力、小売バリューチェーンを介してリアルタイムの予測見識を実現できます。

詳細は以下をご覧ください。

インフォシス小売：infosys.com/industries/retail.html

インフォシス・コバルト：infosys.com/cobalt

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・リーダーで、30 万人強の社員が人間の潜在性を拡大し、人、企業、地域社会のための次の事業機会を構築するべく、日夜取り組んでいます。グローバル企業のシステム・業務管理における 40 年以上の実績に基づき、インフォシスは専門家として世界 50 か国以上で顧客をクラウドによるデジタル変革へと導いています。企業に対して AI によるコアを付与し、大規模なアジャイルデジタルで事業を強化するとともに、デジタル・スキル、専門知識、及びインフォシスのイノベーション・エコシステムから生まれるアイデアを通して常に自ら学習することで、継続的な改善を進めています。当社は、包括的な職場で多様な人材が輝く、健全に統治され環境的に持続可能な組織であることに全力を注いでいます。

インフォシス (NSE, BSE, NYSE: INFY) が 御社の次の未来への歩みにどのように貢献できるか、詳細は www.infosys.com をご覧ください。

免責条項

本リリースの記述は、当社の将来的な成長や財務予測、COVID-19 による従業員や顧客、利害関係者への影響の管理計画など、1995 年私募証券訴訟改革法の「免責」条項に規定される「将来予想に関する記述」が含まれています。これらの記述は、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。このようなリスクと不確定要素には、COVID-19 に関連するリスクと不安定要素およびその拡散を抑制するための政府やその他の対策の効



果、インドや米国その他諸国における経済の悪化や景気後退に関するリスク、政情や業況、経済情勢の変化、利益の変動、外国為替レートの変動、当社の成長管理能力、当社のコスト優位性に影響を与え得る要因を含む IT サービス分野における競争の激化、インドでの人件費高騰、高い技能を持つ専門的な人材を採用し維持する当社の能力、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、当社の主力分野のテクノロジーに対する需要の低下、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、当社が戦略投資した企業の業績、政府援助の打ち切りまたは終了、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、訴訟や政府による調査の結果などがありますが、これらに限定されません。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の詳細については、2020 年会計年度（2021 年 3 月 31 日付）年次報告書（Form 20-F）を含め、米国証券取引委員会に提出された当社報告書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、法律により義務付けられている場合を除き、当社が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

日本支店 マーケティング担当 安藤 jo_ando@infosys.com