



インフォマティカ、 6年連続でリーダーに位置づけられる

ガートナー社の2015年顧客データ ソリューションのマスターデータ管理マジック・クアドラント

インフォマティカは、ガートナー社の 2015 年顧客データ ソリューションのマスターデータ管理マジック・クアドラント¹ で 6 年連続でリーダーに位置づけられました。優れた「マルチドメイン機能」と「インテリジェント データ プラットフォーム」への投資が評価されました。

ガートナー社のマスターデータ管理マジック・クアドラント レポートにおいて、「リーダー」は次のように定義されています。「優れた業績とサービス提供能力を有し、今後もその能力を維持していくことができる。」通常は、(市場規模との相对比较において) 大規模な顧客基盤と顧客満足を確立しており、市場において高い存在感を示しています。リーダーはその規模と財政基盤によって、厳しい経済環境においても実行能力を失うことがなく、成熟したサービスと製品を提供すると共に、あらゆる地域および多くの業界を通じ、最も厳しい環境においても導入の豊富な成功実績を有しています。さらにリーダーは、進化し続ける顧客の要件に応える戦略的ビジョンを有しています。ただし、顧客にとってリーダーが必ずしも最良の選択肢であるというわけではありません。」

本レポートを読むことで、インフォマティカを含む主要な MDM ベンダーと各社の長所と短所を理解できます。インフォマティカの MDM 製品群は、多様な業界やマスターデータ ドメイン、エンタープライズ アーキテクチャ、国と地域のお客様に真の価値を提供すると共に、統合された信頼性の高いビジネス クリティカルなデータを、従業員が日々利用するアプリケーションに提供します。インフォマティカの MDM 製品は、企業に次のようなメリットを提供します：

- 顧客の新規獲得と維持
- より良い製品とサービスの提供
- 短期間で新規顧客に価値を提供

ガートナー社の 2015 年顧客データ ソリューションのマスターデータ管理マジック・クアドラントは、MDM 製品を求めている企業にとって最適な情報源です。

詳細はこちら – [顧客データ ソリューションの MDM マジック・クアドラント レポート全文 \(英語\) を今すぐダウンロードしてください](#)

本図表は、ガートナー・リサーチの発行物の一部であり、評価するには発行物全体をご覧ください。ガートナー社のレポート全文は、[こちら](#)をご覧ください。

ガートナーは、ガートナー・リサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、商品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高の評価を得たベンダーのみを選択するようテクノロジーの利用者に助言するものではありません。ガートナー・リサーチの発行物は、ガートナー・リサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。ガートナーは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の保証を行うものではありません。

¹ガートナー社：Magic Quadrant for Master Data Management of Customer Data Solutions, Bill O’Kane 氏、Saul Judah 氏共著、2015 年 11 月

顧客データ ソリューションのマスターデータ管理マジック・クアドラント



As of November 2015