



【報道関係者各位】

Press Release

2014年2月5日
株式会社テラスカイ

テラスカイ、ガートナー社の2013年

「Magic Quadrant for Enterprise Integration Platform as a Service」で、 ニッチ・プレイヤーのクアドラントに位置付けられる

クラウド・インテグレーションとシステム連携に特化したサービスやソフトウェア開発を行なう株式会社テラスカイ（本社：東京都中央区 代表取締役社長：佐藤 秀哉、以下テラスカイ）は、米ITアドバイザリ企業ガートナー社が先ごろ発表した「Magic Quadrant for Enterprise Integration Platform as a Serviceⁱ」レポートで、ニッチ・プレイヤーのクアドラントに位置付けられたことを発表しました。

Magic Quadrantは特定の市場におけるリサーチの集大成であり、市場内で競合するベンダーの相対的な位置付けを広い視野から提示するものです。

ガートナー社によると、「評価プロセスにおいて、各ベンダーのiPaaS製品（プロダクト若しくはサービス）の機能面での能力に、特に注目しました。従って、それぞれのベンダーの提供製品と市場実績を下記のカテゴリで調査しました。

- Degree of cloudiness: クラウド性
- Enterprise worthiness: エンタープライズ信用性
- Functional completeness (breadth of offering): 機能の完全性
- Openness: オープン性
- Developers' productivity and ease of operation: 開発者の生産性と操作性
- Community collaboration/crowdsourcing: コミュニティ・コラボレーション/クラウドソーシング
- Versatility: 汎用性

この発表について、テラスカイ 代表取締役社長 佐藤 秀哉は以下のように述べています。

「今回の Magic Quadrant に、弊社テラスカイのクラウド型システム連携ツールが評価されました。これは、私どもがグローバルプレイヤーとして認知されたことの裏付けと考えております。今後、クラウド市場の成長を見込んだ弊社サービスのロードマップの実行と、さらなる技術革新により、弊社及び弊社サービスのマーケット・ポジションが強化されてゆくものと確信いたしております。」

<株式会社テラスカイについて>

テラスカイは、クラウドとシステム連携を核とするソフトウェア開発・コンサルティング事業等を行なっています。創業時よりセールスフォース・ドットコム社のコンサルティングパートナーとして、多くのお客様への導入サービスを行なってきました。その実績により培ったノウハウを基に、クラウド型システム連携ツール『SkyOnDemand』など、お客様の業務効率を高める革新的なソリューションを提供しています。テラスカイの詳細は <http://www.terrasky.co.jp/> にてご覧いただけます。

名 称：株式会社テラスカイ

設 立：2006年3月

資本金：2億4,730万円

代表者：代表取締役社長 佐藤 秀哉

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、製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。

ⁱ ガートナー「Magic Quadrant for Enterprise Integration Platform as a Service」 Massimo Pezzini 他共著、2014年1月27日