



ジオメトリック社：  
2008年度グローバル・エンジニアリング・デザイン・サービス新興企業賞を受賞



左から右に向かって：ジオメトリック社米州地域副社長兼  
地域担当責任者 Kalidas Surapaneni と  
Frost & Sullivan 社北米地域社長 Art Robbins

“私たちは成長を加速化させる。”

## 2008年度グローバル・エンジニアリング・ デザイン・サービス新興企業賞

### この賞について

Frost & Sullivanの年間新興企業賞は毎年それぞれの業界において優れた企業として浮上した企業に贈られます。受賞企業は、突出したマネジメント、市場における顕著な成長、優れた顧客サービス、そしてテクノロジーを効果的な戦略上の取り組みと組み合わせる能力を持っている企業であると見なされます。また、受賞企業は、市場の潜在的な可能性を見出し、既存の市場勢力図の中で革新的な戦略を実行して、市場の変化を自分のものにするための類まれなるノウハウを有している会社として認められます。

### リサーチの方法論

この賞の受賞者を選考するために、Frost & Sullivanのアナリストは、事前に定義された基準に従って各市場の参加者に対して一連の市場要因を数量化します。その際、参加者の総合的な運営活動に細心の注意が払われます。このプロセスには、市場参加者、顧客、サプライヤーとのインタビューのほか、広範囲にわたる二次リサーチや技術リサーチが伴います。その後、新規顧客の数、新規セグメント、事業拡大に対するコミットメント、市場における成長などに基づいて企業の活動が分析されます。

### 評価の基準

上記の方法論に加えて、業界の競合企業の最終的なランキングを決定する際に用いられる特別な基準があります。この賞の受賞者は、それらの基準に基づいて、他の競合企業よりも優れていました：

- 企業の収益増加達成を促進した技術革新およびリーダーシップ
- マーケティング戦略実行における成功の証明および収益増加
- 戦略革新の度合い
- 顧客への付加価値ソリューションの提供
- より優れた価値を全顧客に提供するためのチャネルパートナーの効率的な管理



Frost & Sullivanの2008年度のエンジニアリング・デザイン・サービス（EDS）領域の新興企業賞はジオメトリック社に贈られました。この賞は、ジオメトリック社の一貫した収益成長率、顧客に優れた価値をもたらすためのグローバル・エンジニアリング・デリバリー・ネットワーク・ケイパビリティ、長期的な市場における存続を確実にするためのバランスのとれたビジョン、そして製品ライフサイクル管理（PLM）およびエンタープライズ・リソース・プランニング（ERP）の世界主要企業との戦略的なパートナーシップを表彰するものです。パフォーマンスの卓越性を大いに高める製品およびテクノロジーを発表する革新的なケイパビリティ、そして顧客と株主の価値を促進することに焦点をあてた姿勢は称賛に値します。

ジオメトリック社は、顧客が利益にインパクトを及ぼすソリューションを追求する上で、同社のグローバル・デリバリー・センターを活用することを可能にしています。顧客は、同社の個々のデータソースをシームレスに統合する能力のほか、プロセスの無駄を最小限にし、収益性やプロセス効率を向上させるための最先端のツール、テクノロジー、およびインターオペラビリティソリューションに広く依存しています。

製造企業は、今以上に顧客中心型になって自身のビジネスニーズの整合性をとり、支配力維持のために自らが需要の促進役になっていく必要があります。製造企業にとって重要な成功要因は、短い時間間隔で新製品を最適なコストで投入する能力です。ジオメトリック社は、これまで設計と最終製品の間のイテレーションの回数を最小限に減らす革新的なテクノロジーの開発に成功してきました。同社の生産性向上のための革新的なテクノロジーの一例は次のとおりです：

- Feature Recognition (FR) (フィーチャー認識) : CADモデルにおけるフィーチャーの自動認識は、包括的なロジックや公式がないため難しいとされてきました。そのような中、FRはモデル上のフィーチャーをインタラクティブに特定するためにこれまで一貫して使われており、工程計画、有限要素解析 (FEA)、コストの見積もり、モデリングなど様々なアプリケーションにおいて真価を発揮してきました。
- NestLib : 効果的な材料使用を通じてコストを最適化することに焦点をあてた革新的なツール。ジオメトリックは、顧客に合わせてアルゴリズムをカスタマイズし、既存の資産との統合を容易にするアプリケーション・プログラミング・インターフェース (API) を提供しています。
- GeomDiff Technology : 類似する部品図面の差異特定を助長するためのツールで、品質や全体的なコストにおいて妥協することなく、設計の生産性を大幅に改善することができます。

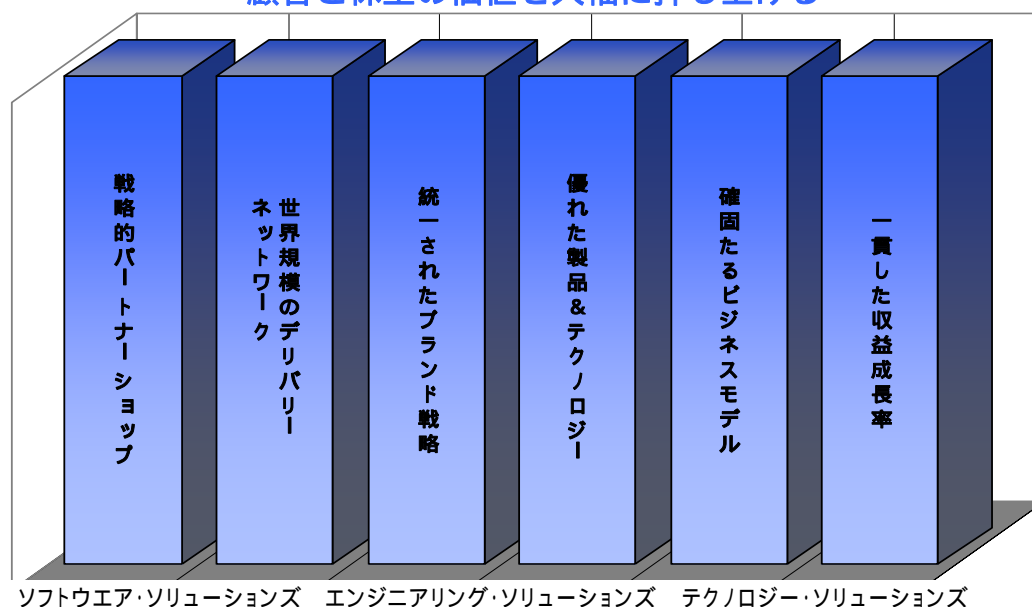
これらのテクノロジーによって、“最初から”正しく最適なコストで実施するというプロセスが促進され、手戻りにかかる時間も削減されるので、製品の市場投入期間を大幅に短縮することができます。ジオメトリック社の顧客は、収益目標に向けた改善のために、同社の製品ライフサイクル管理 (PLM) の領域における深い専門知識、そして彼等がもつ幅広いテクノロジーを理由に同社をこれまで何度も好んで選択してきました。このことは、同社が2007年度に17の新規顧客を獲得したことと、70%の収益成長を実現したことからも明らかです。

エンジニアリング・デザイン・サービス (EDS) の市場は非常に競争が激しく、顧客は複数の地域にわたって協業を通じてソリューションを提供するための専門知識と能力をもっている組織を好んでいることを市場において示しています。ジオメトリック社は、当初、チャネルパートナーとシステムインテグレーターを通じて製品やソリューションを販売するという間接的なアプローチを採用していましたが、同社の世界における活動領域が拡大するにつれて、このアプローチが大きな難題となってきました。同社は、この難題を効果的に克服し、効率的な組み合わせでオンサイトとオフサイトのデリバリーセンターを擁する非常に数少ない企業の1つとなりました。また、同社はこのようなデリバリーセンターの展開により顧客との密接なやりとりが可能になり、顧客サービスレベルを大幅に向上させることができるほか、複数の地域にわたって統一されたマーケティング戦略を通じて、顧客に対する価値創出を最大化させることができます。エンジニアリング・デザイン・サービス (EDS) 領域に大きな可能性があるとして予測したジオメトリック社は、エンジニアリング・デザイン・サービス (EDS) を外部委託する米国、欧州、そして日本の主要経済国に同社のソリューションを効果的に販売するために戦略的に営業チームを強化しました。

現在同社は、費用効果の高い方法でソリューションを提供するために、世界の10のグローバル・デリバリー・センターを活用しています。そのうちの3つは、低コスト拠点の中心となるインド、中国、ルーマニアにあります。なお、同社のバリュープロポジションは、単なる低コストのソリューションプロバイダー以上のものがあります。顧客は同社のデリバリーモデルに非常に満足しており、同社が提供する費用効果の高いテクノロジーを高く評価しています。ジオメトリック社の北米地域の売上高は、2007年度に前年比で7%増加しました。

## ジオメトリック社：戦略的なパートナーシップおよび革新的な テクノロジーを通じて顧客の収益性を最大限に高める

### 顧客と株主の価値を大幅に押し上げる



### 組織のケイパビリティ

顧客は、プロジェクトのリスクに効果的に対応し、オンタイムデリバリーや厳格なコスト管理を確実に維持できるベンダーを好んでいます。ジオメトリック社は、コストで妥協することなく顧客に最終製品/ソリューションを届けるための質と時間を絶えず改善するために、制約理論（ToC）に沿って設計されたGeometric Agile Methodology (GAME)というツールを開発することで、競合他社との差別化を実現しています。このクラス最高のメソッドロジー（手法）は、持続的なトラッキングと緊急事態発生時の警告発信を通じて、プロセス内の無駄を綿密に特定して軽減するために使用されています。このツールの主な利点として、予定内での効果的なプロジェクトの遂行や最適コストでの優れた品質が挙げられます。ジオメトリック社は、期日前にプロジェクトを完了して顧客の収益にプラスの効果をもたらすことで、顧客の期待を上回る結果を出してきました。これは、ある大手自動車企業が納品期間を大幅に改善することができたほか、不安定な需要に迅速な対応することで約5%の未収収益を実現できたことから明らかです。

ジオメトリック社は、EDS領域において、完全な製品実現などの顧客の特定のバリューポイントに焦点をあてた拡大PLMサービスを提供し、技術的なケイパビリティを構築することができる数少ない企業の1つです。ジオメトリック社は、PLM-MES-ERP間のシームレスなインテグレーションを始め、工業オートメーション、サプライチェーンエンジニアリング、インターオペラビリティのソリューションなど、同社の顧客にパッケージソリューションを販売することが可能です。顧客はPLMソリューションを効果的に実装するジオメトリック社の能力に強く依存しており、これまで生産性やPLMソフトウェアの利用率を高めてきました。ジオメトリック社とパートナーシップを結ぶことによって顧客が得られる主な利益として、資産やソリューションの効果的な利用による運用効率とプロセス効率の最大化、新製品の市場投入期間の短縮、設計における生産性の大幅な改善などが挙げられます。その適例が、ある自動車企業大手に対する複数拠点にまたがるPLMソリューションの実装です。この実装により、本顧客は設計のサイクル期間を30%短縮することができたほか、低コストの開発センターを活用することで多くのコストを節約することができました。

ジオメトリック社は、ダッソー・システムズ、MSCソフトウェア、PTC、Siemens PLMソフトウェアなどの製品ライフサイクル管理（PLM）の大手企業のほか、SAPなどのERP大手企業とパートナーシップを確立して、顧客に付加価値ソリューションを提供することに成功してきました。

ジオメトリック社の革新的なソリューションを提供する能力、そして過去数年間における企業買収を通じて加速化した勢いによって、同社は設計から廃番までの製品ライフサイクル全体において、顧客に大きな価値をもたらすソリューションを提供することが可能となっています。顧客の価値を包括的に改善させる製品の一例は以下のとおりです。

- CAMWorks®：円滑な製造のための革新的なWindowsベースのコンピュータ数値制御（CNC）プログラムツール。本ツールは、コードを自動生成するので、CNCプログラマーのコーディング作業にかかる時間や、プログラムの手戻り作業で発生する無駄を大幅に削減することができます。
- DFMPPro™（製造可能性を考慮した設計）：本ツールは、設計者に製造の実現性に関する指示を出して対話式での操作を促すことで、設計効率や新製品の市場投入期間を劇的に改善することができます。
- GeomCaliper®：本ツールは、顧客がより生産性の高い手法で3Dモデルの壁の厚さを測定 & 検証することを可能にします。本ツールは、世界の自動車業界でこれまで真価を發揮してきました。

ジオメトリック社は、ダッソー・システムズ社の全製品ラインに対する製品開発のソリューションおよび市場サポートを提供するために、同社と3DPLM Software Solutions Limitedという合併会社を設立しました。顧客は、ジオメトリック社の生産性向活用して収益を大幅に改善することができます。プジョーシトロソ社、フォードモーター社、ダイムラークライスラー社などの自動車大手がジオメトリック社の顧客であるという事実も、顧客が運営上の卓越性向上を促進するような付加価値ソリューションを提供する企業の能力に絶対の信頼を寄せていることを表しています。

ジオメトリック社は、実行の専門知識、戦略的なパートナーシップ、そして確信的なテクノロジーによって裏打ちされた統合的なサービス提供を基盤として、カスタマーロイヤルティを徐々に確立してきた非常に数少ない企業の1つです。ジオメトリック社の一貫した収益成長率、そして同社の顧客の収益性を促進する優れた能力は別格です。そのことを表彰して、エンジニアリング・デザイン・サービス（EDS）分野の2008年度新興企業賞をジオメトリック社に贈ります。

#### Frost & Sullivanについて

Frost & Sullivanは世界的な企業成長コンサルティング会社であり、クライアントの成長の加速化を目的として、クライアントとパートナーシップを築いています。同社の成長パートナーシップサービス、成長コンサルティング、およびキャリアベストプラクティスによって、同社のクライアントは効果的な成長戦略を策定、評価、および実行する成長に焦点をあてた企業文化を育てていくことができますようになります。

Frost & Sullivanは、6大陸の30以上のオフィスから45年以上にわたって、世界のトップ1000社、振興企業、投資コミュニティなどとパートナーシップを築いてきました。Frost & Sullivanの成長パートナーシップに関する詳細は、<http://www.frost.com>をご覧ください。

Frost & Sullivan • Stacie Kopecki  
210.247.2450 • [stacie.kopecki@frost.com](mailto:stacie.kopecki@frost.com)  
[www.awards.frost.com](http://www.awards.frost.com)

Geometric Limited • Gargi Sharma  
91.20.22906184 • [Gargi.Sharma@geometricglobal.com](mailto:Gargi.Sharma@geometricglobal.com)  
[www.geometricglobal.com](http://www.geometricglobal.com)