

Atrify と GridAgent のコラボレーションが軌道に乗る (2020 年 10 月 19 日)

GridAgent が 2019 年にアトリファイのパートナープログラムに参加して以来、当社の強みを組み合わせることで、医療業界のグローバルな要件に正確かつ効率的に準拠できる日本のお客様が増えています。両社は、特にヘルスケア業界向けソリューションにおいて、絶えず進化する製品コンテンツ共有環境の規制の枠組みの中で、日本市場向けにクラス最高の技術とサービスを提供しています。

製品コンテンツ共有における 2 社の主要企業間の協業により、メーカーと取引先間の製品コンテンツ共有が大幅に強化されました。企業が絶えず変化するグローバル要件に対応しようと奮闘する中、アジア太平洋地域における最新のコラボレーションにより、新規市場参入者にとっては既存の規制の枠組みをうまくナビゲートしてもらうことができます。両社の戦略的パートナーシップにより、お客様は、米国の GUDID や欧州の EUDAMED などのユニークデバイス識別(UDI)データベース内のすべての医療機器の登録を義務付けるなど、国際的な医療規制に対して、より効率的に準拠することができます。

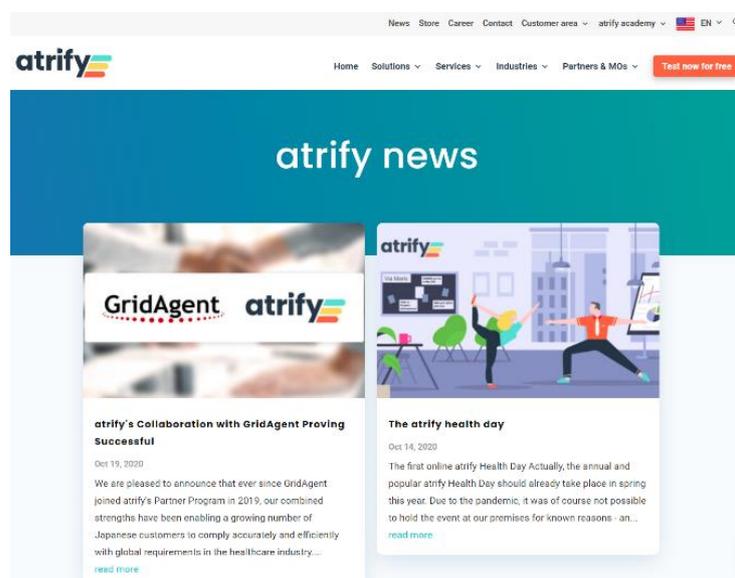
国際貿易が拡大し続ける中、世界最大の輸入国に見られるように、グローバルデータ同期ネットワークの利用はアジア全域に広がっています。中国税関では、すべての GDSN 利用メンバーを招待して、通関手続きに製品データを同期させています。

日本のビジネスリーダーは、GridAgent と密接に協力し、カスタマイズされたソリューションを構築することで、地域の将来的課題に取り組んでいます。atrify 社の顧客は、適切なチームが力を合わせ、データコンテンツの共有を合理化すればどうなるかを知っています。緊密な連携と相互支援により、相互に有益なアライアンスはビジネスを増やし、日本に優れたサービスを提供し、お客様とビジネスパートナーにとっても真のウィンウィンの状況となっています。GridAgent の飯塚博文社長は、「当社のビジネスモデルは COVID-19 危機の中でも持続可能な成長を可能にしていると確信しています。私は、グローバルなサービスとローカルサービスが日本市場に大きな影響を与えていると考えています。」と述べています。

atrify 社の企業ビジネス開発担当バイスプレジデント、マーティン・グリーシェ博士は、将来を予測する前向きな声明の中で、「目の肥えた日本のコミュニティの継続的な利益のために、共同事業が成長し続けると確信しています」と繰り返しました。立ち上げが成功した後、GridAgent と atrify は、お客様が製品活用のためのグローバルなソリューションとサービスと日本語と市場の専門知識を組み合わせることによるメリットを享受していると自負しています。

グリッドエージェントについて

GridAgent は、アジア太平洋地域のお客様が、グローバルに展開する様々な企業が提供する最先端の製品やサービスを顧客に提供することで、企業価値を高め、ビジネスを成功に導くお手伝いをします。これは、ソリューションと顧客(GRID)を結びつける(エージェント)としての役割を果たす会社です。現在提供している 3 つのソリューションは、サプライチェーン、GDSN 準拠のグローバル製品情報管理、そして戦略的ソーシングです。



atrify 社ホームページ ニュースサイト(2020 年 10 月 20 日)