

LogiGear、MK Partners を子会社化

Salesforce の実装からテスト、保守・運用までを行うトータルソリューションサービスの提供を開始

当社のグループ会社で、ソフトウェアテストソリューションのリーディングカンパニーである LOGIGEAR CORPORATION(以下、「LogiGear」)は、ロサンゼルスを拠点とするシステムコンサルティング会社である MK Partners, Inc.(以下、「MK Partners」)の株式を取得し、同社を子会社化することいたしましたのでお知らせいたします。今後は、MK Partners が強みとする Salesforce の実装やデジタルトランスフォーメーション支援サービスと、LogiGear の強みであるテスト自動化サービスを組み合わせることで、Salesforce サービス市場に新規参入するとともに、さらなる事業拡大を推進して参ります。

MK Partners の CEO である Matthew Kaufman は、下記のように語っています。

「私たちはカリフォルニア州で No.1 の Salesforce パートナーとして、Salesforce に関するコンサルティングや実装等、ビジネス変革に寄与するような最高品質のサービスを提供できるよう、絶えず努力しています。当社のビジネスは、LogiGear が提供するソフトウェアテスト・開発サービスとの親和性が非常に高く、このアライアンスにより、今まで以上に付加価値の高いサービスを提供することが可能になると確信しています。」

また、LogiGear の Chief Revenue Officer である Jim Ellis は、下記のように語っています。

「今回、MK Partners を子会社化することで、Salesforce サービス市場へ新たに参入することができるとともに、Salesforce 関連サービスを提供するために必要な専門的な知見やメインターゲットとなる業種・企業へのネットワークを得ることで、Salesforce 関連事業を急速に拡大できると考えています。この新しいパートナーシップは、LogiGear が顧客ニーズに合わせたシステム開発・ソフトウェアテストから、Salesforce の構築といった DX 支援サービスまで、幅広い範囲のサービスをワンストップで提供できるようになるということを象徴しています。」

さらに、LogiGear の CEO である Hung Nguyen は、下記のように語っています。

「デジタルトランスフォーメーション(DX)への対応を進める企業は年々増加しています。これらの DX 対応への一環として Salesforce を活用する多くの企業が、Salesforce の実装・運用を最初から正確に行いたいと考えている一方、エンジニアが少人数しかいない企業においては、複雑な CRM の保守・運用を継続していくことは非常に困難です。その負担を軽減できるよう、私たちは、LogiGear と MK Partners それぞれの強みを活かし、Salesforce の実装からテスト実行までのトータルソリューションの提供に努めていきたいと考えています。」

LogiGear について

LogiGear は、企業のソフトウェアテストソリューション及びテスト自動化ツールの大手プロバイダーであり、顧客企業が時間とお金を節約しながら、高品質な製品を提供できるよう支援しております。1994 年の創業以来、LogiGear では、設立して間もない新興企業から Fortune 100 に選ばれる急成長中の企業まで、業種や企業ステージの異なる様々な企業に対して、何百ものテストプロジェクトを提供しております。