



CIMdata, Inc. • 3909 Research Park Drive • Ann Arbor, MI 48108 USA
tel: +1 (734) 668-9922 • fax: +1 (734) 668-1957 • <http://www.CIMdata.com>

CIMdata Vendor Forum 2007

CIMdataベンダーフォーラム 2007（東京）のご案内

PLM業界に於ける独立系トップコンサルティング並びにリサーチ企業であるCIMdata（日本代表：メタリンク）は、ワールドプログラムとしてデトロイト（ミシガン）、シュトゥットガルト（ドイツ）、並びに東京に於いて恒例となりました2007年度のベンダーフォーラムを開催します。米国フォーラムは来る3月29日に開催され、欧州フォーラムは4月19日に、東京フォーラムは4月25日に開催します。

この1日の年次ブリーフィングへの出席は、PLM市場のテクノロジー並びに（または）サービスのソリューションを提供している企業の皆さまに限定したものです。

毎年、私どもは変遷するPLM業界でサプライヤーが直面する最も適切な課題に的を絞っております。2007年度のベンダーフォーラムは、” PLM Matures: The community’s strategy for success（PLMの熟成：成功のためのコミュニティの戦略）”とし、業界の課題を共有し、我々の業界が次のレベルにどのように効果的にPLMを提供していくことができるかについて議論する所存です。

製品ライフサイクルマネジメント（PLM）：過去&現在

PLMは、1980年代初めに於けるCADデータマネジメントでのその起源を端に、1990年代の製品データマネジメント（PDM）としてその成長を通し、そして2000年に入ってPLMとしての大きな拡大と言う長年に渡って発達し、進化してきた市場を表しています。それぞれの段階で、市場の範囲は著しく拡大し、企業へのその価値は相応に増加しました。今日のPLMビジョンは、企業並びに企業間（Extended Enterprise）の製品ライフサイクルの全体の範囲をマネジメントし、支援することに焦点を置いています。PLMは明らかに市場熟成の必要な段階に達し、無視することは出来ない重要且つ戦略的な投資機会として認識されています。

PLM市場は、現在優れたエンタープライズソリューション機会の1つとして認められています。PLMソリューションサプライヤー間の合併・統合は機会の大きさと魅力を示すものです。

焦点が高まっていることは、様々な異なる方向への基本的なPLM投資に影響を及ぼしています：

- 伝統的にPLMに投資した産業の中で、PLMソリューションの範囲と価値を高めるこれ迄にないニッチのビジネスが展開されている。
- PLMの熟成化の進展は、PLMでの投資から得られる更なるコスト効率の高いソリューションをより小規模な企業に対して提供することが可能になってきた。
- PLMで伝統的に投資がなされてなかった産業がその潜在的価値の評価を上げて来ており、その分野固有なニーズに対応するソリューションの開発を促進している。

更に多くのPLM市場拡大の例がありますが、彼ら全ては核となる市場を熟成させることを強化し、残るところの非常に大きな可能性に興味を集中させています。

PLMサプライヤーのチャレンジと機会

熟成しているPLM市場は、PLM関連の手法、テクノロジー、またサービスのサプライヤーに対してチャレンジな環境を創りだしています。それらは：

- サプライヤーは、彼らが成功するための十分な専門知識と差別化を確立出来るように自身のフォーカスする重点分野を決めなければならない。
- 主要なハイエンドの『中心的な』PLMのサプライヤーの間の統合・合併は、彼らがエンタープライズにフォーカスしたプロバイダーに自身の製品群の深さ並びに幅のいずれも移行し強化することで、彼らの間の競合力を高めた。
- 新しい産業への拡大は、業界フォーカスのサービス会社はもちろん新しいソフトウェアサプライヤーに対しても機会を創出しました。
- 新しいコンペティターからのニッチ・フォーカスな製品群はPLMソリューションの足跡を拡大を継続し続ける。
- 主要なコンピュータのインフラ・サプライヤーは、PLM戦略の不可欠な要素として彼ら自身を積極的に位置づける。

これら市場全てのダイナミックさは常にサプライヤー間の協力関係を促進させます。成功を取るために、PLMソリューションサプライヤーは、自身の集中箇所と差別化を明確に確立し、明瞭に表現し、有効な市場の支持と支援を実現するためにパートナー関係の適切な組合せを確立しなければなりません。

CIMdata 2007 PLM ベンダーフォーラム

CIMdataの2007年度のPLMベンダーフォーラムは、この急展開している市場に於いて成功のための効果的な戦略の議論に加えて、熟成と拡大しているPLM市場がサプライヤーに創り出すチャレンジと機会のフォーカスしたレビューを提供します。以下の様な課題を含みます：

- 何が主要な包括的サプライヤーをそれほどの成功を創り出したか、またどのようにその成功からその他の利益を得たのか？
- この入り乱れたPLM市場に置いてニッチアプリケーションサプライヤーは如何に生き残ることが出来るのか？
- 中小規模のビジネス向けPLMソリューションで成功を得る適切な戦略は何か？
- 主要プラットフォームプロバイダー、ニッチソフトウェアサプライヤー、システムインテグレータなどあるにせよ、どのようなパートナー戦略が成功を得られるか？
- ソリューション販売、ニッチフォーカス、ワールドクラスサポート、またその他イニシアティブ等を通じ今日の市場でPLMサプライヤーは自身を如何に差別化出来るか？

例年のように、State of PLM – PLM市場状況&最新動向 (the state of the PLM market and trends) のCIMdataの展望は、2006年並びに2007年初期のPLM市場のCIMdataの分析の最初の公開はもちろん、業種や地理的な面での市場の成長に関する統計や大手PLMソリューションプロバイダーの業績（収益や市場占有率の分析）を含み詳しくレビューします。本CIMdataの2007年度のPLMベンダーフォーラムは市場動向を正しく理解したい、またそれから利益を得たいのいずれをも望むサプライヤーのためにゆるぎない知識を提供します。

どなたが参加すべき？

CIMdataベンダーフォーラムは、PLMとPLMに関連したソリューションとサービスプロバイダーの年次集会です。本イベントで最も利益を得る人々は以下のような皆さまです：

- ビジネス戦略立案、製品の定義、マーケティングプラン、価格&パッケージング、その市場に対する全体的なプライオリティなどの責任者
- PLMソリューションを開発、また実装しているサービスプロバイダー

なぜ参加するか？

皆さまの出席は、PLM業界に関する議論と如何に市場の将来の成長と発展させるかへの重要な貢献となります。CIMdataのベンダーフォーラムの集会は、業界の実績を考察し、進み具合を見定め、その将来のためのビジョン設定について一度に手にするための業界でご活躍のPLMソリューションとサービスサプライヤーの皆さんにユニークな機会を提供します。

PLMベンダーフォーラムは、PLM業界の進展と方向性への包括的且つ正確な見識への最適なソースとして認められているもので、私どもの前年度のPLM市場分析を最初に公開します。私どもは、PLM業界全体と影響を及ぼしている動向の議論、前年度の業績を振り返り、製品定義の情報とプロセスに関連したビジネスソリューションをデリバリーしている重要なプラットフォームとしてその将来を探求します。この情報は、業界のチャレンジを見据え、貴社のビジネス戦略を展開することを実現するために重要なものになります。次のようなものを含みます：

- 貴社ビジネスに影響を及ぼす動向と課題などを中心にPLM業界の現在の状況についてのCIMdataの展望と分析
- PLMソリューションサプライヤーのための新規また拡張されたビジネスの機会を含む今後2～4年のPLMの将来
- 2006年度に置けるPLM市場の原動力並びに主要な業界と地理的な面での投資決定の要因
- 主要PLMサプライヤーの収益実績についてのCIMdataの分析
- この熟成市場と拡大している市場でのサプライヤーが直面しているチャレンジと機会の議論

ベンダーフォーラム（東京）は以下のように予定します：

日時：平成19年4月25日（水）午前9時30分より（受付開始：午前9時15分）

場所：東京、お茶の水、明神会館、Chitose（会場）（東京都千代田区外神田2-16-2）

参加対象：PLMテクノロジー&サービスのサプライヤー&ベンダー様

本ベンダーフォーラムのコスト（資料、昼食、リフレッシュメント、懇親会を含む）は73,290円（本体価格69,800円+消費税）です。平成19年4月9日（月）までのご登録は、早期登録割引（“Early Bird Discount”）により52,290円（本体価格20,000円引の49,800円+消費税）となります。また、お支払いはフォーラム前日までにお願ひいたします。英語セッションは逐次通訳となります。尚、当日、申込者をご出席出来ない場合は代理の方をお願ひいたします。

お申し込みは、末尾の申込書をご参照&ご利用願ひます。

米国CIMdata 日本代表 メタリンク株式会社

<http://www.MetaLinc.co.jp>

TEL 047-361-5850 FAX 047-362-0472

〒271-0071 千葉県松戸市竹ヶ花西町310-31

CIMdata ベンダーフォーラム 2007 東京アジェンダ

(内容は変更する場合があります)



午前の部 (Morning Sessions)

- 9:15 – 9:30 受付登録
- 9:30 – 9:40 開催にあたって (Welcome)
江澤 智、 CIMdata, Tokyo (MetaLinc)
- 9:40 – 11:00 State of PLM – PLM市場状況&最新動向
(State of PLM – Today's Market and Leading Trends)
ケン・アーマン (Ken Amann) , Director of Research, CIMdata

本セッションはPLMを実現するテクノロジー並びにサービスのサプライヤーにとって重要な動向と課題を中心にPLM業界の現況をレビューします。PLMビジョンの熟成と継続的な拡大はすべての競合サプライヤーに対してチャレンジと機会を創り出しています。本セッションはこのダイナミックで発展している市場で競争をしているサプライヤーが抱えているそれら動向と影響についてCIMdataの展望を提示します。我々はPLMソリューションサプライヤーへの新しいまた拡大するビジネスの機会を含み向う2～4年のPLMの将来について述べます。

This session will review the current state of the PLM industry, with particular emphasis on trends and issues critical to suppliers of PLM-enabling technologies and services. The maturing and continuing expansion of the PLM vision has created challenges and opportunities for all competing suppliers. This session will present CIMdata's views on these trends and the impact that they have on suppliers competing in this dynamic and evolving market. We will address the future of PLM over the next 2 to 4 years, including new or expanded business opportunities for PLM solution suppliers.

- 11:00 – 11:10 コーヒー・ブレイク (Coffee break)
- 11:10 – 12:30 2006年市場分析結果 (グローバル)
(2006 Market Analysis Results (Global))
ケン・アーマン (Ken Amann)

PLM業界の発展と方向に対して幅広く且つ正確な洞察ある最善の情報源として長年に渡り認められて来たCIMdataの年次PLM市場分析は、本ベンダーフォーラムに於いてまず公表されます。本セッションは様々な角度で2006年のPLM市場の収益を含み、CIMdataの最新のPLM市場分析を公開し、論じます。これらには主要な業界と地理的な面から業界の投資のレビューを含みます。CIMdataは世界の主要なPLMサプライヤーの収益実績の分析を提供します。

Recognized for many years as the best source of comprehensive and accurate insights into the evolution and directions of the PLM industry, CIMdata's annual PLM Market Analysis is first presented at these Vendor Forums. This session will present and discuss the CIMdata's new PLM Market Analysis, including 2006 PLM market revenues from various perspectives. These include a review of industrial investments within major industries and

across geographic regions. In addition to market investments in various sectors, CIMdata provides an analysis of the revenue performance of the world's major PLM suppliers.

12:30 – 13:20 昼食 (Lunch)

午後の部 (Afternoon Sessions)

13:20 – 14:10 2006年市場分析結果 (日本&AP)
(Market Analysis Results (Japan & AP))
江澤 智 (Satoshi Ezawa)

本セッションは主に日本の市場にフォーカスした課題の議論・共有を含む日本並びにアジア市場に於ける2006年度PLM収益、市場成長、地位的並びに業種の分布、主要サプライヤーについての所見を提供します。

This session will provide a look at the 2006 PLM market revenues, market growth, geographic and industry distributions and leading suppliers in Japan and Asia & Pacific market including discussion and sharing the issues especially focused in Japanese market.

14:10 – 15:00 熟成&新興市場で成功を確実にする
(Ensuring Success in Maturing and Emerging Markets)
江澤 智 (Satoshi Ezawa)

今日のPLM市場は、一般的に定義された熟成している市場が分かり易い例の1つであり、もう1つはまだあまりよく定義されていない発展途上にある市場であり、多様な見方があります。これらの見方の両方が、地理的且つ業界の理解はもちろんテクノロジー面に於いても今日の世界的なPLM市場を考える際に必要となります。市場のあらゆるところで統合・合併や買収が行われたり進められたりしているにも拘らず、数多くのソリューションサプライヤーが、熟成市場はもちろん新しい市場のいずれにでも市場に参入して来ています。それらサプライヤーの何社かは新しいPLMの機能や拡大したPLM機能で機会を狙い、別なサプライヤーは同時に新しい地域の市場や業界セグメントを狙っています。機会をさることながら、成功は専念、集中、そして何よりも柔軟性を必要とします。CIMdataは、新しい地域や業種へのPLMの紹介、あらゆる企業規模でのPLMの成功ある販売と適用・実装、パートナーの開発と戦略的利用、現在と将来の顧客を失うことなく貴社のPLMの品揃えを拡大などのトピックスを含み、この発展しているPLM領域の中で継続的な成功を確かなものにするためのチャレンジ、機会、そして推奨アプローチを述べます。

Today's PLM market is one of diverse views—one that exemplifies a well-defined and mature market and another that is loosely defined and emerging. Both of these views are valid when one considers today's global PLM market, in terms of technology, as well as geographic and industry acceptance. Despite the fact that there have been, and will continue to be, mergers and acquisitions throughout the market, a significant number of new solution suppliers are entering the market, both in the mature markets as well as the emerging ones. Some of these suppliers see opportunities for new and extended PLM functionality, while others see new geographic markets and industry segments.

Regardless of the opportunity, success requires dedication, focus, and above all flexibility.

CIMdata will describe the challenges, opportunities, and suggested approaches to ensure continued success in this evolving PLM landscape, including topics such as: introduction of PLM into new geographic regions and industries, successfully selling and implementing PLM in all sizes of companies, the development and strategic use of

partners, expanding your PLM offering without overwhelming current and future clients,
and many others.

15:00 – 15:20 コーヒー・ブレイク (Coffee break)

15:20 – 16:50 PLMコミュニティの強化
(Strengthening the PLM Community)
ケン・アーマン (Ken Amann)

20年以上、商用PLMはどちらかと言えばソフトウェアとハードウェアサプライヤー、システムインテグレータ、コンサルタント、リサーチ&金融アナリスト、並びにジャーナリスの強固なコミュニティの中で進展して来ています。残念ながら、様々な意味で市場では余りに競合しており、おそらく紛らわしい理解がまだあります。PLMの発展には、更に強固で且つ全体論でのコミュニティ（テクノロジーとサービスのサプライヤーだけでなく、ユーザーや業界組織を含むコミュニティ）によって支持される必要があります。これには強力なPLMサプライヤーに関連したユーザーグループだけでなく、独立性を持ったグループとサポート組織での強さとコラボレーションを必要とします。CIMdataは、コミュニティの動向と現在並びに将来の要件、共通語の必要性、教育や認定、リサーチの必要性、成功しているコミュニティ関係者の特徴などのようなトピックスを含み、コミュニティを増強することが必要であるPLMコミュニティ並びに分野の特性について述べます。

For more than 20 years, the commercial PLM market has been evolving into a relatively robust community of software and hardware suppliers, systems integrators, consultants, research and financial analysts, and journalists. Unfortunately, in many ways the market still has too many competing, and perhaps confusing, identities. The PLM evolution needs to be supported by more a robust and holistic community- a community that not only includes the suppliers of technologies and services, but also the users and industrial organizations. This requires not only strong PLM supplier-related user groups but also strengthening and collaboration among the independent action groups and support organizations.

CIMdata will describe the characteristics of a PLM Community and areas in which the community needs strengthening, including topics such as: community trends and current and future requirements, the need for a common language, education and certification, research needs, the characteristics of a successful community participant, and many others.

16:50 – 17:00 纏め&終わりにあたって (Closing Comments)
江澤 智 (Satoshi Ezawa)

17:00 – 18:30 懇親会 (Networking Hour - Reception)
出席者全員 (Everyone)

日時：平成19年4月25日（水）午前9時15分受付開始

場所：東京、お茶の水、明神会館、Chitose（会場）

（東京都千代田区外神田2-16-2）

CIMdata Vendor Forum 2007 Tokyo – 申込書

本フォーラムご出席お申込はこの用紙に必要事項をご記入の上、下記のいずれかの送付先にお送り下さい。ご記入は楷書にて、またお手数ですが () 内にローマ字も併記下さるようお願いいたします。

CIMdata Vendor Forum 2007 (TOKYO)を申し込みます:

お名前: _____

(Name: _____)

会社名: _____

(Company: _____)

部署名: _____

(Dep./Div.: _____)

役職: _____

(Title: _____)

住所-1: 〒 _____

(Address-1: 〒 _____)

住所-2: _____

(Address-2: _____)

電話/TEL: _____

電子メール/E-mail: _____

通信欄:

本フォーラム受講申込書をいただきますと、受講票並びにご請求書をお送り致します。
この申込書にご記入のうえ、お送りください。(複数人の場合にはコピーして下さい)

メタリンク社行(担当:二村)ファックス:047-362-0472

郵送:〒271-0071 千葉県松戸市竹ヶ花西町310-31

日時:平成19年4月25日(水)午前9時15分受付開始

場所:東京、お茶の水、明神会館、Chitose(会場)

(東京都千代田区外神田2-16-2)