

キリバ、2012年度は36%成長。2013年度の成長戦略も発表。

SaaS財務管理ソフトウェアのリーダーは、さらなる大手企業を顧客に加え、製品面での拡張も果たし、記録的な成長の年を終了。

サンディエゴ、2013年2月4日 – クラウドベースの資金管理ソリューションのマーケットリーダーであるキリバ(Kyriba)は、記録的な売上の成長を果たし、体制や製品機能も大きく拡張させ、大手企業やパートナーと契約を締結し、傑出した2012年をクローズさせたことを本日発表しました。

キリバの2012年度は、AOL、タイムワーナーケーブル、TRMオートモーティブ、ユナイテッド・ヘリテージ保険、ヴァーレなど複数の大手企業の獲得によって、月額利用料(MRR)の36%成長を果たしました。加えて、2012年度下半期の受注は、前年同期比50%増となりました。

「大手保険会社として、ユナイテッド・ヘリテージは、強固で拡張性の高い資金管理ソリューションのプロバイダーと協業する必要がありました。」と、最近顧客となったユナイテッド・ヘリテージ保険の投資管理のディレクター、Dean Sandrosは語りました。「キリバには、システムが複雑な業務を効率よくサポートすることで、トレジャラーがより戦略的な役割を果たせるようなソリューションが含まれていました。」

キリバは、NetSuite社のSaaSベースのERPプラットフォーム上に資金管理機能を提供する、キリバ・クラウド資金管理SuiteAppを立ち上げました。さらにまたキリバ・モバイルをリリースしました。これは業界初のネイティブiOSのアプリケーションで、財務担当者に社外でも業務ができるようにするものです。重要な提携についても、WNS、パレンウェア(Pollenware)、360Tといった、多くの革新的な大手ITプロバイダーと提携がなされました。これらの提携は、キリバの顧客である700社のグローバル企業にさらに広範な機能を提供するものであり、またキリバにとってもマーケティングや販売面での協業関係を構築するものであります。

キリバは、ロンドンと東京に新拠点を構え、さらなるグローバル・プレゼンスを高めました。キリバ・ジャパンは、キリバとサンブリッジのジョイントベンチャーとして設立されました。サンブリッジは、セールスフォース・ドットコム・ジャパンとコンカー・ジャパンにも関与し、Marc BenioffとSteve Singhもマイナリティー出資をして参画しています。キリバはまた、多くの新たな経営層を加え、マネジメントチームを強化しました。

「過去12か月は、成長観点からのみならず、企業組織拡大の観点からも、素晴らしい1年でした。」とキリバのCEOである、ジョンルーク・ロベール(Jean-Luc Robert)は述べています。「2013年度を迎えるにあたり、我々はすでにいくつかの新しい成長機会を見つけています。グローバルな大企業から中間層まで、我々の核となるマーケットを拡げてまいります。いずれも我々にとって大きな成長機会をもたらすものです。我々はまたリスク管理やサプライチェーン・ファイナンスなどの新しい領域に大きく投資をしていきます。これは、これらの領域において我々の製品をより差別化するものです。最後に、リセラーのチャネルも拡大してまいります。リテール銀行といった新しいチャネルやパートナーとともに、グローバルでも各地の販売パートナーを増やしていきます。」

キリバ(Kyriba)について

キリバはクラウドによる次世代の資金・財務管理ソリューションのグローバルリーダーです。我々は、CFOやファイナンス・チームがそのトレジャリー機能をより最適化できるよう、資金・財務・支払・流動性リスクの管理、そしてサプライチェーン・ファイナンスを完全に統合したソリューションを、ユーザーフレンドリーな、拡張性のあるセキュアなSaaSプラットフォームを通して提供しています。キリバは可視化と生産性を向上させてですので、顧客企業は資金や財務にかかる意思決定においてリスクを最小化し、よりよい統制を効かせることができます。キリバの利用企業の更新率は98%で、アムウェイ、エレクトロニック・アーツ(EA)、インターパブリック・グループ、パルト・グループ、クアルコムなどのリーディングカンパニーも含めて、世界で700社をサポートしています。詳しくはウェブサイト <http://www.kyriba.com>、もしくは、<http://www.kyriba.co.jp>をご覧いただか、info-ja@kyriba.comまでお問い合わせください。

www.kyriba.com | twitter.com/kyribacorp | facebook.com/kyribacorp