



アドビ システムズ 株式会社
141-0032 品川区大崎 1-11-2
ゲートシティ大崎イーストタワー 19F

**アドビ、独立系調査会社によって
エンタープライズ マーケティング ソフトウェア スイート分野の
「リーダー」に選ばれる
「現行の提供製品」および「戦略」で最高得点を獲得
クロスチャネル キャンペーン管理分野でも「リーダー」の評価を獲得**

※当資料は、2016 年 6 月 1 日に弊社米国本社から発表された[プレスリリース](#)の抄訳です。

【2016 年 6 月 6 日】

米国カリフォルニア州サンノゼ発：Adobe（Nasdaq: ADBE）（本社：米国カリフォルニア州サンノゼ、以下アドビ）は、米国調査会社のForrester Research, Inc.（以下Forrester社）が発表したレポート「[The Forrester Wave:™ Enterprise Marketing Software Suites（エンタープライズ マーケティング ソフトウェア スイート）](#)、[2016年第2四半期](#)」で、アドビがエンタープライズ マーケティング ソフトウェア スイート分野の「リーダー」に選ばれたことを発表しました。Forrester社によるこのレポートでは、アドビを含む最大手ベンダー9社が、「現行の提供製品」、「戦略」、「市場におけるプレゼンス」などの40項目にわたって評価され、アドビは「現行の提供製品」および「戦略」の項目で最高得点を獲得しました。

Adobe Marketing Cloud担当バイスプレジデントであるスレシュ ヴィタル（Suresh Vittal）は、次のように述べています。「現代のデジタル社会においてブランド企業が成功を収めるには、あらゆるタッチポイントにおいてお客様が求めるエクスペリエンスを提供し、業界をリードする必要があります。企業はエクスペリエンスビジネス（顧客体験中心のビジネス）に向けた変革に努めており、そうした企業の支援においてリーダーシップを発揮してきた当社の取り組みが、このたびForrester社のレポートで高く評価されたものと考えています。」

エンタープライズ マーケティング ソフトウェア スイートに関するForrester社のレポートで、アドビは次のように評価されています。「アドビは、ダイレクトレスポンスマーケティング機能（Adobe Campaign、Adobe Social、Adobe Experience Manager）と広告機能（Adobe Audience Manager、Adobe Media Manager、Adobe Primetime）を両立し、それにインサイト（Adobe Analytics、Adobe Target）とコアサービスも加えて、うまく連動させています。アドビは、すべてを網羅したポートフォリオを構築しており、B2Cマーケターは、複数のアドビのモジュールを使用することで、高度かつ大規模なマーケティングテクノロジーをカバーしたエコシステムを築くことができます。」

[Adobe Marketing Cloud](#)は、ビッグデータを駆使し、さまざまなデバイスとデジタルタッチポイントを通じて、高度にパーソナライズされたエクスペリエンスを提供します。それにより企業は顧客や見込み客に対する効果的なリーチおよびエンゲージメントを行うことができます。緊密に統合された8つのソリューションにより、分析、Web/アプリのエクスペリエンスの創出と管理、テスト/ターゲティング、広告、オーディエンス管理、動画、電子メール、キャンペーン編成、ソーシャルエンゲージメントに重点を置いた、包括的なマーケティングテクノロジーをメーカーに提供します。また、[Adobe Creative Cloud](#)を駆使することで、あらゆるマーケティングチャネルと顧客タッチポイントにおいて、クリエイティブアセットを簡単かつ迅速に活用できます。

Forrester社は、エンタープライズマーケティングソフトウェアスイートをマーケティングテクノロジーを統合したポートフォリオであり、インバウンドマーケティングとアウトバウンドマーケティングをサポートするための、分析、オートメーション、インサイト主導型のカスタマーインタラクションを含むテクノロジーと定義しており、顧客中心の時代において、B2Cメーカーは、マーケティングテクノロジーの独自のエコシステムを形成し、顧客それぞれのコンテキストに基づいたエクスペリエンスを提供する必要があるとしています

アドビのデジタルマーケティングソリューションは、Fortune 50の3分の2の企業に採用され、メディア、金融、自動車、資産管理、通信の各業界トップ10企業すべてが採用しています。2015年、Adobe Marketing Cloudは、年間で41兆件のトランザクション、4兆1,000億件のリッチメディアリクエスト、1,000億の電子メールに対応しています。顧客には、Comcast、デュボン、フェアファックスメディア ニュージーランド、ハイアット ホテルズ コーポレーション、ジョン・ルイス、レノボ、ロクシタン、MGMリゾート インターナショナル、NBCユニバーサル、アブダビ国立銀行、ネットアップ、ルノー、ロイヤルバンクオブスコットランド、Scottrade、T-モバイル、Tumi、Vodafoneアイルランドなどが挙げられます。

MGMリゾートのチーフデジタルオフィサーであるジョン ボーレン (John Bollen) 氏は、次のように述べています。「当社は、プレミアムなホスピタリティとエンターテインメントを提供しています。当社のミッションは最高の思い出となる、世界トップレベルの顧客体験を創造することです。当社は世界に20のリゾートを展開しており、それぞれに宿泊予約、レストラン、イベントなどのデジタルデスティネーションがありますが、ゲストにシームレスなエクスペリエンスを提供することが不可欠であり、課題でもありました。Adobe Marketing Cloudを採用したことで、コンテンツと顧客情報の管理が可能になり、ゲストの皆さまにパーソナライズされた思い出に残るエクスペリエンスを提供する上で大変役立っています。アドビのおかげで、オンラインでのダイレクト予約を増やし、お土産購入が増加し、年間訪問数、新規ゲストの獲得、市場におけるシェア増加といった目標を実現することができました。」

Comcastのデジタル担当シニアバイスプレジデントであるロブ ロイ（Rob Roy）氏は、次のように述べています。「当社は、常にイノベーションを重視し、インターネット、ケーブルテレビ、電話といったサービスを束ねたバンドル版パッケージを提供し、お客様に価値を提供することに力を入れています。当社の事業においては、お客様とのインタラクション一つひとつを大切にすることが重要です。当社は、Adobe Marketing Cloudを採用し、オンラインだけでなく、サービス担当者による対応やコールセンターへの問い合わせといったオフラインにおけるお客様とのインタラクションの全容を把握することができました。その結果、テストの実施やプロモーションの最適化によって、当社のサービスを検討する登録者が44%も増加しました。お客様とのインタラクションに基づくパーソナライズされたメッセージによって、コールセンターでは業務の負担が大幅に軽減され、コストも削減できました。」

アドビは、「[The Forrester Wave:™ Cross-Channel Campaign Management（クロスチャネルキャンペーン管理）、2016年第2四半期](#)」でも「リーダー」に選ばれました。Forrester社は、クロスチャネルキャンペーン管理のソリューションベンダー主要15社を対象に評価を行い、アドビは「現行の提供製品」および「戦略」で最高得点を獲得しました。アドビのクロスチャネルキャンペーン管理ソリューションである[Adobe Campaign](#)は、電子メール、Webサイト、ソーシャルメディア、ディスプレイ、モバイルなどのチャネルに加え、ダイレクトメールや店頭販売といったオフラインのチャネルにおいても、顧客エンゲージメントを大幅に向上させることができます。

SapientNitroのテクノロジープラクティス担当バイスプレジデント兼グローバルリードであるデイブ バーンスタイン（Dave Bernstein）氏は、次のように述べています。「グローバルに事業を展開している現代の企業は、デジタル社会における競争に勝つためにビジネスを根本的に改革しなければ他社に後れを取ってしまうという、非常にシンプルながら重要なジレンマに直面しています。当社のミッションは、顧客企業の改革を支援するだけでなく、新しい時代における課題を克服し、チャンスを生かすことです。こうしたミッションを共有できるアドビこそ当社にふさわしいパートナーといえます。」

関連リンク

- [Forrester Wave: The Forrester Wave: エンタープライズ マーケティング ソフトウェア スイート（2016 年第2 四半期）](#)
- [「Forrester Wave:エンタープライズ マーケティング ソフトウェア スイート）」レポートでアドビが「リーダー」に選ばれたことに言及したスレシュ ヴィタルのブログ記事（英語）](#)
- [Forrester Wave: クロスチャネル キャンペーン管理（2016 年第2 四半期）](#)
- [「Forrester Wave: クロスチャネルキャンペーン管理」レポートでアドビが「リーダー」に選ばれたことに言及したファン ディートリッヒ（Stephan Dietrich）のブログ記事（英語）](#)

Adobe Marketing Cloud について

Adobe Marketing Cloud は、様々なデバイスとデジタルタッチポイントを通じてマーケティングコンテンツの高度なパーソナライゼーションを実現することでビッグデータを駆使し、顧客と見込み客への効果的なリーチとエンゲージメントを支援します。緊密に統合された 8 つのソリューションにより、分析、Web/アプリのエクスペリエンス管理、テスト/ターゲティング、広告、動画、オーディエンス管理、ソーシャルエンゲージメント、キャンペーン編成に重点を置いた、包括的なマーケティングテクノロジーを marketer に提供します。また、Adobe Creative Cloud との連携機能により、あらゆるマーケティングチャネルにおいて、クリエイティブアセットを容易に活用できます。Adobe Marketing Cloud は、Fortune 50 企業の 2/3 をはじめ、世界中の多くの企業に採用されています。

アドビについて

アドビは、世界を動かすデジタル体験を提供します。

アドビシステムズ 株式会社はその日本法人です。同社に関する詳細な情報は、[Web サイト](#)に掲載されています。

Adobe, the Adobe logo, Adobe Campaign, Adobe Social, Adobe Experience Manager, Adobe Audience Manager, Adobe Media Manager, Adobe Primetime, Adobe Marketing Cloud and Creative Cloud are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated, in the United States and/or other countries.

©2016 Adobe Systems Incorporated. All rights reserved. All other trademarks are the property of their respective owners.