

## アドビ システムズ社が 年次の金融アナリスト向け会議で 事業戦略のロードマップを公開

2004 会計年度およびそれ以降の同社 3 大中核事業における成長分野を示唆

### 【2003 年 10 月 31 日】

米国ニューヨーク発(2003年10月27日)(NASDAQ:ADBE) Adobe Systems Incorporated(本社:米国カリフォルニア州サンノゼ以下アドビ システムズ社)は本日、米国ニューヨークで行われた年次の「Fall Financial Analyst Meeting」において、参加したアナリストおよび投資家に対し、2004 年度およびそれ以降の事業戦略を公開しました。アドビの経営陣は、同社の業績を要約し次年度の戦略的ゴールの概要を示すと同時に、クリエイティブ プロフェッショナル、デジタル イメージング/デジタル ビデオ、エンタープライズのそれぞれの市場におけるアドビのソリューション プラットフォームに対する顧客ニーズについて言及しました。

同日までの 2003 年度(11月28日に終了)の業績を強調し、アドビ システムズ社 社長兼 CEO のブルース チゼンは以下のように述べました。「昨今、ほとんどのハイテク企業が困難に直面するなか、アドビは過去 4 四半期にわたり対前年同期比での売上増を達成しました。この業績の原動力となったのは、本年度がアドビの歴史の中でも最も新製品発表の多かった年であったことに加え、Adobe® Acrobat® に基づく文書ソリューションによってエンタープライズ市場に浸透してきていることも牽引となっています。」

加えて、アドビは 2003 年度第 4 四半期の業績予測を再確認し、同社の主要顧客層に対する強力なプラットフォーム戦略に基づき、2004 年度における売上高の二桁成長を目標に掲げました。

### アドビの 2004 年度における戦略的目標

アドビが金融アナリストのコミュニティに向けて行った報告では、2004 年度における同社の戦略的な方向性を示しました。

- ・ クリエイティブ プロフェッショナル向けパブリッシング プラットフォームの強化ならびに拡張
- ・ コンシューマ デジタル写真市場への Adobe Photoshop® プラットフォームの拡大
- ・ 企業や組織がインテリジェントドキュメントに基づくワークフローへ移行するための支援

チゼンは、「アドビは単一製品のプロバイダから、プラットフォーム プロバイダへと転身しました。これは、当社の多くの顧客にとって、アドビのテクノロジーが必要不可欠なものとなったことを意味します。我々の顧客は、今まで以上の機能性の向上とより一層の統合をもたらすテクノロジーの革新を求めています。当社の使命は、クリエイティブ プロフェッショナル、一般ユーザ、エンタープライズの 3 つの核となるプラットフォームをより一層充実させ、各々の、顧客にさらなる価値を提供し続けることにあります。この戦略

を実行していく過程で、より多くの企業とパートナーを組み、より多くの業界標準の発展と支援に努めて核となるプラットフォームを新たな市場へと拡張していきます」と、述べています。

#### **クリエイティブプロフェッショナル向け戦略**

アドビは、同社がクリエイティブプロフェッショナルにとってのプラットフォームとなるために Adobe Creative Suite が担う重要な役割を強調しました。全く新しい製品である Adobe Creative Suite は今日のクリエイティブプロフェッショナルがコンテンツをより速く、簡単かつ効率よく制作し、出版・配信するために必要な完成したデザイン環境を提供します。クリエイティブプロフェッショナル層の 75% は複数のアドビ製品を使用しており、彼らにさらなる価値を提供することで、既に高く評価されている顧客満足度をさらに高めていく計画です。

#### **デジタルイメージング市場向け戦略**

Adobe Photoshop が既に主導的ブランドとして認知されているデジタルイメージング市場に対して、アドビは Photoshop のエコシステムを、プロフェッショナルから一般ユーザへと広げていくと同時に、写真市場のアナログからデジタルへの移行を推進する計画を示しました。

Adobe Photoshop Elements® 2.0 および Adobe Photoshop Album™ 2.0 が、ホビイストならびに一般ユーザへの拡大という戦略における主要な要素となります。機能限定版の Adobe Photoshop Album Mini は無償でダウンロード提供されており、急拡大するコンシューマデジタル写真市場においてもアドビのソフトウェア製品が持つ性能の認知を高めることに役立っています。

#### **エンタープライズ向け戦略**

エンタープライズ市場への浸透を促進するために、アドビは、企業がビジネス取引や規制への対応、ならびにコスト削減を実現するべくフォームおよび文書依存度の高いビジネスプロセスを自動化することを、サーバソリューションの拡大によって支援する戦略を強調しました。既に 5 億本以上が配布されている Adobe Reader® (旧 Adobe Acrobat Reader) が広く行き渡っていることを活用し、Adobe Intelligent Document Platform は、PDF の技術的強みと XML をはじめとするアドビのオープンな標準フォーマットへの対応を統合して提供します。

チゼンは、「PDF テクノロジーを用いて大量の文書やフォームをカスタマイズし、それらを『インテリジェント』にし、個々に適した形で、安全に配布するといった全く新しいサービスのカテゴリーが生まれるでしょう。エンタープライズ市場における当社の存在が大きくなるにつれ、文書サービスに対する需要が重要なビジネスチャンスとなると見えています」と、述べています。

### 将来的観測に基づく記述について

本プレスリリースは、実際の業績を大幅に異ならせる可能性のあるリスクと不確実性を内包した、売上、戦略、目的、見通し、および製品リリースに関する将来的観測を含みます。そのような原因となり得る要素として、以下が挙げられますが、必ずしもこれらに限られるものではありません。

- ・ 会社がビジネスを行っている主要地域での経済的、政治的環境
- ・ 既存の、または新たな競合他社による新製品の市場投入
- ・ 新製品や既存の製品の新しいバージョンの開発や出荷の遅延
- ・ 展開中の戦略的提携に伴う困難
- ・ エンタープライズ、政府、クリエイティブ プロフェッショナル市場を含む新たな市場、ビジネスモデルに参入する際に伴う困難
- ・ 流通経路の変更
- ・ 主要な人材を集め、維持することができないこと
- ・ 新製品や既存の製品の新しいバージョンに対する需要の減退
- ・ アプリケーションソフトウェア、コンピュータおよびプリンタ需要の変動
- ・ 販売価格の調整
- ・ 知的財産に関する紛争、訴訟
- ・ 業界の新しいビジネスモデルへの移行
- ・ ロイヤリティや知的財産に関するライセンス契約内容の再交渉または解約
- ・ 会計基準の変更
- ・ 会社の株式投資に伴う市場リスク

これらおよびその他のリスクと不確実性についての解説は、当社が証券取引委員会（SEC）に提出した、2002年度年次決算報告書（Form10-K）および2003年度四半期決算報告書（Form10-Q）等の書類をご参照下さい。アドビシステムズ社はこれら将来的観測を更新する義務を負うものではありません。

### アドビシステムズ社について

アドビシステムズ社は、人々のそして企業間のコミュニケーションをより豊かにするために、業界をリードするデジタルイメージング、デザインならびにドキュメント技術のプラットフォームを、一般ユーザ、法人ユーザおよびクリエイティブプロフェッショナル向けに提供しています。アドビシステムズ社の2002年度の売上は10億米ドル超でした。アドビシステムズ株式会社はその日本法人です。詳細な情報は、Webサイト <http://www.adobe.co.jp/> でご覧いただけます。