



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、モバイルアプリケーション開発プラットフォーム分野の マジッククアドラントにおいて「リーダー」に選ばれる

リーダーへの選出は3年連続

※当資料は、2015年8月7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。

【2015年8月12日】

米国カリフォルニア州サンノゼ発(2015年8月7日) Adobe (Nasdaq: ADBE) (本社: 米国カリフォルニア州サンノゼ、以下アドビ) は本日、ガートナー社の調査レポート「[Magic Quadrant for Mobile Application Development Platforms](#) (モバイルアプリケーション開発プラットフォーム分野のマジッククアドラント)」2015年版において、「リーダー」に選ばれたことを発表しました。レポートの評価対象となったのは、アドビを含む20社のベンダーです。ベンダーの「ビジョンの完全性」の評価にあたっては、市場ニーズの把握、マーケティング戦略、販売戦略、サービス/製品戦略、ビジネスモデル、垂直的市場/業種別戦略、革新性、地理戦略が基準となっています。一方、ベンダーの「実行能力」については、製品/サービス、企業としての総合的な存続力、販売実行能力/価格設定、市場対応力と実績、マーケティングの実行能力、顧客エクスペリエンス、運用が評価基準となっています。

Adobe Experience Manager および Adobe Target 担当バイスプレジデントのアシーム チャンドラ (Aseem Chandra) は、「消費者がモバイルデバイスを積極的に活用する中、企業は現在、カスタマージャーニー全体においてより良いエクスペリエンスを実現するアプリの開発/管理という課題に直面しています。マーケターは Adobe Experience Manager Apps を使用することで、ユーザーの獲得やエンゲージメントに向けて、あらゆるモバイルアプリを一元管理し、エクスペリエンスを容易に最適化することが可能です」と述べています。

[Adobe Experience Manager Apps](#) の顧客には、Qantas、ノースカロライナ大学チャペルヒル校、Lord, Abnett & Co. LLC、Maxim Integrated などの企業や組織があり、コンテンツマーケティング、ブランドエンゲージメント、従業員エンパワーメントなどの分野に特化した形で、様々なモバイルアプリが導入されています。本ソリューションは、消費者/デバイス向けアプリの作成、管理、効果測定、最適化に関する包括的な機能群を取り揃えています。Adobe Experience Manager Apps は、[PhoneGap Enterprise](#) と [Adobe Digital Publishing Solution \(DPS\)](#) のいずれにも対応しており、業界をリードする [Adobe Analytics](#) や [Adobe Target](#) との連携を通じ、マーケターはアプリとのエンゲージメントを容易に分析し、ROI を向上できます。

[Adobe Digital Index](#) によると、53%の企業は1~10種類のモバイルアプリを導入しており、アプリのエコシステムへの年間平均支出額は550万ドルに上ります。モバイルアプリを Adobe Experience Manager 内で管理することで、アプリを含むすべてのデジタルチャネルを横断した、一貫したコンテンツ管理が可能となり、複数のアプリストア、OS の分断化、デバイスサイズの違いなどを心配する必要はありません。マーケターは Adobe Experience Manager Apps を使用することで、モバイルアプリの立ち上げから長期にわたって、ユーザーエンゲージメントを促進できます。アプリのリリース後、開発担当者に依存することなく、マーケティング/ビジネス

部門の担当者みずからアプリのコンテンツや機能を簡単にアップデートし、デバイスに配信することが可能です。現在 6,700 種類以上のアプリが DPS をベースとしており、DPS で作成されたアプリの累計ダウンロード数は 3 億 1,500 万回以上です。さらに、10 万人を優に超える PhoneGap 開発者がこれまで、すべての主要アプリストアで利用可能な、数万種類ものデータドリブンなアプリを作成してきました。

ガートナー社は、「リーダーに求められるのは、『実行能力』と『ビジョンの完全性』を効果的に両立させることです。MADP（モバイルアプリケーション開発プラットフォーム）市場にこれを当てはめると、ライフサイクル全体を通じたクロスプラットフォームでの開発、導入、管理に秀でていることに加えて、マルチチャネルを活用している企業に対する優れたビジョン、複数のアーキテクチャと規格のサポート、IT ニーズの確固たる把握、拡張性に優れた販売チャネルとパートナー戦略が求められます。このほか、購入、設計、導入、アップグレードが容易で、同一のベンダーおよびサードパーティベンダー各社から提供される広範なバックエンドとクラウドサービスに連携可能なプラットフォームを提供しなければなりません」と述べています。

マーケティングエージェンシーで、Adobe Enterprise Business Solution パートナーでもある r2i のエンタープライズテクノロジー担当シニアバイスプレジデントのニック クリスティ（Nick Christy）氏は、「私たちはモバイルを、単独の戦略ではなく必須要素と考えています。モバイルエクスペリエンスからモバイルコンテンツ、モバイル分析まで、すべての機能は、お客様へのマルチチャネルキャンペーンの提供を支える柱です。Adobe Experience Manager Apps、Adobe Target、Adobe Analytics などの統合プラットフォームを活用することで、モバイル開発とモバイルエクスペリエンス管理の効率化が可能です」と述べています。

ガートナー社の調査レポート「Magic Quadrant for Mobile Application Development Platforms」（2015 年 7 月 23 日発行）は、[こちら](#)からダウンロードしていただけます。

出典：ガートナー社「Magic Quadrant for Mobile Application Development Platforms」、Richard Marshall、Van L. Baker、Ray Valdes、Jason Wong、Adrian Leow 著、2015 年 7 月 23 日

免責条項

ガートナーは、ガートナー・リサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高の評価またはその他の選定を得たベンダーのみを選択するようテクノロジーの利用者に助言するものでもありません。ガートナー・リサーチの発行物は、ガートナー・リサーチのオピニオンを表したものであり、事実を表現したものではありません。ガートナー社は、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の保証を行うものではありません。

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マーケターに提供します。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 Experience Manager, Adobe Target, Creative Cloud and PhoneGap are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated, in the United States and/or other countries.

© 2015 Adobe Systems Incorporated. All rights reserved