



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、パートナーエコシステムを拡充 Adobe Marketing Cloud とパートナーソリューションとの テクノロジー連携は四半期に 1,000 件以上に

※当資料は、2016年3月22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3月23日】

米国ネバダ州ラスベガス発：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、Adobe Summitにおいて、3,000社を超える代理店、システムインテグレーター、テクノロジーパートナー、多数のデベロッパーが参加するグローバルなパートナープログラムの拡充を発表しました。この「Adobe Exchange」プログラムは、サードパーティのテクノロジーをAdobe Marketing Cloud、Adobe Creative Cloud、Adobe Document Cloudに組み込むことができるgo-to-marketサービスを提供します。250社以上のテクノロジーパートナーは、アドビのデジタルマーケティングツールの機能を拡張し、自らのソリューションをAdobe Exchangeで公開できます。これにより、パーソナライゼーション、分析、コンテンツ配信のさらなる選択肢を提供すると同時に、電子商取引、ソーシャルメディア、広告システムにも組み込むことができるようになります。さらにアドビは、デベロッパー向けの新しい統合ポータルである[Adobe I/O](#)を含めたAdobe Cloud Platformへの展開も発表し、3つの全てのクラウドソリューションにおいてデベロッパーがアクセスできるサービスを拡張しました。

アドビのCTO兼エグゼクティブバイスプレジデントであるアブハイ パラスニス（Abhay Parasnis）は、次のように述べています。「アドビのパートナーエコシステムは、非常に大きく成長しています。Adobe Summitで開催されるPartner Dayでは、年間を通して最も大きなパートナーイベントです。今年は昨年比で40%増となる950社以上の世界中のソリューションパートナーが集まりました。」

企業におけるアドビのデジタルマーケティングソリューションの利用拡大に伴ってAdobe Marketing Cloudとパートナーソリューションとの連携は増えており、いまや四半期あたり1,000件を超えています。Adobe Analyticsとの連携だけでも1,100社以上の企業に利用されています。例えばAdobe Marketing Cloudを導入しているAmerican Express、Lenovo、Samsungなどの企業は、Dun & Bradstreetのデジタルオーディエンスデータ製品を活用して、広告自動取引（プログラマティック）やデジタルマーケティング施策の改善を図っています。Dun & BradstreetのAudience Solutionは、会社規模、業界、職能などの法人属性によって定義できる匿名の見込み客

を指定し、ターゲティングすることを支援します。顧客はDun & Bradstreetのデータを自社のデータと組み合わせてオーディエンスのより包括的なプロフィールを作成し、それを広告のターゲティングやWebサイトの最適化に利用することができます。

Dun & Bradstreet のセールスおよびマーケティング担当グローバルヘッドであるマイケルバード (Michael Bird)は次のように述べています。「Adobe Marketing Cloud でデータがすぐに活用できる Dun & Bradstreet の Audience Solution により、B2B のマーケターは、適切な潜在顧客にオンラインでターゲットすることを確実なものにできます。アドビのパートナープログラムを通じて、当社はチャンネル間でのさらなる連携を進め、より多くのマーケターにさらなる ROI 改善を実現します。」

Adobe ExchangeとAdobe I/O

Adobe Cloud Platformの強化にはパートナー向けの包括的な新しいプログラムも含まれます。Microsoft Dynamics CRM、DemandBase、Acxiom、Brightedgeをはじめとする多数のアプリケーションやインテグレーションのホストとなっているAdobe Exchangeがアップデートされ、パートナーはAdobe Marketing Cloudの機能をさらに拡張できるようになりました。Exchangeの新しいオプトイン制のPartner Programは、イネーブルメント、マーケティング、セールスエンゲージメントを含むビジネス活動を支援します。[Clicktale](#)、Dun & Bradstreetなどがこのプログラム発足と同時にPremier Partnerに加わりました。

Adobe I/Oは、サービスと拡張された機能で構成され、デベロッパーは3つのクラウドソリューションすべてにアクセスすることが可能です。デベロッパー向けポータル開設により、APIやデベロッパー向け資料、AdobeのクリエイティブとモバイルSDKを容易に利用することが可能です。このポータルにはすべてのAdobe Cloud向けのデベロッパーツールが置かれ、それらの機能の拡張がさらに容易になりました。またAdobe Marketing Cloudの新しいインターフェイスと通知機能は顧客やパートナーに対し、改善されたワークフローとコラボレーション機能を提供します。

Partner Day

3月21日に開かれたSummitのPartner Dayにはアドビのパートナーエコシステムから昨年度から40%の増加の950名を超えるシニアエグゼクティブが参加しました。アドビのシャントヌ ナラヤン (Shantanu Narayen) CEO、アブハイ パラスニス (Abhay Parasnis) CTO兼エグゼクティブバイスプレジデント、アンルネス (Ann Lewnes) CMO兼エグゼクティブバイスプレジデント、ブラッドレンチャー (Brad Rencher) デジタルマーケティング担当エグゼクティブバイスプレジデント、マット トンプソン (Matt Thompson) ワールドワイドフィールドオペレーションズ担当エグゼクティブバイスプレジデントが登壇しました。Partner Dayの各セッションにはシステムインテグレーター、デジタル、広告、メディア代理店、独立系ソフトウェアベンダー (ISV)、テクノロジーパートナー各社が参加しました。またアドビは顧客獲得と維持、営業実績、営業の有効性などの分野で優れた実績を挙げたパートナーの表彰も行いました。今年の受

賞企業には[Accenture Interactive](#) - 2015 Marketing Cloud Partner of the Year, Americas、Razorfishの子会社である[Rosetta](#)- 2015 Marketing Cloud Growth Partner of the Year、[R2i](#)- 2015 Marketing Cloud Mid-Market Partner of the Year, Americas、[Clicktale](#)- 2015 Marketing Cloud Innovation Partner of the Year, Americasが含まれます。

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 and the Adobe logo 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.