



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、マイクロソフトとの戦略的提携により CRM とコンテンツ管理を強化 Adobe Experience Cloud と Microsoft Dynamics 365 の新たな統合で、 企業のセールスとマーケティングを支援

※当資料は、2017年11月3日に米国本社から発表された[メディアアラート](#)の抄訳です。

【2017年11月8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、2016年9月に発表した[マイクロソフト](#)との[戦略的提携](#)の新たなマイルストーンを公表しました。このたび、[Adobe Experience Cloud](#)の一部で、[Adobe Marketing Cloud](#)の業界をリードするコンテンツ管理ソリューションである[Adobe Experience Manager](#)は、一般的なWeb標準や拡張性を持つ[Microsoft Dynamics 365](#)と統合されました。この統合により、アドビとマイクロソフトは両社の顧客のエンタープライズ向けセールスおよびリード管理の最適化を支援します。

Adobe Experience Cloud戦略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。「アドビとマイクロソフトの開発チームは、1年以上にわたり密接に協力しながら、両社の顧客のビジネス価値を高める数々の統合を提供してきました。エンタープライズ企業がリッチなコンテンツのデザインと、Microsoft Dynamics 365の顧客関係管理 (CRM) データを含む膨大なデータを活用できるようにすることで、アドビとマイクロソフトはセールスとマーケティング部門の顧客との関わり方を変革します。」

マイクロソフトのビジネスアプリケーショングループのゼネラルマネージャーであるアリサテイラー (Alysa Taylor) 氏は次のように述べています。「マイクロソフトとアドビの協力関係が勢いを増し続ける中、我々はブランド企業に、CRMにおけるマイクロソフトの功績と、優れた顧客体験の実現におけるリーダーであるアドビの卓越した能力を提供することができます。Microsoft Dynamics 365とAdobe Experience Managerの統合は、そうしたステップをさらに進展させるもので、営業を推進する高度にパーソナライズされたエンゲージメントを実現します。」

Adobe Experience ManagerがMicrosoft Dynamics 365のCRMデータと統合することで、企業のマーケティング担当者は、Webコンテンツの1対1のパーソナライゼーションを大規模に提供でき、あらゆるWeb上のリードジェネレーションデータをCRMシステムに接続できます。[EY](#)（英語）などのコンサルティング会社やシステムインテグレーターは、イノベーションを推進するAdobe Experience ManagerのオープンプラットフォームAPIを活用して、デジタルアセットとCRMデータと接続し、顧客のタッチポイント全体でパーソナライズされたブランドアセットの調達、管理、提供を加速させることができます。ブランド企業は、オンラインのリードジェネレーションデータとCRMデータから事前入力されたオンラインフォームをインテリジェントに収集して、より効果的にコンバージョンを高めることも可能です。

EYのデジタルおよびアナリティクスの米州地域統括プリンシパルであるグレッグ ジェンコ（Greg Jenko）氏は次のように述べています。「営業サイクルにおけるマーケティングの役割が拡大しているため、販売員がマーケティング担当者になる必要性がますます増えています。アドビとマイクロソフトの提携は、こうしたニーズに応え、組織が顧客に価値を売り込み、販売、提供する方法を変革しています。当社はアドビとマイクロソフトが共同で提供するソリューションを活用してB2Bセールスモデルを構築し、顧客のコンバージョン向上と真のデジタル変革の推進に注力しています。」

Adobe Experience Cloud上では、年間150兆件以上の顧客データトランザクションと41兆件のリッチメディアリクエストが実行されています。Dynamic 365の顧客データとマーケティングの緊密な統合により、両社の顧客に対して、あらゆる接点における自社の顧客の全体像を提供します。例えば、誰かがジムの入会に関して検索した場合、ブランド企業はランディングページ、モバイルアプリ、チャットボット、その他あらゆるエンゲージメントをインテリジェントにカスタマイズし、ヨガなど、その人が興味を持つ活動に焦点を当てることができます。このようなパーソナライゼーションにより、シームレスなインタラクションによる個人からのエンゲージメントを向上させることができ、顧客になる可能性も高まるのです。

Adobe Experience ManagerとMicrosoft Dynamics 365との統合は、以下のアドビとマイクロソフトの既存テクノロジーの統合を拡大するものです。

- Adobe Marketing Cloudの一部である[Adobe Campaign](#)とMicrosoft Dynamics 365の統合により、顧客エンゲージメントにクロスチャネルのキャンペーンを告知。
- マイクロソフトは、[Adobe Analytics Cloud](#)の一部である[Adobe Audience Manager](#)を、Microsoft Bing上のカスタムオーディエンスのターゲティングに活用。ブランド企業は

アドビのデータ管理プラットフォーム経由でデータをアップロードすることで、広告ターゲティングの向上によるメリットを享受。

- Adobe Analytics Cloudの音声分析機能と[Microsoft Cortana](#)の統合により、ブランド企業はユーザーの意図や利用頻度など、音声データの捕捉と分析が可能。
- [Microsoft Azure](#)上でAdobe Campaign、Adobe Experience Manager、Adobe Audience Managerを実行し、クラウドサービスを提供。
- 小売、旅行、金融サービス、公共部門などあらゆる主要産業の約50社がアドビとマイクロソフトの共同ソリューションを活用。両社に共通した顧客企業は、Air Canada、Avianca、Great West Life Assurance、Lifeway Christian、Monoprice、W.B. Masonなど。

Adobe Experience Cloudについて

Adobe Experience Cloud は、企業が優れた顧客体験を提供するために必要なあらゆる要素を備えた3つのクラウドで構成される包括的なクラウドサービスです。Adobe Experience Cloud は、Adobe Sensei のマシンラーニングおよび人工知能 (AI) の機能を活用し、世界水準のソリューション、完全かつ拡張可能なプラットフォーム、包括的なデータおよびコンテンツシステム、堅牢なパートナーエコシステム、卓越した体験を届けるための専門知識を兼ね備えています。

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。

©2017 Adobe Systems Incorporated. All rights reserved. Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.