



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、マルケトの買収を発表

Adobe Experience Cloud とマルケトのエンゲージメントプラットフォームにより、B2C と B2B 企業の顧客体験の向上におけるアドビのリードが拡大

※当資料は、2018 年 9 月 20 日に米国本社から発表された [プレスリリース](#) の抄訳です。

【2018 年 9 月 21 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、B2B企業向けのマーケティングにおけるクラウドプラットフォームのリーダーであるMarketo (以下マルケト) を、慣習的な買収価格調整に従い47億5,000万米ドルで買収する最終的合意に達したと発表しました。5,000社近い顧客を持つマルケトは、プランニング、エンゲージメント、および測定機能を、統合的なB2B向けのマーケティングプラットフォームとして提供しています。Adobe Experience Cloudにマルケトのエンゲージメントプラットフォームを追加することにより、アドビはあらゆる業界のすべての規模の企業に対して、業界に変革を引き起こすような顧客体験を実現する比類のないソリューションを提供できるようになります。

今日、消費者は極めて高い水準の顧客体験を求めています。Adobe Experience Cloudは、B2C企業が、パーソナライズした一貫性のあるクロスチャネルのエクスペリエンスをリアルタイムに提供してビジネスを拡大できるよう、膨大な顧客データとコンテンツの活用を可能にしてきました。現在、企業が他の企業からモノやサービスを購入する際においても、消費者と同様の高い期待を顧客体験に対して抱くようになってきました。

マルケトのプラットフォームは豊富な機能を備えると共にクラウドネイティブであり、さまざまな形でAdobe Experience Cloudに組み込むことが可能です。マルケトは様々な業界のすべての規模の企業に対し、エンゲージメントの推進と顧客ロイヤルティ獲得を実現するマーケティングアプリケーションを提供しています。マルケトのエコシステムには500社以上のパートナー企業と65,000名を超える活発なメンバーを持つマーケティングコミュニティが含まれます。

今回の買収により、Adobe Experience Cloudが持つ豊富なアナリティクス、コンテンツ、パーソナライゼーション、広告、およびコマース機能が、マルケトのリードマネジメントとアカウ

ントベースのマーケティングテクノロジーと統合され、B2B企業に大規模なマーケティングエンゲージメント作成、管理、および実行能力を提供します。

アドビのデジタルエクスペリエンス事業部門担当エグゼクティブバイスプレジデント兼ゼネラルマネージャーであるブラッド レンチャー (Brad Rencher) は次のように述べています。「あらゆる業界のマーケターには、顧客にふさわしい、パーソナライズされた、魅力あるエクスペリエンス提供への徹底した注力が求められています。今回の買収により、B2CおよびB2B企業の顧客体験の向上におけるアドビのリードが拡大し、Adobe Experience Cloudがすべてのマーケティング活動の中心に据えられることとなります。」

マルケットのCEOであるスティーブ ルーカス (Steve Lucas) は次のように述べています。「アドビとマルケットは、ビジネスの成果を生み出すにあたってコンテンツとデータが持つ力を信じています。マルケットはマーケターに、業界をリードするB2B向けのマーケティングエンゲージメントプラットフォームを提供していますが、マルケットが迅速なイノベーションを継続するにあたりアドビほど優れた場所は他に存在しません。」

この買収は、許認可取得と一般的な締結条件の充足を前提として、アドビの2018会計年度第4四半期中 (9月~11月) の完了を予定しています。買収完了まで両社は引き続き独立して事業を運営します。

買収完了後は、マルケットのスティーブ ルーカスCEOはアドビの経営陣に加わり、エグゼクティブバイスプレジデント兼ゼネラルマネージャーであるブラッド レンチャーを直属の上司として、アドビのデジタルエクスペリエンス事業の一部となるマルケットチームを率います。

将来的観測の開示について

本プレスリリースには適用される証券法に規定された将来予想に関する記述が含まれていません。歴史的事実に関する記述を除くすべての記述は、将来予想に関する記述と見なされる可能性のある記述です。将来予想に関する記述は将来のできごとと将来の業績に関連したものであり、またマルケットのプラットフォームが加わることを通じたエクスペリエンスビジネスにおけるリーダーシップ拡大、およびこの買収から期待されるその他の利益に対するアドビの期待が反映されています。将来予想に関する記述には、アドビとマルケットのビジネスに関わる全般的リスク、不確定項目、および実際の結果をこの将来予想に関する記述によるものから大きく異なったものとなし得るその他の要因を含むリスクが伴います。このような違いを生じさせ得る要因には以下のものが含まれ、ただしこれらには限定されません。マルケットのテクノロジーをAdobe Experience Cloud に組み込むにあたってのアドビの能力、マルケットのテクノロジーが持つ有効性、この買収がアドビとマルケットのお客様にもたらし得るメリット、アドビとマルケットが発表された買収を完了できる能力、買収完了が遅延する可能性、および前記のいずれかの基

盤を構成する前提事項。本プレスリリースをお読み頂く方にはこれらの将来予想に関する記述に依拠しないようご注意申し上げます。あらゆる将来予想に関する記述は現時点でアドビに得られる情報に基づくものであり、そのすべてはこの注意書きにより適格性を与えられています。これらおよびその他のリスクと不確定項目の検証については、アドビが SEC に提出した資料をご覧ください。アドビはこれらの将来予想に関する記述、および本プレスリリースに含まれるその他の記述のいずれについても更新の義務を負いません。

マルケト (Marketo) について

マルケトは、世界有数のエンゲージメントプラットフォームを提供する企業です。マーケターが顧客と長期的な関係を築いて売上を伸ばせるよう支援します。常に業界のイノベーションのパイオニアとして、マルケトは、拡張性、信頼性、開放性が評価され、数多くの CMO の信頼を得ているプラットフォームです。カリフォルニア州サンマテオに本社を置き、世界中にオフィスを展開して、戦略的パートナーとして、多岐にわたる業界の大企業や急成長企業をサポートしています。エンゲージメントプラットフォーム『Marketo』、パートナーエコシステムの LaunchPoint®、大規模なコミュニティ Marketing Nation®の詳細については、こちらをご覧ください。 <https://jp.marketo.com>

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。

©2018 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.