



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、Magento Commerce Cloud を統合し、  
エクスペリエンス ドリブン型コマースを加速  
統合の第一弾と新たなパートナーシップにより、  
エンタープライズ企業と中小企業が  
すべてのエクスペリエンスをショッピングに結び付けられるよう支援**

※当資料は、2018年10月9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10月12日】

スペイン バルセロナ発：Adobe (Nasdaq: ADBE) (本社：米国カリフォルニア州サンノゼ、以下アドビ) はこの度、Adobe Experience CloudにMagento Commerce Cloudを統合し、すべてのエクスペリエンスをショッピングに結び付けるというビジョンと戦略を発表しました。これにより、エンタープライズ企業は、訴求力が強くパーソナライズされたショッピング体験の提供が可能になります。また、Adobe Experience Cloudのコンテンツマネジメント、パーソナライゼーション、分析といったソリューションは、最先端のコマース体験の提供を目指すエンタープライズ企業に、比類のない価値を提供します。さらに同社は、中小規模のマーチャントがコマースにおけるイノベーションと変化への素早い対応を実現可能にするため、Magentoプラットフォームの大規模なアップデートも発表しました。

顧客からの要求が高度になり市場競争が激しくなる今日、ブランド企業は、オンラインとオフラインの両方で顧客との長期的エンゲージメントと、質の高いエクスペリエンス提供を競い合っています。アドビのエクスペリエンス ドリブン型コマースのビジョンは、エンドツーエンドの顧客エクスペリエンスを、制作からコマースまで一体化させることによって、ロイヤリティの育成とビジネスの成長を支援することです。

アドビのコマース部門シニアバイスプレジデントで前Magento CEOであるマーク ラベル (Mark Lavelle) は次のように述べています。「消費者は、ブランド企業とのすべてのインタラクションが文脈に沿い、直感的かつ有意義であることを求めます。しかしながら企業は、無数のタッチポイントにおいてパーソナライズされたエクスペリエンスを一貫して提供するという

難題に直面しています。私たちがマーケットにもたらすイノベーションは、業界や企業規模を問わず、すべてのエクスペリエンスをショッピングに結び付けることを可能にします。」

### エンタープライズ企業向け機能

アドビは、Adobe Experience Cloudの業界を牽引するコンテンツマネジメント、パーソナライゼーション、分析ソリューションの機能と、Magento Commerce Cloudとの統合の第一弾として、以下を提供します。

- **訴求力の高いショッピング体験の創造**：Adobe Experience Managerとの連携により、ブランド企業は強力なショッピング体験をカスタマージャーニーにおけるすべてのタッチポイントで提供できるようになります。
- **すべてのエクスペリエンスをパーソナライズ**：アドビのAIおよび機械学習テクノロジーであるAdobe Senseiで強化されたAdobe Targetとの連携により、企業はコンテキストに合ったショッピング体験を最適化して提供できるようになります。これにより、顧客ロイヤリティを育成し、ビジネスの競争力を高めることができます。
- **顧客ニーズを予測**：Adobe Senseiで強化されたAdobe Analyticsの予測分析により、企業は顧客データの把握と分析からパターンを発見し、特別な配送条件、在庫不足、ビジネス機会などを検出し、事前に顧客行動を予測できます。

IDCのシニアリサーチアナリストであるジョーダン ジュエル（Jordan Jewell）氏は次のように述べています。「Magento Commerce CloudがAdobe Experience Cloudに統合されることは、アドビとMagentoの顧客にとって画期的なことです。Magentoとアドビの組み合わせが実現することにより、高度なパーソナライゼーションと顧客中心のコマース体験を提供するができ、他社との差別化を可能にします。さらに、深いインサイトを活用することにより、タイムリーでコンテキストにあった訴求力が高いショッピング体験をすべてのカスタマージャーニーにおいて創出することができます。デジタルコマース市場が急速に変化している今、最も訴求力が高くスムーズなコマース体験を顧客に提供する方法を真剣に検討することが、企業の業種や規模を問わず求められています。」

### 中小企業向け機能

Magento Commerce Cloudの中核であるMagentoプラットフォームの最新リリースは、コミュニティからの意見を大幅に採り入れ、マーチャントとデベロッパー向けに以下の新しいエクスペリエンスを提供します。

- **訴求力が高いサイトコンテンツを素早く制作**：今のオンラインマーケターは、オンラインエクスペリエンスを自身で開発することを希望しており、新しいコンテンツを継続的にデザイン、テスト、公開できる、パワフルなコンテンツ制作ツールを必要としています。[新機能PageBuilder](#)は、ドラッグ&ドロップ操作に対応したサイトコンテンツ編集ツールで、クリエイティブの制約や開発者サポートを得る必要なく、最高水準のショッピング体験をマーチャント自身が制作できるようにするものです。チャンネルを横断したコンテンツの制作と配信、ライフサイクル管理を要するブランド企業は、Adobe Experience Managerとの連携機能を活用することもできます。
- **コンバージョン率の高いモバイルエクスペリエンスの制作**：モバイルコマースが成長するなか、マーチャントは低いコンバージョン率と、複数のエクスペリエンスをチャンネルを横断して制作し管理する複雑さに苦労しています。新しいMagento Progressive Web Applications (PWA) Studioは、マーチャントと開発者がコンバージョン率とエンゲージメントを向上するため、安定かつ高速に動作する訴求力が高いモバイルエクスペリエンスを制作できるよう支援をします。
- **決済の簡素化とリスク管理**：マーチャントは、普及が進む新しい支払いサービスやデジタルウォレットへの対応に苦労しています。支払い時に顧客がフラストレーションを感じるような状況は避けたいものです。[Magento Payments](#)を活用することにより、マーチャントは顧客からの支払いを即座に受け取れます。さらに、適切な通貨の提供、手間がかからない運営管理、詐欺や支払い拒否から身を守れるのもMagento Paymentsの特徴です。
- **新規オーディエンスへのリーチ**：MagentoはAmazon Sales Channelと[連携し](#)、マーチャントがMagentoストアとシームレスに同期することでリーチを拡大し、チャンネルを横断しながらも効率的にプロモーション、販売、フルフィルメントを行えるようになりました。また、Google Merchant CenterとAdvertising Channel for Google Smart Shopping Campaignsを連携させることにより、ブランドキャンペーンの制作と広告配信が可能になります。
- **パフォーマンスとユーザビリティの向上**：Bulk APIとAsynchronous APIの[導入](#)により、ユーザビリティの改善と、Magentoとの連携パフォーマンスの向上を実現しました。今回のリリースは、マルチソースのインベントリ、PWA、GraphQL、ElasticSearch、Rabbit Message Queuesといった主要機能を含んだ、オープンソース版Magentoへの投資も含まれます。
- **商品情報の管理とレビュー**：Magento Premiere Technology Partnerプログラムに[Akeneo PIM](#)と[Yopto](#)の評価とレビューが追加されたことにより、マーチャントは高品質な商品情報とソーシャルバリデーションを活用し、コンバージョン率の最大化と返品率の最小化を図れます。

- **ショッピング体験の分析と最適化**：エンタープライズ企業向けの分析および最適化機能が、中小企業にも拡大提供されます。アドビが提供するLaunchとMagentoの統合は、マーチャントによるコマースデータの迅速な分析と、ショッピング体験の最適化を支援します。

## Adobe Experience Cloudについて

アドビはコンテンツ制作、マーケティング、広告、分析、コマースにおけるエンドツーエンドのソリューションを提供する業界唯一の企業です。静的かつ分断化された顧客プロフィールのみを扱う従来のエンタープライズプラットフォームと異なり、Adobe Experience Cloudは、すべてのタッチポイントやあらゆるチャネルを通し、魅力的なエクスペリエンスを一貫性と継続性をもって提供することを支援し、顧客のビジネス成長を加速させます。

Adobe Experience Cloudは、年間233兆件を超えるデータトランザクションと年間1,410億ドルのオンライン販売トランザクションを管理しています。エクスペリエンスを主題にした主な調査報告書において、業界アナリストがアドビをリーダーとして位置づけるものは20を超え、これはテクノロジー企業のなかでも突出しています。

## 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。

## Magentoについて

アドビの一部であるMagentoはB2CとB2B産業全体にわたり、クラウドコマースのイノベーションをマーチャントとブランドに提供するリーダー企業であり、最近ではガートナーによる2018年度Digital Commerceのマジッククアドラントにおいてリーダーに選ばれています。フラッグシップである同社のデジタルコマースプラットフォームに加え、Magento Commerceはマーチャントがデジタルとリアル両方のショッピングエクスペリエンスを一体化することのできる、クラウドベースのオムニチャネルソリューションから構成された強力なポートフォリオを提供しています。Magento CommerceはInternet Retailer Top 1000、B2B 300、およびTop 500 Guides for Europe and Latin Americaにおいてナンバーワンのプロバイダーに選ばれています。

Magento Commerceはソリューションとテクノロジーパートナーの大規模なネットワーク、非常に活発なグローバルなデベロッパーコミュニティ、およびMagento Marketplaceにてダウンロード可能な拡張機能を対象とした業界最大のe-コマースマーケットプレイスにより支えられています。詳細については[www.magento.com](http://www.magento.com)をご覧ください。

© 2018 Adobe. 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.