



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、ガートナーのマルチチャネルマーケティングハブ分野の
マジッククアドラント 2019 年版において「リーダー」に選ばれる
アドビとアドビ傘下のマーケットは、
「ビジョンの完全性」と「実行能力」において高い評価を獲得

※当資料は、2019 年 5 月 1 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。

【2019 年 5 月 9 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、アドビおよびアドビ傘下の Marketo（以下マーケット）が、ガートナーの調査レポート「[Magic Quadrant for Multichannel Marketing Hubs（マルチチャネル マーケティング ハブ分野のマジッククアドラント）](#)」2019 年版において、「リーダー」に選ばれたことを発表しました。アドビは、本分野において 2 年連続で「リーダー」に選出されました。本調査で、ベンダーの「ビジョンの完全性」の評価に設定された基準には、市場に対する理解、マーケティング戦略、販売戦略、製品／サービス戦略、ビジネスモデル、業界／業種別戦略、革新性、地理的戦略などが含まれています。21 社のベンダーが評価された本調査レポートにおいて、アドビとマーケットが「リーダー」と位置づけられたことは、B2C と B2B をまたぐマーケティング領域におけるリーダーシップを裏付けるものです（[ブログ記事（英語）](#) 参照）。

ガートナーは、「マルチチャネルマーケティングハブ（MMH）」を、Web サイトやモバイル、ソーシャル、ダイレクトメール、コールセンター、ペイドメディア、電子メールといった複数チャネルを横断して、顧客セグメントごとに最適化された販売提案を提示することで、企業のコミュニケーションを統合的に実施するテクノロジーと定義しています。MMH の機能が拡張されれば、B2B および B2C の両環境において、マーケティング組織が管理する販売提案や見込み顧客を、セールス組織における販売活動に統合できることとなります。

アドビのデジタルエクスペリエンス事業部門戦略マーケティング担当シニアバイスプレジデントであるアシーム チャンドラ (Aseem Chandra) は次のように述べています。

「パーソナライズされた魅力的な体験を常時提供することは、顧客体験管理（CXM）における成功のカギです。Adobe Campaign および Marketo Engage を含む Adobe Experience Cloud は、パーソナライズされた顧客体験の計画や統合的な自動運営、および成果計測を大規模に実施するための、比類のない能力を備えており、CXM 領域で卓越したいと考える B2C および B2B のマーケターに最もふさわしい選択肢です。」

B2C および B2B マーケターは、Adobe Experience Cloud の一部である Adobe Marketing Cloud 内の Adobe Campaign と Marketo Engage を併用することで、素晴らしい顧客体験をカスタマージャーニー全体にわたって提供することが可能になります。また、Adobe Marketing Cloud には、AI（人工知能）と機械学習でマーケターが関わるタスクのスマート化および効率化を支援する [Adobe Sensei](#) も含まれています。加えて、クロスチャネルキャンペーン管理製品である [Adobe Campaign](#) は、オンライン（電子メールやモバイルなど）とオフライン（ダイレクトメールや POS など）の両方を含む複数チャネルを横断して、顧客体験をパーソナライズしたい B2C マーケターを支援します。Adobe Campaign の電子メールおよびキャンペーン管理機能は、業界初の CXM 向けオープンプラットフォーム [Adobe Experience Platform](#) を基盤としたもので、リアルタイムな顧客エンゲージメントを実現します。さらに、Adobe Marketing Cloud に含まれる [Marketo Engage](#) を活用すれば、B2B 企業はマーケティング組織とセールス組織の連携を推進できます。Marketo Engage はパーソナライズされた体験の統合的な自動運営を実現するソリューションで、プランの検討に始まり実施運営に至る各フェーズにわたって、最適化されたコンテンツの複数チャネルを横断した配信からそのビジネスインパクトの計測までをカバーすることで、B2B 企業を支援します。

出典： Gartner, “Magic Quadrant for Multichannel Marketing Hubs,” Noah Elkin, Adam Sarner, Benjamin Bloom, Joseph Enever, Colin Reid, 18 April 2019.

ガートナー社免責事項

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はありません。ガートナー・リサーチの発行物は、ガートナー・リサーチの見解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 Experience Cloud について

アドビは、Adobe Experience Cloud で顧客体験管理（CXM）を再定義します。Adobe Experience Cloud は、エクスペリエンスのためのデジタルコンテンツの制作からマーケティング、広告、アナリティクス、コマースを含む業界唯一の包括的なソリューションです。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 B2C/B2B/B2E 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。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 Platform は企業が顧客を完全に理解する手助けを行い、さらにアドビの AI および機械学習テクノロジーである Adobe Sensei により、データから知見を得てアクションに繋げる支援をします。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、世界を変える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。

©2019 Adobe Inc. All rights reserved. Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.