

## アドビ、ガートナーの CRM リード管理分野の マジッククアドラント 2020 年版で 「リーダー」に選ばれる

### 「ビジョンの完全性」と「実行能力」でリーダーに選出

※当資料は、2020 年 8 月 21 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。

【2020 年 9 月 3 日】

米国カリフォルニア州サンノゼ発：Adobe (Nasdaq:ADBE) (本社：カリフォルニア州サンノゼ、以下アドビ) は本日、ガートナーの調査レポート「[Magic Quadrant for CRM Lead Management \(CRM リード管理分野のマジッククアドラント\) 2020 年版](#)」において「リーダー」に選ばれたことを発表しました。アドビが本分野で「リーダー」に選出されるのはこれで 9 年連続となり、評価対象となった 15 社のベンダーの中から「実行能力」と「ビジョンの完全性」において最高点を獲得しました。

アドビの [Marketo Engage](#) プロダクトマーケティング担当ディレクターであるブライアン グローバー (Brian Glover) は次のように述べています。「複雑な B2B のカスタマージャーニーのデジタル化が進む中、人間的な繋がりを生み出し、関係性をより深め、購買プロセスを単純化することが、企業にとって非常に重要になってきています。カスタマージャーニーの全ての段階において信頼を獲得し、ビジネス成果に繋げるには、カスタマイズされた意味のあるインタラクションを一貫した形で顧客に届ける必要があります。Marketo Engage はそのために必要なテクノロジーとデータを提供することで企業を支援します。」

ガートナーは「CRM リード管理」を、見込み客の獲得とその活動および行動のトラッキング、その見込み客の質の見極めおよびセールス部門への引き渡しを行うプロセス、と定義しています。

[Adobe Experience Cloud](#) の一部である Marketo Engage は、大規模な顧客エンゲージメントや顧客体験の変革を通じて、ビジネスの成長に繋げたいマーケターにとって最適なアプリケーションです。Marketo Engage を [Adobe Experience Manager](#)、[Adobe Audience Manager](#)、[Adobe Target](#)、[Adobe Analytics](#) といったツールと連携して運用することで、購買担当が個人であってもグループであっても、レベニューチームと信頼のある関係性が構築できるようになります。これにより、複雑なジャーニーにおける購買が促進され、結果として予測可能な成長をもたらします。

ガートナーの「Magic Quadrant for CRM Lead Management」2020 年版レポートは、[こちら](#)から無料でダウンロードできます。

出典：ガートナー「Magic Quadrant for CRM Lead Management」、Ilona Hansen、Julian Poulter、Noah Elkin、Christy Ferguson、2020 年 8 月 17 日

(注：アドビによる Marketo 買収は 2018 年 10 月であるため、それ以前のレポートでは Marketo と表記されています。)

#### ■ 「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 (<https://www.adobe.com/jp/>) に掲載されています。

© 2020 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.