



## アドビ、Adobe Experience Cloud の B2B 企業向け機能を強化 「Real-Time CDP B2B Edition」を提供開始

【2021 年 11 月 12 日】

アドビ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：神谷 知信、以下 アドビ）は本日、B2B（企業間取引）ビジネス向けに高度なパーソナライゼーションを実現する顧客データプラットフォーム「[Real-Time CDP B2B Edition](#)」を国内で提供開始します。これにより、B2B 企業でも B2C 企業のようにデジタルマーケティング戦略を策定し、実行できるようになります。さらにアドビは、B2B ビジネスでの購買体験においてもデジタル化が進んでいることを受け、E コマースソリューション「[Adobe Commerce](#)」とエンゲージメントマーケティングアプリケーション「[Adobe Marketo Engage](#)」に関する B2B 企業向けの最新情報も公開しました。

グローバルでデジタル化の波が押し寄せている中、B2B ビジネスにおいても顧客の購買体験に変化が起きています。B2C ビジネスで見られる傾向と同じように、B2B サービスの顧客は対面での商談機会よりも、デジタルやセルフサービスのチャネルを好む傾向が強くなっています。

企業側から見ても、デジタル化の潮流が高まっていることは明らかです。アドビが国内の B2B 企業を対象に行った「アフターコロナに向けたデジタル戦略に関する調査」によると、コロナ禍における最も大きな課題として、「対面営業が制限されたことによる新規商談や営業活動の減少」（40.4%）が挙げられました。さらに、今後投資を増やす項目に、オンラインセミナーやオンライン商談が多く挙げられており、現在抱える課題解決のためにも、デジタル関連へのチャネルにシフトする意向が高いことがうかがえます。一方で、「顧客のニーズ／アンメットニーズの理解」（40.9%）、「顧客が求めるタイミングでの情報提供」（34.9%）の重要性は、コロナ禍を通じて高まっており、企業には顧客との接点をデジタルに移行しながら、関係性を構築・維持していくことが求められています。

### Real-Time CDP B2B Edition の提供開始

Real-Time CDP B2B Edition により、アドビあるいはアドビ以外のソリューションをソースにした、個人アカウント（電子メールアドレスや購買習慣など）および法人アカウントに関する複数系統のファーストパーティデータ（勤務先に関連する取引案件など）を単一のビューに統合し、異なるチャネルで共有可能なオーディエンスを作成して活用できるようになりました。B2B と B2C の両方のビジネスを展開する企業は、個人データと法人デ

ータを取り込んで統一して管理することで、B2C タイプの個人プロフィール、B2B タイプの個人プロフィール、あるいは両方のデータを内包するひとつのプロフィールを作成することが可能になります。

さらに、今回アドビは Adobe Real-Time CDP の B2P (Business-to-Person) 版も発表しました。これは、消費者とビジネスプロフェッショナルの両方をターゲットとする企業に、顧客プロフィールを統一して活用するための単一のサービスを提供するものです。これにより、企業は消費者としての顧客がビジネス取引の顧客と同一人物であることが初めて把握できるようになり、どちらかまたは両方のコンテキストに基づいて顧客体験を作成できるようになります。

B2B 企業のデジタル体験を支援する一環として、アドビは本日下午記についても発表しました。

- **Adobe Sensei を搭載した B2B Product Recommendations** : パーソナライズされた購買体験を求める B2B バイヤーが増える中、Adobe Commerce の商品レコメンデーション機能が、B2B の幅広いニーズと戦略をサポートできるようになりました。Adobe Commerce のマーチャントは、顧客ごとに特化した価格体系や商品ラインナップを考慮したインテリジェントな商品レコメンデーションを導入可能になります。この機能にはアドビの AI および機械学習技術である Adobe Sensei が搭載されているため、手動でルールを作成する必要性が大幅に減り、マーチャントはレコメンデーション内容の最適化など、コンバージョン率を高めるための他の優先事項に時間を割くことができます。
- **Adobe Marketo Engage - B2B マーケティングアトリビューション分析ソリューション「Bizible」の国内提供** : B2B ビジネスについても、マーケティング施策の成果を測定し、キャンペーンのパフォーマンスと ROI を最大化することが必要になっています。アドビの提供する Bizible は、世界中で採用されている B2B 企業向けのアトリビューション分析ソリューションです。これにより、キャンペーンプランニングから実行や収益までファネル分析を詳しく把握し、マーケティング効果の最大化を図ることができるようになります。

#### ■ 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、ブランドが統一された安全でスケーラブルなデジタル基盤を構築できるようにします。Adobe Experience Cloud の一部である Adobe Experience Platform は、CXM のための初のリアルタイムプラットフォームです。オープンで拡張性のある Adobe Experience Platform は、企業全体のデータをつなぎ合わせ、リアルタイムの顧客プロファイルを可能にし、Adobe Experience Cloud ソリューション全体で有効化することができます。

#### ■ 「アドビ」について

アドビは、「世界を変えるデジタル体験を」をミッションとして、3つのクラウドソリューションで、優れた顧客体験を提供できるよう企業・個人のお客様を支援しています。

[Creative Cloud](#) は、写真、デザイン、ビデオ、web、UX などのための 20 以上のデスクトップアプリやモバイルアプリ、サービスを提供しています。[Document Cloud](#) では、デジタル文書の作成、編集、共有、スキャン、署名が簡単にでき、デバイスに関わらず文書のやり取りと共同作業が安全に行えます。[Experience Cloud](#) は、コンテンツ管理、パーソナライゼーション、データ分析、コマースに対し、顧客ロイヤルティおよび企業の長期的な成功を推進する優れた顧客体験の提供を支援しています。これら製品、サービスの多くで、アドビの人工知能 (AI) と機械学習のプラットフォームである [Adobe Sensei](#) を活用しています。

アドビ株式会社は米 Adobe Inc. の日本法人です。日本市場においては、人々の創造性を解放するデジタルトランスフォーメーションを推進するため、「心、おどる、デジタル」というビジョンのもと、心にひびく、社会がつながる、幸せなデジタル社会の実現を目指します。

アドビに関する詳細な情報は、web サイト (<https://www.adobe.com/jp/about-adobe.html>) をご覧ください。

© 2021 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.