

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

執筆：Nick Barber

2021年2月22日 | 更新日：2021年2月26日

レポートの趣旨

Forresterでは、独自に設けた26項目の基準にもとづいてコンテンツ管理システム（CMS）の評価をおこない、最も重要なプロバイダーとしてAcquia、Adobe、Amplience、Automatic、Bloomreach、Contentful、Contentstack、CoreMedia、Crownpeak、Kentico、Magnolia、OpenText、Optimizely、SDL、Sitecoreの15社を選定し、調査、分析、採点をおこないました。このレポートは、各プロバイダーの評価結果を示しており、アプリケーション開発および提供担当者の最適な製品選びにお役立ていただけます。

重要ポイント

Adobe、Optimizely、Acquiaが市場をリード
Forresterの調査の結果、AdobeとOptimizely、Acquiaがリーダーであり、SitecoreとContentful、Contentstack、Amplience、OpenText、Automatic、Bloomreachが実力者、MagnoliaとCrownpeak、SDL、CoreMedia、Kenticoが候補者であると認定しました。

オムニチャネル配信、開発者ツール、コラボレーションプランニングが重要な差別化要因

従来のテクノロジーが時代遅れになり、その効果が低下するにつれ、オムニチャネル配信、開発者ツール、コラボレーションプランニングの強化が市場のリーダーを決定する要因になっています。技術系ユーザーとクリエイティブ系実務担当者の両方に役立つ、オムニチャネル能力を提供できるベンダーが、顧客に真のアジャイルなCMSを提供することに成功しています。

The Forrester Wave™ : アジャイルコンテンツ管理システム (2021年第1四半期)

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較



執筆 : Nick Barber

協力 : Allen Bonde, Sara Sjoblom, Madison Bakalar

2021年2月22日 | 更新日 : 2021年2月26日

目次

- 2 アジャイルCMSが告げる、デジタル体験のための新たなコラボレーションの時代の始まり
- 2 評価サマリー
- 6 ベンダー各社の製品
- 7 ベンダー各社のプロフィール
 - リーダー
 - 実力者
 - 候補者
- 13 評価の概要
 - ベンダー選考基準
- 15 補足資料

関連する調査ドキュメント

[The Agile CMS Cookbook: Tales From The Test Kitchen](#) (アジャイルCMSのクックブック : テストキッチンからの報告)

[Now Tech: Agile Content Management Systems, Q1 2020](#) (Now Tech : アジャイルコンテンツ管理システム、2020年第1四半期)

[Use Rich Media To Drive More B2B Conversions](#) (リッチメディアを利用したB2Bコミュニケーションの促進)



レポートを同僚と共有しましょう。
調査共有を使用してメンバーシップを有効活用しましょう。

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

アジャイルCMSが告げる、デジタル体験のための新たなコラボレーションの時代の始まり

優れたデジタル体験を創出しているブランドは、顧客体験の質を高め、収益を向上させています¹。インターネットの黎明期から、企業は、デジタル情報を作成し、主にwebサイトを通じて世界に発信するためにCMSを利用してきました。しかし、デジタルファーストへの移行が進み、見込み客や顧客がブランドを体験する新たな方法（ソーシャルメディアやコマースサイトなど）が生まれたことで、そのプロセスが複雑化しています。さらに、ブランドは、コンテンツ資産だけでなく、インサイトやwebサイト以外の顧客接点にも、より迅速に適合し、エクスペリエンスを構築する必要があります。そのため、開発者や実務担当者が協働する環境であり、技術部門やクリエイティブ部門が求めるツールである、アジャイルCMSのような製品にますます注目が集まっています。

このような傾向を踏まえ、アジャイルCMSの採用には次のようなプロバイダーを検討する必要があります。

- **再利用可能なオムニチャネルコンテンツ体験の提供。** 共通のバックエンドを利用して、より多くのエクスペリエンスを創出すれば、サービスやアセットの価値は、それらの制作にかかる費用よりも高くなります。ブランドは新しいエンドポイント（webサイトやモバイル、スマートディスプレイ、音声アシスタント、マーケットプレイスなど）にコンテンツを配信するという課題に取り組んでいます。そのためには、コンテンツとエクスペリエンスを一元的に管理し、再利用できるようにすることが重要です。また、一元的な管理は、エクスペリエンスの更新と分析、そして効率的な最適化にも役立ちます。そのためには、マーケやコマースといった、関連するツールや製品との統合が重要となるため、本調査においても評価のポイントとしています。
- **独自のエクスペリエンスを構築するための技術力で開発者を支援。** フロントエンドコンポーネントとバックエンドアーキテクチャの柔軟性と拡張性に加えて、詳細なドキュメント、トレーニング、開発者がアイデアを交換できるコミュニティを備えていることが、優れたアジャイルCMSの特徴です。技術系ユーザーに役立つヘッドレスファーストのツールと適切なAPIを提供しているベンダーを検討すべきです。ただし、ビジネスユーザーと実務担当者のごとも考慮する必要があります。
- **実務担当者を満足させるスマートなコラボレートツールを搭載。** 柔軟性を維持しながらも、体系的かつ直観的なワークフローを備え、ベストプラクティスや業界基準が組み込まれているツールは、実務担当者の生産性と自信を高め、すぐに活用できるようになります。また、大量の単純作業を処理するのに役立つAI（人工知能）と自動化機能を利用できるCMSに注目すべきです。さらに、計画、制作、管理のための新しいアジャイルコンテンツサービスは、従来のチャネルの配信の仕組みから独立しているため、実務担当者は共通の基盤を活用できます。

評価サマリー

The Forrester Wave™では、市場のリーダー、実力者、候補者、挑戦者に焦点を当てて評価しています。これは主要なベンダーを評価するもので、市場におけるすべてのベンダーの状況を表すものではありません。この市場について詳しくは、[アジャイルCMSに関するレポートをご覧ください](#)。

The Forrester Wave™ : アジャイルコンテンツ管理システム (2021年第1四半期)

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

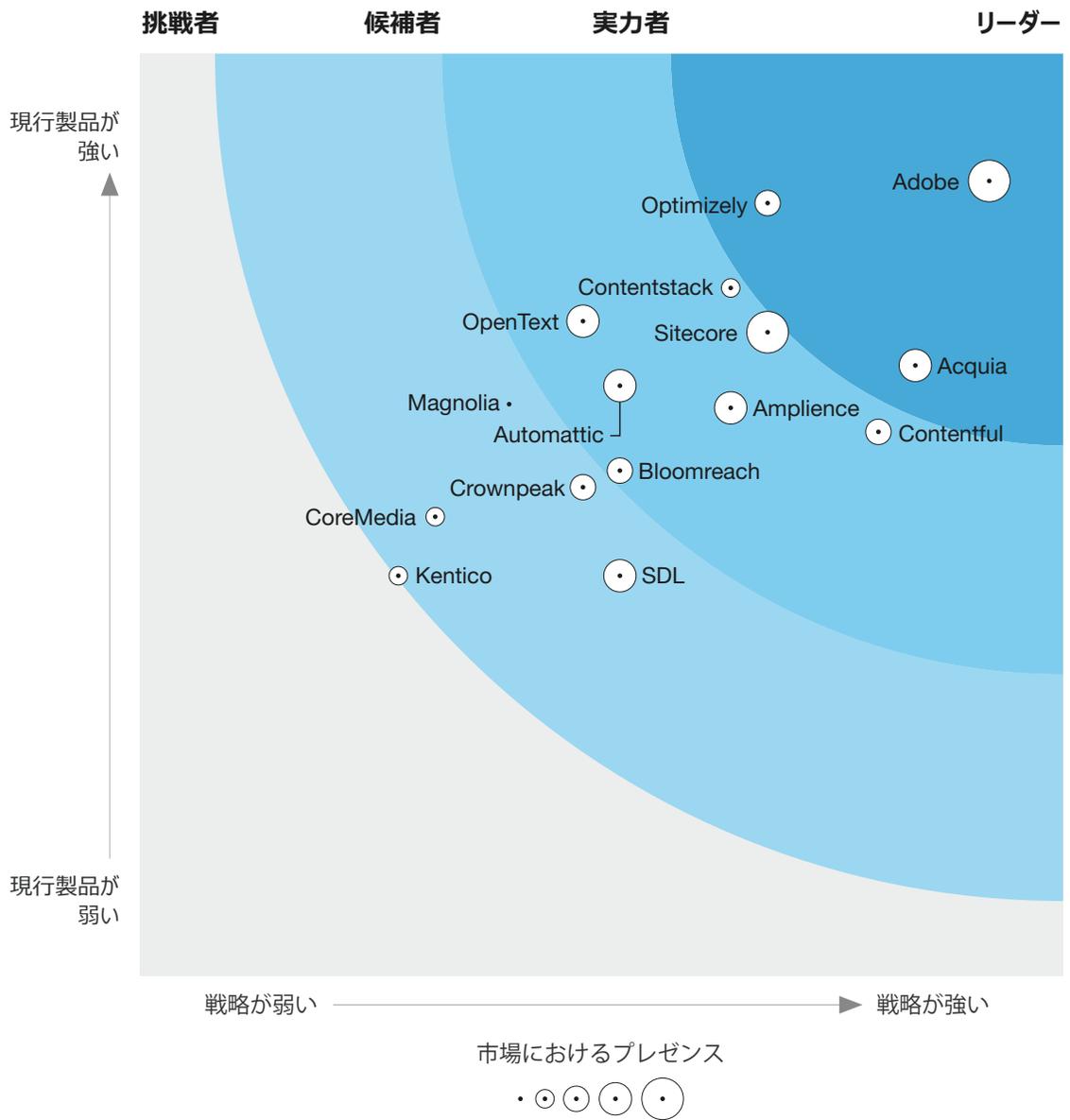
この評価は、検討のための最初の手順としてご利用ください。クライアントの皆様には、製品の詳しい評価に目を通し、Excelベースのベンダー比較ツールを使用して、基準の重み付けを調整することをお勧めします（図1、図2参照）。このツールは、Forrester.comの本レポートの冒頭にあるリンクよりダウンロードできます。

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

図1 Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

THE FORRESTER WAVE™ アジャイルコンテンツ管理システム 2021年第1四半期



The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

図2 Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システムスコアカード（2021年第1四半期）

	Forresterによる重み付け	Acquia	Adobe	Amplience	Automattic	Bloomreach	Contentful	Contentstack	CoreMedia
現行の製品	50%	3.31	4.31	3.08	3.20	2.74	2.95	3.73	2.49
コンテンツハブ	15%	3.60	5.00	3.00	3.00	3.00	2.40	3.00	2.40
コラボレーションおよびプランニング	15%	2.00	4.00	2.00	4.00	1.00	2.00	4.00	1.00
コンテンツサービス	20%	3.00	5.00	3.00	3.00	3.60	3.80	4.40	3.00
チャンネルサポート	20%	3.50	3.50	4.00	2.50	2.00	3.00	4.50	3.00
開発者および実務担当者向けツール	15%	3.80	3.80	3.40	3.40	3.40	3.80	3.00	3.40
コミュニティ	15%	4.00	4.60	2.80	3.60	3.40	2.40	3.00	1.80
戦略	50%	4.20	4.60	3.20	2.60	2.60	4.00	3.20	1.60
ビジョン	20%	3.00	5.00	3.00	1.00	3.00	5.00	3.00	1.00
デリバリーモデル	10%	5.00	3.00	5.00	3.00	3.00	5.00	5.00	3.00
パートナーエコシステム	20%	5.00	5.00	3.00	3.00	3.00	5.00	3.00	3.00
市場アプローチ	20%	3.00	5.00	3.00	3.00	1.00	3.00	3.00	1.00
サポート製品	20%	5.00	5.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	1.00
サポートサービス	10%	5.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	1.00
市場におけるプレゼンス	0%	3.50	4.50	3.50	3.50	3.00	2.50	1.50	2.00
製品売上高	50%	5.00	5.00	2.00	5.00	2.00	3.00	1.00	2.00
平均取引規模	50%	2.00	4.00	5.00	2.00	4.00	2.00	2.00	2.00

スコアは0（弱）～5（強）までの6段階評価で示されています。

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

図2 Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システムスコアカード（2021年第1四半期）、続き

	Forresterによる 重み付け	Crownpeak	Kentico	Magnolia	OpenText	Optimizely	SDL	Sitecore
現行の製品	50%	2.65	2.17	3.10	3.55	4.19	2.17	3.59
コンテンツハブ	15%	1.60	2.40	3.00	5.00	5.00	4.40	4.40
コラボレーションおよびプランニング	15%	2.00	1.00	3.00	3.00	4.00	1.00	3.00
コンテンツサービス	20%	3.00	2.20	3.00	3.00	5.00	1.60	3.80
チャンネルサポート	20%	3.50	2.50	3.50	3.50	3.50	2.50	3.50
開発者および実務担当者向けツール	15%	3.00	1.80	3.00	3.40	4.60	2.20	3.40
コミュニティ	15%	2.40	3.00	3.00	3.60	3.00	1.40	3.40
戦略	50%	2.40	1.40	2.00	2.40	3.40	2.60	3.40
ビジョン	20%	3.00	1.00	3.00	1.00	3.00	1.00	3.00
デリバリーモデル	10%	5.00	1.00	3.00	1.00	3.00	3.00	3.00
パートナーエコシステム	20%	1.00	3.00	1.00	3.00	3.00	3.00	3.00
市場アプローチ	20%	3.00	1.00	1.00	3.00	3.00	3.00	3.00
サポート製品	20%	1.00	1.00	3.00	3.00	5.00	3.00	5.00
サポートサービス	10%	3.00	1.00	1.00	3.00	3.00	3.00	3.00
市場におけるプレゼンス	0%	2.50	1.50	1.00	4.00	3.00	3.50	4.50
製品売上高	50%	2.00	2.00	1.00	4.00	4.00	2.00	5.00
平均取引規模	50%	3.00	1.00	1.00	4.00	2.00	5.00	4.00

スコアは0（弱）～5（強）までの6段階評価で示されています。

ベンダー各社の製品

Forresterが調査対象としたベンダーは、Acquia、Adobe、Amplience、Automattic、Bloomreach、Contentful、Contentstack、CoreMedia、Crownpeak、Kentico、Magnolia、OpenText、Optimizely、SDL、Sitecoreの15社です（図3参照）。

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

図3 評価対象のベンダーと製品情報

ベンダー	評価対象製品	評価対象製品バージョン
Acquia	Acquia Drupal Cloud、Acquia Marketing Cloud	なし
Adobe	Adobe Experience Manager	なし
Amplience	Amplience Dynamic Content	なし
Automattic	Automattic/WordPress VIP	なし
Bloomreach	Bloomreach Experience (brX)	なし
Contentful	Contentful	なし
Contentstack	Contentstack	なし
CoreMedia	CoreMedia Content Cloud	10.2007.1
Crownpeak	Crownpeak Digital Experience Management Platform	なし
Kentico	Kentico Xperience	13
Magnolia	Magnolia CMS	6.2.3
OpenText	OpenText TeamSite	20.2
Optimizely (旧Episerver)	Episerver Content Cloud	11.20
SDL	SDL Tridion	9.5
Sitecore	Sitecore Experience Platform (XP)	10

ベンダー各社のプロフィール

Forresterの分析では、個々のベンダーについて以下の長所と短所が明らかになりました。

リーダー

- **Adobeは、強力なビジョン、強固なコミュニティ、コラボレーション能力で他社を圧倒。**ソフトウェアとデジタル体験の巨大企業であるAdobeは、大企業に限らず、より幅広い規模の企業にクラウドサービスを提供するように、方針を転換しました。前回の評価以降、Workfrontを買収したことで、より俊敏かつ効率的にコンテンツを市場に投入できるようになりました。同社は、クリエイティブ、分析、コマースなどの一連の製品を提供しており、その強力なエコシステ

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

ムを顧客企業は利用できます。本評価において、同社は、最も大きな市場プレゼンスを示しています。従来は、大企業に焦点を当ててきましたが、より収益性の高い中規模企業へと目を向けるようになりました。

Adobeはデジタルアセット管理（DAM）の領域で培った経験から、優れたコンテンツハブの能力を有しています。また、コラボレーションとプランニングに関しても堅固な能力を備えています。Workfrontの買収効果が同社の製品群に浸透するにつれて、今後さらに強化されることが期待されています。さらに、同社は独自のAI技術を利用した、パーソナライゼーションとメタデータの能力でも抜きん出ています。一方、純粋なヘッドレス能力については、他の調査対象企業に遅れを取っています。同社のExperience Leagueプログラムは、実務担当者と開発者に対するサポート面での差別化に貢献しています。リファレンス顧客は、エクスペリエンスのガバナンスとコンプライアンスをサポートする同社の基盤の能力を高く評価しており、デジタル体験に対する強力なビジョンに信頼を寄せています。Adobeは、同社の製品を既に利用し、豊富な機能に躊躇することのない大規模なグローバルブランドに最適です。

- **Optimizelyは、買収によって強化された開発者および実務担当者向けツールで勝る。** Optimizelyは、Episerverに買収されたエクスペリエンス最適化ベンダーです（買収した組織全体でOptimizelyの名称を採用）。買収を経て、同社はContent Cloud CMSをはじめとする、幅広いマーケティング製品やeコマース製品を提供しています。テストおよび最適化基盤（買収前のOptimizely）とコンテンツパーソナライゼーション基盤のIdioが組み合わせられたことで、オムニチャネルコンテンツ管理を俊敏におこなう能力が大幅に向上しました。同社は、小売および金融サービス業界の多くの中規模企業にサービスを提供していますが、製造およびテクノロジー業界の大企業の顧客数を増やしています。

Optimizelyが特に優れているのは、開発者および実務担当者向けのツールとコンテンツサービス能力です。コンテンツサービスにおけるパーソナライゼーション能力は、Idioの買収によって強化され、マーケターが利用者の需要にもとづいて適切な量のコンテンツを制作するのに役立ちます。また、開発者および実務担当者向けツールで利用できるテストと最適化の能力でも差別化を図っています。一方、本調査では、ワークフローと承認に関する能力で他社に後れを取っています。リファレンス顧客は、パーソナライゼーション機能とコンテンツレコメンデーション機能とともに、導入に役立つ同社のパートナーネットワークを評価しています。Optimizelyは小売、金融サービス、テクノロジー業界の中規模企業および大企業に適しています。

- **Acquiaは、強力なエコシステムを備えたオープンソースプラットフォームで優れる。** AcquiaのCMSは、オープンソース「Drupal」を基盤とする包括的なデジタル体験基盤の一部です。なお、Drupalは、同社の創業者兼CTOのDries Buytaert氏により開発されました。前回の評価以降、同社は投資会社のVista Equity Partnersに10億ドルで買収されました。同社にはジャーニーオーケストレーション、webサイトパーソナライゼーション、ID解決、マシンラーニングの能力を統合したMarketing Cloudがあり、CMSはその一部という位置づけです。

Acquiaは強力なコミュニティ能力を有し、豊富なデジタル体験（DX）のトレーニングリソースと認証プログラムを含む、優れた開発者向けプログラムを提供しています。また、同基盤が提供する開発者と実務担当者向けのツールも秀逸であり、フロントエンドコンポーネントとバックエンドの拡張性も優れています。一方、他の先進的なアジャイルCMS製品と比べると、コラボレーションおよびプランニングの能力が劣っています。リファレンス顧客は同基盤の拡張性を評価しています。あるリファレンス顧客は、Drupalをベースとしたこのシステムを「市場で最も拡張性に優れた基盤のひとつ」と評しています。Acquiaは、サービスやサポートなどの充実したDX関連の追加機能を備えたオープンソースのCMSを必要とする企業に適しています。

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

実力者

- **Sitecoreは、強固なユーザーツールと強力なコミュニティを提供しているが、本格的なヘッドレスには未対応。** Sitecoreは、2020年9月に、SAPで豊かな経験を積んだSteve Tzikakis氏をトップに迎え入れ、それから間もなく12億ドルの投資を受けて製品の強化に取り組みました。新しい指導者と投資を得た同社は、サービス領域とテクノロジースタック全体の近代化に力を入れていくものと予想されます。また、2021年後半に、CMSを完全にヘッドレス化して、SaaS基盤に移行する取り組みが進められています。同社は、本評価の対象の中で最大手のベンダーのひとつです。

Sitecoreは、隣接領域であるDAM製品を提供していることから、柔軟性とAIの活用に優れたコンテンツリポジトリを備えています。また、Microsoft Azure MarketplaceとSalesforceのAppExchangeの両方に参入しており、マーケットプレースを介した販売で差別化を図っています。一方、同社はデカップルド配信とAPI管理の面において、ヘッドレスファーストのプロバイダーの後れを取っています。リファレンス顧客は、同社のバックエンドコンポーネントアーキテクチャとフロントエンドコンポーネントライブラリを評価しています。あるリファレンス顧客は「フロントエンドの開発者とバックエンドの開発者が、シームレスに連携して作業している」と述べています。Sitecoreは、大規模なエコシステムによるサポートを備えたDAMとCMSを組み合わせた製品を求めている、小売や旅行、金融サービスなどの業界の企業に適しています。

- **Contentfulは、進歩的なビジョンとパートナーエコシステムを有しているが、コンプライアンス機能が限定的。** Contentfulは、前回の評価以降、新しいCEOとCMOを迎え入れました。また、Sapphire Venturesが主導し、Salesforce Venturesなどの複数の企業が参加しているファンドから、8,000万ドルの追加資金を調達しました。同社は、Forresterの顧客企業から最もよく言及されているヘッドレスファーストCMS基盤のひとつです。積極的にデジタルエージェンシーやテクノロジーパートナーから人材を採用してその対応範囲を広げています。同社は、DX企業やエージェンシーが参加し、ヘッドレス方式によるエクスペリエンスの構築を推進している、MACHアライアンスのCMSメンバーです。

Contentfulは、バックエンドの拡張性に優れており、基盤から周辺システムに接続しやすいのが特長です。また、強力なパートナーエコシステムを有し、顧客企業のデジタルファーストへの移行を支援するための明確なビジョンとそれを支援するための能力も備えています。しかし、同社の製品は、この市場の競合他社と比べてコンテンツガバナンスとコンプライアンスの能力において劣っています。また、長年にわたって開発者に注力してきた一方で、実務担当者向けのプログラムはまだ始まったばかりです。リファレンス顧客は、APIの管理と配信に支えられたヘッドレス能力を評価しています。あるリファレンス顧客は、同社のAPIを、この基盤の「大きな強み」と述べています。Contentfulは、成熟した開発部門を擁し、ヘッドレスファーストCMSを必要としている、成長中の中規模企業やデジタル変革を推進している企業に適しています。

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

- **Contentstackは、強力なデカップルドコンテンツサービスを備えているが、実務担当者向けのツールが限られる。** Contentstackは、Forrester Waveにおいて初めて評価され、アジャイルCMS市場においても比較的新しい企業です。同社は以前、統合基盤（Built.io）を開発し、ドイツのソフトウェアベンダーのSoftware AGに売却したシリアルアントレプレナーのグループによって、2018年に設立されました。本評価の対象ベンダーの中では、売上面で最も小さな企業のひとつですが、契約数を伸ばしつつあります。2019年後半には、Insight Partnersが主導する、3,150万ドルのシリーズAラウンドの資金調達を完了しました。また、同社はMACHアライアンスの創設メンバーでもあります。

Contentstackは、本調査で、チャンネルサポートを最も高く評価されています。ヘッドレスルートからのデカップルド配信のサポートと、オムニチャンネルのエンドポイントにコンテンツを配信するエクスペリエンス管理が優れています。一方、実務担当者向けのオプションが不足しており、ユーザーツールとコミュニティが提供する能力は平均的なレベルです。リファレンス顧客は、コンテンツを複数チャンネルに配信できるヘッドレス能力を評価しています。あるリファレンス顧客は、「開発者が作業しやすく、ビジネスユーザーにとっても非常に使いやすい」と評しています。Contentstackは、最新のヘッドレスファーストCMSを求めている、テクノロジーに精通している小売や金融サービス業界の企業に適しています。

- **Amplienceは、小売企業に優れた能力を提供しているが、実務担当者向けの機能が限定的。** Amplienceは、2016年からCMS市場に参入していますが、知名度は高くありません。しかし、小売分野への参入以降、事業を拡大し、前回の評価の後に2,000万ドルの追加資金を調達しました。製品売上高が比較的小さいものの、取引規模が比較的大きいことから、小規模な顧客基盤から大きな関心を集めていることがうかがえます。同社はCMSの販売だけでなく、ヘッドレスコマースと広範なB2CおよびB2Bエクスペリエンスの強化にも注力しています。同社は、MACHアライアンスのメンバーです。

Amplienceは、優れたチャンネルサポート能力と、強力なデカップルド配信能力を備えています。また、開発者と実務担当者の両方が利用できる、フロントエンドコンポーネントとバックエンドコンポーネントで抜きん出ています。しかし、コラボレーションとプランニングの能力は、本評価の対象となった他のベンダーより劣っています。リファレンス顧客は、同社のサポートに満足しています。あるリファレンス顧客は、「トレーニングと開発に関して高く評価している。他社との橋渡し役としても優れている」と評しています。Amplienceは、デジタル体験の近代化に重点を置き、コマース基盤と緊密に統合されたヘッドレスファーストCMSを求めている小売企業やB2B企業に適しています。

- **OpenTextは洗練されたコンテンツハブ能力と規制の厳しい業界向けツールを提供。** OpenText TeamSiteは、ドットコムブーム以降、何度かの買収を経てその形と所有者が変わりました。現在の製品は、DAM製品のMedia Managementのような周辺ツールが含まれる、同社のDXポートフォリオの一部となっています。同社は、今回評価した中でも、マネージドサービスに加えて、オンプレミス型の導入や顧客が独自のクラウドを導入できるオプションを提供している数少ないベンダーのひとつです。同社は今回の評価対象の中でも最も大きなベンダーのひとつであり、大企業や多くの業界のグローバル企業をターゲットとしています。

OpenTextは、DAM領域での豊富な実績を活かしたコンテンツハブ能力に秀でています。また、チュートリアル、コミュニティ、ドキュメントを備えた、優れた開発者プログラムも提供しています。同社は、マーケットプレイスでのプレゼンストと、web中心から脱却した全体的なビジョンに関して、他のベンダーに後れを取っています。リファレンス顧客は、開発者プログラムを通じた同社のサポートを評価しています。あるリファレンス顧客は「オンライントレーニングが非常に優れている」と述べています。OpenTextは、金融サービスや医療、公益事業などの規制の厳しい業界で実績のあるCMSを求めている企業に適しています。

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

- **Automatticは、優れたコラボレーションツールと実務担当者向けツールを提供しているが、web中心の思想に留まる。**WordPress VIPサービスを提供するAutomatticが誇るアジャイルCMSは、大企業向けに構築されていますが、WordPress.comの広範な魅力が活かされています。WordPress VIPは、主として編集ワークフローや共同で編集する能力など、負荷の高いパブリッシングニーズを有する企業に適しています。2019年9月に獲得したSalesforce Venturesからの3億ドルの投資を契機に対象市場を広げ、媒体社だけにとどまらない企業のマーケティングや、他のDX用途への対応も開始しました。

WordPress VIPは、デジタルパブリッシング業界での実績を活かした強力なコラボレーションとプランニングの能力を有しています。実務担当者向けプログラムにも優れており、世界各地に700以上のユーザーグループが存在します。一方で、今回の評価対象の中ではコンテンツパブリッシングに対する考え方がやや古く、web中心のビジョンを有しているため、デカップルド配信機能で後れを取っています。リファレンス顧客は、ガバナンスとコンプライアンスに対応する世界規模でのコンテンツ制作管理能力を評価しています。あるリファレンス顧客は、「単一のグローバルサイト内で、あらゆる市場と言語のコンテンツを管理している」と述べています。WordPress VIPは、web中心のCMSを必要としている、北米のメディア企業や金融サービス企業、高等教育機関に適しています。

- **Bloomreachは、強力な検索機能とコンテンツ分析機能を備えているが、俊敏な機能に欠ける。**Bloomreachは、コマースとマーチャンドライジングの用途を重視しており、セマンティック検索やパーソナライゼーション、マーチャンドライジングなどのコマース関連の能力を備えています。同社は、2016年にオープンソースのHippo CMSプラットフォームを買収し、それ以降、同社のbrX DXプラットフォームに機能を統合してきました。コマース関連の業種以外の顧客をターゲットとする場合は、パートナー企業に案件を引き渡しています。

Bloomreach Experience Managerには、優れた顧客分析とコンテンツ分析が備わっており、コンテンツのパフォーマンスを詳細に把握するのに役立ちます。また、マーケットプレイスでも強いプレゼンスを示しており、Salesforce AppExchangeとSAP Storeの両方に参加しています。一方、コラボレーションとプランニングの能力が弱みとなっています。今回評価対象となった他のベンダーと比べると、水準以下です。リファレンス顧客は、懸念事項への応答性と課題チケットへの迅速な対応を評価しています。一方、アップグレードや更新に関して、より積極的に開発者を巻き込むべきだと考えています。Bloomreachは、強力な分析能力とパーソナライゼーション能力の恩恵を受ける、コマース重視の小売企業、製造企業、ブランドに適しています。

候補者

- **Magnoliaは、強力なワークフロー能力を提供するが、サポートサービスで遅れを取る。**Magnoliaは、オープンソースCMSプラットフォームの先駆けとして2003年にリリースされました。本評価では最も小規模なベンダーのひとつであるにもかかわらず、依然としてヨーロッパを中心に、複数の有名ブランドにサービスを提供しています。調査した他のベンダーと同様に、Magnoliaは、アジャイルCMSとより広範なDX用途のふたつの分野に対応していますが、DX用途に注力し、企業のデジタルプレゼンスの変革を支援しています。他のベンダーのように周辺製品を提供しておらず、顧客が自前でテクノロジースタックを構成することを想定しています。ただし、分析やコマース、最適化などの周辺機能を接続するためのコネクタパックを提供しています。

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

Magnoliaはワークフロー、承認、エクスペリエンス管理に関する強力な能力を提供します。テストや最適化、顧客解析などの開発者向けツールと実務担当者向けツールは、平均的なレベルにあります。しかし、サポートサービスの対応範囲という観点では、本評価の対象となった大手ベンダーに後れを取っています。リファレンス顧客は、APIを利用したバックエンドの拡張性を評価しています。一方、イノベーションによって、市場投入までの時間を短縮するべきだと考えています。Magnoliaは、DXテクノロジースタックを構築し、オープンで実績のあるCMSを組み入れようとしている金融サービス、ホスピタリティ、メディア業界の企業に適しています。

- **Crownpeakは、エクスペリエンス管理に優れているが、コンテンツハブ能力が劣る。**2001年に創業したCrownpeakは、初期のクラウドベンダーのひとつで、純粋なSaaSに移行する前から、マネージドサービスを提供しています。同社のデジタル品質管理モジュールは、企業が自社のエクスペリエンスが、品質、アクセシビリティ、一貫性の基準を満たしていることを確認するのに役立ちます。また、追加の能力を提供し、一貫性とコンプライアンスがビジネスの必須要素となっている規制の厳しい業界の企業を対象としています。

Crownpeakはチャンネルサポート、特にエクスペリエンス管理に関連した強固な能力を有しており、オムニチャンネルにコンテンツを提供する能力で差別化を図っています。本調査では、コンテンツリポジトリとワークフローの面で、他のベンダーに遅れを取っています。また、実務担当者向けのプログラムはまだ始まったばかりです。リファレンス顧客は設定後のコンテンツパブリッシングワークフローに関して評価しています。一方、あるリファレンス顧客は、その設定が複雑である可能性を指摘しました。Crownpeakは、金融サービスや医療など規制の厳しい業界で柔軟な導入オプションを備えたCMSを必要としている企業に適しています。

- **SDLは堅固なコンテンツハブを提供しているが、コミュニティのサポートが不足。**2020年後半、英国を拠点とするRWS HoldingsがSDLを買収しました。RWSは、SDL同様に、翻訳とローカリゼーションサービスに注力しています。SDLは、2007年に買収して現在も販売中のCMSであるTridionに加え、翻訳機能に特化した製品ポートフォリオを提供しているため、RWSによる買収はSDLにとって全般的に良い影響を及ぼしています。Tridionは、会社全体の売上に占める割合が比較的小さいながら、契約規模が本評価の対象としたベンダーの中でも大きいことから、この基盤の能力と複雑さをうかがうことができます。

Tridionは、コンテンツリポジトリに関するサポートが強力ですが、パーソナライゼーションとエクスペリエンス管理においては平均的です。コラボレーション、プランニング、コミュニティサポートに関しては、大手ベンダーから後れを取っており、開発者および実務担当者向けのプログラムはまだ始まったばかりです。リファレンス顧客は、ガバナンスとコンプライアンスを通じて、世界規模でのコンテンツ制作を管理する能力に満足しています。しかし、同社に、先進性や独創性を認めていません。Tridionは、旅行、ハイテク、金融サービス業界でオンプレミスまたはクラウドでのデプロイメントを必要とする大企業に適しています。

- **CoreMediaは、オムニチャンネルビジョンを提供するが、主要なアジャイル機能とプログラムに欠ける。**2019年、プライベートエクイティ企業のOpenGate Capitalは、ドイツを拠点とするCoreMediaの支配権を獲得しました。同社は、EMEA以外の地域での成長と市場拡大を目的とするビジョンの下、デジタルエクスペリエンス基盤（DXP）への道を進んでいます。これは、コマース基盤にCMSと基本的なDAMの能力を組み込み、オムニチャンネルエクスペリエンスを提供する基盤を構築するものです。しかし、中核となるアーキテクチャの構成要素は依然として複雑であり、アジャイル開発モデルに適合するために必要な機能の多くが欠けています。

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

CoreMediaは、テストと最適化の両方で確固たる能力を有し、マーケットプレイスにおけるプレゼンスも十分です。コンテンツサービスとチャネルサポートについては、平均的なレベルです。しかし、コラボレーションとプランニングの能力において、本評価の他のベンダーに後れを取っており、開発者および実務担当者向けのプログラムもまだ始まったばかりです。リファレンス顧客は、バックエンドコンポーネントのアーキテクチャとフロントエンドコンポーネントのライブラリを評価しています。一方、サポートとトレーニングには改善の余地があると考えています。CoreMediaは、従来の方法でコンテンツとコマースを統合したいと考えている、小売、メディア、通信業界のテクノロジーに精通している企業に適しています。

- **Kenticoは、コミュニティサポートが優れているが、全体的なアジャイル能力が劣る。**Kenticoは、ヘッドレスファーストCMSであるKontentと、従来のCMSにマーケティング機能を追加して中規模企業以上をターゲットとするDXPのXperienceという2種類のCMS基盤を市場に提供しています。本調査では、Xperienceのコンテンツ管理能力を評価しています。同社は、売上および契約規模において、今回の評価対象の中では最小ですが、大規模なパートナーネットワークと地理的に多様な顧客基盤を有しています。同社は今後、DACH市場に事業を拡張していくことを予定しています³。

Kentico Xperienceは、コンテンツリポジトリとパーソナライズに関して、市場の他のベンダーと同等の能力を提供します。また、開発者と実務担当者の両方を対象としたコミュニティサポートを提供し、評価を得ています。しかし、Xperienceはコラボレーションやプランニングのような主要なアジャイル能力で後れを取っており、同社の戦略はwebサイトを中心とする考え方からようやく抜け出たばかりです。リファレンス顧客は、同プラットフォームのAPIに満足していますが、全体的なAPIのドキュメントとトレーニングには改善の余地があると考えています。Kenticoは、シンプルなCMS製品を卒業し、よりモダンなCMS製品のアクセサリが付属しないオールインワン製品にアップグレードしたいと考えている企業に適しています。

評価の概要

Forresterでは、ベンダーを26項目の評価基準に照らし合わせ、以下の3つのカテゴリーに大別しました。

- **現行の製品**：Forrester Waveの図において、各ベンダーの縦軸上の位置は現行の製品の優秀さを表します。コンテンツハブ、コラボレーションとプランニング、コンテンツサービス、チャネルサポート、開発者および実務担当者向けツール、コミュニティを主な評価基準としました。
- **戦略**：横軸における位置は、ベンダーが掲げる戦略の優秀さを表します。各社のビジョン、デリバリーモデル、パートナーエコシステム、市場アプローチ、サポート製品、サポートサービスを評価しました。
- **市場におけるプレゼンス**：市場におけるプレゼンスの強さは、図中に表示された各ベンダーのマーカの大きさで表しました。各ベンダーの製品売上および平均取引規模を反映しています。

The Forrester Wave™ : アジャイルコンテンツ管理システム (2021年第1四半期)

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

ベンダー選考基準

評価対象は、Acquia、Adobe、Amplience、Automattic、Bloomreach、Contentful、Contentstack、CoreMedia、Crownpeak、Kentico、Magnolia、OpenText、Optimizely、SDL、Sitecoreの15社です。ベンダーの選考基準は以下のとおりです。

- **大企業におけるオムニチャネルコンテンツの主要なCMSとしての実績を有していること。**具体的には、最新のForbes Global 1000企業が、戦略的な顧客向けまたはパートナー向けのデジタルコンテンツに利用していると述べています。
- **Forresterのクライアントが関心を示していること。**Forresterは、問い合わせやアドバイス、コンサルティングにおいて、クライアントからこれらのベンダーについて頻繁に質問を受けています。
- **ビジネス部門（マーケティング、クリエイティブなど）とIT部門（開発者など）の両方が利用していること。**これらのユーザーが、ブランドのメッセージをオムニチャネルのエンドポイントに配信するために利用しています。
- **少なくともふたつ以上の主要な地域において、大企業の顧客を有し、事業を展開していること。**事業にはサポートと顧客管理を含みます。地域は北米、南米、ヨーロッパ、アジア太平洋、中東、北アフリカを含みます。ベンダーは過去1年以上にわたり、両方の条件を満たしている必要があります。
- **現在の顧客のうち、照会可能な大企業が3社存在すること。**顧客企業は、該当するバージョンを使用しているか、最新のSaaS製品を使用している必要があります。
- **地域的または世界規模のサービスパートナーを有していること。**それらのパートナーは、過去1年間に大規模な導入をサポートした実績を持つものとします。

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

アナリストにご相談ください

Forresterの専門家にご相談ください。お客様のビジネスおよびテクノロジー施策とForresterの調査結果を照らし合わせ、自信を持って意思決定できるようにサポートします。

アナリストへの問い合わせ

調査結果を実践に活かせるように、アナリストとの30分間の電話セッションを利用されるか、電子メールでお問い合わせください。

さらに詳しく

アナリストアドバイザー

アナリストがカスタム戦略セッション、ワークショップ、講演会などを通じて、具体的な取り組みを支援します。調査結果を行動につなげましょう。

さらに詳しく

オンラインセミナー

ビジネスを変える最新の調査結果に関するオンラインセッションにご参加ください。オンデマンドで利用可能な各セッションはスライドを使用し、アナリストによるQ&Aが含まれます。

さらに詳しく



Forrester調査アプリ：iOSおよびAndroid

どこにいても競合他社より早く情報を得られるアプリです。

補足資料

オンラインリソース

Forrester Waveのすべてのスコアと重み付けはExcelファイルで公開されており、詳細な製品評価とカスタマイズ可能なリンク付けを利用できます。このツールは、Forrester.comの本レポートの冒頭にあるリンクよりダウンロードできます。これらのスコアとデフォルトの重み付けは目安として設定されているものであり、個別のニーズに応じて調整することをお勧めします。

Forrester Waveの調査方法

Forrester Waveは、テクノロジーの導入を検討している企業向けのガイドです。調査に参加するベンダーに対して公正なプロセスを提供するため、[The Forrester Wave™の評価手法ガイド（英語）](#)に従って評価をおこなっています。

The Forrester Wave™：アジャイルコンテンツ管理システム（2021年第1四半期）

注目すべきプロバイダー15社と各社の比較

一次調査を実施し、評価基準を満たすベンダーのリストを作成します。それらの最初の候補を選考基準にもとづいて絞り込み、ベンダーの最終リストを作成します。続いて、詳細なアンケート調査、デモとブリーフィング、リファレンス顧客の調査と面接を通じて、製品と戦略に関する詳細情報を収集します。これらの情報を、アナリストの市場における経験や専門知識と組み合わせて、ベンダーを他のベンダーと比較する相対的な評価システムを使用してベンダーのスコアを計算します。

Forrester Waveの公開日（四半期および年）は、各Forrester Waveレポートのタイトルに明確に記載されています。今回のForrester Waveに参加したベンダーの評価は、2020年11月までに対象のベンダーからForresterに提供された資料を使用して実施し、それ以降の情報の追加は認めませんでした。時間の経過とともに、市場とベンダーの製品がどのように変化するかを、確認することをお勧めします。

Forresterでは正確を期するために、[The Forrester Wave™およびNew Wave™ ベンダーレビューポリシー（英語）](#)にもとづいて、公表前にベンダー各社に調査結果の確認を依頼しています。Forrester Waveの図で評価に参加していないベンダーとして示されたベンダーは、Forresterが定義した選考基準を満たしたものの、評価に参加しなかった、または部分的にのみ参加したベンダーです。Forresterは、これらのベンダーを[The Forrester Wave™およびThe Forrester New Wave™ 評価対象外ベンダーおよび部分的な評価対象ベンダーに関するポリシー（英語）](#)にもとづいて評価し、参加したベンダーとともにポジショニングを公表しています。

倫理方針

Forrester Waveの評価を含むForresterのあらゆる調査は、Forresterのwebサイトに掲載されている[倫理方針](#)に従って実施されています。

Forrester Wave

巻末注釈

- ¹ Forresterレポート「[The ROI Of CX Transformation（CX変革におけるROI）](#)」を参照してください。
- ² Forresterレポート「[Now Tech: Agile Content Management Systems, Q1 2020（Now Tech：アジャイルコンテンツ管理システム、2020年第1四半期）](#)」を参照してください。
- ³ DACH：ドイツ、オーストリア、およびスイスのドイツ語圏。

ビジネスとテクノロジー分野をリードしている企業と協力し、顧客から要望の高い成長加速戦略を開発します。

製品とサービス

- › 主な調査とツール
- › データと分析
- › 組織内コラボレーション
- › アナリストの積極的な協力
- › コンサルティング
- › イベント

Forresterは顧客の担当部門と重要なビジネスに特化した調査をおこない、インサイトを提供します。

対象となる部門

マーケティング戦略担当者

CMO
B2Bマーケティング
B2Cマーケティング
顧客体験
顧客インサイト
eビジネスとチャネル戦略

技術管理担当者

- CIO
- アプリケーションの開発と提供
- エンタープライズアーキテクチャ
インフラストラクチャと運用
セキュリティとリスク管理
外注とベンダー管理

テクノロジー業界担当者

アナリストリレーションズ

クライアントサポート

印刷版または電子版ドキュメントの再版をご希望の場合は、クライアントサポート（電話：+1 866-367-7378、+1 617-613-5730、電子メール：clientsupport@forrester.com）までご連絡ください。教育機関および非営利団体向けの数量割引や特別価格をご用意しています。

Forrester Research (NASDAQ : FORR) は、世界で最も影響力のある調査会社のひとつです。ビジネスとテクノロジー分野をリードしている企業と協力し、顧客から要望の高い成長加速戦略を開発します。Forresterは、独自の調査、データ、カスタムコンサルティング、独占的なエグゼクティブピアグループ、イベントなどを通じて、顧客の組織変革をリードするという卓越した目的に取り組んでいます。詳しくは、forrester.comをご覧ください。