



アドビシステムズ社、シャントヌ ナラヤンが CEO（最高経営責任者）に就任

2007 年度第 4 四半期の売上が目標範囲の上限近くに達する見込み、
2008 年度の年間売上増の目標を 13% に設定

【2007 年 11 月 13 日】

米国カリフォルニア州サンノゼ発（2007 年 11 月 12 日）Adobe Systems Incorporated（NASDAQ:ADBE）（本社：米国カリフォルニア州サンノゼ、以下アドビシステムズ社）は本日、現社長兼 COO（最高執行責任者）であるシャントヌ ナラヤン（Shantanu Narayen）が、取締役会の任命を受け、2007 年 12 月 1 日付けで社長兼 CEO（最高経営責任者）に就任すると発表しました。同日をもって、ナラヤンはアドビシステムズ社の取締役会の一員となります。アドビシステムズ社の現 CEO であるブルース チゼン（Bruce Chizen）は、取締役会での残りの任期を 2008 年春まで務めるほか、2008 年度末までは戦略的な助言を提供していきます。

アドビシステムズ社取締役会の会長であるチャック ゲシキ（Chuck Geschke）とジョン ワーノック（John Warnock）は、「ブルース チゼンのビジョンの下、アドビシステムズ社は、人気のデザイン製品などで知られる会社から、世界有数の規模と多様性を誇るソフトウェア企業へと転換を遂げました。アドビシステムズ社での 14 年間と、CEO を務めた過去 7 年間における卓越したリーダーシップと成功への貢献に感謝しています」と述べています。

ナラヤンの昇格は、経営陣の移行を計画的に行うためのアドビシステムズ社の戦略を反映したものです。

チゼンは、「当社の製品とプラットフォーム、顧客体験、経営上の卓越したリーダーシップについて幅広い知識を持つナラヤンは、アドビシステムズ社の CEO として当社を率いるのに最適な人材です。私個人にとっても、今回のリーダーシップ移行は最適なタイミングであり、新たな職務に取り組む彼の支えとなれることを楽しみにしています」と述べています。

ナラヤンは、「アドビシステムズ社の代表への就任を光栄に思います。チゼン、そして創業者のゲシキとワーノックが残した財産を、今後も継承していきます。アドビシステムズ社の持つ技術的リーダーシップと革新の伝統を引き継いで、当社の成長を次の段階に進められるよう、後押ししたいと思います」と述べています。

シャントヌ ナラヤンの経歴

現在、アドビシステムズ社の社長兼 COO を務めるナラヤンは、世界規模の業務を指揮するとともに、長期的市場戦略の決定、製品に関連したすべての研究開発、全世界の販売、企業戦略、投資、コーポレート マーケティングおよび製品マーケティングを統括しています。2005 年には、チゼンとともにマクロメディア社買収を成功に導きました。この買収は、アドビシステムズ社のソフトウェア プラットフォームとソリューション群の増強を可能にしました。さらにビデオ市場、エンタープライズソフトウェア市場、モバイルソリューション市場といった主要市場におけるアドビシステムズ社の存在感を高めることに尽力しました。

アドビ システムズ社へは、エンジニアリング テクノロジーグループのバイスプレジデント兼ゼネラルマネージャとして 1998 年 1 月に入社しました。1999 年 1 月にはワールドワイド製品開発担当シニアバイスプレジデントに、2001 年 3 月にはワールドワイド製品マーケティング & 開発担当エグゼクティブ バイスプレジデントに就任しています。2005 年 1 月には、社長兼最高執行責任者 (COO) に就任しました。アドビ システムズ社入社以前には、デジタルフォト共有ソフトウェアで知られる Pictra 社を 1996 年に共同設立しました。それ以前には、Silicon Graphics 社でデスクトップおよびコラボレーション製品担当ディレクターを務めたほか、Apple 社ではさまざまな上級管理職を歴任しました。

2007 年度第 4 四半期の売上が目標範囲の上限近くに達する見込み、2008 年度の年間売上増の目標を 13% に設定

アドビ システムズ社は本日、8 億 6,000 万ドルから 8 億 9,000 万ドルの間に設定した第 4 四半期の売上目標について、目標の上限に近い業績を達成できる見込みであると発表しました。また、2008 年度の年間売上増の目標を約 13% に設定したと発表しました。2007 年度第 4 四半期および 2007 年会計年度の決算結果については、2007 年 12 月 17 日の株式市場終了後の発表を予定しています。

将来的観測の開示について

本プレスリリースは、実際の業績を大幅に異ならせる可能性のあるリスクと不確実性を内包した売上、予想されるビジネスの成長要因に関連する将来的観測を含みます。そのような原因となり得る要素として、以下が挙げられますが、必ずしもこれらに限られるものではありません。

- 新製品、または既存製品の重要な新しいバージョンの開発や出荷の遅延
- 既存の、または新たな競合他社による新製品の市場投入
- 新たなビジネスモデルや新たな市場への移行の失敗
- アドビ システムズ社が事業をおこなっている主要地域での一般的な経済、政治的環境の不利な変化
- 新規事業からの売上予測の難しさ
- アプリケーションソフトウェアとソフトウェアの提供、コンピュータ、プリンタ、およびその他の PC 以外の機器需要の変動を予測できなかったことによる新製品およびサービス開発の失敗
- 知的財産の紛争
- アドビ システムズ社の知的財産を不正コピー、不正使用、不正開示、または悪意ある攻撃から保護できないこと
- 流通経路の変更
- 天災、大惨事による事業中断
- 国際的な事業展開によるリスク
- 外国為替相場の変動
- 主要な人材を集め、維持することができないこと
- 製造委託業者との取引関係の中断または解除

これらおよびその他のリスクと不確実性についての解説については、当社が証券取引委員会 (SEC) に提出した書類をご参照下さい。本プレスリリースに記載された財務情報は現時点で得られる情報に基づく推定を反映したものです。アドビ システムズ社はこれら将来的観測を更新する義務を負うものではありません。

アドビ システムズ社について

アドビ システムズ社は、時間や場所、利用するメディアや機器を問わず、あらゆるユーザーのアイデアや情報との関わり方に変革をもたらしています。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 <http://www.adobe.com/jp> に掲載されています。