

アドビシステムズ社、 ファイナンシャルアナリスト向け会議にて 成長戦略の概要を発表

【2011年11月9日】

米国カリフォルニア州サンノゼ発（2011年11月8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、明日（米国時間11月9日）ニューヨークでファイナンシャルアナリスト向けの会議を開催し、デジタルメディアとデジタルマーケティング分野のソリューションを提供することによる成長戦略の概要を説明します。さらに長期的な売上成長を促進する計画について当社役員から説明します。その場で、2011年12月2日を末日とする第4四半期の業績に関する最新情報が発表される予定です。（本日発表の別途リリースをご覧ください）

デジタルメディアとデジタルマーケティングのビジネス機会に注力

アドビシステムズ社は今後、すべての機器にわたってコンテンツとアプリケーションを作成、管理、測定、および課金する機能をお客様に提供することに注力します。当社は長年にわたり、Adobe® Creative Suite® 製品シリーズを通じ、コンテンツオーサリングソリューションのリーダーであり続けてきました。今後、既存の事業分野に加えてデジタルメディアへ注力するという成長戦略は、最近発表した Creative Cloud を中心として実行されます。これは新しい製品機能やサービスのより短期間での提供、未開拓の市場セグメントへの参入、また顧客とのより密接な関係構築を可能とするものです。この戦略の重要な項目は以下のとおりです。

- Creative Suite ソフトウェアを通じて PC 上でのイノベーション提供を継続しながら、タブレット向けのタッチアプリケーションやクラウドベースのソフトウェアの配信を通じてユーザー層を拡大
- Adobe Dreamweaver®、Adobe Edge、および最近の Nitobi 社買収により加わった PhoneGap をはじめとするツールを通じ、HTML5 への投資拡大に向けリソース配分をシフト
- ゲームや有料ビデオなど PC での最新の Web 体験に加え、モバイルアプリケーションの提供に Flash® 関連のリソースを集中
- すべての画面を対象としたコンテンツ制作・配信を通じて、メディア企業がさらに収益を高められるよう、電子出版ソリューションを強化
- ビデオ広告に代表される大きな成長機会などを含め、今後も拡大していくメディア課金機能に向けた投資は、先週発表した Auditude 社買収によってさらに促進
- Acrobat 製品ファミリーを基盤とした、ドキュメントサービス分野のリーダーとしての地位をさらに拡大し、最近行われた EchoSign 社買収などを通じて、電子契約書や署名をはじめとする成長分野にさらに注力

アドビシステムズ社のデジタルメディア事業はコンテンツ作成とパブリッシングを中心とし、デジタルマーケティング事業はお客様が多様な機器やメディアにわたり、デジタル体験

のインパクトを最大化する支援に注力しています。デジタルマーケティング事業の成長にあたっては、マーケティング企業や部門にとっての、必要不可欠なソリューション・プロバイダーとなることに集中します。その主要な実行項目は以下のとおりです。

- Web 解析とレポート機能に関するアドビ システムズ社のリーダー的地位を拡大し、モバイルやソーシャルなどの新たな分野での成長を推進
- お客様が、コンテキストに最も適した、カスタマイズされたコンテンツをリアルタイムで提供できるよう、すべてのデジタルチャンネルにわたってデジタル体験をパーソナリ化
- マルチチャンネルのキャンペーン管理を通じ、検索から電子メール、広告の表示まで、マーケティングキャンペーンのすべての面にわたってマーケティング企業や部門が情報に基づく判断を行うことを可能にする
- 2011 年に買収した Demdex 社と Auditude 社の技術を活用し、コンテンツ出版社が自らの読者 / 視聴者をセグメント化し、それぞれの広告収益を最大化できるようにすることで、メディア課金ソリューションをさらに強化

アドビ システムズ社の社長兼 CEO (最高経営責任者) であるシャントヌ ナラヤン (Shantanu Narayan) は、「当社の使命は世界中のコンテンツを作成し、そのコンテンツのインパクトを最大化することです。アドビ システムズ社は、イノベーションと成長の機会を豊かに備えた、デジタルメディアとデジタルマーケティングの 2 つの分野に邁進します」と述べています。

より大きな売上成長の可能性を開拓

2012 会計年度に向け、アドビ システムズ社は研究開発と営業ならびにマーケティング関連の投資をこれら 2 つの事業領域に集中します。デジタルメディア事業においては、新しい顧客を獲得し、また新しいサブスクリプション モデルの提供により継続的に収益を高めて行きます。そのために、継続性のある収入源となるデジタルマーケティング事業での取引を拡大するため、特定のエンタープライズ向けソリューションファミリーへの投資とそれからのライセンス売上を縮小して行きます。これに伴い 2012 会計年度の売上高成長率は約 4 から 5%ポイント縮小します。この結果として 2012 会計年度の売上成長率は約 4 から 6%を予想しています。ただし 2012 会計年度の Non-GAAP 営業利益率は前年度と同等の見込みです。2013 会計年度以降については、継続的な売上比率の拡大と共に 2 桁台の売上成長を予想しています。

アドビ システムズ社のエグゼクティブ バイスプレジデント兼 CFO であるマーク ギャレット (Mark Garrett) は、「2 つの大きな取組みへのリソースの注力とビジネスモデルの移行により、2013 会計年度およびそれ以降は、予測可能なレベルでさらに大きな成長を達成できると確信しています」と述べています。

アドビ システムズ社について

アドビ システムズ社は、世界を動かす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。

Adobe, the Adobe logo, Creative Suite, Dreamweaver and Flash are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated, in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.

© 2011 Adobe Systems Incorporated. All rights reserved.