

アドビ システムズ社、Neolane 社の買収を決定 デジタルマーケティング分野のリーダーシップを拡大

クロスチャネルキャンペーン管理を追加、
業界で最も包括的なソリューションを提供

【2013 年 6 月 28 日】

米国カリフォルニア州サンノゼ発(2013 年 6 月 27 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、クロスチャネルのキャンペーン管理技術におけるリーダー企業である Neolane 社 (本社: フランス、パリ、非公開) との間に、同社を約 6 億ドルの現金で買収する旨の最終的な合意に達したと発表しました。

Neolane 社は、企業で実施されるマーケティングキャンペーン全体、オンラインとオフラインのマーケティング活動におけるデータを収集、統合し、オーディエンスのセグメンテーションを行ったうえで、チャンネルを横断したマーケティングコミュニケーションの管理とメッセージの配信を行います。同社は Web、e-メール、ソーシャルメディア、モバイルなどのオンラインチャンネルに加え、コールセンター、ダイレクトメール、および販売データ (POS) などのオフラインチャンネルを含めた複合的なキャンペーンの高度な自動化と実施を支える業界における最高レベルのプラットフォームを提供しています。これによりマーケターは一貫したカスタマーエクスペリエンス、パーソナライズされたキャンペーン、および ROI 改善を容易に実現できるようになります。

アドビ システムズ社デジタルマーケティングビジネスユニット担当上級副社長 兼 ゼネラルマネージャーのブラッド レンチャー (Brad Rencher) は、「Neolane 社の買収により、クロスチャネルのキャンペーン管理と実施に必要な、基幹的な機能が [Adobe Marketing Cloud](#) に加わります。アドビ システムズ社は、長きにわたりクリエイティブのプロフェッショナルにとって信頼できるパートナーでしたが、今回、Neolane 社のソリューションをサービスポートフォリオに加えたことで、デジタルマーケティング分野でのアドビ システムズ社の優位性はさらに高まることとなります。キャンペーンの企画段階から計画、実施、さらには最適化まで、アドビ システムズ社のテクノロジーによってマーケティングプロセス全体を変革します。」と述べています。

Neolane 社は Adobe Marketing Cloud に既に含まれる [Adobe Analytics](#)、[Adobe Target](#)、[Adobe Social](#)、[Adobe Experience Manager](#)、および [Adobe Media Manager](#) に続く 6 番目のソリューションとなります。これにより、チャンネルやデバイスの種類を問わず高度にパーソナライズされたエクスペリエンスをユーザーに提供することができます。また、複合的なチャンネルにわたる顧客行動からインサイト (洞察) をマーケターもたらす、他に例を見ないプラットフォームが生み出されます。これにより従来あまりにも複雑すぎると考えられていたオンラインとオフラインを統合したキャンペーンの管理と実施、およびマーケティング ROI のより正確な数値化が、Adobe Marketing Cloud を活用することで可能となります。

この Neolane 社の買収は、今日のマーケターに最も必要なソリューションポートフォリオを提供するために、重要な買収に有機的なイノベーションを組み合わせしていくというアドビ システムズ社の戦略に基づいたもので、2009 年の Omniture 社に始まり、Day Software (2010)、Demdex (2011)、Auditdude (2011)、および Efficient Frontier (2012) と続いたデジタルマーケティング分野での一連の戦略的買収の一環となります。

Neolane 社の CEO 兼共同創業者であるステファヌ ドゥオッシュ (Stéphane Dehoche) は、「Neolane 社は世界中に 400 社を超えるお客様を有しており、その多くはアドビ システムズ社のお客様でもあります。当社が持つ能力を Adobe Marketing Cloud に組み込めば、マーケターの日々の業務をより容易に、また効果的にする、さらに高度な可視性を得ることができ、アドビ システムズ社はマーケティングの将来に関する卓越したビジョンと共に、他の企業がまねることのできないクリエイティブプロセスとの連携を備えています。Neolane 社はアドビ システムズ社が持つ市場でのリーダーシップを次の次元に引き上げる準備を整えています」と述べています。

この買収は一般的な条件が満たされることを前提として 7 月中の締結を予定しています。この買収によりアドビ システムズ社がすでに発表している業績目標に影響が及ぶことはありません。買収が完了するまで両社は独立した企業として業務を継続します。この買収が完了することを前提として、アドビ システムズ社は Neolane 社の買収が、会社の予測収益と 2013 年度の米国会計基準に準拠しない (Non-GAAP) 財務指標に重大な影響を及ぼすとは考えておりません。現在、正確な買収に伴う経費推定額 と買収価格の会計報告が不足しているため、アドビ システムズ社は将来の米国会計基準に準拠する (GAAP) 収益への影響を予測することはできません。Neolane 社の CEO であるステファヌ ドゥオッシュは、アドビ システムズ社のデジタルマーケティング事業の一部として、引き続き旧 Neolane 社チームを統率します。

詳細は [Adobe Corporate Blog](#) および、[FAQ](#) をご覧ください。

将来予測に基づく表明

このプレスリリースには 1995 年米国民事証券訴訟改革法 (Private Securities Litigation Reform Act of 1995) に定義する将来予測に基づく表明が含まれます。このような表明はリスク、不確かさ、およびその他の要因による影響を受け、これには Neolane 社の技術をアドビ システムズ社が提供する Adobe Marketing Cloud に統合することに伴うリスクと不確かさが含まれます。歴史的事実に関するもの以外のすべての表明は将来予測に基づく表明と見なされる場合があります。これには、アドビ システムズ社がデジタルマーケティングでのリーダーシップを発揮できること、この市場の成長と今回の買収からアドビ システムズ社が得ると予想されるその他のメリット、Neolane 社の技術的能力による新しいマーケティングチャネルの出現、アドビ システムズ社が Neolane 社との取引成立により得られる能力、期待または確信を表すすべての表明、ならびに前述のすべての項目の前提となる事項に関するあらゆる表明が含まれます。このようなリスク、不確かさ、およびその他の要因、ならびにアドビ システムズ社の事業に伴う一般的なリスクにより、実際の結果は将来予測に基づく表明に記載されているものとは大きく相異なる場合があります。このプレスリリースを読まれる方には、このような将来予測に基づく表明を判断の基盤としないようご注意ください。将来予測に基づく表明はすべて現時点においてアドビ システムズ社に得られた情報に基づくものであり、そのすべてについてこの注意書きによる制限が課せられています。上記ならびにその他のリスクと不確かさの検証についてはアドビ システムズ社が SEC に提出した資料をご覧ください。アドビ システムズ社はこのプレスリリースに

含まれるものを含め、将来予測に基づく表明またはその他の表明を更新する義務を負いません。

アドビ システムズ社について

アドビ システムズ社は、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 and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe Systems Incorporated, in the United States and/or other countries.

© 2013 Adobe Systems Incorporated. All rights reserved.