

アドビ システムズ社、Neolane 社の買収を完了

クロスチャネルキャンペーン管理ソリューションの追加により Adobe Marketing Cloud の機能を拡大

【2013 年 7 月 23 日】

米国カリフォルニア州サンノゼ発 (2013 年 7 月 23 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 社の買収を完了したことを発表しました。Neolane 社は、企業の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、電子メール、ソーシャルメディア、モバイルなどのオンラインチャネルに加え、コールセンター、ダイレクトメール、販売データ (POS) などのオフラインチャ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、一貫した顧客エクスペリエンスやパーソナライズされたキャンペーンを提供し、ROI 向上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シニアバイスプレジデント 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 社の買収完了により、重要なクロスチャネルのキャンペーン管理を実現する機能が [Adobe Marketing Cloud](#) に加わり、デジタルマーケティングにおけるアドビ システムズ社の優位性がさらに拡大します。この買収に関して最も喜ばしいことは、日々の作業をさらに容易に、また効果的なものにする包括的なソリューションを望んでいたマーケターの間で、大きな関心が巻き起こったことです」と述べています。

Nespresso 社 CRM 担当ヘッドのディディエ リヒター (Didier Richer) 氏は、「Nespresso では顧客マスターデータ管理からキャンペーン実行まで、クロスチャネルキャンペーンの管理に Neolane 社のプラットフォームを採用しています。また当社のクリエイティブ業務とアナリティクスはいずれもアドビ システムズ社のソリューションにより管理されています。どちらも強力なデジタルな DNA を持つ企業である、アドビ システムズ社による Neolane 社の買収により、クリエイティブ分野と顧客に関する知識が、ひとつのエンドツーエンドのマーケティングプラットフォームのうえで融合するすばらしい機会が実現すると Nespresso 社は考えています」と述べています。

Advance Digital 社マーケティング担当ディレクターのベイツ (トレス) ベルク (Bates (Tres) Belk) 氏は、「アドビ システムズ社が Neolane 社を買収したことにより、ブランド各社は今まで求めていた完全なデジタルマーケティング プラットフォームを手に入れることができるようになりました。すでにアドビ システムズ社と Neolane 社の両方のクライアントである当社は、この両社の持つ優位性の集約に大いに期待しています。この買収によって顧客には最高のエクスペリエンスを、当社のスタッフにはマーケティングプロセス全体を管理することのできる単一のプラットフォームが提供されると確信しています」と述べています。

Epsilon 社 CEO のブライアン ケネディ (Bryan Kennedy) 氏は、「アドビ システムズ社と Neolane 社の両方の戦略パートナーである当社は、今回の買収が自然な企業統合であり、また両社の機能が統合されることによって当社との従来との関係も強化されるものと確信しています。デジタルマーケティングに関するアドビ システムズ社のノウハウ、およびクロスチャネルのマーケティング管理に関する Neolane 社の能力に基づき、当社はエンドツーエンドの確実なブランドエクスペリエンスを提供し、またクライアントのためさらに高度な顧客エンゲージメントを構築することができるようになりました」と述べています。

Neolane は Adobe Marketing Cloud の 6 番目のソリューションとなり、従来の機能である分析、ターゲティング、ソーシャル、エクスペリエンス管理、および広告管理を補います。これにより様々なチャネルやあらゆるデバイスにわたり、顧客に対して一方通行のコミュニケーションではなく、顧客行動や反応に基づく表現豊かでパーソナライズされたエクスペリエンス「顧客対話型キャンペーン」を実現できるようになります。マーケターに対しては包括的な顧客像をキャンペーン管理環境でデザインできる、他に類を見ないプラットフォームが生まれまます。Adobe Marketing Cloud は、従来は極めて複雑とされたキャンペーンの展開を容易にし、正確な測定の可能なマーケティング ROI の測定と向上を実現します。

Adobe Marketing Cloud について

アドビ システムズ社は、デジタル イメージングやデジタル ドキュメントなどを含め、これまでもビジネスの各分野に変革をもたらしてきました。アドビのデジタルマーケティングソリューション「Adobe Marketing Cloud」には、分析、ソーシャル、広告、ターゲティング、エクスペリエンス管理といった包括的な 5 つのソリューションと、リアルタイムのダッシュボード機能が含まれており、デジタルマーケティングを活用しビジネスを促進する際に欠かせない機能を提供します。これにより、よりすばやく、これまでになく効果的に、データから知見を得て、アクションへと繋げることが可能となります。

詳細は <http://www.adobe.com/jp/solutions/digital-marketing.html> からご覧ください。

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、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 registered trademarks of Adobe Systems Incorporated in the United States and/or other countries. All other trademarks are the property of their respective owners.

© 2013 Adobe Systems Incorporated. All rights reserved.