

第3四半期に Adobe Creative Cloud の サブスクリプション件数が 100 万件を超える

Adobe Marketing Cloud の収益は前年同期比 28% 増

※ 米国本社発表の業績プレスリリースは[こちら](#)をご覧ください

【2013 年 9 月 18 日】

米国カリフォルニア州サンノゼ発(2013 年 9 月 17 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) は本日、2013 年度第3四半期(2013 年 6 月 1 日から 2013 年 8 月 30 日)の決算を発表しました。

第3四半期の業績ハイライト

- ・ 収益は 9 億 9,510 万ドル、目標とした 9 億 7,500 万ドルから 10 億 2,500 万ドルの範囲内を達成。第3四半期に行った Neolane 社の買収により、当四半期の収益は約 600 万ドル拡大。
- ・ GAAP ベース希薄化後 1 株当たり利益 (EPS) は、0.16 米ドル。Non-GAAP ベース希薄化後 1 株当たり利益 (EPS) は、0.32 米ドル。
- ・ GAAP ベース営業利益は 1 億 1,040 万ドル、純利益は 8,300 万ドル。Non-GAAP ベース営業利益は 2 億 2,300 万ドル、純利益は 1 億 6,440 万ドル。
- ・ 営業キャッシュフローは 2 億 1,550 万ドル。
- ・ 繰延収益は 4,270 万ドル増加し、過去最高の 7 億 3,400 万ドル。
- ・ 第3半期末現在の有料 Creative Cloud のサブスクリプション件数は 1,031,000 件で 2013 年度第2四半期末から 331,000 件増加、企業の Creative Cloud 加入が予想を上回る伸び。
- ・ クリエイティブ分野の年間の経常収益 (Annualized Recurring Revenue - ARR) は 5 億 4,600 万ドルに拡大、デジタルメディア全体の ARR は 6 億 5,500 万ドルに拡大。
- ・ Neolane 社からの収益を含めた第3半期の Adobe Marketing Cloud の収益は前年同期比 28% 増の 2 億 5,490 万ドル。Neolane 社からの収益を除外した Adobe Marketing Cloud の前年同期比増加率は 25%。

役員のコメント

アドビの社長兼 CEO (最高経営責任者) であるシャントヌ ナラヤン (Shantanu Narayan) は、「サブスクリプション件数が第3四半期に 100 万件を超えるなど、Creative Cloud への移行が予想を上回るペースで進んでいます。Neolane 社の買収も成功裏に完了し、Adobe Marketing Cloud に不可欠なクロスチャネルのキャンペーン管理ソリューションが加わったことにより、デジタルマーケティング分野のリーダーとしてのアドビ システムズ社の位置付けがさらに高まるだろう」と述べています。

アドビ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、「お客様からは永続ライセンスモデルよりもサブスクリプションが圧倒的に好まれており、当社のビジネスモデルの移行がさらに加速しています。第3四半期には収益の

うち 41% が自動更新によるものとなっており、また当四半期には貸借対照表上の繰延収益が過去最高に達したことを喜ばしく思っています。これらの結果はアドビのより強固で予測性の高い収益モデル構築に寄与し、長期的な成長をさらに推進しています」と述べています。

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、サブスクリプション方式への移行に伴う当社事業の移行、Adobe Creative Cloud の普及、年間の経常収益の増加、およびデジタルマーケティング事業における Adobe Marketing Cloud の収益と長期間の収益増加に関連する将来的観測を含みます。実際の業績を異ならせ得る原因としては、以下が挙げられますが、これらに限られるものではありません。

- ・ 顧客の要求に応える製品およびサービスの開発、市場投入、流通の失敗
- ・ 競合他社による新製品およびビジネスモデルの市場投入
- ・ クラウドおよびサブスクリプション戦略への取り組み強化を含め、新たなビジネスモデルや新たな市場への移行の失敗
- ・ サブスクリプションサービスの更新状況やアップグレード比率の変動
- ・ 経済状況および金融市場の不確実性
- ・ 新規事業による売上およびビジネスモデルの変更による業績への潜在的影響を予測することの難しさ
- ・ 過去および将来の買収において見込まれた利益達成の失敗

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関しては、2012 年度のアドビの年次報告書 (Form 10-K) ならびに 2013 年度に発行されたアドビの四半期報告書 (Form 10-Q) をご参照ください。

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。これらの金額は、アドビが 2013 年度第 3 四半期 (2013 年 6 月 1 日から 2013 年 8 月 30 日) について 2013 年 9 月に提出予定の四半期報告書 (Form 10-Q) に記載される実際の業績数値とは異なる場合があります。

アドビ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 Cloud and Adobe Marketing Cloud 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. All other trademarks are the property of their respective owners.