

Adobe

マーケティングの未来は 今ここに 있습니다

クリエイティビティ+マーケティング+AIが新しいビ
ジネスに不可欠な理由



私たちは現在、アテンションエコノミーの中で暮らしています。消費者も企業も、デジタル主導のコンテンツ、広告、マーケティングメッセージで溢れかえっています。コンテンツの量が急増し続ける中、関連性だけでは十分ではありません。ブランドに接続する数秒の間の価値は、かつてないほど高くなっています。リアルタイムのオムニチャネルパーソナライゼーションであっても、感動を呼び起こし、アクションを促し、顧客とブランドとの間に信頼を築くことができなければ意味がありません。

コンテンツが飽和状態にある今日の世界では、クリエイティビティはもはやオプションではなく、データ主導のエンゲージメントを忘れられないエクスペリエンスに変える触媒となっています。クリエイティビティは、パーソナライズされ、ブランドと合致した、説得力のある方法で大規模に実行された場合、マーケティングをより効果的に、かつカスタマーエクスペリエンスをより素晴らしいものにし、最終的にブランドロイヤルティを促進します。



Jacob Horne

オーディエンス
よく旅行する人

件名

Jacobのためのお
得な旅行情報



リライトする



アドビがクリエイティビティ+マーケティング+AIの威力を引き出す方法。

注目は最も価値のある資産であり、クリエイティビティがこれを引きつけ、AIがその効果を拡大します。カテゴリを定義する製品イノベーションの豊かな伝統を持つアドビは、クリエイティビティ、顧客データ、コンテンツベロシティ、AIオーケストレーションのための世界クラスのツールを統合プラットフォームにもたらす唯一のパートナーです。アドビはクリエイティビティ、マーケティング、AIを単一のプラットフォームに統合することで、チャンネル、デバイス、アカウントを横断して、高パフォーマンスのカスタマーエクスペリエンスに不可欠な要素を、かつてない規模で提供します。

今、生成AIとエージェント型AIが加わり、これらのツールはマーケティングチームやクリエイティブチームが、画期的なカスタマーエクスペリエンスにつながり、ブランドにふさわしい注目を集めるコンテンツを計画、作成、アイデア出し、提供するために役立っています。

大スケールの画期的なクリエイティブ。

ノイズを打ち破り、個人的なつながりを生み出すエクスペリエンスを提供するには、チャンネル、地域、ペルソナなどを越えた大量のコンテンツが必要です。Adobe Fireflyの生成AIを含むエンドツーエンドのコンテンツサプライチェーン用ソリューションAdobe GenStudioを使用することで、クリエイティブチームはクリエイティブプロセスを向上させ、増え続けるコンテンツ需要に効果的に対応できます。

アドビの直感的なツールを使用すると、コンテンツクリエイターがビジネス全体にわたって簡単にブランドに即したコンテンツを作成し、マーケティングアセットをカスタマイズして拡張する方法を無限に拡大します。AIの創造性が急速に向上する中、クリエイターとブランドは、アドビのツールが責任を持って構築され、知的財産を尊重し、風評リスクを軽減していることを確信できます。



ここでは、画期的なクリエイティブを推進する最もエキサイティングな新しいイノベーションをいくつかご紹介します。



Adobe Firefly

安全でブランドにふさわしいコンテンツ制作のために設計された、生成AIモデルのファミリー。

拡張された機能には以下が含まれます。

- **Firefly Services**：短編ビデオコンテンツ、3D画像、デジタルアバター用の新しいAPIをリリース。
- **Fireflyのクリエイティブ制作**：Firefly Servicesを使用するクリエイティブチーム向けに、カラーグレーディングとリサイズのワークフローを合理化するノーコードインターフェイスを提供。
- **Fireflyカスタムモデル**：Firefly Image Model 4を採用し、画質、スタイルの一貫性、写実性が向上。



Adobe Express

チーム間でブランドの一貫性を維持する、迅速で簡単なコンテンツ作成ツール。

拡張された機能には以下が含まれます。

- 拡張されたコンテンツ制作において、ブランドに即したアセットを維持するための機能強化。

Adobe GenStudio for Performance Marketing

AIを活用したソリューションにより、コンテンツのプランニング、作成、アクティベーションを合理化し、チャンネルを横断したより迅速で効果的なキャンペーンを実現。

拡張された機能には以下が含まれます。

- Firefly Video Modelの使用を含む短編ビデオ広告の制作と、メタプロパティ間でのシームレスなアクティベーション。
- Amazon、Google、LinkedIn、Metaとのシームレスなキャンペーンワークフローのための統合機能を強化。
- 30以上の言語でのバリエーション生成のための多言語および翻訳のサポート。

AIを活用したデータとジャーニーの管理。

今日のマーケティングはコンテンツだけではなく、つながりも重要です。企業は、魅力的なコンテンツを顧客データやジャーニーオーケストレーションとシームレスに統合し、顧客のニーズとビジネス目標の両方を満たす大規模なパーソナライゼーションを実現する、デジタルエクスペリエンスの基盤を必要としています。

Adobe Experience PlatformとGenStudioを連携させることで、チームは1つのワークフローでキャンペーンの計画、制作、アクティベート、最適化を実現できます。Adobe Experience Platform Agent Orchestratorが加わったことで、マーケターは、よりきめ細かくカスタマイズされたインタラク션을設計し、提供する能力を拡張するエージェント機能を利用できるようになりました。つまり、より多くのジャーニー、より細かいセグメント化、より多くのコンテンツのバリエーションが、より大きなインパクトをもたらすのです。

アドビのエージェントは、次の3つの主要な側面で機能します。

1. アドビのアプリケーション内でマーケターと連携。
2. ブランドを代表して顧客と直接やりとり。
3. パートナーとプラットフォームによる、より広範なエコシステムでのコラボレーション。

アドビは数十年にわたってこの基盤を構築してきましたが、イノベーションのペースは加速しています。この進化を推進する新たなイノベーションには、以下のようなものがあります。

- **Adobe Experience Platform Agent Orchestrator**

カスタマーエクスペリエンスのオーケストレーション用のエージェントフレームワークを通じて、アドビの専用エージェントを強化します。

- **Data Insights Agent**

自然言語プロンプトに基づくダイナミックな可視化により、明確なインサイトを提示。

- **Product Support Agent**

AEPユーザーに対して、プロアクティブなサポート、迅速な解決、より高い透明性を提供。

次世代のカスタマーエクスペリエンス。

生成AIとエージェント型AIは、ブランドが人々と関わる方法を再定義しつつあります。顧客は現在、あらゆるチャネルから提供され、文脈によって導かれる、ニーズに合わせた意図主導型の会話的エクスペリエンスを期待しています。

アドビはこのシフトの最前線にいます。アドビのAIエージェントは、ブランドが自然でマルチモーダルなインタラク션을行えるようにする一方、顧客がすでに使用しているツールで、コンテンツ、データ、エクスペリエンスが有意義に表示されるようにします。

この未来を牽引する画期的なイノベーションには、以下が含まれます。

- **Adobe Brand Concierge (B2C、B2B)**

アドビのファーストパーティデータとブランドコンテンツを活用したマルチモーダルインタラクション（テキスト、音声、画像）を通じて、ブランドと顧客の間にパーソナルな瞬間を創出し、消費者や企業の購買担当者にコンテキストを意識したレコメンデーションを提供し、ジャーニーのあらゆるステージへ導きます。

- **Adobe LLM Optimizer**

マーケターは、AI主導の環境において自社ブランドが発見されやすく影響力があることを保証し、エージェント型検索とレコメンデーションの時代における関連性を維持できます。

クリエイティビティ+マーケティング+AIでブランドインパクトを高める企業。

アドビは、ブランドがあらゆるチャネルやインタラクションにおいて、ロイヤルティ、信頼性、エンゲージメントを強化し、関連性が高く、感情に響くエクスペリエンスを創造する方法を変革します。



AIが人間の可能性を引き出す明確な例を提示。現在、社内のマーケター365人全員がアドビのAIツールにアクセスしており、その良好な結果を物語っています。画像編集は、**最大4倍高速化**。初稿作成は、**70%高速化**。節約された時間は、クリエイティブな思考と戦略に再投資されます。最も印象的だったのは、生成AIとパーソナライゼーションを組み合わせた場合に、[Prudential](#)では、エンゲージメントが**135%増加**しました。



アドビとの共同イノベーションを発表。目標は、ブランドガイドラインの誤った解釈という課題を解決することでした。これは、AIを活用したコンテンツ生成プラットフォームの構築にとって、決定的に大きなハードルとなります。Fizzionは、[Adobe Firefly Services](#)および[Adobe Firefly Custom Models](#)を使用して構築されています。これらは、[Coca-Cola](#)のブランドアイデンティティと、[Adobe Experience Manager Assets](#)のクラウドサービスに合わせて調整されています。これらのツールによって、Coca-ColaのデザイナーはAIをトレーニングし、クリエイティブな意図を保ちながら、ブランドに即したコンテンツを大規模に生成できます。



Adobe Fireflyを自社独自のアセットとともに活用して顧客モデルを作成し、組織全体のデジタルツインの需要に対応。[Tapestry](#)は、[Adobe Firefly](#)を自社独自のアセットとともに活用し、カスタムモデルを作成しました。テキストプロンプトを使用してFireflyで新しい画像を生成することで、生成された画像がブランドのアイデンティティと一致します。これらのバーチャルレプリカは、デジタルマーケティングから消費者調査までのチームが、より効果的にアイデアを出し、顧客の心に響く製品を提供するために役立ち、デザイン以外にも価値があることを証明しました。

AIを活用するブランドの増加。



Adobe ExpressとCreative Cloud Enterpriseを使用して、ブランドコンテンツのテンプレートを**10倍高速**に展開。



Fireflyの生成AI機能を採用し、サイトコンバージョンを**22%、カートコンバージョンを30%**向上させました。[Sling TV](#)では、コンテンツ制作時間も75%加速しました。



Adobe FireflyとAdobe Expressを使用し、Paper Mateパッケージのコンテンツ制作を**75%**増加させ、Oster製品のソーシャルアセット制作のコンテンツ制作時間を**33%**短縮。



Adobe Fireflyを使用してファンとアスリートに対して、より豊かなエクスペリエンスを提供。

クリエイティビティ、マーケティング、AIを統合。

デジタルノイズが溢れる世界で、カスタマーエクスペリエンスは最も存在感の大きいシグナルです。勝ち残るのは、関連性、創造性、規模に優れ、妥協を許さないブランドです。

アドビは、クリエイティビティ、マーケティング、AIを統合プラットフォームに統合することで、ブランドがこの変革をリードできるよう支援します。アドビは、顧客一人ひとりを完全な文脈で理解して心に響くコンテンツを作成し、完璧なタイミングで配信に至るまで、ロイヤルティを喚起し、成長を促進し、ブランドを忘れられないものにするエクスペリエンスを構築する力を提供します。

詳細を見る



Adobe and the Adobe logo are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the United States and/or other countries.
© 2025 Adobe. All rights reserved.