



【製品ガイド】

# **Adobe Commerce 2.4**

ビジネスの可能性を広げるクラウド型コマース基盤



### 売上は大きく、コストは少なく

コマースへのニーズは多様化しています。B2BやB2Cといったビジネスモデル、チャネルによってもまちまちです。そうした多様なニーズを包括でき、ビジネスの変化や成長にも柔軟に対応できるコマース基盤があったなら、どれほど自社のビジネスに有利でしょうか。顧客接点となるチャネルやデバイスごとにコマース体験が異なるような状況も、避けねばなりません。ビジネスモデルの違い、あるいはチャネルやデバイスの違いに応じて個別のコマース基盤を用いる時代は、もう終わりです。カスタマイズ能力や運用の柔軟性を心配する必要もありません。

Adobe Commerce (旧称Magento Commerce商用版)を利用すれば、すばやく容易に市場展開できるようになります。オールインワンのクラウド基盤のため、サイトのパフォーマンスや可用性、運用保守などについて、自社で心配する必要はありません。また、判りやすい管理ツールやマーチャンダイジングツールを利用できるため、かつてないほどスマートかつスピーディに作業を進めることができます。

Gartner 3年連続でリーダーに選出

調査レポート「デジタルコマース分野のマジッククアドラント2020年版」

### FORRESTER®

2020年、調査レポート「Forrester Wave™」において、B2CとB2Bの両方のコマーススイート分野でリーダーと認定

### #1 コマース基盤

2019年版「Internet Retailer U.S. Top 1000」

### Adobe Commerceに信頼を寄せる企業







Harvey Norman













Steelcase



### Adobe Commerceとは

Adobe Commerceは、単一の基盤でB2B、B2C、B2Eに対応できる、先進的なデジタルコマース (EC) 基盤です。30を超える業界で活用されています。比類のない俊敏性と拡張性を備え、あらゆる規模の企業が自社の強みを活かした方法で市場に参入するのに役立ちます。Adobe Commerceを利用すれば、デジタルビジネスに必要なあらゆるツールと機能を手に入れ、チャネルやデバイスを問わず、顧客にパーソナライズされた各社固有のショッピング体験を提供できます。Adobe Commerceは、Adobe Experience Cloudの一部として、拡張性の高いクラウド基盤上に、ヘッドレスアーキテクチャにもとづいて構築されています。また、基盤の継続的なイノベーションは、開発者、パートナー、ユーザーを含む、業界最大規模のグローバルエコシステムに支えられています。さらにAdobe Commerceは、アドビのAI (人工知能) 基盤であるAdobe Senseiと統合されています。これにより、リアルタイムでデータからインサイトを導き出し、クリエイティブやコンテンツ、マーチャンダイジングを調整してパーソナライズされたショッピング体験を構築し、デジタル変革を促進できます。

### Adobe Commerceの特長となる幅広い適応力



### 幅広い業界と用途

製造、テクノロジー、医療/バイオテクノロジー/製薬、消費財、小売、メディア&エンターテインメント



### あらゆるタイプのビジネスモデル

B2C、B2B、B2C/B2B複合型



### 多様な商品

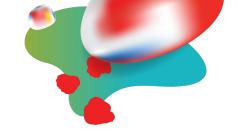
物理的商品、デジタル/バーチャル商品、サービス、サブスクリプション



### 越境/グローバル対応

単一の基盤から、複数のブランドやオンラインストア、販売チャネル、言語、地域、数千の SKUをサポート可能





## アドビの強み

### 専門家による評価



Adobe Senseiを活用 したインテリジェント なコマース



ヘッドレスアーキテク チャによる、フロントエ ンドの無限の可能性



D2C、B2B、複合型お よび新興のビジネス モデルをサポートする 俊敏性



アドビならではのサイ ト構築から販売に至 るまでの一貫した 支援



業界最大規模のイノ ベーションエコシス テム



円滑なクラウドイン フラ

### 主要な独立系調査会社が高く評価

### FORRESTER\*

「Adobe Commerceは、業界最大規模の信頼性の高い高度な能力を備えた配信エコシステムを有しています。アドビの開発部門は、そのエコシステムと協力して、開発の高速化を図っています」

#### Gartner

「企業がAdobe Commerce を採用する理由は、その豊 富な機能とともに、優れたア プリを提供するマーケットプ レイスにあります。」



「Adobe Commerceは、サブスクリプションやフランチャイズ、法人向けマーケットプレイスなど、様々なビジネスモデルに対応しています。対応可能な商品種類も、物理的商品からデジタル商品、カスタム商品、サービス商品まで、多岐にわたります」

### Adobe Commerceの強みを活かした成果



#### パーソナライズ された体験

バイヤーのペルソナまたは 個人に合わせて、カタログ や価格、レコメンデーショ ンする商品をカスタマイズ

レコメンデーションに よる売上の向上

Cathird



#### モダンなヘッドレス アーキテクチャ

シームレスで適応性の 高い顧客体験を構築



#### オムニチャネル コマース

組織全体で顧客体験を 再定義して統合



#### グローバルなス ケーラビリティ

単一の基盤から、地域をま たいだ複数のサイトを 構築し、管理



#### ビジネスモデルの 柔軟性

B2CとB2Bを単一のサイト に統合する取り組みを推進 し、高度なカスタマイズ性 を実現

#### **56%**

前年対比での売上 向上



#### 1500%

パーソナライズされた

### 1日

対象を絞ってパーソナライ ズされた特別価格のキャン ペーンをローンチするのに かかる時間

TiVO

### Accent

10倍

10ヶ月間での売上

向上

# ているサイト数

**50** 

B2BとB2Cを合わせて、

19の異なる国々で運営し

### /ISLIS

### ユーザー事例

ASUSは、ゲーム用ノートPCおよび消費者向け ノートPCのトップブランドであり、ゲーム愛好家 がカスタマイズして希望のスペックのPCを作り 上げることができます。同社は、販売代理店との 関係を損なうことなく、消費者への直接販売をお こなうために、webサイトにコマース能力を導入 することを決定しました。

同社は、単一の基盤で、B2BコマースとB2Cコ マースの両方を運営したいと考えていました。そ して、慎重に検討した結果、Adobe Commerce を採用しました。その理由は、B2CコマースとB2B コマースを単一のサイトに統合する仕組みを備 え、バックエンドプロセスを合理化しながらも高 いカスタマイズ性を実現するなど、コマースサイ トに関するあらゆるニーズを満たすことができる 柔軟性の高さを評価したためです。

同社は、アドビのパートナーであるSmartOSCの 支援を受け、Adobe Commerceを自社の一元化 されたCRMおよび注文管理システムと統合し、 顧客情報と注文/出荷状況をあらゆるチャネル をまたいで同期させることができました。

### 優れた業績



売上が前年対比で56%向上



取引数が前年対比で59%向上



ローンチ以降のwebセッション数が 32%向上



また、B2Bコマースの導入は、同社にとって販売代理店への売上分配を簡素化するための絶好の機会となりました。そのために、SmartOSCは、販売代理店のERPシステムをAdobe Commerceに統合しました。これにより販売代理店への支払いは、注文や商品の内容に応じて自動的におこなわれるようになりました。

さらに、SmartOSCは、ASUS製品の購入を検討している企業に向けてオンラインサービスを拡大するために、従業員購入プランを立ち上げ、プロモーションをおこないました。このプログラムは、対象地域の企業がASUS製品を購入することで、割引サービスを受けることができるというものです。

同社は、地域向けブランドサイトにコマース能力を付加したことで、売上とエンゲージメントの両方で優れた結果を得ました。2019年6月にAdobe Commerceをローンチして以降、前年対比で、PCとモバイルによる取引が59%、売上が56%向上するという大きな成果を達成したのです。



