

半導体からソフトウェアへ

ハイテク製造業のSynopsys、Adobe Experience Cloudにより運用効率を40倍向上



「包括的なAdobe Experience Cloudの機能は、当社のデジタルエクスペリエンスを変革し、新たな市場に備えるために必要となるあらゆるツールを提供してくれます」

Dave DeMaria氏 (Synopsys、コーポレートマーケティング担当コーポレートバイスプレジデント)

ソリューション

Adobe Experience Cloudを構成する

- Adobe Marketing Cloud: Adobe Experience Manager、Adobe Target
- Adobe Analytics Cloud: Adobe Analytics

成果

40倍 webコンテンツ制作を**スピードアップ**



4ヶ月で最初のマイクロサイトをオープン

10倍
迅速化

ページの読み込みを高速化してwebサイトの**パフォーマンス**を向上



パーソナライズされたエクスペリエンスで顧客を魅了



Synopsys

1986年設立

従業員数:11,000人超

米国カリフォルニア州マウンテンビュー

www.synopsys.com

パートナー

Hero Digital

本社: 米国カリフォルニア州サンフランシスコ

www.herodigital.com

課題

- ・ 新たな事業部門を通じて、新しい市場に自社のストーリーを伝えたい
- ・ webコンテンツをより迅速かつ効率的に制作できるようセルフサービスを促進したい
- ・ 最新かつ簡潔なコンテンツによって顧客体験を向上させたい
- ・ 買収した企業のwebサイトを、一貫性のあるひとつの顧客体験基盤に統合したい

ユースケース

- ・ デジタル基盤
- ・ コンテンツマーケティングとコンテンツ創出の高速化

半導体およびセキュリティ業界のリーダー

企業のwebサイトにアクセスする顧客の大部分は、製品やサービスに関する情報を探しています。また、企業のストーリーとその価値、および顧客自身の優先順位とそれらの価値が合っているかを確認したいと考えている場合もあるでしょう。

Synopsysは、魅力的なストーリーを持つ企業です。1986年に設立された同社は、半導体の設計ツールおよびサービスの世界的なリーダーであり、半導体IPに関して業界で最も幅広いポートフォリオを誇る企業です。

同社は最近、ソフトウェアセキュリティ業界への進出を決定しました。同社には、長年にわたるソフトウェアデザインの経験がありますが、その功績は半導体業界以外ではあまり知られていません。

「半導体関連の企業には、当社の名前は知られています。しかし、当社は全く新しい市場に進出しようとしており、顧客にブランド名を紹介しなければならない立場にあります。当社が新興企業でないことを顧客に理解してもらう必要があります。当社は長い歴史と25億ドルを超える年間売上を有するグローバル企業であり、信頼できるパートナーになり得えるのです」とSynopsysでコーポレートマーケティング担当コーポレートバイスプレジデントを務めるDave DeMaria氏は述べています

同社は新しいエキサイティングなコンテンツで顧客を引きつけるため、webサイトを一から作り直すことを決定しました。そして、頻繁な更新に対応するため、従業員が自らコンテンツを制作できる基盤が必要としていました。また、同社は買収を通じて成長を続けていたので、買収した企業のwebサイトをSynopsysブランドにすばやく統合する必要もありました。

同社の戦略には、他の業界トップレベルのソリューションと容易に統合できる顧客体験管理基盤が必要であったため、DeMaria氏は、既存のMicrosoft SharePointソリューションを別のソリューションに変更することを決定しました。同氏はあらゆるCMSを検討し、候補を絞り込み、最終的に、主要な要件を満たすAdobe Experience Cloudを構成するAdobe Marketing CloudのAdobe Experience Managerを選択しました。

「Adobe Experience Managerは圧倒的でした。極めて使いやすいだけでなく、機能性と拡張性の面でも最も優れています」とDeMaria氏は語っています。

成功に向けたパートナーシップ

デジタル変革プロジェクトを成功させるよう、Synopsysでは実装パートナーとしてHero Digitalの支援を受けることにしました。「アドビのデジタル基盤は強力で豊富な機能を備えていますが、新しいテクノロジーを最大限に活用するには経験が必要です。学習を続けている間にも、迅速に導入を進めるパートナーが求められていました。このパートナーシップにより、同社は厳しいスケジュールを守り、迅速な実装を実現してプロジェクトに活力を与えることができました」とHero DigitalでCTOを務めるTony Rems氏は語っています。

「Adobe Experience Managerは圧倒的でした。極めて使いやすいだけでなく、機能性と拡張性の面でも最も優れています」

「当社はセキュリティビジネスに携わっているので、セキュリティ上の欠陥は、いくら小規模なものであっても許容することはできません」

Dave DeMaria氏 (Synopsys、コーポレートマーケティング担当コーポレートバイスプレジデント)

Synopsysは、Hero Digitalおよびアドビとの連携により、わずか4ヶ月で最初のマイクロサイトを構築しました。マイクロサイトから始めたことにより、コンポーネントやテンプレート、ワークフローをテストする小規模で管理可能なプロジェクトに専念することができました。

また、DeMaria氏は、アドビがSynopsysと連携してセキュリティに取り組んだ方法を高く評価しています。「当社はセキュリティビジネスに携わっているので、セキュリティ上の欠陥は、いくら小規模なものであっても許容することはできません。アドビは非常に対応が早く、セキュリティに関する懸念事項を直ちに解決し、パートナーシップの価値を実証しました。Hero Digitalとアドビの専門家のおかげで、自分たちは競争に勝てるチームだと確信できました」とDeMaria氏は述べています。

コンテンツ制作を40倍スピードアップ

Synopsysではテンプレートとコンポーネントを活用し、4ヶ月でwebサイトの最初のフェーズをロールアウトしました。Adobe Experience Managerを使用したことで、コンテンツ制作プロセス全体を変革し、関係者全員が迅速に処理できるようになったのです。従来、同社では、数テラバイトのアセットが複数のシステムに分散していました。チームがwebサイトを変更したい場合、最初にマーケティングコミュニケーションチームやクリエイティブチームと連携してコアコンテンツを制作し、続いて、約4名で構成されるwebチームに必要なアセットをメールで送信し、webチームがそれらをSharePointにアップロードしていました。そのため、小規模な変更であっても、長い時間がかかっていたのです。

Adobe Experience Manager Assetsはアセットの管理や展開に対する障壁をなくし、セルフサービスモデルを実現します。これにより、コンテンツ制作者は、自らの手でアセットをリアルタイムに開発および管理可能になりました。現在、同社では数千ものアセットを保有していますが、離れた場所にいるチームでも、承認済アセットを新たに制作し、一元化されたリポジトリに保存できます。使用しているタグラインやロゴが最新のものであるかどうかを疑う余地はありません。組み込まれている連携機能を使用すれば、チームはAdobe Creative Cloudでアセットを制作して、Adobe Experience Manager Assetsに直接保管できます。

Adobe Experience Manager Sitesでは、Adobe Experience Manager Assetsからコンポーネントをテンプレートにドラッグ&ドロップするだけで、webコンテンツを制作および更新できます。トレーニングを受ければ、誰でも開発者やwebチームに依頼することなくコンテンツを制作できるようになります。より多くの関係者がwebコンテンツに携わるようになったことで、同社はより多くのコンテンツを迅速に制作できるようになりました。

「Adobe Experience Managerの導入によりプロセスが一新し、生産性が40倍に向上し、従来の基盤ではコンテンツを再構成するのにひとつのチームが2週間かかっていたところを、今ではふたりが2時間で完了できるようになりました。当社の目標はコストの削減ではありませんでしたが、膨大な量の不要な会議や電子メールがなくなったことで、チームは優れたコンテンツの制作というコアコンピタンスに集中できるようになりました」とDeMaria氏は語っています。

ソリューション概要

Adobe Experience Cloudの主な利用機能：

Adobe Marketing Cloud

- Adobe Experience Manager

- Sites

- Assets

- Adobe Target

Adobe Analytics Cloud

- Adobe Analytics

ソリューションパートナー

HERO_digital.

詳細情報

www.adobe.com/jp/marketing/experience-manager.html

www.adobe.com/jp/marketing/target.html

www.adobe.com/jp/analytics/adobe-analytics.html



Adobe
345 Park Avenue
San Jose, CA 95110-2704
USA
www.adobe.com/jp

デジタル基盤の構築

Adobe Experience Managerの活用により、Synopsisの新しいwebサイトは見た目が美しく、最新のコンテンツを備えた、モバイル対応の動的なレスポンシブデザインになりました。パフォーマンスも10倍に向上しています。

しかし、同社にとって、Adobe Experience Managerは始まりに過ぎません。Adobe Experience Cloudの他の統合製品も使用することで、同社は、パーソナライズされたエクスペリエンスの提供を推進すべく、デジタル基盤を強化しています。

同社はAdobe Targetを活用して、webサイトにパーソナライズされた検索機能を追加しています。これにより、新しいビジネス領域のコンテンツへの訪問者が必要な情報を見つけやすくなり、エンゲージメントを高めることができます。また、マーケターはAdobe Analyticsのダッシュボードを使用して、トレンドをリアルタイムで発見し、マーケットの変化にすばやく対応することができます。「当社は統合基盤の採用や、Adobe Experience Managerの選択に自信を持っています。また、Adobe Experience Cloudに含まれるAdobe TargetとAdobe Analyticsを導入することの価値を目の当たりにしました」とDeMaria氏は述べています。

ビジネスの成長をサポート

堅牢なデジタル基盤を手に入れた今、Synopsisは、デジタルの世界における存在感を高め、マーケティング施策においてさらに大きな成果を挙げようとしています。特に、分析を掘り下げ、パーソナライゼーションを使用して自社のソフトウェアセキュリティビジネスに新規顧客や関連業界を引きつけることを計画しています。パーソナライゼーションの拡大にともない、ユニークなアセットに対するニーズも高まっています。

「当社のwebサイトは、気軽に楽しめるより簡潔なコンテンツと、動画などのより視覚的なコンテンツへと移行中です。Adobe Experience Managerは、デジタルコンテンツ配信について考え直すきっかけとなりました。Adobe Experience Managerを利用することで、俊敏性に優れた先進的な企業となることができました」とDeMaria氏は語っています。