



アドビ株式会社
141-0032 品川区大崎 1-11-2
ゲートシティ大崎イーストタワー

カシオが国内で初めて、「Adobe Journey Optimizer」を 導入し、メールマーケティング経由のコンバージョンが 前年比 137%向上

～統合オムニチャネル ジャーニーオーケストレーションツールによりリアル
タイムにパーソナライズされた顧客体験を実現～

【2025 年 5 月 29 日】

アドビ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：中井陽子、以下 アドビ）は本日、カシオ計算機株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役 社長 CEO 増田裕一、以下 カシオ）が国内で初めて導入した、アドビの統合オムニチャネル ジャーニーオーケストレーションツール「[Adobe Journey Optimizer](#)」によって、顧客体験の向上と売上成長に大きな成果を上げたことを発表します。導入からわずか 2 か月余りで、EC サイトで販売している腕時計の在庫状況をリアルタイムに反映したメール配信を世界 15 か国で 100 施策以上展開し、リアルタイムにパーソナライズした顧客体験を実現しました。さらに、マーケティングメール経由のコンバージョン数は前年比 137%増加し、D2C 事業の年間売上は 2020 年比で 205%の成長を達成しています。

Adobe Journey Optimizer により、例えば、腕時計の会員登録を行った顧客に即座に次回購入時に使えるクーポンを配信する、商品をカートに入れた状態で購入まで至らなかった人に向けて商品購入の手続きが完了していないことを知らせる、在庫切れ商品の購入希望者に入荷を知らせるといった顧客のアクションをトリガーとしたメール配信を迅速化した結果、メールの開封率が 35.8%、CTR（クリックスルーレート）が 24%、メールからの購買率が 64%向上しました。

カシオは計算機や時計、電卓、電子辞書、電子楽器など幅広い製品を世界中で提供しています。2018 年にアドビの分析アプリケーション「[Adobe Analytics](#)」の導入を開始し 2020

年から本格的にグローバル分析基盤として展開、同年よりデジタルコンテンツ管理システム「Adobe Experience Manager」、e コマースプラットフォーム「Adobe Commerce」、テスト & ターゲティングソリューション「Adobe Target」を導入し、購入からその後のライフスタイルまで長期的に顧客との関係を構築できるブランド/EC サイトを提供してきました。これまで、アドビのソリューションと他社のマーケティングオートメーションツールを連携して顧客向けのメール配信を行っていましたが、顧客層が多様化し、商品ラインナップが拡大する中、年代やライフスタイルが異なる顧客に応じて、よりパーソナライズした情報提供を効率的に行う方法を模索していました。

ソリューションの選定にあたっては、既存のアドビソリューションとの親和性が高く、タイムリーにメール配信施策を行えることおよび今後計画している施策にも対応可能であることに重点を置いていました。また、海外に多くの拠点を抱えるカシオでは、アドビがグローバルの共通基盤として3年以上に渡って活用支援をしてきた点も採用の決め手のひとつとなりました。

カシオ計算機株式会社 デジタルイノベーション本部 マーケティングテクノロジー統轄部長の齋藤 隆行氏は次のように述べています。「Adobe Journey Optimizer の導入により、データを活用して、適切なお客様に、適切なコンテンツを、適切なタイミングで届ける『One to One マーケティング』を効率的に実現できることを嬉しく思います。今後はトリガーベースに加えて、あらゆるタイミングでさらにお客様に喜んでいただけるようなタイムリーな施策をグローバルで展開することを視野に入れています。」

アドビ株式会社 デジタルエクスペリエンス事業本部 専務執行役員 事業本部長の松山 敏夫は次のように述べています。

「デジタルにおけるパーソナライズした体験の提供がより一層重要となる中、業界に先駆けて Adobe Journey Optimizer を導入され、短期間に効果を感じていただいていることを嬉しく思います。引き続き、カシオ様が、世界中のお客様にいつでもどこでも最適な体験をリアルタイムに提供できるよう支援してまいります。」

Adobe Journey Optimizer について

Adobe Journey Optimizer は、CDP（Customer Data Platform）[Adobe Experience Platform](#) と、メール配信やプッシュ通知などのコンテンツ設計から配信管理を行う顧客エンゲージメント機能を単一のアプリケーションで実現するデジタルマーケティングソリューションです。AI と機械学習が最適なコミュニケーションのタイミングを予測し、顧客のリアルタイムなインサイトを活用して、定期配信（バッチ）から 1 to 1 の顧客体験（トリガー）、一時的な大量配信（ブラスト）までパーソナライズされた顧客体験を実現します。

■「アドビ」について

アドビはデジタル体験を通じて世界に変革をもたらします。

アドビに関する詳細な情報は、web サイト（<https://www.adobe.com/jp/about-adobe.html>）をご覧ください。

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