



ヘンケル、アドビとのパートナーシップを拡大 生成 AI 「Adobe Firefly」 で大規模なパーソナライゼーションを 実現

- Adobe Firefly Custom Models（パイロット版）により、自社のアセットで Adobe Firefly をトレーニングすることで、ブランド基準を遵守しつつ、商用的な安全性を確保し、パーソナライズしたコンテンツを迅速に作成
- 生成 AI によってコンテンツ制作を拡大することで、ヘンケルのコンテンツサプライチェーンを進化させ、デジタルマーケティングキャンペーン全体の効率化とアジャイルなワークフローを推進
- Adobe Experience Cloud と Adobe Firefly の生成 AI 機能により、パーソナライズされた体験を大規模かつ迅速に作成、提供、最適化することで、キャンペーンのコストと時間を削減

【2024 年 3 月 28 日】

※当資料は、2024 年 3 月 25 日に発表された[プレスリリース](#)の抄訳です。

アドビ（Nasdaq:ADBE）（本社：カリフォルニア州サンノゼ、以下アドビ）は本日、ドイツの多国籍企業ヘンケルとのパートナーシップの拡大を発表しました。[Adobe Firefly](#) と [Adobe Experience Cloud](#) を使用し、生成 AI によってコンテンツサプライチェーンを進化させることで、ヘンケルはグローバルなブランドポートフォリオ全体で大規模なパーソナライゼーションを実現します。

ヘンケルは LOCTITE（ロックタイト）、Persil（パーシル）、Schwarzkopf（シュワルツコフ）などのブランドを通じ、多角的なポートフォリオを展開しており、インダストリアル事業とコンシューマー向け事業で業界リーダーとしての地位を確立しています。多くのグローバル企業と同様、ヘンケルにおいても、デジタルマーケティングとオムニチャネルのキャンペーンや商品展開のニーズに対応するため、高品質かつパーソナライズされたコンテンツの需要が爆発的に増加しています。

「[Adobe Firefly Custom Models](#)」により、自社のアセットを用いて Adobe Firefly の生成 AI モデルのトレーニングと微調整を行うことで、ヘンケルはブランドに沿ったコンテンツを制作し、繰り返し作業を省いてコンテンツのプロダクションを迅速化することができます。例えば、同社のヘアケアブランドである Schwarzkopf のチームは、多様なビジュアルアセットを作成することで、ユーザーの髪の色、スタイル、長さに基づき商品のレコメンデーションを行うなど、真の one to one のパーソナライゼーションをサポートできます。

ヘンケルはこれまでも、パーソナライズされた顧客体験を先駆的に提供してきました。現在使用中のデジタルビジネスプラットフォームの RAQN は、[Adobe Experience Platform](#) や [Adobe Real-Time Customer Data Platform](#) といったアドビのエンタープライズアプリケーションを活用しており、同社は B2B/B2C ユーザーに関する包括的なビューを確保しています。

さらに、ヘンケルは今後、Adobe Experience Platform 上に構築された [Adobe Journey Optimizer](#) に組み込まれた生成 AI 機能を活用することで、多様なメッセージを自動生成してカスタマージャーニーを編成し、顧客エンゲージメントを促進します。Adobe Firefly で作成されたビジュアルアセットと組み合わせることで、同社はマーケティングキャンペーン、web サイト用クリエイティブ、モバイル体験のパーソナライズと提供を迅速に行い、顧客ロイヤルティを強化して、ユーザーのメッセージ疲れを回避することができます。

これまでのデジタルマーケティングキャンペーンは一般的に、アセットやコピーのバリエーションに制限がありました。生成 AI により、ヘンケルは様々なチャネル向けにコンテンツを組み合わせ、カスタマイズを行うことで、顧客に合わせたメッセージを増やすことができます。これまで数時間、数日間を要していたコンテンツ制作タスクが数分に短縮されることで、同社は一貫性、コンプライアンス、商用的な安全性を確保しつつ、ブランドに沿ったコンテンツを迅速に作成できます。

ヘンケルの CDO（チーフデジタルオフィサー）兼最高情報責任者（CIO）であるマイケル ニレス（Michael Nilles）氏は、次のように述べています。「かつてのインターネットと同様、生成 AI は社会と経済に創造的破壊をもたらしていますが、その勢いは電光石火というべきものです。イノベーションを推進し、ヘンケルの新たな機会を切り開くため、当社は最新のテクノロジーをいち早く採用、導入する必要があります。力強いパートナーであるアドビと協力し、責任ある生成 AI を使用してコンテンツとマーケティングのワークフローを大幅に進化させることで、今後はアセットの大

規模な制作とパーソナライズされたオムニチャネル体験の提供でイノベーションを起こしていきます。」

アドビの EMEA 担当プレジデントであるリュック ダマン (Luc Dammann) は、次のように述べています。「データ、コンテンツ、カスタマージャーニーを横断した大規模なパーソナライゼーションの可能性に関して、生成 AI は私たちの既成概念を覆す存在です。Adobe Firefly と Adobe Experience Cloud により、ヘンケルはネイティブ統合の生成 AI 機能を活用してデジタル戦略を強化しつつ、効率性を軸とした新たな基準を確立しており、象徴的なブランドによるコンテンツ制作、キャンペーン最適化、パーソナライズされた顧客体験のアプローチ方法を再創造しています。」

■ヘンケルについて

ヘンケルはブランド、イノベーション、テクノロジーにより、産業およびコンシューマー向け事業において世界中の市場をリードしています。アドヒーズテクノロジーズ（接着技術）事業部門は接着剤、シーリング剤、機能性コーティング剤市場のグローバルリーダーとなっています。コンシューマーブランド事業部門は特にランドリー&ホームケアやヘアの分野において、世界中の市場やカテゴリーをリードする地位を維持しています。ヘンケルには3つの強力なブランド、LOCTITE（ロックタイト）、Persil（パーシル）、Schwarzkopf（シュワルツコフ）があります。2023年度の売上高は215億ユーロを超え、調整後営業利益はおよそ26億ユーロでした。ヘンケルの優先株は、ドイツ株式指数DAXのリストに入っております。ヘンケルには長いサステナビリティの歴史があり、具体的な目標を掲げた明確なサステナビリティ戦略を推し進めます。1876年に創業したヘンケルは現在、世界に約48,000名の社員を擁し、多様なチームが強固な企業文化、共通の価値観と企業目的「Pioneers at heart for the good of generations」の元に結束しています。さらなる情報はこちらをご覧ください。<https://www.henkel.com/>

■「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。

©2024 Adobe. 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.