

「毎日新聞社」 デジタルのサブスクリプション・プラットフォーム にZuoraを採用

～サブスクリプション・ビジネス伸長に意欲～

サブスクリプション・ビジネスにおける収益化のためのプラットフォームを提供する Zuora（本社：米国カリフォルニア州サンフランシスコ、日本法人 Zuora Japan 株式会社：東京都千代田区、代表取締役社長 桑野 順一郎、以下 Zuora）は、株式会社毎日新聞社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 丸山 昌宏、以下毎日新聞社）が Zuora®プラットフォームを採用したことを発表します。

毎日新聞社は、2015年より紙媒体だけでなく有料のデジタルコンテンツを提供しはじめ、ニュースなどのコンテンツをサブスクリプションモデルで配信しています。有料記事が読み放題となる「スタンダード」プランに加え、2021年には紙面ビューアも使える「プレミアム」プランで、新たに長期コースを展開するなど、サービスの拡大を続けています。

毎日新聞社が保有するコンテンツと Zuora が提供するサブスクリプションのプラットフォームを組み合わせることで、顧客ニーズに合わせたプランを、より迅速、タイムリーに提供できるようになり、サブスクリプション・ビジネスの収益の向上を加速させることが期待されています。

■Zuora 採用の背景

毎日新聞社では、2015年からサブスクリプション・ビジネスを開始していましたが、常に変化し続ける市場に対応するために、より柔軟にプライシングやパッケージの変更ができ、新たなキャンペーンやサービスを企画・提供することができるプラットフォームを必要としていました。

そこで毎日新聞社では、必要な要件などを徹底的に洗い出し検討した結果、サブスクリプションにおけるサービス・プライシングに加え、課金・請求管理における柔軟性や拡張性、システムとしての信頼性、プラットフォームとして多くの導入実績やノウハウを持つことなどから Zuora の採用に至りました。

■新コース「プレミアムプラン長期コース（6カ月・12カ月）」を Zuora 採用によりわずか3週間で開始

毎日新聞社では、サブスクリプション・ビジネスのプラットフォームとして Zuora を採用した結果、これまでは企画から開発・開始までに数ヶ月以上を要していたサービスの開発を、たった3週間という短期間で終えることができました。そうして提供されたのが有料記事と紙面ビューアを長期契約でお得に使用できる新コース「プレミアムプラン長期コース（6カ月・12カ月）」です。

また、顧客データを分析できるようになり、顧客ニーズに応えたサービスも提供しやすくなりました。今後は、パーソナライズをはじめとした、さらに顧客に寄り添ったサービスの企画や展開などが容易となります。

Zuora のクラウドベースのサブスクリプション・プラットフォームは、日本語のサポートも充実しており、1,000 社以上のグローバル企業との取引による知識と経験が生かされています。それらを活用することで、常に変化する顧客ニーズを的確にとらえ、ニーズにタイムリーに応えるサービスを提供し続け、顧客との関係を強化することが可能となります。

お客様のコメント

毎日新聞社のデジタルトランスフォーメーション委員会 委員長 高添博之氏は次のように述べています。「サブスクリプション・ビジネスを伸ばさせて行くには、顧客ニーズに合ったサービスをタイムリーに展開する必要があります。グローバルにサブスクリプション・ビジネスを展開し、多くの実績がある Zuora のノウハウを活かすことで、それらを実現し、収益化につなげていきたいと思います。」

【毎日新聞社について】

1872 年に創業した毎日新聞社は、日刊新聞や雑誌・書籍の他、デジタルメディア事業を展開することで多くの読者を獲得。歴史的なスクープや調査報道、キャンペーン報道などを積み重ねています。デジタルメディア事業では、以前からサブスクリプション・ビジネスを行っており、業界からも注目を集めています。コンテンツ配信などのシステム開発は内製化しており、市場ニーズに合わせて柔軟に対応できるのも特徴の 1 つ。

コーポレートサイト <https://www.mainichi.co.jp/>

ニュースサイト <https://mainichi.jp/>

【Zuora について】

Zuora® は、あらゆる業界向けのサブスクリプション・ビジネスにおける収益向上を支援するプラットフォームを提供しています。

従来のプロダクト販売のビジネスモデルからサブスクリプション型のビジネスモデル（リカーリングビジネス）へのビジネスモデル変革の支援を行い、サブスクリプション・ビジネスにおける新規顧客獲得、既存顧客へのアップセル・クロスセルの強化、解約率の削減による収益向上と業務の効率化を実現します。また、従来の ERP や CRM、販売管理等のシステムでは対応できない、サブスクリプション・ビジネスのプライシング、見積、Web 販売、契約管理、請求・回収、売上集計、レポート・分析を、一気通貫のサービスで支援します。

Zuora は、ダイヤモンド、日経新聞、ファイナンシャルタイムズ、エコノミスト、ダウジョーンズ、DAZN、リコー、NEC、トヨタ、フィリップス、フォード、ゼネラルエレクトリック、Box、freee、Zoom、Zendesk など、世界中の 1,000 社以上の企業にサービスを提供していま

す。シリコンバレーに本社を置き、アトランタ、ボストン、デンバー、サンフランシスコ、ロンドン、パリ、ミュンヘン、北京、シドニー、チェンナイ、東京にオフィスを展開しています。Zuora のプラットフォームの詳細は、ウェブサイト< <https://jp.zuora.com/> >をご覧ください。

※Zuora は Zuora Inc. の登録商標です。すべての著作権を Zuora が所有します。Zuora, Subscription Economy and Powering the Subscription Economy, and Subscription Economy Index は、Zuora, Inc の商標または登録商標です。

※その他記載の商標は各社に帰属します。

※本プレスリリースの内容に関して、記載の事実と異なる解釈および、Zuora 社の第三者が承認、支持、スポンサーシップに関わることを禁じます。

【本プレスリリースに関するお問合せ】

Zuora Japan 株式会社 担当：マーケティング 齊藤

E-mail : marketing-jp@zuora.com