

\*本リリースは 2021 年 9 月 16 日に米国で発表したプレスリリースの抄訳をベースにしています  
(<https://www.zuora.com/press-release/zuora-launches-new-unified-monetization-solution/>)

**Zuora、新たに「Unified Monetization（統合収益化）」のソリューションをリリース  
サブスクリプションサービスに、非サブスクリプションを組み合わせた収益化で顧客を支援  
新たな業界におけるサブスクリプション・エコノミーへのシフトを促進**

クラウドベースのサブスクリプション管理プラットフォームで世界をリードする米国 Zuora Inc.の日本法人 Zuora Japan 株式会社（ズオラ・ジャパン、東京都千代田区、代表取締役社長 桑野 順一郎／以下、Zuora） (<https://jp.zuora.com/>) は、新たな統合収益化ソリューション「Unified Monetization」を発表しました。[所有よりも利用](#)<sup>1</sup>を好む顧客ニーズが増える中、企業はプロダクトを顧客が求める継続的なサービスへ変えていく新たな方法を模索しています。これらの新たなビジネスモデルを支援するため、Zuora は初めて自社のプラットフォームを、サブスクリプションにとどまらずに広げようとしています。このソリューションにより、企業はサブスクリプションに加えて、プロダクト販売、および利用した分だけ課金を行う利用量ベースのサービスを統合し、サービスとして収益化できるようになります。

所有から利用へのニーズの高まりを、[世界の消費者の 75%が示している](#)<sup>2</sup>ことから、プロダクト販売中心の企業は、競って自社のプロダクトを新たなサブスクリプション・サービスで補完しています。Zuora はこの新たなソリューションにより、より強力にこれらの企業がサブスクリプション・エコノミー®へ移行する後押しをしようとしています。また、デジタルサービス、サブスクリプションサービスを主体に提供している企業へも、プロダクト販売のようなワнтаイムのオファーを含めることで顧客ニーズにあわせてサービスを拡大し、サブスクリプション利用者（サブスクライバー）との関係性の醸成や強化を促進します。Zuora の顧客はワнтаイム、定期、または利用量ベースのサービスを自由に組み合わせて独自の継続的なサブスクリプション体験を顧客へ提供し、収益化できるようになります。

統合収益化ソリューションにより、企業はあらゆるものをサービスとして収益化できます。例えば、以下のようなサービスが考えられます：

- バーチャル会議のライセンスとウェブカメラやインストールサービスを統合する  
Telecommunication as a Service（テレコミュニケーション・アズ・ア・サービス）
- 電気自動車（EV）と EV 充電サービスを統合する  
Mobility as a Service（モビリティ・アズ・ア・サービス）

<sup>1</sup> “The End of Ownership Report,” Zuora, 2021

<sup>2</sup> “The End of Ownership Report,” Zuora, 2021

- ストリーミング動画とライブイベントのチケットを統合する  
Contents as a Service (コンテンツ・アズ・ア・サービス)

Zuora のプロダクトおよびエンジニアリング最高責任者を務める Sri Srinivasan は次のように述べています：「次世代のビジネスを変革するためにはサブスクリプションが不可欠ですが、それだけが唯一の選択肢ではありません。最高のサブスクリプション体験を実現するために、企業は定期、利用、ワンタイムオファーを組み合わせた新しい方法で提供をすることを目指しています」

また、Zuora は、企業や開発者向けの拡張性高いプラットフォーム「Zuora Central Platform」に関し、企業のさらなるスピードアップを支援する以下多数の新機能強化も行いました。

- コーディング時間を最大 80%削減して、最大 5 倍のスピードで新たなアプリケーションを立ち上げられるようにする、新たなソフトウェア開発キット (SDK)
- 完全に設定可能なユーザー体験によりビジネスユーザーのアプリ内生産性を引き上げる、新たな設定可能 UI
- Zuora の導入を最大 30%高速化する、新たな IT ツール

Zuora Central Platform は、1 時間に 300 万件以上の請求書进行处理している顧客や、1 億人以上の加入者にサービスを提供している顧客など、企業の需要に応えるべく構築されています。

Quentch (クエンチ) 社でアーキテクチャ担当副社長を務める Trevor Owens 氏は次のように述べています：「当社の製品や現場サービスの提供を支援するために、Zuora が革新的なペースで開発を進めていることに感激しています。「Unified Monetization (統合化収益)」は、当社の全てのプロダクト、サブスクリプションサービスの請求業務を単一のプラットフォームでシームレスに行い、必要に応じて 1 つの請求書にまとめることもできる柔軟性を提供してくれるでしょう。これにより、現在行われている面倒なバックエンドでの統合やデータ照合の作業が不要となり、単一のプラットフォーム上で "Water-as-a-Service" のマネタイズを迅速に行うことができます」

Ventana Research (ベンタナ・リサーチ) 社のスティーブン・ハレル副社長兼リサーチディレクターは次のように述べています：「サブスクリプション・ビジネスモデルと優れた顧客体験は、多くの企業に共通する重要な課題です。サブスクリプション・モデルのポジティブな顧客体験に重要となるポイントは、『シームレス』という言葉に集約することができます。単発の物販と利用ベースのプロダクトやサービスを組み合わせた混合型のビジネスモデルを採用している企業にとって、このシームレスな処理こそが、プロセス全体を支えるシステムがバラバラである可能性を顧客に気づかれないようにするために最も重要なのです」

### 【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、売上計上、会計仕訳、レポート・分析を、一気通貫のサービスで支援します。

Zuora は、セイコーエプソン、リコー、トヨタ、毎日新聞社、シーメンス、フォード、Box、free、チームスピリット、Zoom 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