

Zuora、収益認識自動化ソリューション「Zuora Revenue」 日本国内での提供開始を決定

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、収益認識の自動化サービスソリューション「Zuora Revenue」の日本での提供開始を決定。2022 年初旬頃からの提供開始を予定しています。Zuora Revenue は、サブスクリプションビジネスの拡大により、複雑性を増す企業の収益認識プロセスを自動化するソリューションで、国際会計基準 IFRS 第 15 号「顧客との契約から生じる収益」への対応に加え、日本でも 2021 年 4 月から適用開始された「収益認識に関する会計基準（新収益認識基準）」に対応しています。企業はリアルタイムで収益を認識し、コンプライアンスリスクを最小限に抑え、ビジネス上の意思決定による収益への影響をより正確に予測可能となります。

サブスクリプション・ビジネスで成功している企業は、サブスクライバー（サブスクリプションサービス利用者）のニーズにあわせた提供形態にすることが成長の鍵であることと認識しています。つまり、プライシング・パッケージング、見積もり、注文、契約を顧客ニーズに応じ、いつでも柔軟に変更できるようにすることです。実際に、Subscribed Institute *1 の[ベンチマーク](#)によると、顧客が自由にサブスクリプション・サービスを変更できる環境を提供している企業は、そうでない企業に比べて 5 倍の速さで成長できるという結果が出ています。

しかし、サブスクライバーの自由度を高めることは、契約の追加、更新、休止、再開など契約変更の都度、収益認識額の再評価、再計算が発生することになります。Subscribed Institute のベンチマークのデータによると、企業はサブスクライバー1 人あたり年間平均 5 回の変更機会を経験しています。さらに、IFRS 第 15 号や日本の新しい収益認識基準では、収益をいつ、どのように認識すべきかを評価するために必要な作業が大幅に増加し、契約の識別から収益認識まで 5 つのステップが導入されました。これらは、サブスクリプション用に構築されていないシステムにとっては、圧倒的な量と複雑な処理が必要となります。

新基準に基づいて収益認識を自動化していない企業にとっては、以下がサブスクリプションビジネス成長を妨げる障害となります。

- ・表計算ソフトや時間のかかる手作業での収益の計算は、人員やリソースを必要とし、決算処理に時間がかかり、人為的なミスが発生しやすくなる。

- ・複数システムにまたがる一貫性のないデータ参照による複雑な会計処理を適用することで、監査期間の長期化、エラー、収益の修正などのリスクが増大する。

- ・データの可視性がないまま、プライシングや請求の変更などのビジネス上の意思決定を行った場合、収益を適切に予測できない。

Zuora Revenue は、サブスクリプション取引のすべてを理解し、IFRS 第 15 号や新収益認識基準で定められた 5 ステップに対応、高度な自動化処理を提供する唯一の収益認識自動化ソリューションです。

Zuora Revenue の主な機能は以下の通りです。

- ・継続的なサブスクリプションの収益認識自動化により、月次・四半期・年次決算の早期化を実現します。課金や請求、収益認識プロセスを統合することで、顧客が定期的にサブスクリプションプランを変更することで生じる複雑な契約を容易に管理することができ、サブスクリプションの注文～売上までの各ステップで、収益認識を自動化することができます。

- ・収益を認識するための基準対応プロセスの自動化。新収益認識基準、ASC 606、IFRS 第 15 号、SSP (Standalone Selling Price : 独立販売価格)、履行義務などの基準に対応するプロセスを自動化することで、企業は新基準での収益認識を正確に管理し、会計スタッフの作業負担を大幅に軽減、会計・請求ミスのリスクを低減し、決算プロセスを短縮することができます。

- ・収益認識のためのデータ収集により、ビジネス上の意思決定による収益への影響を正確に予測することができます。ビジネスの成長を可能にし、より効率的なコラボレーションを実現するために、収益認識運用から発生する日々のデータを使用して、プライシングやパッケージング戦略などの上流プロセスを改善するためのアドバイスを提供します。

*Subscribed Institute : 500 を超えるサブスクリプション企業から 1000 人を超える幹部を擁する世界最大のサブスク専門シンクタンクです。

【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、freee、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