

## Zuora、複雑化するビジネスモデルの決算即日完了を支援する

### Real-Time Revenue を提供開始

#### ～サブスクリプション、物販、サービス（保守、コンサル）まで対応～

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、収益を自動的に認識、照合、分析し、煩雑な作業を自動で行うことができ、同時に新たなインサイトを活用して収益に関する戦略的な決定を行える Zuora Revenue、Real-Time Revenue for Zuora® Revenue を4月25日（月）より提供開始します。

サブスクリプション、物販、サービス（保守、コンサル）、従量課金サービスなどが混在するようになり、企業のプライシングモデルは、より複雑になっています。そのため、決算プロセスもさらに複雑になり、ヒューマンエラーが起きやすくなるとともに、何週間もかかることがあります。時間が浪費され、リスクも増えることで、収益予測が困難になります。

Real-Time Revenue の導入により、企業は決算期末の切迫した状況を減らすことができます。新しい決算プロセスダッシュボードは、継続的に収益を認識し、解決が必要なエラーを即座に特定してお知らせします。従来の報告プロセスでは、何週間も前の古いデータを生成することがありました。それに対して Zuora Revenue では、新しい「収益分析」が即座に単一ページで表示されるようになります。リアルタイムで更新されるため、より正確に予測することができます。また、新たな収益目標を設定し、達成するうえでも役立ちます。

また、国際会計基準 IFRS 第15号への対応や「収益認識に関する会計基準（新収益認識基準）」適用により、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、複雑化しました。Zuora Revenue は、IFRS 第15号や新収益認識基準で定められた5ステップにも対応、高度な自動化処理を提供します。

Zuora の製品担当ゼネラルマネージャー兼執行役員のカーシク・ラマモーシーは、「期末の決算作業は、もはや面倒な作業ではなくなります」と述べています。「Zuora Revenue の登場により、締め日の決算完了が実現可能になりました。取引が計上されるのと同時に、財務諸表が更新されるのです」

現在までに Zuora の製品群は拡張し、請求から回収、収益認識までがリアルタイムにつな

がる完結したものになりました。Zuora Revenue は、サブスクリプション、物販、サービス（保守、コンサル）、従量課金サービスを様々に組み合わせた企業に対応した収益認識ソリューションを備えています。それによって、サブスクリプションをはじめとした全ての取引の受注から収益までのプロセスで頻繁に生じる変化を簡単に管理できます。

シスコシステムズの収益会計業務責任者、ルチアナ・マダロツツォ氏は、「Zuora Revenue の導入により、決算作業にかかる時間が短縮されました。そして、Real-Time Revenue が登場したことで、さらに大幅な時間短縮が見込まれ、より価値の高い活動に注力できることに期待しています」と述べています。

MGI Research の共同創業者兼マネージング・ディレクターのアンドリュー・デイリー氏は、「現在でさえ、多くの組織が手作業による Excel ベースの収益管理プロセスに依存しています。自動化を行わないことは、隠れたエラーや、決算報告の修正再表示、財務諸表に対する信頼性の喪失につながります」と述べています。「組織は、積極的に収益管理の仕組みを刷新し、収益化のプロセスをほぼリアルタイムで隅々まで可視化するべきです」

Zuora Revenue のより詳しい情報については、[こちら](#)を参照ください。

将来の見通しに関する記述について

このプレスリリース資料で言及されている製品、特長、および機能は、2022年2月21日に一般提供が見込まれています。ただし、あらゆる製品、特長、または機能に関する開発、リリース、および時期は、Zuora の自由な裁量に委ねられており、変更される可能性があります。このプレスリリースには、Zuora の製品「Real-Time Revenue」に期待される利益について、将来の見通しに関する記述が含まれています。過去の事実に関する記述以外は、将来の見通しに関する記述と見なされることがあります。2021年9月3日、新規株式公開に際して米国証券取引委員会（SEC）に提出した Zuora の最終目論見書における「Risk Factors（リスク要因）」の項、および Zuora が SEC に随時提出する可能性のあるその他の文書に記載されているリスクや、その他の多くの要因により、将来の見通しに関する記述で述べられている、または示唆されている内容と、実際の結果は大きく異なる可能性があります。このプレスリリースにおける将来の見通しに関する記述は、本プレスリリース発行日時点における予想に基づいており、新しい情報や将来の出来事が生じた場合でも、その他の場合においても、Zuora は将来の見通しに関する記述を更新または改訂する義務を負わないものとします。

### 【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