

Zuora が Zephr を買収 統合ソリューションで企業の顧客関係構築と収益化をより後押し メディア業界におけるリーダーシップとプラットフォームのイノベーションを加速

本リリースは 2022 年 8 月 2 4 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

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 Zuora Inc.（本社：米国カリフォルニア州レッドウッドシティ、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、世界的なデジタル出版およびメディアで利用されている主要なサブスクリプションエクスペリエンスプラットフォームである [Zephr](#)（ゼファー）の買収を発表しました。Zuora®の既存パートナーである Zephr のソリューションは、現在、両社共通の顧客に使用されており、今回の買収により、Zuora の製品群を即座に拡張することができます。

メディア・出版業界は、購読者（サブスクライバー）の需要の高まりに対応するために、新たなデジタルサービスを継続的に展開し、収益化することで活況を呈しています。Zuora は、Bloomberg（ブルームバーグ）、DAZN（ダゾーン）、Guardian News & Media（ガーディアン・ニュース・アンド・メディア）、Penske Media Corporation（PMC/ペンスキー・メディア・コーポレーション）などの顧客を持ち、この分野においてリーダー的な地位を確立しています。

そこに Zephr が加わることで、統合されたソリューションは、メディアやそれ以外の分野においても、より大きなチャンスを生み出すことになるでしょう。

Zephr のプラットフォームは、ID 管理、インテリジェントトライアル、ダイナミックペイウォール、エンタイトルメント管理、およびすべての加入者にパーソナライズされた体験を提供するための意思決定エンジンなどの機能により、毎月約 80 億件のリクエストに対応しています。

Zuora の「Billing - 課金請求」、「Collect - 回収」、そして「Revenue - 収益認識」システムのデータ（四半期ごとに数百億ドルの取引量）と統合することで、あらゆる業界の企業が、サブスクライバーの行動をよりよく理解し、適切なデジタルサービスを試行しながら、顧客体験を最適化することによって、サブスクライバーとの関係構築・収益化を可能にします。

サブスクリプション・エコノミー（Subscription Economy®）に属する企業にとって、新しいデジタルサービスを迅速に立ち上げ、試行する能力は非常に重要です。Zuora の Subscribed Institute（サブスクライブド・インスティテュート）の調査によると、急成長しているメディア企業は、同業他社の2倍の頻度で価格とパッケージを変更しています^[1]。

しかし、ほとんどの企業は、変化するサブスクライバーのニーズへの対応がしづらい、時代遅れのシステムに悩まされています。Zephr を Zuora の製品群に加えることで、企業は刻々と変化するニーズに迅速に応えることができ、最終的にサブスクライバーのコンバージョン、リテンション、成長を促進することができます。

「メディア業界の勝者は、新サービス、バンドル、オファーに関して継続的に革新を行っている企業です。そして、メディア業界が進む先には、他の業界も追随していくことでしょう」と、Zuora の CEO 兼創業者のティエン・ツォ（Tien Tzuo）は述べています。「これこそが、Zuora と Zephr を組み合わせることの意義なのです。私たちは、ZEO（関係者は誰もが Zuora の CEO という造語）の仲間をファミリーに迎え入れることに興奮しています」

「私たちの焦点は、顧客が期待する体験を提供するための俊敏性を顧客に与えることでした——それは最初のデジタルインタラクションから始まり、コンバージョン、そしてサービスの更新に至るまでです」と、Zephr の CEO、ジェームズ・ヘンダーソン（James Henderson）は述べています。「私たちのプラットフォームが向かう先へと加速させ、すべての顧客にサブスクライバーとの関係を育成し、収益化する力を与えるために、Zuora に参加することは正しい決定でした」

ジェームズ・ヘンダーソンとクリス・スコット（Chris Scott）によって2018年に設立された Zephr は、収益成長の加速に焦点を当てたサブスクリプションプラットフォームとして立ち上げられました。主な顧客に News Corp（ニュース・コープ）、McClatchy（マクラッチー）、Bauer（バウアー）などがあります。買収成立後、Zephr は Zuora の「Billing - 課金請求」、「Collect - 回収」、「Revenue - 収益認識」とともに、Zuora が提供する既存の製品群の一部となる予定です。Zephr の社員は Zuora に入社し、イノベーションの推進と統合された顧客基盤の成功を継続します。

買収の詳細

買収契約に基づき、Zuora は Zephr の買収完了時に現金 4400 万ドルを支払い、さらに、一定の財務目標に従った最大 600 万ドルのアーンアウト対価を支払う予定です。買収完了時には、Zuora の年間経常収益（ARR）に約 500 万ドルの貢献をすると見込んでいます。

買収は 9 月上旬に完了する予定です。Zuora の財務アドバイザーは Foros（フォロス）が、法務アドバイザーは Fenwick & West（フェンウィック & ウェスト）が務めています。Zephr に対しては、Stifel（シュティフェル）が財務アドバイザーを、Cooley（クーリー）が法務アドバイザーを務めています。

2023 年 1 月 31 日締め の 2023 年度について、Zuora はこの買収により約 200 万ドルのサブスクリプション収入が追加されると見込んでおり、これが営業費用の増加を吸収して Non-GAAP ベースの営業損失には影響がないものと予想しています。

■Zephr について

Zephr は、ロンドンに本社を置くサブスクリプションエクスペリエンスプラットフォームのリーディングカンパニーであり、世界の主要なデジタル出版およびメディア企業の収益成長を加速させることに注力しています。Zephr は、直感的なユーザーインターフェイスとプラグアンドプレイの統合機能を組み合わせたベスト・オブ・ブリードのソリューションで、商業・技術チームが強力な顧客関係を構築し、すべての顧客に適切なタイミングで適切な価格のパーソナライズされた体験を提供できるようにしています。Zephr で、御社のサブスクリプション収益の可能性を引き出してください。

■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（ストック型ビジネス）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、Box、Ford、Penske Media Corporation、Schneider Electric、Siemens、Xplornet、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。

将来予測に関する記述について

本プレスリリースには、次に上げるような、リスクと不確実性を伴う将来予想に関する記述が含まれています。

- ・ Zuora の事業戦略、計画、将来の事業目標に関する記述。
- ・ Zephr の買収提案が Zuora の事業および将来の財務・経営成績に与える影響の予測
- ・ Zuora が Zephr の事業および技術を正常に統合する能力、買収によるシナジーおよび利益の予想額と時期等
- ・ サブスクリプション型企業と非サブスクリプション型企業の価格設定活動や予想される成長および傾向に関する Zuora の「Subscribed Institute」による調査に関する記述
- ・ 「サブスクリプション・エコノミー」のペースに関する傾向を含む Zuora の市場機会予測
- ・ サブスクリプション関連製品の市場およびこの市場の動向、将来の成長および関連する目標、当社のビジネスモデル、当社製品への需要、当社製品から期待される利益および規模など、当社の業界およびビジネスに対する予測：および買収を含む製品ポートフォリオの拡大に関する予測。

実際の結果が、本プレスリリースに記載された内容と大きく異なる可能性がある要因には、以下のようなものがあります。

Zuora の戦略、優先事項、または計画の実行が予想以上に長期化するリスク：為替レートの変動、インフレ、景気後退の影響を含む一般的な市場、ビジネス、競争、経済状況、市場の変動に伴う当社株式の取引価格の変動：ウクライナで進行中の紛争等の戦争、紛争またはテロ行為を含む政治情勢、進行中の新型コロナウイルス感染症のパンデミックおよびその他の公衆衛生上の危機に対する今後の対応およびその影響。

当社の業績に影響を与えるその他のリスクや不確実性は、2022年4月30日に終了した四半期に係る当社の四半期報告書（フォーム 10-Q）の「Risk Factors（リスク要因）」の見出しの下に記載されており、当社ウェブサイトの「Investors（投資家向け情報）」ページ

(<https://investor.zuora.com>) および米国証券取引委員会のウェブサイト (www.sec.gov) に掲載されています。

また、追加情報は、2022年7月31日に終了した四半期に係るフォーム 10-Q 報告書に記載される予定です。ここに記載されているすべての将来見通しに関する記述は、本書の日付の時点で入手可能な情報に基づくものであり、新しい情報または将来の事象により、これらの記述を更新する義務を負うものではありません。

[1] 「2021年 Media Industry Report (メディア・インダストリー・レポート)」、Zuora、2021年2月

【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