

ビッグローブが課金・請求システム刷新のために Zuora を採用

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 Inc.（本社：米国カリフォルニア州 Redwood City、日本法人 Zuora Japan 株式会社：東京都中央区、代表取締役社長 桑野 順一郎、以下 Zuora）は、ビッグローブ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長 山田 靖久、以下、ビッグローブ）が課金・請求システムの刷新のために、サブスクリプションサービスのあらゆるビジネスモデルの収益化を実現する Zuora ソリューションを採用したことを発表します。また、この度 Zuora Japan が稼働開始を発表した日本データセンター上で Zuora を利用する企業として、日本で初の事例となります。

■採用の背景

インターネット等のネットワークを利用した情報サービス提供および付帯・関連業務をサブスクリプション・ビジネスとするビッグローブでは、35年間の長きに渡り課金・請求システムを使用してきたことにより複雑化・老朽化が進み、システムの柔軟性、拡張性、スケーラビリティが不足することで、システム保守・運用コストの高止まりや、ビジネスニーズへの迅速な対応が困難な状態でした。そこで、ビッグローブは課金・請求システムのアーキテクチャについて抜本的な見直しに着手しました。その中で、市場変化へ即座に対応するため、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 の採用を決定しました。

今回、稼働開始を発表した Zuora 日本データセンター上の Zuora の採用により、ビッグローブでは複雑な課金・請求業務プロセスの効率化が可能となり、ビジネスのスケールに合わせた拡張が容易になります。具体的には、以下を実現していく予定です。

- バックオフィスの自動化・柔軟性・拡張性強化：
課金・請求業務プロセスを Zuora により一括で自動化することにより運用プロセスを効率化するとともに、お客さまのニーズに応じた多彩な決済方法にも柔軟に対応できるようになり、事業成長に合わせたシステムの拡張性を確保します。

- Zuora 日本データセンターによる国内での信頼性の高い基盤提供：
ビッグローブがすでに利用している CRM や ERP と国内での Zuora の統合的な連携により、お客さまに信頼性の高いサービスを提供し続けることが可能となります。

■ Zuora について

Zuora は、サブスクリプション・ビジネスの上流から下流までのプロセス（プライシング・契約管理・請求管理・回収管理）を高度に自動化し、頻繁な変更がある場合でも、設定ベースで定義が可能なため迅速な対応が行えます。ビジネスのスケールに合わせて拡張可能で、大量のトランザクションデータの処理が行えます。

【特徴】

- 上流から下流までのプロセスを一気通貫に自動処理することで、サービス提供に関するボトルネックを解消。顧客ニーズや市況の変化に合わせたサービス提供が迅速に行える環境を提供します。
- Zuora が提供するベストプラクティスの活用によりシステム運用コスト・改修コストを大幅に削減します。
- 課金・請求基盤としてスケーラビリティを備え、膨大な取引量にも対応し、多彩な決済方法にも柔軟に対応します。

■ ビッグローブ株式会社の取締役執行役員常務 高宮 展樹氏コメント

サブスクリプション・ビジネスにおけるベストプラクティスを提供する Zuora の採用により、ビッグローブの課金・請求システムは刷新され、将来に向けて多様化するお客さまのニーズに応じて多彩な決済方法にも柔軟に対応できるようになり、我々の事業成長に合わせた拡張性を手に入れることができます。また、Zuora 日本データセンターでの Zuora のサービス活用により、お客さまに信頼性の高いサービスを提供できると確信しています。

■ ビッグローブ株式会社について

BIGLOBE は、インターネットサービスを通じ人と社会の多様な未来づくりに貢献する「SDGs Action by BIGLOBE」を推進しています。高速インターネット接続サービスや格

安 SIM、クラウドサービスなど、あらゆるお客さまのデジタルライフを豊かにする革新的なサービスと技術で、社会の発展に貢献しています。

<https://www.biglobe.co.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（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、収益認識、レポート・分析を、一気通貫のサービスで支援します。

Zuora は、ソニー、リコー、トヨタ、日産自動車、朝日新聞社、毎日新聞社、富士通、三菱電機、シーメンス、free、SmartHR、STORES、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。

© 2024 Zuora, Inc. 無断複写・複製・転載を禁じます。Zuora、Subscription Economy、Powering the Subscription Economy は Zuora, Inc. の商標または登録商標です。その他の名称およびブランドは、他の組織の財産として主張される可能性があります。本プレスリリースのいかなる部分も、反対の意味で解釈されるべきではなく、また、Zuora, Inc. または本プレスリリースのいずれかの部分に対するサードパーティによる承認、裏付け、または支持として解釈されるべきではありません。