

Zuora 従量課金のサービス強化と日本国内でのサービス提供を開始

～2024年4月30日に発表した Togai 買収を経て、

Zuora ソリューションとしての Togai 製品を 11 月より日本国内で提供開始～

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、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、2024 年 4 月 30 日に従量課金ソリューションを提供する Togai の買収を発表し、同年 5 月にその買収を完了しました。その後の準備を経て、Zuora のマネタイズスイートの一部として、グローバルの他の地域に続き 11 月より日本国内でも Togai 製品の提供を開始することを正式にお知らせします。Togai のローコードビルダーと開発者フレンドリーなインターフェースを活用し、生のイベントデータの測定や評価を迅速に設定できるようになることで、Zuora は開発者と財務チームの連携を強化し、従量課金モデルの導入、最適化を支援します。

生成 AI (GenAI) の急速な普及により、企業は利用ベースのビジネスモデルに注目しています。しかし、このモデルを収益化するには高い技術的負荷とコストが伴い、多くの企業が十分に対応できていないのが現状です。開発者は製品イベントデータを自社構築システムで個別に管理しなければならず、財務チームが請求書の作成や収益認識に必要な情報を得ることが困難になっています。Togai の技術により、Zuora のマネタイズスイートはさらに強化され、開発者が財務チームと連携し、既存のデータ環境に簡単にプラグインしてさまざまな課金モデルを構築・運用できるようになります。Togai のメータリングシステムは複数のソースからのデータ収集を簡易化し、柔軟なレーティングエンジンにより様々なパッケージやバンドル化が可能です。さらに、Togai の管理者インターフェースを通じて開発者は数分で利用を開始でき、毎日最大 10 億件のイベントを処理し、データの完全な追跡と監査機能により顧客とのトラブルも削減します。加えて、収益シミュレーション機能と事前構築された CRM コネクタにより、営業チームにアップセルや契約更新の機会を提供します。



■ Zuora の創業者兼 CEO である Tien Tzuo 氏コメント

Togai の先進的なメータリングとレーティング機能は、市場をリードする Zuora のマネタイズスイートをさらに強化し、従量課金モデルの実現を加速します。当社は、次世代の収益化を支援するため、開発者と財務チームが連携しやすいソリューションを提供する立場にあります。

Togai は Abhishek Rajagopal、Aravind Sriraman、Tholkappiyan Velavan により 2022 年に設立され、今回の買収に伴い、従業員とともに Zuora に加わりました。現在はグローバル市場でのサービス提供が順次開始されており、11 月には日本国内でもサービス提供を開始し、日本市場においても企業の収益化を支援する新たな選択肢を提供してまいります。

■ Togai の CEO 兼共同設立者である [1] Abhishek Rajagopal 氏コメント

Togai は、あらゆるタイプの価格設定をモデル化し、確実に拡張できる、すぐに使える柔軟なソリューションで、数時間で本番稼動を可能にします。「Zuora と Togai を組み合わせることは、Zuora のエンド・ツー・エンドのマネタイゼーション・テクノロジーのスケールと、柔軟なメータリングとレーティングを融合させるための正しい決断です。

※Togai についてもっと知りたい方は、[こちら](#)をご覧ください。

■ 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 Total Monetization 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、freee、SmarterHR、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。

■ 将来の見通しに関する記述

本プレスリリースは、Zuora, Inc. (以下、「Zuora」、「当社」、「当社」) による、係争中のトガイの買収に関するものです。本プレスリリースには、将来の見通しに関する記述が含まれている可能性があります。計画」、「継続」、「期待」、「予定」などの言葉やその変化形および類似の表現は、将来見通しに関する記述を識別するためのものです。このような将来の見通しに関する記述には、革新的なビジネスモデルを実現し、企業の利用収益化を促進する Zuora の能力、Togai の買収提案が Zuora のビジネスに与える予想される時期や影響、Zuora の技術革新への継続的な投資、Zuora の製品および買収後の Zuora 製品群の拡張により期待される利益に関する記述など、リスクや不確実性が含まれます。これには、Zuora の戦略、優先事項、または計画の実行に予想以上の時間がかかることに伴うリスク、Zuora または Togai が主要な人材を確保したり、顧客との関係を維持したりする能力に対する今回の発表の影響、買収により現在の計画や業務が混乱するリスク、買収を適時に完了する当事者の能力、慣習的なクロージング承認や条件の充足、一般的な市場、ビジネス、競争、経済状況などが含まれます。

これらのリスク、および本リリースに含まれる将来の見通しに関する記述に含まれる、またはそれによって意図されるものとは実際の結果や業績が大きく異なる原因となりうるその他のリスクや不確実性に関する情報は、2024 年 1 月 31 日を期末とする会計年度の年次報告書（フォーム 10-K）の「リスク要因」の見出しの下に記載されており、同報告書は当社ウェブサイトの「投資家」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

(www.sec.gov) で入手できます。また、追加情報は、2024 年 4 月 30 日に終了する四半期の Form 10-Q 四半期報告書、および当社が米国証券取引委員会に随時提出するその他の文書に記載されます。ここに記載されている将来の見通しに関する記述はすべて、本書の日付現在において当社が入手可能な情報に基づいています。法律で義務付けられている範囲を除き、当社は新たな情報、将来の出来事、その他の結果として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。

© 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。