

Zuora Japan、SaaS企業 CFO必見 NRR活用の成長戦略を解説！

【ウェビナー】収益最大化と安定的な企業運営にはARR、MRR、Churn、ARPUだけでは不十分、
もう一つの最重要指標NRRとその活用法について解説
2025年3月26日(水) 16:00よりZOOMにて開催

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(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:東京都中央区、代表取締役社長 桑野 順一郎、以下Zuora)は、2025年3月26日(水)に、SaaS企業のCFO向けに成長戦略及び収益最大化において重要な指標となるNRR(ネットリテンションレート)の活用について解説するウェビナーを開催いたします。



▼詳細・お申し込みはこちら

<https://x.gd/zlim3>

【ウェビナー開催背景】

現在、多くの日本企業ではARPA(平均売上単価)が主要指標として用いられていますが、米国のSaaS企業ではNRR(ネットリテンションレート)が成長の鍵とされています。調査によると、ARR 1,000万ドル(約15億円)以上のSaaS企業では、収益の80～90%を既存顧客が生み出しており、顧客継続やナーチャリングが企業の収益最大化の決め手となっています。加えて、海外市場においてはNRRが120%を超える企業は市場評価や株価の成長率も高い傾向にあります。

このようなことから、SaaS企業における成長戦略の指標としてNRRは非常に重要な指標であることが伺えます。そこで本ウェビナーでは、SaaS企業のCFO向けにNRRを活用した成長戦略及び収益最大化の手法と投資対効果(ROI)を高めるための財務戦略を解説いたします。

【ウェビナー内容】

- SaaS企業におけるNRRの重要性について
- NRRを活用した成長戦略について
- NRRを活用した財務戦略について

【SaaS CFO必見】

「世界標準のKPI「NRR」の活用が重要な理由とは？～ARR、MRR、Churn、ARPUだけ見ては不十分～」 ウェビナー概要

開催日 : 2025年3月26日(水)

時間 : 16:00-16:30

形式 : Zoomによるオンライン配信

参加費 : 無料(事前登録制)

講師 : Zuora Japan株式会社 Solution Consulting部

ソリューションコンサルタント 北川 恭平

※ 競合他社、パートナー企業からのお申込みはお断りさせていただく場合がございます。

※ プログラム内容は変更となる場合がございます。

申し込み:<https://x.gd/zlim3>

■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、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。