

Zuora、生成AI時代の“収益化”を再定義する CxOサミット「The Future of Monetization」を11月12日に開催 ～ SaaS経営層が一堂に会し、収益化の新戦略とKPIを語る限定ビジネスイベント ～

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11月12日(水)に「CxOサミット – The Future of Monetization Summit」を開催いたします。



本イベントは、生成AI時代の収益化戦略をテーマに、米国Zuora本社より創業者兼CEO Tien T zuo氏、CAO(最高会計責任者)Matt Dobson氏が来日し、SaaS業界の最前線で求められる新たな価値提供・組織設計・KPI変革について語ります。また、日本を代表するSaaSスタートアップ3社(Hacobu/PeopleX/ゼロボード)の経営者も登壇。投資加速と収益化のギャップに直面するリアルな経営課題とその打開策を共有します。AI時代において“価格戦略・価値設計・財務指標”がどう変化するのか――。グローバルトレンドを背景に、経営者が次に備えるべき収益化の本質を問い直す、実践型イベントです。

■開催概要

イベント名: CxOサミット – The Future of Monetization Summit

日時 : 2025年11月12日(水)15:00開場/15:30開演

会場 : MyNavi Place@歌舞伎座タワー
(東京都中央区銀座4丁目12-15 歌舞伎座タワー23階)

主催 : Zuora Japan株式会社

形式 : リアル会場開催(完全招待制)

申込 : 下記イベント公式サイトよりお申し込みください

<https://www.zuora.com/jp/resources/events/saas-monetization-summit/#RegisterSeatForm>

■開催の背景

近年、AIや生成AIの進化により、SaaSビジネスにおける「収益化」の再設計が急務となっています。プロダクトの差別化や営業戦略だけでなく、「どうマネタイズするか」「どのように顧客価値を最大化するか」といったテーマが、CxOにとって喫緊の課題として浮上しています。

Zuoraでは、これまでグローバルで600社以上の収益戦略支援を通じて蓄積した知見をもとに、本サミットを開催。収益モデルの進化、AI時代の財務戦略、脱・単一価格の価格設計など、変革期のSaaS企業が直面する論点を深掘りします。

■イベントプログラム

15:00 | Door Open:受付開始

15:30 | 基調講演

「生成AI収益化とファイナンス組織に求められる新たな役割」

登壇者:Tien Tzuo(Zuora Inc. 創業者 兼 CEO)

SaaSの提唱者であるTienが、生成AI時代の収益化に求められるCxOの視点と、財務・経営組織における再定義を語ります。

16:10 | スペシャルセッション

「SaaSグロースの財務戦略:投資家が注目するAI時代の新KPI(仮)」

登壇者:Matt Dobson(Zuora Inc. Chief Accounting Officer)

16:40 | Japan Top Runners セッション①

登壇者:濱崎 惟 氏(株式会社Hacobu 取締役 執行役員CFO)

物流業界のDXを牽引するHacobuにおける、投資対効果の最大化に向けた財務戦略を解説。

16:55 | Japan Top Runners セッション②

登壇者:橘 大地 氏(株式会社PeopleX 代表取締役CEO)

急成長SaaSのPeopleXが取り組む、顧客価値を収益へ転換する価格戦略・成長戦略の実践例を紹介。

17:10 | Japan Top Runners セッション③

登壇者:渡慶次 道隆 氏(株式会社ゼロボード 代表取締役)

脱炭素経営を支援するゼロボードによる、次世代SaaSモデルと顧客提供価値の革新について。

17:25 | パネルディスカッション

「AI時代に求められる収益モデルはどうあるべきか?組織やKPIはどう変わるのか?」

モデレーター:福山 太郎 氏(Rice Capital 代表パートナー)

パネリスト:Tien Tzuo、濱崎 惟 氏、橘 大地 氏、渡慶次 道隆 氏

日本と米国のSaaS経営層によるクロスボーダー議論。AI時代の成長指標や収益モデル変革について、多面的に掘り下げます。

17:55 | ネットワーキングセッション

登壇者や参加者同士の交流を通じ、具体的な成長課題の共有や連携の機会を提供します。

■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。