

**Asana、Zuora の Revenue 製品群を導入し  
複雑な価格戦略とグローバルな収益基盤を再構築**  
-成長と変化を前提とした“エンタープライズグレード”の財務インフラを整備-

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、グローバルにコラボレーティブワークマネジメントを展開する Asana, Inc.(以下 Asana)において、Zuora Revenue および Zuora Billing を導入いただいたことをお知らせいたします。



**【導入背景】**

Asana は、人と組織が最大限に事業を成すことを目指し、リーダーやチームの協業を支援するコラボレーティブワークマネジメントツールを提供しています。近年は、複数のプラン設計、ユーザーごとの利用状況に応じた柔軟な契約体系、エンタープライズ契約、マルチプロダクト戦略などを推進し、収益化の多様化を図ってきました。

一方で、売上や契約形態の急速な変化により、従来の ERP では対応しきれない複雑性が発生。各部門でのマニュアル作業が増え、データの一元管理や収益認識の正確性が大きな課題となっていました。

**【導入効果】**

Asana は、Zuora Billing および Zuora Revenue を導入し、エンタープライズレベルの高度な製品構成や、地域・通貨・課金モデルの異なる複数チャネルからの契約、複数年契約／請求書発行など、多様化するニーズに柔軟に対応できる体制を整えました。

また、AI による収益認識の自動化により、財務部門・会計部門のオペレーション効率を大幅に改善。データのリアルタイムな可視化や、グローバル全体での整合性確保も実現しています。

**【Asana について】**

法人名:Asana, Inc.

代表:Dan Rogers

所在:633 Folsom Street, Suite 100 San Francisco, CA 94107 United States

事業概要:コラボレーティブワークマネジメントツールの開発・提供

**【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、国内ではソニー、リコー、トヨタ、朝日新聞社、富士通、三菱電機、freee、SmartHR、弁護士ドットコム、STORES、弥生など、世界中では 1,000 社以上の企業に対し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。