

Zuora、Gartner「継続課金アプリケーション部門」の Magic Quadrant™ において 2 年連続でリーダーに選出 -収益化支援の実績と戦略性が評価、リーダーポジションを獲得-

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、米調査会社 Gartner, Inc.(本社: 米国コネチカット州スタンフォード)が 2025 年 10 月に発行した「継続課金アプリケーション部門」の Magic Quadrant™において、リーダーとして選出されたことを発表いたします※1。

なお、同レポートにおける評価は、「実行能力(Ability to Execute)」と「ビジョンの完全性(Completeness of Vision)」の 2 軸に基づいて行われており、Zuora はこれらの観点から高く評価され、リーダーに選出されました。

※1 出典: Gartner「Magic Quadrant for Recurring Billing Applications」、2025 年 10 月発行
<https://www.gartner.com/en/documents/7057698>

▼詳細はこちらのページをご確認ください:

<https://www.zuora.com/jp/resource/2025-gartner-magic-quadrant-for-recurring-billing-applications/>



【Zuora 最高製品技術責任者(CPO 兼 CTO) Pete Hirsch 氏コメント】

企業は、市場ニーズの変化に迅速に対応するため、サブスクリプション型、従量課金型、ハイブリッド型など、複数の収益モデルを柔軟に組み合わせ、常に収益化の形を進化させていく必要があります。特に、生成 AI の登場により、AI を活用した製品の提供方法や価格設計には、これまでにない複雑性が求められるようになっていきます。

今回 Gartner 社より“リーダー”として認められたことは、Zuora が持つ拡張性の高いプラットフォームと、顧客の実課題に向き合ってきた知見の深さが評価されたものと受け止めています。Zuora は今後も、企業が確信を持ってビジネスの変革と成長に取り組めるよう、収益化の仕組みづくりを支援してまいります。

【Zuora Monetization Platform(収益化プラットフォーム)とは】

Zuora Monetization Platform(収益化プラットフォーム)は、価格設計から請求、決済、収益認識までを一気通貫で支援する、柔軟なモジュール型の収益化プラットフォームです。

SaaS やサブスクリプション、従量課金型をはじめとする多様なビジネスモデルを、迅速に立ち上げ、スケールさせることが可能です。

【Zuora で実現できること】

- Order-to-Cash の統合管理
見積もりから請求、回収、決済、収益認識までを単一のシステムで一元管理。
部門間の連携をスムーズにし、「締め処理にそのまま使えるデータ(close-ready data)」を実現します。
- 使用量ベースの収益化を加速
AI 搭載サービスや従量課金型モデルに対応し、リアルタイムの使用データを正確に計測・請求・収益認識。
法令準拠のもと、信頼性の高いエンドツーエンドのアーキテクチャで自動化を推進します。
- 柔軟かつインテリジェントな価格設計のテスト運用
顧客セグメントごとの価格・パッケージの最適化や、新たな料金モデルの検証を、
エンジニアのリソースに依存せず、ビジネス部門主導でスピーディに実施できます。
- サブスクリバラーのライフサイクルを一元管理
契約更新・アップグレード・支払い・プラン変更など、サブスクリバラーのライフサイクル全体を
自動オーケストレーション。
グローバル市場をまたいだオペレーションにも対応します。
- 収益認識の自動化と精度向上
契約変更にも柔軟に対応しつつ、監査対応を簡素化。
GAAP(米国会計基準)に準拠したレポーティングと開示に対応し、決算業務の迅速化と透明
性を実現します。

【Gartner Magic Quadrant™について】

Gartner Magic Quadrant™は、特定の市場における主要ベンダーの競争力を、4 つの象限(リーダー／チャレンジャー／ビジョナリー／ニッチプレイヤー)に分類し、視覚的に示す評価レポートです。

特に、市場の成長性が高く、ベンダーごとの特性が明確な分野において、Gartner 独自の厳格な基準に基づき、各企業の「実行能力」と「ビジョンの完全性」が評価されます。経営層や IT 実務担当者にとって、製品・ベンダー選定の判断を後押しする中立的なインサイトとして、世界中で広く活用されています。

▼2025 年度版 Recurring Billing Applications 部門 Gartner Magic Quadrant™
レポート(英語版のみのご提供) はこちら

<https://www.zuora.com/resource/2025-gartner-magic-quadrant-for-recurring-billing-applications/>

【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、一貫通貫のサービスで支援します。

Zuora Japan 株式会社

2025 年 11 月 25 日

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://www.zuora.com/jp/>>をご覧ください。