

\*本リリースは2019年10月3日に米国で発表したプレスリリースの抄訳をベースにしています

2019年10月16日

Zuora Japan 株式会社

## サブスクリプション・エコノミーはこの7年半で350%以上成長

Zuora のサブスクリプション・エコノミー・インデックスに新たに組み入れられた業界（製造およびIoT）が、サブスクリプション収益成長率でトップに立ち、業界ベンチマークの5倍以上の成長を記録

**カリフォルニア州サンマテオ** -- 2019年10月3日 -- クラウドベースのサブスクリプション・マネジメント・プラットフォームのリーディングプロバイダーである [Zuora, Inc.](#) (NYSE : ZUO) は本日、半期ごとに調査している [サブスクリプション・エコノミー・インデックス \(SEI\)](#)（現状英文レポートです。日本語版は追って公開予定となります）の最新版を発表しました。SEI は、サブスクリプション・ビジネスの総体的な実態と成長を数値的に明らかにすることを目的としたものです。SEI では2012年1月の統計開始以来、サブスクリプション・ビジネスによるインパクトを業界別に分析し、SaaS、IoT、製造、出版、メディア、テレコミュニケーション、ビジネスサービスといった業界にてサブスクリプション・ビジネスと S&P500 企業のベンチマークとを比較してきました。

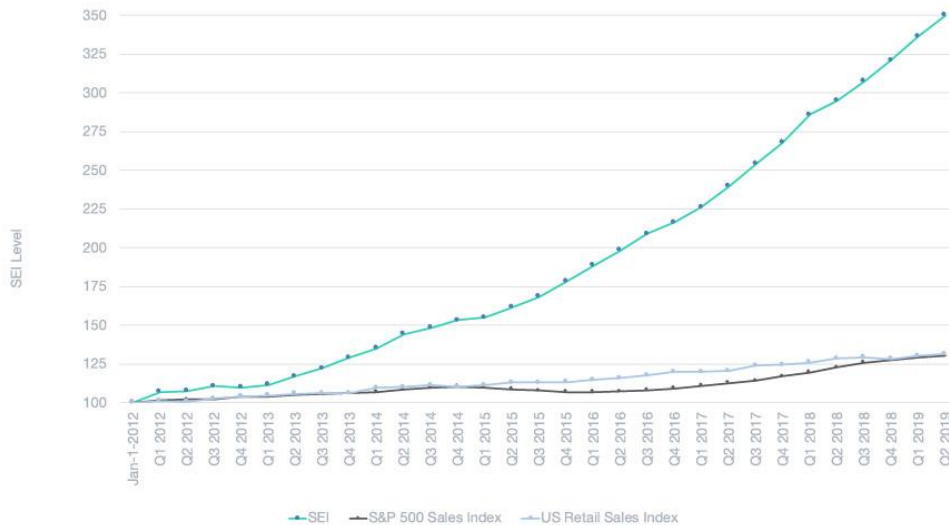
物理的に製品を所有することよりも便利なデジタルサービスへのアクセスを求める消費者の増加を背景に、サブスクリプション・エコノミー®はこの7年半で着実に成長を遂げ、その成長率は350%以上に及んでいます。実際、[IDCの予測](#)では、世界最大規模の企業の50%が、2020年までにその事業の大半をデジタルで強化された製品、サービス、カスタマー・エクスペリエンスに依存するようになるとされています。

最新のSEI レポートにも、この驚くべき成長に多くの業界が寄与していることが示されています。SEI レポートの対象となる業界では、その成長率が平均で同じ業界のベンチマークの2~5倍に及んでいます。

「サブスクリプション・エコノミーは1つや2つの業界に限られたものではありません。現在では、より多くの幅広い業界にて、急速で安定した長期成長を実現するため、製品のみをビジネスの中核に置くことから、サブスクリプションをその中核へ置くことへのシフトが起きています」と、Zuora の **チーフデータサイエンティストであるカール・ゴールド** は述べています。「SEI レポートには、そうしたサブ

スクリプションへのシフトが従来の SaaS 企業の枠を超えて製造業やビジネスサービスといった業界へも及んでいることが示されており、現在のデジタル時代におけるサブスクリプション・ビジネスモデルの驚異的な価値を明らかにしています」

### THE SUBSCRIPTION ECONOMY INDEX LEVEL VERSUS S&P 500 AND RETAIL SALES GROWTH



**ZUORA**

説明：全体として SEI は、2012 年 1 月 1 日から 2019 年 6 月 30 日までの期間の年率換算で、サブスクリプション・ビジネスの収益が S&P500 の約 5 倍（18.2%対 3.6%）、米国小売業の約 5 倍（18.2%対 3.7%）の速さで成長していることを明らかにしました。

SEI レポートには、サブスクリプション・エコノミーの長期にわたる大きな影響力と、さまざまな業界におけるこのビジネスモデルの実現可能性が裏付けられています。その主な発見事項を以下に紹介します。

- **ビジネスサービスおよび製造業では全業界の中でチャーンレートが最も低く、それぞれ 16.2% と 20.4% でした。一方でチャーンレートが最も高かったのは、メディア（37.1%）と出版（28.2%）でした。**
- **IoT および製造業界のサブスクリプション企業では、収益成長率が同業界の S&P 500 ベンチマークの 5 倍以上に及んでいました。IoT 業界のサブスクリプション・ビジネスは、1 アカウント**

当たりの平均収益（ARPA）の年間成長率でもトップに立ち、SEI の平均である 6.5%の 2 倍以上に及ぶ 14.3%を記録しました。

- **出版業界は、使用量ベースの価格設定（従量課金）からの売上の割合が他の業界と比較して最も低く（17%）、一方で使用量ベースの価格設定（従量課金）の割合が最も高かった業界はビジネスサービス（57%）でした。**

これらの業界の調査結果から導き出された包括的なサブスクリプション・エコノミーの洞察には、次のものが含まれます。

- **ビジネスにとって重要な機能を提供するサブスクリプションでは、顧客チャーンレートが低くなっている。**「チャーンレートの低さは、ミッションクリティカルな機能を提供し、業務に深く食い込む傾向のある B2B サブスクリプションの『スティッキネス（顧客をサービス利用にとどまらせる粘着度）』に起因している可能性があります。またこれは、サブスクリプションにシフトする新たな参入者がこのビジネスモデルへの最初の参入者から学びを得ていることを示唆している可能性もあります」（カール・ゴールド）
- **新しいサービスの開始と収益化が、個々のアカウントの大幅な成長に寄与している。**「デジタルサービスやコネクテッドハードウェアに伴うアドオンやアップセルの機会が ARPA の高い成長率を支えています。」（カール・ゴールド）
- **使用量ベースの価格設定（従量課金）を組み込むことで、チャーンレートの抑制と全体的なサブスクリプションの成長を促進している。**「一般的に使用量に基づく請求を採用していない出版業界などの企業では、採用している SaaS やビジネスサービスなどの企業よりもチャーンレートが高くなっています。このことから、使用量ベースの価格設定（従量課金）のバランスの良さと柔軟性が顧客エンゲージメントと顧客リテンションレート（維持率）に大きな役割を果たしていることが読み取れます。」（カール・ゴールド）

サブスクリプション・エコノミー・インデックス（SEI）の全レポートは[こちら](#)（現状英文レポートです。日本語版は追って公開予定となります）からダウンロードいただけます。このレポートには、サブスクリプション収益成長率、チャーンレート、顧客ベース成長率、1 アカウント当たりの平均収益の成長率、利用量ベースの収益、電子決済といったテーマについて、その詳細が、業界別（SaaS、IoT、製造、出版、メディア、テレコミュニケーション、ビジネスサービス）および地域別（EMEA、北米、APAC）に記載されています。

## **Zuora, Inc.について**

Zuora は業界をリードするクラウドベースのサブスクリプション・マネジメント・プラットフォームであり、あらゆる業界のサブスクリプション・ビジネス向け記録システムとしての機能を果たします。サブスクリプション・エコノミー (Subscription Economy®) を推進する Zuora®プラットフォームは、動的な継続サブスクリプション・ビジネスモデルに特化して設計されており、請求および収益認識を含め、サブスクリプションの受注から入金までのプロセス全体を自動化および調整するインテリジェントなサブスクリプション・マネジメント・ハブとしての役割を果たしています。Zuora は、リコー、NEC、ゼネラルエレクトリック、Box、DocuSign、freee、弥生、チームスピリット、SmartHR、Okta、Zoom、Zendesk、AT&T、トリップアドバイザー、ダイヤモンド社、弁護士ドットコム、など、世界中で 1,000 社以上の企業にサービスを提供しています。本社はシリコンバレーにあり、米国、EMEA、APAC でグローバルにオフィスを展開しています。Zuora のプラットフォームに関する詳細は、<https://jp.zuora.com/> にてご確認ください。

## **将来予想に関する記述**

本プレスリリースおよびレポートには、複数のリスク、不確実性、および仮定を伴う将来予想に関する記述が含まれています。そうした記述には、デジタルを活用した製品およびサブスクリプション e コマースの市場において期待される成長およびトレンドに関する記述が含まれますが、これに限定されません。過去の事実に関する記述以外は、将来予想に関する記述です。実際の結果は、さまざまな要因により、将来予想に関する記述の内容またはこれに暗示されるものとは大幅に異なる可能性があります。またこのレポートには、市場データおよび特定のその他の統計情報、ならびに業界アナリストまたは市場調査会社による予想が含まれます。Zuora は、こうしたサードパーティのレポートが信頼できるものであると考えますが、その基礎となるデータの出典、手法、または仮定に対する独自の検証は実施していません。推定、予想、予測、市場調査、または同様の手法に基づく情報は、本質的に不確実性を伴うものであり、この情報に反映される事象や状況は実際の事象や状況と大幅に異なることがあります。

© 2019 Zuora, Inc. 無断複写・複製・転載を禁じます。Zuora、Subscription Economy Index、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。

出典：Zuora Financial

## **【本プレスリリースに関するお問合せ】**

Zuora Japan 株式会社 担当：マーケティング 三浦 ([jp.marketing@zuora.com](mailto:jp.marketing@zuora.com))