

## AI 時代のあらゆるビジネスモデルに迅速に対応 「Zuora Monetization Catalog」を発表

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 / Representative Director & Regional VP, Japan 岩上 茂樹、以下 Zuora)は、IT 依存や複雑な手作業をなくし、新しい料金プランの価格設定およびリリースを迅速に行える「Zuora Monetization Catalog(以下マネタイゼーション カタログ)」を発表したことをお知らせいたします。



AI 時代を見据えて設計された本機能を利用することで、企業の市場投入スピードを高め、販売モデルを柔軟に進化させ、データドリブンな意思決定を支えます。

B2B 顧客、B2C 顧客いずれにおいても料金プランに「柔軟性」を求める回答しています。このようなニーズに対し、企業は価格改定や AI を活用した新サービスなど、新しい収益化モデルへの柔軟かつ迅速な対応を迫られています。Zuora のマネタイゼーション カタログは、契約・請求データを正確に管理し、顧客ニーズに合わせた価格最適化・個別最適化を可能にし、企業成長を後押しします。

### 【Zuora Monetization Catalog の主な特長】

#### ・動的な価格設定

顧客属性、地域、利用状況などの属性に応じて価格を動的に決定し、収益最大化を支援。

#### ・バンドル構成

製品を柔軟に組み合わせ、顧客の状況やニーズに合った最適解を提供。

#### ・機能・権限管理

プランやオプション、セットごとの利用可能機能を定義・管理し、機能単位での収益化やアップセルを可能に。

#### ・チャネル横断の一貫性

ストアフロント、見積作成、請求、収益認識まで単一プラットフォームで管理し、異なるシステム間での照合作業を不要に。

#### ・従量課金とレーティング

使用量、超過料金、ティア、プリペイド／コミットなど多様な従量課金モデルを設定ベースで正確に処理。

### 【報道関係者様からのお問合せ先】

Zuora Japan PR 事務局(株式会社イニシャル内) 担当: 柳下、羅  
TEL: 03-5572-6062 FAX: 03-5572-6065 MAIL: zuorajapan@vectorinc.co.jp

- ・AI活用を前提とした設計

メタデータのタグ付けによりAIが情報を理解しやすくし、将来的なAIによる価格最適化にも対応。LLM（大規模言語モデル）や社内AIアシスタントでも活用可能。

**【Zuora プロダクトマネジメント担当シニアバイスプレジデント Shakir Karim 氏コメント】**

「従来のシステムは、製品イノベーションの妨げになることがありました。AI時代に対応するためには、より迅速に動き、即座に適応し、データを活用した賢い判断が求められます。動的な価格設定やパッケージング、購買体験といった適切な基盤があれば、企業は顧客の購買行動に合わせて販売方法を最適化できます。」

**【Tradeweb のファイナンス・トランسفォーメーション担当マネージングディレクターWazma Emon 氏コメント】**

「Zuoraのマネタイゼーションカタログは、業界が長年求め続けてきた基盤と言えます。従来の請求システムは静的フィールドと事前開発されたロジックが中心で、実際の取引を表現するために無数のカスタムフィールドを維持する必要がありました。この新しい基盤により、無制限の属性データを価格設定に活かせるようになり、市場成長に合わせた料金設計、不況期のリスク軽減、顧客ごとの最適化などが柔軟に実現します。」

**【MGI Research の共同創設者・マネージングディレクターAndrew Dailey 氏コメント】**

「企業はこれまでにないスピードで価格、パッケージ、製品を市場投入する必要に迫られています。一方顧客は料金プランを自ら吟味し選択する力を持ちはじめています。こうした状況により、企業はバックオフィス業務に負担をかけずに迅速に市場へ投入できる、柔軟なソリューションへの投資を求められています。」

**【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、国内ではソニー、リコー、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。

**【報道関係者様からのお問合せ先】**

Zuora Japan PR事務局（株式会社イニシャル内）担当：柳下、羅  
TEL：03-5572-6062 FAX：03-5572-6065 MAIL：zuorajapan@vectorinc.co.jp