

**「SaaS is Dead (SaaS の終焉)」は現実となるのか
Salesforce”11 番目の社員“が語る、AI 時代の生存戦略と SaaS の次なる進化
—Zuora Japan、特別対談動画を公開—**

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、AI 時代における SaaS ビジネスの進化と生存戦略をテーマにした特別サイトを公開しました。

本特別サイトでは、「SaaS is Dead(SaaS の終焉)」という挑発的な問いを起点に、かつて「NO SOFTWARE」を掲げ SaaS 市場を創った伝説の創業者が、AI による「第 2 のパラダイムシフト」をどう勝ち抜くか、その解を提示します。



特別サイトはこちらにてご確認ください:

<https://www.zuora.com/jp/resource/founders-keepers/>

【特別サイト内コンテンツ・ハイライト】

- **SaaS ビジネスモデル誕生の舞台裏**
SDR(インサイドセールス)やリード管理の仕組みは、いかにして生まれたのか。
SaaS の黎明期を支えた思想と試行錯誤を振り返ります。
- **「SaaS is Dead」の先にあるもの**
インターネット革命と AI 革命の共通点から読み解く、既存企業が AI を取り込み進化するための条件とは。
- **AI 時代における成功の優先順位**
多くの創業者や経営者が陥りがちな罠と、戦術以前に向き合うべき本質的な要素を解説します。

2025 年 11 月 12 日(水)に開催しました「CxO サミット – The Future of Monetization Summit」でも大きな議論を呼んだ「SaaS is Dead」というテーマは、既存の SaaS が AI に取って代わられるのか、それとも AI を取り込み進化するのかという、世界中のビジネスリーダーに共通する問いです。本特別サイトでは、このパラダイムシフトを単なる危機論としてではなく、「次なる進化の起点」として捉え直します。

本コンテンツの中心となるのは、Salesforce の 11 番目の社員として“NO SOFTWARE”キャンペーンを主導し、SaaS 革命を牽引してきた Zuora 創業者 兼 CEO のティエン・ツォ(Tien Tzuo)によるメッセージです。オンプレミス全盛の時代に SaaS という新しいビジネスモデルを生み出してきた彼が、現在の AI 革命をどのように見ているのかを語ります。

「SaaS の終わり」と「AI の始まり」が交差する今、ツォは、かつてインターネット革命の中で SaaS が誕生した過程と、現在の AI ブームとの共通点を示しながら、既存企業が AI を取り込み進化していくために必要な視点や優先順位を提示します。戦術や短期的な施策にとらわれがちな現代において、経営者や事業責任者が本当に向き合うべき本質的な変革論を提示する内容となっています。また本特別サイトでは、SaaS ビジネスモデル誕生の舞台裏として、インサイドセールス(SDR)の原型や「リード管理」という仕組みが、いかにカオスな状況の中から生まれたのかについても紹介しています。まだ言葉さえ存在しなかった時代に、どのようにして“SaaS の型”が形作られていったのかを振り返ることで、AI 時代における新たな型づくりへの示唆を提供します。

さらに、日本のスタートアップ・投資の第一線で活躍する Rice Capital 代表パートナーの福山太郎氏も登場。日米双方の視点から、AI 時代におけるスタートアップや SaaS 企業の成長戦略について議論します。

Zuora は、本特別サイトを通じて、AI 時代におけるサブスクリプション・ビジネスのあり方や、SaaS の次なる進化についての議論を喚起し、日本のビジネスリーダーが未来に向けた意思決定を行うための一助となることを目指します。

【登場者プロフィール】

- **Tien Tzuo (ティエン・ツォ) 氏**

Zuora Inc. 創業者 兼 CEO。Salesforce の 11 番目の社員として入社し、CMO (最高マーケティング責任者)や CSO(最高戦略責任者)を歴任。“NO SOFTWARE”のキャンペーンを主導し SaaS ビジネスの礎を築く。その後 Zuora を創業し、サブスクリプション・エコノミーの提唱者として知られる。

- **福山 太郎 氏**

Rice Capital 代表パートナー。起業家として AnyPerk (現 Fond)を創業し、日本人として初めて Y Combinator に参加。現在は Rice Capital の代表パートナーとして、グローバルな知見を活かし日米のスタートアップ投資・支援を行う。

【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、SmarterHR、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。