

Zuora Japan、不動産テック企業・いい生活にサブスクリプション管理基盤を提供 -新料金プランを数日で展開できる体制を構築し、事業成長を支援-

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、不動産業界向けに SaaS 型サービスを提供する株式会社いい生活(東京都港区、代表取締役社長 CEO:前野 善一、以下:いい生活)に、サブスクリプション管理に特化した SaaS「Zuora Billing」および「Zuora Revenue」が採用されたことを発表しました。

本導入により、いい生活は契約管理・請求・収益認識を一体で管理する基盤を構築し、従来は導入までに 3 カ月以上を要していた新たな料金プランを、数日で提供開始できる体制を実現しています。



【導入背景】

いい生活は、不動産業界向けに SaaS 型サービスを提供する不動産テック企業として、業界の業務効率化と DX を推進してまいりました。同社では長年、オンプレミス型の基幹システム(ERP)を活用し、安定した業務運用を行ってきましたが、システムおよびサーバーの保守終了が迫ったことを受け、次世代基盤への刷新を検討することとなりました。

単なるシステム更改も選択肢として検討しましたが、コスト面や将来的な柔軟性を考慮すると十分なメリットを見出すことが難しく、これを機に「今後の事業成長を支える基盤とは何か」をゼロベースで見直す判断に至りました。検討にあたって重視したのは、既存契約を確実に移行できること、オンプレミスではなく SaaS ベースであること、そして将来的な事業拡大を見据え、柔軟な料金設計や売り方に対応できることです。特に、アジャイルな営業活動が求められる時代を見据え、料金プランの多様化や、価格決定後すぐに提供開始できるスピード感を実現できる基盤の構築が不可欠であると考えました。

こうした背景のもと、いい生活はサブスクリプション管理に特化した SaaS である「Zuora Billing」を導入しました。さらに、属人化しがちな収益認識業務を標準化するため、「Zuora Revenue」を追加導入し、契約管理から請求、収益認識までを一気通貫で支える基盤を構築しました。

※詳細は特別サイトにてご確認いただけます:

<https://www.zuora.com/jp/our-customers/case-studies/e-seikatsu/>

【今後の展望】

Zuora の導入により、いい生活は新たな料金プランを数日でリリースできる俊敏な事業基盤を実現しました。これにより、市場や顧客ニーズの変化に迅速に対応しながら、業務スピードと品質を両立した事業運営が可能となっています。

今後は、この柔軟なサブスクリプション管理基盤を活かし、早期の経営目標として掲げる5,000社の顧客獲得に向けた事業拡大を加速してまいります。あわせて、AI時代を見据えた新たな料金モデルやサービスの検討も進めており、蓄積されたデータを活用した付加価値の高いサービス提供を目指します。自社でのSaaSトランスフォーメーションを通じて得た知見や成功体験は、顧客への提案価値として還元され、不動産業界全体のDX推進にもつながっています。

いい生活は今後も、Zuoraを基盤としたサブスクリプション管理体制の進化を通じて、不動産テックの先駆者として業界の変革をリードしてまいります。

【いい生活について】

商号:株式会社いい生活

代表:前野 善一

所在地:東京都港区南麻布五丁目2番32号 興和広尾ビル3F

事業概要:

いい生活は「テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を」ミッションに掲げ、不動産業務クラウドサービス、不動産プラットフォームサービスを提供する不動産テック企業です。不動産市場の法改正やIT化に迅速柔軟に対応し、不動産業務を網羅するフルラインナップのSaaSで不動産市場のDXを推進しています。いい生活は、不動産市場に関連する企業はもちろん日本各地のエリアに寄り添ったソリューションで、「心地いいくらしが循環する、社会のしづみをつくる」ビジョン実現を目指します。

【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。