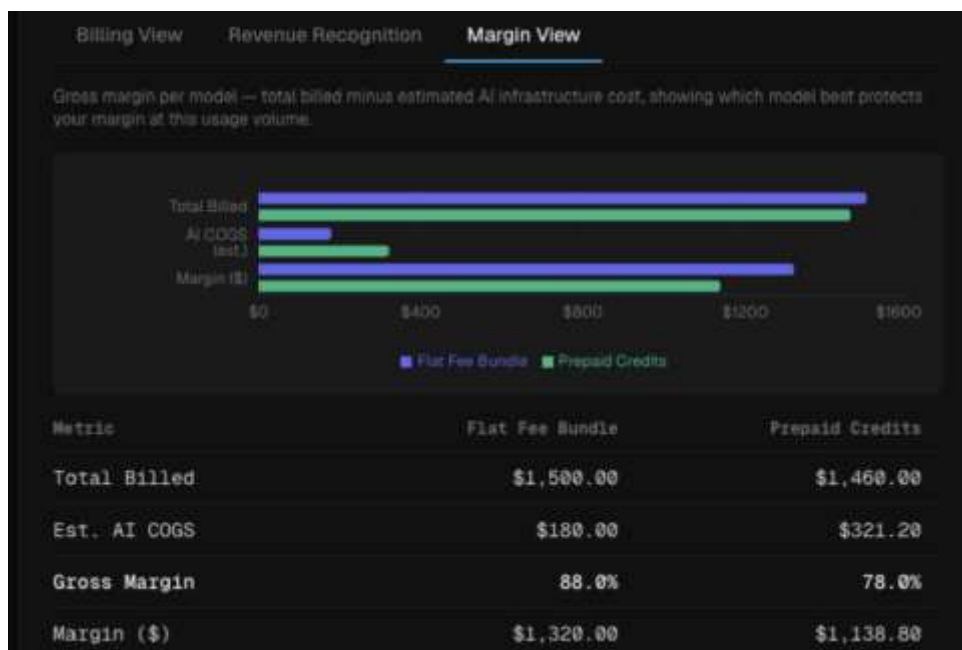


Zuora、AI 製品を収益に変える「AI Monetization Suite」を発表 ～新機能「AI プライシング・シミュレーター」で価格モデルを事前検証 請求から収益認識まで一元管理～

AI エージェント時代の収益化プラットフォームを展開する Zuora(本社:米国カリフォルニア州 フォスターシティ、日本法人 Zuora Japan 株式会社:東京都渋谷区、代表取締役社長 兼 日本地域統括責任者/RD & RVP, Japan 岩上 茂樹、以下、Zuora)は、AI サービスの価格設定から収益認識までのプロセスを迅速かつ効果的に収益化する新機能を発表しました。

さらに、同時に提供開始する「AI プライシング・シミュレーター(AI Pricing Simulator)」を活用することで、企業は AI サービスを市場導入前に価格モデルの検証や仮説テストを実行可能とします。これにより、市場導入前の段階で収益への影響を精緻に把握できるようになります。



サービスページ

【社会背景】

現在、AI は「何を販売するか」「顧客がどのような購買体験を求めるか」、そして「収益をどのように創出・管理し、信頼性を担保するか」というビジネスの根幹を変革しつつあります。多くの企業が、利用量ベース、トークン(AI のデータ処理単位)、クレジット、コミットメント、成果報酬、またはそれらを組み合わせたハイブリッド型モデルを採用した AI 製品の導入を急いでいます。

しかしその一方で、正確な利用状況の把握、柔軟な契約体系の構築、適正な収益認識、そして変化し続けるモデルへの迅速な適応といった運用面における要求水準はかつてないほど高まっています。Zuora は、見積もり、請求、回収、決済、収益認識に至るまで、複雑なマネタイズ管理の領域で 20 年近くにわたり業界を牽引してきました。AI の普及に伴い、企業がより変動要素の多い新たなビジネスモデルへの移行を迫られる中、Zuora の「AI Monetization Suite」はこれらのプロセスを統合し、経理財務部門のガバナンス維持を一気通貫で支援します。

これにより、企業は後工程での整理作業や監査リスク、連携の取れていない補助元帳を生じさせることなく、AI 収益化に即座に取り組むことができます。

【Zuora の「AI Monetization Suite」が提供する主な機能】**● あらゆるチャネルでの AI の価格設定と提供**

AI・非 AI を問わず、従量課金、前払い、サブスクリプション、パッケージ販売、動的割引などを幅広くサポート。これらを見積、オンライン決済、顧客専用画面などに一括適用できるため、販売プラン(SKU)の乱立や下流工程での手作業を増やすことなく、あらゆる販売経路で最適なオファーを即座に展開できます。

● AI の利用実績を「監査可能な収益」への即時変換

強化されたデータ統合機能と新しい SDK により、LLM などのシステムから未加工の利用データを直接取り込み、請求・収益認識スケジュールへ自動連携。補助元帳や手作業での照合を必要とせず、利用実績から収益認識に至る確実な「監査証跡」を自動構築します。

● 変動する AI 利用への「予測可能性」と「透明性」の提供

利用状況分析や自社サイトに組み込める UI、そして「AI プライシング・シミュレーター」を搭載。企業は市場導入前に収益影響をモデル化でき、顧客は消費量や追加枠の必要性、請求額をいつでも把握できるため、請求時の想定外のトラブルを防ぎ、安心感のある顧客体験を提供します。

● 統制のとれたエンタープライズ向け AI 契約の構築

共有プール、超過料金、追加枠購入、段階的料金、過不足精算、機能アクセス制限、高度な承認フローなどを一元管理。営業チームが柔軟な AI 取引を構築できる一方で、経理財務および法務部門は予測可能な契約価値と支出の透明性を維持するために必要な安全策を確保できます。

● 複雑な請求・収益認識プロセスの完全自動化

サブスクリプションと複雑な従量課金が混在するハイブリッド型モデルにおいて、請求および収益ポリシーの適用を自動化。新収益認識基準に準拠した監査対応能力を備えており、経理財務部門は手作業の負担なく、変動性の高い AI ビジネスモデルを厳格に管理できます。

■Zuora 製品管理担当シニア・バイス・プレジデント Shakir Karim 氏コメント

「AI の登場により、収益化のあり方は絶えず変化し続けています。AI 製品の進化に伴い、企業は新たな価格モデルの試行錯誤を迫られる一方で、同時に事業開始の初日から財務統制、監査対応、そして正確な収益認識が不可欠です。Zuora の『AI Monetization Suite』は、後から経理財務部門に複雑な処理の負担を強いることなく、企業が迅速に AI の収益化を開始し、検証し、スケールさせることを可能にします」

■Cegid プライシング担当シニア・バイス・プレジデント Mélanie Septe 氏コメント

「AI の台頭に伴い、これまでにない新たな課金指標が次々と生まれています。今、企業にとっての最大の課題は、顧客と自社の双方にとって将来にわたり真の価値をもたらす指標をいかに見極めるかです。Zuora は、実際の運用から学びながら迅速にテストを繰り返し、柔軟に方針転換できる確かな機動力を私たちに与えてくれます。」

最近の調査によると、財務および会計の意思決定者の 92%が AI ツールを導入済と回答した一方、現在測定可能な財務効果を実感していると答えたのはわずか 28%にとどまっています。また、87%が「経理財務における AI の期待と現実にはギャップがある」と回答しています。

Zuora の「AI Monetization Suite」詳細については、当社 Web サイトをご覧ください。

<https://www.zuora.com/jp/ai/>

【Zuora について】

Zuora は、AI エージェント向け従量課金モデルやサブスクリプションモデルとのバンドルなど、多様な収益モデルを組み合わせ、見積から入金(Quote-to-Cash)までのプロセスを担う企業向けに、業界をリードするマネタイゼーションプラットフォームを提供しています。

価格設定やパッケージングから、請求、決済、収益認識に至るまで、Zuora の柔軟かつモジュール型のソフトウェアは、企業が市場の変化に応じて収益化モデルを進化・拡張できるよう支援します。

ソニー、リコー、トヨタ、日産自動車、朝日新聞社、毎日新聞社、富士通、三菱電機、freee、SmartHR、STORES、シーメンス、Zoom をはじめとする世界中の企業が、Zuora のテクノロジーと専門知見を活用し、財務業務および Go-to-Market 戦略の変革を実現しています。

Zuora はシリコンバレーに本社を置き、アメリカ、EMEA、APAC に拠点を展開しています。

詳細は、<https://www.zuora.com/jp/> をご覧ください。