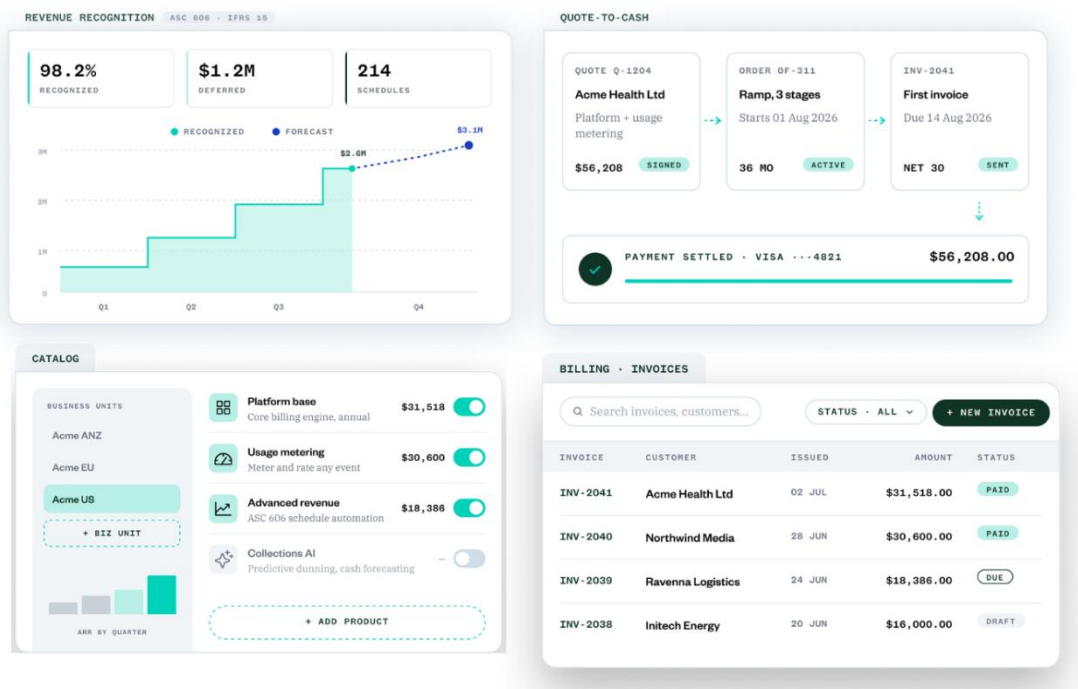


Zuora、AI 導入支援エージェント「Milo」を発表 ～業務プロセス導入期間を短縮・リソース 80%削減を実現～

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、見積から入金までの業務プロセス(Quote-to-Cash)の導入を支援する AI エージェント「Milo(Model, Integrate, Launch & Optimize)」を発表しました。



「Milo」お客様管理画面

Milo は、企業ごとの販売、契約、請求、回収、収益認識に関する業務プロセスを AI が理解し、「Quote-to-Cash デジタルツイン」を構築することで、従来は数か月を要していた導入期間を数週間へ短縮し、導入に必要なリソースを最大 80%削減します。

Zuora がこれまで数千社の導入支援で培った知見と AI を組み合わせることで、価格体系や契約条件、業務フロー、収益認識ルールなど企業ごとに異なる業務要件を短時間で分析し、導入前からシステム構成やデータ連携、設定内容を可視化します。これにより、企業はガバナンスや内部統制を維持しながら、より迅速に本番環境へ移行できるようになります。

【社会背景】

AI の普及に伴い、従量課金やハイブリッド型など新たな収益モデルへの対応が急務となる一方、それを支える請求・収益認識システムの導入は複雑で、半年以上の期間と多大なリソースを要することが課題となっています。また、AI 投資に対する早期の成果創出(ROI)が求められる中、導入のスピード感だけでなく、財務統制やコンプライアンスを両立した迅速な業務変革の仕組みが不可欠となっています。

【Milo が支援する主な導入プロセス】

1. 業務モデルの構築

企業が「何を売り、どう契約し、どう請求し、どう収益を認識しているか」を整理し、業務全体をデジタル上で再現した Quote-to-Cash のモデルを作成します。システム、データ、業務フロー、契約条件、価格体系、収益認識ポリシーをひも解きながら、導入前の段階で業務の全体像と論点が見える化し、以降の設計・連携・導入を進めやすくする土台を作ります。

2. システム・業務の統合

システム、業務プロセス、データ、人を連携させ、Zuora を企業全体の業務環境へ円滑に組み込みます。

3. 本番導入

設定、検証、テスト、本番環境への展開を支援し、導入期間を短縮するとともに、より確実なシステム稼働を実現します。

4. 継続的な最適化

本番稼働後も、ビジネスに対する理解を進化させ続けながら、適応、改善、強化の機会を見つけ出し、今日の急速に変化する事業環境においてシステムの運用を継続的に最適化します。

【Milo の特長】

- 導入期間を数か月から数週間へ短縮
AI が企業固有の業務要件を短時間で理解し、導入に必要な作業を効率化することで、本番稼働までの期間を大幅に短縮します。
- 導入リソースを最大 80%削減(初期顧客テストに基づく)
数千社の導入支援で蓄積した知見と AI を組み合わせることで、設定・分析・検証に必要な工数を削減します。
- 導入前からシステム全体を可視化
設定内容、データ連携、依存関係、必要な意思決定事項などを事前に整理し、リスクを低減します。
- AI と専門チームによる導入支援
AI だけでなく、Zuora Global Services や Customer Success、導入コンサルタントが継続的にプロジェクトへ参画し、レビューや意思決定を支援します。

■ConstructConnect VP, Controller Eric Bodge 氏 コメント

「これまで Quote-to-Cash システムの導入には、複数のチーム間で数か月にわたる調整やテストが必要でした。しかし Zuora では、自社データをほぼすぐに利用できたため、想定よりも早い段階で検証や照合作業を開始できました。Zuora はボトルネックを解消し、改善サイクルを加速させることでプロジェクトを前進させ、社内チームの負担を大きく軽減しました。エンタープライズシステム導入に対する私たちの認識を根本から変えるものでした。」

■Zuora SVP, Corporate Operations & CIO Karthik Chakkarapani 氏 コメント

「AI の進化によって、企業には収益化戦略を継続的に見直すことが求められています。その第一歩は、エンタープライズシステム導入そのものを変革することです。Milo は AI による導入支援と Zuora の豊富な知見を組み合わせることで、システム・オブ・レコードに求められるガバナンスや検証を維持しながら、本番稼働までの期間を大幅に短縮し、より早く成果を実現します。」

今後も Zuora は、経理・財務・業務オペレーションで利用される AI エージェントの対応領域を拡大し、Quote-to-Cash 業務全体における生産性向上を支援していきます。

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、経理・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。