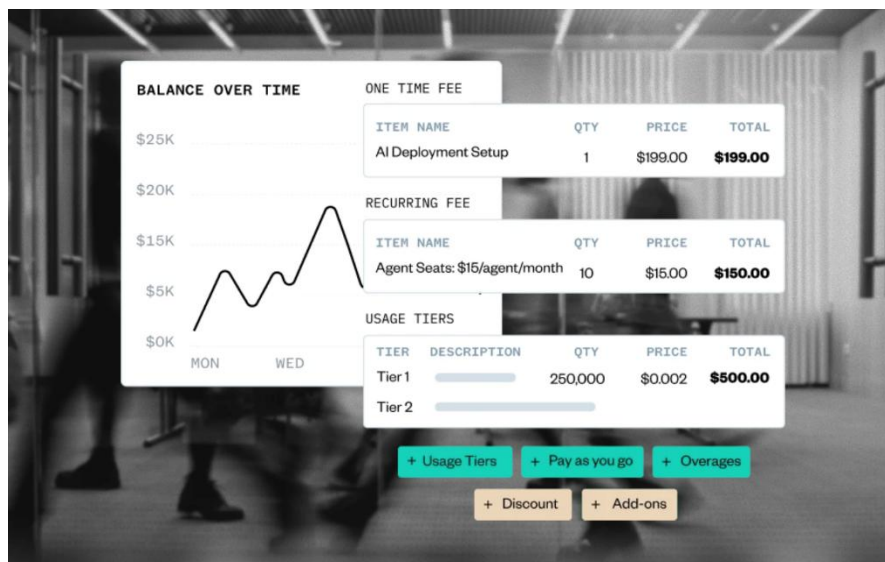


Zuora、AI 時代のマネタイゼーション強化に向けたプロダクト戦略を推進 ～Atlassian、Google などを経た Erika Trautman が最高製品責任者に就任し、 AI 時代の Quote-to-Cash 変革を加速～

AI 時代の収益化を支援するマネタイゼーション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、Erika Trautman 氏(エリカ・トラウトマン、以下「Trautman 氏」)が最高製品責任者(Chief Product Officer)に就任したことを発表しました。

Trautman 氏は、Zuora の創業者兼 CEO である Tien Tzuo 氏(ティエン・ツォ)の直属として、グローバルにおけるプロダクト戦略およびイノベーションを統括します。

AI の普及により、企業が提供する製品・サービス、顧客の購買行動、そして収益の創出・管理のあり方は大きく変化しています。こうした変化を受け、Zuora は、AI 時代のマネタイゼーションを支援するプロダクト戦略をさらに推進しており、今回の Trautman 氏の就任により、財務・経理業務への AI 活用や Quote-to-Cash 領域の変革を一層加速してまいります。



AI サービスの価格設計から請求・収益管理までを支援する、Zuora のマネタイゼーションプラットフォームイメージ

【AI 時代における Zuora のプロダクト強化領域】

Zuora は現在、AI によって変化する企業の収益モデルに対応するため、主に以下 3 つの領域でプロダクト強化を進めています。

1. 「AI Monetization Suite」による AI サービスの収益化支援

生成 AI や AI エージェントを組み込んだサービスが広がる中、企業には、従来の月額固定型や席数課金型だけでなく、利用量や提供価値に応じた柔軟な価格モデルへの対応が求められています。Zuora の「[AI Monetization Suite](#)」は、企業が AI サービスの価格設計を行い、柔軟なオファーを立ち上げ、利用量・請求・収益を連携させることを支援します。これにより、急速に変化する AI 時代のビジネスモデルに対応できる収益基盤の構築を可能にします。

2. 「Zuora AI」による財務・経理業務への AI 活用

AI の活用は、サービス開発や顧客体験だけでなく、財務・経理業務にも広がっています。一方で、価格設定、請求、回収、収益認識といった領域では、高い正確性と信頼性が求められます。

「[Zuora AI](#)」は、Quote-to-Cash 領域における AI エージェントを通じて、財務・経理チームが日々利用する既存システム上での生産性向上を支援します。企業は、信頼性が求められる業務プロセスの中に AI を組み込み、財務・経理業務の効率化と高度化を図ることができます。

3. 実装エージェント「Milo」による導入期間の短縮

企業が新たな収益モデルや AI を活用した業務基盤を導入する際には、導入期間や必要リソースが課題となるケースがあります。

Zuora の実装エージェント「[Milo](#)」は、企業が導入を決定してから本番稼働に至るまでのプロセスを支援し、数週間での稼働開始を可能にします。また、Zuora によると、最大 80% 少ないリソースでの導入を実現できるとしています。

【日本市場における展開】

日本市場においても、生成 AI や AI エージェントを自社の製品・サービスに組み込む動きが広がっています。AI を活用したサービスでは、利用量や提供価値に応じてコスト構造が変化するため、従来型の月額固定モデルや席数課金モデルだけでは、収益性の確保が難しくなるケースも想定されます。

また、価格モデルが多様化するほど、価格設計だけでなく、契約、請求、決済、収益認識までを一貫して管理する仕組みが重要になります。特に、サブスクリプション、従量課金、ハイブリッド型課金、AI を活用した価格設定など、複雑な収益モデルを運用する企業にとって、財務・経理業務と事業成長を両立する基盤づくりは重要な課題となっています。

Zuora Japan は、AI 時代の収益モデル変革を支援するため、AI サービスの価格設計、柔軟な課金モデルへの対応、Quote-to-Cash 領域の高度化を通じて、日本企業のマネタイゼーションと財務・経理領域の変革を支援してまいります。

■Zuora Japan 代表取締役社長 兼 日本地域統括責任者 岩上茂樹氏 コメント

日本企業において、生成 AI や AI エージェントは、単なる業務効率化ツールではなく、新たな収益源を生み出すビジネスへと進化しつつあります。しかし、AI を事業として成長させるためには、柔軟な価格体系、契約管理、請求、収益認識までを一貫して支える収益基盤が不可欠です。

Zuora Japan のビジョンは、日本企業が「AI を導入する企業」から、「AI を通じて収益を創出し、その成長を継続的に支える企業」へ進化することを支援することです。私たちは、AI 時代に求められるマネタイゼーションプラットフォームとして、サブスクリプション、従量課金、ハイブリッド課金など多様なビジネスモデルを支え、日本企業が市場環境の変化に迅速に対応し、継続的な収益成長を実現できる基盤を提供します。

AI の価値は、導入ではなく収益化によって初めて実現されます。Zuora Japan は、日本企業の AI 時代における収益化を支えるパートナーとして、Monetization、Finance Transformation、そして Quote-to-Cash 全体の変革をリードしてまいります。



【Erika Trautman 氏について】

Trautman 氏は、15 年以上にわたりテクノロジー領域でプロダクトイノベーションを推進してきたプロダクトリーダーです。AI を活用したプロダクト開発や、エンタープライズ向けソリューションの拡大に豊富な経験を持っています。

これまでの主な経歴は以下の通りです。

- Sprout Social にて最高製品責任者を務め、ビジネス向けソーシャルメディアマネジメント領域における AI 活用の進化を牽引
- Atlassian にて SVP and GM of Product を務め、Work Management Portfolio を統括
- Atlassian の Confluence において、同社初の LLM 搭載機能の立ち上げを推進
- Google にて Product Director として、Google Drive および Google Editors suite を担当
- インタラクティブ動画技術企業 Rapt Media を創業。同社は後に Kaltura に買収

■Erika Trautman 氏 コメント

AI は、企業の販売方法、成長のあり方、そして財務・経理チームの生産性を大きく変えようとしています。そこにこそ、Zuora の強みがあります。お客様は、価格設定、請求、回収、収益管理といった、常に正確性が求められるシステムにおいて、すでに Zuora を信頼しています。私たちは、Quote-to-Cash 全体において、AI がマネタイゼーションをどのように変革するのかを定義する大きな機会を得ています。この基盤をさらに発展させていけることを楽しみにしています。

【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。

※本リリースは、米国時間 2026 年 8 月 4 日に Zuora Inc.が発表したプレスリリースをもとに、日本市場向けの情報を加えて作成したものです。