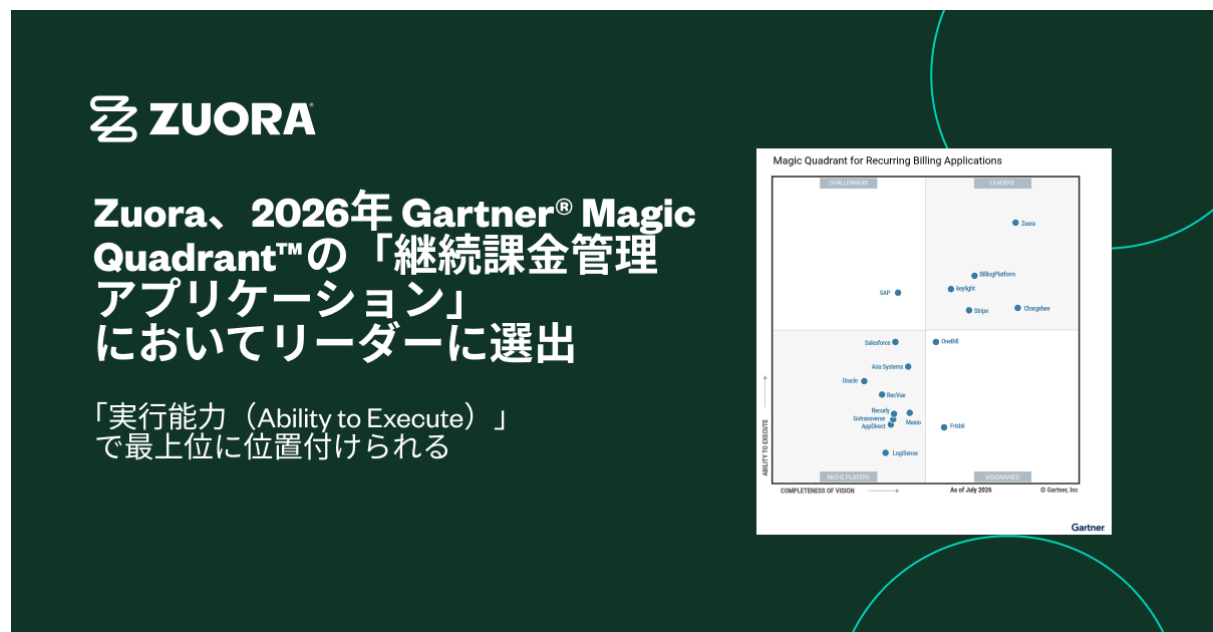


Zuora、2026 年 Gartner® Magic Quadrant™ 継続課金管理アプリケーションにおいてリーダーに選出 「実行能力(Ability to Execute)」で最上位に位置付けられる

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 Gartner が発表した
「2026 年 Magic Quadrant for Recurring Billing Applications(継続課金管理ア
プリケーションのマジック・クアドラント)」において、再び「リーダー」に位置付けられたことを発表
しました。この評価は、同社の全体的な「実行能力(Ability to Execute)」と「ビジョンの完全
性(Completeness of Vision)」を分析した特定の基準に基づいています。
また、同レポートにおいて、Zuora は「実行能力(Ability to Execute)」で最上位の評価を獲
得しています。



AI が絶え間ない変化と新たな複雑さによってマネタイズのあり方を変革する中、企業が新しい機会を活かすには柔軟なプラットフォームが必要です。Zuora はあらゆる価格モデルの組み合わせに対応し、市場ニーズの変化に合わせて拡張できるよう設計されており、この変化に対して 20 年近くにわたり培ってきたマネタイズの専門知識を提供します。

「AI ソリューションにおいて持続可能な収益を創出し維持することは、それを構築すること以上に困難であることが少なくありません」と、Zuora の最高製品責任者である Erika Trautman は述べています。「Gartner によってリーダーに選出されたことは、その実現に何

が本当に必要であるかを示していると考えています。つまり、決算処理を滞らせることなく、サブスクリプション、従量課金、クレジット、コミットメントを並行して運用しながら、膨大な量の使用量データを正確に計測することです。これを大規模に実現できるシステムは非常に限られており、だからこそ多くの企業が Zuora を選ぶのだと考えています」

Zuora のマネタイズ・プラットフォームが顧客に提供する主なメリット：

- 価格設定から収益認識まで AI をマネタイズ: Zuora の「[AI Monetization Suite](#)」により、企業は急速に進化するビジネスモデルに合わせ、AI の価格モデル構築、新プランの投入、そして使用量データ・請求・収益認識の連携を単一の統合基盤上で行うことができます。
- 財務チームの生産性を飛躍的に向上:「[Zuora AI](#)」のエージェントが請求・収益認識から回収・レポートに至る見込み客獲得から現金回収まで(Quote-to-Cash)のプロセス内で直接稼働するため、財務チームは既に信頼しているシステム内でより迅速に業務を推進できます。
- Quote-to-Cash(見積もりから決算まで)の統合: 断片化したシステムを排除し、エンドツーエンドでスムーズな引き継ぎと決算に対応したクリーンなデータ基盤を構築します。
- 柔軟かつインテリジェントな価格設定の試行: 開発依存から脱却し、柔軟な価格設定やパッケージングの作成、セグメント別の最適化、さらには AI の使用量ベース課金・クレジット・コミットメントといった新しい価格モデルのテストを自由に行うことができます。
- 顧客ライフサイクル全体の管理: アップグレード、更新、決済、ライフサイクル変更の管理を、世界中のあらゆる市場でシームレスにコントロールします。
- 収益認識の自動化: 月次決算の高速化、契約変更への柔軟な対応、監査の簡素化を実現し、GAAP(一般に認められた会計原則)に基づく報告および情報開示を効率的に推進します。
- 数週間での迅速な運用開始: Zuora の導入支援 AI エージェント「[Milo](#)」を活用することで、最大 80%の運用リソースを削減し、わずか数週間で本番稼働を開始できます。

Gartner Magic Quadrant は、特定の市場におけるリサーチの集大成であり、市場内の競合他社の相対的な位置付けを広角的な視点から提供するものです。Magic Quadrant では、成長性が高くベンダーの差別化が明確な市場において、4 つのタイプ(リーダー、チャレンジャー、ビジョナリー、ニッチ・プレイヤー)のテクノロジープロバイダーをグラフィカルに競合ポジショニングとして示します。当社の包括的な市場分析は、役員およびそのチームがベンダーや製品の選定において、より迅速かつスマートな意思決定を下せるよう、偏りのないインサイトを提供します。

マジック・クアドラントのレポート(無料)は [こちら](#) からご覧いただけます。

Gartner 免責事項

Gartner, Magic Quadrant for Recurring Billing Applications, マーク・ルイス、ケリー・フィッシュバイン、2026 年 8 月 12 日

Gartner は、リサーチに関する発行物に掲載されている特定のベンダー、製品、サービスを推奨するものではありません。また、最高評価やその他の指定を受けたベンダーのみを選択するようテクノロジーユーザーに助言するものでもありません。Gartner のリサーチ発行物は Gartner のリサーチ機関の意見で構成されており、事実の表明として解釈されるべきではありません。Gartner は、明示的か黙示的かを問わず、本リサーチに関して、商品性や特定目的への適合性の保証を含め、一切の保証を免責します。

Gartner および Magic Quadrant は、Gartner, Inc. および/またはその関連会社の商標です。

Zuora, Inc. について

Zuora は、見積もりから決済(Quote-to-Cash)までの業界をリードするマネタイズ・プラットフォームおよび記録システム(System of Record)を提供しています。これにより企業は、財務運用を妨げることなく、サブスクリプション、従量課金、ハイブリッド、AI 主導の価格設定など、複雑な収益モデルを実行できます。AI によって企業の販売物、顧客の購買行動、収益の発生および管理方法が変化する中、Zuora の柔軟でモジュール化されたソフトウェアソリューションは、価格設定とパッケージング、請求、決済、収益認識の最適化を支援し、増大する事業規模と複雑性に対応します。BMC Software、Box、General Motors、The New York Times、Schneider Electric、Zoom など、世界中の顧客が Zuora の独自のテクノロジーと専門知識の組み合わせを活用して、財務運用と市場導入戦略(Go-to-Market)を変革しています。Zuora はシリコンバレーに本社を置き、南北アメリカ、EMEA(欧州・中東・アフリカ)、APAC(アジア太平洋)に拠点を構えています。詳細については、<https://www.zuora.com/jp/> をご覧ください。