

## サブスクリプション・エコノミー この7年で300%以上成長

### Zuora、サブスクリプション・エコノミー・インデックス最新版を発表 IoT分野でも高い成長を記録

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サンフランシスコ、日本法人 Zuora Japan 株式会社:東京都千代田区、代表取締役社長 桑野 順一郎、以下 Zuora)は、隔年で調査をしているサブスクリプション・エコノミー・インデックス(以下 SEI)の最新版を発表しました。

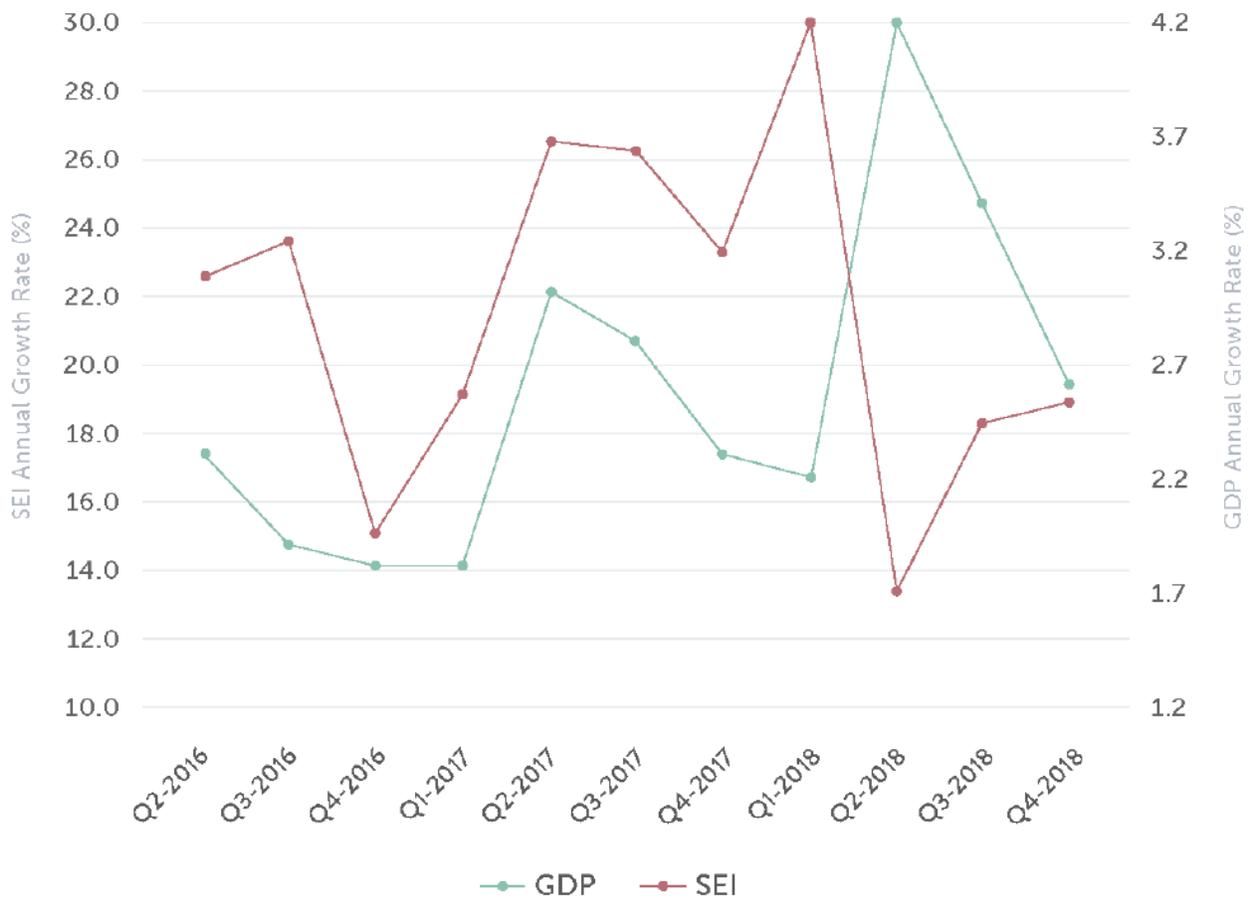
#### 【SEIとは】

サブスクリプション・ビジネス成長の評価基準となり、Zuora が顧客企業に提供しているサブスクリプション・マネジメントサービスのプラットフォーム上で生成、集約、匿名化されたデータを使い、サブスクリプション・ビジネスの有機的成長を追跡したものです。この指数には、世界中の企業の成長メトリクス(評価指標)が反映されており、対象業界も、SaaS、メディア、テレコミュニケーション、コーポレートサービス、そして新しく加わった IoT など、多岐にわたります。

#### 【本調査で分かったこと】

- 北米、欧州、アジア太平洋地域におけるこの調査の対象企業では、収益成長率がこの7年で300%を超え、年平均成長率(CAGR)換算では18%に及んでいます。さらに、サブスクリプション・ビジネスの過去連続28四半期(2012年1月1日から2018年12月31日まで)の収益成長率が、S&P 500企業および米国小売業の約5倍に、またDAX(ドイツ)指数構成企業およびASX(オーストラリア)指数構成企業の10倍に及んでいることがSEIにて明らかになりました。
- このグローバルなビジネストレンドの調査では、主要アナリスト企業からも貴重な情報を得ることができました。IT分野の動向を分析するガートナー社は「BtoC企業の75%が2023年までにサブスクリプション・サービスを提供することになる」と予測しており、同社の [Digital Commerce State of the Union](#) 調査では、企業の70%がサブスクリプション・サービスを提供中または提供を検討していることが示されました。
- しかし、サブスクリプション・ビジネスが経済全体に与える影響については、これまでどの企業も確固たる証拠を示していませんでした。「サブスクリプション・エコノミー(Subscription Economy®)はこの7年間変わらず、幅広い経済トレンドの主要指標であり続けています。そしてSEIで初めて、サブスクリプション・ビジネスの収益成長率が米国の国内総生産(GDP)を上回っていることがデータとして示されたのです」と、Zuoraの創業者でCEOでもあるTien Tzuo(ティエン・ツォ)は述べています。

## サブスクリプション・エコノミー・インデックスの成長率と米国GDP成長率



サブスクリプション企業における成長率の直近のピークは2018年第1四半期で、続く第2四半期に米国GDP成長率がピークに達しました。2017年にも、SEIは先行して成長期に突入し、米国GDPよりも1四半期早く成長を遂げています。2018年後半、サブスクリプション・エコノミーは再び先行する形で第2四半期に減速し、続いて第3四半期に米国GDPが減速を始めました。現在も米国GDPは減速状態にありますが、SEIは回復しつつあります。

SEIレポートには、サブスクリプション・エコノミーの長期にわたる大きな影響力と、このビジネスモデルの可能性が詳細に示されています。

その主な内容は以下です。

### 1.) サブスクリプション・エコノミーは幅広い経済トレンドの主要指標である

- 全体として、2012年1月1日から2018年12月31日までの7年間におけるサブスクリプション・ビジネスの収益成長率は、S&P 500企業および米國小売業のおよそ5倍に及んでいます。CAGRは、サブスクリプション・ビジネスが18.1%である一方、S&P 500企業および米國小売業はどちらも3.6%)。
- 四半期ごとのGDP成長率と比較した場合、SEI成長率は米国経済に1四半期先行して上下変動しています。

## 2.) サブスクリプション企業の成長は、サブスクライバーの獲得に牽引されている

- SEI レポートでは、1 アカウントあたりの平均収益 (ARPA) とアカウント数というサブスクリプション成長の 2 つのテコ(主要素)をモニタリングしています。2018 年の平均サブスクライバー増加率は 14%で、2017 年の 11.7%より向上しています。料金の値上げ幅を抑えることでサブスクライバーの獲得が促進されたため、ARPA の増加率は、2017 年には 11.3%でしたが、2018 年はわずか 8%に留まっています。
- この調査の対象企業では、この 7 年間の収益成長率が 321%に及んでいます。

## 3.) BtoC のサブスクリプション企業が回復している

- 2016 年には、BtoC のサブスクリプション・エコノミーを展開する企業の平均解約率が 30%を超えました。しかし 2017 年と 2018 年にはそうした企業も大きな改善を見せ、BtoC 企業の解約率は、BtoB 型サブスクリプション企業における最近の年平均解約率である 28%を下回る、24%にまで改善されました。さらに、BtoC 企業の 2018 年の成長率は 23%で、これも BtoB 企業の 20%を上回りました。

## 4.) 欧州の成長率は北米を上回り、アジア太平洋地域が続く

- 過去 33 カ月間の北米のサブスクリプション企業における CAGR が 21.6%であるのに対し、EMEA(欧州・中東・アフリカ)では、それを上回る 25.6%というペースで成長しています。アジア太平洋地域における SEI レポート対象企業の今年の成長率は 16%でした。
- この EMEA の成長率は、DAX(ドイツ)指数構成企業の収益成長率の 10 倍以上に及び、CAC(フランス)指数構成企業の 7 倍、また FTSE(英国)指数構成企業の 3 倍以上に及んでいます。
- アジア太平洋地域のこの成長率は、ASX(オーストラリア)指数構成企業の収益成長率の約 10 倍、NZX(ニュージーランド)指数構成企業の 4 倍、また日経平均(日本)構成企業の 2.5 倍に及んでいます。

## 5.) サブスクリプションの勢いは SaaS に留まらず、IoT およびテレコミュニケーション分野でも高い成長を記録

- 2015 年と 2016 年の最も成長率の高い分野は SaaS でした。しかし、2017 年中盤には、IoT 分野の成長率がこれを上回るようになりました。また、2018 年の成長率減速による影響を唯一受けなかったのがテレコミュニケーション分野でした。それどころか同分野の成長は 2018 年に加速し、この 2 年間で成長率が SaaS と肩を並べるまでになりました。

Zuora のチーフデータサイエンティストである Carl Gold(カール・ゴールド)は「どこを見回しても、サブスクリプション・エコノミーが新しい分野へと拡大し、グローバル経済の中核として深く根を下ろしているという、新しい形を確認することができました。今回のレポートでは、サブスクリプション・エコノミーがその発祥の地を超えて、欧州やアジアなど新しい地域でも繁栄していることが確認できました。また米国では、国内経済の先頭を走る分野となり、経済成長を牽引し、景気循環の内外で新しい道を切り拓いていることが見て取れます。これらのデータは、サブスクリプション・エコノミーが想像以上に成長を続け、その重要性が拡大していることを示唆しています。」と述べています。

ビジネスモデル/収益帯別/業界別収益成長率、ビジネスモデル/業界分野/企業規模/地域別のサブスクリプション解約率、BtoB/BtoC/BtoAny のサブインデックス、地域別(EMEA vs 北米)の成長率に関する詳細は、[最新のサブスクリプション・エコノミー・インデックスをダウンロード](#)してご確認ください。

## 【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、売上集計、レポート・分析を、一気通貫のサービスで支援します。Zuora は、リコー、コマツ、NEC、ゼネラルエレクトリック、シュナイダーエレクトリック、キャタピラー、ハネウェル、NCR、フォード・モーター、ゼネラルモーターズ、Box、freee、チームスピリット、弥生、Zendesk、SmartHR など、世界中の 1,000 社以上の企業に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://jp.zuora.com/> >をご覧ください。

※Zuora は Zuora Inc. の登録商標です。その他の商標は各社に帰属します。すべての著作権を Zuora が所有します。その他記載の商標は各社に帰属します。

プレス関係のお問い合わせ先

Zuora Japan 株式会社 担当: マーケティング 齊藤

E-mail: [msaito@zuora.com](mailto:msaito@zuora.com)

Zuora Japan 株式会社 PR 事務局

株式会社カーツメディアワークス

担当: 森山、佐藤

TEL: 03-6427-1627 FAX: 03-6730-9713

E-mail: [contact@kartz.co.jp](mailto:contact@kartz.co.jp)

## 将来予想に関する記述

本プレスリリースには、複数のリスク、不確実性、および仮定を伴う将来予想に関する記述が含まれています。そうした記述には、企業に対するサブスクリプション・エコノミーでの成功支援における、Zuora の製品および Deloitte Digital との関係から期待される利益、サブスクリプション・ビジネスモデルに切り替える企業に関する Zuora の予想、およびサブスクリプション・ビジネス市場の成長予想とトレンド予想が含まれます。過去の事実に関する記述以外は、将来予想に関する記述です。実際の結果は、さまざまな要因により、将来予想に関する記述の内容またはこれに暗示されるものとは大幅に異なる可能性があります。そうした要因には、Zuora の 2018 年 12 月 12 日付け、米国証券取引委員会 (SEC) 提出の四半期報告 (Form 10-Q) の「リスク要因 (Risk Factors)」セクション、および Zuora が適時 SEC に提出する可能性のあるその他の文書に記載されているリスクが含まれます。本プレスリリースにおける将来予想に関する記述は、本プレスリリース発表日時点の予想に基づいたものであり、Zuora は、新しい情報や将来の事象その他のいかなる理由によっても将来予想に関する記述を更新または修正する義務を負いません。

また本プレスリリースには、市場データおよび特定のその他の統計情報、ならびに業界アナリストまたは市場調査会社による予想が含まれます。Zuora は、こうしたサードパーティのレポートが信頼できるものであると考えますが、その基礎となるデータの出典、手法、または仮定に対する独自の検証は実施していません。推定、予想、予測、市場調査、または同様の手法に基づく情報は、本質的に不確実性を伴うものであり、この情報に反映される事象や状況は実際の事象や状況と大幅に異なることがあります。

© 2019 Zuora, Inc. 無断複写・複製・転載を禁じます。Zuora、Subscription Economy Index、Powering the Subscription Economy は Zuora, Inc. の商標または登録商標です。その他の名称およびブランドは、他の組織の財産として主張される可能性があります。本プレスリリースのいかなる部分も、反対の意味で解釈されるべきではなく、また、Zuora, Inc. または本プレスリリースのいずれかの部分に対するサードパーティによる承認、裏付け、または支持として解釈されるべきではありません。

出典: Zuora Financial