

Zuora、サブスクリプションサービス見積プロセスを 高速化する CPQX を発表

最新版 CPQ では、サブスクリプションサービス利用者のライフサイクル全体の見積を
最大 35%高速化

クラウドベースのサブスクリプション管理プラットフォームで世界をリードする米国 Zuora Inc.の日本法人 Zuora Japan 株式会社（ズオラ・ジャパン、東京都千代田区、代表取締役社長 桑野 順一郎／以下、Zuora）（<https://jp.zuora.com/>）は、CPQ（見積の構成、見積書作成・管理、ディスカウント管理）機能を強化した Zuora® CPQ X を発表しました。

Zuora CPQ は、サブスクリプション・エコノミー®に対応する見積に特化して設計されており、サブスクリプションサービス利用者のライフサイクル全体を通して発生する、様々なサービス条件や頻繁な変更を管理するために開発されています。

サブスクリプションエコノミーの収益は、過去 10 年間で 437%¹以上増加しました。これは、顧客の購買行動が物理的なプロダクトの所有（モノ）からサービスの利用（コト）へと移行しているためです。この変化に伴い、企業は 1 回限りのプロダクト販売から継続的な顧客との関係構築へと発展を遂げ、販売プロセスを変革しています。

サブスクリプションサービスでは、サービスの期間、一時的な割引、支払いスケジュールなど、販売プロセスに複雑な要素が加わります。また、プロダクト販売では従来、1 回の取引と請求書で済んでいましたが、サブスクリプションでは、アップグレード、ダウングレード、新サービスの追加など、顧客のニーズにあわせてサービスごとに年に平均 4 回²の変更が行われています。

¹ 「[サブスクリプション・エコノミー・インデックス](#)」、Zuora、2021 年

² 「[Subscription Economy Benchmarks](#)」、Zuora、2019 年

Zuora® CPQ X は、これらの新たな課題に対応するために設計されており、営業部門と経理・財務部門の両方が、サブスクリプションサービス利用者のライフサイクル全体を通して、見積りや注文、契約変更などに柔軟に対応できるようにします。Zuora CPQ は、サブスクリプションサービス、1 回限りや使用量ベースのサービスメニュー、オファーなど、あらゆる組み合わせで必要とされる様々な見積り条件に対応できるように開発されており、時間の経過とともに取引を増加させたり、将来の期間割引を適用したり、契約期間を延長することなどができます。また、サブスクリプションプランが定期的に変更される場合は、注文の変更にも対応できるように設定されています。

「現代のビジネスは、時間の経過とともに変化・成長する継続的サービスのダイナミックな性質に対応する必要があります」と Zuora のプロダクトおよびエンジニアリング最高責任者を務める Sri Srinivasan（スリ・スリニバサン）は述べています。「CPQ X は、サブスクリプションファーストの世界に向けて見積りプロセスを再設計しました。従来の製品中心の世界とは異なり、見積りは定常的です。つまり、営業チームと財務チームが、受注から請求書作成、回収、収益認識まで、同じ情報を共有している必要があります。」

Zuora CPQ は、Zuora Billing、Zuora Revenue、Zuora Collect と連携し、1 つのソリューションで見積りから収益までの全プロセスをサポートします。

「ほとんどの CPQ ソリューションは、物理的製品のオプションのカスタマイズに焦点を当てているものの、顧客が契約オプションや条件を設定し、それらを価格に関連付ける機能を備えていません」と、MGI リサーチの共同設立者兼常務取締役である Igor Stenmark（イゴール・ステンマーク）氏は述べています。「最新のデジタルサービスを展開する企業は、取引において、頻繁に起こる変化をお客様が自己管理できることを目指しています。このプロセスからトラブルを取り除き、営業効率を向上させ、コラボレーションを促進し、契約担当者、請求書作成チーム、収益管理チームを密接に連携させる必要があります。」

Zuora CPQ では、変更されるサービス条件を 1 ページで設定でき、見積りを最大 35%高速化することで営業チームの生産性を高めます³。営業チームは、受注への影響をリアルタイムに測定し、プロダクトやサービスのさまざまな組み合わせをサブスクリプション契約に追加できます。

お客様の声

「CPQ X は、私たちの見積ワークフローの重要な一部となっています」と Verisk の金融システム担当部長 Robert Brown（ロバート・ブラウン）氏は述べています。「Zuora と協力して CPQ X を徹底的にテストした結果、当社の営業チームの見積プロセスを大幅に合理化できました。実際、初期の結果では、見積書作成にかかる時間を 76%短縮できました。」

「Zuora CPQ は、見積りから収益までのマネタイズプロセス全体を統一するのに役立ちます。また、サブスクリプションファーストに特化しているため、当社の機動性を高めてくれます」と Mendix の戦略的業務担当の取締役 Florian Rachny（フローリアン・ラクニ）氏は述べています。「CPQ X の初期テストは非常に有望でした。サブスクリプションと 1 回限りの料金の両方を 1 つの見積書にまとめる柔軟性を実感しています」

³Zuora の社内テストに基づく

【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（リカーリングビジネス）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、売上計上、会計仕訳、レポート・分析を、一気通貫のサービスで支援します。

Zuora は、セイコーエプソン、リコー、トヨタ、毎日新聞社、シーメンス、フォード、Box、freee、チームスピリット、Zoom 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。すべての著作権を Zuora が所有します。Zuora, Subscription Economy and Powering the Subscription Economy, and Subscription Economy Index は、Zuora, Inc の商標または登録商標です。

※その他記載の商標は各社に帰属します。

※本プレスリリースの内容に関して、記載の事実と異なる解釈および、Zuora 社の第三者が承認、支持、スポンサーシップに関わることを禁じます。

【本プレスリリースに関するお問合せ】

Zuora Japan 株式会社

担当：マーケティング 齊藤 E-mail：marketing-jp@zuora.com