

Zuora、Snowflake との提携による新サービス提供開始 顧客との継続的関係の構築と収益化に必要な指標をスピーディーに生成

*Zuora から Snowflake へのほぼリアルタイムのデータパイプラインで、
定期収益拡大が図れるように*

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 Zuora Inc.（本社：米国カリフォルニア州レッドウッドシティ、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、データクラウド企業 Snowflake との提携による、新サービスの提供を開始します。Zuora® Secure Data Share for Snowflake は、Zuora と Snowflake のシナジーにより、複数ソースからのデータを分析し、顧客との継続的関係の構築・収益化につながる有益な評価指標を生成するサービスです。企業はこれを利用して定期収益拡大を図ることができます。

さまざまな業種の企業が、サブスクリプションビジネスを展開し、高い収益性を認識しています。なかでも最も大きな成功を収めているのは、あらゆる顧客データを適切に活用し、より優れた顧客体験を提供し続けている企業です。データエンジニアリングチームは、膨大な量のデータを管理しながら、データモデルの定期的変更やレポートのリクエスト対応も行わねばならず、その仕事量の多さに常に頭を抱えています。Zuora Secure Data Share for Snowflake は、Zuora のデータを各社のビジネスインテリジェンス（BI）ソリューションと組み合わせて、大まかな流れの把握、解約リスクのあるサブスクリャイバー（加入者）やアップグレードを検討しているサブスクリャイバーの予測といった洞察につなげ、サブスクリプションビジネスの成長をより促進できるよう支援します。

Zuora の製品管理・プラットフォーム部門担当バイスプレジデントの Shakir Karim はこう述べています。「特に今日のような市場環境では、予測外の予算変更が生じることがあり、企業はサブスクリャイバーの行動や好みに迅速に対応し、最適化を繰り返す能力が求められます。今回の提携で実現した Zuora Secure Data Share for Snowflake により、企業は、ほぼリアルタイムのデータパイプラインにアクセスできるようになります。これはサブスクリプション・エコノミーにおける各企業の成功を、より後押ししてくれます。これまでは、このようなシステム

の構築とメンテナンスには複数のエンジニアやデータサイエンティストによる作業が必要でしたが、Zuora Secure Data Share for Snowflake ならその必要はありません」

Zuora Secure Data Share for Snowflake は、複数のシステムからのデータを簡単・迅速に組み合わせ、単一のダッシュボード上で顧客にあらゆる可能性を提示します。CRM、ERP、カスタマーサクセス、サポート、その他のツールから得られるデータにより、企業はフィードバックをよりよく理解し、サブスクリプションサービスの最適化が可能になります。

Zuora Secure Data Share for Snowflake には次のような機能が備わっています。

- **Managed Warehouse** (マネージド・ウェアハウス) : 企業は Snowflake 内で Zuora のデータにアクセスし、他のソリューションのデータと組み合わせることができます。希望するビジネスインテリジェンスソリューションや、BYOBI (Bring Your Own Business Intelligence : 各社独自のビジネスインテリジェンス) を使い、数ヶ月も待つことなく新しい方法でデータを検証し、ポジティブな傾向や潜在的な危険信号を把握することができます。
- **Managed Pipeline** (マネージド・パイプライン) : 従来のバッチ処理では数時間かかることもありますが、変更を前提とした Snowflake への自動的データストリームなら平均 10 分未満でデータが同期されます。

Snowflake Marketplace の責任者 Kieran Kennedy 氏はこう述べています。「Zuora Secure Data Share for Snowflake により、企業は多数のデータソースからビジネス上の重要なニーズを即座に得ることができるようになり、データエンジニアは、知り得た情報の最適化に時間を充てることができるようになります。Zuora は、企業が顧客中心のビジネスモデルを構築・改善するのをバックアップすることにより、世界中のデータの有効な活用法を模索し続けています。Snowflake と Zuora の連携は、その優れた一例と言えます」

本リリースは 2022 年 7 月 26 日に米国で発表した [プレスリリースの抄訳](#) をベースにしています。

■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、Seiko Epson、Ricoh、Siemens、Ford、Schneider Electric、Box、Zoom、freee、SmartHR、Diamond、Penske Media Corporation、Xplornet 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