

2023年3月15日

弥生が収益認識の自動化へ向けて Zuora Revenue を採用 ～サブスクリプションなど多様化するビジネスモデルへの対応を強化～

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、弥生株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長:岡本 浩一郎）が収益認識自動化のソリューション「Zuora Revenue」を採用したことを発表します。

■採用の背景

弥生は、中小企業、個人事業主、起業家の事業を支える社会的基盤(インフラ)として日本の発展に貢献することをミッションに、事業の立ち上げと発展の過程で生まれるあらゆるニーズに対応する「事業コンシェルジュ」をビジョンに掲げています。ビジネスの中核となる業務ソフトウェア「弥生シリーズ」は、クラウドアプリとデスクトップアプリの両方で提供しており、登録ユーザー数 280 万を超え、多くのお客さまにご利用いただいています。

弥生は、従来の量販店経由での販売に加え、オンライン販売、また「弥生会計 オンライン」や「Misoca」などのサブスクリプションサービスの積極展開など、近年ビジネスモデルが多様化し、決算業務も複雑化しています。それに伴い、サブスクリプションの複雑な性質を考慮し、収益の追跡が可能になることを目標として Zuora Revenue を採用されました。

今回の採用で、弥生は受注、請求、収益認識までをカバーする Zuora のソリューションによる、顧客のあらゆるニーズに柔軟に対応する料金やサービス提供形態、複数のチャネルでの販売における、迅速かつ容易な展開、また収益をいつでも効率的に把握できるようになりました。

■Zuora Revenue について

Zuora Revenue は、サブスクリプションをはじめ、物販や役務サービスなど、あらゆるビジネスモデルの収益認識処理を高度に自動化することにより、プロセスに頻繁な変更がある場合でも、企業が見積りから請求、収益認識までのプロセス全体を最適に管理できるようにします。また、Zuora Revenue は IFRS 第 15 号や新収益認識基準の準拠を支援します。

【特徴】

- 決算業務の効率化とミスの削減：手作業によるミスやリスクを低減し、経理担当者の作業の負担を軽減し、決算プロセスの短縮に寄与します。
- リアルタイム可視化：収益認識を可視化、レポート・分析でき、迅速な収益向上の戦略立案と意思決定を行えるよう支援します。
- レポート作業の強化：マニュアル作業の排除により、ヒューマンエラーを削減できるため、収益レポート強化を支援します。

■お客様のコメント

弥生株式会社 代表取締役社長 岡本 浩一郎 氏は次のように述べています。

「弥生は、事業者の皆さまが事業の立上げ、運営、拡大していく上で直面する様々な課題や悩みにお答えできる「事業コンシェルジュ」となるべく、サービスの多様化も進めております。今回、Zuora Revenue を採用することで、サブスクリプションをはじめ、多様化したビジネスにおいて、受注から収益までのプロセスで頻繁に生じる変化に対応し、高精度な収益分析における予測の改善、また、新たな収益目標を設定し、達成するうえでも役立つことを期待しています。」

【弥生株式会社について】

弥生は「事業コンシェルジュ」をビジョンに掲げ、中小企業や個人事業主、起業家に向けた業務ソフトウェア「弥生シリーズ」を提供。さらに、起業や資金調達、事業承継などの課題解決を支援する「事業支援サービス」を提供しています。代表的なサービスである「弥生シリーズ」は、クラウド会計ソフト 7 年連続利用シェア No.1、デスクトップアプリで 24 年連続 年間販売数量 No.1 を獲得しており、登録ユーザー数は 280 万を超えました。2020 年には社会全体の DX 推進に取り組む団体の立ち上げを主導するなど、事業者の圧倒的な業務効率化の実現に向け活動しています。

【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

ビジネスのプライシング、見積、Web 販売、契約管理、請求・回収、収益認識、レポート・分析を、一気通貫のサービスで支援します。

Zuora は、ソニー、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。

© 2023 Zuora, Inc. 無断複写・複製・転載を禁じます。Zuora、Subscription Economy、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。

【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 白坂 E-mail : husuzaka@zuora.com