

2023年11月15日

Zuora 経常収益ビジネスの成長を加速する新製品 Zephr を国内発売

コーディング不要のサブスクリプション体験を実現し、企業の顧客生涯価値 (CLV) を最大化することが可能に

現代のビジネスに不可欠な収益化ソリューションをリードする 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) は本日、日本市場への Zephr の発売を発表しました。メディア、SaaS、ゲーミング、フィットネス、ホスピタリティ業界を含む幅広い分野の企業がビジネスチャンスを見極め、顧客にとって最大の価値を持つオファーを提示することで、顧客生涯価値 (CLV) を最大に高めることが可能となります。

現代のビジネスは、新規顧客の獲得から、顧客との関係を通じて顧客生涯価値 (CLV) を構築することに重点を移しています。サブスクリイバー主導の成長には、自社製品を通じてサブスクリイバーに直接関与し、各サブスクリイバーを深く理解し、各サブスクリイバーが最も価値を感じるものに基づいて価値を提示することが必要です。

Zephr を使用することで、プロダクトチームとグロースチームは、各サブスクリイバーのライフタイムに沿った適切なサービスやプランの提案をスピーディーに作成し、継続的な価値を提供することができます。それにより、アップセルの増加や解約の減少、非課金顧客から有料顧客への引き上げなど、経常収益ビジネスを行う企業の収益成長をより加速することが可能になります。

Zuora を利用する企業は、サブスクリイバー主導の成長を促進し、課金、支払い、回収、収益認識プロセス全体でマネタイズを調整する統合マネタイズスイートを手に入れることができます。

Zuora 製品群に Zephr が加わったことで、Zuora を利用する企業が可能になったこと：

- Zuora の豊富なファーストパーティデータ、例えば加入者のアクティブな料金プラン、CRM、ESP、CDP への拡張機能によるサードパーティデータを通じて、各加入者を深く理解することができます。Zephr はまた、アイデンティティ管理、アクセス管理、エンタイトルメント・トラッキングを備え、すべてのサブスクライバーのための強化されたアイデンティティを構築します。
- リアルタイムでダイナミックなオファーを作成し、サブスクライバーのライフタイムを通じてコンバージョンとリテンションを促進します。期間限定のバンドルや割引で非課金顧客をターゲットにし、適切なアドオンオファーで有料顧客をターゲットにし、ウィンバックや解約防止戦略で解約を減少させます。
- ローコード・ルールビルダーと 50 以上の事前定義されたデシジョンポイントにより、実験と学習を迅速に行うことができます。プロダクトチームとグロースチームは、エンジニアリングリソースを消耗することなく、数秒で作成と反復を行い、市場投入までの時間を数ヶ月から数分に短縮することができます。

Zuora の創設者兼 CEO であるティエン・ツォは、「Zephr を日本のお客様にも提供できることを大変嬉しく思います。Zephr を導入することで、企業は加入者を深く理解する力を得られ、定期的な成長を促進する鍵となります。加入者との重要な関係を長期にわたり育成できることで、競争が厳しい市場で継続的に価値を提供し続けることができるようになります。」

【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、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。

将来の見通しに関する記述

本プレスリリースには、「加入者主導型成長エンジン」である Zephr の期待される利益に関する記述など（ただし必ずしもこれらに限定されない）、多くのリスク、不確実性、仮定を伴う将来の見通しに関する記述が含まれています。過去の事実に関する記述でないものは、将来予想に関する記述とみなされる場合があります。実際の結果は、2023年6月1日に米国証券取引委員会（SEC）に提出された Zuora の四半期報告書（Form 10-Q）の「リスク要因」セクション、および Zuora が SEC に随時提出するその他の文書に詳述されているリスクなど（ただし、これらに限定されない）、さまざまな要因により、将来見通しに関する記述に記載または暗示されている内容と大きく異なる可能性があります。本プレスリリースに記載されている将来の見通しに関する記述は、本プレスリリースの日付現在の予想に基づくものであり、Zuora は、新たな情報、将来の出来事、その他の結果にかかわらず、将来の見通しに関する記述を更新または修正する義務を負いません。本プレスリリースには、市場データおよびその他の統計情報も含まれています。見積もり、予測、予想、または同様の方法論に基づく情報は本質的に不確実性を伴うものであり、実際の出来事や状況は、この情報に反映されている出来事や状況と大きく異なる可能性があります。

【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 臼坂 E-mail：husuzaka@zuora.com