

報道関係者各位

2019年10月16日
Zuora Japan 株式会社

**弁護士ドットコム株式会社が提供するクラウドサインが Zuora を採用し、
柔軟なプライシングパッケージ戦略を実現**

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、日本初の Web 完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」（<https://www.cloudsign.jp/>）を提供する弁護士ドットコム株式会社（東京都港区、代表取締役社長：内田 陽介）が Zuora のプラットフォームを採用し、柔軟なプライシングパッケージ戦略を実現していることを発表しました。

■ Zuora Central Platform 導入メリット

柔軟なプライシングパッケージ戦略の実現が可能：フリーミアム、定額課金（リカーリング）、従量課金の組み合わせによる多様なプライシングパッケージモデルを設定レベルの操作により迅速に提供可能。既存顧客への柔軟なアップセル、クロスセルを実現します。

管理部門のオペレーションコストの削減に貢献：

顧客数が急増する成長企業の多様な契約管理、請求計算、プライシングパッケージであっても、その管理を自動化することで管理部門のコストを削減することが可能です。

データ活用により経営判断のスピードアップに貢献：

経営の羅針盤である KPI (key performance indicator) を迅速に出せることで、企業の意思決定のスピードアップに貢献します。カスタマーサクセスチームは、MRR（月額定期収益）や従量課金、平均顧客単価のレポートなどで顧客の利用状況をリアルタイムに把握し、顧客満足度の向上や更なる活用提案が可能です。

採用背景について

弁護士ドットコムでは従来、人々と専門家を繋ぐ日本最大級のポータルサイトで、登録した士業からの収益を基本としていました。その後、新規事業として「クラウドサイン」の提供を開始し、電子契約サービスをサブスクリプションで収益化することを決断し、Zuora プラットフォームの採用に至りました。

導入経緯

クラウドサインは2015年10月にサービスを開始、ユーザーがエンタープライズからスタートアップ企業まで幅広くなってきたと同時に顧客ニーズが多様化してきました。2017年7月のZuoraの導入にあたっては、国内海外共に同業SaaS企業の導入実績があることや、Zuoraのプラットフォームは、1000社の収益化のノウハウ凝縮がされ機能拡張し続けていることが後押しとなり、迅速に採用を決断しました。現在では柔軟なプライシングパッケージ戦略による収益向上とバックオフィス業務の効率化を実現しています。

■お客様のコメント

弁護士ドットコム株式会社 取締役 クラウドサイン事業部長 橘大地氏は次のように述べています。

「将来の成長戦略を綿密にプランした上で、早い時期にZuoraを導入しておいて良かったと感じています。導入前は契約数増加に伴い、管理部門のオペレーションコストの増加が課題で月次の締めの請求書処理に数日を要していましたが、導入後は翌営業日の午前中わずか数時間で請求書処理が終了しています。Zuora導入による処理速度の向上は単なるオペレーションコストの削減だけでなく、経営陣の迅速な判断を可能にしてくれました。現在は100以上のプライシングが存在していますが、柔軟かつ迅速なプライシングパッケージ戦略は、Zuoraでなければ、成し得なかったと考えています。」

【クラウドサイン とは <https://www.cloudsign.jp/>】

クラウドサインは「紙と印鑑」を「クラウド」に置き換え、契約作業をパソコンだけで完結できる Web 完結型クラウド契約サービスです。全てがクラウド上で完結するため契約締結のスピード化を実現、郵送代・紙代・インク代、印紙代が不要なためコスト削減も可能です。契約書をクラウド上で一元管理することで、業務の透明性が向上し、抜け・漏れを防ぎ、コンプライアンスの強化にもつながります。法律事務所から従業員数 28000 人以上の金融機関、上場企業などにも利用されており、導入社数 5 万社を突破した業界 No.1※のサービスです。

※電子契約サービス主要 12 社において、有償・無償を含む発注者側ベースでの利用登録社数（株）矢野経済研究所調べ 2019 年 7 月末現在

【弁護士ドットコム株式会社について】

本社 : 東京都港区六本木四丁目 1 番 4 号 黒崎ビル

設立日 : 2005 年 7 月 4 日

資本金 : 439 百万円 (2019 年 9 月末現在)

代表者 : 代表取締役会長 元榮 太一郎 (弁護士)、代表取締役社長 内田陽介

事業内容: 「専門家をもっと身近に」を理念として、人々と専門家をつなぐポータルサイト「弁護士ドットコム」「ビジネスロイヤーズ」「税理士ドットコム」、Web 完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」を提供。

URL : <https://corporate.bengo4.com>

【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、Salesforce、Box、DocuSign、freee、チームスピリット、SmarterHR、Okta、Zoom、Zendesk、NEC、リコー、ゼネラルエレクトリック、AT&T、トリップアドバイザー、ファイナンシャルタイムズなど、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 三浦

E-mail: jp.marketing@zuora.com