

\*本リリースは2019年11月18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

2019年12月9日

Zuora Japan 株式会社

### 第三者調査機関が Zuora を“SaaS 請求ソリューション”においてリーダーと認定

“現行サービス”と“市場における位置付け”の分野でトップに

**カリフォルニア州サンマテオ** -- 2019年11月18日 -- クラウドベースのサブスクリプション・マネジメント・プラットフォームのリーディングプロバイダーである [Zuora, Inc.](#) (NYSE : ZUO) は Forrester 社の The Forrester Wave™: [“The Forrester Wave™: SaaS Billing Solutions, Q4 2019” report](#) (Forrester Research, Inc., November 20, 2019, Lily Varon 著)

においてリーダーに選出されたことを発表しました。調査対象の9ベンダーのうち、Zuora®が現行サービス (Current Offering) と市場における位置付け (Market Presence) の両方において最高位に認定されました。Forrester は「Zuora はソートリーダーシップとカスタマーベースにおいて突出しており、このカテゴリーの中で長期間に渡り圧倒的優位性で市場のマインドシェアを獲得しています」と述べています。

7年半に渡り、サブスクリプションエコノミーは成長を続け、消費者の需要が製品の所有から便利なデジタルサービスの利用へと拡大するに従い、その成長率は350%にも及びます。

Forrester 社のレポートの著者によると「ベンダーがデジタル製品、またはサービスを提供すればするほど、パートナーは顧客に対する価値提供のエコシステムの一部となり、その結果、請求プロセスは煩雑になります。市場の変化に迅速に対応し、カスタマーエクスペリエンスを高い水準で実現するためには請求システムのアジリティが重要です」

Zuora のチーフプロダクトオフィサーである Chris Battles は以下のように述べています。

「Zuora は10年前からサブスクリプションエコノミーの到来を予見していました。大企業も中小企業もプロダクトの出荷モデルからサブスクリプションサービスへのシフトを遂げるためには新たな請求システムで変革をサポートする必要があると提言してきました」「今回の評価を非常に光栄に思います。また顧客の成功のために技術革新を行い、顧客のサブスクリプションエコノミーでの成功に貢献してまいります。先日発表しました Zuora Central Platform の発表により、あらゆる業界でサブスクリプションを始める際、既存の請求システムから脱却し、請求から回収まで一貫プロセスでサービスを開始できる基盤がより確固となりました」

レポートで Forrester は、「Zuora の戦略は積極的で、リカーリングビジネスを目的としたカスタマーリレーションシップマネージメント (CRM) とエンタープライズリソースプランニング (ERP) の間を網羅することを目的としています。実際、Zuora Billing, Zuora Collect, Zuora CPQ、Zuora Revenue という 4 つのアプリケーションとメインプラットフォームである Zuora Central Platform が連携し、サードパーティのマーケットプレイスと連動して動作するようになっています」

「Zuora の請求プロセスの優位性は Zuora Central Platform の新機能をどれだけ活用できるかにかかっています。1) ワークフロービルダーはコンディショナルロジックとルールを用い、より多くの機能とプロセスを自動化できます。2) SQL を用いたデータクエリーでユーザはプラットフォームを横断的に、より多くのデータの検索、結合、レポート作成を行うことができます。我々がヒアリングした顧客、特にディベロッパーはこの新しいプラットフォームの機能が強力だと話していました」とレポートで述べられました。

Forrester は「Zuora は CRM と ERP に追加して、自社の顧客との継続的なリレーションシップのために新しいシステムを探している企業に相応しい」と結論づけています。

[こちらから “The Forrester Wave™: SaaS Billing Solutions, Q4 2019”をダウンロード可能です](#)  
(英語版)

### **顧客とパートナーによる引用**

GoCardless CEO の Hiroki Takeuchi 氏：「サブスクリプションベースのサービスは非常に盛況ですが、その背後にあるペイメントシステムは陳腐なものです。そこで我々は顧客にリカーリングペイメントを備えたグローバルネットワークを構築するにあたり、Zuora を提案しました。そして、顧客はチャーンを減らし、コストを抑え、世界中のサブスクライバーからの支払い回収の煩雑さから解放されました。結果として変化の速いサブスクリプションエコノミーにおいて、顧客は自社のビジネスのみに注力することが可能になりました。

Sensormatic Solutions Subramanian Kunchithapatham の VP エンジニアリングの Johnson Controls 氏：「我々のビジョンは小売業のお客様にスマートでシームレスなショッピングエクスペリエンスを持ったテクノロジーを提供することです。Zuora は我々の既存ポートフォリオを顧客にとってより価値あるものに革新するにあたっての基本的なソリューションになるでしょう」

## **Zuora, Inc.について**

Zuora は業界をリードするクラウドベースのサブスクリプション・マネジメント・プラットフォームであり、あらゆる業界のサブスクリプション・ビジネス向け記録システムとしての機能を果たします。サブスクリプション・エコノミー (Subscription Economy®) を推進する Zuora®プラットフォームは、動的な継続サブスクリプション・ビジネスモデルに特化して設計されており、請求および収益認識を含め、サブスクリプションの受注から入金までのプロセス全体を自動化および調整するインテリジェントなサブスクリプション・マネジメント・ハブとしての役割を果たしています。Zuora は、リコー、NEC、ゼネラルエレクトリック、Box、DocuSign、freee、弥生、チームスピリット、SmartHR、Okta、Zoom、Zendesk、AT&T、トリップアドバイザー、ダイヤモンド社、弁護士ドットコム、など、世界中で 1,000 社以上の企業にサービスを提供しています。本社はシリコンバレーにあり、米国、EMEA、APAC でグローバルにオフィスを展開しています。Zuora のプラットフォームに関する詳細は、<https://jp.zuora.com/> にてご確認ください。

© 2019 Zuora, Inc. 無断複写・複製・転載を禁じます。Zuora、Subscription Economy Index、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 三浦 ([jp.marketing@zuora.com](mailto:jp.marketing@zuora.com))