

2016年9月12日
株式会社日立ソリューションズ

世界 800 社以上で実績のある、米国 Zuora 社の従量・継続課金型ビジネスを支援する クラウドサービスを販売開始 フロントからバックオフィス業務を支援し、ビジネスモデル変革と収益向上を実現

株式会社日立ソリューションズ(本社:東京都品川区、取締役社長:柴原 節男/以下、日立ソリューションズ)は、米国 Zuora Inc.(本社:米国カリフォルニア州、CEO:Tien Tzuo、以下 Zuora 社)と販売代理店契約を締結し、世界 800 社以上で導入されている、従量・継続課金型ビジネス(サブスクリプションビジネス)を支援するクラウドサービス「Zuora(ズオラ)」を 9 月 13 日から販売開始します。

企業は本サービスを利用し、従量・継続課金型ビジネスの業務をグローバルで迅速に開始することができます。また、お客様の契約内容や購買傾向を分析し、最適な価格設定やより良いサービスプランなどのリテンション施策を行うことで、お客様との継続的な取引を実現することができます。

さらに、日立ソリューションズは、顧客管理・課金・請求業務向けソリューション「BSSsymphony」の実績に基づいた業務ノウハウや機能を必要に応じて組合せ、ERP(統合基幹業務システム)/CRM(顧客関係管理)関連の実績を生かし、企業のビジネスニーズに応じた最適なシステムを早期に実現します。そして、製造・流通、クラウド、メディアなどの企業をトータルに支援することで、2020 年度までに関連ソリューションを含め、50 億円の売上をめざします。

■ 背景

近年、モノのコモディティ化や IoT 化の進展に伴い、製造業のレンタルやリース、流通業の定期購買など、「モノからコト(価値)へ」とビジネスモデルを転換し、グローバルにサービスを提供する企業が増えています。このようなサービスの多様化や他業種からの参入によって競争が高まる中、お客様を獲得・維持するには、柔軟な課金設定やサービスプランの戦略的立案と、それらを実現するための柔軟な情報システムの整備が急務となっています。

■ 「Zuora」の特長

1. サービス・料金プランを設定画面で簡単に作成し、タイムリーに提供することで売上増加に貢献
設定画面での簡単な操作で、サービスや料金プランの作成や変更ができるため、アプリケーションの修正やシステム変更のコストを削減します。また、新しいプランをタイムリーに顧客に提供することができます。それにより、売上が最大で3倍に増加した事例もあり、従量・継続課金型ビジネスの売上増加に貢献します。

2. 顧客動態把握による効果的なリテンション施策の実施により、お客様と継続的な取引を実現

蓄積された契約内容や購買傾向を分析することで、最適な価格設定やより良いサービスプランを検討し、立案することができます。これにより、企業は、お客様に継続してサービスを利用してもらうための施策を打つことができ、リレーションシップの強化を図ることができます。それにより契約更新率が約15%向上した事例もあり、お客様との継続的な取引を実現します。

3. 世界 800 社以上のノウハウを反映したサービスで、マルチ言語、マルチ通貨に対応

製造や IoT、メディア、クラウド、ヘルスケアなど世界 800 社以上のニーズやノウハウを反映した SaaS サービスで、マルチ言語とマルチ通貨に対応しています。企業は、商品カタログや見積もり、契約管理、課金設定、請求、レポートなど、従量・継続課金型ビジネスに必要な機能を海外拠点からも利用することができます。

4. CRM、ERP との柔軟な接続が可能

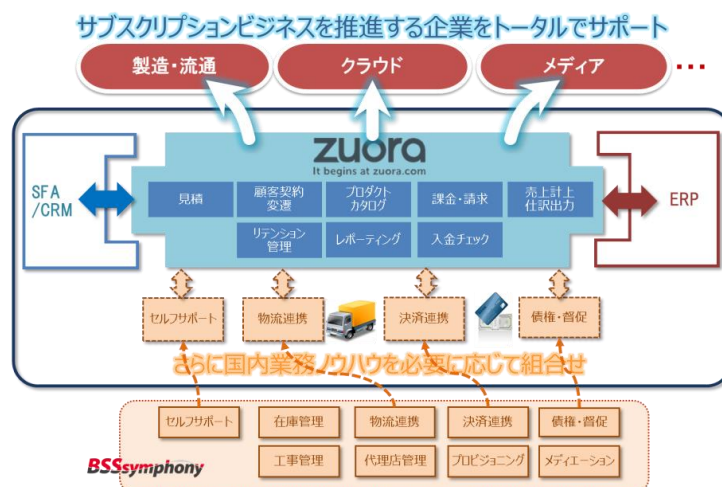
SFA(営業支援システム)・CRM である Salesforce.com との接続オプションが提供されており、Salesforce.com と自動連携することで、営業プロセス全体の効率化を図れます。また、SAP 社などの ERP との接続実績が豊富で、さまざまなシステム構成に柔軟に対応可能です。

■ 顧客管理・課金・請求業務向けソリューション「BSSsymphony」との組み合わせ

日立ソリューションズは、顧客管理、課金・請求、決済分野において、国内の通信・製造・流通などの多種多様な業界向けに「BSSsymphony」を導入しています。業界特有の課金計算、クレジット/コンビニなどのさまざまな決済手段、他システムとの自動連携、タブレットからの契約受付などのバックオフィス業務にも対応し、幅広い業種に適用実績を有しています。

従量・継続課金型ビジネスを開始する企業に向けて、「Zuora」とバックオフィス業務である決済連携や債権・督促などに実績のある「BSSsymphony」の機能を必要に応じて組み合わせ、お客様のビジネスの早期立ち上げをトータルに支援します。

「BSSsymphony」の URL: <http://www.hitachi-solutions.co.jp/bsssymphony/>



◎ 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号
Tel:03-5780-2111 ホームページ:<http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ

■ Zuora Japan株式会社 代表執行役社長 桑野 順一郎氏のエンドースメント

「このたびの日立ソリューションズの販売代理店契約の締結を心より歓迎いたします。日立ソリューションズは、国内の様々な業界において契約管理、課金・請求システムの導入を手掛けてきたベンダーであり、サブスクリプション・ビジネスの領域でもそのノウハウと、Zuoraの世界800社におけるノウハウを組み合わせることで、顧客の課題解決と収益向上の支援を推進されることを確信しております。」

■ Zuora社について URL:<http://jp.zuora.com/>

Zuora の「リレーションシップ・ビジネス・マネージメント(RBM)」は、すべての業種のお客様に対して、従来のプロダクト販売のビジネスモデル(フロー型ビジネス)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、売上計上、レポート・分析を、一気通貫のサービスで支援します。Zuora は、シリコンバレーに本社を置き、グローバル 13 拠点にオフィスを展開してお客様をサポートしており、クラウドサービス、IoT、ハイテク、消費財、メディア、トラベル、テレコム、ヘルスケアなど幅広い業界で採用されています。

■ 提供価格 個別見積

■ 販売開始時期 2016年9月13日

■ 協賛イベント

イベント名	Subscribed Tokyo 2016
場所	丸の内ビルディング7F 丸ビルホール
日時	2016年10月13日(木) [13:30-17:00]
詳細URL	http://toyokeizai.net/sp/20161013/

■ 商品紹介サイト

「Zuora」の URL: <http://www.hitachi-solutions.co.jp/zuora/>

■ 商品・サービスに関するお問い合わせ先

ホームページ:<https://www.hitachi-solutions.co.jp/inquiry/> Tel:0120-571-488

◎ 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号
Tel:03-5780-2111 ホームページ:<http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ

■報道機関からのお問い合わせ先

担当部署: 経営企画本部 広報・宣伝部

担当者: 安藤、竹谷

Tel:03-5479-5013 Fax:03-5780-6455 E-mail:koho@hitachi-solutions.com

日立ソリューションズ グループは、お客様の業務ライフサイクルにわたり、豊富なソリューションを全体最適の視点で組み合わせ、ワンストップで提供する「ハイブリッドインテグレーション」を実現します。

※ BSSymphony、ハイブリッドインテグレーションは、株式会社日立ソリューションズの登録商標です。

※ その他記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。

このニュースリリース記載の情報(製品価格、製品仕様、サービスの内容、発売日、お問い合わせ先、URL等)は、発表日現在の情報です。予告なしに変更され、検索日と情報が異なる可能性もありますので、あらかじめご了承ください。

◎ 株式会社 日立ソリューションズ

本社 〒140-0002 東京都品川区東品川四丁目12番7号
Tel:03-5780-2111 ホームページ:<http://www.hitachi-solutions.co.jp/>

日立ソリューションズ