2017年5月18日
株式会社電通デジタル
株式会社電通

電通デジタルと電通、サブスクリプション型ビジネス支援で Zuora Japan と業務提携

株式会社電通デジタル（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：榎谷 典洋）は、株式会社電通（本社：東京都港区、社長：山本 敏博）と、サブスクリプション型プラットフォーム提供において世界をリードする米国 Zuora Inc.^{※1}の日本法人である Zuora Japan 株式会社^{※2}（ズオラ・ジャパン、本社：東京都千代田区、社長：桑野 順一郎）と業務提携し、サブスクリプション型ビジネスを通じて、企業の事業やマーケティング変革を支援するサービスを開始します。

サブスクリプション型ビジネスとは、商品・サービス契約に対して都度単位に支払いを受けるのではなく、一定の利用期間に対して継続的に対価を支払ってもらう課金ビジネスのことです。この課金モデルは、これまでも月額定額制契約を中心に、サービス財やデジタルコンテンツなどの業種で利用されてきました。

近年、IoT・AIなどのデジタルテクノロジーの進化や、“所有から利用へ”という価値観やライフスタイルの変化に伴い、企業の提供価値は製品の販売からそれに付随する、サービス・体験にまで拡大し始めています。モノからサービスへのパラダイムシフトが加速する中、さまざまな業種で、多様な形態のサブスクリプション型ビジネスが生まれ注目を集めています。

今後、電通デジタル・電通・Zuora Japan の3社は、それぞれが培ってきたマーケティング・コミュニケーションやデジタルソリューション分野における実績と知見をもとに、サブスクリプション型ビジネスにおける統合ソリューションを提供していきます。

具体的には、サブスクリプション型ビジネスを検討したい企業や、同ビジネスを進化させたい企業向けに、顧客視点でのサービス開発のコンサルティングからプライシング、業務プロセス設計支援、契約管理システムの開発・導入などのサービスを提供していきます。また導入後には、顧客一人一人の製品・サービスに対するニーズや利用状況に合わせたプランの提供、特定の潜在顧客に向けたトライアル製品やサービスの案内など、きめ細かなコミュニケーション支援も行います。

各業種で想定されるサブスクリプション型ビジネスには次のようなものが考えられます。

<想定活用例>

- ・ 「自動車・関連品」「家電・AV機器」：利用度に応じた月額課金モデルや、利用状況に応じたメンテナンスサービスの提供

- ・ 「教育・医療サービス」：利用状況や利用時間に応じて料金変動するサービスの提供
- ・ 「化粧品・トイレタリー」「食品」「小売業」：顧客ニーズや個別診断結果に応じた複数商品のパッケージ販売
- ・ 「情報・通信」：利用量や提供コンテンツによる柔軟な課金モデルサービスの提供
- ・ 「BtoB 企業」：1 回限りの購入ではなく継続的なサービス提供による長期的な関係構築

今後も電通デジタル・電通は、サブスクリプション型ビジネスによる企業向けのデジタルトランスフォーメーション支援サービスを強化してまいります。

※1 <Zuora 本社の概要>

- ・ 社 名：Zuora Inc.
<https://zuora.com>
- ・ 所 在 地：米国・カリフォルニア州
- ・ 代 表 者：Tien Tzuo (CEO)
- ・ 設 立：2007 年 9 月
- ・ 資 本 金：2.5 億アメリカドル
- ・ 事業内容：サブスクリプション型ビジネス向けのプラットフォームである Subscription Relationship Management (SRM) を提供。プライシング、見積、ウェブ販売、契約管理、請求・回収、売上計上、レポート・分析に関わるプロセスをカバーし、収益向上と業務の効率化を支援

※2 <Zuora Japan の概要>

- ・ 社 名：Zuora Japan 株式会社
<https://jp.zuora.com/>
- ・ 所 在 地：東京都千代田区丸の内 1-5-1 新丸の内ビル 10F Egg Japan
- ・ 代 表 者：桑野 順一郎（代表執行役社長）
- ・ 設 立：2015 年 7 月
- ・ 株 主：米国 Zuora Inc. の 100% 子会社
- ・ 事業内容：グローバル 13 拠点の 1 つである日本国内において、Subscription Relationship Management (SRM) を提供

以 上

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社電通デジタル 広報グループ 中町・竜野 TEL：03-6217-6036

Email: press@dentsudigital.co.jp