

報道関係者各位

Zuora Japan 株式会社  
2019年3月8日

## リコーが Zuora プラットフォームを採用、 RICOH Smart Integration のグローバル展開を加速

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、株式会社リコー（本社：東京都港区、社長執行役員 山下 良則、以下 リコー）の B2B クラウドプラットフォーム「RICOH Smart Integration」に Zuora のプラットフォームが採用されたことを発表します。

### ■採用背景

デジタル複合機におけるグローバルリーダーであるリコーは、デジタルビジネスの創出による成長戦略を世界規模で推進しています。その一環として 2019 年 1 月より提供開始した「RICOH Intelligent WorkCore」は、さまざまな企業における業務プロセスのデジタル化を加速させる革新的なサービスです。本サービスは、B2B クラウドプラットフォーム「RICOH Smart Integration」より提供され、新世代複合機とさまざまなクラウドアプリケーションの連携を実現しています。

RICOH Intelligent WorkCore と RICOH Smart Integration については、以下 Web サイトをご覧ください。

<http://www.ricoh.co.jp/solutions/intelligent-workcore/>

\* RICOH Intelligent WorkCore は、国内で提供されるソリューションです。

### ■Zuora プラットフォームの特長

B2B クラウドプラットフォーム「RICOH Smart Integration」に採用された Zuora®プラットフォームは、リコーのデジタル複合機ビジネスを、より競争力の高いサブスクリプション・モデルへと変革します。

#### ① サブスクリプション・ビジネスのグローバル共通基盤

Zuora プラットフォームは、RICOH Smart Integration から提供されるあらゆるサービスのサービスメニュー管理、サービス契約管理、課金・請求管理を担います。グローバル共通基盤としてスケーラビリティを備え、世界各国の通貨や商習慣、決済方法に柔軟に対応します。

## ② 2 ヶ月のスピードでグローバル基盤を導入

RICOH Smart Integration を支える日本を含むグローバル共通基盤を、各種既存システムとの連携に課題はあるが、約 2 ヶ月という短期間で導入し利用可能にしました。将来の機能拡張やクロスセル・アップセルへの対応も容易で、サブスクリプション・ビジネスに求められるスピード感に応えます。

### ■お客様のコメント

株式会社リコー プラットフォーム統括本部 プラットフォーム統括センター RSI 統括室室長の堀場一弘氏は次のように述べています。

「RICOH Smart Integration では、リコー独自のアプリケーション群に加え、パートナーから提供される多様な技術やアプリケーションを統合していきます。お客様には、次々とリリースされる最新のクラウドサービスを、サブスクリプション・モデルで手軽に業務変革へご活用いただけます。リコーでは、Zuora プラットフォームを活用してお客様ごとに異なる課題やニーズにきめ細やかにお応えしていくとともに、リコーの強い複合機ビジネス、および、デジタルビジネスを、世界規模で強化していく考えです。」

### 【リコーについて】

人々の “はたらく” をよりスマートに。リコーグループは 1936 年の創業以来、世の中にイノベーションをもたらす製品やサービスを提供してきました。オフィスからさまざまなワークプレイスへと価値提供の領域を拡大する中、顧客への提供価値を EMPOWERING DIGITAL WORKPLACES というメッセージで発信しています。リコーは世界 200 の国と地域でビジネスを展開し、連結売上高は 2 兆 633 億円（2018 年 3 月期）に達し、グループ従業員数 97,878 人（2018 年 3 月 31 日現在）を擁しています。

詳しくは、リコーのウェブサイト (<https://jp.ricoh.com>) をご覧ください。

### 【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、コマツ、NEC、ゼネラルエレクトリック、シュナイダーエレクトリック、キャタピラー、ハネウェル、NCR、フォード・モーター、ゼネラルモーターズ、Box、free、チームスピリット、弥生、Zendesk、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。