



2020年度 EDGE-NEXT共通基盤事業
レジリエント社会構築を牽引する起業家精神育成プログラム

**「眼前の事態」を捉えて
新しいレジリエンスを提案する
価値や利益を生み出す仕組み**

小樽商科大学アントレプレナーシップ専攻

学術研究員 三上 淳

社会的価値と経済的価値を両立する仕組みを考えるポイント

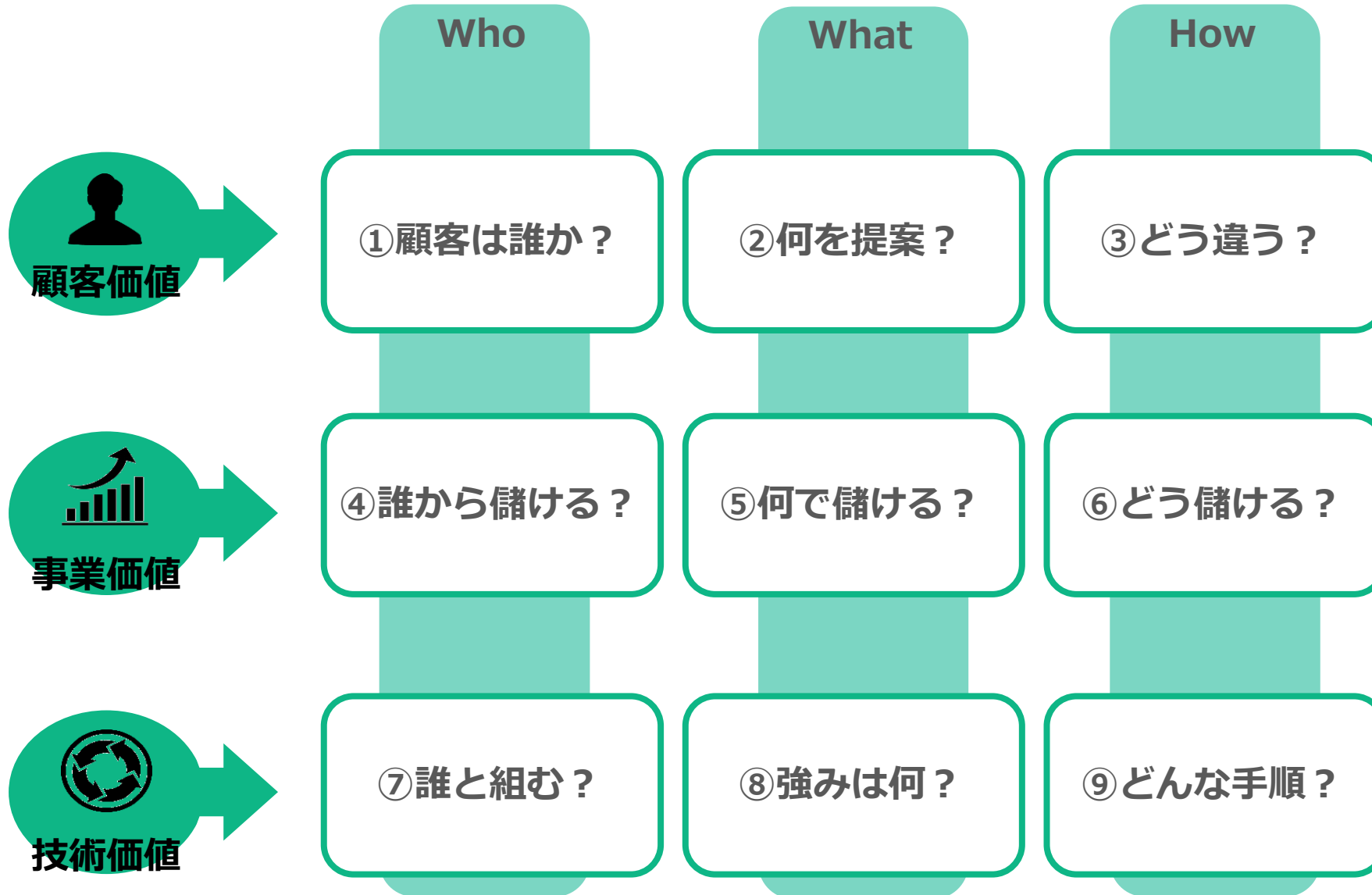
顧客から選ばれ続ける差別優位性をつくる

- ①規模の経済：特定製品を大量に扱い、単位当たり負担を減らす
- ②範囲の経済：複数の要素を組み合わせ、高い価値を生み出す
- ③速度の経済：スピードを上げて価値を生み出す
- ④集中化と外部化の経済：特定領域に特化して専門性を生み出す
- ⑤囲い込みの経済：特定の顧客や取引先を仕組みで確保する

課金の仕組みを工夫して収益性を高める

- ・誰から収入を得るのか：youtubeの広告→見る人と払う人が違う
- ・どのような収入を得るのか：サブスク→都度ではなく定額で囲い込む
- ・価格をいくらにするのか：薄利多売or厚利小売

事業/ビジネスを考える：3×3の9つの観点



顧客価値の検討



①顧客価値とは「お客様に如何に満足してもらうか」

顧客価値（お得感）＝顧客が得るメリット－顧客の支払うコスト

②顧客は「商品」が欲しいわけではない

顧客の解決したい用事（不安・不満・不便 or 未解決）
不の解消か、こだわりの実現か？

③既存商品・サービスとの違いを打ち出さなければ選ばれない

顧客からみて明快で明確な違いとして示す

事業価値の検討



Who

④ 誰から儲ける？

What

⑤ 何で儲ける？

How

⑥ どう儲ける？

| 事業／ビジネス | 特徴 | 利益創出法 |
|---------------|--|---------------|
| スタディサプリ | 継続利用を前提に、塾に比べて低額の月額料金を支払ってもらう。定員が無いのでスケールメリットがとれる。 | 月額会費 |
| LINE | 無料通話・メッセージアプリを提供。 | ゲーム・スタンプ |
| ネスカフェバリスタ | インスタントコーヒーの価値を高める目的。利益率の低いマシンを安く販売し、囲い込みを図る。 | 補充コーヒー |
| CCC (TSUTAYA) | TSUTAYAを運営、Tポイントの加盟店を拡大。 | ビッグデータマーケティング |
| ソーシャルゲーム | 基本ゲームは無料提供。 | 課金アイテム |
| グーグル | 検索サイトやアプリを無料開放する。 | 広告収入 |

技術価値の検討

顧客価値と事業価値が担保される仕組みになっているか？



Who

⑦誰と組む？

価値観を共有する
ステークホルダーは？

創業時：プロドライバー

普及後：一般ドライバー

What

⑧強みは何？

価値提供を
実現する資源は？

スマホのボタン一つで
車が駆け付けてくれる
→使いやすいUI
プラットフォーム化

How

⑨どんな手順？

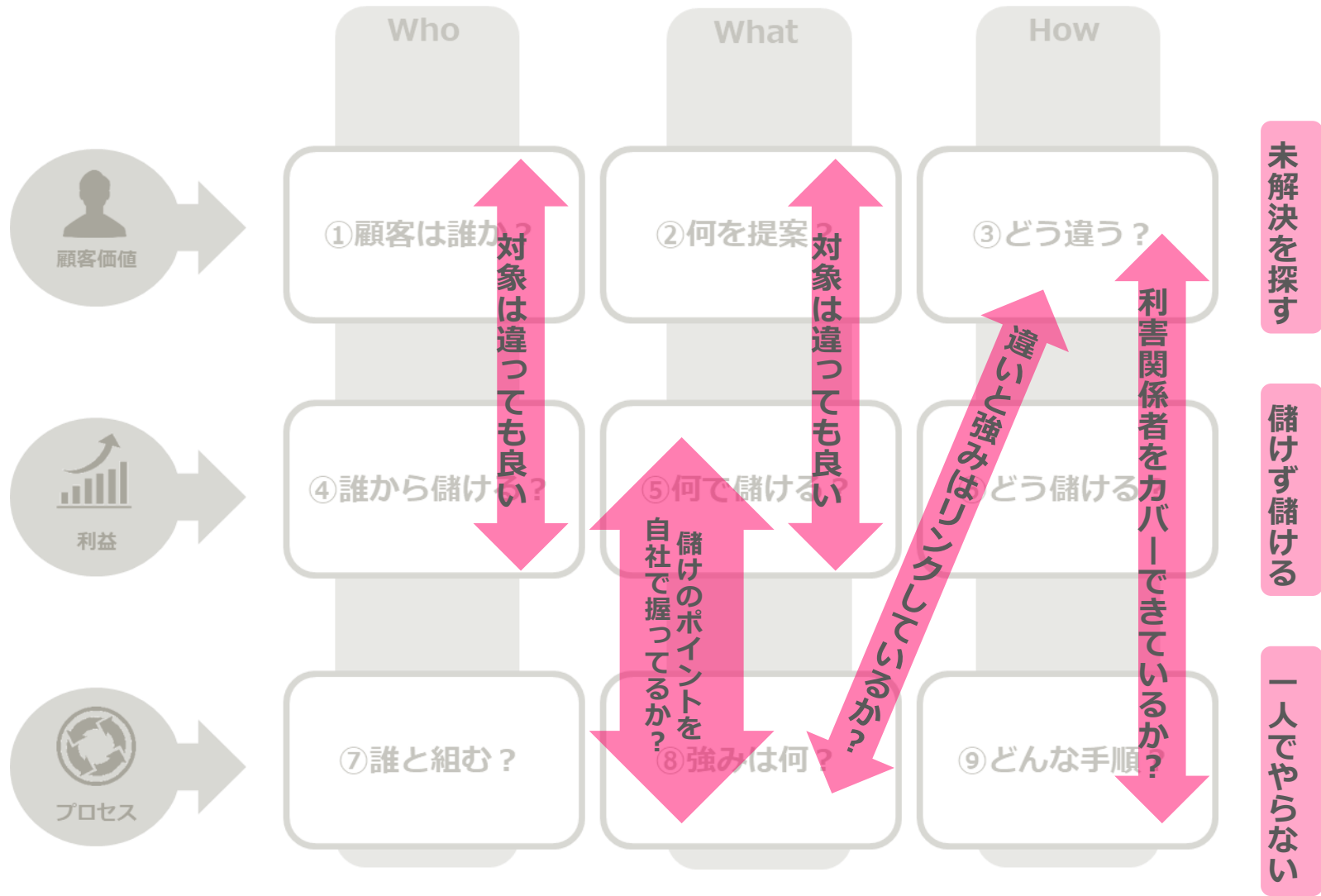
どんな流れで
価値は提供される？

ドライバーに登録してもらい、ユーザーの移動手段になってもらう
決済はUberで

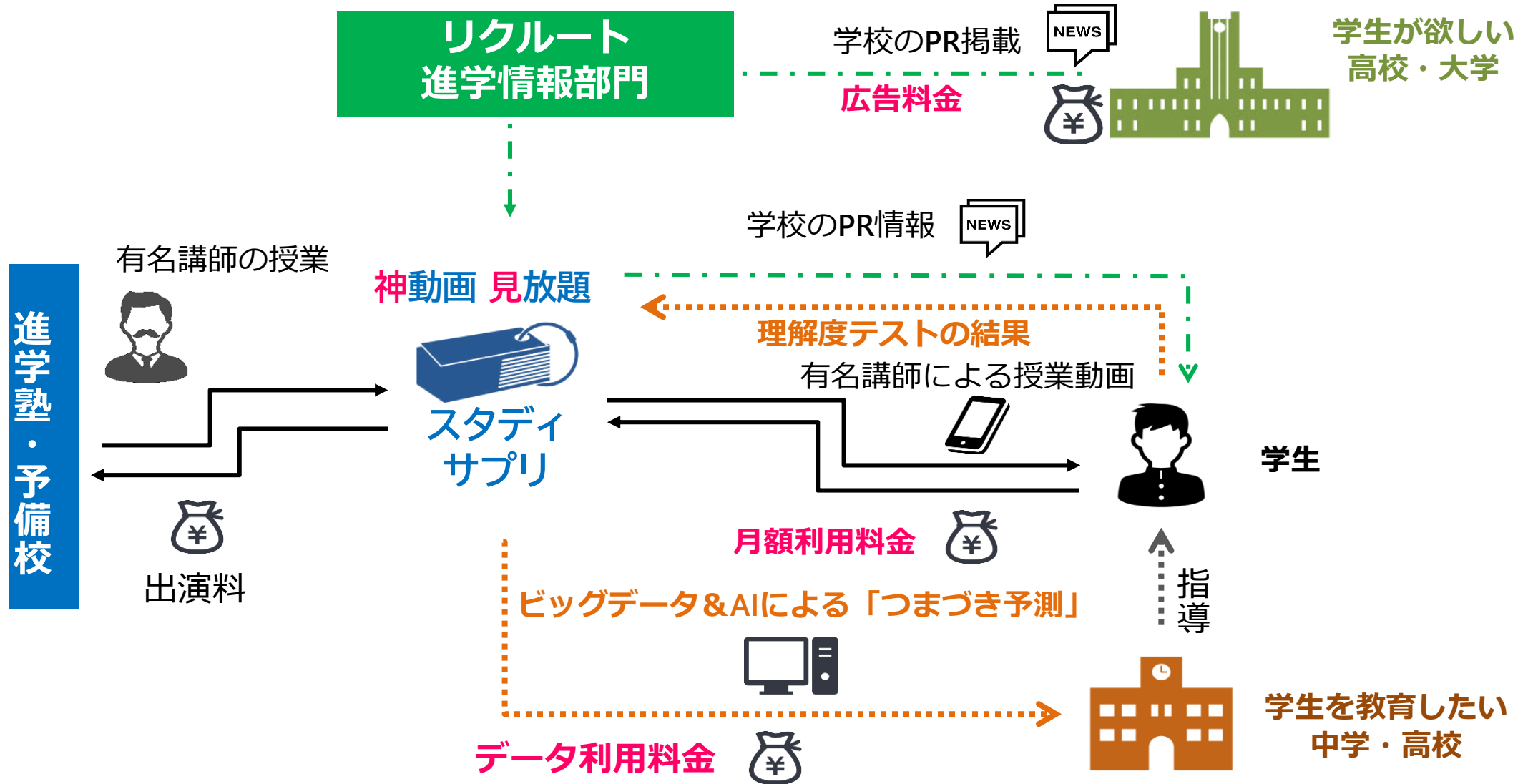
この段は右から左に考えたほうがわかりやすい



タテとヨコの整合性は取れているか？

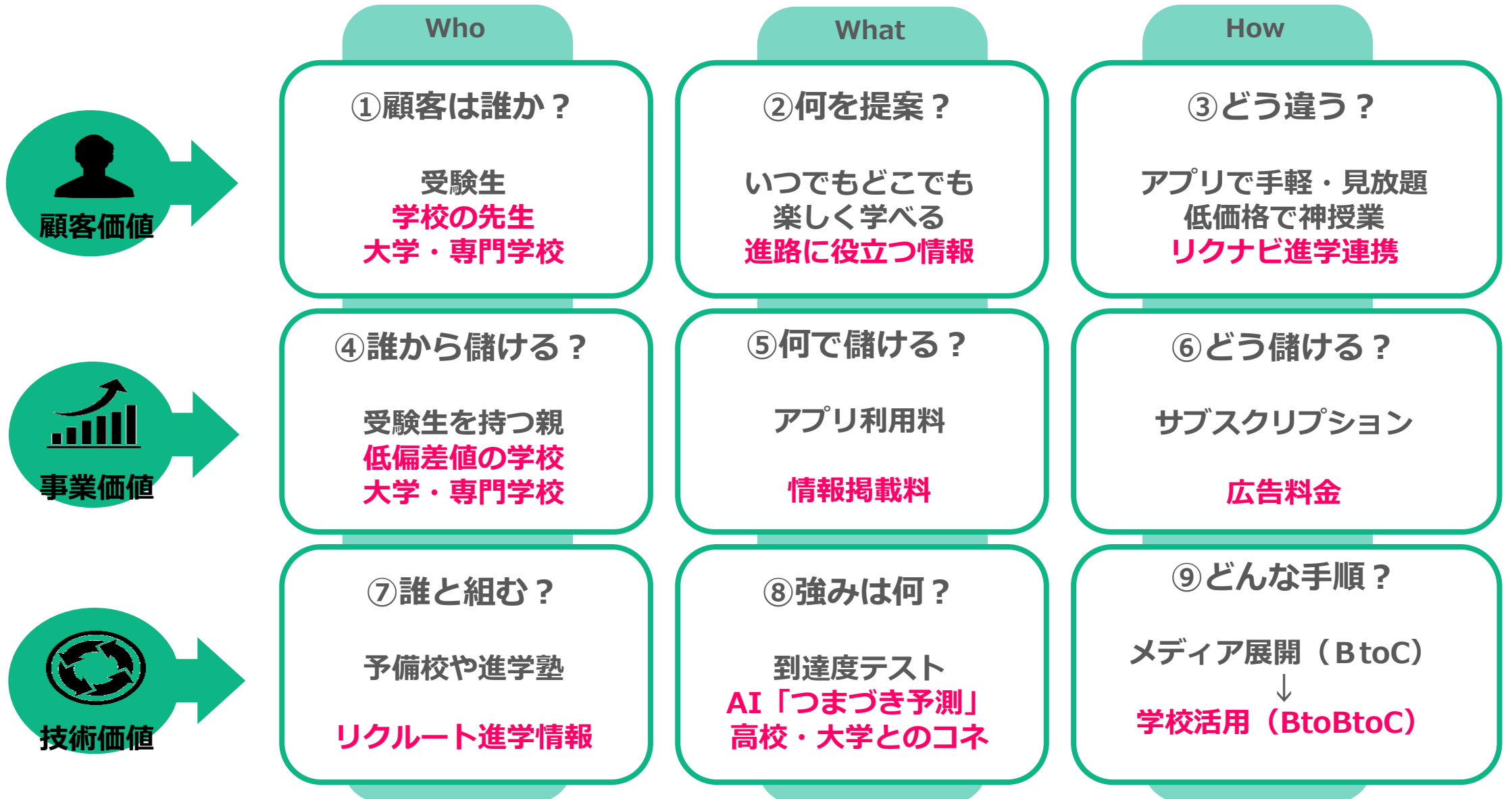


具体例：スタディサプリ



色んなところから少しずつ課金する

具体例：スタディサプリ



どうしてもアイデアが浮かばなかったら…



ビジネスモデル2.0図鑑

著：近藤哲朗

出版社：KADOKAWA (2018/9/29)

ネットで無料全文公開中

<https://note.mu/tck/n/n95812964bcbb>

0から1を生み出すより、1を2にする方が楽。

ビジネスそのものを真似るのではなく、**考え方を真似る！**

ターゲットの絞り方、価値提案の仕方、課金の仕組みetc...