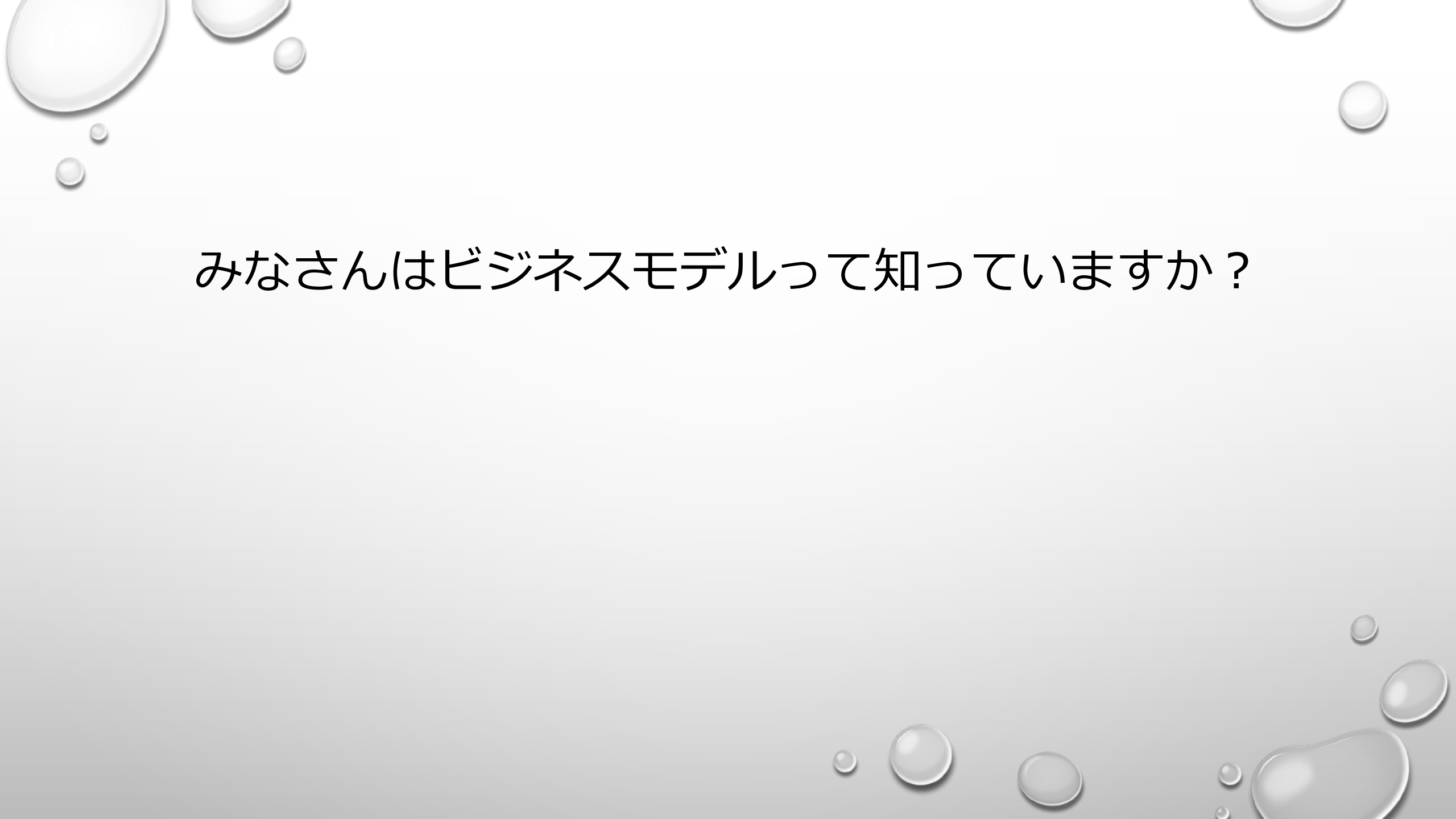


ビジネスモデルについて

PHYSIO365 土曜日担当

株式会社リハサク 近藤慎也

The image features a light gray background with a subtle gradient. In the top-left and bottom-right corners, there are several realistic-looking water droplets of various sizes, rendered with soft shadows and highlights to give them a three-dimensional appearance. The text is centered horizontally in the upper half of the image.

みなさんはビジネスモデルって知っていますか？

ビジネスモデルとは

どのように価値を創造し、
顧客に届けるかを論理的に記述したもの

ビジネスモデルジェネレーションより

つまりビジネスモデルとは

ビジネスとしてお金を継続的に稼ぐ仕組み

ではどのようにしてビジネスモデルを
考えるのでしょうか？



ビジネスモデルを考える4つの要素

- Who:顧客
- What : 提供価値
- How : プロセス
- Why : 収益構造

Who : 顧客

- 誰の為に価値を創造するのか？
- 最も重要な顧客は誰なのか？

What : 価値提供

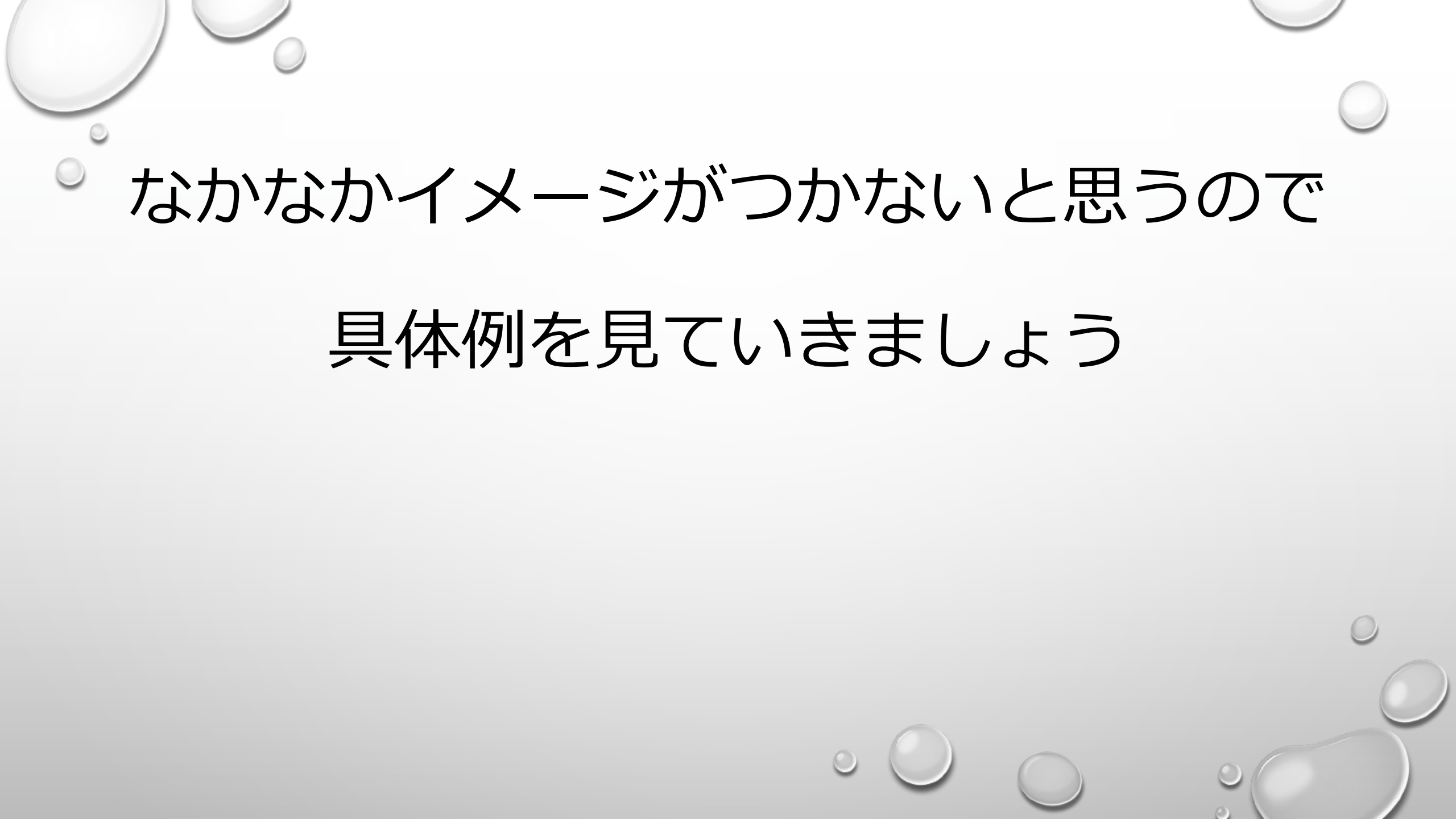
- 顧客にどんな価値を提供するのか？
- どういった問題の解決を手助けするのか？
- 顧客のどのニーズを満たすのか？
- 顧客に対してどんな製品とサービスを提供するのか？

HOW : プロセス

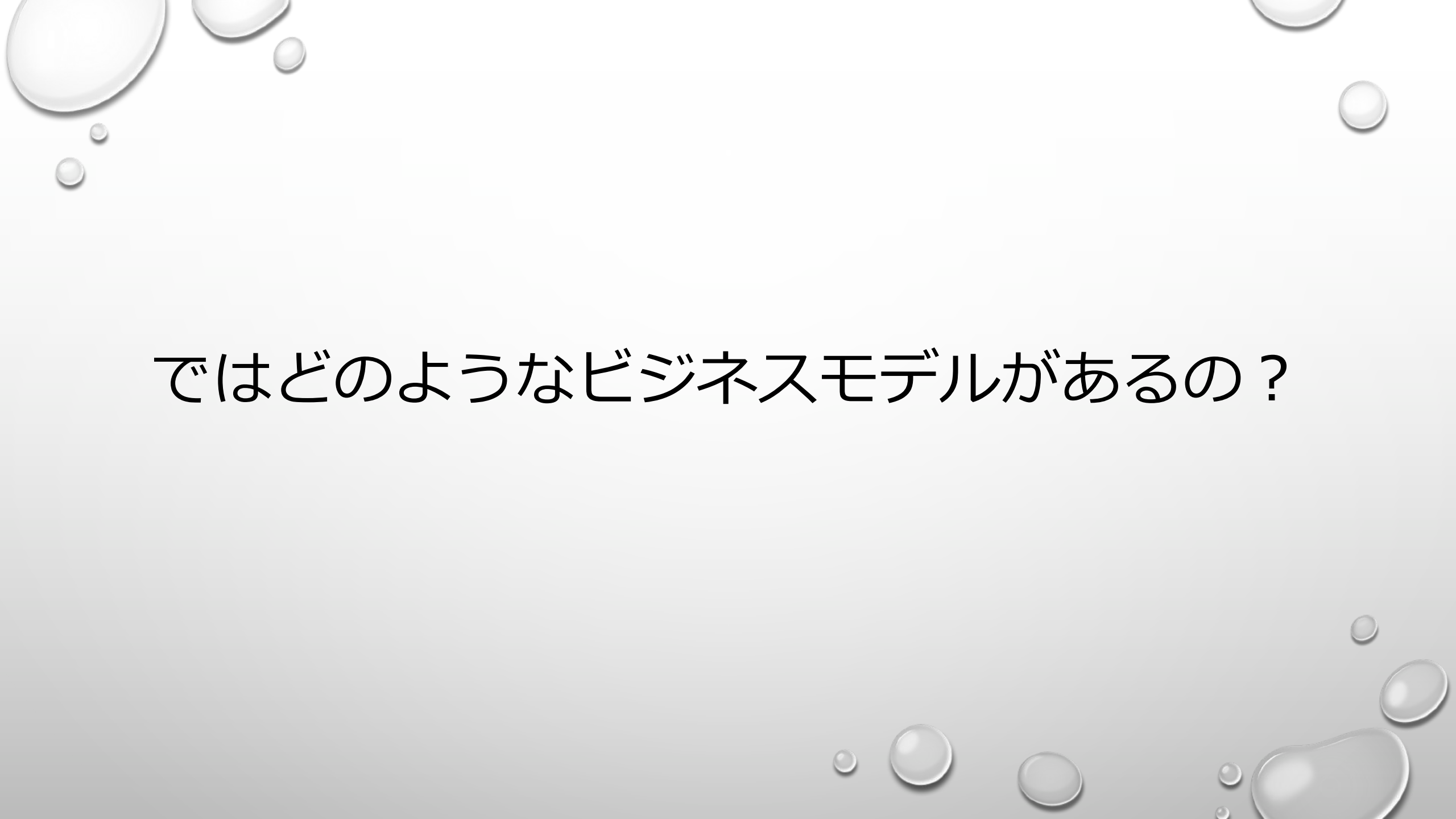
- 何の方法を使って、顧客にリーチするのか？
- リーチする方法を顧客の日常とどのように接点を持つか？
- どのリーチの方法が、最も費用対効果が高いか？

Why : 収益構造

- 顧客はどんな価値にお金を払うのか？
- どのように支払いたいと思っているのか？
- 顧客は現在何にお金を使っているのか？



なかなかイメージがつかないと思うので
具体例を見ていきましょう

The image features a light gray gradient background. In the top-left and bottom-right corners, there are several realistic-looking water droplets of various sizes, rendered with soft shadows and highlights to give them a three-dimensional appearance. Centered on the page is a single line of Japanese text in a clean, black, sans-serif font.

ではどのようなビジネスモデルがあるの？

現在の4大ビジネスモデル

1.サブスクリプション

2.シェアリング

3.フリーミアム

4.プラットフォーム

サブスクリプションとは

定額課金サービス

月額2980円などとしているサービス

例：Netflix, Line Music, 新聞

サブスクリプションのメリット

利用者（顧客）

- 毎回購入するメリットが省ける
- 利用頻度が高いユーザーは、1回当たりのコストが低くなる

提供者（企業）

- 一定の収益が確保出来る
- 契約や在庫の管理が簡単

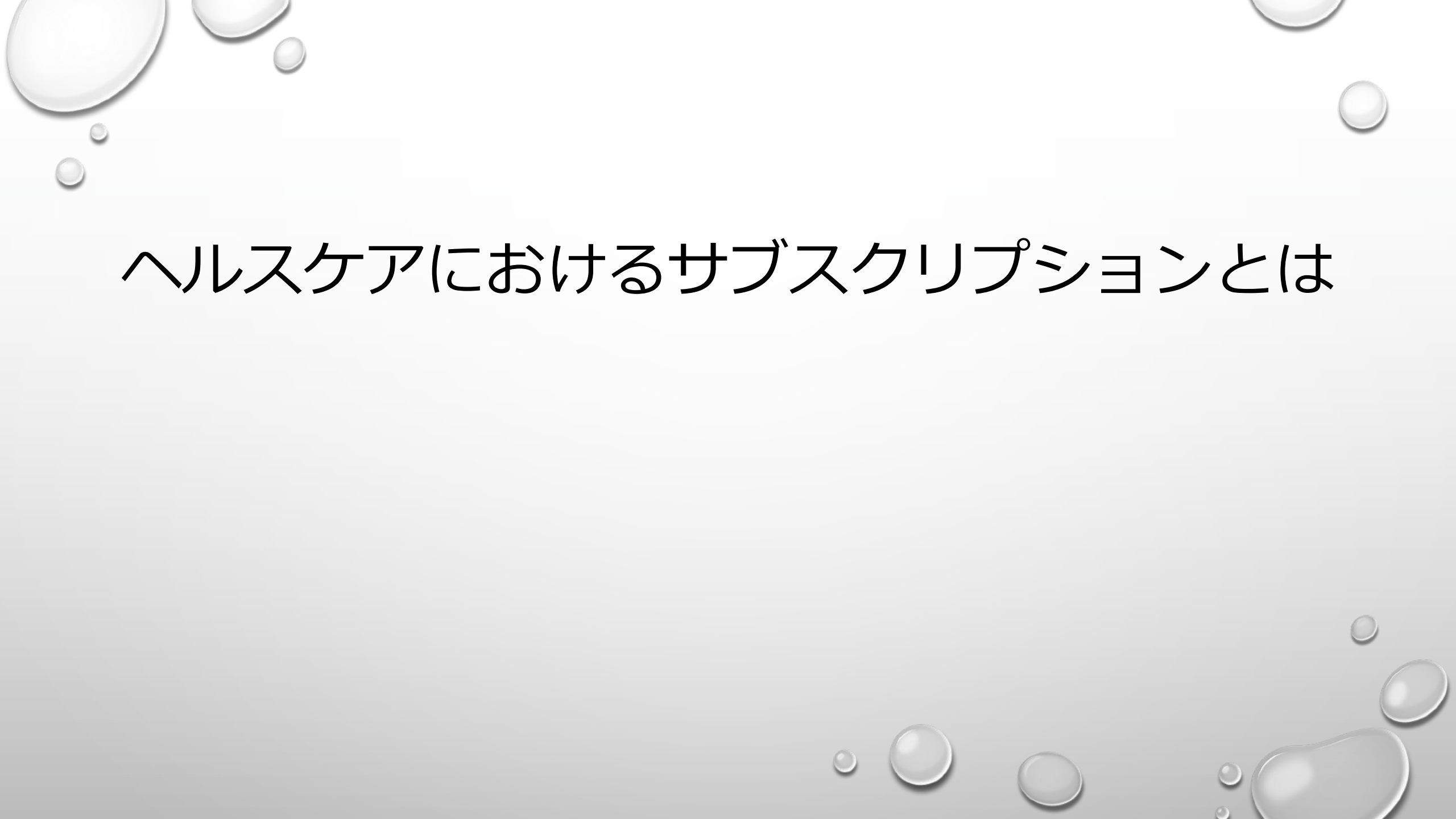


経営が安定

サブスクリプションの考え方

消費者は商品を買うのではなく、商品を使った体験を買う

『ドリルを買う人が欲しいのは穴である』



ヘルスケアにおけるサブスクリプションとは

サブスクリプション（ヘルスケア）

スポーツジムの会員

体を動かす体験と健康的でカッコいい肉体が欲しい



サブスクリプションにとって重要なこと

- 商品の質や使い勝手、サポートの信頼感などが大切
- 顧客に寄り添って、サービスを改善していかなければならない

現在の4大ビジネスモデル

1. サブスクリプション

2. シェアリング

3. フリーミアム

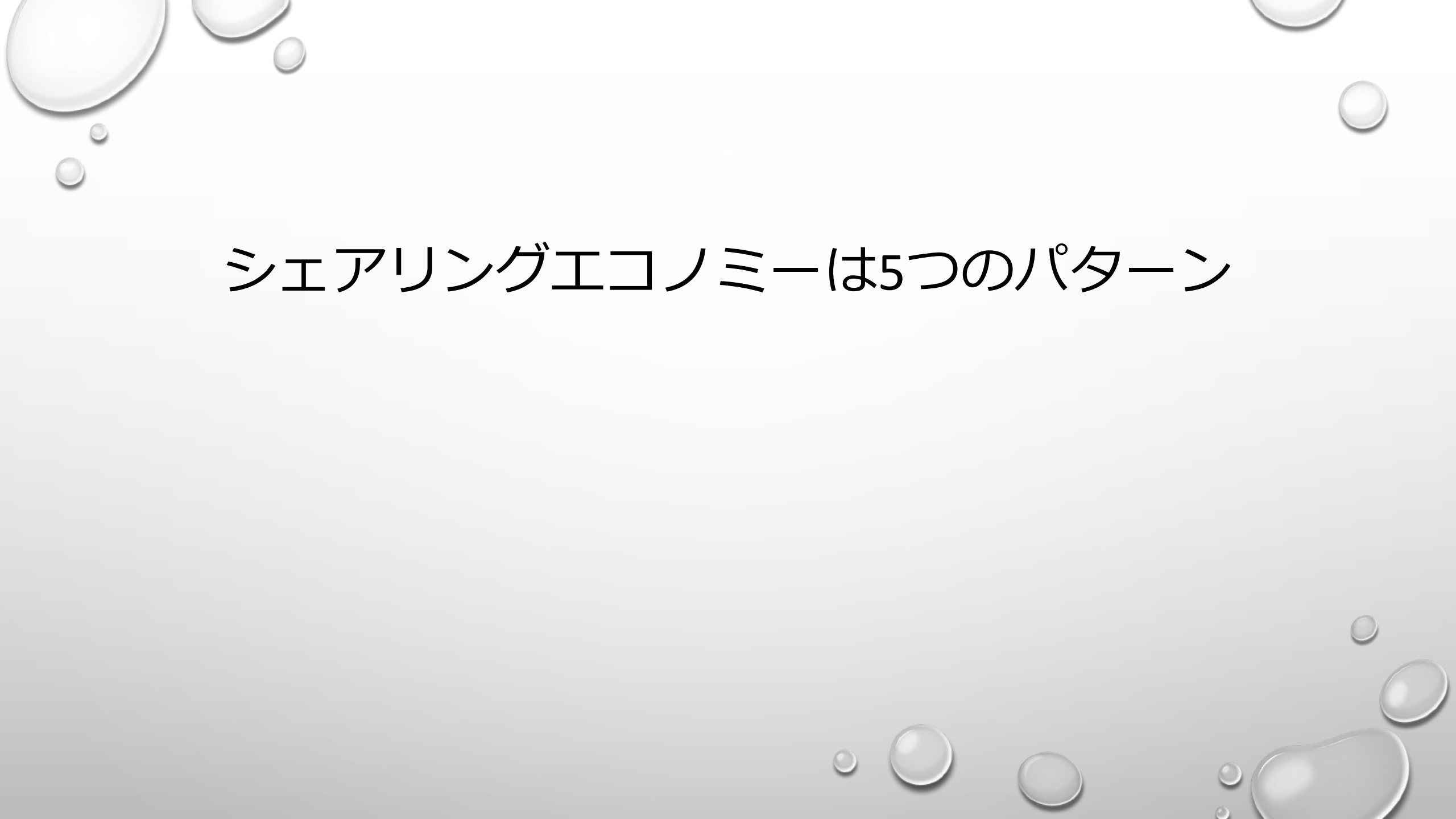
4. プラットフォーム

シェアリング

借りてと貸し手をマッチングする新しいモデル

～余っている物を有効活用するモデル～

例：Uber,Airbnb,メルカリ

The image features a light gray background with a subtle gradient. In the top-left and bottom-right corners, there are clusters of realistic, 3D-rendered water droplets of various sizes. The droplets have highlights and shadows, giving them a sense of depth and volume. Centered on the page is the Japanese text "シェアリングエコノミーは5つのパターン".

シェアリングエコノミーは5つのパターン

シェアリングエコノミーの5パターン

1. モノのシェア

例：メルカリ

2. 空間のシェア

例：Airbnb、スペースマーケット

3. 移動のシェア

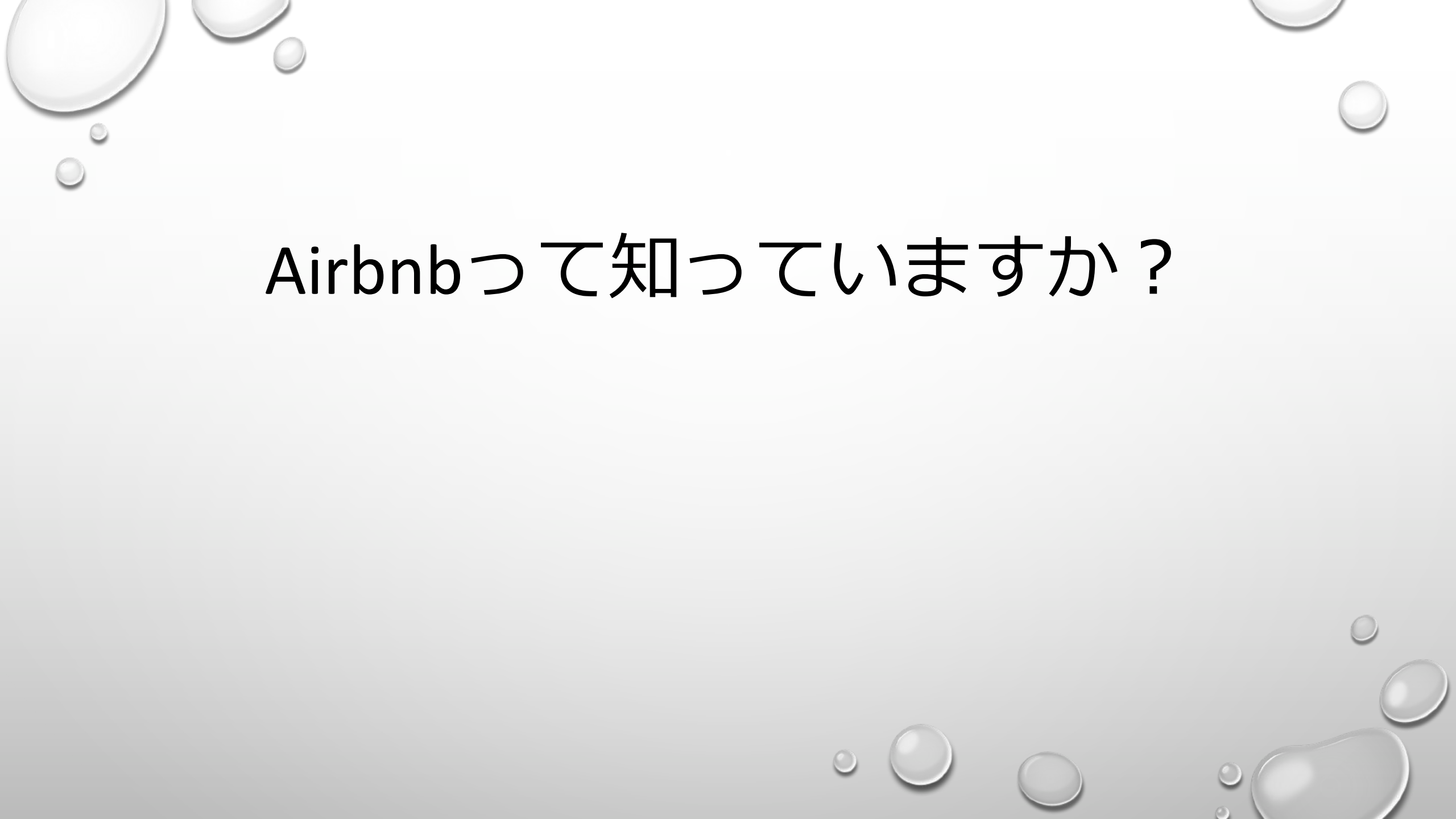
例：Uber

4. スキルのシェア

例：ランサーズ、クラウドワークス

5. お金のシェア

例：クラウドファンディング

The image features a light gray background with a subtle gradient. In the top-left and bottom-right corners, there are several realistic-looking water droplets of various sizes, some overlapping. The text is centered in the upper half of the image.

Airbnbって知っていますか？

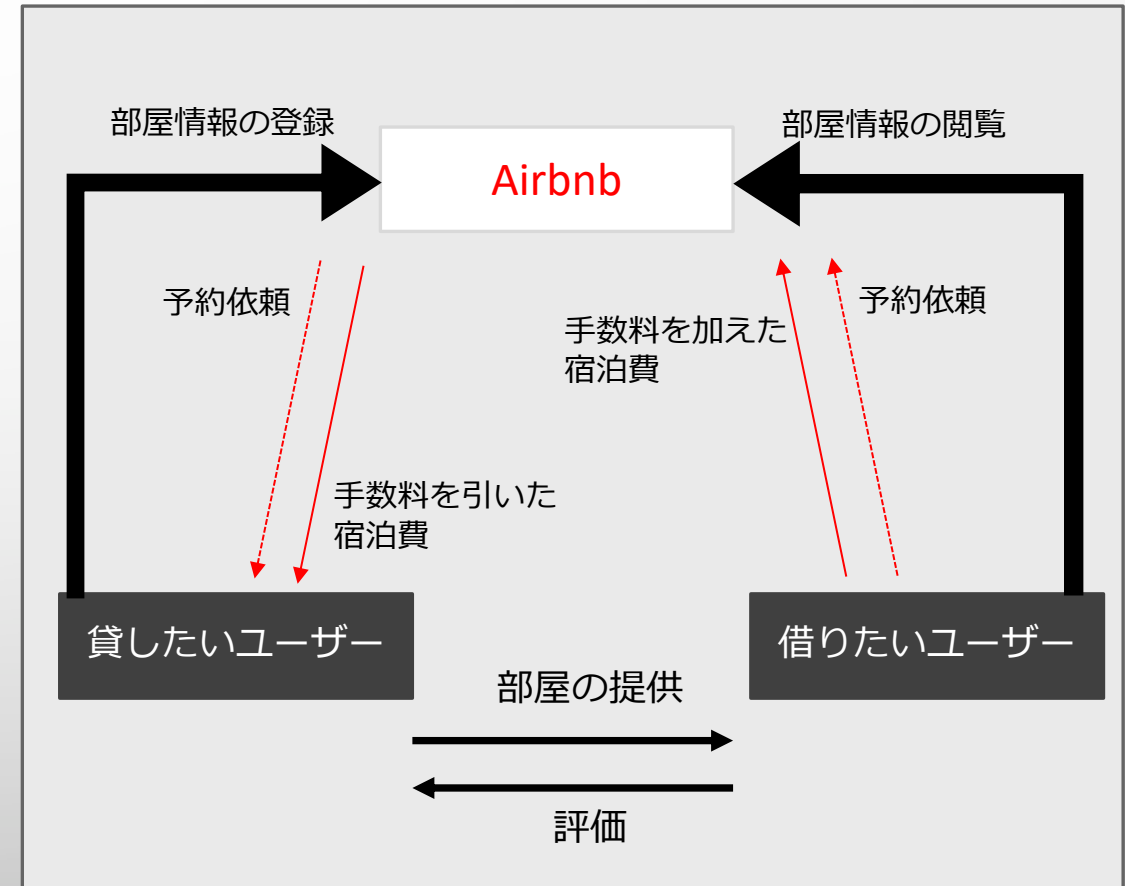
シェアリング（Airbnbの例）

部屋をシェアリングするサービス（空間のシェアリング）

空いている部屋を持っている貸主と、安価な宿を探す借主を結びつけるサービス

AIRBNBは世界191カ国で約500万室が登録されている

日本でも約600万人が利用している（2017年度）



シェアリングの課題

- 法令遵守の課題
- 既存産業との摩擦

シェアリングの課題（法令遵守）

共有型の経済は新しい考え方のビジネスの為、
現行の法令に合致しないことが多い

例）Uber：白タク

例）Airbnb：民泊法



シェアリングモデルを行う場合は、関連する法制について調査する必要がある

シェアリングの課題（既存産業との摩擦）

「既得権益」を持った既存産業はデモを行ったり、
規制を強化するよう政府に訴えかけたりする



しかし、より便利で、安全なサービスを提供する企業が
勝つのではないかと考えられる

シェアリングに欠かせないもの

『信頼』

貸す人と借りる人が居て、初めて成り立つモデルなので信頼をどう構築するかが非常に大切

シェアリングのポイント

法令遵守

既存産業との関係性

信頼

この3つが大切です

現在の4大ビジネスモデル

1. サブスクリプション

2. シェアリング

3. フリーミアム

4. プラットフォーム

フリーミアム

無料で提供して儲ける

例：クックパッド、ドロップボックス、食べログ、ニコニコ動画



ウェブサービスを利用していると無料で使える
物ってありますよね？

どうやって収益化しているのでしょうか？





例えば、クックパッド

料理本を買わなくても、クックパッドを開けば
無料でたくさんのレシピが見えますよね。



クックパッドの料金体系

- 無料会員とプレミアム会員がある
- プレミアム会員では専門家のレシピや人気順に検索するサービスを提供

フリーミアムモデル

- 先ほどのクックパッドのように、一部のユーザーに無料でサービスを提供しながら、特定のユーザーから利益を獲得している
- 無料版でも機能は十分だが、より使いやすくしたいユーザーに有料版を提供している

フリーミアムとは、フリー（無料）とプレミアム（割増）を組み合わせた造語

フリーミアムモデルにおける無料ユーザーとは

製品を改善し、口コミを広げてくれるパートナー

フリーミアムモデルのポイント

無料版のユーザーに「もう少しだけ便利に使いたい」と
思ってもらうことが大切

「あったらいいな」→「なくてはならない」と思ってもらうこと

フリーミアムモデルに適さないもの

- 専門性が高く、利用者が限定されているもの
- 企業向けのサービスなど

現在の4大ビジネスモデル

1. サブスクリプション

2. シェアリング

3. フリーミアム

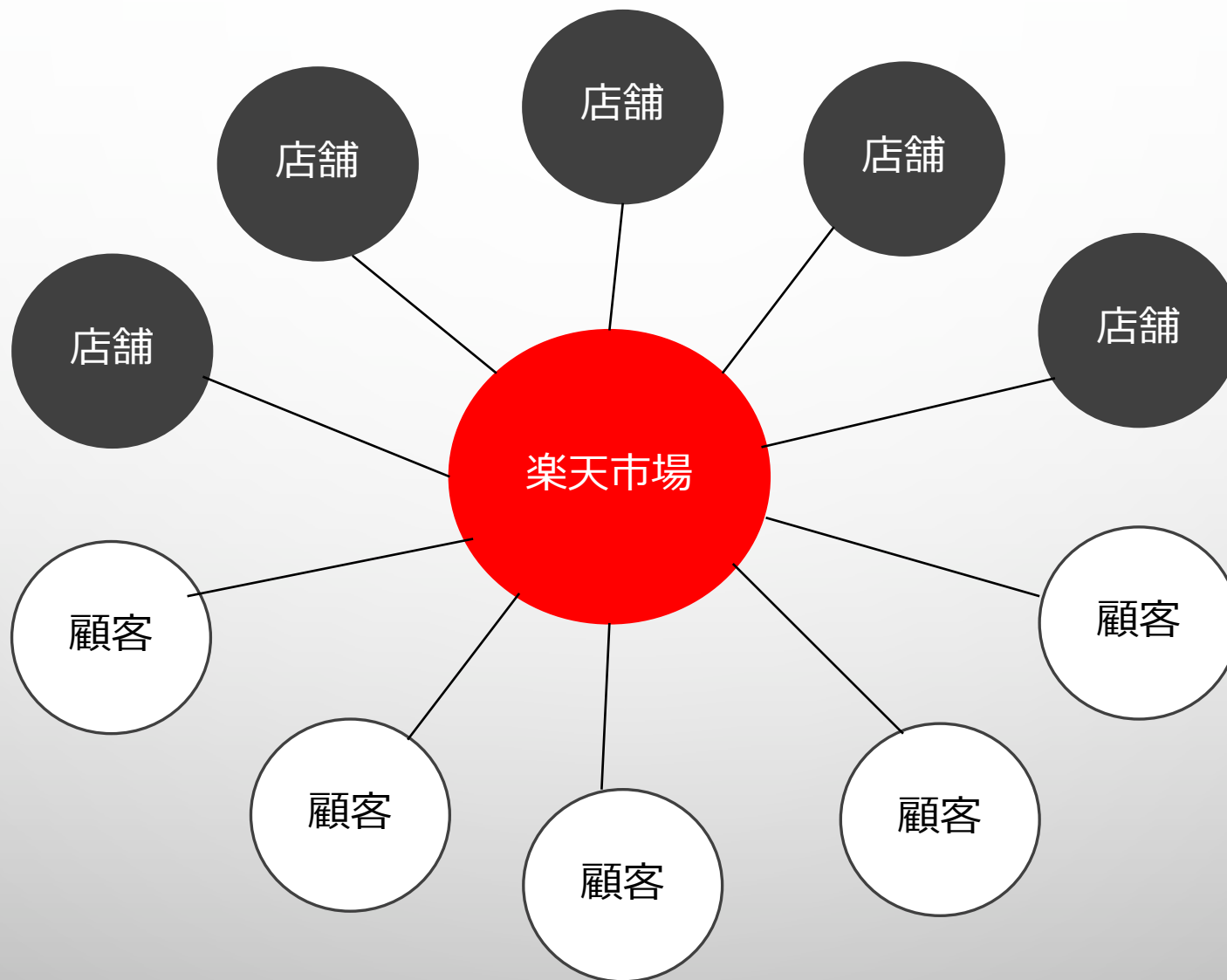
4. プラットフォーム

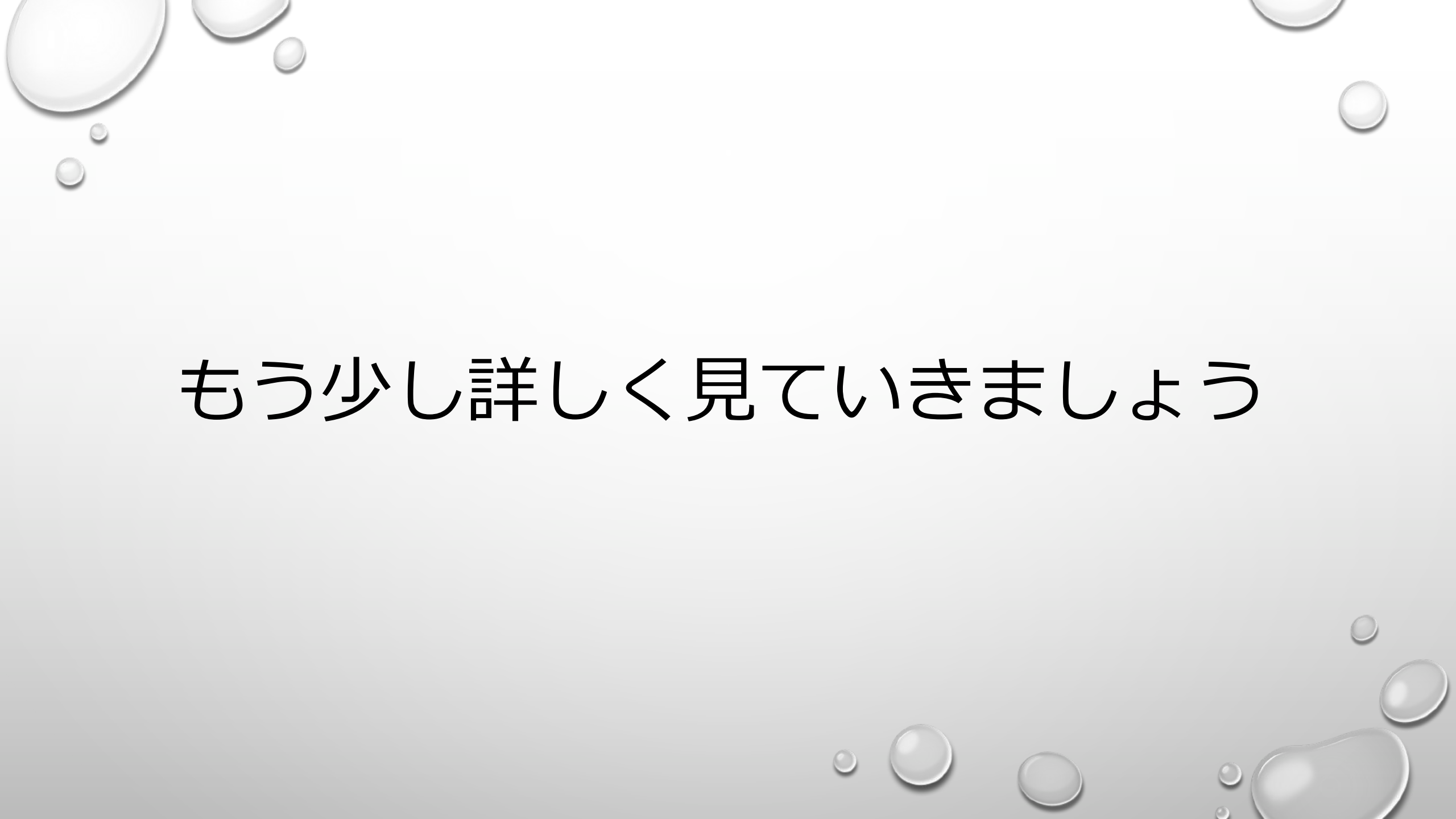
プラットホーム

モノを売らずに場を提供する

例：楽天、グーグル、アップル、クレジットカード、Facebook

プラットフォームとは（例：楽天）



The image features a light gray background with a subtle gradient. In the top-left and bottom-right corners, there are several realistic-looking water droplets of various sizes, rendered with soft shadows and highlights to give them a three-dimensional appearance. Centered on the page is the Japanese text "もう少し詳しく見ていきましょう" in a clean, black, sans-serif font.

もう少し詳しく見ていきましょう

プラットフォーム（具体例）

- クレジットカード：小売店とカード所有者を繋げます。

カードを使える店が少ないと所有者にメリットはありません。

またカード所有者が少ないと、小売店にもメリットはありません。

- ゲーム機：ゲーム開発会社とプレイヤーを繋げます。

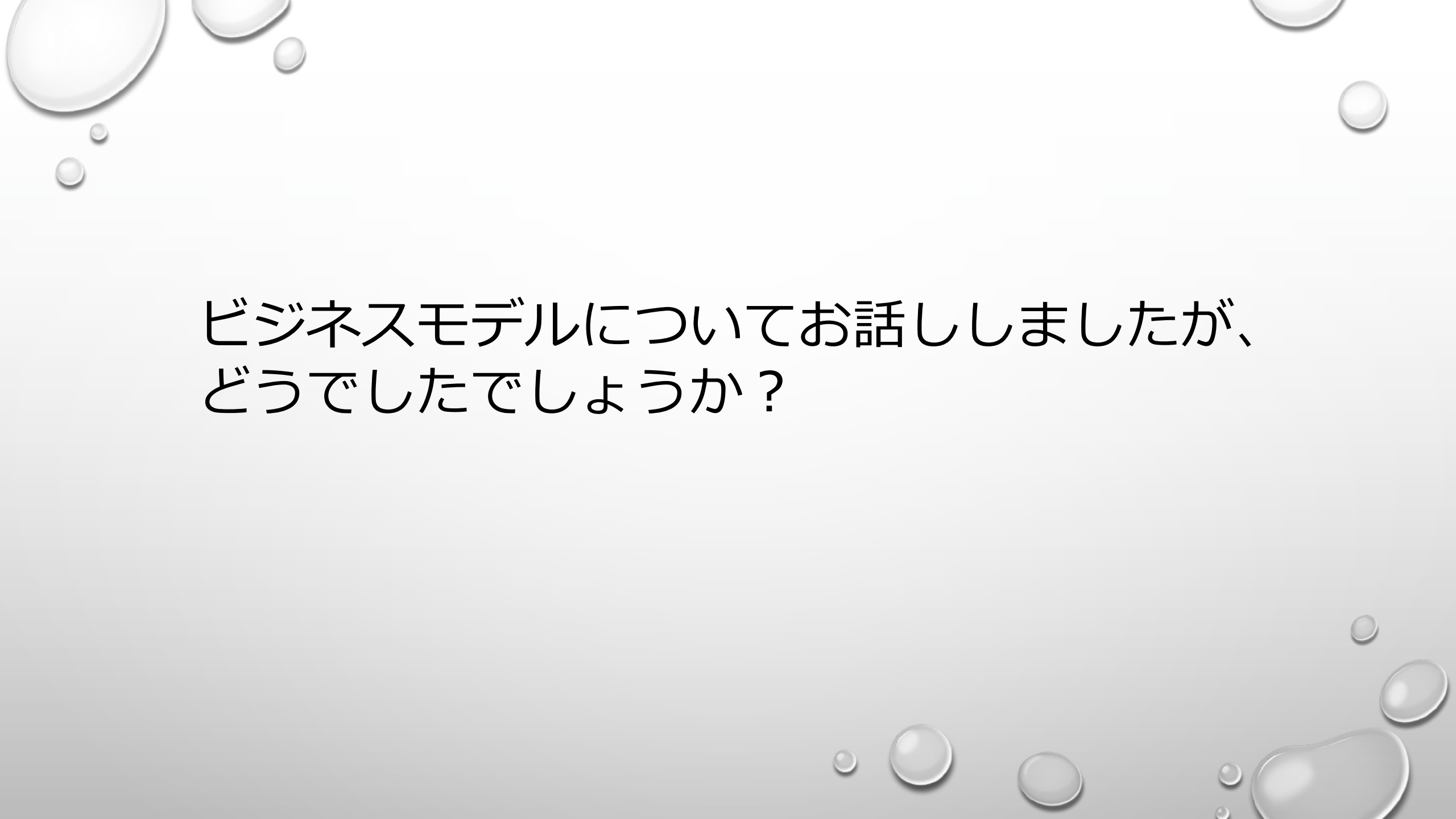
沢山のゲームの種類がないとゲームの機械をプレイヤーは買いません。

プラットフォームは

- 複数の顧客グループをつなぎ合わせるもので、他の顧客グループが同時に存在する場合にのみ、価値が生まれる。
- グループ同士の交流を促進することで価値が生まれる。
- ユーザーを獲得すればするほど価値が高まっていく。
- いくつかのグループをつなげることで仲介者として価値を生み出す

プラットフォームにおけるポイントは

1. 多くの顧客（会員、利用者、ユーザー）を有している
2. 環境内に製品やサービスを複数掲げており、追加や変更などの更新が可能である

The image features a light gray background with a subtle gradient. In the top-left and bottom-right corners, there are several realistic-looking water droplets of various sizes, rendered with soft shadows and highlights to give them a three-dimensional appearance. The text is centered in the middle of the frame.

ビジネスモデルについてお話ししましたが、
どうでしたでしょうか？

現在の4大ビジネスモデル

1. サブスクリプション
2. シェアリング
3. フリーミアム
4. プラットフォーム

この4つの言葉があるって事だけでも知ってもらえればいいなと思います



今後physio365の中で、ビジネスモデルの具体事例なども交えながら説明していきたいと思います。

守られた制度の中で働いているセラピストですが、今後ビジネスモデルを知っている人と知らない人では、働き方が変わってくるかもしれません。

少しずつ、一緒に勉強していきましょう。





ただひとつのビジネスモデルがあるわけではない。

多くの機会と多くの選択肢があり、
我々はその全てを見つけないといけない。

オライリー社CEO
ティム・オライリー

