



サブスクビジネスをはじめたい 知つておくべきポイントを解説

サブスクリプションビジネスとは？

中小企業活力向上オンラインセミナー
戦略・経営者分野

中小企業活力向上プロジェクトアドバンス実行委員会事務局



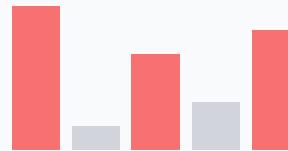
サブスクリプションビジネスとは

定義

顧客が製品やサービスを**一定期間利用する権利**に対して、
定期的に料金を支払うビジネスモデル

🛒 従来の売り切り型

- 一度きりの売上
- 単発の取引関係
- 売上の予測が困難



不安定な売上パターン

⌚ サブスクリプション型

- 繼続的な安定収入
- 長期的な取引関係
- 売上の予測が容易



安定した成長パターン



サブスクリプションの種類

定期配送型

商品を定期的に届けるサービス

代表例

食品・飲料
日用品・消耗品
衣類・
ファッショナアイテム

定額利用型

一定料金で継続的にサービスを利用

代表例

動画・音楽配信
ソフトウェア・
アプリ
オンライン学習

メンバーシップ型

会員特典を提供するサービス

代表例

会員割引
優先アクセス
特別イベント招待



サブスクリプションの メリット・デメリット



メリット①: 収入が安定する



サブスクリプションモデルでは
毎月安定した収入が得られるため
経営の見通しが立てやすくなります

✓ 資金計画・長期戦略が 策定しやすい

安定収入により投資計画や
人員計画を立てやすく、
長期的な事業戦略を検討できます。

✓ 一人当たりの生涯価値(LTV) を向上させやすい

定期利用の顧客基盤を蓄積する
ことで、新規顧客獲得コストを低減
し、投資あたりの収益効率を高め
られます。



メリット②:顧客との信頼関係を深めやすい



定期的にサービスを提供することで
顧客との信頼関係が築きやすくなり
良好な関係性を長期にわたり
維持しやすくなります

➡ フィードバックを活かした改善

継続利用の中でお客様の声を
集め、新サービスの提案や既存サ
ービスの改善に活用できます。

➡ F2転換率の向上

初回利用客がリピート客になる
割合が向上し、顧客を常連化
させることに貢献します。



メリット③: 効率的な運営が行いやすい



定期利用が前提のため
需要予測・在庫管理が容易になり
運営コストの削減につながります

過剰在庫の低減

需要量が計算できるため、過剰な在庫を抱え込んで売れ残りや廃棄を出すリスクの低減を図れます。

運営コストの削減

従業員の配置計画や無駄な待機時間削減など、オペレーション面での効率化、メリットをもたらします。



デメリット①:コストが先行する



サブスクモデルでは
初期投資コストが先にかかり
収益が安定するまでに時間を要します

☒ 収益安定までに時間を要する

月々の売上単価が小さい分、投下コストを回収するのに複数月かかる傾向があります。

☒ ユニットエコノミクス (顧客単位採算)の重要性

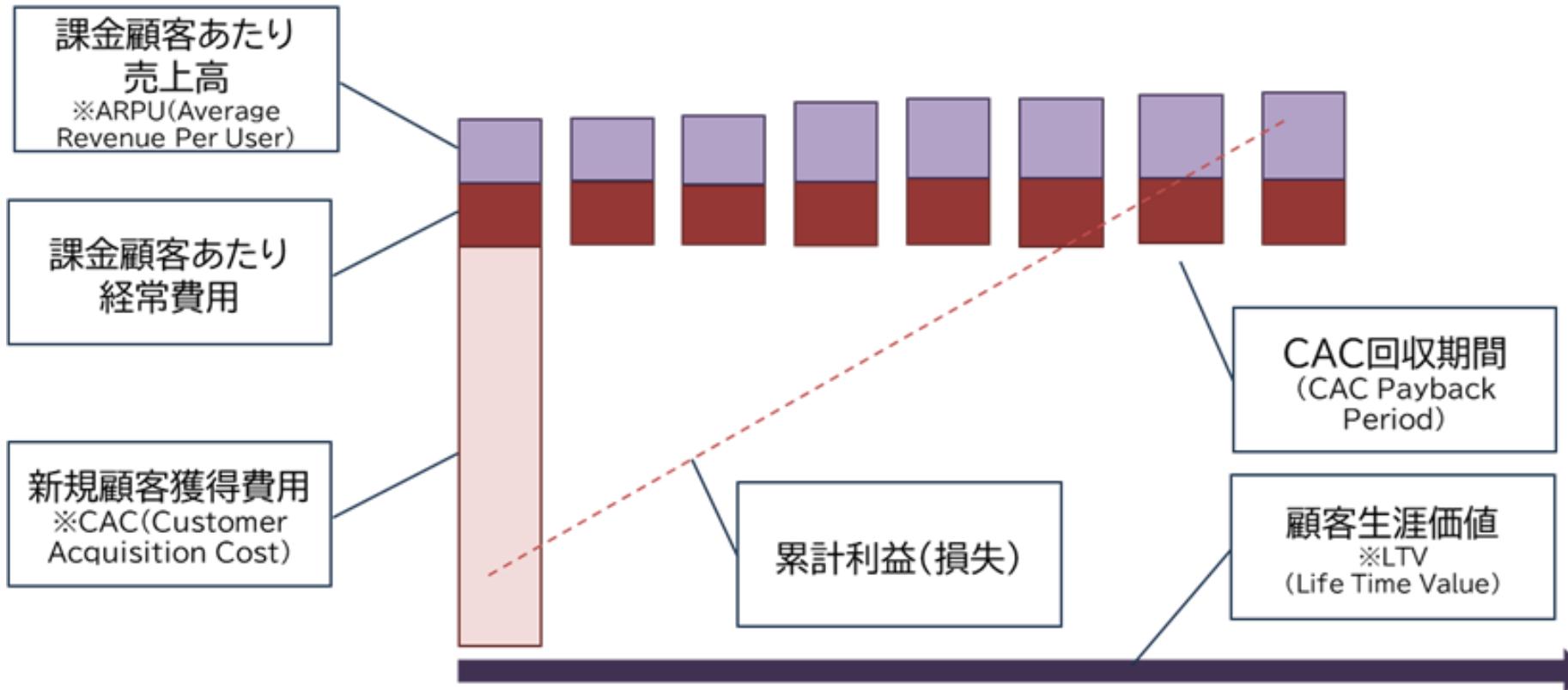
1顧客あたりの採算を複数月のスパンで計算する必要があり、慎重な設計が求められます。



ユニットエコノミクス：1顧客当たりの採算性のこと

サブスクリプションは通常の場合、コストが先行します。

初期は赤字となるため、この期間に耐え得る資金計画、事業計画が必要になります。





デメリット②: 継続的な価値提供が必要



継続的な価値提供により
顧客満足度を高く維持する
必要があります

♥ 顧客満足度維持の重要性

期待を下回ると解約につながりやすく、高い品質を維持する必要があります。

✖ 解約リスクへの対応

毎月「契約を継続してもらう」というハードルをクリアし続ける必要があります。
競合の出現にも配慮が必要です。