サブスクリプションの戦略

愛知大学　新居ゼミ

森園航大　大野達郎　山際真由

目次

研究動機
サブスクリプションとは
背景
分野ごとの事例
注目すべき指標
まとめ

研究動機

近年、インターネットの普及や消費者意識の変化により、サブスクリプションのサービスが注目されている。

企業にとっても、安定した収入源の確保ができるビジネスとして、サブスクリプションビジネスは注目されている。

しかし、サブスクリプションのサービスを始めたからといって、必ずしもビジネスとして成功するとは限らない。

今後も成長し続けるであろうサブスクリプションビジネス。

この分析・研究を通して、これからの時代、成功するビジネスの形を明らかにしたい。

出典：小嵜秀信「サブスクリプションビジネスの発展：所有から利用へと向かう消費者とビジネスモデルの転換期」、『東海大学総合社会科学研究』第3号、2020年、pp.17-21.

■　サブスクリプションとは

サブスクリプションとは

定額料金を支払うことで、
一定期間 製品やサービスを利用できるサービス

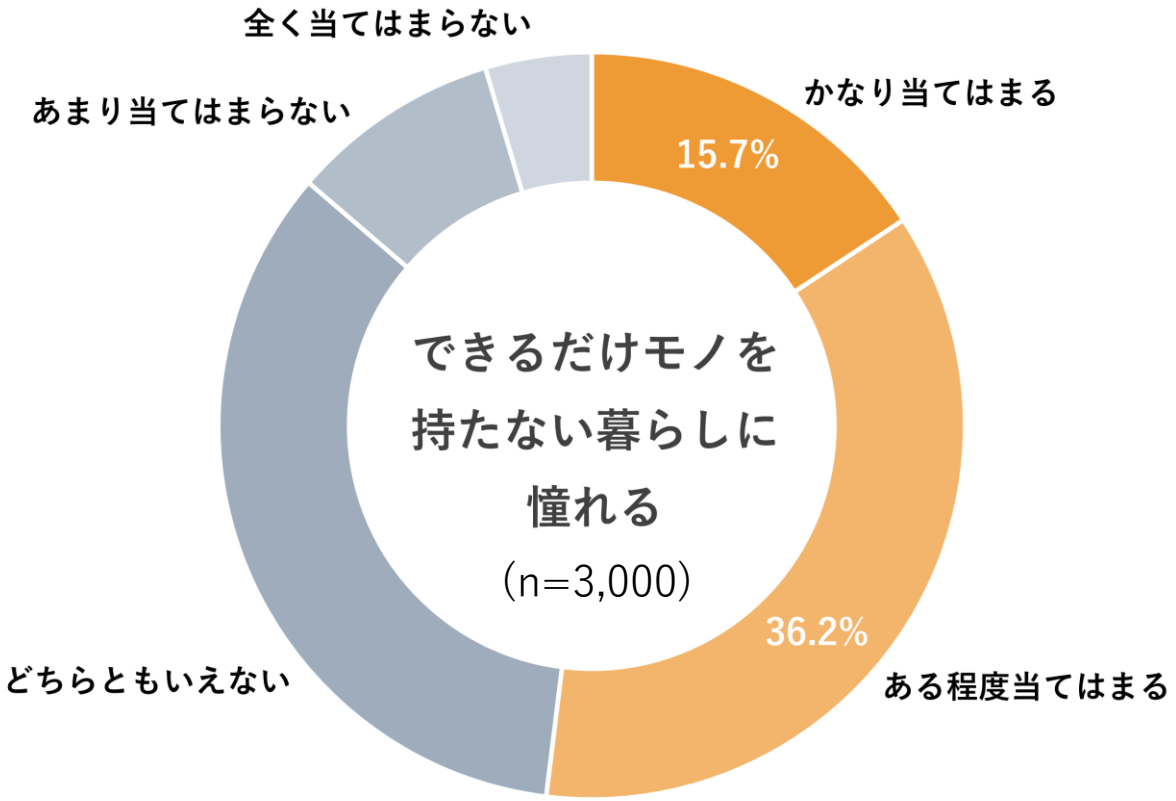
例

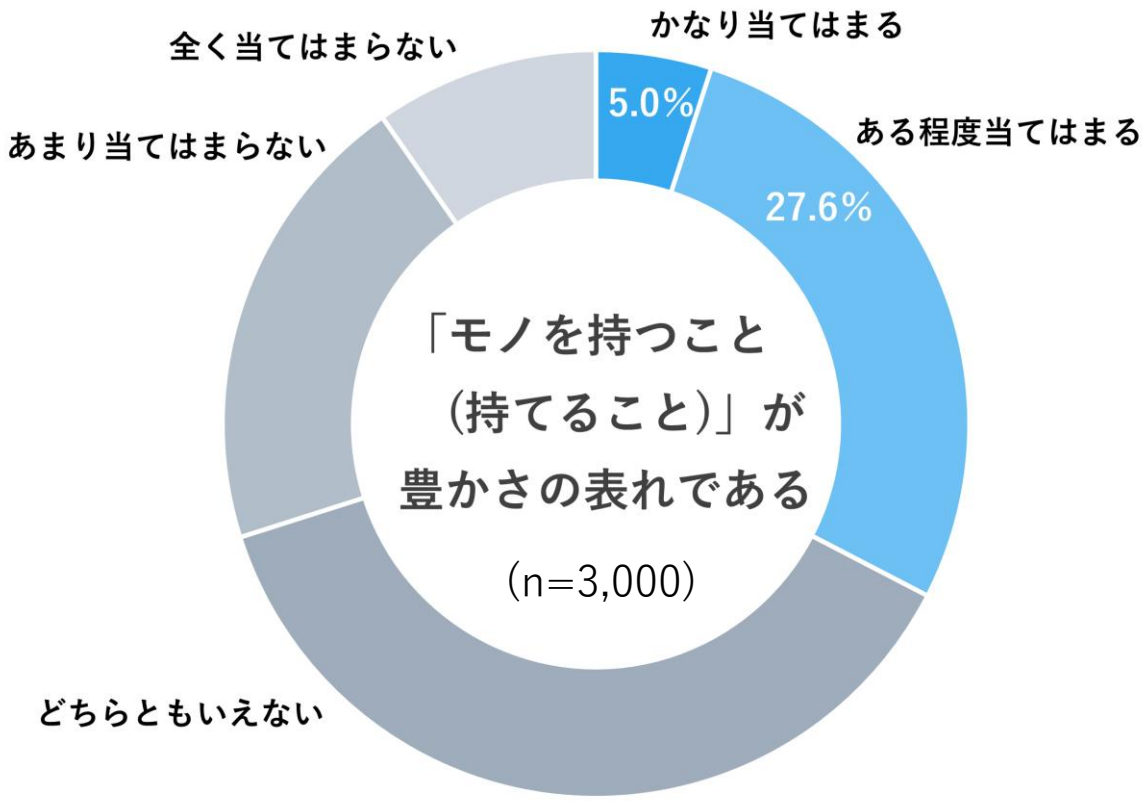
Netflix	Amazon Prime Video
Spotify	Apple Music
U-NEXT	Kindle Unlimited

■　背景

背景

モノの所有から
サービスの利用の時代へ

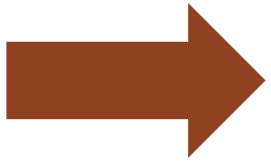




出典：消費者庁「平成28年度消費者生活に関する意識調査　結果報告書」（2017年7月発表）

背景

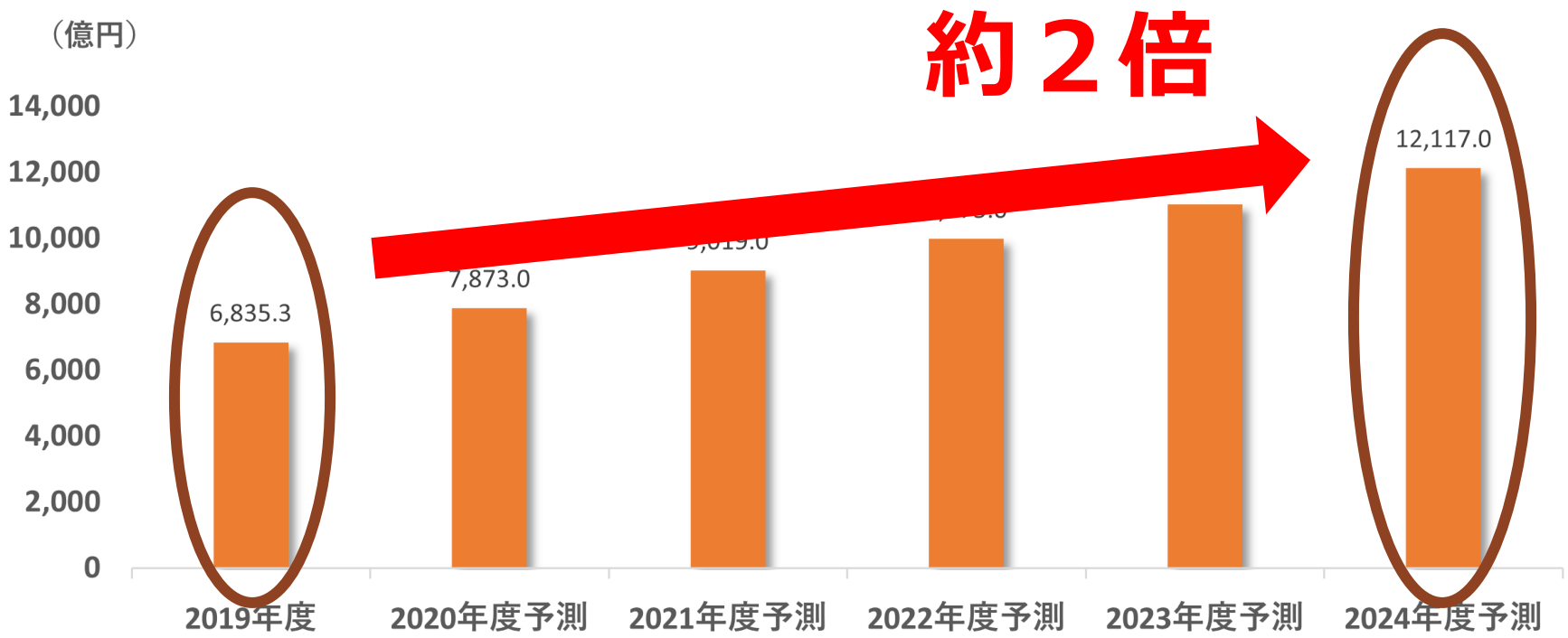
商品の購入



ストリーミング

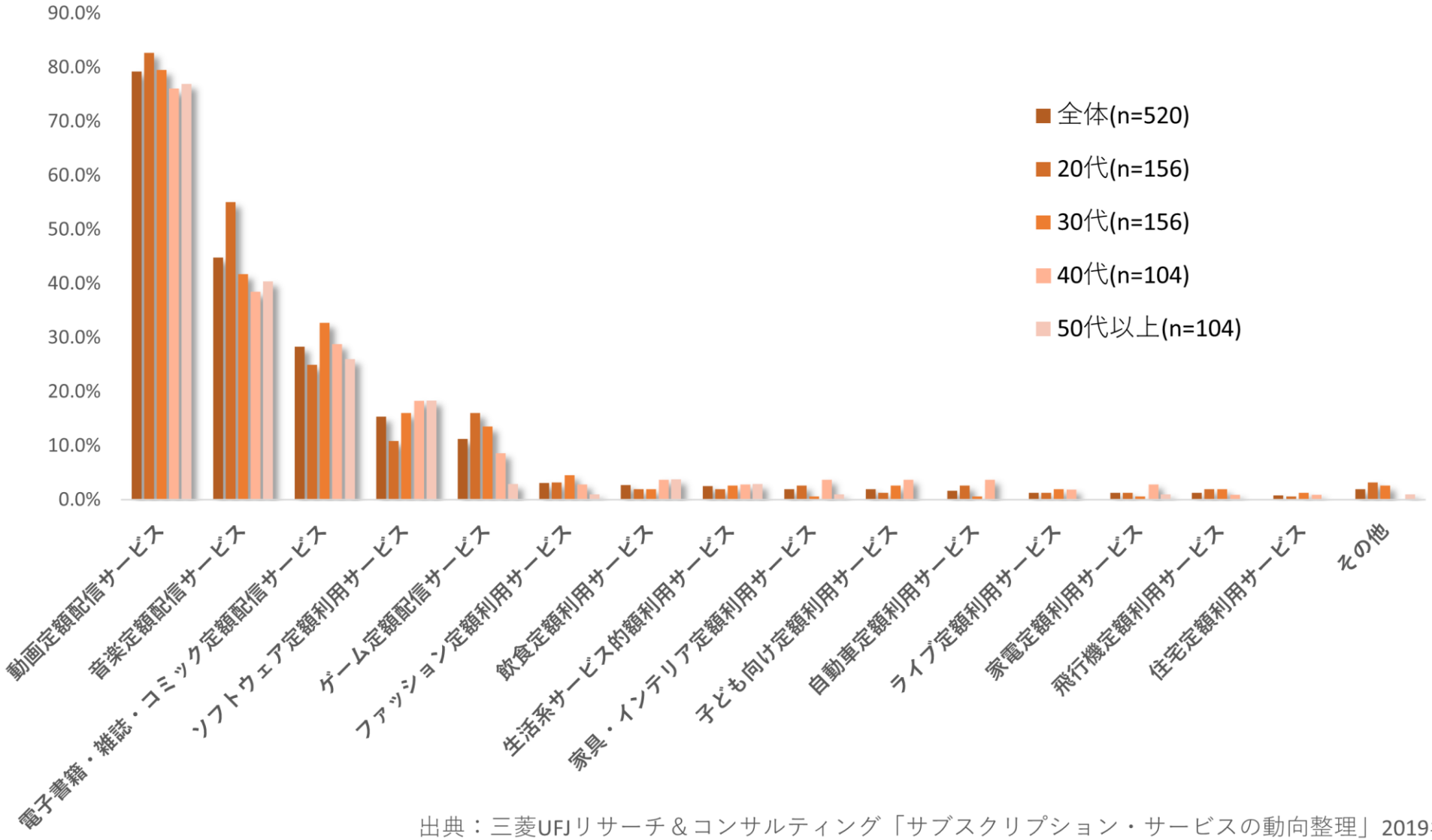
レンタル

サブスクリプションサービス国内市場規模推移（7市場計）



出典：矢野経済研究所「サブスクリプションサービス市場に関する調査を実施（2020年）」（2020年4月22日発表）
注1：エンドユーザー（消費者）支払額ベース
注2：市場規模は、①衣料品・ファッションレンタル、②外食サービス、③生活関連サービス（家具・家電・日用雑貨・家事関連）、④多拠点移住サービス（シェアハウスやマンスリー系賃貸住宅は対象外）、⑤語学教育サービス（通信教育は対象外）、⑥デジタルコンテンツ（月額定額利用の音楽と映像サービス）、⑦定期宅配サービス（食品・化粧品類）の7市場の合算値
注3：2020年度以降は予測値

利用しているサブスクリプション・サービス（複数回答）



出典：三菱UFJリサーチ＆コンサルティング「サブスクリプション・サービスの動向整理」2019年12月9日

■　分野ごとの事例

分野ごとの事例

音楽配信
サブスクリプション

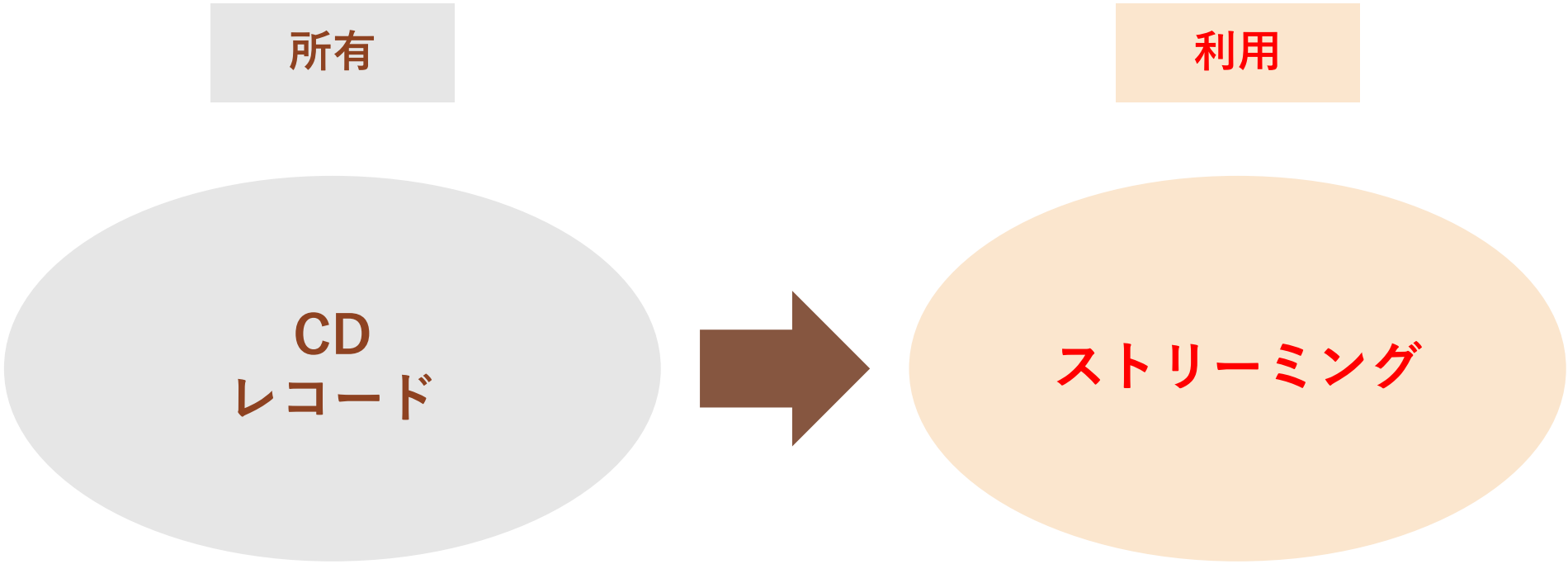
食品宅配
サブスクリプション

ファッションレンタル
サブスクリプション

音楽配信
サブスクリプション

定額で音楽が聴き放題の
サブスクリプション

音楽配信サブスクリプション



音楽配信サブスクリプション

音楽配信サブスクが抱える苦悩

ライバルとの
差別化が難しい

高い
広告宣伝費

黒字目標か
ユーザー数獲得か

音楽配信サブスクリプション

音楽配信サブスクがライバルとの差別化を図る方法

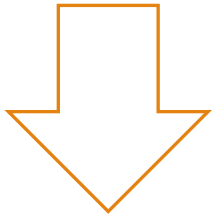
アーティストの
独占配信

かなりの高コスト

音楽配信サブスクリプション

成功した要因＝利便性

CDやレコード、ウォークマン・・・購入やレンタルなどの手間が煩わしい



サブスク・・・スマートフォンで簡単にいつでもどこでも聴くことができ快適である

食品宅配
サブスクリプション

毎日の献立や有機野菜を届けてくれる
サブスクリプション

食品宅配サブスクリプション

献立考えるのが
大変

作るのが
面倒くさい

おすすめメニューや
バランスの整った献立を
セレクト

少し手を加えるだけ
1品10分の簡単調理

Oisix公式サイト
https://www.oisix.com/shop.kounyuu--oic_intro_shinki__html.htm?mi2=pc_gnav&SESSIONISNEW=TRUEID&mi2=7749

食品宅配サブスクリプション

購入傾向・
ニーズの分析

豊富な
レパートリー

ヒアリング
調査

顧客に寄り添ったサービス

恵比寿発、『新たな価値を提供するサブスクサービス』 オイシックス
https://ebisu-hatsu.com/5158/

食品宅配サブスクリプション

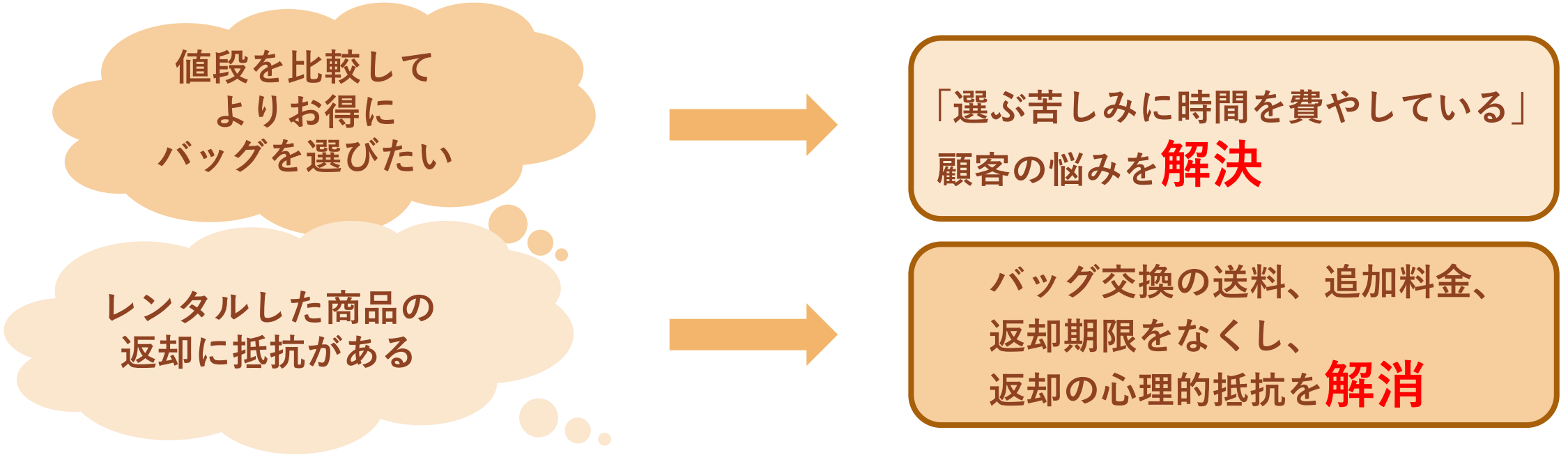
- 顧客のニーズに応える
- 顧客との良好な関係を築く

ファッション
定額利用サービス

送料、追加料金なしで高級バッグが
借り放題の定額制サービス

ファッション定額利用サービス

事例①ブランドバッグのサブスクリプション



出典：https://diamond.jp/articles/-/213061?

ファッション定額利用サービス

事例①ブランドバッグのサブスクリプション

クレーム対応、修繕に関わる費用を削減

月額料金を77％DOWN

出典：https://diamond.jp/articles/-/213061?

ファッション定額利用サービス

- ユーザーの悩み、要望を把握
- サービスを更新する柔軟性

■ 注目すべき指標

注目すべきは
「売上」だけか？

注目すべき指標

企業が選択する目標

注目すべき指標

目標

ユーザー数国内１位が最大の目標

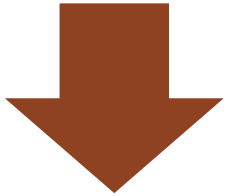
戦略

売上増加、ユーザー数＞黒字転換

注目すべき指標

目標

黒字転換が最大の目標



戦略

売上増加、黒字転換＞ユーザー数

注目すべき指標

ユーザーリテンション

ユーザーの定着率を表す指標。
ある時期にサービス登録したユーザーが
一定期間経過後、何割がサービスを継続して
使用しているか。

出典：https://www.lennyrachitsky.com/p/what-is-good-retention-issue-29

注目すべき指標

・サブスクリプションの売上

課金ユーザー数×月額料金×期間（ヶ月）

・一定期間経過後の現在のユーザーによる売上

課金ユーザー数×月額料金×期間（ヶ月）×**ユーザーリテンション**

日本における動画配信サブスクリプションの売上推計

	課金ユーザー数	月額料金（税抜）	売上
Amazon Prime Video	約800万人	500円	約480億
Netflix	約300万人	800円～1800円（スタンダードプラン1200円で計算）	約432億
Hulu	約203万人	933円	約227億

注：期間は12ヶ月で計算
出典：https://manamina.valuesccg.com/articles/686
https://toyokeizai.net/articles/-/314244
https://www.lennyrachitsky.com/p/what-is-good-retention-issue-29

日本における動画配信サブスクリプションの売上推計

	売上	ユーザー リテンション	一年後の現在の ユーザーによる 売上	売上 増減率
Amazon Prime Video	約480億	93%	約446億	約-7%
Netflix	約432億	66%	約285億	約-34%
Hulu	約227億	53%	約120億	約-47%

出典：https://manamina.valuesccg.com/articles/686
https://toyokeizai.net/articles/-/314244
https://www.lennyrachitsky.com/p/what-is-good-retention-issue-29

注目すべき指標

- 売上だけに注目せず、
  ユーザーの定着率にも目を向けるべき

- 新たなユーザーが常に獲得できなければ
  継続的に利益を獲得できない場合がある

リテンション対策

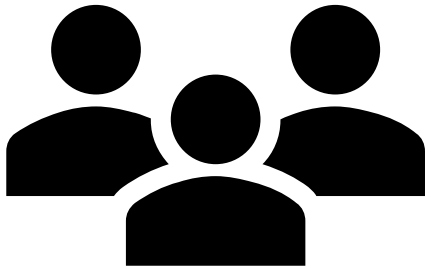
既存ユーザー：継続的なキャッシュフローを生み出す源泉

→→既存ユーザーがサービス解約するとキャッシュフローの先細りにつながる

・結果として、リテンションと新規獲得はどちらかではなく、両輪で重要視するべき

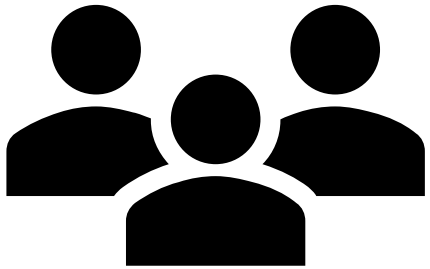
リテンション対策

既存ユーザー



継続的な
キャッシュフローの源泉

新規ユーザー



新たな収益源

リテンション、新規獲得の両面が重要となる

リテンション対策

ユーザーに継続して利用してもらう工夫：プッシュ通知

プッシュ通知により、おすすめの配信やサブスクそのものの存在をアピール

→ユーザーの継続利用につながる

■　まとめ

まとめ

サービスが成功する大きな要因

- サービスの利便性
- 顧客、ユーザー情報の把握
- サービスの柔軟性

まとめ

ユーザーに
いかに継続してもらうか

参考文献

小嵜秀信「サブスクリプションビジネスの発展：所有から利用へと向かう消費者とビジネスモデルの転換期」、『東海大学総合社会科学研究』第3号、2020年、pp.17-21.

三菱UFJリサーチ＆コンサルティング「サブスクリプション・サービスの動向整理」

ICT総研「2019年定額制音楽配信サービス利用動向に関する調査」

矢野経済研究所「サブスクリプションサービス市場に関する調査を実施（2020年）」

https://www.oisix.com/shop.kounyuu--oic_intro_shinki__html.htm?mi2=pc_gnav&SESSIONISNEW=TRUEID&mi2=7749

恵比寿発、『新たな価値を提供するサブスクサービス』 オイシックス　https://ebisu-hatsu.com/5158/

https://diamond.jp/articles/-/213061

https://manamina.valuesccg.com/articles/686

https://toyokeizai.net/articles/-/314244

https://www.lennyrachitsky.com/p/what-is-good-retention-issue-29