

当社製品におけるサブスクリプションサービスの可能性について

現在、動画配信サービスの「Netflix」、クラウドサービスの「Microsoft365」、食材定期便の「Oisix (オイシックス)」等、様々な形態のサブスクリプション(以下、サブスク)が台頭している。様々なメリット・デメリットが存在するが当社製品におけるサブスクの導入について論じる。

まず、サブスクとは略称の定着とともにサブスク＝定額制サービスと理解されていることが多いが、定額制・従量制は問わない。製品やサービスを一定期間利用する契約を結び、料金を支払う仕組みの事である。ビジネスとして重視するのは如何にして顧客満足度を高め、継続的な収入を得られるかということである。当社製品での適用について2例を挙げ、それぞれについて考察する。

1例目は、「プラント全体の配管用ジャバラ定額利用」についてである。契約内容は、プラントが問題なく稼働でき、ジャバラ製品として必要な機能が満たされる事を条件に月額利用料を支払うものとする。また、設置箇所の増減には月額利用料の増減にて対応する。この場合、顧客のメリットとしては初期費用を抑えることが出来る、定額で支払いが発生するため予算を立てやすい事が考えられる。さらに、破損した場合は追加費用を支払わずに交換品が入手出来る事となる。以上の内容はメーカー側にはデメリットとなり、利益が薄いので収益化するまで時間がかかる、生産高と売上が乖離する事などが考えられるが継続的な収入を得られる事はメリットである。

ここで、より大きな利益を上げる為には耐久性を高めて交換頻度を減らす必要がある。既存のビジネスモデルでは耐久性の高い製品を納入すると交換頻度が下がり、結果的に収益が減る状況となっていた。また、競合他社との価格競争となれば耐久性の高さは重視されない状況が多い。耐久性の高さがメリットとなるビジネスモデルであるサブスク契約はSDGsの観点からも今後発展すると考えられる。

2例目は「従量課金制工作機械カバー」についてである。契約内容は固定の月額料金に加え機械稼働時間に従量制料金又は1ストローク当たり従量制料金を支払うものとする。顧客側のメリットは1例目と同じく、初期費用が抑えられること。また、機械の稼働に従量制料金が発生するので生産高と設備費用が一致しやすく資金面・税制面で有利となる。

メーカー側についても1例目と同じく収益化まで時間がかかる事がデメリット、継続的に収入が得られることがメリットである。従量制について考えると、使用量の計測にかかる費用が負担となるが、使用しない場合の経年劣化が少ない製品の性質上、使用しない場合は耐用年数が伸びるためデメリットは無い。また、使用量をモニタリングしている為、交換時期も予測可能である。

より大きな利益を得るための方法は製品の再利用と考えられる。耐用年数を超えた製品は当社に返送される。プロテガ、巻取カバー等では非劣化部品が多くあり部品交換及びメンテナンスし再度使用可能と想定される。この内容についてもSDGsに沿った方法となる。

以上のようにサブスクリプションサービスは当社製品においても今後検討する余地はあると考えられる。効果を最大化するために、製品のモジュール化による部品交換、メンテナンス効率の向上と共に規格化による在庫の削減及び製品性能の安定化を推進する必要がある。様々な使用条件における製品の寿命予測や劣化度合いのモニタリングについては今後の課題である。

<参考文献>

- 日本経済新聞社, 2022, 「日経TEST公式テキスト&問題集 2022-23年版」 P54 P208
- 環境省「持続可能な開発のための2030アジェンダ/SDGs」
<https://www.env.go.jp/earth/sdgs/index.html> (最終アクセス 2022年9月28日)
- エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
「サブスクリプションとは? 定額制との違いをわかりやすく解説」
<https://www.ntt.com/business/services/application/crm-dm/subsphere/lp/article-wh-at-is-subscription.html> (最終アクセス 2022年9月28日)