

「収益多様化の戦略

既存事業を変えるマネタイズの新しいロジック」

川上 昌直
(2021/11)
2,860円

世界のデジタル企業を収益モデルの手本に、
既存事業を立て直し、利益を獲得できる企業
体質に変化させる一冊です



Book review

【感想】

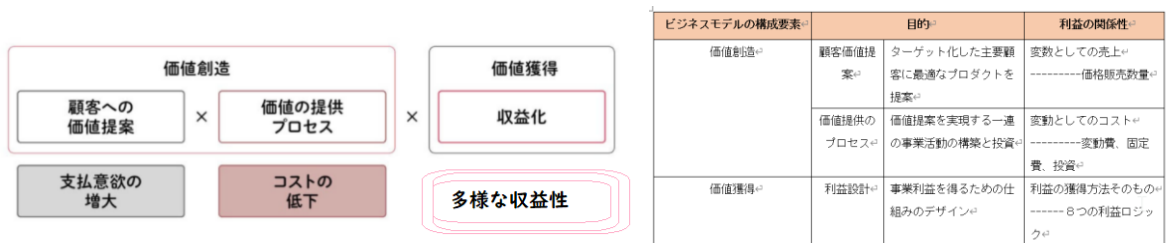
「安くて良いもの」を提供することで、顧客に支持され続けてきた日本企業のものづくりは、人々の価値観が劇的に変化したことで、コスパ×価格での競争という単純な枠組では、価値を獲得することが難しくなり、収益を作ることが大変厳しい状況です。

数値の観点から見ても明らかで、ROE(株主資本利益率)や ROIC(投下資本利益率)は低下しており、世界の時価総額ランキングにおいても、平成最初の年に 10 位にランクインしていたトヨタは、現在の 50 位まで下がっています。

本書では、このようなものづくり企業の現状に対して、製品販売で利益が出ないことを全く問題としない GAFAM、テスラ、コストコ等の利益を多角化する戦略方法を 30 分類し、価値(利益)獲得パターンを示しています。

パターン化が網羅されているので、自社の現状と比較して、新たな価値を得るために、どこに利益イノベーションとして、手を打つべきなのか、収益化を想定したビジネスの変革について書かれている一冊となっています。

【以下引用】



企業は、「価値創造」と、「価値獲得」によって持続的な存在が可能になります。

○**価値創造**→付加価値を生み出す活動のこと。顧客に価値を提案することと、その価値を生み出す提供プロセスから成り立っています。

○**価値獲得**→価値創造で生み出された価値から企業が利益を収穫する行為。

・価値創造では利益が出ない時代に突入り、その中でどう事業を変えるのかについて真正面から取り組まなければならないのだ。ここで世界に目を転じると、この価値獲得の枠組みを抜け出して、全く新しい利益の取り方を実現した企業が見えてくる。それが GAFAM をはじめとするデジタル企業だ。

・利益イノベーションは、業界慣行ともいえる既存の価値獲得から脱して、新たな利益の生み方を導入し、その結果、超過的な利益を生み出す。それによって、既成の枠に収まりきらない革新的なビジネス

イノベーション=価値創造の観点からではなく、**価値獲得の視点**=利益化に着目している点が本書の魅力です。利益から逆算して、製品販売を行うことにシフトチェンジしていきましょう。