

アントレプレナーシップ入門

—チャレンジ課題への取り組み方—

第5章 収益の仕組みを考えよう

① QBハウスのビジネスモデルをさらに改善するとしたら、どのように基本要素の設定条件を変えるか。客単価、来客数などの項目をできるだけ列挙して、競合他社の出現を想定して、支出と収入予測を立ててみよう。

こうした身近な製品・サービスの内容でかつ、具体的に基本的なビジネスモデルの要素の条件が数字で計算が可能なものは、1日、1カ月～3カ月、半年～1年といった期間の長さを設定として変えて、計算を始めてみるのが、一番、理解や議論をおもしろく盛り上げる。固定費や流動費などといった抽象的な印象しか持っていなかった会計的な要因が、具体的な経営判断等のアントレプレナーシップを学び考えるための事項と、思った以上につながっていることに気づくことができる。

とくに、QBハウスのような理容・美容などのサービス業の特徴に焦点を当てるとしたら、立地による客層の変化などにも着目することがビジネスモデルの理解や議論を広げるヒントになる。もちろん、近年、同社が拡大させているサービスや競合企業などの動きに触れてみながら、何人かで支出・収入の予測計算結果を見直してみることも意味がある。

立地に加えて、QBハウスのビジネスモデルの特徴にあった人件費の管理にまつわる重要な論点として、店舗スタッフ数やその採用・管理のあり方について考察や議論を深めてみることも実践的だろう。国や地域によって理容・美容にかんする考え方は違うし、日本でも制度が規制緩和され、変化を続けている。

下記のウェブサイトなども参考になる。

<http://www.ribikyoiku.or.jp/nintei/nintei2.html>

基本要素の設定条件例：営業時間・日数，人件費，店舗スタッフ数，席数，賃料，一席あたりの稼働率

② あなたが参入するとした場合，興味のある業界の中で3つのビジネスモデルを取り上げてみよう。最も顧客価値に影響を与える要素は何か。

第2章と第3章で着目した事業機会の整理や評価の考え方を活用しながら，ビジネスモデルの取り上げ方の論理に一工夫してみることが思考を刺激するだろう。とくに第2章で取り上げたような，あなたが注目し，慣れ親しんだことがあるような企業の製品サービスの例示をするときの論理と，「自分自身が身銭を切って」参入するような業界のビジネスモデルがある例とでは，何が似ていて，何が異なるだろうか。

またこのチャレンジ課題の1つの特徴は，あえて「3つ」ビジネスモデルを例示してもらうことにある。それらの3つのビジネスモデルは，同じ業界から本当に出ているだろうか，よくよく考えると，いくつかの「業界」と呼ばれる境界線をまたがって成立しているものはないだろうか。基盤となっている技術や制度はどのようなものだろうか。

さらに本章の本文でも強調したように，「誰かが喜んでお金を払ってくれる」かどうかという問いにシンプルに答えられる要因が共通しているのか，いくつかの違いやバリエーションがあるのかなども整理してみよう。自分が参入する決断を後押しするような背景や価値観の軸のようなものが浮かび上がるかもしれない。何人かで比べてみることによって，事業機会の魅力や評価軸と，ビジネスモデルの観点からの分析の論理の組み立て方の違いを学ぶことができる。

※著作権は著者に帰属します。

※私的使用および，大学等の講義・ゼミ等の教育目的に限って使用できます。