

アントレプレナーシップ入門

—CASE の補足資料—

第5章 収益の仕組みを考えよう

CASE ●キュービーネット:顧客目線で時間とお金の「ゆとり」をつくる仕組み

キュービーネット社の事例については、平姓 20 年度 中小企業基盤整備基盤機構における「サービスモデル革新の機能モデル別先進事例集」に収録がなされており、基本的なコンセプトについてなど情報量がある。また、高橋徳行・村上義昭『ベンチャー戦略マニュアル』（東京商工会議所 2006 年）の事例編にも、ビジネスモデルの変遷が詳しく記述されている。

日経ビジネス誌などでも、定期的にインタビューなどの記事が掲載されており、ビジネスモデルの変遷の時期ごとに光を当てる上では、有益だろう。また専門学術雑誌の観点からの整理も当事例を深く議論する上では、補完的な情報が豊富である。著名なところでは、次のような著作がある。

■W・チャン・キム, レネ・モボルニュ『ブルー・オーシャン戦略——競争のない世界を創造する』ダイヤモンド社, 2013 年

ブルー・オーシャン戦略の取り組みとして本事例を取り上げられることは多い。その解説書・類書においても多くの場合、その都度、本事例が引用されている。ただし、現実の競争の動きのスピードは国際レベルで、早く、激しい。QB ネット株式会社のウェブサイトの情報も有益であろう。ブランド開発や資本政策なども変遷している。また理容業界全体の変遷を就業者の視点も俯瞰して議論をする上では、次の学術文献も参考になるだろう。

■千田啓互「理美容業界の質的価値と資格価値向上へのビジネスモデル革新——就業率から見る問題点『商大ビジネスレビュー』第3巻第1号, 53-75, 2013年

※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。