

デジタルを活用したビジネスモデルの変革

1. デジタルに特化する
2. 時代の変化を捉える
3. 顧客体験から再構築する
4. ストック型収益モデル
5. まとめ

今回のポイント

デジタルに特化したビジネスモデル

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- ある内科医院の業務をデジタル化したい



デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- ある内科医院の業務をデジタル化したい
→ 来院する患者の視点でプロセスを整理する



デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- ある内科医院の業務をデジタル化したい

→ 来院する患者の視点でプロセスを整理する

集客

予約

来院

診察
処置

支払

薬処方

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- ある内科医院の業務をデジタル化したい
 - 来院する患者の視点でプロセスを整理する



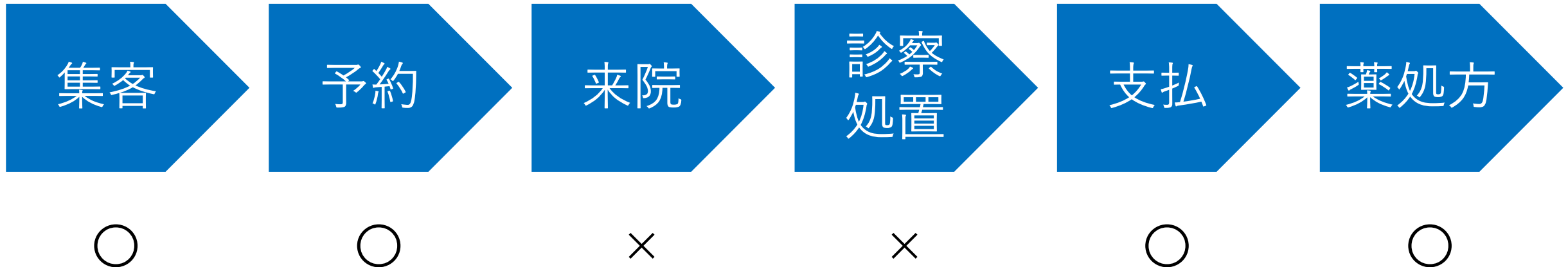
デジタル／オンライン可能？

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- ある内科医院の業務をデジタル化したい

→ 来院する患者の視点でプロセスを整理する

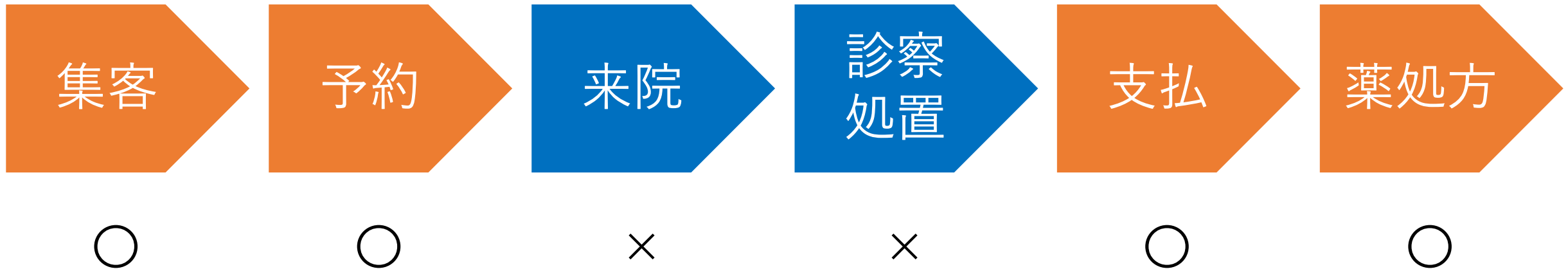


デジタル／オンライン可能？

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- 集客、予約、支払はデジタルでも可能では
- 薬の処方も、オンラインで受付→郵送もできそう

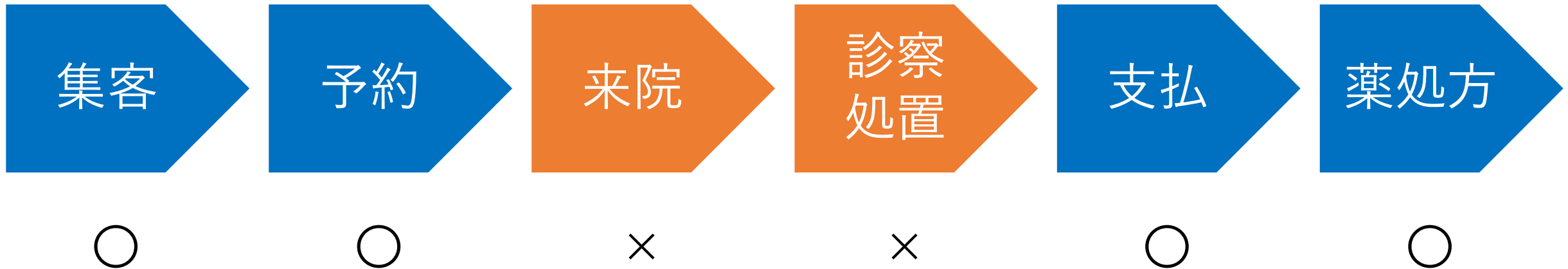


デジタル／オンライン可能？

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- ・ 来院して診察、処置を受けるのは、オンラインは難しい

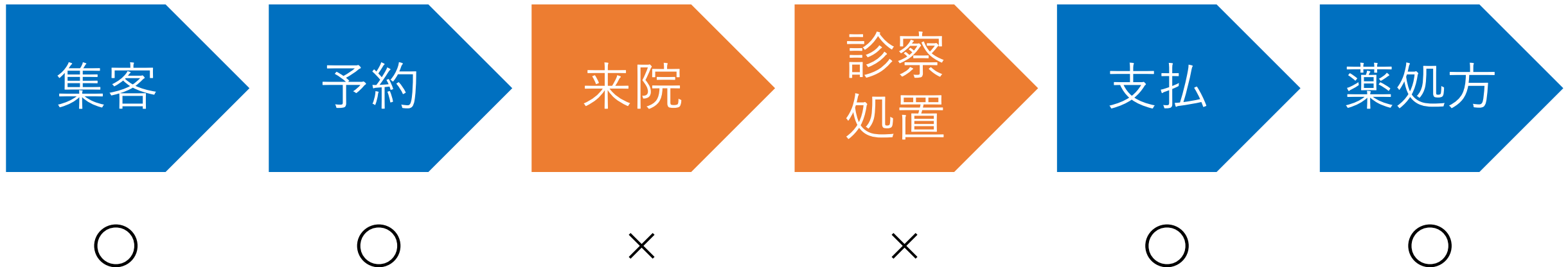


デジタル／オンライン可能？

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- 来院して診察、処置を受けるのは、オンラインは難しい
→ それって本当？



デジタル／オンライン可能？

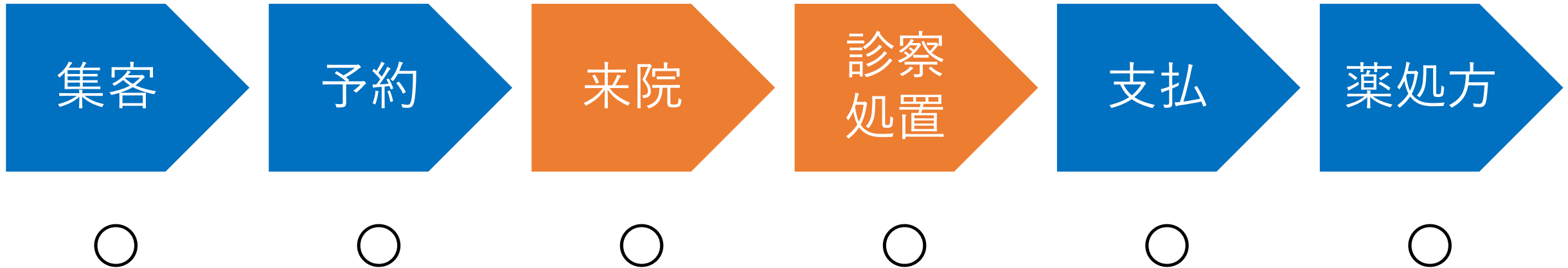
今回のポイント

デジタル可能な「領域」に特化する

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- オンラインで診察・処置できる領域に絞れば、
すべてをデジタルで完結させることができるのではないか？



デジタル／オンライン可能？

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- オンラインで診察・処置できる領域に絞れば、
すべてをデジタルで完結させることができるのではないかな？
- たとえば・・・（あくまでアイデアです）
 - 定期的に薬をもらっている疾患（糖尿病、高血圧）

2. デジタルを活用した、新たなビジネスモデル（案）

- 高血圧の患者さんが、すべてオンラインで予約・診察してもらえて、薬も郵送される「完全オンラインクリニック」

今回のポイント

デジタル可能な「領域」に特化する

デジタルに特化したビジネスモデル

1. ポイント

- 「これはさすがにオンライン化できないな・・・」

というところも、逆に

「ビジネスの領域をここに絞れば、オンライン化できるな」

という視点で考える

- すべてのクリニックをデジタル化するのは難しいが、一部の領域（診療科）に特化することで、デジタルで完結するビジネスを作ることができる

今回のポイント

デジタルに特化したビジネスモデル

デジタルを活用したビジネスモデルの変革

1. デジタルに特化する
2. 時代の変化を捉える
3. 顧客体験から再構築する
4. ストック型収益モデル
5. まとめ

今回のポイント

時代の変化を捉えたビジネスモデル

今回のポイント

動画配信サービス

時代の変化を捉えたビジネスモデル

1. 動画配信サービス

- ・ スマートフォンで映画を見ることができる

→ その前の時代のサービスは？



時代の変化を捉えたビジネスモデル

1. 動画配信サービス

- スマートフォンで映画を見ることができる
→ その前の時代のサービスは、DVDレンタル



今回のポイント

時代の変化を捉えたビジネスモデル

時代の変化を捉えたビジネスモデル

1. 動画配信サービス

- なぜ、DVDレンタルから、動画配信の時代になったか？
 - 理由のひとつは、通信速度の向上
 - 昔は、通信速度が遅かったので、
映画1本をダウンロードするのに時間がかかった
- 「通信速度の向上」という時代の変化によって、
DVDレンタル事業がなくなり、動画配信サービスが
成長するようになった

時代の変化を捉えたビジネスモデル

1. デジタルを活用したビジネスモデルの考え方

- 「これからどういう時代になるのか？」
「それによって、どういうサービスが新たに生まれるか？」

2. 時代の変化（例）

- 政治：法律の改正、これまであった規制が撤廃された
- 経済：国の経済成長、消費者がどれだけお金を使えるか
- 社会：文化、慣習、新しい働き方
- 技術：通信速度の向上、パソコンの性能の向上

今回のポイント

PEST分析

時代の変化を捉えたビジネスモデル

1. デジタルを活用したビジネスモデルの考え方

- 「これからどういう時代になるのか？」
「それによって、どういうサービスが新たに生まれるか？」

2. 時代の変化（例）

- 政治：法律の改正、これまであった規制が撤廃された
- 経済：国の経済成長、消費者がどれだけお金を使えるか
- 社会：文化、慣習、新しい働き方
- 技術：通信速度の向上、パソコンの性能の向上

時代の変化を捉えたビジネスモデル

1. デジタルを活用したビジネスモデルの考え方

- 「これからどういう時代になるのか？」
「それによって、どういうサービスが新たに生まれるか？」

2. 時代の変化（例） = PEST分析

- 政治：Politics
- 経済：Economy
- 社会：Society
- 技術：Technology

今回のポイント

時代の変化を捉えたビジネスモデル

デジタルを活用したビジネスモデルの変革

1. デジタルに特化する
2. 時代の変化を捉える
3. 顧客体験から再構築する
4. ストック型収益モデル
5. まとめ

今回のポイント

顧客体験から、ビジネスモデルを再構築する

顧客体験から、ビジネスモデルを再構築する

1. ポイント

- あるビジネスモデルを、デジタルで変革するときには、
「そもそも、顧客にどういう体験を提供しているのか」
を考えて、デジタル化によって磨きをかけられるかを考える

今回のポイント

「そもそも」を繰り返して、
顧客が求めている体験を考える

「そもそも」で、顧客が求めている体験を考える

顧客が求めるもの（体験）

デジタル化されたサービス

DVDで映画を見たい

「そもそも」で、顧客が求めている体験を考える

顧客が求めるもの（体験）

デジタル化されたサービス

DVDで映画を見たい



DVDをオンラインで予約
→郵送で送られてくる

「そもそも」で、顧客が求めている体験を考える

顧客が求めるもの（体験）

デジタル化されたサービス

映画を見たい



そもそも・・・

DVDで映画を見たい



DVDをオンラインで予約
→郵送で送られてくる

「そもそも」で、顧客が求めている体験を考える

顧客が求めるもの（体験）

デジタル化されたサービス

映画を見たい

オンラインで映画配信

DVDで映画を見たい

DVDをオンラインで予約
→郵送で送られてくる

そもそも・・・

「そもそも」で、顧客が求めている体験を考える

顧客が求めるもの（体験）

なにか面白い動画を見たい



そもそも・・・

映画を見たい



そもそも・・・

DVDで映画を見たい

デジタル化されたサービス

オンラインで映画配信

DVDをオンラインで予約
→郵送で送られてくる

「そもそも」で、顧客が求めている体験を考える

顧客が求めるもの（体験）

なにか面白い動画を見たい

▲
そもそも・・・

映画を見たい

▲
そもそも・・・

DVDで映画を見たい

デジタル化されたサービス

▶ オンラインで、映画など多くの動画を配信

▶ オンラインで映画配信

▶ DVDをオンラインで予約
→ 郵送で送られてくる

今回のポイント

「そもそも」を繰り返して、
顧客が求めている体験を考える

顧客体験から、ビジネスモデルを再構築する

1. ポイント

- 現在のビジネスが提供している「本質的な」価値は何か？
- その価値を提供するために、どうデジタルを活かすか？

顧客体験から、ビジネスモデルを再構築する

1. ポイント

- 現在のビジネスが提供している「本質的な」価値は何か？
- その価値を提供するために、どうデジタルを活かすか？

2. よくある社内の意見

- 「きっとお客様はDVDを保有したいはず」
- 「動画配信なんて聞いたことない。みんな興味ないはず」

顧客体験から、ビジネスモデルを再構築する

1. ポイント

- 現在のビジネスが提供している「本質的な」価値は何か？
- その価値を提供するために、どうデジタルを活かすか？

2. よくある社内の意見

- 「きっとお客様はDVDを保有したいはず」
- 「動画配信なんて聞いたことない。みんな興味ないはず」
→ それって本当？（思い込みでは？）

今回のポイント

顧客体験から、ビジネスモデルを再構築する

今回のポイント

「そもそも」を繰り返して、
顧客が求めている体験を考える

デジタルを活用したビジネスモデルの変革

1. デジタルに特化する
2. 時代の変化を捉える
3. 顧客体験から再構築する
4. ストック型収益モデル
5. まとめ

今回のポイント

デジタルを活用した、ストック型「収益」

今回のポイント

フロー型 vs ストック型

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. フロー型収益モデル

- 製品サービスを作って売る、作って売る、
を繰り返す収益モデル

2. ストック型収益モデル

- ひとつ製品サービスを作ると、
継続的に収益を得られる収益モデル

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. 学習塾

- かつては、教室に集まって学ぶのが当たり前



デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. 学習塾

- ・ オンラインで学ぶことができる



デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. フロー型収益モデル

- 製品サービスを作って売る、作って売る、
を繰り返す収益モデル

2. ストック型収益モデル

- ひとつ製品サービスを作ると、
継続的に収益を得られる収益モデル

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. フロー型収益モデル

- 製品サービスを作って売る、作って売る、を繰り返す収益モデル
- 学習塾

2. ストック型収益モデル

- ひとつ製品サービスを作ると、継続的に収益を得られる収益モデル
- 教育コンテンツを動画で配信するサービス

今回のポイント

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. 教育コンテンツを動画で配信するサービス

- 一度コンテンツを作成してしまえば、
あとは生徒が自由に見ることができる

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. 教育コンテンツを動画で配信するサービス

- 一度コンテンツを作成してしまえば、
あとは生徒が自由に見ることができる
→ **すごく効率がよい**

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. 教育コンテンツを動画で配信するサービス

- 一度コンテンツを作成してしまえば、
あとは生徒が自由に見ることができる
→ すごく効率がよい
→ 学習塾のように毎回先生が教える必要がないので、
コストが安いいため、動画の価格を安くすることができる

今回のポイント

デジタルの良いところ

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. デジタルの良いところ

- 保存できる、いつまでも使える
 - 生鮮食品のように腐らない
 - 学習塾のように同じ業務（教える）を繰り返す必要もない
- だから、デジタルサービスは安い価格で提供できる
 - 学習塾の1/10の価格で、教育コンテンツを配信することだって可能

今回のポイント

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

デジタルを活用したビジネスモデルの変革

1. デジタルに特化する
2. 時代の変化を捉える
3. 顧客体験から再構築する
4. ストック型ビジネスモデル
5. まとめ

今回のポイント

まとめ

デジタルを活用したビジネスモデルの変革

1. デジタルに特化する
2. 時代の変化を捉える
3. 顧客体験から再構築する
4. ストック型収益モデル
5. まとめ

今回のポイント

デジタルに特化したビジネスモデル

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- ある内科医院の業務をデジタル化したい



デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- ある内科医院の業務をデジタル化したい
→ 来院する患者の視点でプロセスを整理する



デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- ある内科医院の業務をデジタル化したい

→ 来院する患者の視点でプロセスを整理する



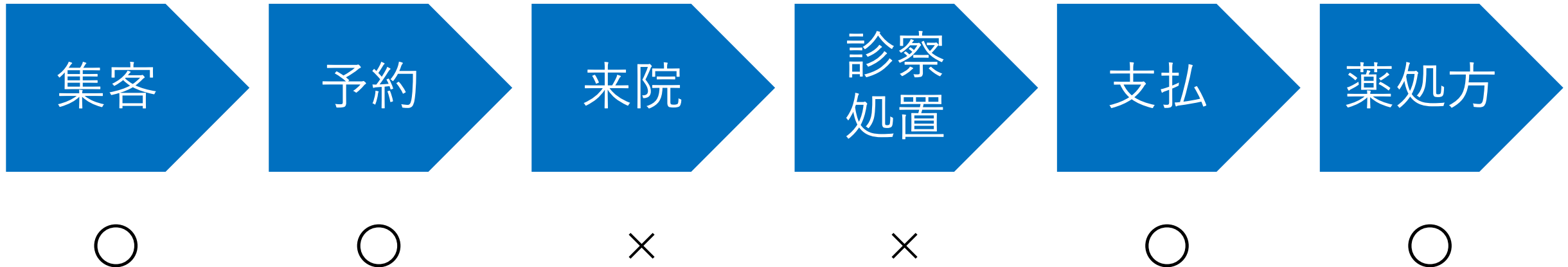
デジタル／オンライン可能？

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- ある内科医院の業務をデジタル化したい

→ 来院する患者の視点でプロセスを整理する

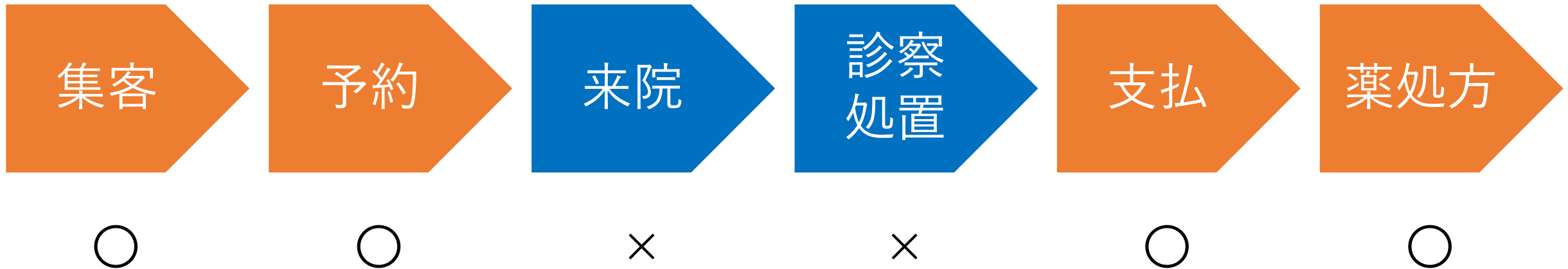


デジタル／オンライン可能？

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- 集客、予約、支払はデジタルでも可能では
- 薬の処方も、オンラインで受付→郵送もできそう

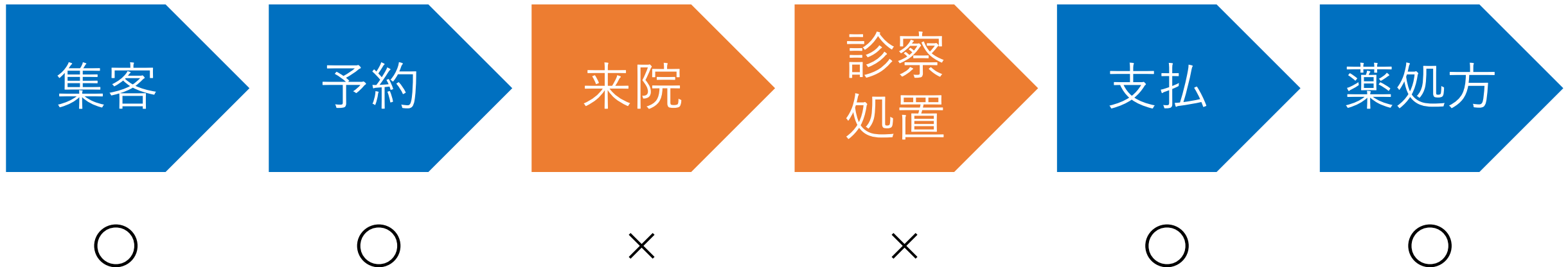


デジタル／オンライン可能？

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- ・ 来院して診察、処置を受けるのは、オンラインは難しい

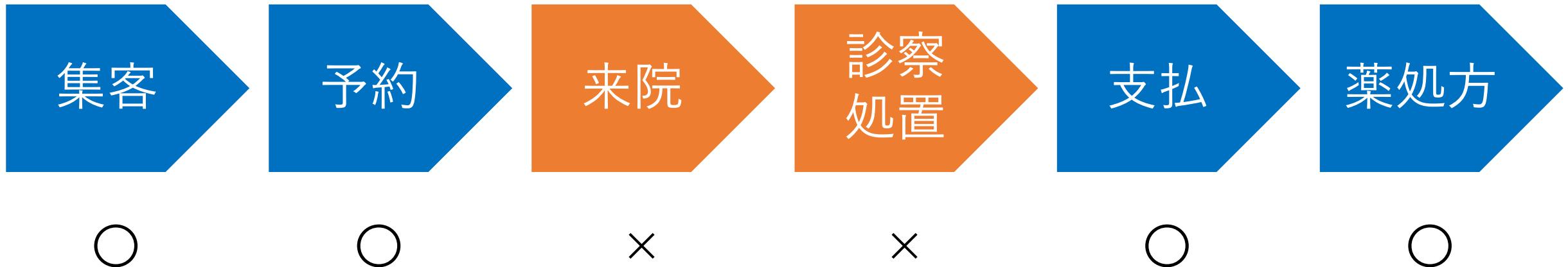


デジタル／オンライン可能？

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- 来院して診察、処置を受けるのは、オンラインは難しい
→ それって本当？



デジタル／オンライン可能？

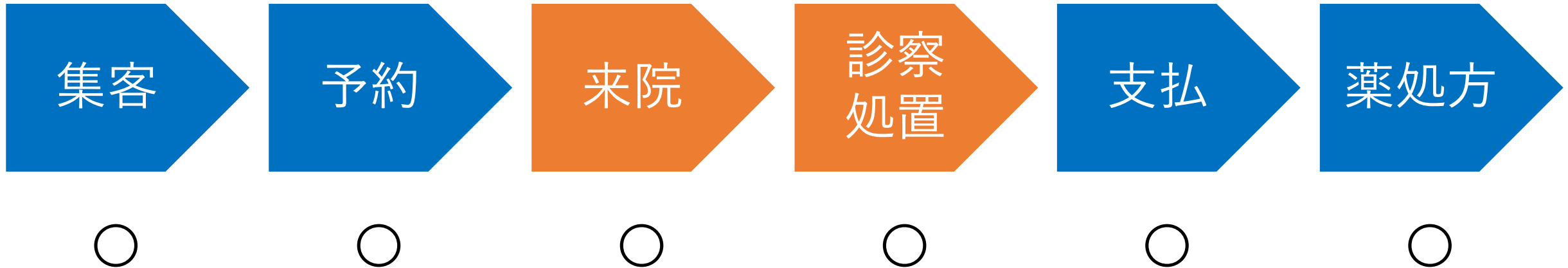
今回のポイント

デジタル可能な「領域」に特化する

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- オンラインで診察・処置できる領域に絞れば、
すべてをデジタルで完結させることができるのではないか？



デジタル／オンライン可能？

デジタルに特化したビジネスモデル

1. クリニックのデジタル化

- オンラインで診察・処置できる領域に絞れば、
すべてをデジタルで完結させることができるのではないか？
- たとえば・・・（あくまでアイデアです）
 - 定期的に薬をもらっている疾患（糖尿病、高血圧）

2. デジタルを活用した、新たなビジネスモデル（案）

- 高血圧の患者さんが、すべてオンラインで予約・診察してもらえて、薬も郵送される「完全オンラインクリニック」

今回のポイント

デジタル可能な「領域」に特化する

デジタルに特化したビジネスモデル

1. ポイント

- 「これはさすがにオンライン化できないな・・・」

というところも、逆に

「ビジネスの領域をここに絞れば、オンライン化できるな」

という視点で考える

- すべてのクリニックをデジタル化するのは難しいが、一部の領域（診療科）に特化することで、デジタルで完結するビジネスを作ることができる

デジタルを活用したビジネスモデルの変革

1. デジタルに特化する
2. 時代の変化を捉える
3. 顧客体験から再構築する
4. ストック型収益モデル
5. まとめ

今回のポイント

時代の変化を捉えたビジネスモデル

今回のポイント

動画配信サービス

時代の変化を捉えたビジネスモデル

1. 動画配信サービス

- ・ スマートフォンで映画を見ることができる

→ その前の時代のサービスは？



時代の変化を捉えたビジネスモデル

1. 動画配信サービス

- スマートフォンで映画を見ることができる
→ その前の時代のサービスは、DVDレンタル



時代の変化を捉えたビジネスモデル

1. 動画配信サービス

- なぜ、DVDレンタルから、動画配信の時代になったか？
 - 理由のひとつは、通信速度の向上
 - 昔は、通信速度が遅かったので、
映画1本をダウンロードするのに時間がかかった
- 「通信速度の向上」という時代の変化によって、
DVDレンタル事業がなくなり、動画配信サービスが
成長するようになった

時代の変化を捉えたビジネスモデル

1. デジタルを活用したビジネスモデルの考え方

- 「これからどういう時代になるのか？」
「それによって、どういうサービスが新たに生まれるか？」

2. 時代の変化（例）

- 政治：法律の改正、これまであった規制が撤廃された
- 経済：国の経済成長、消費者がどれだけお金を使えるか
- 社会：文化、慣習、新しい働き方
- 技術：通信速度の向上、パソコンの性能の向上

今回のポイント

PEST分析

時代の変化を捉えたビジネスモデル

1. デジタルを活用したビジネスモデルの考え方

- 「これからどういう時代になるのか？」
「それによって、どういうサービスが新たに生まれるか？」

2. 時代の変化（例） = PEST分析

- 政治：Politics
- 経済：Economy
- 社会：Society
- 技術：Technology

デジタルを活用したビジネスモデルの変革

1. デジタルに特化する
2. 時代の変化を捉える
3. 顧客体験から再構築する
4. ストック型収益モデル
5. まとめ

今回のポイント

顧客体験から、ビジネスモデルを再構築する

顧客体験から、ビジネスモデルを再構築する

1. ポイント

- あるビジネスモデルを、デジタルで変革するときには、
「そもそも、顧客にどういう体験を提供しているのか」
を考えて、デジタル化によって磨きをかけられるかを考える

今回のポイント

「そもそも」を繰り返して、
顧客が求めている体験を考える

「そもそも」で、顧客が求めている体験を考える

顧客が求めるもの（体験）

なにか面白い動画を見たい

▲ そもそも・・・

映画を見たい

▲ そもそも・・・

DVDで映画を見たい

デジタル化されたサービス

▶ オンラインで、映画など多くの動画を配信

▶ オンラインで映画配信

▶ DVDをオンラインで予約
→ 郵送で送られてくる

顧客体験から、ビジネスモデルを再構築する

1. ポイント

- 現在のビジネスが提供している「本質的な」価値は何か？
- その価値を提供するために、どうデジタルを活かすか？

2. よくある社内の意見

- 「きっとお客様はDVDを保有したいはず」
- 「動画配信なんて聞いたことない。みんな興味ないはず」
→ それって本当？（思い込みでは？）

デジタルを活用したビジネスモデルの変革

1. デジタルに特化する
2. 時代の変化を捉える
3. 顧客体験から再構築する
4. ストック型収益モデル
5. まとめ

今回のポイント

デジタルを活用した、ストック型「収益」

今回のポイント

フロー型 vs ストック型

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. 学習塾

- かつては、教室に集まって学ぶのが当たり前



デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. 学習塾

- オンラインで学ぶことができる



デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. フロー型収益モデル

- 製品サービスを作って売る、作って売る、
を繰り返す収益モデル
- 学習塾

2. ストック型収益モデル

- ひとつ製品サービスを作ると、
継続的に収益を得られる収益モデル
- 教育コンテンツを動画で配信するサービス

今回のポイント

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. 教育コンテンツを動画で配信するサービス

- 一度コンテンツを作成してしまえば、
あとは生徒が自由に見ることができる
→ すごく効率がよい
→ 学習塾のように毎回先生が教える必要がないので、
コストが安いいため、動画の価格を安くすることができる

今回のポイント

デジタルの良いところ

デジタルを活用した、ストック型収益モデル

1. デジタルの良いところ

- 保存できる、いつまでも使える
 - 生鮮食品のように腐らない
 - 学習塾のように同じ業務（教える）を繰り返す必要もない
- だから、デジタルサービスは安い価格で提供できる
 - 学習塾の1/10の価格で、教育コンテンツを配信することだって可能