

株式会社フュージョン・デザイン

ソフトウェアプラットフォーム
ビジネスモデル立案サービス

はじめに

分業化が進むにあたって、プラットフォーム化という形態をとる企業が多く見られます。

プラットフォーム化により、一社だけでは不可能だったサービスを、広く提供できるようになりました。

企業はプラットフォームを利用することにより、従来は大規模企業しか手にすることができなかった規模の経済や範囲の経済を享受できるようになりました。

たとえば、台湾の半導体受託製造のTSMCやFedexなどの3PL、Salesforce CRMはプラットフォームによる恩恵です。

特にプラットフォームでも両面の顧客グループをつなげるようなマルチサイド型が増えてます。

マルチサイドプラットフォームの定義は以下です。

「異なる2種類のユーザグループを結びつけ、ひとつのネットワークを構築するような製品やサービス」

クレジットカードではクレジットカード加盟店とカード利用者, eマーケットプレイスでは売り手と買い手の企業や個人になります。マルチサイドプラットフォームでは、2つ以上の顧客を対象にします。

さらに、マルチサイドプラットフォームでも、ソフトウェア・プラットフォームを無視することはできません。

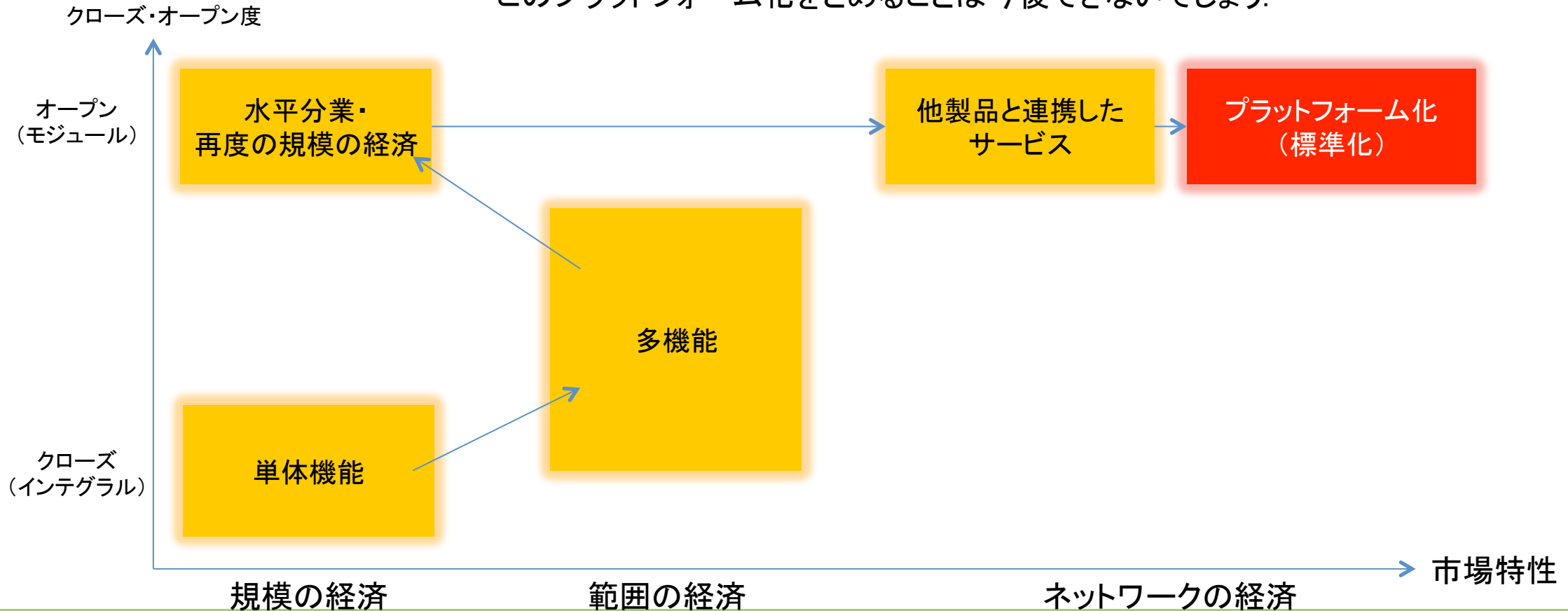
ソフトウェア・プラットフォームとは、「APIによって他のソフトウェアプログラムにサービスを提供するソフトウェアプログラムであり、異なる2種類以上のユーザグループを結び付ける基盤」です。

当社はプラットフォームを活かし、さらに事業を拡大していきたい企業に対して、ソフトウェアプラットフォームを駆使したビジネスモデルの立案をしております。

はじめに

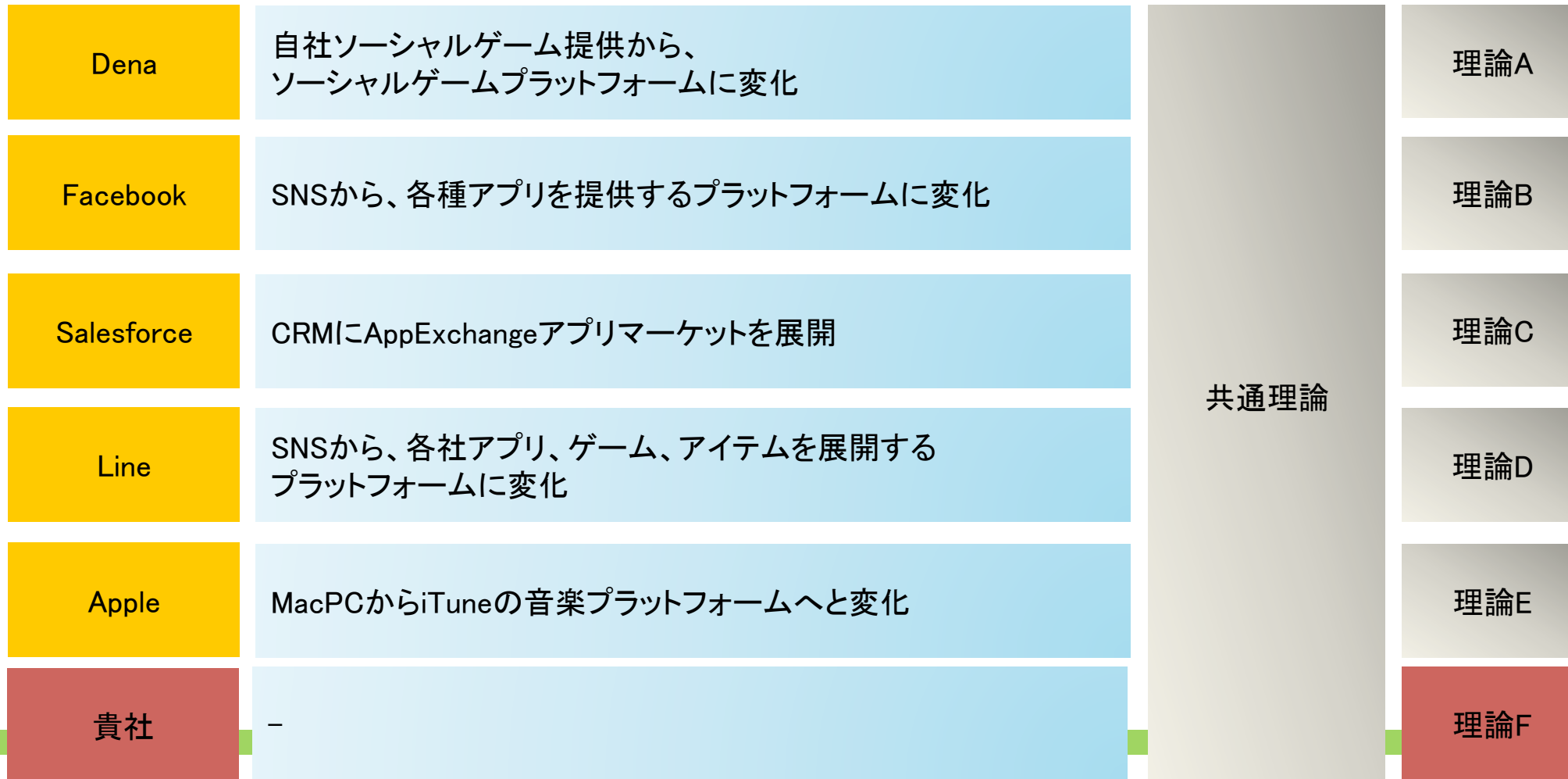
市場・技術特性から見た、プラットフォーム化への変遷です。以前企業は、規模の経済、範囲の経済を追求することにより、成長してきました。しかし、グローバル化とインターフェイスの発展により、規模の経済や範囲の経済ではなく、他製品やサービスと連携したサービスが可能になりました。このことが、プラットフォーム化に拍車をかけます。

このプラットフォーム化をとめることは今後できないでしょう。



プラットフォーム化とは

ソフトウェアプラットフォーム事業で成功した企業の一例です。成功した企業には必ずその理論があります。
 当社は貴社の状況に応じたソフトウェアプラットフォーム上でのビジネスモデルを提供します。



当社の概念フレームワークとコンサルテーションへの基本プロセスです。

当社のサービスは以下のフレームワークに基づき、ソフトウェアプラットフォーム戦略を立案し、ビジネスモデルの仕組みを策定いたします。

分析	市場分析	貴社の市場の分析、プラットフォーム化の妥当性
	技術分析	技術の発展度、プラットフォームとして商業化の可能性分析
	競合分析	競合他社の戦略分析
	収益分析	プラットフォームとしての収益モデル、コストモデルなど
概念・基本設計	プラットフォームアーキテクチャ	サービスの標準化、およびどのようにプラットフォーム化するか
	ビジネスモデル	基盤型、媒介型か、または広告収入か従量課金制度か
インターフェイス設計	補完資源 マネジメント	自社のプラットフォーム範囲をどこまでにするか
		補完サービスへの情報公開レベルとインターフェイスをどうするか
		補完サービス企業との関係性をどうするか
		自社の組織体制はどうするか
詳細設計	差別化 アーキテクチャー	どのように補完サービスと共特化するか
		どのように補完サービスと深い融合を実現するか
		プラットフォームを変革する組織能力をどのように持つべきか

当社のコンサルテーション（1）

貴社のソフトウェアプラットフォームとその上のビジネスモデルの仕組みを決める上で、環境分析は欠かせないです。
今、市場に必要なプラットフォームとは何か、何が市場で解決されていないかを検討し、プラットフォーム戦略を決めます。

市場分析

どんな技術が分散しているか、それを標準化することができるか

どのように技術が分散されているか、顧客は何に手間を感じているか

技術分析

統合されることで価値が更に創出される技術はなにか

外部技術との安定したインターフェイスを提供できるか

競合分析

同じようなソフトウェアプラットフォームが存在するか

利用ユーザと補完ユーザ、どちらが金銭的に優遇されているか。さらにユーザグループに対して、利便性をあがられるか

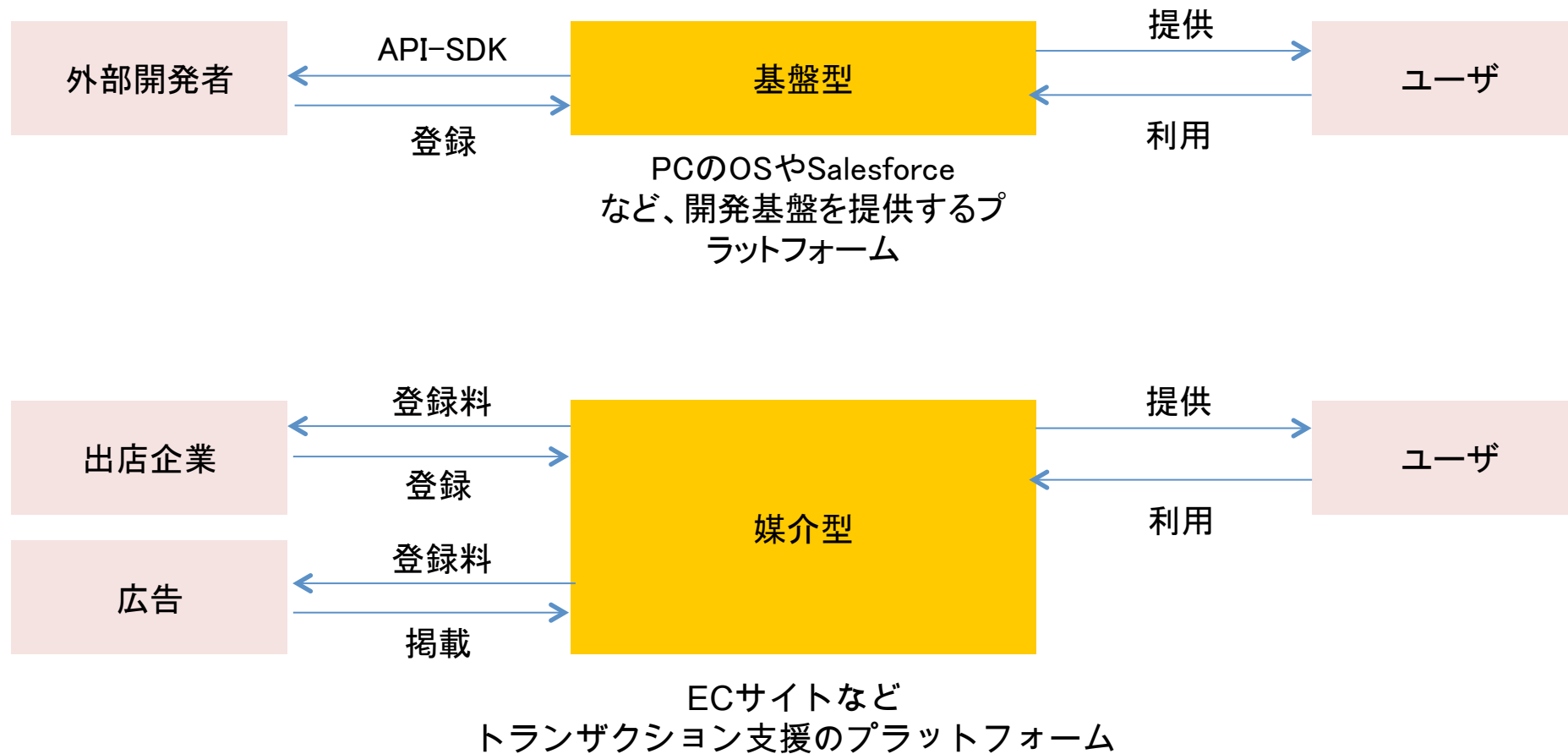
成功しているプラットフォームの理由は、媒介型か基盤型か、ビジネスモデルはどうなっているか、なぜ成功しているのか

収益とコスト分析

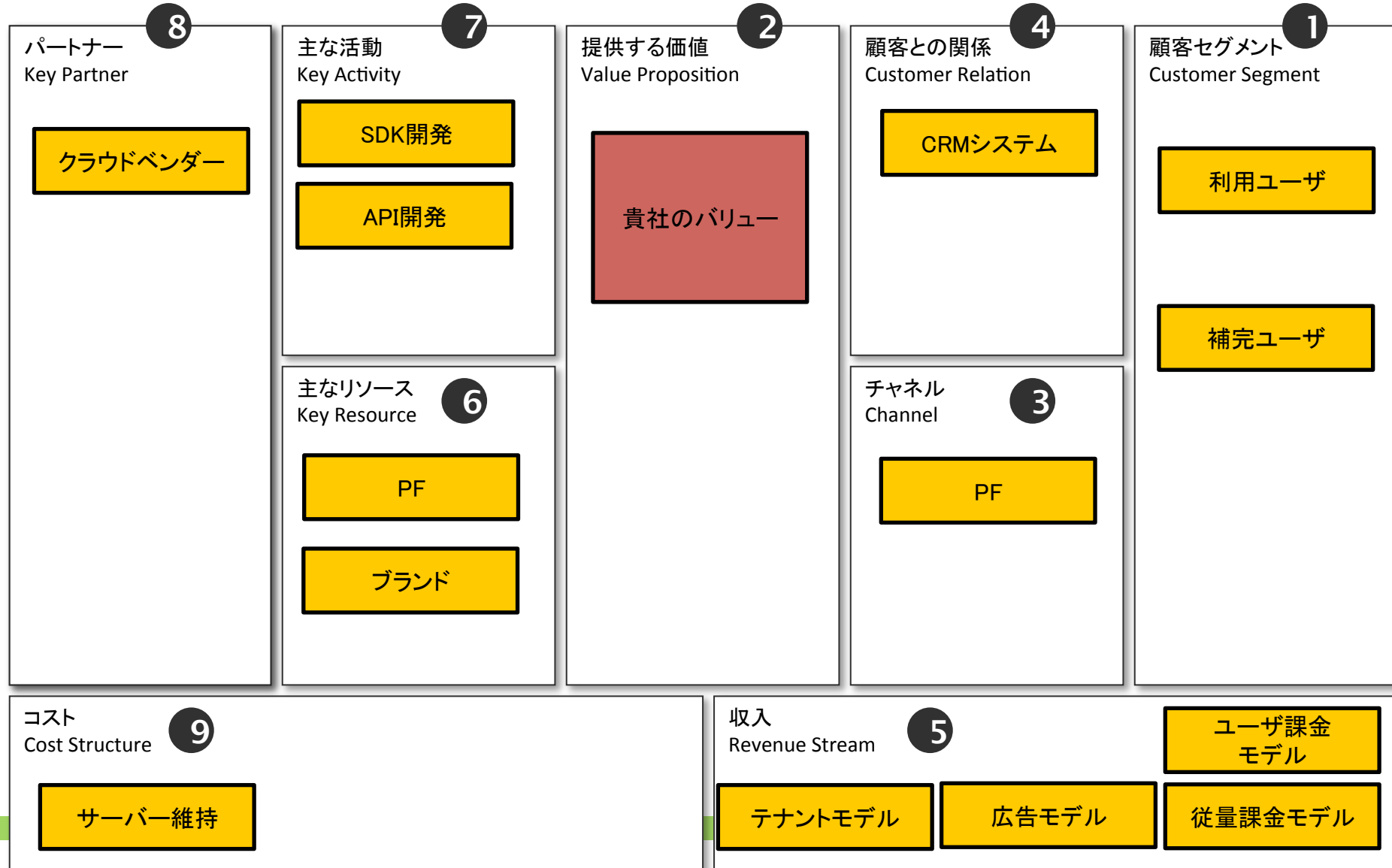
どのように収益をあげられるか、コストはどのようになるか

当社のコンサルテーション (2)

ソフトウェア・プラットフォームにおけるビジネスモデルを大きく分類すると概ね以下になります。
 まず自社のソフトウェアプラットフォームを基盤型にするのか、媒介型にするのかを決めていきます。



次にどう収益を得ていくか、プラットフォーム運営のコストはどうか、価値提案は何か、資源・活動はどのようになるか、ビジネスモデルを決めていきます。弊社ではビジネスモデルキャンパスを活用しています。



ソフトウェアプラットフォームのマルチサイドビジネスモデルの場合、収益は大きく分類すると、以下に区分されます。

広告モデル

広告の掲載料から収益を得る

ホットペッパー、Yahooなど

手数料モデル

利用頻度やライセンスから収益を得る

Heroku Paasや Amazon IaaSなど

テナントモデル

登録手数料から収益を得る

楽天店舗など

従量課金モデル

ユーザから従量課金で収益を得る

Skypeやソーシャルゲームなど

概念設計をロジカルに繋げながら、考えていきます。整合はとれているか、実現性はあるか、儲かるかなどを、検討します。

Which type ?

基盤型

媒介型

媒介型

基盤型

Which model ?

広告モデル

手数料モデル

テナントモデル

ユーザ課金
モデル

Which can get free ?

ユーザ

補完企業



- 基盤型で開発を支援するのか？
- 媒介型で情報を仲介するのか？
- 基盤と媒介を併合するのか？



- どのような課金モデルにするのか？
- 単一か複数を利用するのか？



- どちらを金銭的に優遇するのか？
- どこまで無料にするのか？

貴社プラットフォームのドメインを定義します。ドメインを決めることで、どのように補完サービス企業及びエンドユーザと関係性を持つか、その線引きができるようになります。以下の4つのことを念頭に置き、自社ソフトウェアプラットフォームと補完サービス企業との境界を定義します。

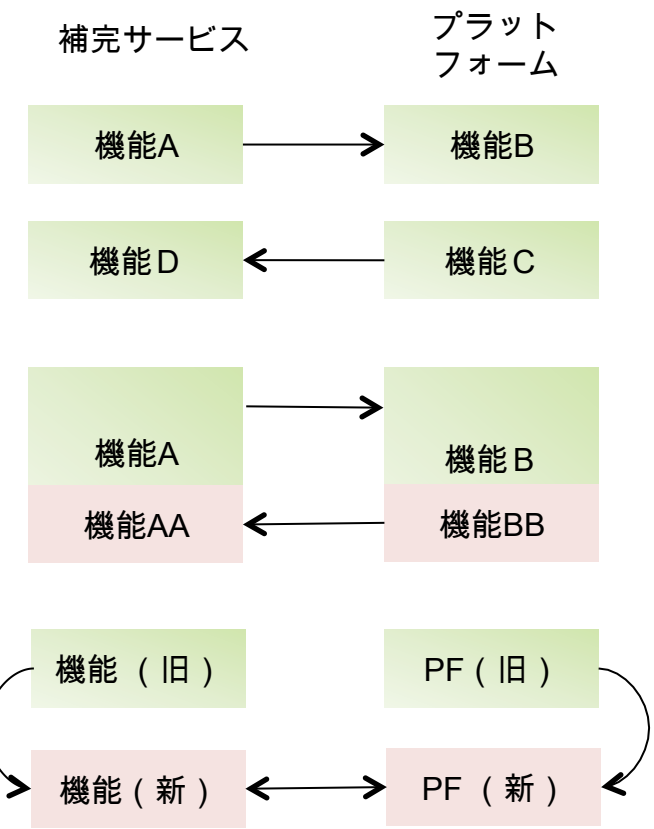
プラットフォーム ドメイン	補完サービス企業への 情報公開レベル とインターフェイス	外部補完サービス企業 との関係性	自社組織
どこまでを自社サービスとし、どこまでを外部企業に任せるか	自社のコードをどこまで外部企業に公開するか	自社でソフトウェアをどこまで内製化するか	自社プラットフォームと外部補完サービス企業を管理する専門部門をもっているか
自社はID認証及び管理と課金代行までなど	外部補完サービス企業に対し、APIを公開するなど	自社でもアプリケーションを開発し、補完企業にインセンティブを与えるなど	プラットフォーム事業のポリシー、他事業との関係などを管理する

ソーシャルネットワーキングゲーム市場の例

プラットフォーム: ソーシャル機能、ID認証、アイテム課金代行 デベロッパー: ソーシャルゲーム、アイテム販売	<ul style="list-style-type: none"> SDK,API公開するが、ソースコードは非公開 法人であれば登録可能など 	<ul style="list-style-type: none"> 一部内製化でキラーアプリケーションを持ち、外部企業に刺激を与える 自社でまずはユーザ数を増やす 	<ul style="list-style-type: none"> プラットフォーム事業や部門を持ち、全事業部をシナジーを持つ
--	---	--	---

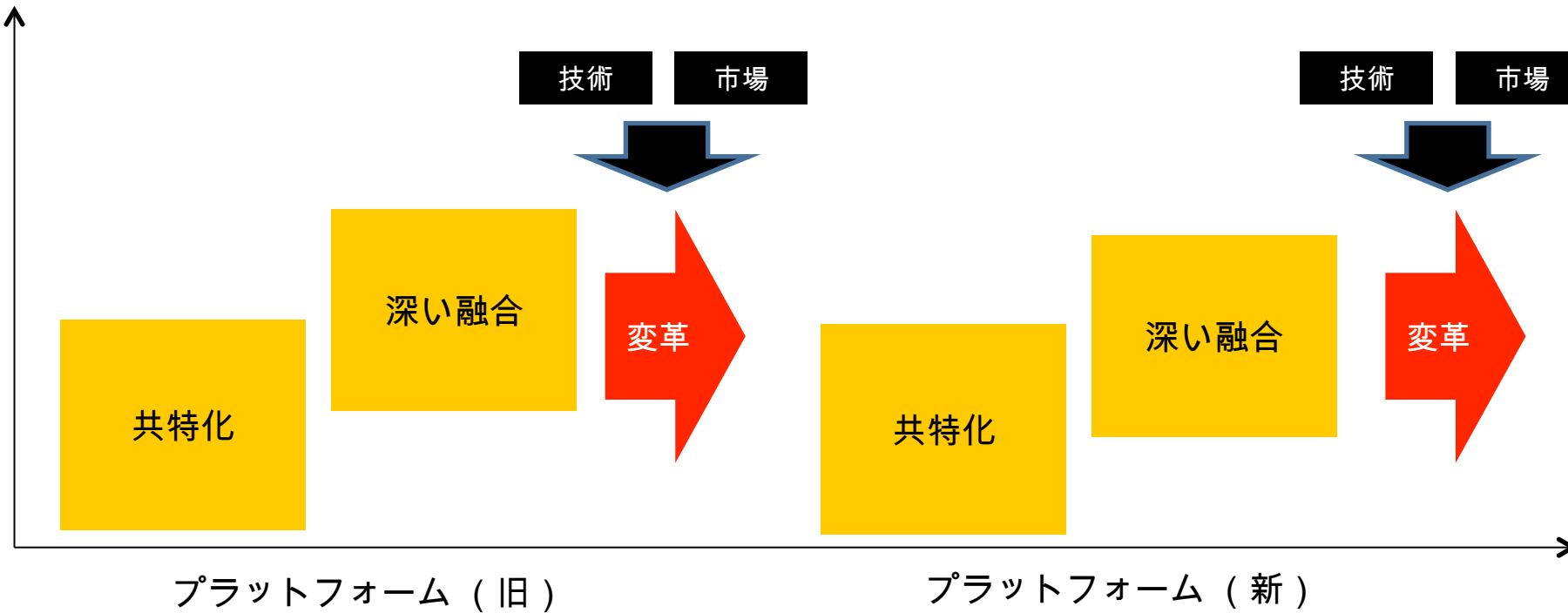
詳細設計では、貴社プラットフォームのサステナビリティの観点から考え、その仕組みを立案していきます。

依存度	プラットフォームと補完サービスの共特化	補完サービスにとって、プラットフォームがなくては機能しない、プラットフォームは補完サービスがなくては機能しないという、共特化の関係を作ります。
融合度	プラットフォームと補完サービスとの深い融合	プラットフォームの進化は補完サービスの進化、補完サービスの進化はプラットフォームの進化のようになるような仕組みを作ります。
変革	プラットフォームのダイナミックケイパビリティ	一旦作れば、永久に儲かるプラットフォームはないです。環境に応じて、変化できるプラットフォームアーキテクチャーを最初の段階で作ります。



共特化、融合度、変革力の関係は以下です。
共特化→深い融合→変革のサイクルが、プラットフォームとしてのサステナビリティとなります。

ユーザ価値・競争優位



当社アサシメント

- ソフトウェアプラットフォームとビジネスモデルの企画書の作成
- ワークショップの企画

サービス料金

- 別途相談

特記事項

- 最低3ヶ月間はプロジェクトにエンゲージさせていただきます
- 貴社のご予算に合わせて、当社、稼働率を調整いたします
- 準委任契約となります
- 常駐にて勤務させていただくこともございます
- 貴社内イントラ、メール等のアクセスのため、PCをお借りすることがございます
- 出張経費はご請求させていただきます
- ソフトウェアプラットフォームの開発、運用は別途サービスになります