

プラスファ通信



今月のテーマ **ビジネスモデルを考える②**

プラスファ通信7月号にてビジネスモデル構築のステップを紹介しましたが、今回は私が以前に情報収集した際に、「このビジネスモデルは本当に秀逸だな〜」と感じたもののうち、皆様のビジネスにも参考になる部分があると考えたものを厳選してご紹介したいと思います。ご紹介するモデルは全て、以前ご紹介した「知識ゼロでもすぐ使える！ビジネスモデル見るだけノート」（平野敦士カール著）より引用しています。

ビジネス名	業種	内容	横溝が好きな理由
ビッグイシュー	出版	ホームレスを移動式の書店に変えた	社会的意義の持たせ方がうまい！
未来食堂	飲食	オーダーメイド定職を実現	飲食業界の秀逸ビジネスモデル間違いなく第一位！ネーミングもいい！
コメダ珈琲	飲食	ピーク時を生まない工夫	集客方法の切り口が秀逸！
いもどり	販売	ただの葉っぱをビジネスに	ブランディングの代表格！
セイコーマート	コンビニ	地域密着コンビニ	地域密着企業の目指すべき姿！
フィル・カンパニー	不動産	駐車場に「天空の店」を	不動産賃貸業の風雲児！
QBハウス	理容室	安く手早くというニーズから市場開拓	ブルーオーシャン戦略の成功例！

いかがでしょうか？どれも「おおっ！」と思うようなビジネスだと思いませんか？他にも、ご紹介したいビジネスモデルはいっぱいあるのですが、スペースの関係上これだけにしました。

ここから皆様にお伝えしたいのは、「このようなビジネスモデルを思いつけば儲かるよ」といった話ではありません。皆様の現在のビジネスが儲かっていようが儲かっていなかろうが、同一のビジネスや商品、サービスを単調に続けていても、長い目で見て、ずっと続いていくようなものは無いということをご承知のところでと思います。時代に合わせて、私たちのビジネスも変化そして進化し続けていかねばなりません。そのパラダイムシフトの中で、新しいステージをどこに位置させるかを考えるときに、このような事例もしくは、その「考え方」が参考になれば嬉しく思います。

なお、ここに紹介したビジネスモデルも、今現在も順調にしているかといったら必ずしもそうでもありません。例えばQBハウスも競争激化や人件費の高騰等により価格帯を上げざるを得なくなったというニュースからもわかるように、優れたビジネスモデルであっても一度構築してしまえば安心といったものではないということです。現在のビジネスは、常に常に新しく進化していくことでしか、存続し続けていくことが不可能だということを認識しなくてはならないのだと思います。

横溝会計でも新しいサービスを開発中！

上記のような偉そうなことを言っておいて、横溝はどうなんだ？と言われないうちにご紹介だけさせていただきますと、現在、横溝会計でも様々な新サービスを開発中です。まだオープン前なので詳しいことは書けませんが、大きくは、

- ①新しい形の遺言サービス(相続サービス)
- ②経理部まるっとお任せサービス(法人サービス)

といったものを、年内もしくは来年中には、全く新しいサービスとして発表できるような形になろうかと思っております。ご期待ください！