

## 経営Q&A

回答者  
トーマツ ベンチャーサポート株式会社  
Morning Pitch 総合プロデューサー  
納富 隼平

### 「現代のベンチャー企業を知る」

#### 第6回：注目トピックスは何ですか？

#### Question

【相談者：ベンチャー企業からの相談依頼がある会計士・税理士】

私の事務所では昔から中小企業・小規模事業者からの相談依頼が多かったのですが、最近ではベンチャー企業の方からの相談も増えてきました。

前回までの相談で、ベンチャー業界全体のことが少しずつわかってきました。最後に筆者は現在どんなトピックスに注目しているか教えていただけませんか。

#### Answerの要点

- 筆者が注目しているのは、「ハードウェア」「女性向けサービス」「サブスクリプション」の3つです。
- ハードウェアサービスの起業がしやすい環境になってきています。
- 女性特有の悩みを、女性起業家が解決するサービスが今後増えていくと思います。
- サブスクリプションとは、毎月定額で対象サービスを使い続けることです。



## Answer

### 《執筆者紹介》

2009年明治大学経営学部卒、2011年早稲田大学大学院会計研究科修了。在学中に公認会計士試験に合格。大手監査法人で大手電機メーカーを中心に会計監査に携わった後、トーマツベンチャーサポート株式会社に参画し、ベンチャー支援に従事。

毎週開催早朝ピッチイベント“Morning Pitch”、BtoCベンチャープレゼンイベント“sprout”、ベンチャーとベンチャーに興味がある人のマッチングプラットフォーム“faces”を責任者として運営。得意分野はファッションを含む衣食住等のライフスタイル関連のBtoCサービス。2017年からASCII STARTUPでBtoCベンチャーのコラムを連載中。2016年NHK「日本のジレンマ」出演。

なお、本記事は筆者の私見であり、トーマツベンチャーサポート株式会社の公式見解ではないことをお断りさせていただきます。

### 「ハードウェア」「女性向けサービス」「サブスクリプション」に注目

これまで5回に渡って「現代のベンチャー企業を知る」と題して、ベンチャー業界について解説させていただきました。連載最終回となる今回は、筆者が注目しているベンチャー業界のトピックスについてお話したいと思います。筆者が注目しているのは「ハードウェア」「女性向けサービス」「サブスクリプション」の3つです。

### 起業のテーマがソフトウェアからハードウェアへ

2010年初頭は、リーマン・ショックから回復の兆しが見えてきたり、東日本大震災が契機となって起業が増えてきた時期でした。また、スマホが普及してきたり、wifiがどこでも使えたり、ノートPCが普及したり（私が大学に通っていた2011年までは大学のPCもデスクトップだったのですが、今では大学もノートPCがほとんどだそうです）と、起業がしやすくなった時期でもありました。この時代はPCだけでもできる事業、即ちソフトウェアサービスの起業が多かったのです。

時が経ち2017年になり、ソフトウェアサービスは既にアイデアが出尽くされたと言われることがあります。これからも、Uberやairbnbのような全く新しいサービスを提供する



企業も出現するとは思いますが、今までのような頻度では出てこないでしょう。つまり、全く見たことがないサービスという意味では、ハードウェアでの起業が増えてくると感じています。偶然か必然か、モノのインターネットと呼ばれるIoTが流行していることや、クラウドファンディングの登場は確実に追い風となっています。

もちろん、ハードウェア開発に関して知見がある投資家がソフトウェアに比して少ないことや、ハードウェア開発はソフトウェアに比べて多額な初期投資が必要である等、ハードウェアサービスの起業には困難なこともたくさんあります。しかし、前回紹介したアクセラレーションプログラムを大手製造メーカーが開催する等、ハードウェアに知見のあるプレイヤーが「ハードウェアスタートアップ」に目を向けています。彼らのノウハウを活かすことにより、ハードウェアスタートアップが成長できる確率は上がるのではと期待しています。

### 女性起業家による女性向けのサービス

次に、女性起業家による女性向けのサービスが増えると予想しています。もちろん、女性向けサービスを男性経営者が運営し、成功を収めているケースもたくさんあります。しかし、それは「男性でもわかる女性の悩み」に対するサービスが多いように思います。例えば、自分に似合う洋服を探したいというニーズは男女共通であり男性にも理解できるため、男性経営者でも女性向けのサービスで成功するケースがあるということです。

しかし、女性にしかわからない悩みも数多くあります。例えば、ブラジャーは、自分のサイズに合わないと体調を崩すこともあるそうです（体をワイヤーで締められるのだから、確かに体調も崩しそうです）。また、サイズの合わないヒールを履くと、靴ずれが生じて足を血だらけにしてしまいます（女性の足元が絆創膏だらけなのをよく見ます）。しかし、男性にはブラジャーもヒールも縁遠いので、そもそも、ここに悩みがあると気づくことも難しいのです。しかし女性ならこの悩みには気づきますので、そこに着目する女性起業家が登場してきています。

この他にも海外では、生理を扱うソリューションや、ママ友関係を支援するサービスなども登場しているようです。このように、女性特有の悩みを、女性企業家が解決しようとするサービスが今後増えていくと思います。

### 生活体験を変えるサブスクリプション

最後に取り上げるのは、サブスクリプションサービスです。サブスクリプションとは、定額を支払うと一定期間対象のサービスが使えるというものです。例えば、新聞の定期購読を思い浮かべていただければわかりやすいと思います。

様々なサブスクリプションサービスが国内外で登場してきています。国内では、女性の洋服やラグジュアリーバッグのサブスクリプションが話題になり、海外では、男性用シェーバーを扱う企業が大手日用品メーカーに買収されたりもしています。香水や化粧品のサブスクリプションも多くのユーザを獲得しているようです。

サブスクリプションサービスは、ユーザにとっても色々なメリットがあります。例えば、洋服のサブスクリプションサービスでは、月額一定額を支払うと数着の洋服が送られてきます。もしその洋服が気に入らなければ一旦返品し、また新しい洋服が送られてきます。気に入った洋服はずっと使ってもいいですし、デザイン等に飽きて返品すれば、さらに新しい洋服が送られてくるという仕組みです。洋服は自分の好みや履歴をスタイリストが確認してセットしてくれるので、自分では買わないけれど、オシャレな洋服が送られてくるというのがポイントです。

また、サブスクリプションはラグジュアリーなもの（高級品）との相性がいいです。例えば、高級バッグのサブスクリプションサービスでは、毎月定額を支払えば自分が好きなバッグを借り続けることが可能となります。ブランド品のバッグは何十万円もするようなものもありますから、おいそれと買うわけにはいきませんが、このサービスを使えば定額で好きなバッグを使うことができますし、飽きてしまったり、季節が変われば、簡単に他のバッグに変更することが可能なのです。

#### 気になるベンチャーサービスは是非試してみてください

さて、今回を含めて全 6 回、「現代のベンチャー企業」をお伝えしてきました。拙い文章にお付き合いいただき、ありがとうございました。もちろん、ベンチャーの世界はこんなものではなく、まだまだ奥深い世界が広がっています。本連載がきっかけで皆さんがよりベンチャー企業に興味を持っていただければ、筆者にとっては望外の喜びです。

最後に、1 点お願いがあります。ベンチャー企業にとって顧客の獲得は最も苦勞していることのひとつで、すべてのベンチャー企業は潜在ユーザを死に物狂いで探しています。もし

今後、気になるベンチャー企業やサービスを発見して、そのサービスを使いたい、もっと良いものにして欲しいと思ったら積極的に使っていただけないでしょうか。そして、もし余裕があれば、フィードバックをお願いします。サービス開発は顧客の声によって大きく改善します。フィードバックというのは、ベンチャー企業が成長するために必ず必要なものなのです。皆さんの力で少しでもベンチャー業界が前進すれば、それに優る喜びはありません。