

## 経営のヒント304 「フロー型」ビジネスと「ストック型」ビジネス

サブスクリプション・モデルから、いろいろと考えていたら・・・

フロー型ビジネスとストック型ビジネスの違いが考えるヒントになると思います。

私のビジネス経験をお話しすると、ソニー生命時代に意識していたのは、フロー型ビジネスをいかにしてストック型ビジネスに転換するか？でした。

フロー型ビジネスの売った時の1回だけでは、いつかは間違いなく厳しくなる。

これ狩猟型営業の典型ですから、二度・三度と継続することは不可能。

だって、生命保険という商品・サービスは何度も購入するものではないですからね。

では、どうすればいいのか？

それは、紹介を頂くこと。

ゴールが販売である契約なのか？

それとも気に入ってもらってご紹介をもらうのか？

この二つの違いは「価値観が変わります(パラダイムシフト)」

例えば、最良な保険を提供することだと、モノやコトにフォーカス(焦点)が当たっています。

では、ご紹介を頂くには、最低でも「ワオ体験」が必要であり、契約後のアフターフォローが一番重要になってきますよね。

つまりはセールスではなく、マーケティング。

そのための仕組みと仕掛けが重要になってきます。

モノを売るのではなく、人を売れ！

原点は、近江商人の三方善しの思想と同じなんですよね。

**フロー型ビジネスを検索していたら、解りやすい事例がありましたから、下記、ご紹介します。**

<https://xlab-online.com> > マインド(考え方)

2017/06/10 - 1 番現実的で理想なビジネスモデルは、フロー型ビジネスで利益を出しつつ、将来の安定性のためにストック型ビジネスに投資する事ではないでしょうか。不動産で例えれば土地や不動産の取得費用にはそれなりの現金が必要です。しかし取得 ...

### フロー型ビジネスとストック型ビジネスを意識していますか？

ビジネスを行う以上、継続的に収益を上げ続けなければいけません。その収益を上げる方法には大きく分けて2種類の考え方があります。それはフロー型ビジネスとストック型ビジネス。

単発型収益を上げるフロー型ビジネスとは

フロー型ビジネスとは、その都度都度で商品を販売したり、仕事を請け負うビジネススタイル。

工務店、美容室、ネイルサロン、医者、飲食店、WEB制作会社、土業の単発契約などです。毎月の売上げ予測はある程度は見えても、それなりの売上の増減があるビジネススタイルです。時間の切り売りによって(手を動かし続ける事によって)収益が入るのも特徴です。

利益率が高いビジネスが多く、やり方によっては大きな収益を短期間で上げることも可能な方法です。

## 継続型収益を上げるストック型ビジネスとは

ストック型ビジネスとは仕組みやインフラをすることにより、継続的に収益が入ってくるビジネススタイル。

不動産の賃貸、携帯電話代、電気代、スポーツジム代、アプリの毎月課金、料理教室、ウォーターサーバー代、土業などの顧問契約、レンタルサーバー、レンタルオフィス、有料メルマガ会員などの定期課金によるビジネスに代表されます。

ビジネスのスタート時においては、フロー型ビジネスほどの爆発力はありませんし、仕組みやインフラ作り、顧客の蓄積には時間がかかるケースが多いですが、積み上げていくと毎月の収支が分かりやすく、経営が安定しやすいのもストック型ビジネスの特徴です。しかし一般的に事業が損益分岐点に行くまでは、それなりの軍資金が必要なのも事実。

1番現実的で理想なビジネスモデルは、フロー型ビジネスで利益を出しつつ、将来の安定性のためにストック型ビジネスに投資する事ではないでしょうか。

不動産で例えれば土地や不動産の取得費用にはそれなりの現金が必要です。しかし取得した後は賃貸で貸したり、土地を駐車場に変えて賃貸したり、場合によってはビジネスや土地を売ることも可能です。勿論、借り入れで購入していると毎月の支払も生じますので、理想は無借金での不動産ビジネスが理想かもしれません。

## ストック型ビジネスの定義とは

### 1. 継続的に収益が入ってくる事

### 2. そのビジネス自体を売ることが出来る事

だと言えます。M&Aで有名なソフトバンクの投資対象は様々なのですが、いくつかのポイントがあります。それはアジア中心の投資、ITを中心とした投資、伸びゆく市場などの他に、ストック型ビジネスであるかどうかも加味されています。ストック型ビジネスの利点の1つ、**投資資金をどれぐらの期間で回収できるかの売上予測が立ちやすい**というのも投資対象の理由となるでしょう。

例えば月額100万円の継続収入があるサービスがあって、過去のデータからユーザーの平均継続率が36ヶ月見込めるとすれば、潜在価値は単純計算で3,600万円はあります。それが1,200万円で販売されていれば買おうと検討する企業も多いと思います。

ストック型ビジネスは、継続的に収益を生み出す他に販売できないとその魅力は半減します。売れないストック型ビジネスとは、人に強く依存するもの。例えばこのブログ・エクストラボオンラインは継続的に見込み客を連れて来てくれますが、このブログ自体はおそらく売ることが出来ません。理由は記事執筆者や会社にユーザーが付いているようなものなので、各執筆者が書き続けないと意味が無いケースが多いからです。

仮に月額 ASP サービスがあれば、そのサービスに顧客が付いているので、この 2 つの条件を満たすことが出来て、売買の対象になる可能性は高まります。

駐車場、スポーツジム、自動販売機などはオーナーは誰とかは利用者はあまり気にしませんので事業を売りやすいですが、スーパーコンサルタントやカリスマ美容師、カリスマシェフのいるレストランビジネスはその人間が居なくては魅力がないので販売は難しいです。

知り合いの飲食店は飲食事業が中々安定しないので、空き時間に料理教室を行い副収入（月に 20 万円程度の月謝）が入ってきているようです。またとある整体院はフロー型ビジネスだったのを、ストック型ビジネスに変えて月額料金を設定し、かなり安定的な経営に成功し店舗を増やし続けています。

この 2 つのビジネス形態を意識することで経営の意識が変わるかもしれません。

どちらのビジネスにも長所と短所があります。最初はフロー型ビジネスから始めて、徐々にストック型ビジネスに移行することが理想的に思います。

どんなビジネスもストック型ビジネスに出来る気もしますが、自社の状況をよく考えて、こういったビジネスを構築したいかを検討してみましょう。