

## 優和のミニかわら版

(この資料は全部お読みいただいても60秒です)

### ビジネスモデルを考えよう

ビジネスモデルとは、利益を生み出す製品やサービスに関する事業戦略と収益構造のことですが、なかなか真似は出来ない。いくつかご紹介します。

#### ① ガリバー

中古自動車販売はC(客)toB(業者)toCの典型だったが、買い取り専門のCtoBとしました。Cから買った車を、すぐオークションでBに売却。資金繰りも楽になります。スピードと品質が必要なため、下記を実施しました。

1. 査定を画一化
2. 買値はオークション価格を参考に簡単査定
3. 査定時間を短縮

#### ② QBハウス 10分で十分

小西社長は月2回髪を切っていたが実際に髪を切るのは10分であとはいらなと思った。

カットのみに特化し、金銭の授受は千円札のみの券売機、予約もなくした。

予約もなく、赤青黄色の店頭シグナルで混み具合を表示し、10分1000円なので回転率をよくするため駅中や駅周辺に出店。

#### ③ ブックオフ 目利き10年、バイト即日

古本屋は“年配の店主が店番する薄暗い店”というイメージで、買取価格と販売価格を決める「目利き」が重要と言われていたがそれを排除して単純化した。

買取は内容ではなく綺麗かどうか、販売は定価の5割、一部は100円とするとバイトで十分。仕入れ価格は販売価格の20%とすることで、安くて速くできるようになった。

#### ④ セブン銀行

2001年セブンイレブンにおかれたATMで銀行店舗を持たない。

他行のキャッシュカードで現金を引き出す際の手数料約180円が収益の柱。

地方銀行はコストのかかるATM店舗から徹底したかったので、このニーズと合う。

振込もできるし、夜間金庫の代わりにもなる。