

# 『なぜ9%のサブスクしか成功しないのか』 出版記念セミナー ～製造業におけるサブスクの最前線～



開催日時

2022年1月20日(木)

第1部

出版記念セミナー／14:00～16:30

20社限定

第2部

サブスク簡易診断セッション／16:30～17:40

※第2部参加者には、『なぜ9%のサブスクしか成功しないのか』を無料進呈!  
20社限定枠となりますので、お早めにお申し込みください!!

参加形式

オンラインLiveセミナー (Zoom)

参加料

無料／事前登録制

※対象を限定したセミナーとなります。個人・競合企業等、参加対象外の方はご参加をお断りする場合がございます。

参加対象

製造業、B2B事業を中心に事業会社の経営企画／事業企画／新規事業部門／営業他、各部門の管理職

## 開催趣旨

日本のモノづくり、製造業のチャレンジが続いています。急速に進むデジタル化、そして価値観の多様化など社会環境の変化の中で、グローバルな競争環境にどう立ち向かっていくのか! 既存の枠を超え、成長力のある新たなビジネスモデルの構築が急がれています。そのような中で、「所有」から「利用」へ、「モノ」から「コト」へ、顧客志向を軸としたサブスクリプションビジネスへの取り組みは、コンシューマー向け事業のみならず、製造業やB2B企業においても広まりつつあり、新たな事業の柱としてその期待が高まっています。

しかしながら、サブスクリプション(以下、サブスク)ビジネスに取り組んだ事業経験者に対し実施した調査によると、91%のサブスク事業が設定したKPIを達成できず、「失敗している」という結果が出ています。別の調査では、新規事業における成功の割合は79%との結果が出ており、サブスク事業は他の新規事業よりも失敗する割合が高くなっているのです。自社の事業にサブスクはフィットするのか、サブスクを失敗させないためにやるべきことは何か? 事業を成功に導くための鍵は? そして何を検討しなければならないのか。

様々な課題に対し、長年にわたりサブスク事業のコンサルティング実績を有する株式会社クニエでは、独自の調査を通じて「サブスク事業が失敗に至るポイントを分析し、『なぜ9%のサブスクしか成功しないのか』を上梓いたしました。これまでのサブスク書籍は、ソフトウェアや動画配信などデジタルコンテンツのノウハウしか語られていないものが大半ですが、本書では日本を支えるものづくり企業に向け、バリューチェーンの長い耐久財など、モノのサブスクについてのノウハウを多く提示しています。

この度、メーカー・B2B事業者を対象に、『なぜ9%のサブスクしか成功しないのか』出版記念セミナー～製造業におけるサブスクの最前線～と題した、ウェビナーを開催することになりました。失敗するサブスクの特徴や成功へと導くためのキーファクター、そしてサブスク事業を展開する先進事例などを通じ、事業者の皆様の新たな収益モデルを検証していきます。第一部セミナー終了後には、第2部として「サブスク簡易診断」(\*申込者限定にて本書籍を進呈)のセッションも設けておりますので、皆様の奮ってのご参加をお待ちしております。

主催: 株式会社クニエ 協力: 株式会社ビジネス・フォーラム事務局

プログラム詳細・ご登録はこちらから

<https://www.b-forum.net/qunie0120/>



お問い合わせ先・発送元: 株式会社ビジネス・フォーラム事務局 〒101-0052 東京都千代田区神田小川町2-2 センタークレストビル9F TEL: 03-3518-6531 (受付時間 9:30～18:00 ※土・日・祝日を除きます)

## 第1部

## 出版記念セミナー

14:00-14:30

特別講演

### トヨタのサブスク「KINTO」の挑戦

- サブスクリプションサービスの狙いと概要
- サービス展開の現状
- KINTOのビジョンと展望

#### 株式会社KINTO 副社長執行役員 CSO 本條 聡 氏

**プロフィール** 1998年 東京大学工学部卒業後、住友商事株式会社に入社。株式会社住商アビーム自動車総合研究所の他、住友商事とパートナー企業の合併事業4社を立ち上げる。その後、住友商事の経営企画を経て、2019年4月 株式会社KINTOの副社長執行役員に就任。中長期視点での事業開発やパートナー戦略を推進中。



#### 講演内容のポイント

“クルマとの気軽な付き合い方”を目指し、2019年よりサブスク事業に邁進しているKINTO。WEBで直接お客様とつながることでお客様のニーズを理解し、日々サービス改善に挑み続け、より良いUXの提供を目指している。さらに、これまでの枠組みにとらわれない柔軟な発想で多様な新規事業に取り組み、新たなモビリティサービスの広がる世界の創造に挑戦。今回の講演ではその取り組み事例も交えながら、今後の展望についてもご紹介します。

14:30-15:10

基調講演

### なぜ9%のサブスクしか成功しないのか？

- サブスク事業のコンサルティングと独自調査から判明した、サブスクの失敗要因と成功策
- 特に成功が難しいとされる製造業のサブスクなど、市場にナレッジがない分野における成功の秘訣

#### 株式会社クニエ パートナー 柳澤 孝洋

**プロフィール** 商社にて新規事業開発、新商品開発、海外生産拠点の立ち上げなどに従事後、米国MBA留学を経てフランスのコンサルティングファームCapgemini(クニエの前身)に入社。製造業や通信業を中心として、事業戦略、新規事業開発、製品・サービス開発、マーケティング、営業などの領域におけるコンサルティングを手掛ける。クニエでは、新規事業戦略チームの責任者を務める。



#### 講演内容のポイント

近年、サブスク事業に注目が集まる一方、クニエがサブスク事業経験者500名に対して実施した調査によると、91%のサブスク事業が失敗という結果がでています。新規事業における失敗の割合が79%であることから、サブスク事業は他の新規事業よりも失敗する割合が高くなっています。自社の事業にサブスクがフィットするか。サブスクを失敗させないためにやるべきことは何なのか。サブスクの成功に向けてやるべきことは何なのか。数多くいただくこれらの問いに対し、クニエが長年ご支援しているサブスク事業のコンサルティング実績を踏まえて、ノウハウをわかりやすく解説いたします。

15:10-15:15

休憩

15:15-15:45

特別講演 II

### サブスクリプションを利用した顧客との接点拡大

- 機械要素部品メーカーがIoTサービスを展開する理由
- THKのサブスクリプションビジネス現在地点

#### THK株式会社 執行役員 IOTイノベーション本部 本部長 坂本 卓哉 氏

**プロフィール** 2015年にTHKへ入社、マーケティング部門などを経て、2020年より現職。20年以上の製造業、FA現場での経験、知見を活かし、THKのIoTビジネスを牽引。IOTイノベーション本部では、製造業向けIoTサービス OMNIedge以外にコミュニケーションプラットフォーム Omni THKやリニアモータを展開し、ビジネススタイルの変革に取り組んでいる。



#### 講演内容のポイント

50年間、機械要素部品メーカーとしてフットプリントを残してきたTHKが、ビジネススタイルの変革として、製造業向けIoTサービス OMNIedgeを2020年より展開してきた経緯や背景をお話いたします。レトロフィットかつ、リーズナブルな金額で始められる当サービスは、サブスクリプションを導入するなど、従来とは異なるアプローチとなります。お客様との接点を今後、更に広げていくためにも最適な手法と組織で奮闘する様子をお伝えできればと思います。社内外で起こったこと、サブスクリプションを活用して徐々に見えてきたこと、失敗もたくさんありますが、実体験を元にお伝えいたします。

15:45-16:30

Q&Aセッション

### 顧客とともに稼ぐ力を！モノづくり企業のいまとこれから

このセッションでは、冒頭に登壇者3名の鼎談形式でサブスク事業を成功させるための考察を深め、その後ご視聴いただいた皆さまからのご質問に答える形で進めていきます。サブスク事業を推進する際の難所となる、ビジネスモデルの構築や社内内外との調整など、書籍や教科書では語られないサブスク事業実践者による“生の声”を聴く場として、皆さまのご参加をお待ちしております。また、第2部ではクニエのコンサルタントによる個別のオンライン相談も行いますので、こちらも併せて課題解決の場としてご参加ください。

株式会社KINTO  
本條 聡 氏



THK株式会社  
坂本 卓哉 氏



株式会社クニエ  
柳澤 孝洋

16:30-16:40

第1部終了 /  
第2部へのご移動

## 第2部

20社限定

個別オンラインセッション / サブスク簡易診断

\*申込時に、【第2部 サブスク簡易診断セッション申込】欄にて別途参加登録が必要です

16:40-17:40

### 本セミナー視聴者限定 “無償”サブスク簡易診断

～第2部参加者限定にて『なぜ9%のサブスクしか成功しないのか』を無料進呈！～

第2部では、事前に申し込みいただいた方限定で、クニエのコンサルタントによるサブスク簡易診断を実施いたします。ご希望の方は、申込フォームにて『第2部 サブスク簡易診断セッション申込』欄にチェックを入れてください。

クニエは、サブスク事業経験者への独自調査から得た失敗要因の分析と、サブスク事業のコンサルティング経験から、100問の間診・診断を行う「サブスク間診ツール」を開発。サブスク事業に必要な事項を網羅的にチェックすることができます。通常有償なところ、今回ご参加いただいた方、20社限定にて、無償で簡易版の「サブスク間診ツール」を活用した診断を受けることができます。また、第2部にご参加いただきました方には、『なぜ9%のサブスクしか成功しないのか』を、無料にて進呈いたします。企業数限定となりますので、ぜひお早めにお申し込みください！

