

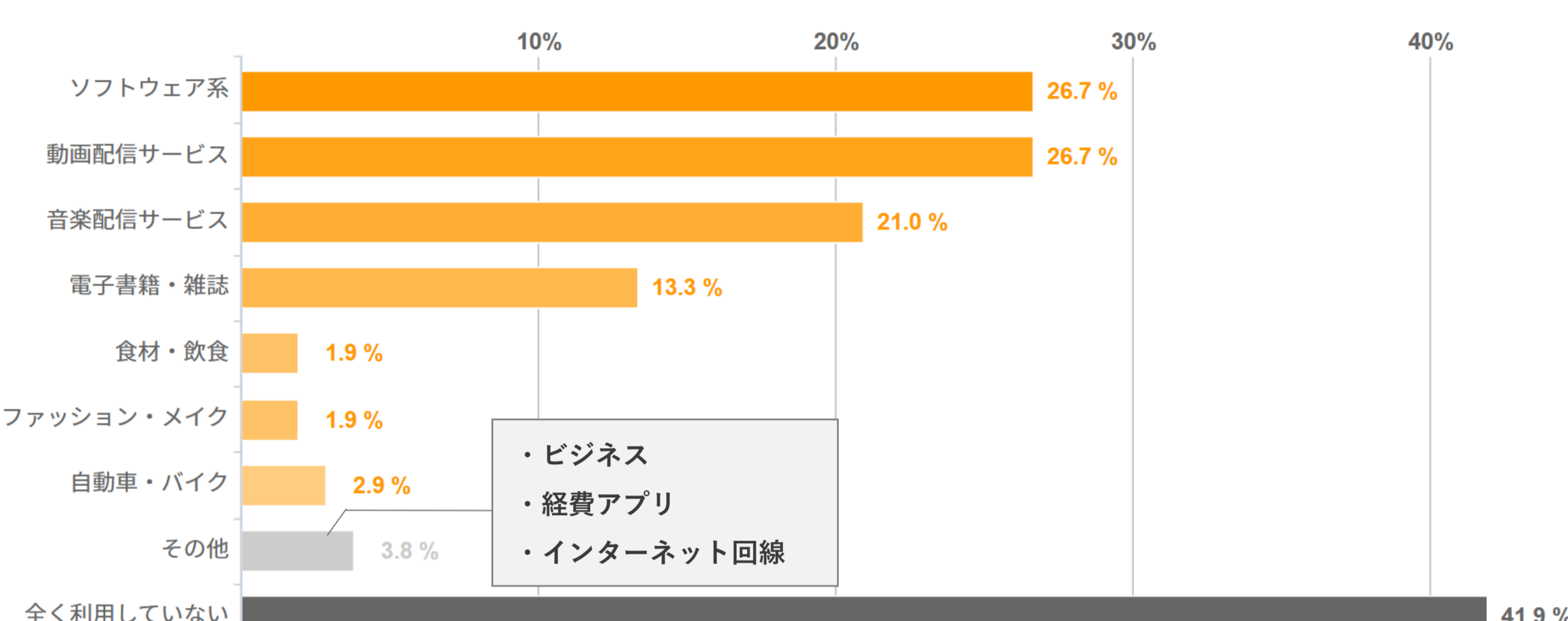
サブスク型サービスに関する調査結果

【回答期間】

2022年10月24日～2022年12月27日

仕事関連で利用しているサブスク型サービス

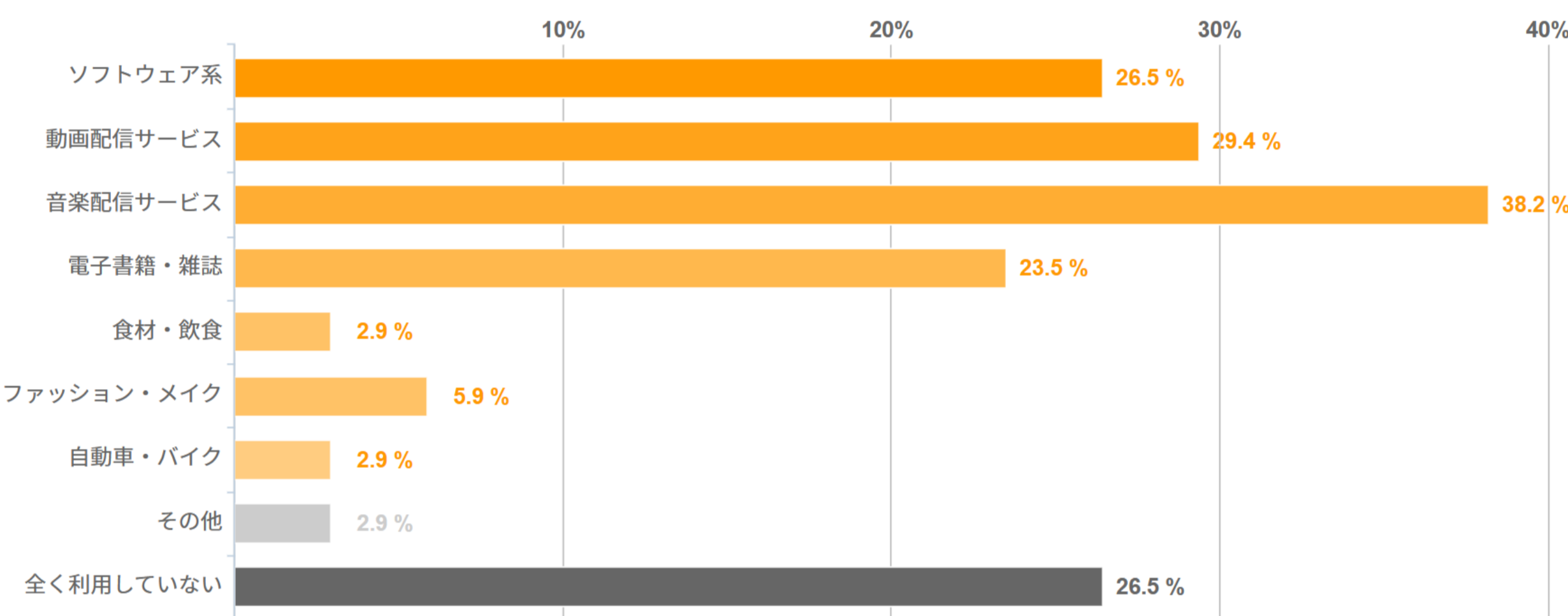
－あなたは仕事でどのような種類のサブスクリプション型サービスを利用していますか？



仕事関連で利用しているサブスク型サービスについて サービスの名称／利用目的／利用のメリット

－仕事で利用しているサブスク型サービスについて具体的に教えてください

美容業



ソフトウェア系

Express VPN

▷ **利用目的** ネット環境のセキュリティ対策

▷ **メリット** ネット環境のプライバシーセキュリティは必須の時代なので必要

ホットペッパー

▷ **利用目的** 集客

▷ **メリット** 何もせずとも、新規の人が来てくれるので金額は高いがラク

MFクラウド

▷ **利用目的** 帳簿、確定申告

▷ **メリット** 簡単に、日々の帳簿記録ができる。確定申告が簡単

マイコモン

▷ **利用目的** 給与計算

▷ **メリット** 数字を入れるだけで税金の計算や雇用保険の計算等が勝手にでき、給与明細が自動のできるなので効率的

予約システム

▷ **利用目的** スタッフの労務軽減

▷ **メリット** ダブルブッキング等のトラブル防止となりストレスが緩和される

カミングスーン

▷ **利用目的** 予約システム

▷ **メリット** 予約の自動化、オプション機能の便利さ

Adobe クリエイティブクラウド

▷ **利用目的** お店のチラシや販促物のデザイン

▷ **メリット** 年間定額で複数のソフトウェアが使うことができるので便利だと思う

ピオンリー

▷ **利用目的** 顧客管理

▷ **メリット** パソコン、タブレット、スマホと全てに連携が取れている上、ネット予約にも対応

Verse

- ▷ **利用目的** 受付、会計、顧客管理、売上管理
- ▷ **メリット** 価格の割に安い、手持ちのノートパソコンでも見れるので場所を選ばない

動画配信サービス

Netflix

- ▷ **利用目的** 映画等を鑑賞するため
- ▷ **メリット** 自己のリフレッシュ、話題作り

Amazon prime

- ▷ **利用目的** 備品購入の送料無料・動画視聴
- ▷ **メリット** すぐ届くし少数の備品を購入する際送料無料はありがたい

Amazon prime・Netflix

- ▷ **利用目的** お客様が、施術の待ち時間にご利用していただくため
- ▷ **メリット** コロナ禍で雑誌だと消毒出来ないのに対して、タブレット端末なので消毒ができる、好きなものを選んでお客様自身で見てもらえる

音楽配信サービス

Spotify

- ▷ **利用目的** 店内の音楽を流すため
- ▷ **メリット** 曲数が多い

USEN

- ▷ **利用目的** ・店内の音楽を流すため
・店舗のBGM
- ▷ **メリット** ・著作権料を払わなくていい、いろんなジャンルの曲がある
・空間演出ができる
・チャンネルが豊富であり月額が決まっているので使いやすい

Amazon music

- ▷ **利用目的** 店舗音楽
- ▷ **メリット** 多店舗経営なので助かる

音楽配信サービス（名前不明）

- ▷ **利用目的** 店内の癒やし
- ▷ **メリット** 静かな施術なので顧客の気持ちは癒やされていると思っている

電子書籍

Dマガジン

- ▷ **利用目的** ・雑誌として利用
・本、雑誌の代わりに、各ブースで使用
・お客様にタブレットで雑誌を見もらう為
- ▷ **メリット** ・雑誌を処分する手間が省ける
・雑誌の種類が豊富なのでいろんなお客様に対応できる
・本代が節約できる
・雑誌を買うより安く、色々な雑誌が読める
・雑誌を買いに行かなく良いし、ゴミもでない
・雑誌を買うよりコストもかからない
・雑誌をわざわざ買いにいなくても最新の雑誌が簡単に見れる
・好きな雑誌がいつでも読めるため

ブック放題

- ▷ **利用目的** お客様に雑誌を読んでもらえるように
- ▷ **メリット** 雑誌の種類が多く、選んでもらいやすい

そのほか

ビジネス | ザ・レスポンス

- ▷ **利用目的** ビジネスを幅広く対応するため
- ▷ **メリット** 他業種からの情報で応用ができるため

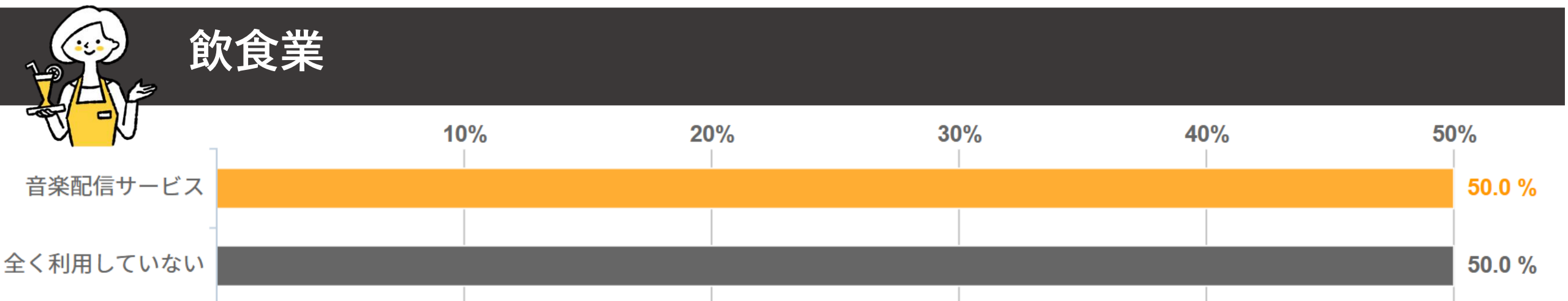
食材・飲食 | ネスカフェドルチェゲスト

- ▷ **利用目的** お客様に提供するドリンク用
- ▷ **メリット** 毎回頼む手間がはぶける、お得である

ファッション・メイク | セラピーネットカレッジ

- ▷ **利用目的** 過去、美容・セラピー系における様々な講座が定額で見放題で役に立つと思い利用
- ▷ **メリット** 当時はまだ講座は対面と言う時代だったので家に居ながら学べる環境は有難かった

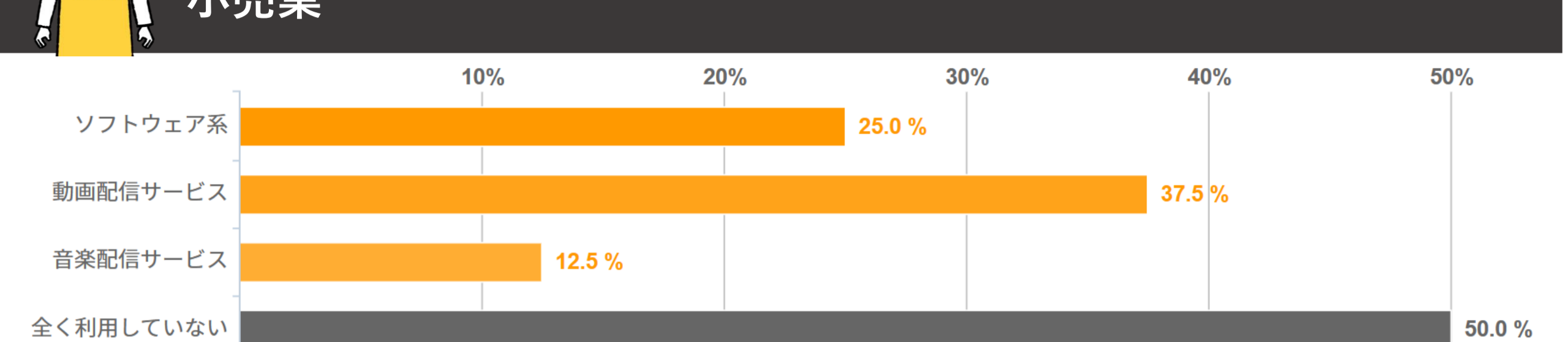
飲食業



音楽配信サービス | USEN

- ▷ **利用目的** 店舗営業中の音楽
- ▷ **メリット** 雰囲気作りに役立っている

小売業



ソフトウェア系 | プライスター

- ▷ **利用目的** 在庫管理
- ▷ **メリット** 在庫管理、売上管理を全て管理している

ソフトウェア系 | Picsart

- ▷ **利用目的** 撮影した動画や写真の編集
- ▷ **メリット** 今流行りのフォントやスタンプ等が利用でき様々なターゲットにアピールできる

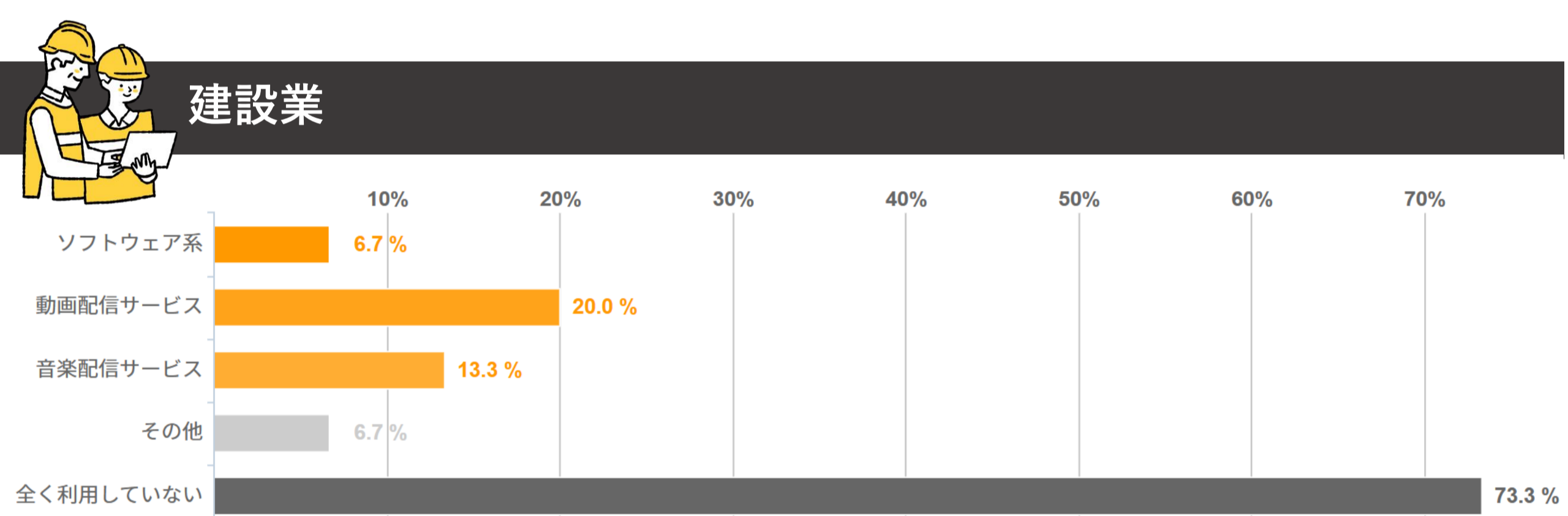
動画配信サービス | セラースプライト

- ▷ **利用目的** Amazonで販売されている商品の分析
- ▷ **メリット** 商品のリサーチに役立ち、仕入れの際や商品ページ作成の際に利用している

動画配信サービス | Netflix

- ▷ **利用目的** 販売促進のため
- ▷ **メリット** 多くのユーザーが使っているので共感などができ、販売しやすい

建設業



動画配信サービス | Netflix

- ▷ **利用目的** 色々な情報などを調べる
- ▷ **メリット** 色々な最新の情報など、確認したり出来ること

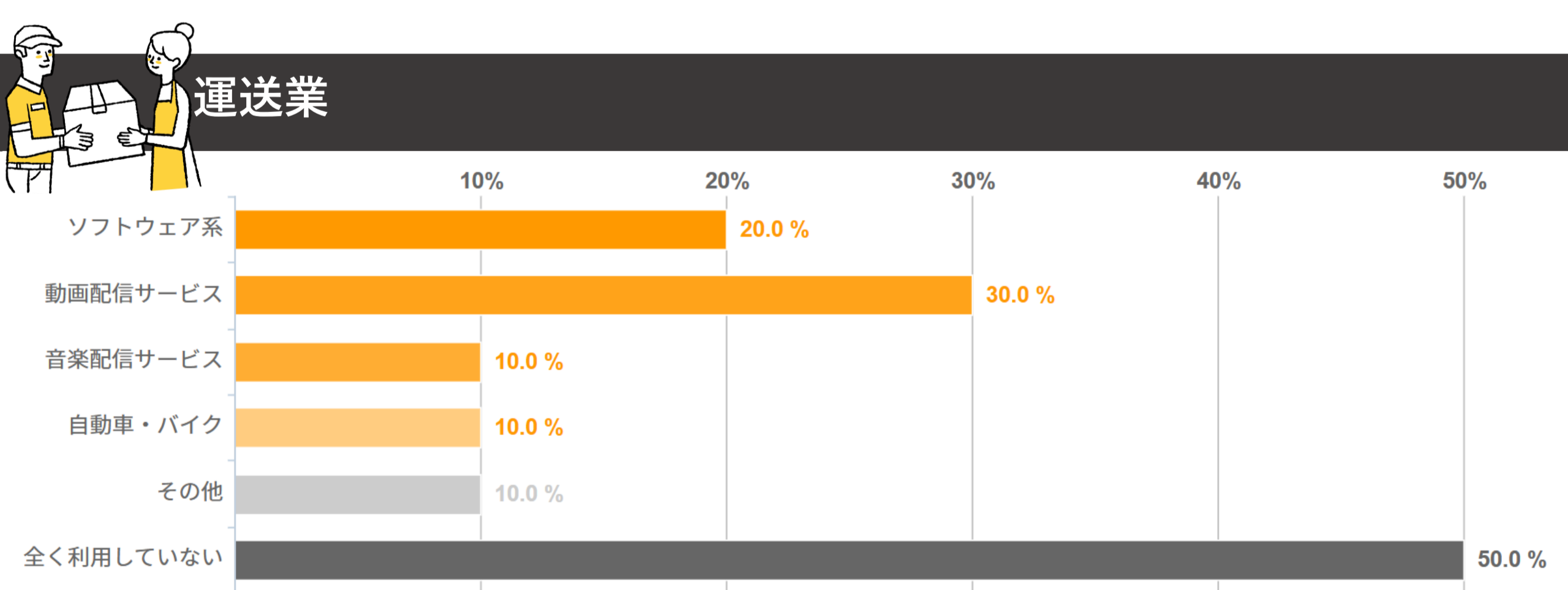
動画配信サービス | Amazon prime

- ▷ **利用目的** 映画鑑賞、休憩時間の癒やし
- ▷ **メリット** その場で見れること、気分転換でストレス発散 プライム特典でAmazon送料お得

動画配信サービス・ソフトウェア | Amazon prime

- ▷ **利用目的** ONLINE商品の無料配送及び動画配信
- ▷ **メリット** 年間を通じて、何時でもONLINE商品の無料配送及び動画配信の利用できる

運送業



ソフトウェア系 | ゼンリン

- ▷ **利用目的** 地図を見るため
- ▷ **メリット** 新しくできた家など常に更新してくれるため

動画配信サービス | Amazon prime・Netflix

- ▷ **利用目的** 娯楽に利用
- ▷ **メリット** スマホで利用できるため非常に利用しやすい

そのほか | Amazonフレックス

- ▷ **メリット** 自分の好きな時間に仕事に入れられる。週一で単価が振り込まれる。

そのほか | キントやノレル

- ▷ **メリット** 車を購入せずに、維持費や整備費等をまとめて月額にする事で短期的には経済的

動画配信サービス | Amazon prime

- ▷ **利用目的** Amazonでの買い物に利用・業務で知識を身に付けるため
- ▷ **メリット** 仕事上、配達側と利用者側の知識が身に付き、どちら側でも質問に答えられる

経費アプリ | taxnote

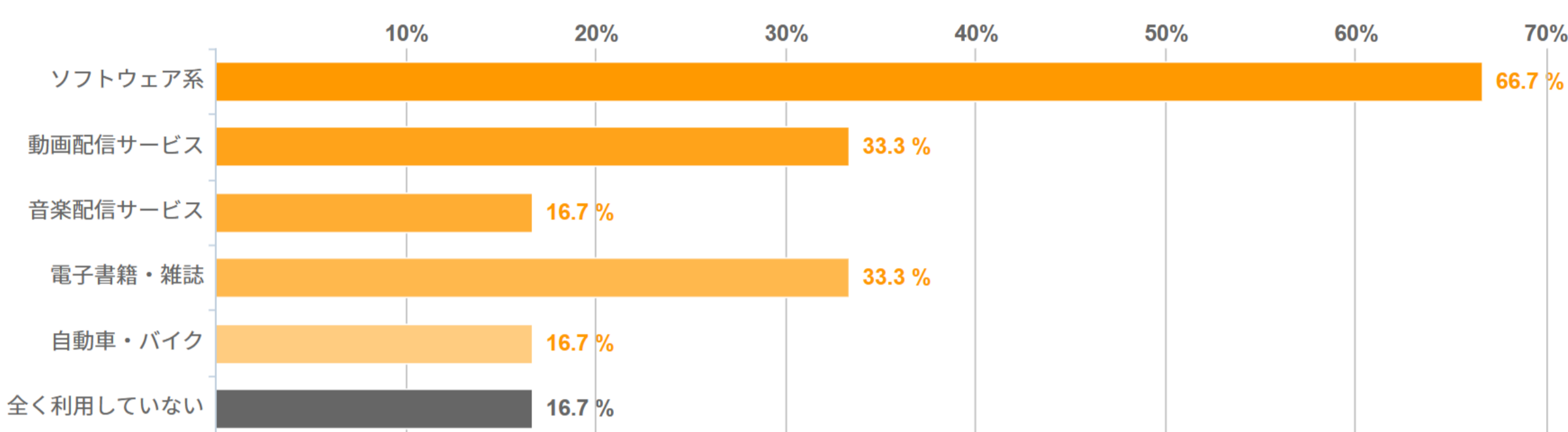
- ▷ **利用目的** 経理
- ▷ **メリット** ・年度末にまとめてやるのが面倒だから、毎日記録している
・シンプルで使いやすいというとの操作性がいい

音楽配信サービス | Apple Music

- ▷ **利用目的** 音楽を聞くため
- ▷ **メリット** 運転中やプライベートでの移動時、モチベーション高めるために利用している



WEBサービス業



ソフトウェア系 | MSDNサブスクリプション・OFFICE365

- ▷ **利用目的** 主に開発のため
- ▷ **メリット** パッケージを購入しなくても良い

ソフトウェア系 | Office365

- ▷ **利用目的** ドキュメントの作成・編集
- ▷ **メリット** Officeの買い切り型に比べたら割高だが、最新のバージョンが利用でき、複数台の端末で利用できる所がメリット

ソフトウェア系 | Microsoft Office365

- ▷ **利用目的** 業務用ソフトウェア
- ▷ **メリット** 常に最新のソフトウェア（Office）が利用できる

ソフトウェア系・動画配信サービス | Amazon Prime

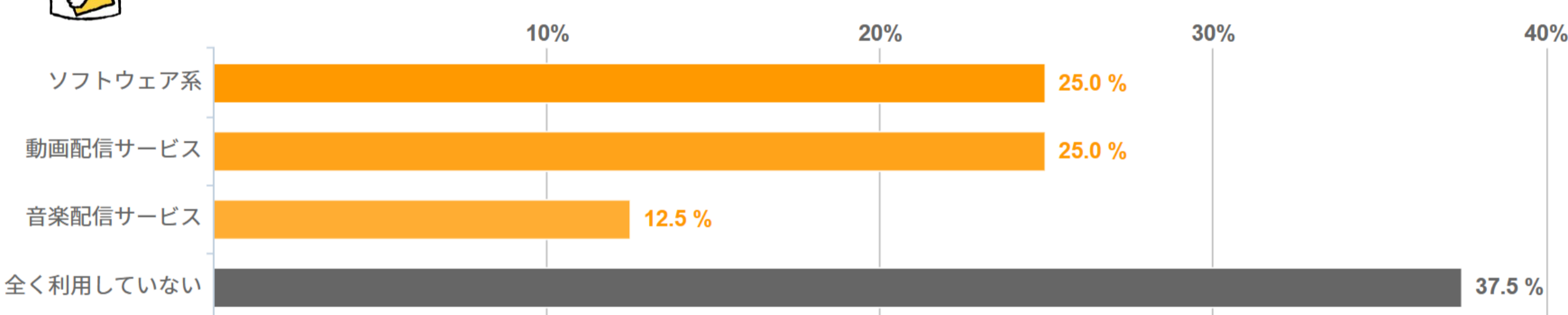
- ▷ **利用目的** 映画配信、通販
- ▷ **メリット** 通販利用での送料無料、映画配信無料、年間利用での割安感がある

そのほか | 新聞

- ▷ **利用目的** 情報収集
- ▷ **メリット** 新聞のニュースより世の中の経済、市場動向などの情報を入手できる



医療・福祉業



ソフトウェア系 | 日本システムクリエイイト株式会社

- ▷ **利用目的** 健康保険での治療のお金を請求する為のソフトウェア
- ▷ **メリット** 保険請求する為の団体に入らなくても手軽に健康保険の請求ができるようになった

ソフトウェア系 | EMシステム レセコン

- ▷ **利用目的** 保険請求業務のため
- ▷ **メリット** もしトラブル発生した際、すぐに解決してくれるサービスが付与されている

そのほか | 携帯電話サービス

- ▷ **利用目的** 通話、通信など
- ▷ **メリット** 安価で計画的かつ自主的に自由に活用可能である

動画配信サービス | 動きと痛みLab会員定額サービス

- ▷ **利用目的** 勉強のため
- ▷ **メリット** 常にその時々最新の情報を得たり、臨床に活かせる

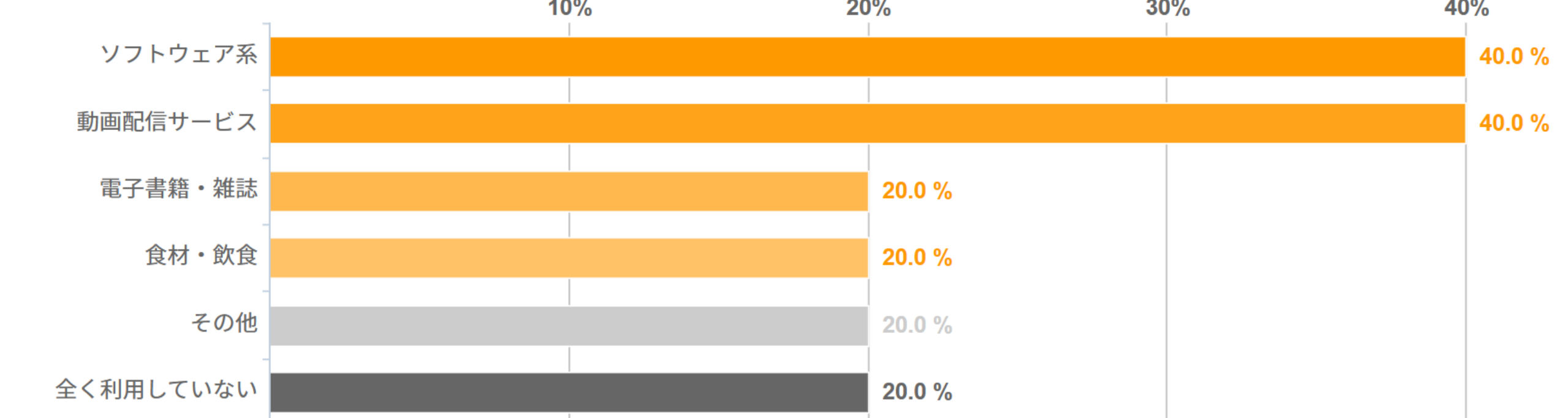
音楽配信サービス | USEN

- ▷ **利用目的** 施設内の音楽提供
- ▷ **メリット** 日によって音楽を変えることで、働くスタッフにとってもストレスの緩和に

そのほか | カラオケ

- ▷ **メリット** いつでも解約できる。初期費用が比較的低価格に設定されているので、初期費用を抑えられ、商品・サービスを購入する際のハードルが下がる

個人投資家



ソフトウェア系 | Microsoft Office365

- ▷ **利用目的** エクセル、ワード、OneDriveを利用するため
- ▷ **メリット** サービスが途切れることなく、継続的に利用できること

ソフトウェア系 | ConoHa

- ▷ **利用目的** ブログ運営のため
- ▷ **メリット** サービスが途切れることなく、継続的に利用できること

ソフトウェア系 | マネーフォワード確定申告

- ▷ **利用目的** 確定申告のために仕訳などを入力するため
- ▷ **メリット** サービスが途切れることなく、継続的に利用できること

インターネット回線 | プロバイダー料、インターネット使用料

- ▷ **利用目的** 情報収集や取引のため
- ▷ **メリット** 取引のための手数料が安く済ませることができる

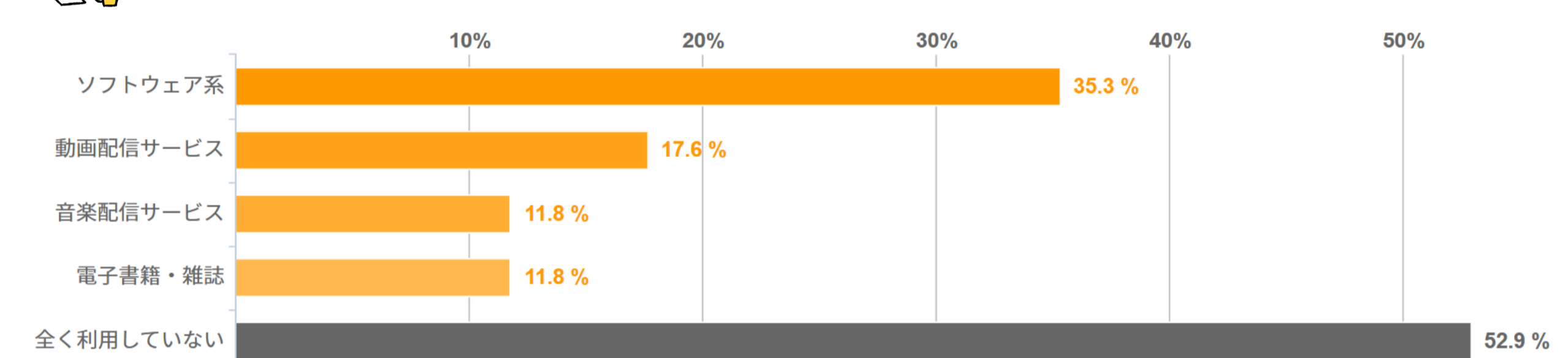
ソフトウェア系etc... | YouTube・Evernote・チャットワーク・Trading View

- ▷ **利用目的** 外出先でパソコン画面を見るため、ノートの代わりに記録する
- ▷ **メリット** 家のパソコン画面で作った資料などを、外でタブレットやスマホでも見れて便利

動画配信サービス | dアニメ

- ▷ **利用目的** 仕事の気分転換に
- ▷ **メリット** 情報量が多く、更新頻度も高いため仕事をしながら流している

その他



(不動産賃貸業) 音楽配信サービス | Amazon music

- ▷ **利用目的** 仕事部屋で常時流している
- ▷ **メリット** 精神的にリラックスして、過ごすことができる

(翻訳) ソフトウェア系 | チャットワーク、ZOOM、Amazon Prime

- ▷ **利用目的** 仕事での連絡、コミュニケーション手段として
- ▷ **メリット** 連絡が気楽に素早くできる 相手も利用していることが多いので、連絡がスムーズ

(営業代行) ソフトウェア系 | チャットワーク、Google

- ▷ **利用目的** 連絡手段として、容量アップ
- ▷ **メリット** 制限されているものに対する制限が解除される

(外部講師) ソフトウェア系 | ハドル

- ▷ **利用目的** 試合の分析
- ▷ **メリット** 試合の映像を転送すれば、分析してくれるため、自分達でする手間がなくなる

(アニメーション監督・演出) ソフトウェア系 | Adobeソフト

- ▷ **利用目的** 作業用
- ▷ **メリット** 作業の効率化を図ることができる

(サービス業) ソフトウェア系 | ZOOM

- ▷ **利用目的** オンラインミーティング
- ▷ **メリット** 最も安定したネットワークで会議ができる。有料アカウントを持っている人が少ない

(遺品整理業) 動画配信サービス | Netflix

- ▷ **利用目的** 趣味、気分転換に
- ▷ **メリット** 自身の都合で、動画を見れる。また、低額であり利用しやすい

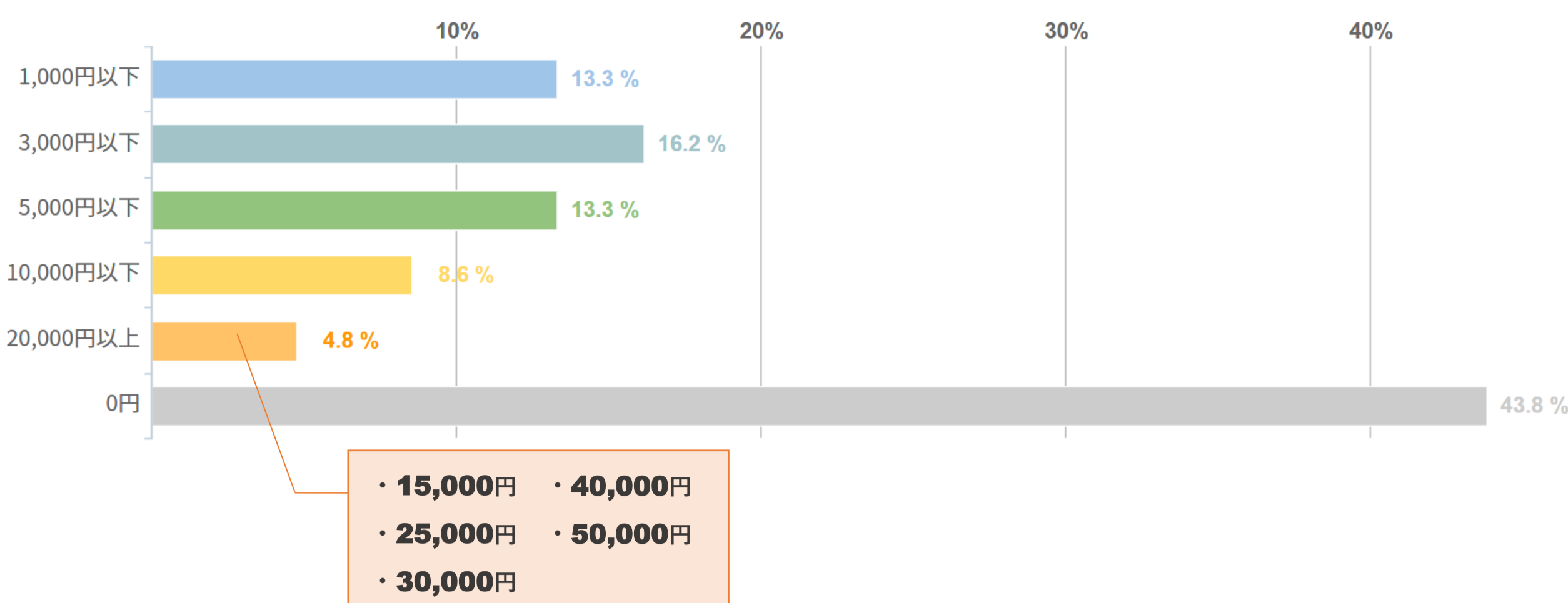
(保険業) その他 | 保険商品

- ▷ **利用目的** 保険料の収納から考えると、いつでも解約ができて、加入期間、起こりうるリスクをカバーしてくれるという観点から、保険商品そのものがサブスクリプション的な様子を含んでいるとも言えなくはない
- ▷ **メリット** 契約内容も個々のクライアントの経済状況に応じたバリエーションのある商品群が多い

仕事関連で利用しているサブスク型サービスの ひと月あたりの利用金額

—仕事で利用しているサブスク型サービスに、ひと月あたりどのくらいの金額を支払っていますか？

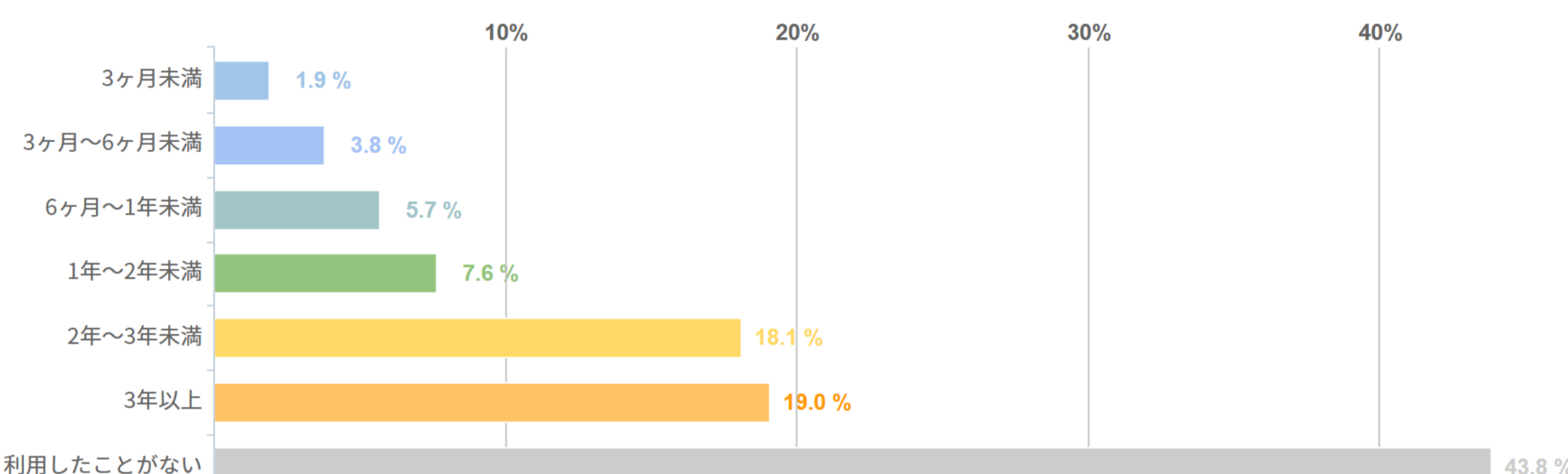
※複数のサービスを利用している場合は、その合計額



仕事関連で利用しているサブスク型サービスの 継続期間

—仕事で利用しているサブスク型サービスの継続年数はどのくらいですか？

※複数のサービスを利用している場合は、おおよその平均



サービスの提供者として

あなたの業界において サブスク型を取り入れたサービス・商品

—あなたの業界でサブスク型を取り入れたサービス・商品について具体的に教えてください



美容業

カラー

▷ **メリット** サブスクに似ている、複数回カラーができるチケット

カラー会員、縮毛矯正会員

▷ **メリット** 先に料金を頂けるので売上げの見通しがつくのと一年はご来店頂ける保証ができる

シャンプーやトリートメントなどの商品

▷ **メリット** 定期的に確実に売れる。安定して売上が見込める。月の売上の見通しが立つ。

シャンプー剤やトリートメント剤発毛剤

▷ **メリット** 定期購入により、自宅でも使ってもらいたい商品を継続して使っていただける

売上UPの勉強会

▷ **メリット** 同じような考えの方を広めることで、世の中に貢献し 第二の収入源とすることで、店舗拡大するより簡単。

月額料金で何度でも行ける美容室

▷ **メリット** 来店頻度が高い人には割安な料金のため失客しづらくなり、失客しても損失が少ない

配信

▷ **メリット** 決まった月額で人に会わずに学べる等このご時世には合っている

シャンプーやトリートメント、スタイリング剤などの定期購入

▷ **メリット** 定期的に購入して頂ける。お客様の購入機会の損失を防ぐ事ができる。

次回予約

▷ **メリット** 次回の来店が確実にわかる。なんとなく期間が伸びるを防げる

年会費制

▷ **メリット** 年間の売上がわかりやすい、+αの提案がしやすい、関係性が深くなりやすい

ヘアカラー会員

▷ **メリット** 毎月ヘアカラーをするのに、ヘアカラー会員に登録する事で財布の負担が減ること

カラーの回数券

▷ **メリット** 顧客の固定化 先に、金額を払っていただいているので商品を購入しやすくなる

カラーやシャンプー

▷ **メリット** 半年又は年単位で確実なお客様の確保が見込め、失客をふせげる。

講座系（施術手技などをオンラインで提供）／

定額でサロンへ通えるサービス（月1万円でフェイシャル2回まで、2万円で通い放題など）

▷ **メリット** 様々はメニューを作ることでお客様のニーズにあうものが提供でき、安定した収入にもつながる

定額でカラーを染め放題

- ▶ **メリット** 安定した売り上げが計算出来る。接触頻度を増やすことが出来る。

ヘアセットやアップ、育毛

- ▶ **メリット** 毎日ヘアセットやアップが必要な飲食店などは定額ででき、固定客を確保しやすい

美容商材のネット販売

- ▶ **メリット** 人件費削減をすることでコストが抑えられ商品価格を最低限まで下げられること

定額でカットが何回でもできる

- ▶ **メリット** 再来店の率が高くなる。失客防止になる。売上の増減が減っていく。

技術解説などのオンラインサロン

- ▶ **メリット** 自店以外の技術の習得ができる
オンラインなのでネット環境さえあれば1人で練習できる

月の利用や年間で定額制にする

- ▶ **メリット** ある程度の売り上げの見込みを作れるので売り上げの安定化がしやすい



小売業

冷凍パンの定期販売

- ▶ **メリット** 現在しているサービスでは、自分で集客することなく毎月一定額の利益を見込める

データ移行サービス

- ▶ **メリット** 無料でなく、やることでお金が発生するため、売り上げが上がる

(検討中) 現段階ではサブスクは取り入れていないが...

- ▶ **メリット** サブスクを提供できる物がないため比較は難しいが、品の質の安定と向上を行いつけることにより固定のお客様だけではなく、新規のお客様にも納得していただける物になると思う



建設業

塗装の割引／ハウスクリーニング／駆け付けサービス

- ▶ **メリット** 小さい工事から大きい工事までお客様が、相談しやすい環境になる

建設業関係の情報

- ▶ **メリット** 建設業関係の情報を定期的に興味のある人に送って情報交流を目的にする

人材のマッチングアプリ

- ▶ **メリット** IT化が進んでいない業界であり事業拡大・職人不足を個人のネットワークで人探しをしていたのをマッチングという形で人繰りができる。

(検討中) シャッターの定期点検&修理や交換などを安く出来るサービス

- ▶ **メリット** 故障などあればすぐ気がつくことができる 使い方などを詳しく教えてあげられる

(検討中) 今はまだあまりないが...

- ▶ **メリット** 今後建設業も検討の余地あり、技術を可視化できるように務めていく



運送業

サービス料の割引

- ▶ **メリット** サービス料や配送料に割引きがあり、一定回数以上利用するならサブスクの安い

Amazon Prime

- ▶ **メリット** 生活に関わる多くに関わっているため、なくてはならないものになっている



WEBサービス業

Office365 Msdnサブスクリプション

- ▶ **メリット** 1つ1つのパッケージを購入しなくても良い。いろんなソフトが使用できる。

ソフトウェア

- ▶ **メリット** 最新のバージョンが使えることと、サーバ等を自前で用意しなくて良いこと
データのバックアップ

デザイン系ソフト

- ▶ **メリット** ソフトのバージョンアップが頻繁にあり種類も多い業界なので、だいふ楽になる

クラウドサービス／各種サポートサービス／ウィルス対策ソフト

- ▶ **メリット** ネット上で各種アプリケーションのライセンス取得し、ソフトウェアを使用することができる／初心者・お年寄りがサポートを受けることができる／ウィルス対策ソフトを継続的に使用することができる

医療・福祉業

月会費を支払い、骨盤矯正や歪みの矯正が受けられる（回数制・無制限）

- ▶ **メリット** 売り上げが安定することで、毎月一定の利益を予想することができ、それによって人を増員したり、分院を作ったりと投資がしやすくなる。

同業者に向けた知識、技術講習

- ▶ **メリット** 医学書などはそこそこのお値段が当たり前の業界というのもあって、月額料金が多少高くても導入してもらいやすい

ジム

- ▶ **メリット** いつでも好きな時に利用できる
利用しないと「損」という感情が大阪において特に働く

健康保険による介護保険など

- ▶ **メリット** 一定割合のための負担で安定したサービスを提供することができる

個人投資家

（検討中）動画配信サービスやサロンなどで有力な情報を提供

- ▶ **メリット** 投資関係であればコネクションで得た情報をいち早く提供出来る

ステーキング

- ▶ **メリット** 最低限のメンテナンスをしておけば、定期的に収入が入ってくる

株取引など投資に関する情報提供、サロンなど

- ▶ **メリット** 常に新しい情報、手法等が配信。ネットでは知りえない情報を提供してくれる

Gtax ※暗号資産の税金計算サービス（厳密には年度毎の買い切りだが継続するので実質サブスク）

- ▶ **メリット** 投資家が暗号資産の税金計算をスムーズにできる
投資家が過去にどのような取引をしたのか、わかりやすく確認ができる

その他

不動産賃貸業 | （検討中）画像や音楽のサービス

- ▶ **メリット** 入居者が一定金額で通常より安価に利用できるサービスがあったら良いと思う

保険業 | 保険加入の際の、セカンドオピニオンサービスや法律相談、サービス提供業者の紹介など

- ▶ **メリット** これら付帯サービスは、業種の垣根を超え、生活全般に関わるバリエーションも多いと考えられ、裾野は広いと思われる

翻訳 | 協会の月刊誌、会員資格 コンサル

- ▶ **メリット** お客様にすんなりと参加していただける
お客様に関するデータをアップデートしやすい

電気工事業 | 制御電子機器

- ▶ **メリット** いち早く需要者に製品の詳細情報が伝わり 機器導入に際して理解を得られやすい

アニメーション監督・演出 | 動画配信

- ▶ **メリット** TVを持たない人たちが増えたため 自由な時間に自分のペースで視聴できるため

サービス業 | コーチング

- ▶ **メリット** 定期的な収入が見込める／オンラインでも対面でも縛られずできる／
クライアントの定期的な進捗がうかがえる

遺品整理業 | 定期回収

- ▶ **メリット** お客様の、不用品の見切りが早くなり定期で訪問する事により付加価値が増す

サービス業 | 映像分析、GPS、自動映像

- ▶ **メリット** 全て、人の手間がかからない為、違うところに力を注ぐことができる

あなたの業界において サブスク型サービス・商品に関する課題・問題点

—あなたの業界で、サブスク制サービスの利用や提供に関する課題・問題点は何ですか？

美容業

サービスの利用者として

- 音楽配信の著作権を知らなかった。利用も個人なのか、店で使うのかで許可が必要
- Dマガジンに関しては、デメリットがないと思う
- まだまだサブスクのサービスが浸透していない
- 美容室向けのサブスクの情報が少ないのもっと欲しい
- 使いきれていないのに送られてくる。途中解約が面倒くさく感じる
- 使っていないのに、自動的に料金を引き落とされる
- 安定して集客ができていないことや広告などの課題がある
- 利用していないサービスに料金を払い続ける可能性があるので取捨選択を定期的にする
- 同じ内容が増えるのでどう選んでいかがが課題
- シャンプーやトリートメントが余ってきたりするかもしれない
- 予約の変更やキャンセルがあったりして管理がめんどくさい

- 年額で意識したことがないので、これくらいならいいとが考えづらい
- 最初に高い金額を払うことに関して、そのサービスに納得がいったかどうか
- 利用に関しては、特に課題はない。 税理士と、ネット上で共有しているので助かっている
- 複数取り入れるとお金がかかるのでいいと思っても取り入れられない。
- コストがあがってしまうのが
- 利用しているお店は多いと思うが、音楽はジャンルとかが多くお客さんに合わせるのが難しい
- 使うペースが遅く溜まってきた場合にやめると割引サービスなどが受けられなくなる
- 最低何か月は利用などと縛りがある場合が多い
- 常に使っているサービスなら安くして便利なほうが利用しやすい
- みんながわかりやすくして使いやすいものでないといけない
- サービスに対して気に入らない事があっても辞めづらい
- 若い世代の方からは支持を得られるが、年齢が上がるほど利用数が減っている
- 知ってもらわないと活用ができないので、しっかりとニーズを抑えて宣伝していく
- 利用されるお客様が必要としているかの判別は正直難しい、単に安くするだけになってしまうかも
- 参加希望者がなかなか集められない、利用者を増やすためにはSNSを頑張らないといけない
- お客さんの満足度や利用したい時に受けられない場合もある
- 価格が上がるとサービスでの提供を考えないといけない
- 今のところ少ないサービスしかないので今後もっと増やしてほしい
- サービスの提供に問題が出ないようにメンテナンスが必要

サービスの提供者として

- 色々と引っかかる部分があるので知識をえないとわからない
- 便利な物を選べば、お客様からも喜ばれるのでいいと思う
- 提供できるサービスがまだ少ないのでもっと増やさないといけない
- お客さんはサブスクに関して抵抗がないのに、美容室側に抵抗がある為、取り入れてる所が少ない
- システムの構築、または、それらを外注すると経費がかかる
- 商品の発送などに手間と時間がかかる事や運送費の負担がかかる
- 会員サイトを作りまずはオンラインで配信しリアルでの勉強会
- 料金に見合わないサービスでは信用を失うリスクがある
- 同じ内容が増えるのでどう選ばれるかが課題
- 利用し始めてもらうのと継続利用してもらえるのが課題
- 色々なメニュー、時間があり、金額設定が難しい 既存客に何がメリットか明確にする必要がある
- 単価が下がるため、スタッフのモチベーションが維持できるかどうか
- 一度お客様に提供するといざ辞めようとしても辞めにくい。
- 管理がめんどくさく、使い方を覚えられないといけないこと
- サブスク制はしていないが、テレビは設置しお客様の見たい映像に合わせている
- 利用が多ければ多いほど不利益になる点
- 実店舗での定額制だと、お客様側にとっては毎月行かなければならないなど負担になる場合がある
- サブスクのシステムはまだ導入していないけど、継続的なメリットはありそう
- ただ提供しても意味がないのでしっかりお客様のニーズに合わせる事が出来るかどうか
- サブスク制を継続して使って頂くためにマンネリ化しないようにする事
- 年齢が上がっていくほど、関心がなくなっている
- 1人1人の価値観によって受け取り方が違うのとスムーズになるべく早く提供できるかを考えること
- 中途半端になりそう。顧客を惑わしてしまうだけに終わらないか。
- 参加希望者がなかなか集められない 利用者を増やすためにはSNSを頑張らないといけない
- スタッフのモチベーションや満足度の維持が難しい
- 無料で提供するのが難しくなりそう
- これからの時代に合わせてサービスの導入を考えていきたい
- 定期的な内容の更新チェックを怠らずにやっていく
- 回数券の方が一回あたりの金額は顧客にとって安くなるが、最初に支払う金額が大きいのでその都度払いの人も、まだまだ多い



小売業

サービスの利用者として

- タイムラグがあるため、在庫確認する時に間違いそうになる
- 小売業で何がサブスク制サービスが必要なのか
- サービスの内容をしっかりと把握し、元をとるような気持ちで利用する
- 自分の業界に必要なサブスクを知らないためまだ利用した事がない
- 編集したものを即時提供するのが困難な時は一度編集ソフトを使用するとリセットが効きにくい
- 多くのユーザーに認知してもらうことが課題であり重要である

サービスの提供者として

- タイムラグがあるため、お客様に提供できるまでに少し時間がかかる
- 小売業で何がサブスク制サービスできるのか
- 金額が高く、もう少し安価な価格で利用できるとより良い
- 集客をサービス提供会社に依存するため高めの手数料が発生し、利益率は低下してしまう
- 提供したことはないが、行う場合はお客様の満足度に注意を計らいながら運営したい
- 値段や、スムーズさ、使いやすさなどを簡単にできるようにする



建設業

サービスの利用者として

- 月額利用料が中途半端なのでもう少し抑えれば利用者が増えると思う
- サブスクを知ってもらう方法を考える 需要があるのか
- サブスク自体まだまだ馴染みがない 特に高齢者
- 移動や休憩などの暇つぶしにしか利用しない
- 自分の業界でサブスク制の利用が必要と感じられないので問題はない
- 建設業界の職人さん高齢化にともないIT化についていけな。
- 毎月の使用料があまり負担にならないようにすること
- 人気エリアでは、どんどん値段が高騰傾向である
- 情報収集をしないとけないので本来の業務に影響しそう
- これから建設業でのサブスクを利用していきたい
- リホーム現場ごとに対応が変わるので付加価値をつける必要がある

サービスの提供者として

- 内容も中途半端なので内容を良くすれば考えたいと思う
- 物によって値段が違うので金額をいくりに設定したらいいのか
- 高齢者がもっと制度の理解しやすい 動画だったりが必要

- 利用者がほとんどいないと思うので提供しても赤字になってしまう
- 建設業界全体でもう少し宣伝広告活動をし周知徹底
- いろんなサブスクがあると思いますけど、なるべく情報が多いのを選ぶ方が良いと思う
- 供給過多になりつつあり、差別化する事が、課題
- 情報を受けてくれる人を集めないといけない
- これから建設業でのサブスクを利用していきたい
- 今後検討していくが、建設業界では難しいと思う



運送業

サービスの利用者として

- 利用については確実に個人情報の漏洩を防ぐ。
- 一定回数頼むだけのメリットがあるかどうか
- 便利であるのは間違いないが、依存的に利用してしまう恐れがある
- 該当しているエリアに通うまでが遠い。案件がある時とない時の差が激しい
- ローンを組んで購入するのと、サブスクで車を借りるのとでは将来的にみると損のような気がする

サービスの提供者として

- 確実な商品の管理の徹底を怠らないようにすること
- 一定回数頼むだけのメリットがあるのかどうか
- 期待値が高くなっていくのでそれに応えていく企業努力が必要である
- 車自体の値段高騰により、費用が高くなる
- バージョンアップが定期的に行われているのはよいが、データ量が多く初期インストールは時間がかかること



WEBサービス業

サービスの利用者として

- 実際に使用する物が少ないので割高感を感じる
- 他社との競合に勝てる優位性が必要。わかりやすい説明が必要
- 動画配信などを利用していますが、ミラーリング出来ないなど規制が多く使いにくい点もある
- シェアの大きいソフトウェアの価格が高騰すると困る
- 利用できる台数や人数に制限があることが多く、プランによって変わることがあるので、自分にあったプランを選択する必要がある

サービスの提供者として

- 古いバージョンのソフトが探しにくい。よくページが変わる。
- 金額と提供プランのバランスを取らないと、契約者が増えない可能性がある
- やはり、利用料金が高いのもう少し値段が安くなると良い
- Webで、HPなどからダウンロード、サポートサービスの場合は電話やチャット・SNSで提供。
- デフォルトが1000円となっているように見受けられる。値段が高い！



医療・福祉業

サービスの利用者として

- 携帯電話をうまく使えない場合があります。
- 本当に効果がある治療であれば問題ないが、お金儲けが目的になっていることがほとんど。
- オンライン学習が多く、直接の質疑応答の機会が足りない。
- 費用対効果しかありません。ひとりでは難しいのでスタッフは必要になる。
- 歯科医院において利用者があまりいないかと思われます。
利用できるもの、できないものの区別が曖昧なものがあったりする

サービスの提供者として

- 他の方に弊社のサービスを伝えるのに手間がかかる。
- 作り方、宣伝のやり方の知識不足。ライバルが多い
- ひとりではメリットがないため、いかにスタッフと上手く回していくか。
- 歯科医院において利用者があまりいないかと思われます。
- 果たしてサービスを受けている側の人々がサービスの詳細を理解できているのか
- 効果がある、なしなどの問題で返金問題が発生することがあるので、弁護士を入れ、最初から法律上の手続きをしっかりとしておく必要がある



個人投資家

サービスの利用者として

- 毎月定期的に費用が掛かってしまう固定費なので節約できないこと
- 使わなくなっているのに解約を忘れてしまうものがあること
- 利用者が少ないもあり、情報の正誤を自分で判断しなければならない
- 取引所の取引履歴を取得する際、やり方や仕様が変わることで、その都度サブスクサービスで
- 取引履歴をアップロードするやり方が変わることがある
動画配信サービスなどで最新の情報を得られる、もしくは海外の有力な情報を得られるがマンネリ化してしまい利用しなくなる

サービスの提供者として

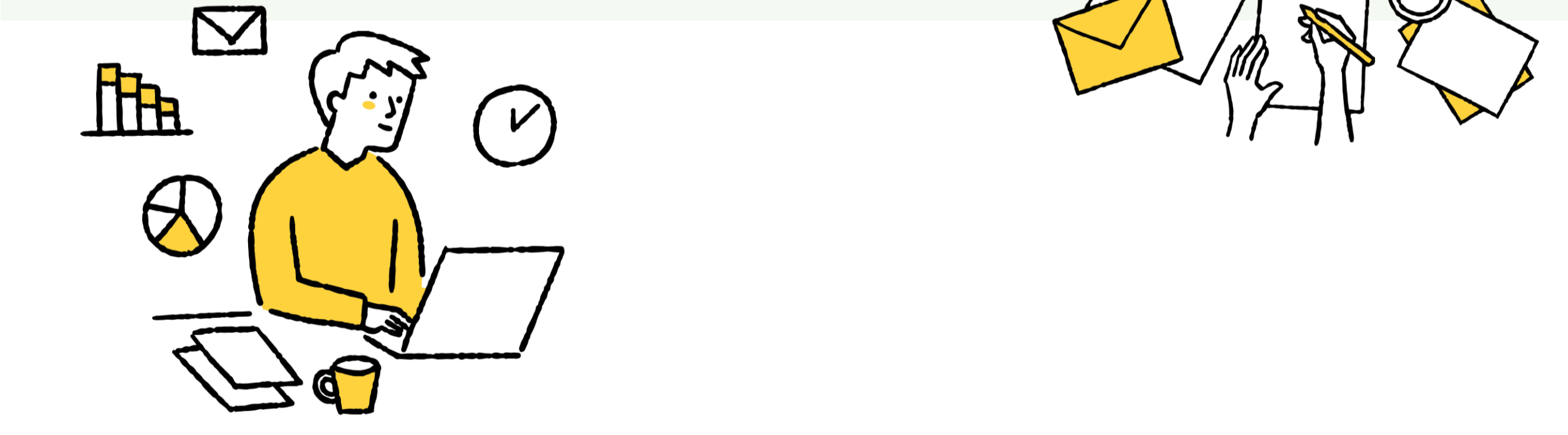
- 値段が変動することにより、毎月の収入金額が減ってしまうこと
- 利用者が少ない為、収益化していくのが難しい
- 暗号資産は、取引所が次々と銘柄を上場させて、日々変化があるため、それに遅れないように対応する必要がある

サービスの利用者として

- **不動産賃貸業**
 - SNSを使いこなせない高齢者が多いこと
 - 知らないうちに自動更新されていて、利用料金がかさむ心配もあること
 - 解約のやり方が分かりにくいこと
- **保険業**
 - 商品内容や保証内容の情報に偏り、お客様がその付帯サービスを十分周知徹底されていない
- **翻訳**
 - 利用料が高いと言われる、他との差別化がしにくい、メルマガでよいのでは？
- **電気工事業**
 - 継続的にメリットが有る情報が得られかが問題
- **外部講師**
 - 1年契約の為、途中いらなくなっても解約できない。
- **アニメーション監督・演出**
 - 新しいツールに買い換えることをせず新バージョンが手に入るようになった 効率が上がった
- **サービス業**
 - 料金が妥当かどうか分からない状態で、利用に踏み切れない
 - 類似サービスの比較に時間がかかる
 - サービスによっては利用頻度がカスタマイズできない
- **遺品整理業**
 - システムの構築が難しい。また、コストに対して費用対効果が読めない

サービスの提供者として

- **不動産賃貸業**
 - オーナー側で提供しなくても入居者個人で利用できる所以需要がない
 - 新しく提供するに当たっては、その魅力やメリットを利用者に伝えることが必要で
 - そう簡単になことでもない
- **保険業**
 - お客様が本来そのサービスが必要と感じた時、こちらサイドから積極的な発信をしていないと
 - 利用せず終わってしまうこともある
- **翻訳**
 - 年間利用料などを払うメリットが本当にあるのか、解約者が多い
- **外部講師**
 - 使い方が少し複雑な為、しっかり説明を受けないといけない
- **アニメーション監督・演出**
 - 視聴者数を増やすことができた 口コミ等がすぐわかるようになった
- **サービス業**
 - アプリやSaaS構築が難しい
 - マーケティング費用がかかる
 - 作っても利用されない可能性がある
 - バグのメンテナンスが大変
 - エンジニア雇用が高い、または自身の教育に時間がかかる
- **遺品整理業**
 - 前例がなく、先が見えないので提供までいかないのが現実である



本調査の回答者属性

