

シェアリングエコノミーで変わる ビジネスシードの見つけ方



「シェアリングエコノミー」は、新しい起業の手段を大きく変えようとしています。2016年6月2日に新成長戦略として閣議決定された「日本再興戦略2016」の「新たな有望な成長市場の創出」にも挙げられました。企業や団体、個人が所有する遊休資産を、ICTで活用することで新たなビジネスを創出しようという動きは、すでに日本国内でも芽生えはじめています。自社の遊休資産をICTでの活用を視野に見直してみると、そこに新規ビジネスのシードが見つかるかもしれません。

さまざまな業界に広がるシェアリングエコノミー

個人、あるいは法人が所有する資産の中には利用頻度が低いものも少なくはありません。しかしモノを所有するには、維持費がかかり、サービスについても常に稼働しているわけではありません。そうした遊休資産を第三者に貸し出すなどして活用し、「貸したい側」と「借りたい側」を仲介する新たなビジネスモデルとして注目されているのが「シェアリングエコノミー」です。

シェアリングエコノミーの代表格といえば、2008年にスタートした Airbnb でしょう。Airbnb は、「空き部屋を貸したい」と考える所有者と、「安く泊まりたい」という利用者の間をつないでマッチングするサービス。日本では「民泊」という言葉のほうが、知れ渡っているかもしれません。

スマートフォンでタクシーを配車するサービスの Uber は、利用者が増えています。海外の Uber は、タクシー会社の自動車、あるいは個人が運転する自動車を移動手段として利用することが可能です。

一方、日本では、一般の個人が運転する自家用車を、タクシーのように料金を取って乗客を乗せることは違法とされ、いわゆる白タクとして扱われています。そのため日本の Uber が契約する自動車は、事業資格を持つタクシー（ハイヤーを含む）に限られています。ただし、タクシーがあまり営業していない過疎地などは、個人が運転する自動車を認めようという動きが起っています。

ところで海外での Uber のサービスでは、一般のドライバーが運転する自動車をタクシーとして使うことに不安を感じる利用者也少なくありません。そこで Uber ではドライバーに対する評価を公開しており、利用者はそれを見て、依頼するかを判断できるようにしました。



シェアリングエコノミーで変わるビジネスシードのを見つけ方

ほかにも、「個人所有の自動車などをレンタカーのように貸し出す」「自動車に相乗り（同乗）する」「契約されていない月極駐車場などを、一般の駐車場として貸し出す」「空きスペースを貸し出す」「ふだん使わない道具を貸し出す」「家事を代行する」などを仲介する新たな事業が登場しています。

街を見渡せば、遊休資産は意外と多いものです。例えば、レストラン。食事の時間帯以外は客が少なく、店を閉めているところさえあります。夜営業する居酒屋やバーなどは、昼間は開いていません。また試合や練習のない日はスポーツ施設も使われていません。そういう時間帯を、上手に第三者に貸し出せば、新たな収益を生み出すことができます。

「所有」から「利用」へ時代の流れに合致したサービス

総務省が発行する「平成 27 年度情報通信白書」によると、シェアリングエコノミーを「典型的には個人が保有する遊休資産（スキルのような無形のものも含む）の貸出しを仲介するサービスであり、貸主は遊休資産の活用による収入、借主は所有することなく利用できるというメリットがある」と定義しています。

ここでは、シェアする対象を「遊休資産」と定義したことがポイントです。遊休資産とは、所有しているものの使われていない、あるいは利用頻度が極めて低いもののこと。これは、「所有から利用へ」という時代の流れに合致したサービスといえます。

私たちの生活では、シェアリングエコノミーに限らず、「所有から利用へ」という流れが加速しています。例えば、音楽や映画、雑誌や新聞なども購入して所有して楽しむというスタイルとあわせて、スマートフォンアプリなどでストリーミングで見るサービスも普及しています。これらは、まさに所有から利用へという流れを象徴するものといえるでしょう。

ここに大きく関わってくるのが、「使用率」です。例えば、車の使用率に着目してみます。タクシーやトラックなどは走行時間が長いのに対し、個人所有の自動車の使用率は、5%未満といわれています。つまり、95%は駐車場に止まっている状態なのです。



にもかかわらず、自動車は決して安いものではありません。また維持するにも、税金や車検などに相応のコストもかかります。「自分が使わない時間は、誰かに貸して利益を上げたい」と考えるのは自然の流れです。借り手にとっても「自動車を購入する」などに比べて安く利用できるのも、貸し手、借り手双方にメリットのあるサービスといえます。

同様に、空き部屋、契約していない駐車場、空き施設なども、所有者にとっては維持費がかかります。使用率の高いものであれば、所有するだけのメリットがありますが、使用頻度が高くないものであれば、「共用しながら利用するスタイル」であるシェアリングエコノミーに向いています。

シェアリングエコノミーで変わるビジネスシードのを見つけ方

個人利用からビジネス利用への広がり

現在サービスが提供されている多くのシェアリングエコノミーは、C2C のビジネスモデルです。つまり、「個人所有の遊休資産を別の個人に貸し出す」形式です。

しかし、最近は B2B にも広がりを見せています。例えば、運送トラックのあいている時間をシェアして荷物を配達するサービス、企業向けに会議室やイベント会場を貸し出すサービス、余っている機械を貸し出すサービスなどがスタートしています。

また、既存サービスの中にも B2B に力を入れ始めたものもあります。カーシェアリングは、個人利用では週末や休日、そして平日の夕方以降に利用が重なりがちです。一方平日昼の時間帯の使用率は高くはありません。そこで平日の昼の利用を増やすため、ビジネス利用に力を入れようとしています。

このように、より遊休資産の使用率を高めるためにビジネス利用を含めた事業拡大が進められています。

ソーシャルとICTとの親和性が高いシェアリングエコノミー

シェアリングエコノミーは、ソーシャルネットワークや ICT と親和性が高いビジネススタイルといえます。

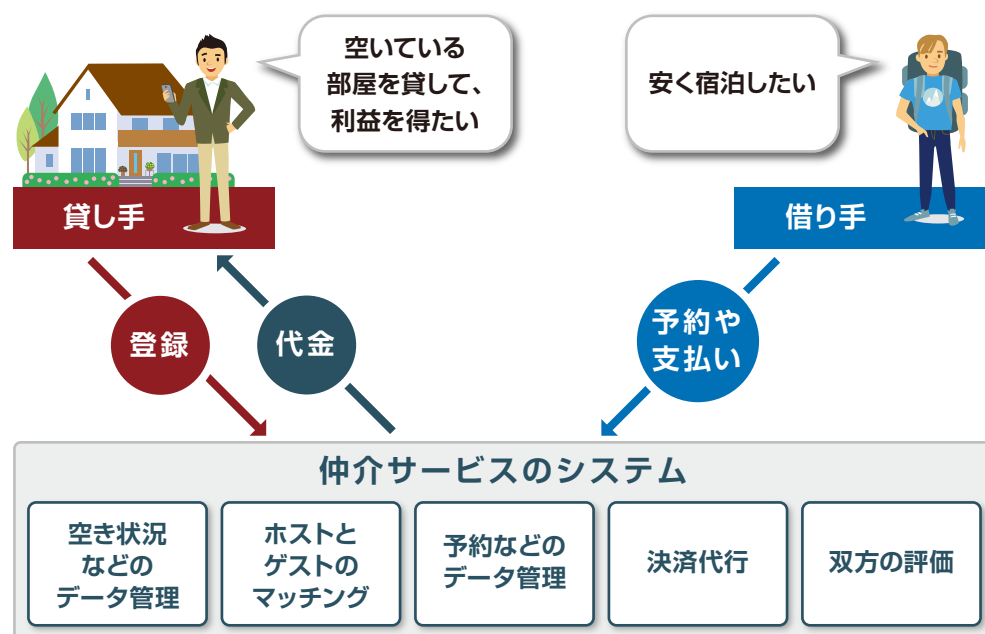
貸し手と借り手の信頼関係構築にソーシャルネットワークが大きな役割を果たします。借り手側から見た場合、提供される空き部屋が十分に利用できるものなのか、自動車のドライバーは信頼できるのか、提供されるサービスが安全で十分に利用できるのか不安を感じるのは当然です。それは貸し手側にとっても同様で、善良な利用者であるかを不安に思うでしょう。そして、その不安を解消しない限り、サービスの拡大は期待できません。

そこで、シェアリングエコノミーでは、ソーシャル的なアプローチを取り入れました。いわゆる口コミを利用し、貸し手に対する評価、借り手に対する評価を公開したのです。これによって双方が納得してサービスを利用できる環境を提供しています。

こうした取り組みは着実に利用者の安心感に結びついているようです。「平成 27 年度情報通信白書」のシェアリングエコノミーに関するアンケート結果では、シェアリングエコノミーを使いたくない理由を調査していますが、「利用者の口コミによるサービス評価には限界があるから」との回答は 1 割未満です。約 9 割は口コミによる情報を信頼していることを示しているといってもよいでしょう。

SNS だけでなく ICT は、シェアリングエコノミーのシステムを支える基盤といえます。よくいわれることですが、世界最大の客室数を提供できる Airbnb は、客室を一つも持っていません。世界最大のタクシー会社ともいえる Uber は、一台もタクシーを所有していません。自社では客室やタクシーなどの資産、ホテル従業員やドライバーを抱えることなくサービスを提供できるのは、例えば、「部屋を貸したい人」と「借りたい人」、「空車のタクシー」と「利用したい人」というように膨大な情報を、ICT を駆使して瞬時に解析してマッチングしているからです。マッチングするだけでなく、利用にあたっての金額や、時間、場所などの情報についてもサービスの提供側と利用側がスムーズにストレスを感じることなくやり取りできます。このようなプラットフォームとして ICT が活用されています。

シェアリングエコノミーで変わるビジネスシードのを見つけ方



こうした構造が、シェアリングエコノミーのビジネスを急拡大させることができた大きな要因といえます。一般的な事業を始めるには、施設や設備、人材といった資産の確保に時間がかかります。ところがシェアリングエコノミーは、既存の遊休資産を仲介するサービスですので、物理的な施設や設備、人材確保の時間を省略して、事業を始められます。

むしろ仲介サービスを提供するためのICTシステムの構築こそ、シェアリングエコノミーにとって重要となってきます。貸し手、借り手をいかにマッチングさせるか。参加者が増えれば増えるほど、大量のデータを効率良く処理しなければならず、システムの処理速度や可用性などの課題が出てくるでしょう。システムのスケーラビリティ、信頼性、セキュリティなども重要な要素となります。

シェアリングエコノミーは、新しい起業の手段を大きく変えようとしています。ICTによって、自社、および関連業界における遊休資産を見渡してみることで、新たなビジネスのシードが見つかるかもしれません。