



一般社団法人日本サブスクリプションビジネス振興会 入会のご案内

一般社団法人日本サブスクリプションビジネス振興会とは？

リピーターによる定期的な取引によって売り上げが安定する、ストック型の「サブスクリプションビジネス」の日本国内の振興を目的としています。

この「サブスクリプションビジネス」を、日本のマーケットに浸透させるべく、情報やノウハウ、事例などサブスクリプションビジネスの成功に必要な情報の全てを当振興会を通じて提供していきます。

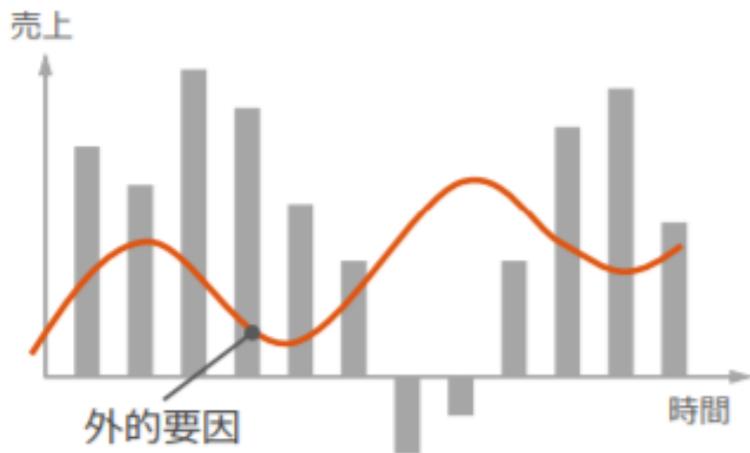
サブスクのメリットと意味について

単発で収益を上げ続ける労働集約ビジネスや、フロー型ビジネスは季節や景気などの外部要因に左右されやすく、計画投資や計画生産が行いにくく、さらには経営者の精神衛生上も良いとは言えないはずです。

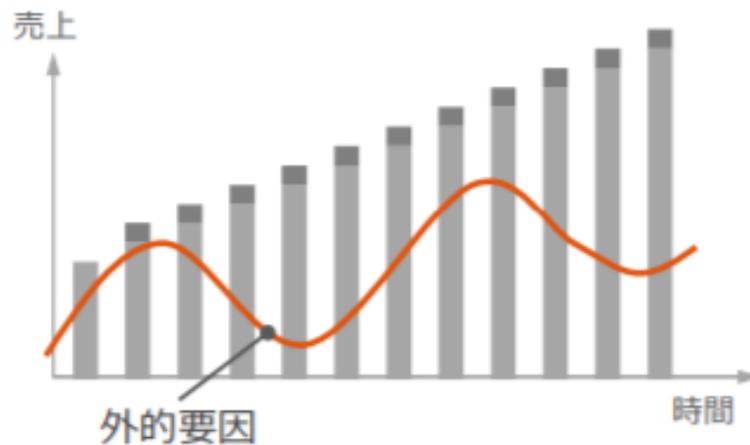
これに対しサブスクリプションビジネスは顧客数・顧客単価・契約期間の3軸で経営状態を把握することで、計画も立てやすく、経営者も過度なストレスを抱えにくく、業績の上下も比較的緩やかな為、時間的猶予が生まれ対処がしやすいといわれています。

ビジネスモデルの違い

フロービジネスの収益モデル



ストックビジネスの収益モデル



日本市場の現状

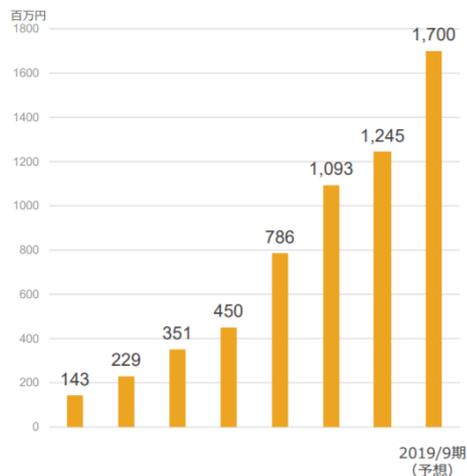
2016年がサブスクリプション元年とも言われ、日本でも野菜やパン、お酒などのサブスクリプションや洋服のサブスクリプションなど多岐にわたる業界でサブスクリプション・ビジネスモデルが採用され、収益の増加と安定化に寄与しています。

2018年にはサブスクリプションに注目が集まり、家具や美容室、飲食店などさらに分野を拡大しています。

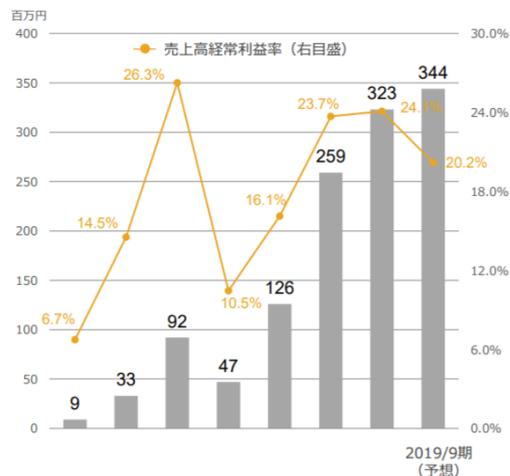
テモナ株式会社が発起人の理由

テモナはサブスクで日本一の会社であり（マザーズ市場上場）この恩恵を皆さまに還元したいと考えたのが理由です

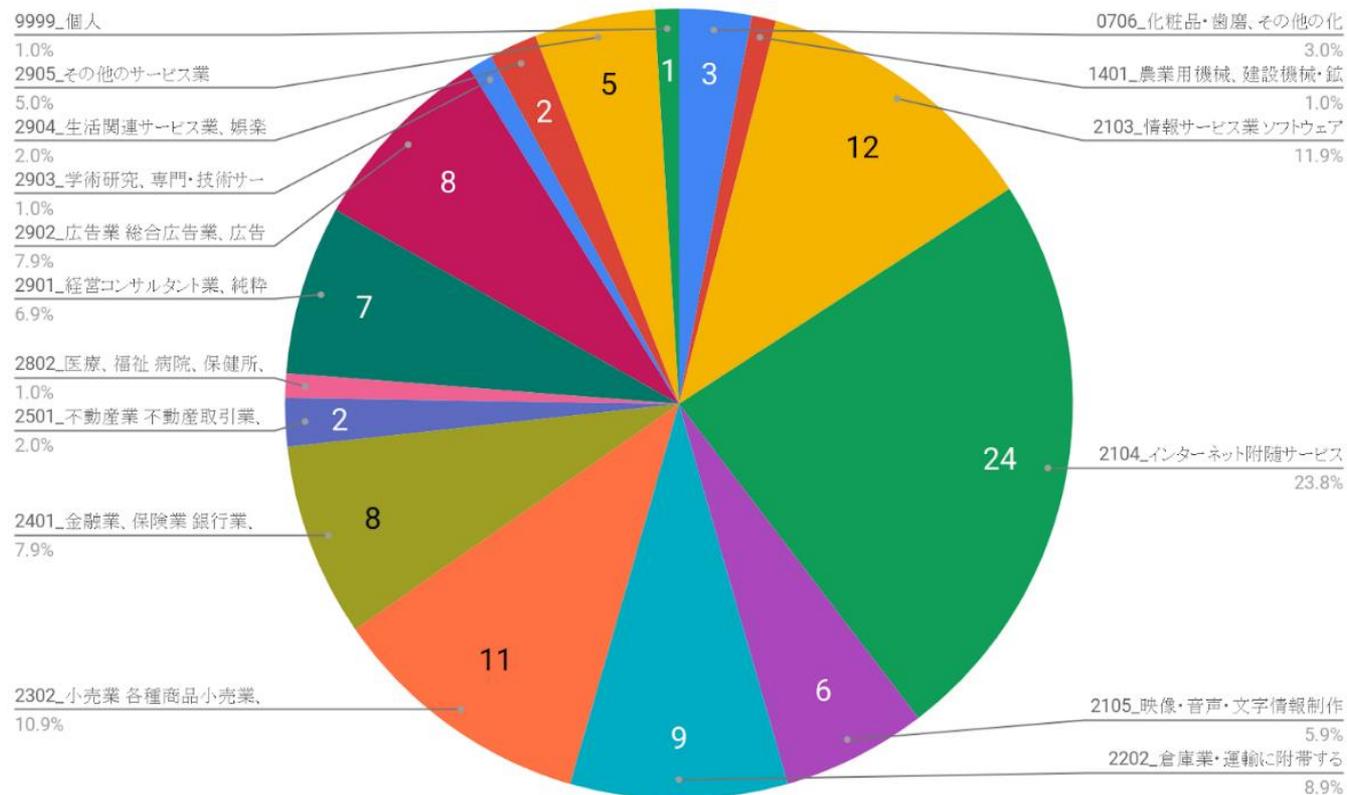
売上高推移



経常利益および売上高経常利益率の推移



会員の業種



代表理事のご紹介

TEMONA



テモナ株式会社
代表取締役社長 佐川 隼人

私自身、システムの受託開発事業という労働集約ビジネスを10年以上営んでいました。事業が拡大するにつれ、属人的になり、利益率が下がり、受注失注に一喜一憂する日々の中でこのような事業形態で経営を継続することに疑問を覚えました。

そこで私は自社製品をサブスク型で販売するモデルに転換しました。最初はとても苦労しましたが、やがてお客様が増え、損益分岐を越えると、毎月継続的に収入があることのありがたさに本当に感謝しました。計画投資がしやすくなり、銀行はじめ投資家からの評価も高く、2017年には上場するに至りました。

このような素晴らしいサブスクリプションビジネスをもっと世の中に広めたいと強く思うようになったのが本振興会設立の思いです。

10年以上様々なサブスクリプションビジネスに関わってきた情報や事例、ノウハウを惜しみなく皆様に提供することで、サブスクリプションビジネスに対する恩返しを行いたいと考えております。

サブスク書籍の出版

サブスクリプションビジネスで上場した経営者が語る、国内サブスクリプションビジネス成功事例に特化し、国内の事業者がすぐ取り組めるステップを単純明快に解説

7月3日発売開始！

amazon新着ランキング 第1位！！

ベストセラー認定！！

※オペレーションズおよび企業経営一般関連書籍ジャンル

※2019年7月3日 現在

安定収益を生み出す
ビジネスモデルのつくり方

サブスク リプション 実践ガイド

佐川隼人
日本サブスクリプションビジネス振興会 代表理事
元大手外資系IT企業 経営者

ONB(お得・悩み解決・便利)を満たして
事業を「着実に」成長させよう!

顧客に選ばれ続け、安定した収益を上げ続ける
仕組みはどうすれば作れるのだろうか?
食品通販からIT企業まで1000社以上の
サブスクリプション化を支援してきた著者がわかりやすく語る
日本企業のためのサブスク実践ガイド。

先進5社の
事例を紹介
富士山マガジンサービス
MEJ「AGEST」
エアークローゼット
ネオキャリア「Injar」
大黒屋

サブスクメディアの運営

国内最多の事例を持つ

「サブスクリプションマガジン」
を運営。

サブスク企業のインタビューや
サブスクビジネスの分析までを
行っています。



理事のご紹介



株式会社エアークローゼット
代表取締役社長兼CEO天沼聡

弊社は現在サブスクリプション型のオンラインファッションレンタルサービス「airCloset（エアークローゼット）」というサービスを運営しております。

ただ実は、もともとサブスクリプション型にするという考えでスタートしたわけではなく、「人々の日々の生活（ライフスタイル）をより豊かにしたい」という想いでサービス設計をした際、煩わしい登録作業などをできる限りなくし、毎月自然とサービスが受けられた方が、お客様にとって受けやすいかたちとなり、事業者側にとっても需要の予測がしやすく、よりお客様に対して最大限のサービスが作れる素晴らしいかたちとなるのではと考えたのがきっかけでした。

サブスクリプションは、このように提供する価値そのものを考えた際に、サービスを受ける側もする側にとってもWin-winとなるかたちがつくれる「仕組み」だと思っています。一方で、たんにサブスクリプションにするだけでは成り立たない場合も多く、継続していただくための施策などサブスクリプション特有のノウハウも多く存在します。

本振興会は、サブスクリプションビジネスにかかる情報やノウハウを皆で共有し、それぞれのサービス価値を高める場となると確信しております。事業者それぞれのかたちがある中でも、“サブスクリプション”という共通点で高め合える場にしていきたいと思っております。何卒よろしくお願いたします。

理事のご紹介



東海大学
総合社会科学研究所Eコマースユニット
客員准教授小寄秀信

わが国で、Eコマース・電子商取引という言葉が世の中に出始めて、はや20年。Eコマース黎明期から今まで、様々なEコマースのビジネスモデルが生まれ、私たちの購買行動・購買心理は劇的に変化をしてきました。

今、モノからコトへの変化が、社会的に大きくクローズアップされております。消費者はモノを求めるのではなく、モノを買ったことによって得られるコトのために消費をする。そんな時代において、一定の期間のコトに対してその対価である費用を払う、そして結果としてモノが介在する、この消費者心理の変化に対して、サブスクリプションモデルは大きな役割を果たします。

まだまだ、定期購入＝収益を確保するためのEコマースによる販売手段、程度に理解されている現状がありますが、実はそうではなく、消費行動変化の大きな流れなのです。日本サブスクリプション振興会の活動を通じて、多くの方々と共に学び、より良い社会を一緒に作り上げていきたいと願っております。

理事のご紹介



株式会社ネオキャリア
代表取締役西澤亮一

ネオキャリアは2000年の創業以来、「お客様の成長に繋がるサービスを提供し続ける」という強い想いのもと、人材採用をはじめとするさまざまなサービスを通じて、数多くの社会課題に向き合ってきました。昨年10月には創業19年目を迎え、人間でいえば“成人”目の私たちは、お客様、そして社会課題に向き合い、事業を推進しています。

昨今あらゆる面でテクノロジーがめざましい進化を遂げていく中、ネオキャリアのビジネス領域でも、テクノロジーの活用なしにはお客様、社会の課題を解決することが難しくなっています。そこで、HR（ヒューマンリソース）とテクノロジーを掛け合わせた、「HRTech」という新たな潮流を2015年に捉えた私たちは、2016年に「jinjer」という人事プラットフォームサービスをローンチしました。これはサブスクリプション方式を採用したビジネスモデルであり、時流の後押しを受け、現在（2018年12月時点）ではのべ7,000社に導入していただいております。

同様に弊社では、「Calling」「enigmapay」といった、新たなサブスクリプション方式のビジネスを展開するに至っています。本当に意味でお客様に価値を追求することが出来る、サブスクリプションビジネスを更に深めていく中で、発起人の佐川さんからお声がけを頂き、この度本振興会に参加させていただくことに致しました。皆様とともにもっとサービスに磨きをかけ、日本初の素晴らしいサービスを世界に広めていけるよう取り組んでまいります。

理事のご紹介



株式会社富士山マガジンサービス
代表取締役社長西野伸一郎

Fujisanを創業して15年、年間80億円以上の雑誌を50万人以上の読者に毎月お届けしています。創業以来、毎年増収で来れたのは、我々のビジネスがサブスクリプションモデルだからに他なりません。雑誌の定期購読は、元祖サブスクリプション・コマースだったりするのですが、現在、もっともっと広い意味でのサブスクリプション経済が到来しようとしています。

Fujisanも、これまで作ってきたその仕組みをベースに、より広い様々な市場にそのプラットフォームを展開していきたいと考えています。「所有」から自分の望む結果を得るための「サービスとしての利用」がどんどん進む。単品でモノを購入する比率はどんどん下がっていき、自分のライフスタイルにあった生活の中で必要なモノはサービスの一環として個人個人のニーズに合った形で届くようになる。そんなサブスクリプションビジネス／経済到来に向けての課題や情報共有、国内外の最先端事例の発信等、取り組んでいきたいと思えます。

共感いただける仲間是非、ご一緒に！

理事のご紹介

FINDSTAR



株式会社ファインドスター
代表取締役社長渡邊敦彦

「サブスクリプションモデル」という言葉が一般化する以前より、私は「単品リピート通販」というビジネスモデルと関わり、「定期購入モデル」のマーケティング支援を生業としてきました。

「単品リピート通販市場」は、現在の「サブスクリプションモデル」と収益モデルは極めて近く、「サブスクリプションモデル」の源流の一つであると思っています。「単品リピート通販市場」は、1990年代～2000年代に大きく成長を遂げましたが、現在は大企業の通販参入やECの台頭により、競争は激化し国内市場は成熟へと向かっており、今まさに転換地点にあります。

「単品リピート通販市場」がこれまで培ってきたマーケティングノウハウを「サブスクリプションモデル」に活かし、かかわる経営者、事業開発担当者、マーケターなど様々な方々が共に学び、次代のビジネスが生まれ続けていくきっかけに本振興会が存在するよう、私も関わっていきたいと思います。

具体的な活動内容（月例会）

サブスクリプションビジネスを学ぶ場として、月例会や各種イベントを用意しています。



サブスク振興会では毎月の一度の月例会を開催し、メンバー同士の成長と交流を支援しています。

月例会では、サブスクビジネスに関する講演のほか、会員同士によるグループワークなどを行っています。

具体的な活動内容（登壇）

サブスクリプションビジネスを学ぶ場として、月例会や各種イベントを用意しています。



内外から講師を招き、サブスクリプションビジネスの成功者の講演会も開催します。

貴重な体験談やノウハウなどサブスクリプションのトップランナーからのアドバイスを頂戴するだけでなく、日本の市場を牽引している方々との情報交換ができる場を提供します。

具体的な活動内容（ワーク）

サブスクリプションビジネスを学ぶ場として、月例会や各種イベントを用意しています。



会員様同士のワークショップなど、より実践に近いサブスクリプションビジネスのノウハウもご提供いたします。

そのコミュニティの中から新たな手法やアイデアの創出などを生み出していきます。

具体的な活動内容（イベント）

サブスクリプションビジネスを学ぶ場として、月例会や各種イベントを用意しています。



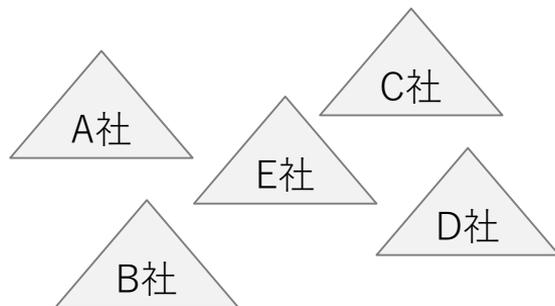
月例会では毎回懇親会も開催いたします。サブスクリプションビジネスに取り組む「仲間」と出会う最高の場所にします。

このように月例会を、メンバーの相互理解・成長・サブスクリプションへの参入を促進する貴重な場として重要な活動と考えています。

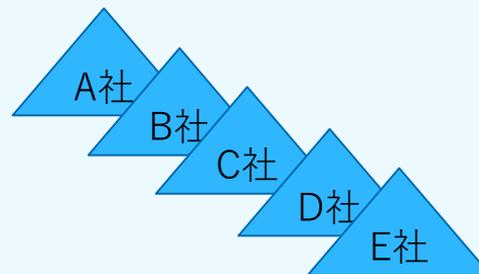
具体的な活動内容（委員会）

1社だけでは実現できないテーマを、会員の企業同士で連携し、複数社で主体的な行動を取りながら、各テーマを実現していく制度です。

1社だと、なかなか実現が難しいテーマ



5社の共通のテーマでプロジェクトを組む



具体的な活動内容（支部）

関東圏以外にも支部を置き、会員同士の活発な活動を支援します。

地方における主体性の確保



ロケーションによる制約を打ち消す為に、日本全国の主要都市に支部を立ち上げる予定です。

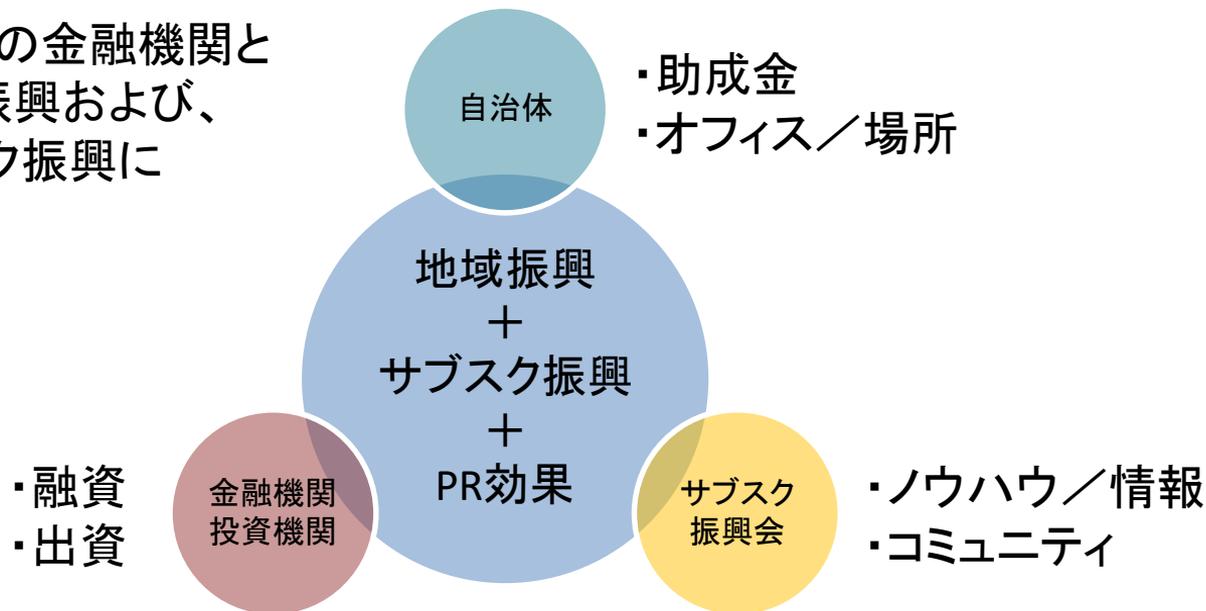
まずは、九州支部の立ち上げが決定しており、九州経済圏におけるサブスクリプションビジネスの振興を目指します。

具体的な活動内容（年間大賞）

日本サブスクリプション
ビジネス大賞
イベント開催

自治体との連携 サブスク特区

自治体や地域の金融機関と連携し、地域振興および、地域のサブスク振興に貢献します。



ご入会への基準

【会員】

- ①サブスクリプションビジネスに興味や関心がある事。
- ②「自ら」このビジネスモデルを立ち上げたいと考えている方。

【賛助会員・スポンサー】

- ③サブスクリプション支援企業。

法人・個人は問いませんが、入会にあたり審査がございます。

入会のご案内

当社団法人の入会費用・年会費は以下の通りです

【会員】（サブスク事業者）

入会金 50,000 / 一人

年会費 50,000 / 一人

入会期間は毎年1月から12月の期間です

【賛助会員】（サブスク支援事業者）

入会金 50,000円 / 一人

月会費 30,000円 / 一人

一般会員用（新規）

一般社団法人日本サブスクリプションビジネス振興会

入会申込書

「一般社団法人日本サブスクリプションビジネス振興会会則」に同意の上、申込みいたします。

申込日：西暦		年	月	日	会員種別	一般会員	
企業情報	法人名	フリガナ					
	本社所在地	〒	-	フリガナ			
	代表者	役職		氏名	フリガナ		
	基本情報	TEL		設立年月日	西暦	年	月
		従業員数		資本金	万円		
企業ホームページ	URL						
ご担当者様情報	氏名	フリガナ					
	所在地	〒	-	フリガナ			
	メールアドレス			TEL			
	部署			お役職			
費用	入会金：¥50,000（税別）			会費：¥50,000（税別）/年間			
対象期間	2019年1月1日～2019年12月31日 ※以降、毎年自動更新						
ご請求書送付先 ※ご記入なき場合、ご担当者様宛にご送付いたします。	ご担当者様情報と同じ <input type="checkbox"/>						
	住所	〒	-	フリガナ			
	ご担当者様名						
	メールアドレス						

【申込方法】 上記、ご記入の上、下記いずれかの方法でお申し込みください。

郵便：〒150-0001 東京都渋谷区神宮前6-28-9

メール：info@subscription-japan.com

【年度更新について】

・毎年11月末を目途に翌年度会費のご請求書を送付いたします。

・12月末までに振込にてお支払いをお願いいたします。

協賛スポンサーのご案内

振興会の趣旨に賛同いただけるサブスク支援企業様によるスポンサープログラム

【協賛メリット】

- ①月例会や懇親会への参加、PR
- ②サブスク大賞でのスポンサー賞枠追加
- ③その他イベントでのPR

【協賛プラン】

- ▶ プラチナスponsor : 200万円/年間
 - ・・・月例会/懇親会への参加、Webサイトへのロゴ掲出（リンク有）、その他イベントでの露出・PR
- ▶ ゴールドスponsor : 100万円/年間
 - ・・・月例会/懇親会への参加、Webサイトへのロゴ掲出（小）、月例会でのPR
- ▶ シルバースponsor : 50万円/年間
 - ・・・月例会/懇親会への参加

会員一覧

株式会社売れるネット広告社
ベリトランス株式会社
株式会社アイロバ
ナレッジスイート株式会社
GMOペイメントゲートウェイ株式会社
アスニカ株式会社
株式会社アドブレイブ
株式会社シンカ
株式会社ハッチ・ワーク
株式会社イー・ロジット
株式会社ファイブテイルズ
株式会社JPメディアダイレクト
株式会社ライトアップショッピングクラブ
グルマンマルセ株式会社
ネッパン協議会
株式会社MTG
株式会社iOffice
株式会社E-Grant
株式会社ゼウス
株式会社Roots
株式会社ADKマーケティング・ソリューションズ
株式会社ベネックス
株式会社ワンスター
株式会社サティス製菓
株式会社ブライセン
スマイルアンドサンキュー株式会社
株式会社インフォダイレクト
株式会社サムシングファン
株式会社ネットプロテクションズ
レッドフォックス株式会社
株式会社Paidy
佳秀工業株式会社
株式会社東京テレマーケティング
なんでも値段研究会
株式会社フォノグラム

Fullon株式会社
株式会社インターカラー
コーユーレンティア株式会社
GMOシステムコンサルティング株式会社
株式会社EatSmart
株式会社ハヤルカ
株式会社ギブリー
株式会社オーシャンブリッジ
株式会社セイブ
共同印刷株式会社
ベイシス株式会社
サワリ株式会社
カメラブ株式会社
株式会社HAT
ジャックス・ペイメント・ソリューションズ株式会社
株式会社コンテンツジャパン
株式会社メディアハート
株式会社識学
ブライシス株式会社
ヤンマー株式会社
株式会社ブリーチ
合同会社いちろ
DCアーキテクト株式会社
株式会社ブレイディア
シンク・ロジスティクス株式会社
ロジザード株式会社
株式会社アイビーコム
株式会社千趣会
株式会社スクロール360
株式会社GeeeeN
J Bアドバンス・テクノロジー株式会社
株式会社サードウェーブレンタル
アイティクラウド株式会社
アートグリーン株式会社
株式会社東洋経済新報社

株式会社WEBマーケティング総合研究所
エヌ・ティ・ティ・コムウェア株式会社
株式会社ウィルグループ
PayPal Pte. Ltd.東京支店
株式会社メイキップ
REDAS株式会社
シナジーマーケティング株式会社
株式会社プラスアルファ・コンサルティング
株式会社リスティングプラス
株式会社インクローバー
株式会社京福堂
株式会社BENLY
株式会社ワイズアップ
コニカミノルタ株式会社
株式会社ウェルネスフロンティア
株式会社これから
株式会社ウェルネスニュースグループ
株式会社Faber Company
有限会社ゲットマーケット開発
株式会社アドライズ
株式会社ティービーエス
株式会社ネットショップ支援室
fabbit株式会社
富士通コミュニケーションサービス株式会社
ビー・シー・エー株式会社
株式会社ボーダーライン
株式会社ダイケン
株式会社シャノン
株式会社Waqoo
株式会社イノベーション
株式会社DMC
株式会社Elaly
株式会社協和
株式会社PRECS

お問合せ先

一般社団法人日本サブスクリプションビジネス振興会
info@subscription-japan.com

《事務局》

事務局：杉山

広報担当：吉澤