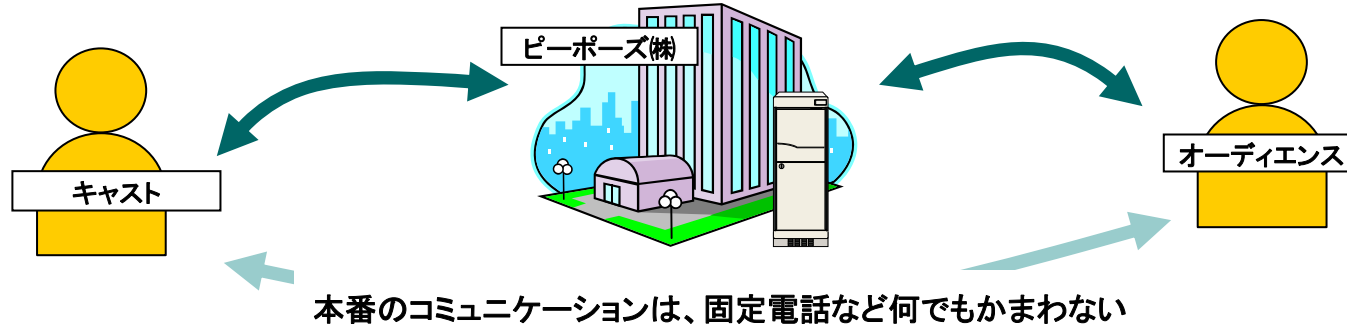




2008年～2012年 [pepoz]利用のモデルケース

[pepoz]サービスの概要

空き時間の予約や対価のやりとりなどで、ピーポーズ株式が間に入る

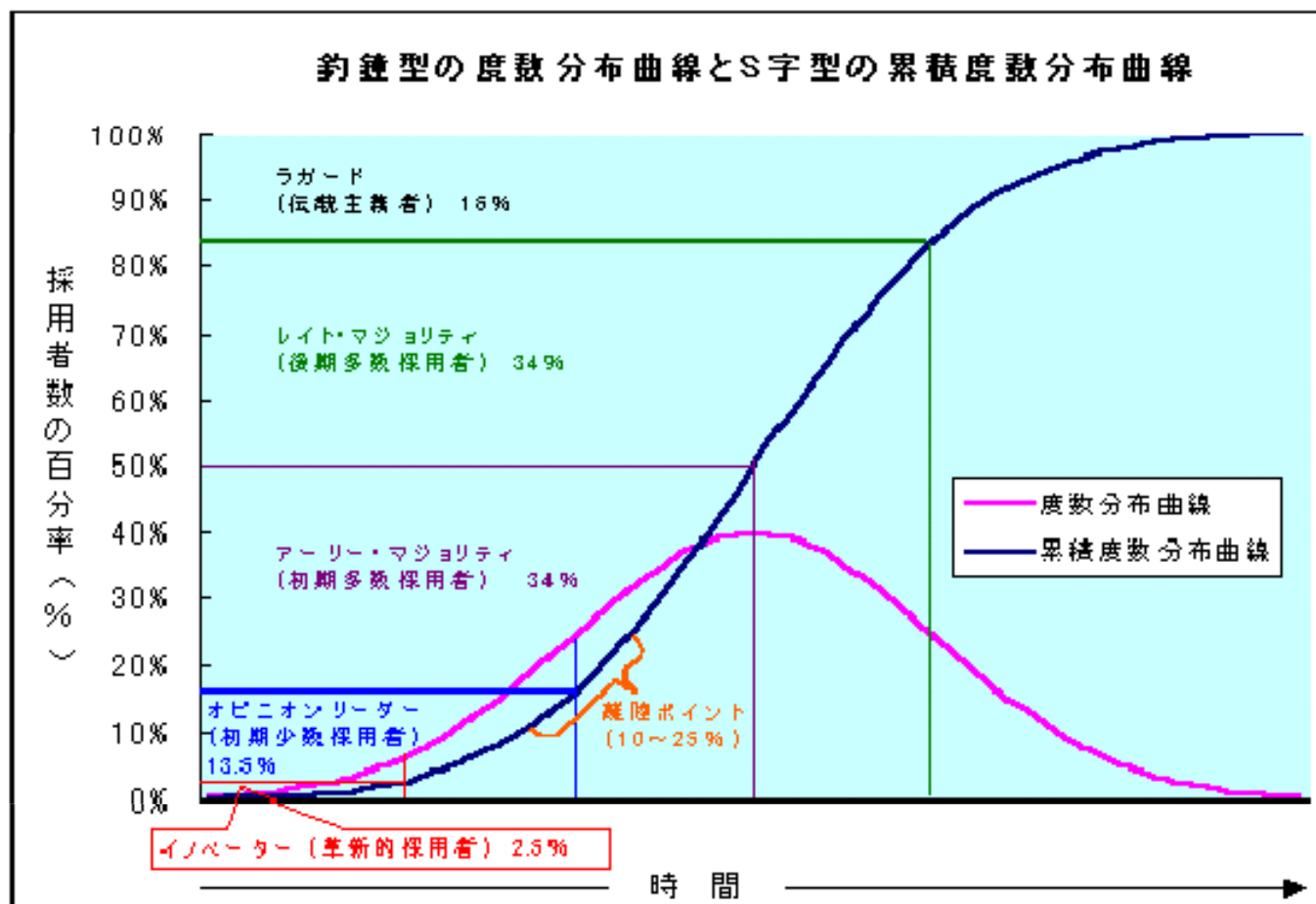


点線部分を、「リアルタイムで人が提供するサービスにおける対価收受装置」というコンセプトのビジネス方法特許として出願

- ①キャストが、「私のサービスタイトル」、最大5項目の「私のサービス定義」、標準対価、空き時間、自分のプロフィールなどを、[pepoz]サイトおよび自分のブログで公開
- ②オーディエンスが、キャストのブログやプロフィールを読んでキャストに強く惹かれた後、「私のサービス定義」で書かれていること、標準対価などの内容を確認して空き時間を予約
- ③予約申込を受けたキャストは、オーディエンスのプロフィールなどを確認して、予約を受諾。以降、ドタキャンにはペナルティがかかる
- ④本番！ 双方がネット端末に着いたことを確認して、双方がタイマーをオン。
- ⑤途中、通信状態が悪くなったりしたら、気づいた方がその都度、タイマーをオフにして、本番を中断させる(その間は課金されない)

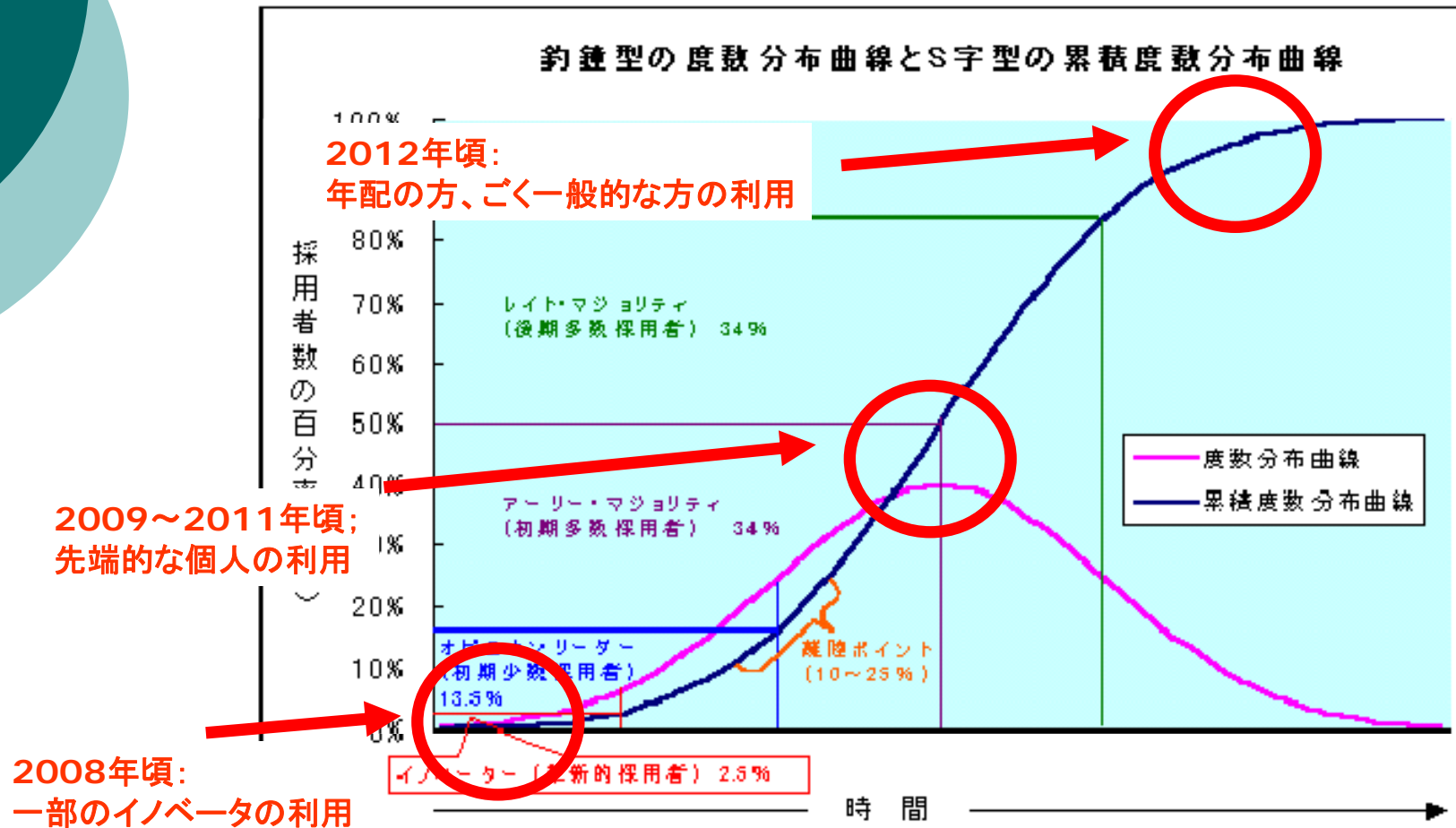
- ⑥本番終了。タイマーオフ
- ⑦オーディエンスはどれだけ満足したかを、「私のサービス」の1項目ずつ、パーセンテージにして評価
- ⑧キャストもまた自分の“出来”を、「私のサービス」の1項目ずつ、パーセンテージにして評価
- ⑨双方の評価に基づいて、確定対価が決まる。オーディエンスは、登録済みのクレジットカードによってキャストに確定対価を支払う
- ⑩[pepoz]側の手数料として、オーディエンスからは確定対価の10%を徴収。またキャストからも、[pepoz]から送金する際に確定対価の10%を差し引いて送金する

イノベーションの普及はS字カーブを描く



出所: 中嶋経営科学研究所 <http://www.nakajima-msi.com/contents/h/006ah.html>

[pepoz]が 普及する過程もS字カーブ



出所: 中嶋経営科学研究所 <http://www.nakajima-msi.com/contents/h/006ah.html>

[pepoz]利用モデルケース 2008: マーケティング担当者が ユニークなブロガーと直接コンタクトをとる

Money: 法人→個人

- 森岡拓也は、最大手ポータル会社に勤務し、音楽配信事業チームに配属されている。最近の彼の悩みは、有料音楽配信の売上が思うように伸びないということ
- 森岡自身は、ロックやクラブミュージックを好む音楽ファンであり、毎年夏に開催される野外フェスティバルにもよく行く。ただし、会社にいる時間が長いので、家で、音楽関係のウェブサイトをめぐるたり、他社の音楽配信サービスを利用することがほとんどできない
- そこで、検索を駆使して、音楽配信についてコメントを書いているブログを読むことを積極的に行っている。これは業務の範囲なので、会社にて行う
- ある時、音楽配信のサービスの“操作のフロー”について、非常にユニークな意見を書いている大山麻美というブロガーを見つけた
- 大山は、森岡とほぼ同じジャンルの音楽を聴いており、各社の音楽配信サービスをよく利用している。そして気づいた点を丁寧に書き込んでいる。これは無論、自分のブログを読みに来てくれる音楽ファンのために書いているのである
- 森岡が、対価支払いサービスのポータルに大山麻美が登録しているかどうか確かめてみると、幸いなことに登録済みだった
- 森岡は早速、大山に電話を入れる時間を予約し、電話をかけてみた
- 話をしていると、大山麻美が、音楽配信の新しい“操作フロー”のアイデアを持っていることがわかった。森岡にとっては、非常に新鮮なアイデアだった
- 森岡は、すぐに、大山のアイデアを買い取ることを提案した。大山の許諾を得て、自社のサービスで実現するつもりである



[pepoz]利用モデルケース 2009: 不眠に悩む30代女性がブログで見つけた専門家に カウンセリングを申し込む

- 遠山恵美子は30代のアパレル会社社員。すでに中堅で、部下も数名いる。
- 仕事は激務に近い状況にあり、終電近くまで仕事をすることも珍しくない。食事時間も不規則になりがち
- ストレスのせい、最近、不眠がひどくなってきた。このままでは、自分の健康にもよくないし、仕事にも差し支える
- Mixiで、不眠に関するコミュニティに入って、情報収集をしてみたところ、福岡市に、非常に的確なアドバイスしてくれるカウンセラーがいることがわかった。名前を宮内浩三という
- 対価支払いサービスのポータルに行って、宮内の「評価」を確かめてみたところ、過去に数百件のネットを介した有料カウンセリングを行っており、全体的な評価もほとんど「5」である。中には、勘違いした個人による、宮内の力量を疑うコメントもあったが、遠山は例外として無視することにした
- 対価支払いサービスポータルで宮内の空き時間を確かめ、その日の午後9時に予約を入れた。できるだけ今日のうちに、何かのアドバイスをもらっておきたかった
- 夜9時、音声のみのIP電話で宮内に電話を入れた。30分間、色々な話をしているうちに、遠山の不眠は、おそらくは冷え症から来ているらしいことが判明した
- 対策としては、温浴効果のある入浴剤を入れたぬるめの風呂に、ゆっくりつかるのがよいという
- 30分1万円の支払いを済ませて、「評価」を書き込み、遠山はすぐ風呂の準備を始めた
- 翌朝、すっきりして目覚めた遠山は、元気に会社に向かった



[pepoz]利用モデルケース 2010: ビギナーが、自作パソコンの達人から 静音ファンの装着方法を教わる

Money: 個人→個人

- 山田一郎は、自作パソコンに興味を持ち始め、ハイビジョンビデオの編集ができるマシンを自分で作ってやろうと考えた
- CPUやマザーボードをはじめ、ひとつおりのパーツを揃え、組み上げたところ、CPUのファンから出る冷却音が予想以上に大きいことがわかった。これでは夜間にビデオ編集を行うことは無理
- **解決方法をインターネットの検索で探したところ、同じパーツ構成で、ハイスペックマシンを構築しているセミプロ級の個人、斉藤健がいることがわかった**
- **対価支払いサービスのポータルで、斉藤健の「評価」を確かめてみると、彼はよく、自作パソコンの相談に乗っているらしい。評価はほぼすべてが5点満点中の「5」**
- **多忙な人らしく、有料指導の時間単価は5,000円に設定されていたが、背に腹は変えられないので、ともかく有料指導を申し込むことにした**
- **指導の時刻を予約し、時間きっかりに、IPテレビ電話をかけた**
- 斉藤健は、時間をムダにしないように、自分のマシンからマザーボードをとりはずして、静音ファンの装着状況がよく見えるようにしていた
- **彼は、ビデオカメラをうまく使いながら、静音ファンの取り付けのコツを教えてくれた。また、お勧めの型番は、お勧めのパーツ屋についても情報をくれた**
- **何かわからないことがあったら、遠慮なくメールをくれと言う。それについては無料で構わないとも言う**
- **山田一郎は満足して有料指導を終え、すぐに対価支払いの操作をした。そして「評価」は「5」とし、コメントで「大変に良心的な方です。ハイスペックの自作マシンでわからないことがあれば、ぜひ、この方にご相談を」と書き入れた**



[pepoz]利用モデルケース 2011: イングリッシュティーのお作法教室を 遠隔デリバリー

- 東京青山に住む山之内美佐子は、10年間の英国生活で習得したイギリス紅茶の作法全般を、都内のカルチャースクールで週2回、教えている
- 講座の案内を兼ねて、頻繁にブログを書いており、SNSのMixiにも自分専用のコミュニティを持って、イギリス紅茶ファンの育成に努めている
- 山之内のブログやSNSの書き込みを見た地方の英国紅茶ファンから、「ぜひとも、ハイビジョンのライブビデオで、講座を配信してほしい」というリクエストが入るようになった
- 安価になったハイビジョンビデオカメラなどの機器(個人用動画配信サーバー含む)を整えて、週1回、講座をライブ配信することにした。代金の徴収は、対価支払いサービスを利用することにした
- 自分のブログだけでなく、対価支払いサービスが運営しているポータルでも告知したところ、全国各地から、計200名の受講申し込みがあった
- 山之内は、対価支払いサービス会社と相談し、急遽、配信回線容量増強サービスを受け、対応することにした
- 受講料は1回2,000円。200名で40万円×月4回=160万円の追加売上が発生するようになった
- 対価支払いサービスポータルに書かれる山之内の「評価」も、おおむね好評である。受講希望者が増える気配がある
- 画像がハイビジョンであるため、紅茶の色やお菓子の質感がよくわかってうれしい、という感想も多い。生徒たちは、リビングの50インチ以上のテレビで見ている
- 山之内は、都内に常設の配信環境を持つことを検討し始めた



[pepoz]利用モデルケース 2012: イタリア香味野菜の害虫駆除方法を 携帯ライブ映像で教える

Money: 個人→専門家

- 北海道で農業を営む井上耕太郎。イタリア香味野菜の出荷では日本トップクラス。後進の育成という意味で、栽培ノウハウなどをブログで書いている
- 井上は、栽培方法などを問い合わせってくる個人を想定して、「対価支払サービス」に加入している。時間単価については、控えめに「相談にて」と記すのみ
- ある日、農場で作業を行っていると、携帯電話にメール。「秋田県でイタリア香味野菜を栽培している澤田三郎が、『害虫で困っているので、対処法を教えてください』とのこと
- 通話予約時刻、同日午後3時でOKした
- 午後3時きっかりに澤田から、携帯電話に鮮明な画像でテレビ電話が入った
- 井上は、農薬を使わずに害虫を減らす秘策を、作物の細部の映像を見せながら、丁寧に教えてあげた。計30分の指導。終了後、「対価は、お気持ちでよいから」と伝えた
- 澤田は、対価支払サービスを使って、5万円を送ってよこした。お礼のメールには、「井上さんの指導内容には、数十万円の価値があります」と書かれてあった
- 井上は、この5万円で、子どもに教育玩具を買ってやろうと思った
- 井上は、澤田三郎の「評価」を、「大変に恩義に深い、良心的な方です」と書いた。澤田の評価欄には、似たような記載がすでに数十件、書き込まれていた
- 後日、澤田が井上に対して書いた「評価」を見たところ、「イタリア香味野菜の栽培については、やはり日本一の方だと実感いたしました」と率直に書かれてあった





[pepoz]の理解

[pepoz]が興隆する理由

わからないことに誰かが答えてくれるとうれしい

- 関心領域の個別化、細分化、専門化 → ロングテール状況
- 自分がわからないこと → 詳しい人がどこかでブログを書いている
- メールで問い合わせたい。だが、見ず知らずの人には返事をくれない
- 相応の対価をやりとりすることができれば、双方がハッピー

「等身大のコミュニケーション」が現実に

- 薄型大画面ハイビジョンテレビの普及
- ハイビジョンビデオカメラの普及
- 光ブロードバンドの普及
- 個人用「等身大コミュニケーション」製品の出現？
- IPテレビ電話への“慣れ”(特に、遠方の老親と子の間で)

相手が信用できるかどうか、すぐわかる

- ブログの書き込み内容
- SNSの書き込み内容
- 関連サービスが提供する「評価」のシステム

人間はコミュニケーションが楽しい生き物

- 光ブロードバンドで、受身でコンテンツを見るだけでは楽しくない！
- 何かに詳しい人に、直接、質問してみたい！指導を仰ぎたい！
- 自分なら「これが教えられる」、「こういう相談に乗ってあげられる」ということがある！
- 少しのきっかけ、少しの対価、少しの保護システムがあれば、すぐにもやりたい！



[pepoz]が解決するもの

個人において

- ブログを読んでいて、コメントを書いたり、メールを出したりすることしかできなかった相手に、相応の対価を支払って、「問合せ」「相談」などができる
- メールが“ノイズ化”している現在、対価を支払うことによって、確実なコミュニケーションがとれる
- メールのやりとりでは、何度も往復しなければならない内容を、電話1本で済ませられる
- 動画コミュニケーションが利用できるようになると、メールだけでは絶対に不可能だった、動作・状況・環境・変化、などを伝えられるようになる

法人において

- ユニークな個人、ノウハウを持った個人と、直接的なコミュニケーションがとれるようになる
- これまで対価を徴収することができなかった電話の対応、サポートなどで、対価が徴収できるようになる
- これまでアクセスしにくかった専門家に自由にアクセスし、柔軟にノウハウを活用できる
- 講座、社会人教育、ライブパフォーマンスなどを「配信」できるようになる

総じて言えば、これまで「値がつけられなかった」知識、経験などに「値が付けられる」ようになり、当事者同士のやりとりが活発化する



新しいコマースの出現



[pepoz]の優位性

モノのコマースに対して

- 在庫が不要
- 物流が不要
- カタログ機能やショッピングカートを備えた仮想店舗が不要(ただし情報集約点としてポータルは不可欠)
- 国外へのデリバリーが容易

デジタルコンテンツのコマースに対して

- 最終的にファイルに落とし込まれるコンテンツ制作のコストが不要
- デジタルライツマネジメント関連の複雑かつ高度な技術が不要

出願特許対策という意味で

- デジタルコンテンツ、著作権といった文言がつく大方の処理、ビジネスモデルについては、人間の頭で思いつくほぼすべてのものが、特許として出願されていると考えてよい
- 「時間」の「共有」を取引するという発想法で攻めると、そこには、ブルーオーシャンが広がっている可能性がある



[pepoz]の領域

音声主体のもの (画面共有、文字チャット、ファイル共有などを併用)

2007年頃には立ち上がってもよい形態

Money:個人→個人

- ・何かの分野が非常に詳しいブロガーに問合せ、ノウハウ開示依頼
- ・自分と関心領域がぴったり合うと思われるブロガーと、関心領域のすり合わせ (初回コンタクトのみ有料サービスで)

Money:個人→専門家

- ・健康、マイホーム、金融、教育、自動車など個人にとって支出金額が大きい分野に関するコンサルティング依頼
- ・学校教育、社会人教育の枠内における教授の依頼
- ・医療関連の診断、カウンセリング、病院紹介依頼
- ・ロングテール化した関心領域における専門知識の開示依頼
- ・自分が関わる業務に関する解決法等の相談

Money:個人→法人

- ・情報機器などの有料サポート
- ・金融分野における資産運用相談依頼
- ・その他は「個人→専門家」に準じる

Money:法人→個人

- ・マーケティング担当者が商品開発などで特定のブロガーに問合せ

Money:法人→専門家

- ・法律、特許、情報技術、科学技術などの専門分野に関する問合せ、コンサルティング依頼
- ・事業構築段階における調査、シナリオプランニング、戦略策定の協力依頼、コンサルティング依頼

Money:法人→法人

- ・企業活動の諸領域における提携、取引などの打診
- ・コンサルテーション打診
- ・アウトソーシング打診



[pepoz]の領域

動画を使うもの (等身大コミュニケーションに近い形態)

2010年前後から立ち上がる形態 (NGNの本格化を想定)

Money:個人→個人

- ユニークなブロガーと、動画でしかできないコミュニケーションを行う(以下の「個人→専門家」の項目に準じる)

Money:個人→専門家

- おけいごと、講座、セミナーなどの遠隔配信
- 何らかのエンタテインメントの遠隔配信

Money:個人→法人

- 社会人教育の遠隔配信
- おけいごと、講座、セミナーなどの遠隔配信
- 何らかのエンタテインメントの遠隔配信

Money:法人→個人

- 個人が持つ特殊なノウハウを動画を使って開示してもらう

Money:法人→専門家

- 特殊な業務に関するノウハウ開示依頼

Money:法人→法人

- セミナーの遠隔配信
- 社会人教育の遠隔配信