



紹介者

須田 将啓

エニグモ
取締役 最高経営責任者



白石 徳生

ベネフィット・ワン
取締役社長

BtoEプラットフォームへの戦略

当社は主に福利厚生サービスを提供する企業として知られていますが、それは創業当初からのビジョンである「サービスの流通創造」を実現するための手段でしかありません。「もの」と比べて比較検討がしづらい「サービス」の世界に不健全さを感じ、サービスの流通を創るためにユーザー課金型のサービスマッチングサイトを作りました。今で言うサブスクリプションモデルです。ただ個人会員を募って会費を集めるのは簡単なことではありませんから、企業に会員となってもらい、従業員に対してサービスを提供するスタイルを取りました。この「BtoEプラットフォーム」という点が当社の強みです。

今後の成長戦略として現在最も注力しているのが、ペイメント事業です。サービスの利用料金の支払いを給与天引きとする決済サービスを2021年より開始しました。決済に関する無駄な中間マージンを排し、その分を還元することで、利用者は最安値でサービスを利用することが可能となります。当社は決済代行としてサービス提供企業より（相場より安価な）手数料を頂戴することで決済のマネタイズ化を図っています。今後デジタル給与払いが解禁となれば、給与天引き決済による可能性はさらに広がります。われわれがやろうとしているのは、世の中の決済の仕組み、お金の流れを根本的に変えてしまうということです。この構想が実現すれば、当社のプラットフォームは社会を支えるインフラとしてなくてはならないものになると考えています。

さらに、この決済手数料を原資として将来的には会費を無料化することも視野に入れています。これまでのサブスクリプションモデルから決済マネタイズ型ヘビジネスモデルを大きく転換させることとなりますが、激変するビジネス環境に対応していくためには新しいビジネスモデルへの挑戦はあって然るべきだと思っています。

創業から四半世紀が経過し会員数は1,000万人を超えましたが、今はまだ「サービスの流通創造」に向けたファーストステージにすぎません。BtoEであることの強みを活かし、個人にとって最適なサービスを提案することでサービスの利用を促進できる、日本唯一のプラットフォームになることを目指してこれからも挑戦し続けます。

▶▶ 次回リレートーク

峰岸 真澄

リクルートホールディングス
取締役会長 兼 取締役会議長