

最近、注目が集まっている「シェアリングエコノミー」ですが、その概要や広がりをはじめた背景、取引される資産、貸し手や借り手の利用上の課題などを、本稿にて紹介していきます。また、貸し手のビジネスモデルと、2つの事例を通じて、企業とシェアリングエコノミーの関り方や今後の展望についても考察をしていきます。

..... Title of an article

遊休資産、経験と知見… シェアリングエコノミー その概要と利活用の手法

ふのう中小企業診断士事務所
代表
中小企業診断士
布能 弘一

URL <http://funou-jimusho.com>
E-mail info@funou-jimusho.com

シェアリングエコノミーとは何か

「シェアリングエコノミー」。

sharing economy ≡ 共有経済とは、個人などが保有する資産を他者などと共有（シェア）する仕組みです。共有する資産には自転車や自動車などのモノ、部屋や駐車場などのスペース、家事や技術力などのスキル、自動車の相乗りなどの移動など、様々な資産があります。そして、シェアリングエコノミーの主な登場人物には、次の3者がいます。

・資産を借り受ける個人など
(借り手)

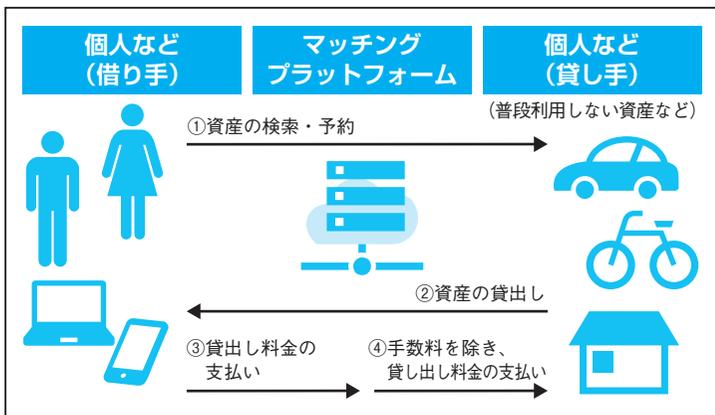
・資産を貸し出す個人など
(貸し手)

・両者を仲介するマッチングプラットフォーム事業者

シェアリングエコノミーの借り手と貸し手は、共に個人であると定義されることもありますが、実際には、個人もあれば、企業の場合もあります。また、シェアリングエコノミーによるメリットは、次の3点が挙げられます。

・貸し手の視点…資産の貸し出しによる収益
・マッチングプラットフォーム事業者の視点…仲介手数料による収益

図1 インターネットを経由するシェアリングエコノミーのイメージ



・借り手の視点…所有することなく他者の資産を利用でき、コストの低減や、他者のスキルや時間を使うことができる

●シェアリングエコノミーが

広がりはじめた背景
ここ数年、シェアリングエコノミーが一気に広がりを見せています。その要因として次の理由が挙げられます。

図2 シェアリングエコノミーの分野例

経営資源	分野	概要
ヒト	家事・子守りの代行	家事や子守りを仲介するサービス
ヒト	スキルの提供	様々なスキルをもつ個人を仲介するサービス
ヒト	外国人向けガイド	外人旅行者への国内案内を仲介するサービス
ヒト・モノ	食事の提供	外国人に自宅の食事などの提供を仲介するサービス
ヒト・モノ	車の共有利用・相乗り	自動車などの共同利用、相乗りを仲介するサービス
モノ	スペースの提供	民泊先や会議室などを仲介するサービス

出典：2017年版中小企業白書を参考に著者作成

- ・インターネットへの接続の容易化と高速化
- ・スマートフォンの普及
- ・フェイスブックなどのSNSの活性化
- ・ホームページ上での星(★)などを付いた商品やサービスの利用者の評価
- ・インターネットでの決済など決済方法の簡易化

以上の環境整備により、これまで検索が難しかった個人などが保有する遊休資産を、いつでも、どこでも検索できる、他の利用者の評価などの判断材料がある、予約や支払の期間が低減するなど、遊休資産を共有するための敷居が格段に下がりました(図1)。

シェアリングエコノミーの代表事例には、民泊を仲介するAirbnb(エアビーアンドビー)、自動車や運転手を仲介するUber(ウーバー)などがある他に、形の見えるモノだけでなく、スキルの提供など様々な資産が対象として広がりをみせています(図2)。

●シェアリングエコノミーの利用上の課題

中小企業白書によると、貸し手と借り手共通で、次の課題が上位に挙げられています。

- ・事故やトラブル時の対応の不安
- ・面識のない相手とのやり取りの不安
- ・個人情報登録手続きの煩わしさや保護の不安

また、貸し手のみの課題では、仕組み全体のルールが明確でないなどの不安があります。借り手のみの課題では、品質の不安や口コミによるサービス評価が信頼できないなどが挙がっています。

企業のシェアリングエコノミーの関わり方

企業におけるシェアリングエコノミーでは「借り手となり他者の持つビジネススキルや駐車場や会議室などのスペースを借りる」「貸し手となり部屋などのスペースや設備などのモノなどの遊休資産を貸し出す」などが考えられます。

●資産の貸し手として

考えておきたいこと

借り手の場合には、費用を支払う資産を借りますが、借りた資産で何をするのかは借りた人の困惑次第で千差万別となります。

一方、貸し手の場合は、貸し出す資産やターゲットにより多少異なることはありますが、おおよそ図3のようなビジネスモデルとな

図3 資産の貸し手のビジネスモデル



- ・どのような人達に、どのような価値を提供するのか?
 - ・どのような費用やリスクがあるのか?
- 貸し出す際には、
- ります。貸し出しが可能な資産は、その資産を扱うマッチングプラットフォームフォームの有無に依存するため、なんでも貸し出せるというわけではありません。また、資産を貸し出す際には、

・事業収入と臨時収入のどちらなのか？

など、より具体的に考えるビジネス的な思考も大切です。

【事例1】 工場設備などの遊休資産

「日本特殊陶業株式会社」

近年の製造業は、グローバル化とIT化の進展でニーズの急激な変化や多様化など、厳しい外部環境に直面しており、数年先を見通せず「購入した高価な設備がデッドストックに…」 「設備の稼働率が低下…」 など、設備投資に悩む工場も増えていきます。一方、普段使わない特殊な設備・工具が遊休資産となっている工場も多数存在しています。

日本特殊陶業株式会社が提供しているシェアリング・ファクトリー（登録企業数約100社、アイテム数約400）では「日本のものづくり企業の競争力を高めた」という課題を設定して、関東・東海などを中心に設備・計測

器などをシェアする「モノ×シェア」型の新規事業を展開しています（図4）。

●工場におけるシェアリング

シェアリング・ファクトリーを使うことによる借り手にとってのメリットは、利用頻度の高い商品を中心に取り揃えるレンタルでは見つけにくい幅広いラインナップから検索ができます。また、レンタルに比べて、必要な時だけ安く借りることができ、さらに条件次第では、貸し手からの設備の使い方やノウハウの指導を受けることができます。

一方で、貸し手にとってのメリットは、遊休資産となっている設備・工具の貸し出しによる稼働率の向上や臨時収入があります。

シェアリング・ファクトリーでは設備・計測器のシェアリングだけでなく、遊休資産の売買にも力を入れています。その理由は、工場には、スペース確保などの目的で不要な設備を売りたいニーズと、設備を安価で導入したいニーズとがあり、両者を結び付けて直

接売買することで、中間マージンをなくし、高く売り、安く買うことが実現できるからです。

シェアリングの対象には、マシンングセンターやフライス盤などの設備、三次元測定器や顕微鏡などの計測器の他に、切削工具など

もあります。

●バックアップと稼働率の向上

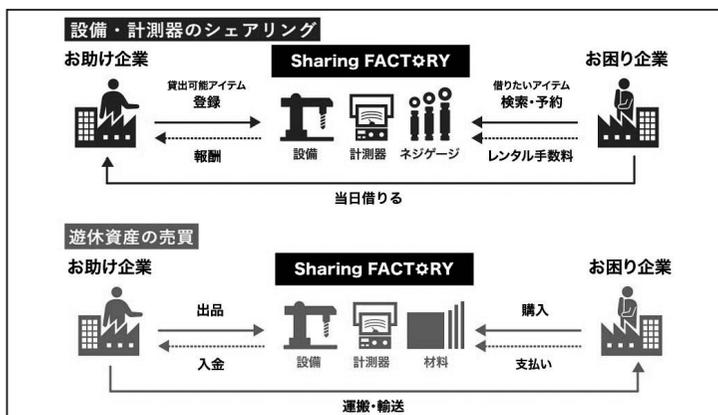
A工場では、緊急時に備えて加工機をバックアップとして共有させてくれる工場を同社サービスで検索したところ、近隣の異業種のB工場が同じ設備を保有していることが判明し、緊急時に設備の共有ができるようになりました。

C工場では、稼働率が低く付加価値を生み出さない高価な検査設備を保有していましたが、同社サービスを通じて検査設備を貸し出すことで、少額ながらも収益を得て、設備資金の回収へと繋がります。

●新たな価値を生み出す「モノ×シェア」

これまで設備を利用するには、

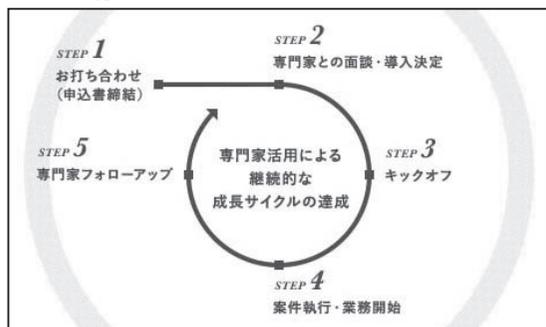
図4 日本特殊陶業株式会社が提供するシェアリング・ファクトリー



購入、レンタルなどの選択肢がありました。しかし、先行きが見通せない現在、事業の中心となる設備だけを購入し、必要な設備は共有する「モノ×シェア」を活用した、設備資金や費用節約、収益源創出を図る、新たな選択肢も登場しています。

出典：同社 HP (<http://jp.sharingfactory.co.jp>)
お問い合わせ先
E-mail info.sharingfactory@gmail.com

図5 株式会社サーキュレーションが提供する人材のシェアリングシステム



出典：同社HP (<https://www.circu.co.jp>)
お問い合わせ先
TEL 03-6256-0467 E-mail public_relations@circu.co.jp

【事例2】 専門的な個人の経験や知見

「株式会社サーキュレーション」

事業の成長に応じて、販路開拓に強い社員、採用に適した組織体制を構築できる社員、株式上場を支援できる社長の右腕など、様々な経営課題を解決できる人材が必要となります。しかし、有能な人材を採用できない、長期雇用が継続できない企業も多くあります。一方、日本の採用状況は一定の年齢を超えると再就職が厳しくな

りますが、経験やキャリアが豊富なシニア層、創業支援やコンサルティングができる専門性の高い中堅層も多く存在します。

東京・愛知・大阪・福岡などで事業展開する株式会社サーキュレーション(正社員約100人、登録者約1万人)は「世界中の経験・知見が循環する社会の創造」をビジョンに掲げ、経験、キャリア、高度な専門性を持つ個人を活用して、企業が抱える経営課題に対して、期間限定のプロジェクツの提案から解決までを支援する「スキル×シェア」型のシェアリングエコノミーの事業を展開しています(図5)。

● 伴走型の支援

同社の行うサービスでは、単なる人材紹介では終わらず、企業が気付いていない未知の経営課題の整理から、ゴールや解決ステップの提案、専門家による実働支援までを行う密着した伴走型支援を行っています。専門家はプロジェクトにおいて重要な役割を担うため、現時点ではインターネットを

使った簡易なマッチングではなく、コディネーターによってスキル以外の相性なども含めたマッチングを行っています。

同社への問い合わせが多い案件は次のものです。

- ・製造業界・生産のコストダウンや新技術の開発など
- ・IT業界・採用・人事制度の改革や新規事業の開発など
- ・サービス業・新規事業・サービスの開発や販路開拓など

● 幹部候補生と社長の右腕

D社は約50人規模のIT系企業です。幹部候補生となる学生を採用したいが知名度がなく苦戦していました。同社サービスを使い経営視点を持つ人事の専門家が週1回の頻度で1年間支援を行い、採用戦略を見直し、難関大学を卒業した優秀な新卒の確保を実現しました。

E社は約40人規模の物流業系企業です。取引先1社に売上高を依存していましたが、同社サービスを使いロジスティック経験を持つ

専門家が月6回の頻度で1年間社長の右腕となり、依存した取引先との契約書の見直しや人脈を活かした新規顧客への売り込みなどを行い、1社依存からの脱却を実現しました。

● 雇用ではない「スキル×シェア」

大手企業と比べて経営資源に制約がある中小企業では、経営課題に直面したときに「自社にも〇〇に強い人材がいれば」と考えるケースも多いと思います。このようにときに「スキル×シェア」を知っておくだけで、意思決定の選択肢が広がります。

最後に

シェアリングエコノミーは、短い期間で急速に広まってきています。逆に言えば、成熟されておらずアイデア次第で新たなサービスが登場することも期待できます。

昨今は、今回紹介した事例のような企業向けのサービスを使って企業経営の効率化を図る時代に差し掛かってきたとも言えます。