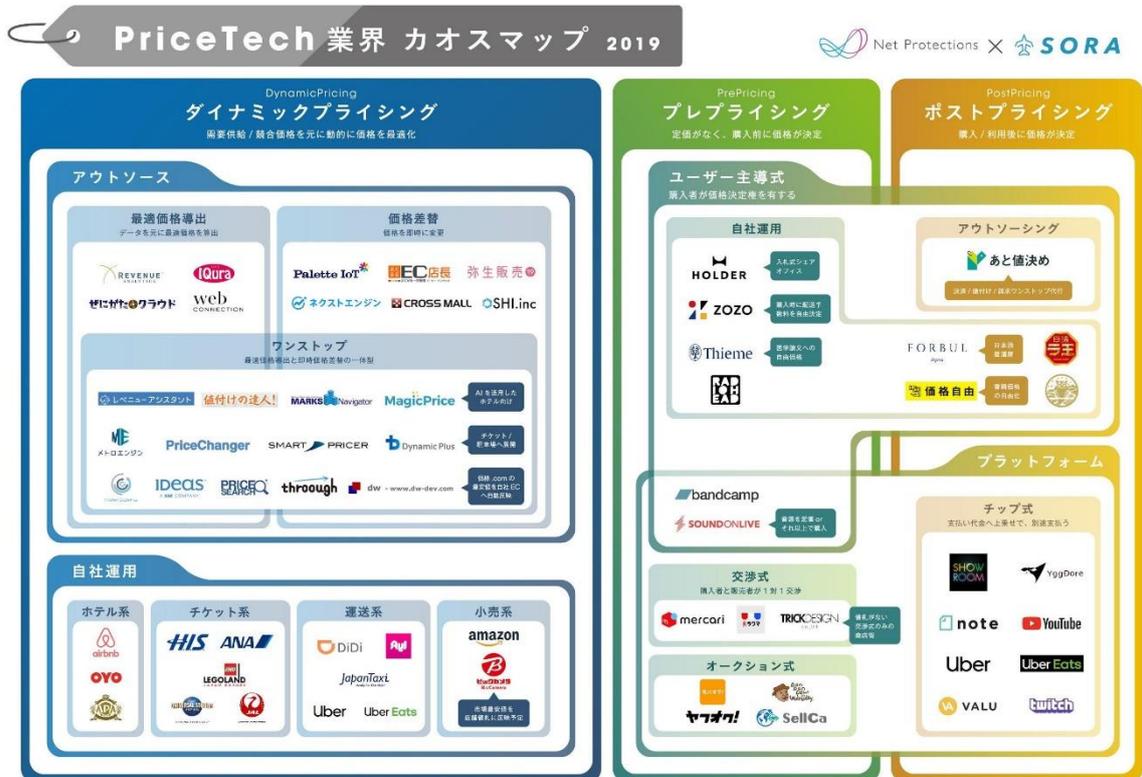


企業のプライシングを支援する「PriceTech業界」カオスマップを公開！ 株式会社ネットプロテクションズ

～「一物一価」の原則が成立しない現代において、プライシングの主体は多様化へ～



2019年8月29日作成。信頼性や正確性を完全に担保するものではありません。当資料への掲載希望は常時受け付けております。(marketing@netprotections.co.jp) copyright(c) 2019 Net Protections, Inc. - SORA, Inc. All rights reserved.

新しい信用を創造するCredit Tech（クレジットテック）のパイオニア、株式会社ネットプロテクションズ（所在地：東京都千代田区、代表取締役社長：柴田 紳、以下当社）は、株式会社空（所在地：東京都千代田区、代表取締役兼CEO：松村 大貴、以下株式会社空）と「PriceTech（プライステック）業界カオスマップ」合同制作し、本日8月29日に公開いたしました。

――目次――

- 1.PriceTechの必要性
- 2.どんなPriceTechサービスが存在するのか？
- 3.これからのプライシングの在り方とは？
- 4.なぜ、カオスマップを作ったのか？

■PriceTechの必要性

ーPriceTechとは？

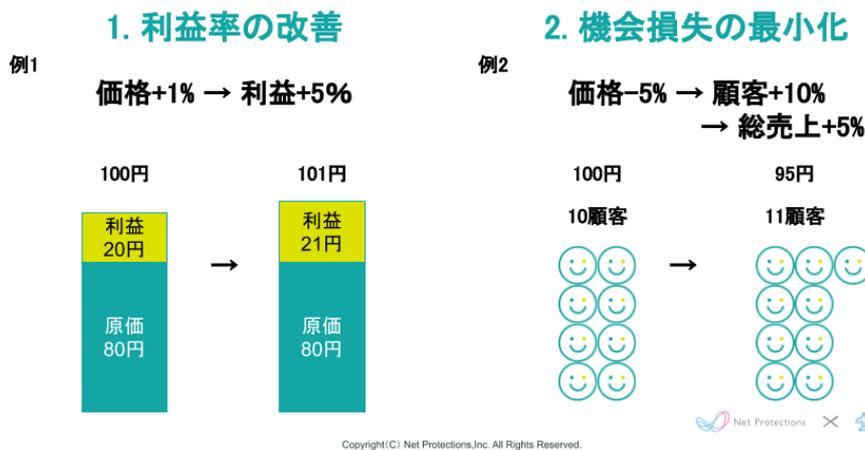
PriceTechとは、「適切な料金のプライシング（値決め）を可能にする技術」です。

米国ではスポーツ・食品スーパーなど幅広い領域に既にPriceTechサービスの活用が進んでいます。

全ての製品・サービスにはプライシング（値決め）は必ず行われるものの、国内では属人的で、テクノロジーが関与する余地が残されたままでした。そのためPriceTechサービスが登場しIT・AI・ビッグデータ等を活用し、企業成長につながるプライシングを実現しています。

ープライシングの重要性とは？

プライシングの目的



プライシングとは価格設定や値引き/値上げをする行為を指します。

利益・売上への影響が大きいので、マーケティング戦略上の重要な要素とされています。

販売開始以降におけるプライシング（値引きや値上げ）も利益や売上へ大きな影響を与えます。

「需要と供給の変化」「競合価格」などを考慮し、利益率の改善や機会損失の最小化のためにプライシングが行われます。

ープライシングのこれまでとこれから

プライシングの変遷



プライシングはこれまでは企業担当者が市場調査や競合調査を行い、原価等を考慮して設定するマス一律の固定価格（マスパライシング）が一般的でしたが、IT・AI・FinTechの登場に伴いプライシングの在り方に変化が始まっています。

この記事では、現時点で登場しているPriceTechサービスやこれからプライシングの在り方について解説していきます。

■どんなPriceTechサービスが存在するのか？

ーPriceTechサービスのカテゴリー

PriceTechサービスカテゴリー

ダイナミックプライシング (Dynamic Pricing)

- ： 需要供給/競合価格を元に、
- ： 動的に価格を最適化

プレプライシング (Pre Pricing)

- ： 定価がなく、購入前に価格が決定

ポストプライシング (Post Pricing)

- ： 購入/利用後に価格が決定

PriceTechサービスを価格決定のタイミング毎に3つのセグメントでまとめました。

1.ダイナミックプライシング

- ・主に需要と供給、競合の価格を分析することにより、最適価格を導出する形式
- ・季節影響による繁閑のムラが多い業界（ホテル、航空券、テーマパーク）に加えて、需給がリアルタイムで大きく変動する業界（タクシー、運送）へ導入が進んでいる

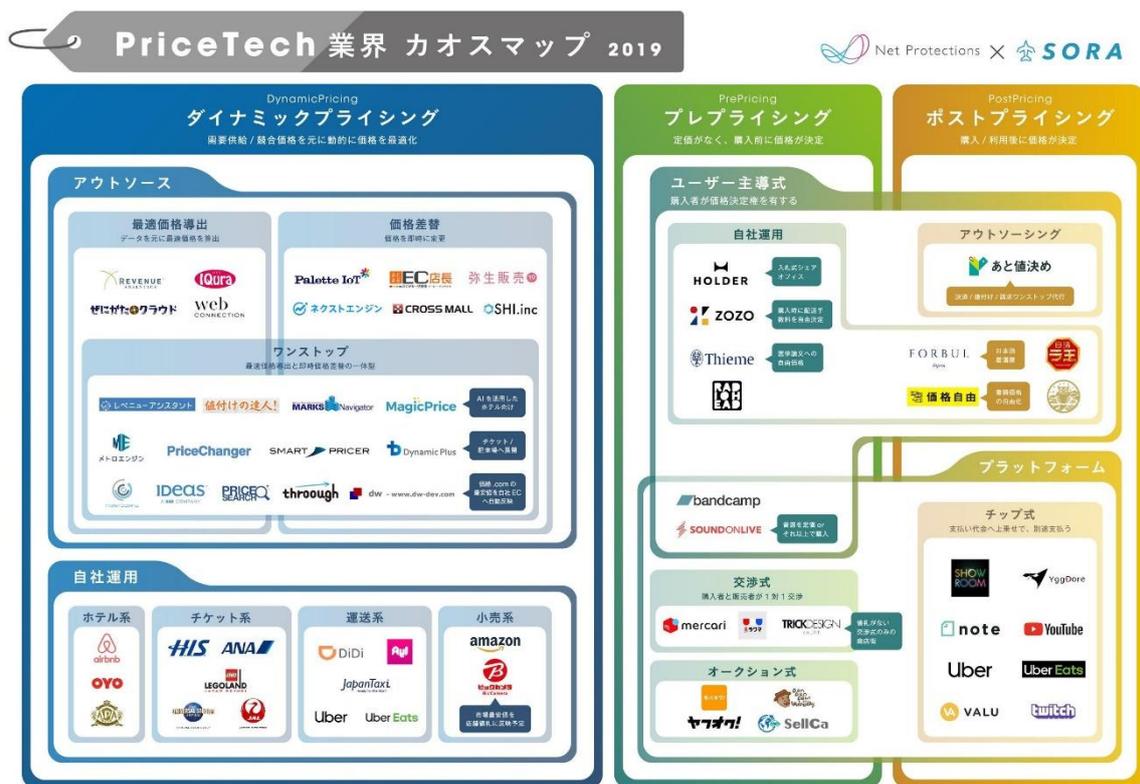
2.プレプライシング

- ・ユーザーが購入前に価格決定に参画する形式
- ・オークションや競り、交渉など3カテゴリーの中では消費者にとって最も馴染み深いもの

3.ポストプライシング

- ・ユーザーが製品やサービス利用後に価格決定に参画する形式
- ・シェアリングエコノミー、新製品、エンタメなどへの導入が始まっている。
- ・3つの中では最も若いカテゴリー

ーカオスマップに見るPriceTechサービス一覧



2019年8月29日作成 網羅性や正確性を完全に担保するものではありません。当資料への掲載希望は常時受け付けております。(marketing@netprotections.co.jp)

copyright(c) 2019 Net Protections, Inc.・SORA, Inc. All rights reserved.

高画質バージョンはこちら

https://pricing.netprotections.com/info/img/2019/8/20190829_02_01_1.jpg

※本カオスマップを転載する場合、出典元としてこちら (https://pricing.netprotections.com/info/pre/20190829_2.html) を明記してください。

2019年8月時点で60以上存在するPriceTechの各特徴を踏まえカオスマップを作成しました。カテゴリーごとの近況は以下の通りです。

1.ダイナミックプライシング：AI活用、業界特化プレイヤー等が登場

- ・AI活用等により3つのカテゴリーの中で最も活性的
- ・業界特化、オートメーション範囲の拡大などよりユニークなサービスが登場している
- ・市場規模の大きい業界大手への積極導入が進んでいる

2.プレプライシング：自社テクノロジーによる環境整備が順調

- ・大手ECモールやCtoCプラットフォームにおける自社開発が主流
- ・個人が出品を行う上ではオークション式、交渉式共に十分な環境が国内でも整っている
- ・UI/UXの設計が重要なため、スマホアプリを提供しているサービスが多い

3.ポストプライシング：ユーザー主義の象徴として市場が立ち上がる

- ・新規ムーブメントとして市場が形成され始め、「チップ式」以外の製品価格自体へのプライシングサービスが登場
- ・新商品・新サービス・エンタメ領域で活用が進み、顧客からの信用形成、プロモーション・PRを目的として実施されている

—なぜPriceTechサービスが増えているのか？

なぜPriceTechサービスが増えているのか？

テクノロジーの 発達

- 取引のIT化 → 需給データが豊富に
- AIの発達 → 機微な変化に対応可能
- fintechの発達 → 取引の自由度向上

市場規模が 大きい

- 利益や成約率への影響が強い
- 1兆円以上の市場ポテンシャルがある

マーケティング 難易度の向上

- ネットの普及 → 最安値影響の増加
- 未体験サービスの価格妥当性の把握の難しさ

Net Protections × SORA

Copyright(C) Net Protections,Inc. All Rights Reserved.

PriceTech市場規模

あらゆる企業の”価格戦略”市場
広告や決済市場に匹敵するポテンシャル



Net Protections × SORA

Copyright(C) Net Protections,Inc. All Rights Reserved.

近年Price Techサービスが増えている背景は大きく分けて3つです。

1.テクノロジーの発達

- ・売買/取引のIT化により需給データが豊富
- ・AIを活用し需要の機微な変化に対応が可能
- ・fintechによりお金の流動性、取引形式の自由度が向上

2.市場規模が大きい

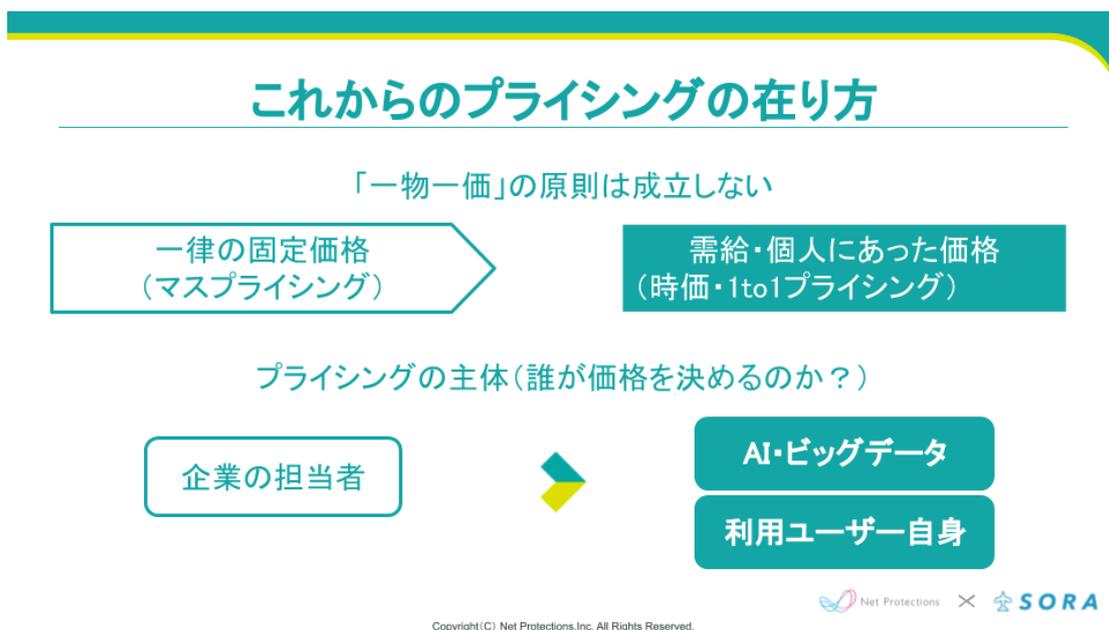
- ・広告や決済市場に匹敵する1兆円以上のポテンシャルがある
- ・利益や成約率への影響が強い
- ・航空/ホテル/エンタメ/タクシー業界大手で活用されている

3.マーケティング難易度の向上

- ・ネット/スマホの普及により、誰でもどこでも価格を調べられる
- ・未体験サービスに対する価格妥当性の把握の難しさ

上記のように、プライシングを提供するための技術と必要性の双方が広がりPriceTech業界が活性化しています。

■これからのプライシングの在り方とは？



ー「一物一価」の原則は成立しない

テクノロジーを活用したこれからのプライシングは、1つの物には1つの価格という「一物一価」の原則から脱却し、価値と価格の新たな関係を築いていくと考えられます。

1.固定価格からの脱却

これからは「一律固定価格」であること自体が企業にとってリスクとなります。

リアルタイムで需要変動へ機敏な対応を行い、シーズン単位ではなく時間単位でのプライシングを行う企業が増えることにより、誰でもいつでも価格を調べられる現代においては相当な機会損失が見込まれます。実際に航空/ホテル業界では一部企業への導入以降、業界全体においてPriceTechの導入が進んでいます。

映画/新聞 (情報媒体) /出版などの相場に基づいた固定価格がアタリマエとなっている市場においても1企業のPriceTechの活用を皮切りに「固定価格」からの脱却の流れが発生する可能性が高いと考えられます。

2.プライシングの主体の多様化

プライシングの主体（誰が価格を決めるのか？）の多様化が進み、企業担当者がプライシングを担うことでは達成できない価値が生まれています。

最低限の価格範囲の規定は売手が行った上で、「AI」「利用者自身」などへ価格決定の主体が変化しており、それぞれ独特な意味を持っています。

▼「AI・ビッグデータ」が価格を決める

- ・需給/競合価格を自動的に即時で考慮した上での価格設定を実現
- ・属人性なく効率的に機会損失を削減

▼「利用者自身」が価格を決める

- ・サービス価値や満足度に寄り沿った価格設定を実現
- ・単純なユーザー数の向上だけでなくユーザーとの関係構築に寄与
- ・「相場」がまだ規定されていない商材/サービスでは市場調査の役割を果たす

3.現代版「時価」「1to1プライシング」

PriceTechは、古くから行われている「時価」や「1to1プライシング」を、テクノロジーを活用し効率的に実現しています。

これらの動きは、一律の固定価格で販売する「マスマイニング」の限界を表すものであり、売り手と買い手の双方にとってより価値のあるプライシング/取引の在り方が形成されています。

さらに、ブロックチェーン等の技術発展によりプライシング領域の変化はさらに加速すると考えられています。取引履歴などの活用により、時間帯毎に価格変動だけでなく、個人単位での価格設定が進むことが予想されます。

これらのように、プライシングは単純な「一方的に値段をつける」行為から、状況や個人に応じた「価値と価格の新たな関係を創造する」行為へと変貌を遂げつつあります。

■なぜ、カオスマップを作ったのか？

ー「価値」と「価格」の新たな関係性の創造に向けて

当社では価格は事業者が一方的につけるものであるというアタリマエを払拭し、プライシング領域においても「価値と価格」をより、個人にとっても社会にとっても相応しいものにしていきたいと考えております。

そのため、PriceTechを検討・導入している事業者だけでなく、様々な方へ「価格の在り方に変革を起こすサービス」を知ってもらうために当記事およびカオスマップを作成致しました。

また、本日当社は、実際に体験した「あと」から自分で値段を決められる国内初の仕組み「ポストプライシング」をまるごと代行する「あと値決め」をリリースいたしました。ご興味を持っていただけた方は下部のURLよりアクセスをお願いします。

あと値決め公式ページ・詳細資料はこちら：<https://pricing.netprotections.com/business/>

■謝辞

最後になりますが、制作に協力頂いた株式会社空様、PriceTechに関心や必要性を感じていただいた皆様
に感謝申し上げます。今後も当社のミッションである「つぎのアタリマエをつくる」企業として邁進して参ります。

■ポストプライシングサービス「あと値決め」概要

実際に体験した「あと」から自分で値段を決められる「ポストプライシング」を丸ごと代行する国内初の取り組み
です。

2019年8月29日より、あと値決め利用の一般公募を受付開始致しました。



あと値決め
価値と、価格を、ぴったんこ
by Net Protections

利用・体験 → **自分で値決め** → 支払い

¥X,000

お客様の満足度に応じてお支払い料金をご決定
ください。
お客様の満足度 感動した

お試しプラン 申請料金
最低料金 ¥3,000 + 対応品質小計
合計 ¥ **6,500** (税込)

注文/予約のしやすさ
0 500 1,000 **1,500** 2,000 2,500 3,000

対応品質
0 500 1,000 1,500 **2,000** 2,500 3,000

**価格未申請・代金未入金も全
て対応！**

事業者 | あと値決め

サービス提供 → 価格回収
入力状況管理 → 請求・
入金管理 → 消込・
督促

← 安心の未取リスク 100%保証 →

値決め以降の請求入金等、ワンストップで対応

ご利用料金もあと値決め

¥0 × あと値決め

料金は最低 0 円。あとから事業者様が決定
※初期費用なし※提携後払い決済手数料は発生致します

2019年8月29日より、ご利用希望の一般公募開始！

Copyright (C) Net Protections, Inc. All Rights Reserved.

あと値決め公式ページ・詳細資料はこちら：<https://pricing.netprotections.com/business/>

■株式会社ネットプロテクションズ 概要

当社はテクノロジーを活用して新しい信用を創造する「Credit Tech（クレジットテック）」のパイオニア企業として、あらゆる商取引を円滑にしていくことを目指しています。2002年より、日本で初めて未回収リスク保証型の後払い決済サービス「NP後払い」の提供を開始し、前年比約140%のスピードで成長を続け、現在では累計利用件数が1億4000万件を突破するまでに至りました。2014年より、同サービスにより培った独自の与信ノウハウとオペレーション力を企業間取引向けに展開した「NP掛け払い」の本格販売を開始し、前年比約170%のスピードで成長を続けております。2017年には、購買体験がこれまでより快適になる新しいカードレス決済「atone（アトネ）」の提供を開始しました。さらに2018年には、台湾においてもカードレス決済サービス「AFTEE（アフティー）」をリリースしました。これらの事業を通じて、顧客の購買歴・支払い歴をあわせた取得難度の高い信用ビッグデータを保有しており、今後は様々な領域でのデータ活用・展開を模索していきます。

- ・商号 : 株式会社ネットプロテクションズ
- ・代表者 : 代表取締役 社長(CEO) 柴田 紳
- ・URL : <https://corp.netprotections.com/>
- ・事業内容 : 後払い決済サービス「NP後払い」の運営
企業間決済サービス「NP掛け払い」の運営
訪問サービス向け後払い決済サービス「NP後払いair」の運営
新しいカードレス決済「atone（アトネ）」の運営
台湾 スマホ後払い決済「AFTEE（アフティー）」の運営
ポイントクラブの運営
- ・設立 : 2000年1月
- ・資本金 : 1億円
- ・所在地 : 〒102-0083
東京都千代田区麹町4-2-6 住友不動産麹町ファーストビル5F