

報道関係者各位

2024年9月17日

ストライプジャパン

## サブスクリプションビジネスに関する最新レポートを発表！

～急拡大を続けているサブスクリプション市場の状況を調査～

- 73% が今後 12 ヶ月以内に従量課金プランの提供拡大を検討していると回答
- 日本企業は 9 カ国の中で最も既存のサブスクリプションプロセスのスピードに不満



企業向け経済インフラ・プラットフォームである Stripe は、世界中のサブスクリプションビジネスにおける現在のビジネスチャンスと課題を調査した新しい「サブスクリプションビジネス市場動向レポート」を発表します。本レポートでは、9 カ国のサブスクリプションビジネスを展開する企業のリーダー 2,000 人以上を対象に調査を実施しました。

サブスクリプション市場は健全な成長軌道を継続しており、日本においても、2025 年には国内サブスク市場は 1 兆円を超えると予測\*されています。また、様々な分野でサブスクリプションが活用されており、その分多様なニーズが生じてきています。本調査で回答したサブスクリプションビジネスを展開する企業の 73% は、今後 12 ヶ月以内に従量課金プランの提供拡大を検討しており、より柔軟なサブスクリプション・プランを試行する予定であることが分かりました。69% のビジネスリーダーがより柔軟な料金体系モデル（従量課金プランや段階制の料金体系）の採用に興味があると回答している一方で、既存の請求システムは、こうした複雑な料金体系モデルに対応できず、価格戦略をサポートする柔軟性に欠けている状況です。

また、多くのサブスクリプションビジネスが展開される中、半数近く (49%) の企業が新規顧客を獲得するため、今後1年以内にグローバル展開への投資を検討していることが分かりました。しかし、ビジネスリーダーは、既存で利用している請求システムが国際的な成長戦略を効果的にサポートできるかどうか疑問視しており、52% の企業がサブスクリプションプロセスのスピードに不満を感じています。日本単体で見ると60% と、調査対象となった9カ国\*\*の中で最もサブスクリプションプロセスのスピードに不満を感じていることが分かりました。企業は請求システムが成長の妨げになっていると見ていることから、69% の企業がグローバル展開計画の一環として請求ソフトウェアの再検討を予定しており、日本においても、68% の企業が新しい請求ソフトウェアの導入を検討しています。

さらに、本レポートでは、「リーキーバケット (漏れバケツ)」つまり、意図しない解約がサブスクリプションビジネスにとって依然として根強い問題であることも指摘しています。意図しない解約とは、例えばクレジットカードの期限切れによる未払いなどで、利用者が意図せずにサービスまたはサブスクリプションの利用を中止したときに発生します。過去1年間に意図しない解約が増加した企業は40% に上るにもかかわらず、その多くは収益の損失を定量的に可視化するための包括的なデータが不足していました。企業の43% は、意図しない解約や決済の失敗による機会損失額が不明であり、79% は決済拒否の件数を低減するためのリトライ (再試行) ポリシーなどの対策を実施していないことを認めています。

ストライプジャパン株式会社 代表取締役のダニエル・ヘフェルナンは次のように述べています。

「サブスクリプションビジネスは、新規顧客を獲得するよりも低コストで、収益を最大化し、顧客生涯価値を高める効果的な方法です。月額や年額などの決まった金額だけでなく、製品やサービスの利用量に応じての課金にシフトしつつあり、日本でも同じ傾向が見られます。従量課金の導入は複雑で、利用データをリアルタイムで取り込み、価格や顧客への請求に紐づけ、それらを他のすべてのシステムに接続しなければなりません。その負荷を軽減するために、Stripe では Stripe Billing で [従量課金](#) に対応し、あらゆる種類の利用データの取得や事業分析もできるようにしました。」

あらゆる規模の企業が収益拡大を加速し、解約を低減し、グローバルで容易に成長できるようサポートするため、Stripe は2018年に [Stripe Billing](#) を発表しました。Stripe Billing は、課金プランの設定、価格設定ロジックのカスタマイズ、決済額の計算、今後の請求書のプレビュー、割引の適用、決済リマインダーの送信、決済状況の追跡などを簡単に行えるようにすることで、30万社以上の企業が数多ある顧客との課金関

連を管理できるよう支援するプロダクトです。Stripe Billing は、単発取引、売上ベースの契約、段階的価格設定、利用ベースの価格設定など、幅広い価格設定モデルをサポートしています。

Atlassian や OpenAI など、世界で最も注目される新興企業や大企業が Stripe Billing を利用しています。Stripe は、Gartner の Magic Quadrant for Recurring Billing Applications (マジック・クアドラント定期請求アプリケーション部門) でリーダーにも選定されています。

[日本経済新聞社](#) プラットフォーム事業部次長の嵯峨正雄氏は次のように述べています。

「Stripe はエンジニアのコミュニティの中でも常に大きな存在感を示しており、個人的にも強い関心を持っていました。Stripe のサービスは拡張性が高く、柔軟な課金プランの提供が可能になります。」

スポーツ番組を供給する [Fox Sports Mexico](#) の技術・運営担当副社長 Israel Gómez 氏は次のように述べています。

「Stripe Billing は、より便利で簡単な購読体験を提供するために必要なツールを提供してくれました。Stripe の優れたカスタマーエクスペリエンスにより、顧客維持率と購読料収入が大幅に増加しています。」

AI 画像生成サービス [Midjourney](#) の最高財務責任者 (CFO)、Nadia Ali 氏は次のように述べています。

「不本意な解約に対しては、Stripe の Smart Retries が非常に有効です。この機能は Stripe Billing に組み込まれており、機械学習を使って最適なタイミングでクレジットカード決済を再試行します。これはサブスクリプションビジネスを展開する当社にとって、非常に重要なことです。」

本レポートの詳細はこちらからご覧ください。

<https://stripe.com/jp/lp/trends-insights-subscription-leaders>

\*矢野総合研究所

【調査概要】

- ・調査方法：インターネットアンケート
- ・調査実施機関：Milltown Partners

- ・\*\*対象地域：オーストラリア、カナダ、フランス、ドイツ、アイルランド、日本、シンガポール、イギリス、アメリカ
- ・対象者：N=2021名 サブスクリプションビジネスで収益を得ているビジネスリーダー（日本は N=212）

#####

## Stripe について

Stripe は、企業向けのファイナンシャル インフラを構築する会社です。スタートアップから世界的な大企業まで数百万社が Stripe の決済プラットフォームを導入して、決済処理のみならずリアルタイムで資金をプログラム化し、収益を成長させ、新規事業展開を加速させています。サンフランシスコとダブリンに本社を持つ Stripe は、インターネットの GDP を拡大することを使命に掲げています。

詳しくは <https://stripe.com/jp> をご覧ください。