

第 55 回インナーゼミナール大会

ゼミ名	上島ゼミ	チーム名	alone
タイトル	サブスクビジネスの可能性		
テーマ群	a) 理論・情報 b) 財政・金融 c) その他		
メンバー	池田昂正		
研究計画内容	【研究背景】 近年、定額制で商品やサービスを利用できるサブスクリプションビジネスが急速に拡大している。特に音楽や動画といったデジタルコンテンツ分野では、ストリーミング技術の発展と高速通信環境の普及により、ユーザーは物理的な所有を前提とせず、いつでもどこでもアクセス可能なサービスを享受できるようになった。音楽市場においても、CD 販売を中心とした所有型モデルから、Spotify や Apple Music などのサブスク型モデルへの移行が進んでおり、利用者数は年々増加している。この変化の背景には、デジタルコンテンツが「非競合性」を持つという性質がある。つまり、ある人が音楽を聴いても他の人の利用を妨げないため、効率的な共有と拡散が可能になる。本研究では、このような非競合性を有するサブスクビジネス、とりわけ音楽配信サービスに焦点を当て、その経済的・社会的な可能性を明らかにすることを目的とする。 【研究内容】 本研究では、音楽サブスクリプションサービスを中心に、非競合性を持つデジタルコンテンツのサブスクビジネスの発展要因と課題を明らかにする。まず、既存の音楽市場の変遷を整理し、CD などの所有型モデルからストリーミング型モデルへの移行過程を分析する。次に、サブスクビジネスの特徴である継続課金モデル・データ活用・パーソナライズ化などの要素がどのように利用者の満足度やアーティストへの収益構造に影響を与えているかを検討する。また、音楽サブスクが持つ非競合性の特質がどのように市場拡大を促し、文化的・社会的な側面に影響を与えているかについても考察する。さらに、国内外のサービス比較を通じて、日本の音楽市場におけるサブスクの将来的な成長可能性や新たなビジネス展開の方向性を探ることを目指す。 【期待される効果】 本研究を通じて、音楽サブスクに代表される非競合性を持つデジタルコンテンツのサブスクビジネスが、どのように経済的価値を創出し、消費者行動や音楽文化に影響を与えているかを体系的に明らかにすることが期待される。これにより、音楽産業における新たな収益モデルの方向性を示すとともに、アーティストやレーベルが持続的に利益を得るための仕組みの検討にも寄与できる。また、非競合性を活かしたデジタルサービスの発展が、今後のコンテンツ産業全体にどのような波及効果をもたらすかを考察する上での基礎的知見となることが期待される。 【参考文献】 高橋広行、財津涼子、大山翔平(2022)『「持たない時代」のマーケティング ― サブスクとシェアリング・サービス ―』(同文館)		

	経済産業省(2024)「音楽産業の新たな時代に即したビジネスモデルの在り方に関する報告書 データ集」https://mail.google.com/mail/u/0/?tab=rm&ogbl#inbox?projector=1 日本レコード協会(2024)「2023 年度調査結果」
--	---

研究計画書