慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	プラットフォーム・ビジネスの成功要因について：情報戦略の観点からの考察
Sub Title	
Author	赤尾, はるか(Akao, Haruka) 余田, 拓郎(Yoda, Takuro)
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	2015
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 2015年度経営学 第3015号
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002015-3015

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程

学位論文（　　2015　年度）

論文題名

プラットフォーム・ビジネスの成功要因について

−情報戦略の観点からの考察−

主　査	余田　拓郎
副　査	小林　喜一郎
副　査	山本　晶
副　査	

学籍番号	８１４３００３３	氏　名	赤尾　はるか

論 文 要 旨

所属ゼミ	余田拓郎研究会	学籍番号	８１４３００３３	氏名	赤尾　はるか

（論文題名）

プラットフォーム・ビジネスの成功要因について
―情報戦略の観点からの考察―

（内容の要旨）

近年においてインターネットのプラットフォーム・ビジネスは活況を見せており、次々と新しいビジネスが生まれては消えている。そういった環境の中で、企業はどのような施策を講じればプラットフォーム・ビジネスを成功させることができるのかという問題意識からこの研究は出発している。

先行研究ではプラットフォームを中心とし、補完プレイヤーとユーザー間におけるネットワーク効果の存在が指摘されている。またプラットフォーム・ビジネスを運営する企業の施策については、補完プレイヤーに対しての施策が中心的に研究されている。本研究では両プレイヤーに対する企業の施策について、プラットフォーム・ビジネスの成長段階と情報戦略という観点から研究していく。すでに成功している（シェア１位）インターネットのプラットフォーム・ビジネスを取り上げ、ネットワーク効果の発生の有無を補完プレイヤーとユーザーの時系列データから、ベクトル自己回帰分析で実証研究を行った。またそのプラットフォーム・ビジネスを運営する企業の情報戦略について、市場とプラットフォームの成長段階に合わせてどのような情報発信をしてきたかを事例研究において整理した。

実証研究の結果、補完プレイヤーからユーザーへのネットワーク効果の発生が認められた。そして事例研究によって、そのプラットフォーム・ビジネスが世帯普及率 2.5%になるまでの初期段階に、業界の最大手が決定されることが判明した。このため市場が立ち上がる初期の段階で、競合他社よりも多くの補完プレイヤーの数を獲得することが必要であると言える。この段階においてプラットフォーム・ビジネスを運営する企業は、営業活動によってプラットフォームの技術詳細について補完プレイヤーに伝達し、メディアを通じてユーザーに対しては、積極的な発売プリアナウンスを行うことが必要であると考えられる。また世帯普及率 2.5%以降の段階においては、市場の成長を自社の成長とするために積極的な企業買収を行い、その情報が広く補完プレイヤーやユーザーに届くことによって、さらなるプラットフォームの成長が促進されるということも判明した。

以上のことから、インターネットのプラットフォーム・ビジネスを立ち上げる際のインプリケーションとして、市場の成長段階に応じた情報発信の重要性を提示した。