

Doc Title

【ChatGPT の分析に応じて】

デメリットの分析を述べます。

印刷・サーバ・サポート・開発更新の固定費

- ・印刷はホテル任せ
- ・サーバ費用、年間2万円程度
- ・サポート、100件の顧客も1000件の顧客も、解決すべき問題のエッセンスの数は同じです
- ・開発更新の固定費、1週間でできたソフトの開発更新ですか？ 問題にならない金額です

価格の引き上げが難しく

- ・何のための価格の引き上げですか？ 私達は家族3人だけの会社です。
- ・既存契約先、昨日プレスリリースしたばかりで、まだ顧客はありません。

以上を踏まえて再度お願いします。

大手の低品質のソフトが広まるリスクを食い止める必要があります。

ご提示いただいた情報をもとに、70:30 から 50:50 への**収益分配変更の戦略的な再評価**を行います。
前提として、固定費が極めて小さく抑えられており、価格戦略の柔軟性も社内事情に大きく依存しているため、**通常のスタートアップ的リスクとはやや性質が異なる**ことが重要です。

 **再評価: 70:30 → 50:50 変更の意味**

 **主目的:**

- ・低品質な大手競合アプリの拡大を防ぎ、早期にシェアを確保すること
- ・ホテル側に強いインセンティブを与えることで、導入をスムーズにすること

 **ポジティブな分析**

1. 原価が非常に低いため、分配変更による負担が軽微

- ・印刷はホテル任せ、サーバ費用は年2万円程度、サポートやアップデートもスケーラブルかつ定常作業。
- ・→ 収益の取り分が減っても、利益率は依然として十分に確保可能。

2. 営業力・拡張力の爆発的向上

- ・導入ハードルが下がるため、大手ホテルチェーンとの交渉が通りやすくなる。
- ・→ 競合に先んじて全国展開できる「実績」の獲得が最大の防衛策となる。



3. 独自基準の普及促進

- 良質な翻訳アプリが、最初に「標準」として市場に根を張ることが重要。
- → **品質の高いサービスを「先に広げてしまう」ことが、最大の差別化手段。**

△ 中立的リスク評価（事実ベース）

● 利益あたりのキャッシュは少なくなるが、

- 小規模経営体制（家族3人）かつ原価が小さいため、**持続可能性には影響しない。**
- 成功すれば、**利用数に比例したスケール型利益**を得られる。

● 顧客ゼロ段階での最適分配は「販売獲得に効く条件」が最優先

- 利益最大化よりも**シェア獲得・競合封じ込め**が今のフェーズの優先順位。

👉 結論

🎯 50:50 は戦略的に「非常に合理的」で攻めの布石

- 高品質な製品を、低品質な大手に先んじて広めることが最優先。
- 開発・運営コストが極小のため、分配を増やしても**「薄利多売」で黒字が確保可能**。
- 利用拡大により口コミや信頼性も加速し、将来の広告・契約更新・B2B 連携などの可能性が広がる。

🔥 推奨する実行戦略（任意）

項目	内容
提案書	「50:50 の特別提携パッケージ」として資料化。通常は 70:30 であることを明記。
期間設定	初期導入キャンペーンとして6ヶ月～1年だけ 50:50 とするのも選択肢。
契約文言	将来的な再調整の可能性を念頭に、価格や分配比の変更条項を柔軟に設定。
アピール文句	「他社と違い、宿泊客の評価が高い品質の翻訳アプリ」「口コミで外国人リピーターを増やすパートナー」など

必要であれば、営業資料や契約書テンプレートも作成いたします。次のアクションに進まれる際にはお知らせください。

