

特許出願中

(特願2021-189649)

(特願2022- 39731)

Lifegence

『ライジーン』 「モノ中心」に全てがつながるD2C2Cサービス

2022年3月29日
ライフジェンス株式会社

モノが売れない時代

- ・ 大量生産、大量消費時代の終焉（SDGs）
- ・ 顧客とつながり続けるため「モノからサービスへ」
 - ビジネスモデルはプリンター・トナー型からシェアリング、サブスク型へ
 - 製造業の急速なIT化（DX推進）

厳しくなる「人間中心マーケティング」環境

- ・ 行き過ぎた個人情報収集と活用

- ターゲティング、パーソナライゼーション、データ・エンリッチメント、第三者データ利用
- GAFAによるデータの独占

- ・ 上がり続ける個人情報へのアクセス難易度

- 世界基準であるGDPR/CCPAでは消費者保護が鮮明に
- 顧客接点統合・拡大による1st Party Data獲得への要請

進展する「Eコマース民主化」

- ・ **中央集権型から自律分散型へ**
 - 生産者が消費者と直接つながる「D2C」／消費者兼生産者＝プロシューマー
 - Web3／“Power to the People”
- ・ **新品信仰の終焉**
 - 消費者が中古品でも同じ「効用(*)」を得られると気づき始めた
 - 一次流通と二次流通の境界があいまいに

(*) 効用：各消費者が財やサービスを消費することによって得られる主観的な満足度



予測される未来

流通システムは「ヒト中心」から「モノ中心」へ

- ・モノがいろいろな人のあいだを渡り歩く時代
 - 「モノ」中心カスタマージャーニー
 - 「モノ」中心で消費者とつながる仕組み（個人情報不要）
- ・「モノID」によるトレーサビリティの実現

予測される未来

モノの「現在価値」が剥き出しに

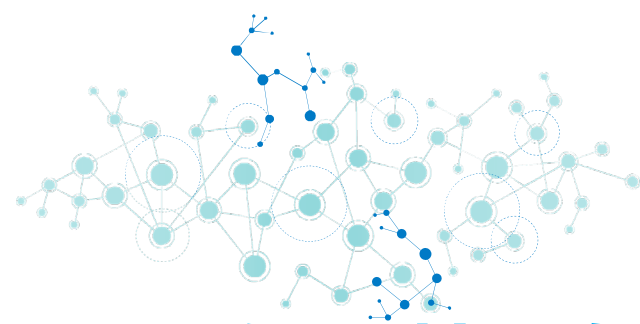
- ・ 流通マッチングコストの劇的減少

- (×) 仲介者マージン
- (×) 在庫品コスト
- (×) 輸送コスト
- (×) 各種リスク・プレミアム

予測される未来

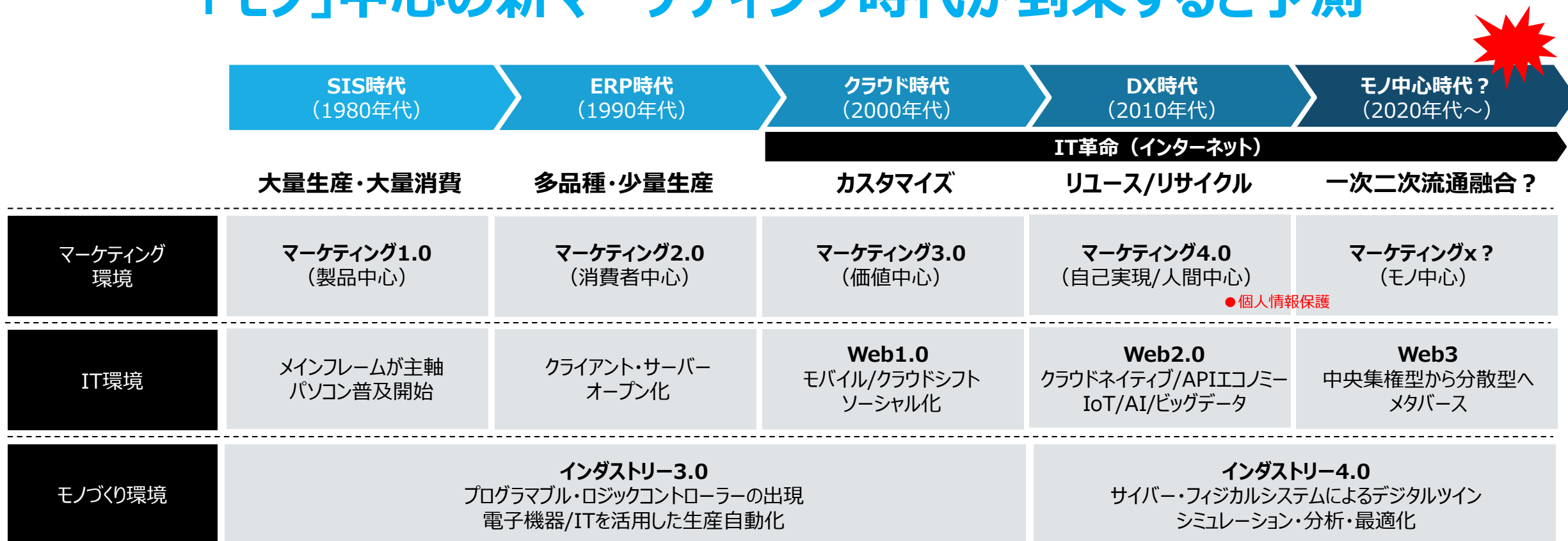
変わる流通事業者の付加価値

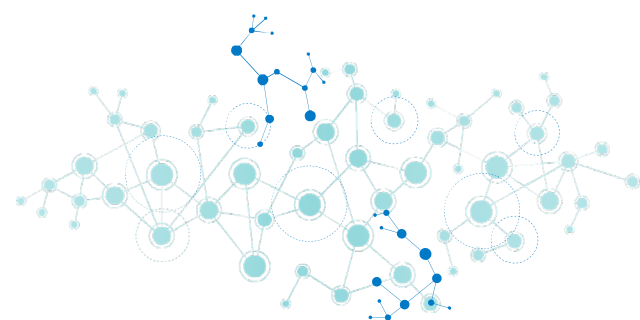
- ・ 一次流通と二次流通が融合開始
- ・ 流通は「B2C」から「D2C + C2C」の時代へ
- ・ Bの活動領域は、マッチングからモノの価値の維持・向上へシフト



変革期を迎えるモノづくり産業

個人情報保護により「ヒト」中心マーケティングは限界を迎え、
「モノ」中心の新マーケティング時代が到来すると予測





特許出願中
(特願2021-189649)
(特願2022- 39731)

『ライジーン』とは？

「モノ」中心につながることで、以下のサービスを実現します

※ライフジェンス株式会社の独自技術により実現するサービスです

1

D2Cと連携するC2Cサービス
(D2C2C)

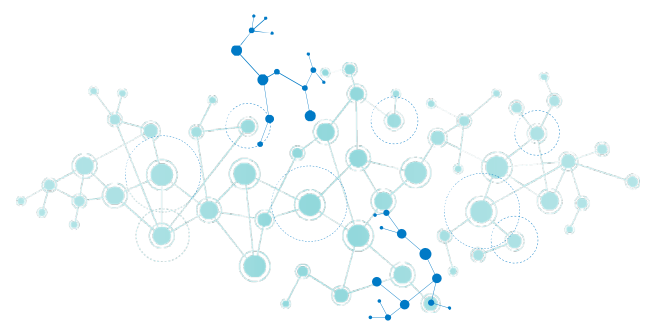
新品市場と中古品市場とを関連付けることで、一次流通と二次流通を融合します。

2

「品質が見える化」する
トレーサブルな流通システム

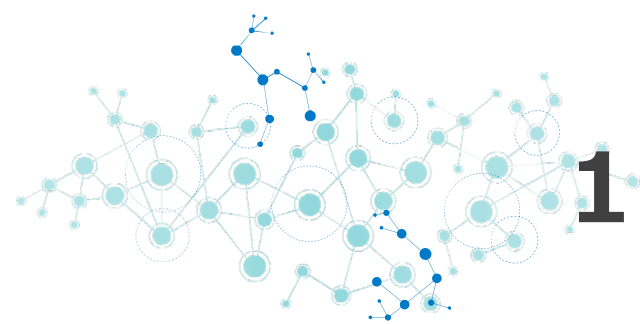
持主/利用者/事業者などが、製品ライフサイクルを通じてつながり続けられます。

C2C市場に流通しづらい高額商品の流通を促進



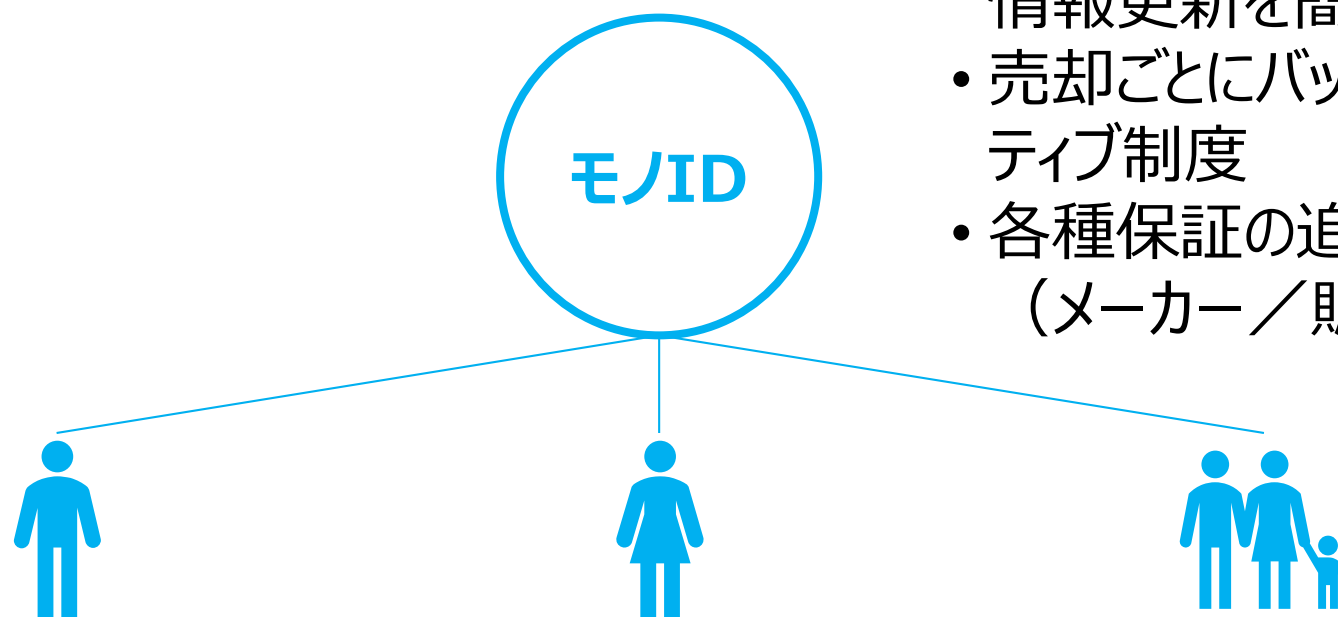
『ライジーン』でできること

1. 「モノ中心」トレーサビリティの提供
2. 品質の見える化（ライジーン・スコア）
3. 現在価値の見える化（残価データベース）
4. 新流通価値の提案（「実質負担額」「期間価値」）
5. デジタル証跡のブロックチェーンへの保全



1. 「モノ中心」トレーサビリティの提供

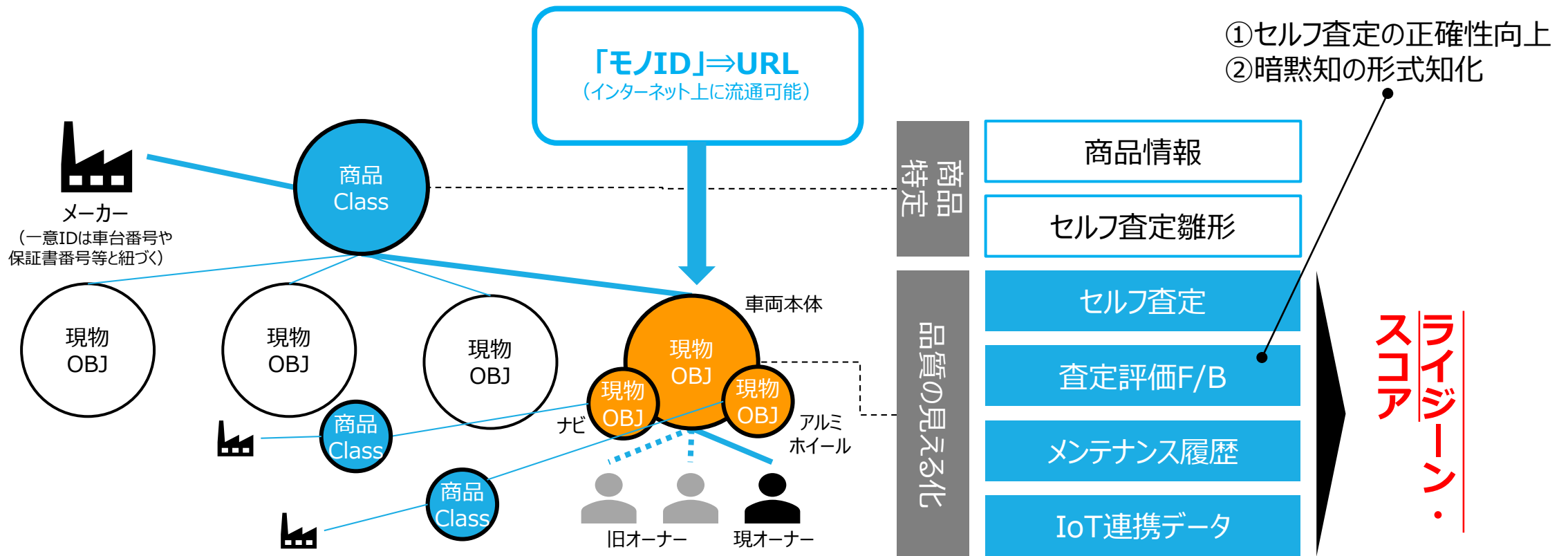
モノの所有履歴に基づいた「物縁ネットワーク」



- 前オーナー情報を引き継ぐことで
情報更新を簡便化（差分）
- 売却ごとにバックされるインセン
ティブ制度
- 各種保証の追跡
（メーカー／販売店保証など）

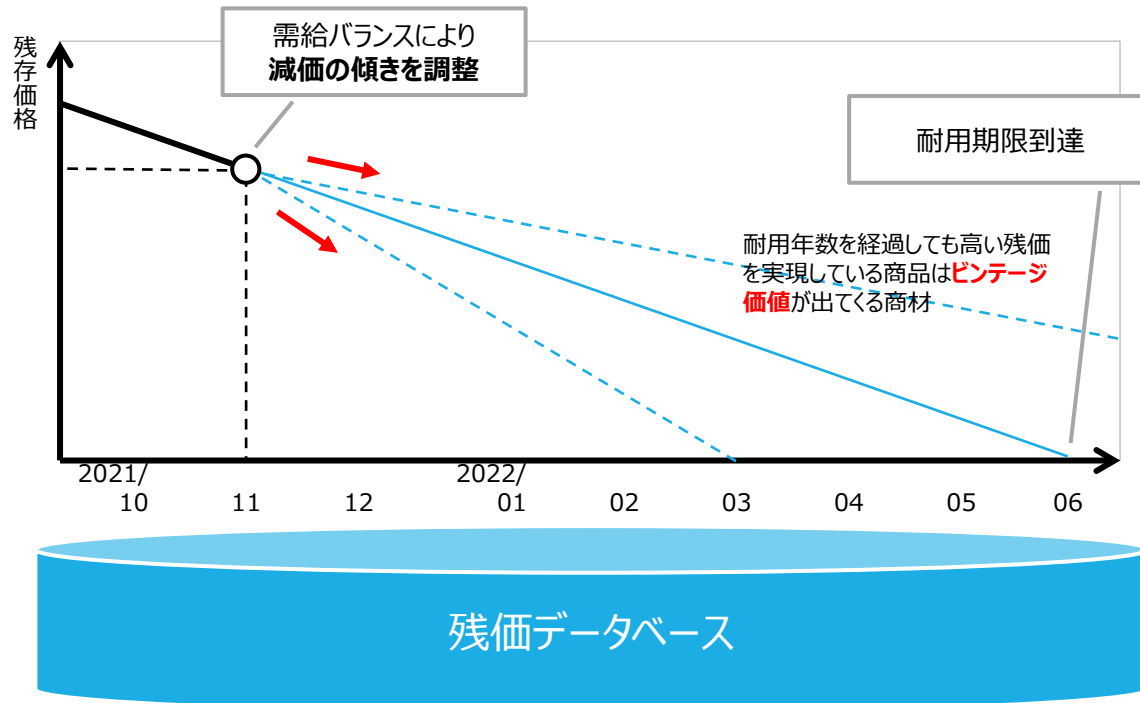
2. 「品質の見える化」 (ライジーン・スコア)

広く流通可能な、高信頼性情報に基づく「共通品質スコア」



3. 「現在価値の見える化」(残価データベース)

同一商品×同一品質(スコア)による価格比較



- モノ本体価値である「残価DB」整備
 - 取引実績からモノの現在価値が分かる
 - 流通マージンの排除された純粹C2C価格
- 「ポテンシャル価格」の見える化
 - 「ティザー掲載」= 将来売り出すもの
 - 「潜在商品」= 売出未定なもの
 - 「購入希望価格」を送れる
 - 取引実績がないモノの現在価値が分かる

4. 新流通価値の提案（「実質負担額」「期間価値」）

購入と同時に売却予約する「残価回収型購買」

	 Aさん	 Bさん	 Cさん	 Dさん	 Eさん
回転数	1回	2回	3回	4回	
購入金額	10,000円	9,000円	8,500円	6,000円	
実質負担額	1,000円	500円	2,500円	1,250円	4,750円
所有期間	3ヵ月	3ヵ月	6ヵ月	6ヵ月	18ヵ月
1日当	約11.1円	約5.6円	約13.9円	約7.0円	約8.8円

実質負担額

期間価値

3ヵ月 3ヵ月 6ヵ月 6ヵ月 18ヵ月

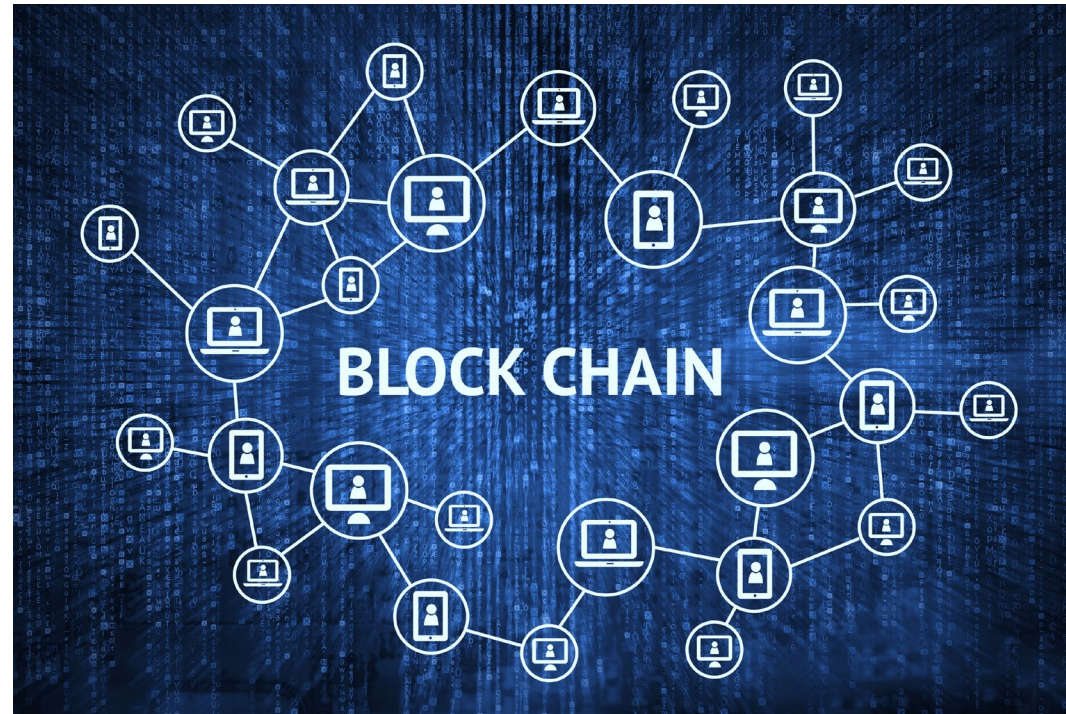


商品ID/JIS:49xxxxxxxxx
プラットフォームID:xxxxxxxxx



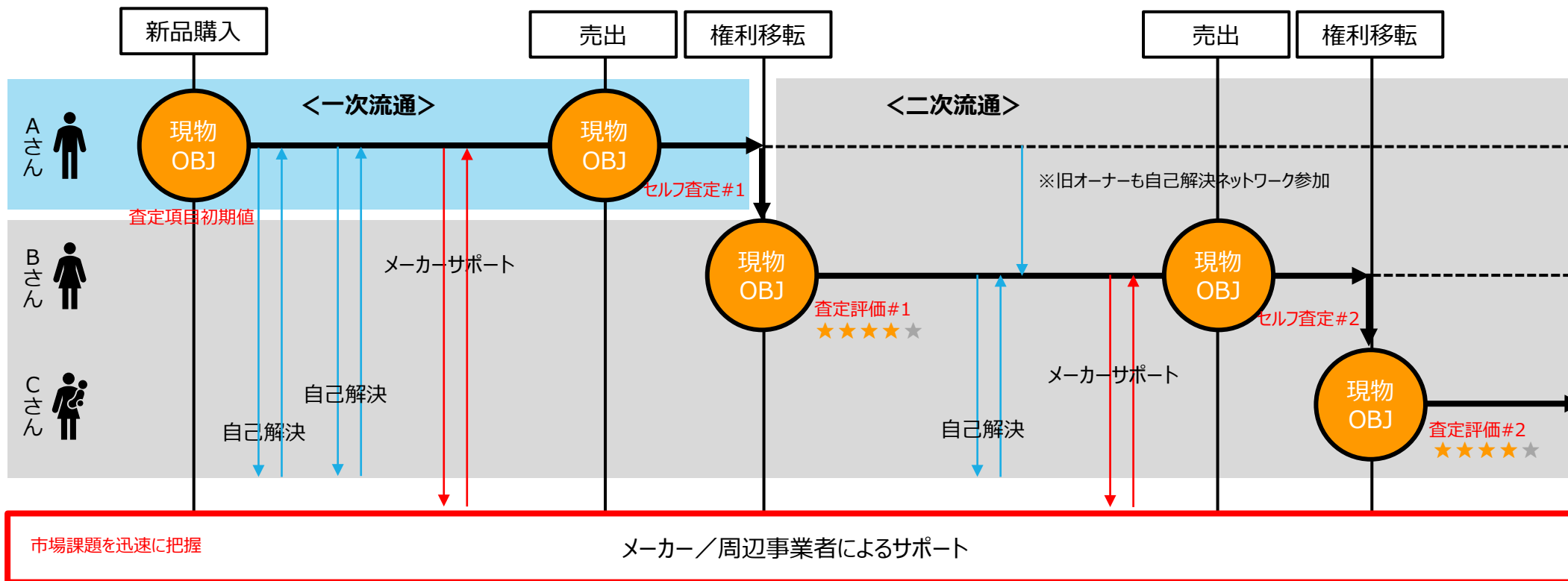
5. デジタル証跡のブロックチェーンへの保全

耐改竄性を担保し、品質情報の信頼性を高める



「モノ」中心カスタマージャーニー（流通市場）

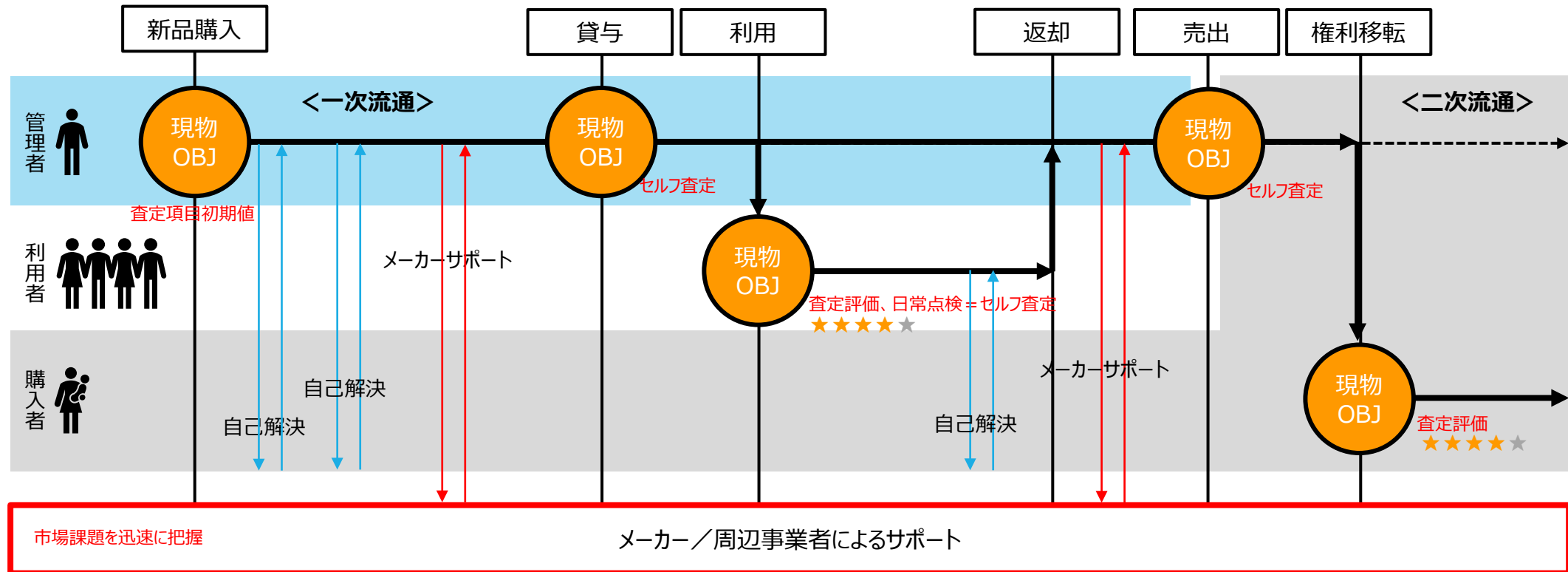
取引タイミングごとに最新の製品利用状況が把握できる



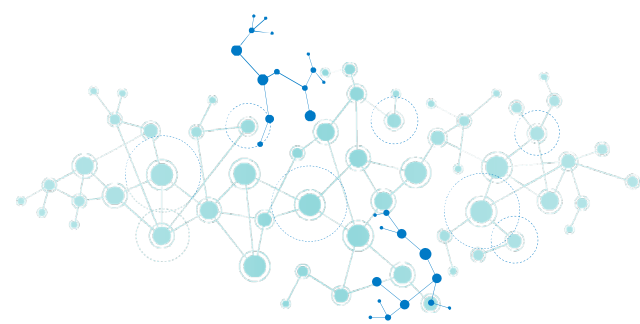
※自己解決ネットワークは次期構想

「モノ」中心カスタマージャーニー（賃貸借市場）

潜在顧客である利用者層ともダイレクトにつながる



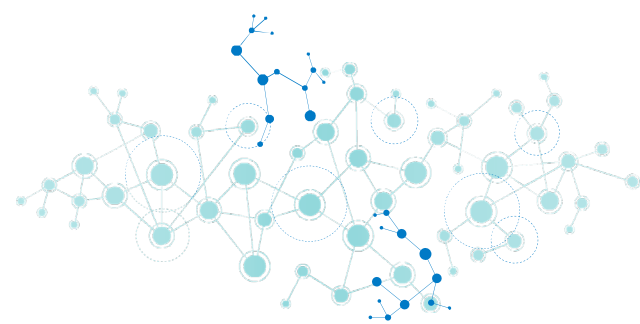
※自己解決ネットワークは次期構想



重点カテゴリ

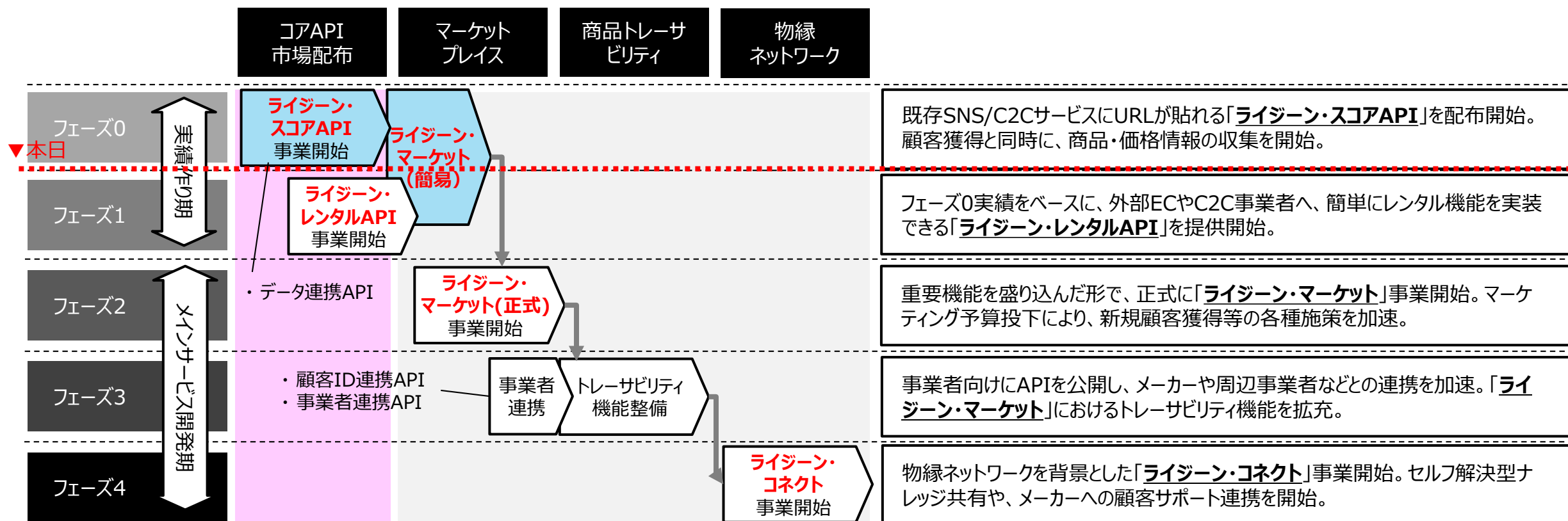
全カテゴリに対応。「査定」が重要な商材を「重点カテゴリ」化

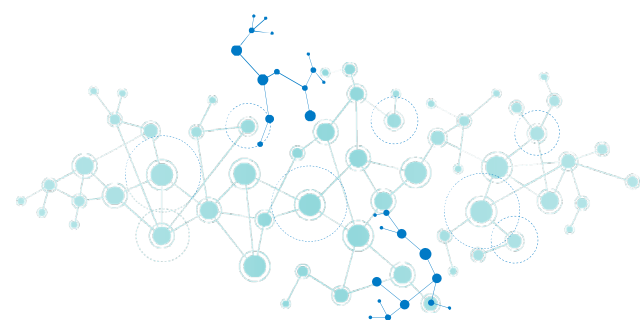
		PC	家電	カメラ	ブランド品	バイク	自動車	不動産
査定	査定基準	×	×	○	○	○	○	○
	査定/鑑定士資格	×	×	○	○ 宝石鑑定士	○ 二輪査定士	○ 中古車査定士	○ 不動産鑑定士 (国家資格)
	査定書/鑑定書発行	×	×	×	△	○	○	○
	中古相場DB	×	×	×	×	×	○	○
		信頼に足るDBなし。B2Bオークション、業者間取引、C2Cでの流通相場、価格コムなどを参考とする						イロブック レッドブック 国交省取引価格DB REINS-DB
権利移転 手続き	登録制度	×	×	×	×	○ 原付登録/車検登録	○ 車検登録	○ 不動産登記
	税金	×	×	×	×	○	○	○
	保険制度	×	×	×	×	○ 自賠責保険	○ 自賠責保険	△ 火災保険
保守・ メンテナンス	記録簿	×	×	×	×	○ 時計は本体にサイン	○ メンテナンスノート	○ メンテナンスノート
	オンライン記録	×	×	×	△ 事業者MYページ	△ 3rdパーティアプリ	○ メーカーMYページ 3rdパーティアプリ	△ メンテナンスガイドブック 3rdパーティアプリ



ロードマップ° (案)

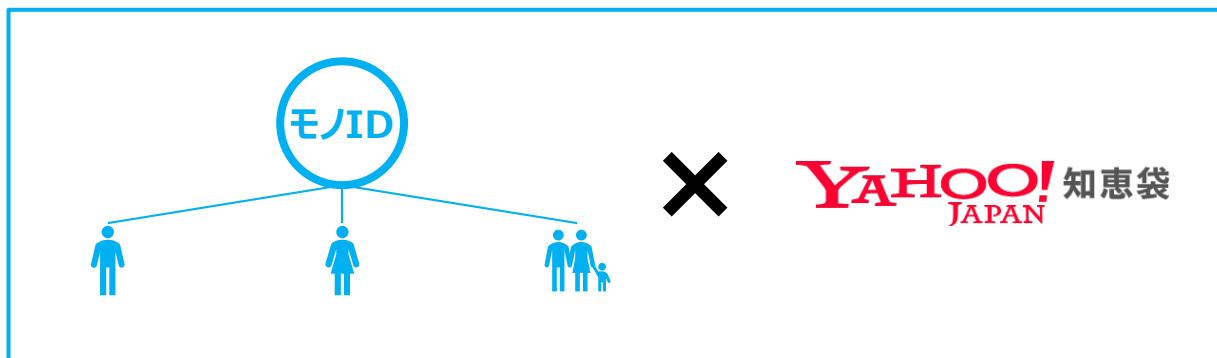
ご賛同いただける協力企業を集めつつ、サービス拡大予定





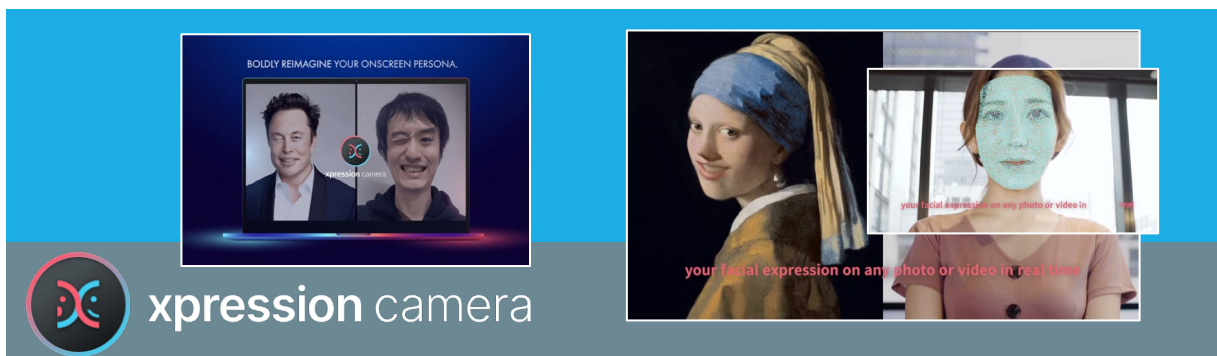
『初めて』を続々と！

ライフジェンス株式会社の、今後の活動にご期待下さい



■「モノ中心」のナレッジ共有サービス

ヤフー知恵袋を立ち上げた元プロデューサーであり、クラウドファンディング「Readyfor」等の元社長でもある岡本真氏との連携により、「物縁ネットワーク」上で実現される、新しい形のナレッジ共有サービスを産み出すべく、検討を開始。



■AIコンピューターグラフィックス技術活用

1枚の人物画像を元に、リアルタイムにあなたの表情の動きを再現するAI技術を開発した吉田一星氏と連携し、TVCM/WebCM、店舗向け顧客コミュニケーション、独自サービス等を提案いたします。
[xpression camera/](https://xpressioncamera.com/)©株式会社EmbodyMe

Lifegence

A red, horizontal, slightly curved swoosh underline positioned beneath the word "Lifegence".