



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行「町コン」五十嵐 勉 2019年09月02日 第934号「週刊五十嵐レポート」

アマゾンに挑む

8月31日付、日経新聞に、「米振興、アマゾンに挑む」という記事。

米調査会社によると2018年米国のネット通販市場に占めるアマゾンのシェアは48%。圧倒的な強さを誇っている。その一方でアマゾンの手が届かないニッチな市場にベンチャーが挑戦している。

新興の通販サイトの「ウィッシュ」(日本でも購入できる)。衣料品、小型電化製品、家具など、ノンブランド品。特徴は安さ。メーカーと消費者を直接つなぐビジネスモデル。メーカー(海外)から配送するため時間がかかる(2~3週間)。それでも許容できる「安さ」がある。商品発掘が生命線。

スニーカー専門の「ゴート」。新品から中古まで45,000種類のスニーカーを扱う。売買が成立した場合、出品者はゴートに商品を送る。そこでゴートは検査員とAIの画像認識を使い、本物か偽物を確認し、本物と判断したものを買主に配送する。アマゾンが苦慮しているところを手間をかけることで勝機を見出した。スニーカー好きが集まる特定のサイトがアマゾンとの違い(客層)。

生鮮食品の宅配「グッドエッグス」。強大化するアマゾンとは真逆で、サンフランシスコなどカルフォルニア洲のベイエリアに販売地域を限定。その日とれた地元野菜や卵などを宅配している。地域を集中することで品質も維持でき、成長軌道に乗った。

ある中古機器を自社サイトで通販している社長の話。強い競争相手もなく業績は伸びている。今度は自社サイト以外に通販サイトを活用しようと考えた。アマゾン、楽天、ヤフーと3社の話を聞いた。3社3様で各々メリット、デメリットがあった中で、最終的に楽天に出店することになった。

アマゾンがあまりにも巨大すぎて太刀打ちできないと思いきや、まだまだ隙間があったり、アマゾンが苦手なことがある。

記事に載った企業から学ぶことが多々ある。ビジネスチャンスはどこにでもある。それに気づくかどうか。行動するかどうか。

ちょっと
気なる出来事

最近いろんな所で金融機関の将来性に疑問が語られている。

低金利で日本の金融機関は経営環境が厳しくなっている。多くの上場している金融機関の株価純資産倍率(PBR)は1倍を大幅に下回っている。

一方、海外からキャッシュレス化の波が押し寄せている。某経済誌の記者によると、日本がキャッシュレス化に遅れたのは、メガバンクの影響だと。メガバンクの首脳は、日本でキャッシュレス化が進むと我々はやっていけなくなると考え、できるだけ遅らせようとしていたとのこと。それを聞いたとき、耳を疑った。まるで幕末の徳川幕府のよう。

健全経営をしている社長の話。信金の支店長と話をしていたら、違和感を感じた。借入金を一括で返済したら、私の時にしないで、と。経営のアドバイスは何もせず、お金はいつでも貸します、と。お客の立場のことを考えず、自分の成績のことしか考えていない。金融機関のレベルが下がったと社長は嘆いていた。

ATMを使うのは、現金を下ろすときと、振込をするとき。デジタルマネーになると銀行に行かなくなる。このままでは消えていく運命か。



一口メモ
知識

妄想が狂わす人生

我々は妄想のせいで、自分の「能力に器」に穴を開けます。妄想のおかげで、これまでできたこともできなくなり、もっていた能力を失ったりして、人生の歯車が狂うことも珍しくありません。

妄想をやめること。つまり、「過去」と「将来」に心をさまよわせず、いまに気づいて生きること。それこそ、ブッダの説かれた「能力向上」の秘訣です。

妄想を辞めるために、気づきを精進させるのです。心を暴走させることなく、いまの瞬間に付けておく訓練をすることです。「ブッダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムッレ・スマナサーラ)より

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時~12時

●「戦略社長塾東京」小岩校 土曜隔週(第2・第4) 午後2時~6時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

