



元気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 2020年11月09日 第994号「週刊五十嵐レポート」

必要なのは成功する小さな会社

11月7日付日経新聞のオピニオンより。2020年7~9月期決算で、米アマゾンでは4割近い増収と好調。ずっと規模は小さいが、売上倍増とアマゾンをしのご勢いの成長はカナダの電子商取引(EC)システム会社、ショッピングファイ。

ショッピングファイは2004年創業。スノーボードのネット販売を始めたが、大企業向けのシステムばかりで困ったのをきっかけに立ち上げた。サイト作成や顧客管理、決済、配送などECに必要な機能を用意し、月額29ドルからという手ごろな料金で提供する。175ヶ国に進出。米国のEC市場ではアマゾンに次いでシェア2位。

同社CEO、「私たちの経済にもうメガ企業はいらない。必要なのはたくさんの成功する小さな企業だ」。

一方日本では、BASE社。創業は2012年。学生だったCEO(最高経営責任者)が母親から「ネットショップを作ってみたいが、難しくてよくわからない」と相談を受けたことがきっかけ。個人や中小企業も手軽に使えるサービスを作ろうと自ら開発、12年11月にシステムの提供を始めた。今年4~6月期の営業利益は前年同期比9倍強の6億4000万円。コロナ禍により外出を控え、EC利用者が急激に増えた。「思い描いた未来が数年早く訪れた感覚だ」。

BASE社CEO「僕たちは大規模店よりも個人(商店)に賭けている」(日経新聞より)

以前はホームページもECサイトも専門家をお願いしないと出来なかった。それなりの価格もするため、個人レベルでは二の足を踏んでいた。売り切りから定額制にシフトしたこともあり、月額では低額に抑えることができた。さらにコロナ禍により飛躍的に個人事業主を中心に需要が高まった。

個人事業主や小さな会社の活躍する機会がまた増えた。それに伴い競争も増えていく。やはりここでも「経営戦略」は必要になる。

小さな会社×IT(EC)×経営戦略
成長するヒントはここにある！

ちょっと
気になる出来事

日経主催のオンラインセミナー「アフリカ新興テック」に参加。日本人にとってアフリカは遠い大陸。ビジネスのイメージは少ない。社会的な課題(インフラ、医療、物流棟)が非常に多い。その社会的課題を解決すべくITの活用が進みつつある。銀行口座は多くの人が持っていないが、スマホ決済が進んでいる。

紹介されたスタートアップ企業の一つ(南アフリカの企業)。医者への食ベログ版。課題は医者の数が少ない。医者がどこにいるかわからない。待ち時間が長い。それらの課題を解決すべく、スマホで医者、専門、場所を検索し、評価を確認、そして予約するアプリを開発。現在、南アフリカの10%医者が登録。月間5万件の予約がある。今年6月からは遠隔診療が解禁。オンライン診療も開始した。

日本の場合、多くのインフラが整っており、不便さが少ない。10年前ベトナムの時も無いものが多すぎる。日本人は無いからできないと思いがち。しかし、無いからビジネスチャンスが多いともいえる。

ビジネスは社会的課題を解決すべく生まれる。日本でも同じだな。



一口メモ
知識

結果を気にすると失敗する

結果を気にすると、失敗する可能性が高くなります。

よい結果を出そうとして、プロセスがみえなくなるからです。プロセスがみえなくなると、期待した結果は出てきません。

結果よりも、プロセスが大事なのです。

プロセスを正しく分析して、因果関係を理解して行くと、期待した以上のよい結果が出るのです。

「ブツダの教え一日一話」(PHP研究所/アルボムツレ・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 info@igarashireport.com

