



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01月28日 第904号「週刊五十嵐レポート」

GAFAに負けない。

1月25日(金)付、日経新聞のコラム「Opinion」から。

東芝が今後力を入れる事業にPOSレジがある。小売業のEC(電子商取引)比率は、日本で5.7%。米国でも約1割しかなく、リアルな世界の市場の方が経済規模は圧倒的に大きい。東芝のPOS事業の販売シェアは国内が6割、海外が3割。POSを握る東芝は、楽天やヤフーの他、アマゾンより多くの消費者データが集まってくる可能性がある。上手く使えば、リアルな消費経済を束ねるプラットフォームになれるチャンス。

ハードウェアの逆襲。ハードが絡む現実経済の方が規模や勝機が大きいことが多い。巨大なGAFA(グーグル、アップル、フェイスブック、アマゾン)では小回りが利かずにできないこと、国、都市の単位でカスタマイズ(個別最適化)が求められるサービスの市場は確実に広がっている。ハード事業をネットと関連付けること、その事業が日本の次の稼ぐ力になる。

1月7日付、日経ビジネスのコラム「企業経営」には、「IT業界と異なり、製造業は多様なハードウェアとソフトの両方があり、デファクト(業界標準)をとるハードルは高い。製造業のIOT(Internet of Things)は、IT業界のように少数の覇者が支配権を握りやすい世界とは異なる」と。

昨年10月から戦略社長塾土曜隔週に参加されているシステムエンジニア。彼は、この勉強会からヒントを得て、製造業(工場)向けのIOT新製品を開発し、早々と某製造業(工場)に導入する運びとなった。「工場現場の問題」⇒「IT技術・知恵」×「ハードウェア(機器)」⇒「問題解決」。工場は定期的な点検が必要だったために人を配置していた。新製品は、設置されたハードウェアからリアルタイムに情報がネット経由で伝わり、人による日々の点検をする必要がなくなり、点検における無人化が可能になった。

製造業のIOTに絞ってみると、製造業(工場)自体が個別性であり、問題点もまちまち。確かに一強になりえない。小規模なシステムエンジニアでも切り込めるチャンスはある。三次下請け業者だったのが、元請になれる。

ちょっと
気になる出来事

1月20日付、日経新聞に「書店に入場料『体験型』で出版不況に挑む」という記事。

映画館や博物館のように入場料を徴収する書店「文喫」が東京・六本木に開業。「本と出合うための本屋」をうたい文句に、1500円(税別)を払って入店すれば、購入前の本を何冊でも制限時間なく読める。喫茶スペースでは珈琲と煎茶が飲み放題。「本を選ぶ時間自体に価値がある。恋に落ちるように一冊の本と出合ってほしい」。

どうすれば町に書店を残せるかという難題をクリアするための試み。「絶対にもうかるという勝算はなかった。正直いってチャレンジだった」。滑り出しは上々。一般的な書店よりも客単価や購入率は高い。

欲しい本が決まっている人を狙っても、小さな書店に勝ち目はない。「何か面白い本、興味を引く本はないか」という人に向けた店でなければ。画一的な店舗から本を選ぶという行為を楽しむ体験型へ。

対アマゾン、対ネット。試行錯誤は続く。



一口メモ
知識

まわりの調和を壊し自分が苦しみ

うまくいかなくて充実感を得られない人生は、自分に対してもまわりに対しても、嫌な気分をつくります。

そういう人は、自分の失敗を他人や社会のせいにして。
そうしてまわりの調和を壊し、反作用で自分が苦しむことになるのです。

個人が充実感を感じるか不満を感じるかによって、
社会の平和は左右されるのです。

「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、五反田校、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
Tel.03-3659-7703 Fax03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

