



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07月08日 第926号「週刊五十嵐レポート」

百聞は一見にしかず(その2)

日本経済新聞社主催の北京チャイナ・テック視察にユニコーン企業(企業評価額が10億ドル以上の非上場のベンチャー企業)の見学があった。

1社目は「快手(KUAISHOU)」。

中国、アジアで急拡大のショート動画投稿アプリ大手。ユーザー数は約7億人。テンセント、バイドゥが出資。日本でも「Kwai」で展開中。3年前まで従業員は200人。今は5,000人に膨らんだ。7割がエンジニア(平均年齢30歳)。たった3年で従業員数が25倍に。大学のキャンパスを思わせる7棟のオフィスビルが立ち並ぶ。中にはスポーツジムやコンビニ(ローソン)などがある。成長スピードが半端ではない。

2社目は「メグビー」。世界トップクラスのAI開発会社。顔認証システム「Face++(フェイス・プラス・プラス)」はキャッシュレス決済や送金サービスの本人確認、交通渋滞や不正の監視システムなどに幅広く導入されている。中国の金融機関の8割は同社のシステムが導入されている。

学校では、先生と生徒のコミュニケーション、教育の質向上に顔認証システムが導入。中国では生徒の数が多く、先生が生徒の顔と名前が覚えられない。顔認証システムを使うことによって、どんな生徒が出席しているのか、どの生徒が何回挙手をしたか、寝ている生徒はだれか、これらを踏まえて授業の質を向上させている。

ユニコーン企業だけあって、資金は潤沢にある。それで多くのエンジニアを抱えて、中国13億人の市場を押さえるべく、人員と時間と資金を投入している。強い競争相手もあり、競争は熾烈。中国では「9・9・6」と言われる。午前9時から午後9時まで働き、週7日のうち6日は勤務。高収入だがハードワーク。

2社とも急成長企業。数字は非公開だが、2社とも黒字になっていない。日本と違い「利益」という概念が弱い。まずマスマーケットを押さえる。利益は二の次。スタートアップ企業の話でも市場を押さえるために安く提供することを中心に考えている。日本企業で、同じ土俵で戦ってはたまったものではない。

中国では、「強者の戦略」が主力。「赤い海」に巻き込まれないようにと肝に銘じた。

ちよつと
気になる出来事

短い北京の滞在であったが、多くの人がシェア自転車を利用していた。現在の中国におけるシェア自転車事情は、参入した企業の多くは資金不足に陥り、経営破綻もあり、アリババの支援を受けている「ハローバイク」と「モバイク」の2社になった模様。シェア自転車は落ち着いてきた。

中国のベンチャー企業は多産多死。参入企業が多い分、競争は激しい。淘汰される企業も多い。日本より進んでいるならば、これらを学び、日本市場ではどうするか考える。

日本のシェア自転車は、中国企業が参入して、日系企業と提携したが、中国が不振になりすぐに撤退した。メルカリも撤退。どこが残ったか。

NTTドコモ傘下の「ドコモ・バイクシェア」がある。東京都内でシェア自転車の利用が急増中。ドコモ・バイクシェアは千代田区、港区、中央区の都心部を含む11区から事業を受託している。このエリアには7600台置かれ、1日3万回を数す利用がある。(6月15日付、日経新聞より) 戦略社長塾銀座校の曲淵税理士事務所でも活用している。

他の事業でも中国を学び、日本独自の事業展開をする工夫はありそう。



一口メモ
知識

自分で吟味して納得する

真理だからといって、

ブッタの教えをそのまま鵜呑みにする必要はありません。

疑問があったら、納得いくまで調べて、吟味すればいい。

それが仏教的な態度です。

もし自分に理解できないと思ったら、そこは保留すればよいのです。

学び続けて、能力が向上すれば、仏説はすべて真理であると、

自ら発見できるときが来るのです。

世間のことも、仏教の学び方を応用して勉強してみることです。

世間の知識が真理とは限らないから、客観的・科学的に調べた結果、

間違いが明白になったら、それを捨てる勇気を持ちましょう。

「ブッタの教え一日一話」(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。

㈡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 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

