

## インターネット・ビジネスウェイ

(新しい道の通り方を模索する)

インターネットがビジネスに直結するという認識は、恐らく誰でも持っているのではないだろうか。現に、インターネットの各サイトには、実に様々な商売が展開されている。

ざっとあげてみると 物品販売 情報・画像提供 ネットワーク関連 サイドビジネス 人材募集 FC・代理店募集 各種予約 等々。私も時々探訪してみるが、しかし魅力あるサイトは少ない。そして私の知る限り、ビジネスとして成り立っているサイトは少ないようだ。

私がインターネットを利用する場合、今まで述べたように 電子メール 情報収集が利用の大きな目的である。だから有料サイトを覗いてみたり、あるいはお金を払って何かを買うというのはかなり限定的である。

実際、私が定額料金を払って見ているサイトは一つしかない。年間12,360円払って日興証券のインターネット・ホームトレードワンののを見ています。そして今までお金を払ってインターネットで買い物をしたことは2回しかない。それは、書籍と名産品である。また、買いたい欲しいと思ったサイトは数える程しかない。だからインターネットで商売が成り立つには、魅力あるサイトを作る工夫とアイデアが必要であろう。

それは一寸考えればすぐ判る。インターネット上で買い物をするとすれば、それは 近くの店で手に入らない物が簡単に手に入る 価格が相当に安い 商品が豊富ですぐ探せる、等々のメリットがなければならない。

そしてそうしたメリットを出せるのがインターネット上の店舗である。インターネット店舗の特性は、「時間」と「空間」という現実世界の制約がないということである。24時間365日オープンしており、しかも自宅にいながら訪問できる店舗、店主側から見れば在庫も不動産も持たずに限りなく商品を表示でき、しかもコストが安い。だからインタ

ーネット店舗が急増したわけだ。

しかし、現実はそのほど甘くない。そうして開いた店舗に誰が訪れてくれるのだろうか。魅力ない店舗は見向きもされないで消えてゆく。それは現実世界の店舗と同じである。成功しているインターネット・ビジネスが少ないのも当然だろう。

インターネット店舗は、通信インフラの低価格化とその特性から、立ち上げ費用は現実世界に店舗を開くこと等と比較すれば格段に安い。また、アイデアや工夫・想像性といった領域が成功を左右する要素であることから、資金力や組織力もあまり関係がない。だから極端なことをいえば誰でもインターネット・ビジネスに参入できる。

しかし、それだけに成功へのハードルは高いと思うべきであろう。

いま成功している(と思われる)サイトは、書籍販売 パソコン関連販売 予約サービス(ホテル、航空等) アダルト関連 広告 名産品・特産品販売等であるようだ。

例えば私も利用したことのある書籍の購入であるが、現実の店舗では有り得ない位の種類の本があって、しかも簡単に探し出せて、いつでも自宅から注文できる仕組みになっている。品切れや「そんな本置いていません」という事もない完璧な書店なのである。もちろん配送してくるまで一週間程度の時間がかかり配送料もとられるが、本屋に探しに行く手間を考えれば高いとは思わない。目的買いには格好のスタイルで大いに繁盛しているという。

要はインターネットの特性を上手く活用して創意工夫しているサイトが成功しているようだ。こうしたインターネットをどう使うかはソフト力がものをいう世界であり、必ずしも大企業が有利ではない。中小企業にも十分チャンスはあるように思われる。