

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)

米国ではクリントン大統領が先月、一般教書で「2000年までに全ての教室をインターネットに接続する」と表明した。情報化は企業だけでなく学校にも広がろうとしている。

7年遅れと言われている日本でも、パソコンの販売台数がテレビを追い抜こうとしているし、インターネット利用者も500万人を超えた。このオープンなネットワークが日本の構造改革を促がす可能性を秘めている。

米国企業の競争力回復は90年代前半の徹底したリストラによるものと言われているが、それを可能にしたのが情報化投資である。リエンジニアリングという言葉が一時流行ったが、そこでのキーワードはアウトソーシング(業務の外部委託)であり、パソコンとネットワークで代替え出来るものはドンドン代替えした。そして組織のスリム化フラット化と意思決定の速さを獲得し、収益性を高めた。

日本企業もこの流れを追いかけよう。追いつけなければ国際間の競争に負けてしまうから好むと好むまいとやらざるを得ない。

来年には為替規制が撤廃される。金融部門を中心に国外の強い企業との競争にさらされ、今まで国内で通用した価格やマネー・ルートが根本的に変わるだろう。そうして経済の根幹である金融システムの革命的変革が始まる。

そこで目指されるものはホワイトカラーの生産性向上であり、そのキーワードはネットワークとアウトソーシングになるに違いない。

インターネットは、今は未だ模索の段階にある。様々な試行錯誤が繰り返されるだろう。しかし、このオープンなネットワークは社会経済の仕組みを大きく変える(と思う)。

それは金融システムを変え、通信システムを変え、事務システムを変える(と思う)。今私達は大きいなる変化の波の中にいる。そして、変化の時代はチャンス時代である。リスクを取ってチャレンジする人には、面白い時代が到来している。

反面、既存のシステムに基盤をもつ企業や人間にとっては過酷な時代かもしれない。江戸から明治に移行したとき、最も打撃を受けたのは前時代

の主役である武士であった。私達は武士にならないよう自戒しなければならない。

最後にインターネット・ビジネスで有望な分野とインターネットの普及により衰退するビジネスを私の独断と偏見に基づき書いてみたい。

《インターネット有望分野》

1. 物品宅配販売...事務用品、産直品、名産品、中古車、パソコン関係、
2. 金融...ベンチャーキャピタル、ファイナンス、エンジェル、投資信託、
3. 不動産...空室情報、物件・価格情報、
4. 予約サービス...チケット、JR、航空、ホテル、スポーツ、
5. その他...情報有料提供、宅配業、ネット教育、通信、

《衰退するビジネス》

1. 系列で商売をするビジネス
2. 卸売業
3. 事務用品小売、産直・名産品・生鮮品小売、本屋(除く古本屋)等インターネットで代替えされる小売業

米国では「デル」のインターネット店舗に毎週22万人もの人が訪れ、1日の売上が円換算で1億円を超え既存のパソコンショップに衝撃を与えているという。

こうした《コスト・パフォーマンス》《利便性》で優位に立つネットワークビジネスは、既存の秩序に波乱をもたらす反面、経済に新たな刺激と活力を与える役割を果たすことになる。

これまでインターネットのいい点だけを書いたが、もちろんいい事ばかりではない。最も心配な点は、機器を通しての接触が齎す人間性の欠落だろう。だからこれまで以上に人と人との触れ合いがより重要となるだろう。そうした触れ合いを目指すビジネスが、本当は最も有望なのかもしれない。

了