

## ■第2部 流通・小売業 地方(立地するマーケット)再生へのコラボレーション

### — 物売りからの脱却 基幹産業としての機能確立へ —

#### 第11回 さまざまなチャンスと脅威

##### 1. 新しい世界への入口

###### (1)アフィリエイト、ドロップ SHIPPING、....

日本経済新聞に「アフィリエイト」で1ヶ月に千数百万円を売上げ、数十万円の収入を得ている人の記事が出ていた。

「アフィリエイト」とは、自分のサイトやいろいろな商品を販売しているサイトで、その商品の特徴、商品に関する使用感、メリット・デメリットなどの紹介を行い、自分の紹介記事を通して商品購入が発生した場合に一定の手数料(通常、商品代金の一定パーセント)が得られるという仕組みである。

試しに Google 検索で「アフィリエイト」という言葉を検索すると8,830万件もヒットする。すでに新しいビジネスの形態とは言えないほど一部では認知され、一般化している。昨年あたりからパソコン関連の雑誌にもずいぶん採りあげられる機会が増えている。ムック本も何冊か出ているから、言葉だけでも知っている人はいるだろう。

さらに最近では、「アフィリエイト」の次に来る新しいビジネスの形態として「ドロップ SHIPPING」なるものが注目されている。

「アフィリエイト」が商品の紹介によって手数料を得るのに対して、「ドロップ SHIPPING」は自ら販売サイトを運営することで商品販売そのものを行う。

ドロップ SHIPPINGを運営する Web.サイトの会員になることで商品販売サイトを立ち上げると、運営会社が提供する商品メニューの中から自由に商品を選択して自分のサイトで販売することができるようになる。あらかじめ商品メニュー、商品原価などは決まっているが、その中から品揃えや売価、売り方などは自由に決めることができるので、自分でいろいろと工夫しながら、お客にアプローチすることでできる。

商品が売れると運営会社が商品配送や代金回収の代行を行うので、一切在庫を持たず、商品配送や代金回収の仕組みを持たなくても容易に店舗を運営することができる。ある意味では、チェーンストアの本部と店舗の関係のようであり、会員は商品を販売することだけに集中することができる。大きな違いは、個人が会員となってインターネット上に店舗を作るためレベルはマチマチとなるだろうが、ほとんどコストをかけず、しかも立地にこだわることなく無数の店舗を作ることが可能となる点である。

企業と違い、さまざまな知識・経験・才能を持つ個人が参入することが考えられるのでどんなアイデアが飛び出すか、人員が固定される会社組織よりも意外性、可能性が期待できる。

また、個人としても、大きな投資やリスクを持たずに商品販売サイトに参入することができるので主婦のアルバイトなどの他、実際に小売に携わる人が経験やノウハウを活かした(実際の店舗とインターネットは全く異なるので何処まで通用するかは疑問だが、応用できることは多いはずである)セカンドビジネスとして参入する可能性もある。

アフィリエイト同様に Google 検索で「ドロップ SHIPPING」という言葉を検索すると262万件ヒットした。アフィリエイトと比べるとまだまだ30分の一と少ないが、おそらく半年以内にアフィリエイト並みになることは間違いないだろう。

## (2) mixi

mixi は、SNS(social networking service)を代表するサイトであり、2006年7月24日現在で会員数は500万人を突破している。

会員の内訳は、女性50.5%、男性49.5%。20代62%、30代22.9%、10代8.5%、40代4.6%、50代以上2%というように8割以上を20代、30代が占める。

パソコン版月間61億ページビュー(page view アクセス数を数える単位の一つで、サイト一つへのアクセスではなくページ一つへのアクセスを一回と数える)、モバイル版月間12億ページビューを誇り、ログイン率(72時間以内に最低1回アクセスする比率)7割をキープというように会員達にとっては日常的なコミュニケーション空間となっている。

SNSは、参加者が互いに友人を紹介しあって、新たな友人関係を広げることを目的に開設されたコミュニティ型のWebサイトであり、近年急速にその数増やしている。インターネット(Google検索)で「SNS」という言葉を検索すると3,130万件のヒットであった。「既存の参加者からの招待がないと参加できない(身元が確認できる人)」というシステムが安心感につながり、急速に会員数を増やしてきたが、誰でも自由に参加できるサービスも増えている。

SNSはmixi、frep(ライブドア)、So-net SNS、GREE(個人サイトからスタート30万人)などの他、ペット、サッカー・フットサル、格闘技、音楽、就職活動、育児に関する相談のコミュニティ、アキバ系のためのSNSなどジャンルごとに細分化して多種多様である。

重要なことは、mixi だけですでに500万人もの会員が存在し、そこでは同じ学校の卒業生や同じ趣味をもった人達を募ったコミュニティが次々と誕生し、さまざまな情報交換が行われている、という事実である。

このような規模、しかも参加している人達の属性が明確になっている母集団は、マーケティングに活用すればとても有効であるし、明確な意図を持って対応すればさまざまなビジネスの可能性を秘めている。すでに目ざとい人達は、次代ビジネスのビッグチャンスとしてSNSに注目し、大手を含めて参入が盛んである。

## 2. 浦島太郎

このような世界は、インターネットの世界ゆえ、なかなか目に見えづらく、知っている人はそれなりに知識を持っているが、知らない人は全く知らないという状況にある。知らないという人の方が圧倒的に多く、まだ一般的ということではないのかも知れない。

しかし、このような構造こそが『現在の特徴』と言ってもよいだろう。

次から次へと現れては進化するビジネスに関する情報も、一部の人達の間ではいつまでか当たり前のことであり、日常会話の一部でしかない。

一方、全くかけ離れた生活を送っている人達にとっては、別世界の出来事であり、全く想像もつかないどこかよその国の出来事のようにしか聞こえてこない。

しかし、我々の目には見えないところで、状況は確実に、しかも物凄いスピードで変化していることだけは確かである。インターネットという目に見えない、しかも自分の生活空間とはかけ離れた世界で状況が変化するために、表面に表れている現実の世界は今まで通り何も変わることなく、時間だけが流れているように見える。

先回採りあげた「ワーキングプア」が十年単位の時間の流れ、しかも実態が見える現実の世界の変化についてこれなかった人達の話であるに対して、これからはもっと短

い数年という単位、しかもインターネットという目に見えない世界の出来事がいつの間にか現実の世界に大きく影響を与えて実態そのものを変えてしまうようになる。

自分が知らないうちに世界が全く変わって今という現代版浦島太郎をたくさん輩出することになるだろう。

物語では、浦島太郎は一人ではないが、現状では圧倒的多数の人が『浦島太郎』のような状態にある。ただし、それもあと何年で状況が逆転するかは分からない。皆が分かっていないから自分も多数派と考えていると、気がついたら自分だけ取り残されてしまったということも十分に起こりうる現象である。

いつまでも変わらずに頑張り続けていれば「浦島太郎」状態に陥ることは仕方のないことである。

周囲を見る限りでは、いま小売業で特に心配されることは、たくさん浦島太郎が生まれつつあることである。

ある経営者は、店長クラスにアフィリエイトやドロップ SHIPPING を実践することを勧めている。自分が興味のある商品を紹介したり、商品販売サイトを運営させたりすることによって経験として身体で理解させようと考え社員に提案している。やはり変化のスピードを考えた時、身体で経験的に理解しないと分からないことは実践するしかない。

### 3. 価値基準の変化

「遊び＝悪いこと」「勉強・仕事＝良いこと」という価値観は世界的にも勤勉といわれる日本人にとってアイデンティティーとも言える重要な価値観である。

母親が子供に「遊んでいないで勉強しなさい」というのは、いたって当たり前のことであり、日常的に見受けられる光景である。

しかし、現在世の中が向かっている新しい世界を見る限りでは、自分の興味のある世界、趣味の世界と言ってもよい世界(＝独自の知識・経験・価値観、プロフェッショナルとしての知識・経験・ノウハウなど)を持っている人ほど状況に対する理解力に優れ、物事に対しても創造的に対応している。筆者の周りにも「仕事を遊んでいる人達」がたくさんいる。普通の人とは異なる多くの知識・経験・ノウハウを持ち、物事を見る観点も全く違う。

特に勉強しているわけでも仕事をしているわけでもなく、ただ興味があるからいろいろな知識が自然に入ってくるし、面白いから何をやっても苦にならない。追求すればするほど面白くなるから、さらに知識や経験が深まる。

本を読身、テストで高い点数を取ることが勉強ではない。我々の周りには実に多くを学べるさまざまな事象がある。そのことに気づきさえすれば、フィールド(現場)はとてもすばらしい教室であり、実験室である。しかも、現在のように全てが大きく変化する時代には、これまでのように決まった答えなどはないし、教科書もない。

何も新しいことにトライせず、ただ一生懸命やっているだけではワーキングプアに陥ってしまう。

新しい世界への入口は目の前にある。一步踏み出すことができるかどうかで全てが変わるだろう。2つのグループのどちらに入るかは、経営者の行動が決めることになる。

削除: .

削除: .