

「インターネット革命は幻か？」

経済学部 教授
谷口洋志 先生 ご紹介



学生時代から「本の虫」という言葉がぴったりの谷口先生、お小遣いの多くを本に費やした貧乏学生だったと自らがおっしゃるとおり、研究室には専門分野の本だけでなく、いろいろなジャンルの本が沢山あることを、私は見逃しませんでした。本と言えば、情報の伝達手段という意味では、最もアナログ的な紙媒体です。そんなアナログ的な媒体が大好きな先生からいただいた、今回の「インターネット革命は幻か？」というタイトルを想像すれば、デジタル媒体への疑問に違いないと思いきや・・・。お話をお聞きするうちに、これからご紹介するAmazon.comが、「本の虫」先生をどれだけ満足させているかが伝わってきたのです。「インターネット革命は幻ではない。」そんなメッセージがにじみ出てくるような、谷口先生との番組づくりでした。ITという言葉が日常用語のように使われ、電子商取引がいろいろな問題を抱えながらも動き出した21世紀、「本」から始まった新しいビジネスが、どんな形で新たなビジネスを作り上げていくかを先生と一緒に考え、楽しんでみたいと思います。

(広報課 渡辺記)

1 インターネットで書籍を注文する

- (1) インターネット上で書籍・CD・DVD・家電製品などを販売するアマゾン・ドット・コムに接続する。
- (2) 欲しい書籍を検索する。
- (3) 書籍の注文をする。支払いは、クレジット・カード。
- (4) 注文確認のメールをみる。
- (5) 同じ書籍が日本の洋書店ではいくらで売られているか？(紹介のみ、映像なし)

2 アマゾン・ドット・コムの紹介

- (1) 創業 1994年7月
営業開始 1995年7月
- (2) 本社 ワシントン州シアトル
- (3) 経営者 創業者・CEO ジェフリー・ベゾス プリンストン大学出身の秀才
- (4) 取扱商品 書籍・CD・DVD・ビデオ・おもちゃ・エレクトロニクス・ソフトウェア・ビデオゲーム・日曜大工・オークション
- (5) 売上 17.9億ドル(2000年1月～9月)
利益(損失) 累積赤字8.66億ドル(同)
- (6) 利用者 200カ国以上、2900万人(2001年2月現在)
- (7) 株価 2000年1月25日20～22ドル(過去1年間最高約86ドル、最低約14ドル)

3 アマゾンについての疑問

- (1) なぜアマゾンという名前なのか？ 英語はABCからはじまる
- (2) なぜワシントン州シアトルを拠点としたか？ 欲しい人がそこにいる
- (3) なぜ営業開始までに1年かかったのか？ 人を雇い、作戦をたてるための時間
- (4) なぜ書籍から手を付けたか？ インターネットに最も向いている商品
- (5) なぜアマゾンはつぶれないのか？ キャッシュ・フロー（手元現金）
- (6) なぜアマゾンが注目されるのか？ リピーターはなぜアマゾンから購入するのか？
青年は荒野をめざす（アマゾンの徹底的なサービス精神）

4 アマゾンの登場に既存の書店はどう対応したか バーンズ& ノーブルのケース

- (1) バーンズ& ノーブルの横顔 全米1,000店舗の世界最大書店ネットワーク
- (2) なぜバーンズ& ノーブルはインターネットに進出したか？ 余裕から焦りへ
- (3) なぜバーンズ& ノーブルはアマゾンに水をあけられたか？ 二番煎じ
- (4) バーンズ& ノーブルはどのような対抗策をとったか？ 取次支配、ベルテルスマンの資本参加
- (5) バーンズ& ノーブルはアマゾンとどこが違うのか？ 物理店舗との競合

5 アマゾンの日本進出

- (1) アマゾン・ジャパンのスタート 2000年11月1日
- (2) なぜアマゾンは日本に進出したのか？ 巨大マーケットと自信
- (3) なぜアマゾンは日本で書籍の割引ができないか？ 日米の違い1：再販制度
- (4) 日本の書店はアマゾンはどう見ているか？ 日米の違い2：流通制度
- (5) 米国アマゾンと日本アマゾンの違い？ 日米の違い3：税制

6 アマゾンの教訓

- (1) インターネットは、顧客重視のワン・ツー・ワン・マーケティングを可能にする。
消費者の利益を徹底的に考えたビジネス。
- (2) ワン・ツー・ワンの落とし穴 プライバシーの侵害。
「消費者のため」であるはずが、「プライバシー侵害」につながる危険性。
- (3) インターネット・ビジネスは、考え抜かれたアイデアによって可能になる。
単なるアイデアでビジネスは成り立たない。知性・論理性・ベンチャー精神が不可欠。
- (4) インターネット上でブランドを確立することが不可欠である。
中小企業が世間から認知してもらうために。
- (5) 顧客データは、あらゆるビジネスのベースとなりうる（データベース）。
「CDお安くしますよ」 アマゾンCEOベゾスからの電子メール。
- (6) インターネットだけでは、ビジネスはできない。
巨大物流拠点創設の意味。クリック&モルタルの重要性。バーチャルとリアルの両立。



アマゾン・ジャパンの長谷川社長へのインタビューをする 谷口先生