

# ASK ニュース

Vol.0247

2017年4月10日(月)

担当：MS事業部 三宮

〒460-0002

名古屋市中区丸の内 3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル 1F

ASK 税理士法人

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

## これからの 経営戦略

### はじめに

昨今のめまぐるしいAIの発達により、F i n T e c hやI o Tに代表されるような新しい仕組みが次々と生み出され、我々を取り巻く環境は一変しています。この潮流を危機ととらえるかチャンスととらえるかでこれから生き残れる企業になるのかそうでないのか分水嶺になると思います。

そこで、我々がどのような戦略を今後 10 年間で取れば良いのか世界のトレンドを踏まえて少しお伝えをしようと思います。

### 物を売らない

21世紀の時代は、物を売らない時代だと言われています。車で有名なフォードもモビリティサービス事業に大きく舵を切っています。

例えば、フォードが預かっている膨大な量の走行データを駆使して事故が起こりにくい自動運転技術の開発や燃費の改善などにビッグデータを活用してもらうサービスを提供しています。

フォードは既に車という物を売る商売からビッグデータを使ったノウハウというモノを売る商売に転換させています。

### 余っているモノを使う

もう一つ 21 世紀のトレンドとして、アイドリング（余っている資産）産業があります。

その代表格が民泊です。日本は法整備が遅れているため民泊はこれからの産業ですが、海外では当たり前です。余っている個人の部屋を日本に遊びに来る海外の旅行者に対して有料で貸し付けることを民泊と呼びます。

また、カーシェアリングというものが流行っていますが、車のシェアだけでなく今は、駐車場のシェアもあります。例えば、日中仕事で会社に行くため自宅の駐車場が空いています。その日中の空いている時間帯だけ他人に駐車場を貸すのです。

さらに、自宅や会社の軒先も商売になります。都心のビジネス街は、ランチをするのも一苦勞です。そのビジネスマンに向けて弁当を売る場所として弁当屋にビルの軒先を貸すのです。

### おわりに

いかがでしょうか。まだまだたくさんある事例のほんの一部をお伝えいたしました。21世紀のキーワードは、「見えないモノを売る」「余っているモノを使う」です。

AIの発達により機械が出来る事が昔以上に増えています。仕事が機械に取って代わるという危機が目の前にある反面、これらを駆使することにより、今まで不可能だった事が比較的簡単に出来るようになっていきます。これらが、これからの皆様の経営のヒントになれば幸いです。