

ASK ニュース

Vol.0257

2017年6月19日(月)

担当：MS事業部 三宮

ASK コンサルティング株式会社

〒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

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

<http://www.ask-consult.co.jp/>

プラットフォームから 生み出される富

はじめに

ASKニュースをご覧の皆様は、プラットフォーム戦略というものをご存じでしょうか。

プラットフォーム戦略とは、数々の関係者を一定の「場」に乗せ、マッチングや集客など様々な機能を提供し、顧客との間に強いコミュニティを形成するための戦略のことを言います。

簡単に言うと、顧客に対してみんなでいろいろなサービスを提供していきましょう。でもそれを切り盛りするのはうちですよ。という考え方です。

プラットフォームを制する者が世界を制するというぐらい近年では重要な考え方なので皆と一緒に考えていきましょう。

プラットフォームの成功事例

①iTunes

今や知らない人がいないくらい普及しているiPhone。このiPhoneで音楽を聴くためのダウンロードツールがこのiTunesです。今までレコード盤やLD、CDといったハードウェアの形態で流通していた音楽コンテンツをインターネット上でデータという形態で流通させた先駆者です。

②楽天市場

言わずと知れた日本最大のインターネットショッピングモールです。デパートでは、楽天市場人気ランキング上位のお店の物産展が長蛇の列を作り出すほど影響力が大きいです。

楽天市場は、オンライン上の仮想商店街を提供するというプラットフォーム戦略の典型的な成功例です。

コミュニティを形成するツール

どんなにインターネットが発達しようが、結局は、インターネットを使っているのは人間です。やはり、プラットフォームが成功するためには人を掴まなければならないし、成功しているプラットフォームのほとんどが人と人を結びつける道具としての機能を持っています。

また、プラットフォームを通じて既存の不満やイライラを解消することが出来ることもプラットフォーム戦略の成功の鍵と言えます。

おわりに

一企業では成し遂げられない価値を共に創造することができるのがこのプラットフォーム戦略です。顧客の信頼関係を得ると同時にプラットフォーム参加企業との信頼関係も強いものでなければなりません。これからの時代は、「競争」ではなく「協創」が重要なテーマになっていくのではないのでしょうか。