

業界再生 = (経営+IT) × 改革メソッド

— 活かす IT・伸びる経営

経済産業省推進資格 IT コーディネータ 天川 龍介: r y u @ g l a s y s . c o m

NGN & Web 2.0

景 気も安定してきました。皆さん、夏商戦は如何でしたか？最近では、売れている店とそうでない店の差がひどくなっていく二極化の状況が明確になってきたようです。何度も書きますが、「今までどおり」「マーケティングなき啓蒙」「高価格維持」は通用しません。消費者に対し、自店は何を提供しているのか？ あらためて考え直してください。



まずはNGN

さて、今月は夏休み中でもあるので、ちょっと専門的で未来的なことを書きます。少し難しいかもしれませんが、時間のある時にゆっくり読んでください。

NGN (next generation network) その名の通り、次世代ネットワークの意味です。

通信業界では、これらの標準化をめぐる様々な動きが見られますが、ユーザーから見ると50年から100年

に一度のネットワーク改革と捉えることができます。

ご存知の通り、現在の電話網は約50年前に確立されたもので、交換機を使って通話を切り替えることで成り立っています。皆さんがインターネットを使われる際も、この通信網を利用し、その上にIP (インターネット・プロトコル) を乗っけるカタチをとっています。つまり、インターネット時代といっても、その土台になる通信網は50年前のものなのです。

NGNは、この土台を取り替える話です。単純化すれば、皆さんの家に来ている電話線が初めて新しい別のもので入れ替わると考えてください。では、それで何がかわるのか？

皆さんは、不思議に思ったことはありませんか？ これだけ携帯電話が普及しているのに、自宅の電話番号と携帯の電話番号が一緒にならないのか？ なんて別々の料金を払わなければならないのか？

答えは通信網の違いです。携帯網は、それ以前にあった電話網とは全く別で作ってしまったので、融合なんぞ最初から考えてなかったのです。今にしてみれば「何だソレ？」と思われるかもしれませんが、携帯電話がこれほど普及するとは誰も思わなかったのです。

NGNができると、これが融合します。現状では、例に挙げた電話と携帯以外にもたくさんの「網」と呼ばれるものがあり、相互に乗り入れることが面倒な状況にあるのですが、これらもひとつの標準の上に乗せてしまおうと

しています。

するとどうなるかという、電話・携帯・映像配信・WEBなど通信サービスと呼ばれるものが、ひとつのサービスとして同じ土台の上で動くことになります。

経営にも影響あり

NGNが動き出すと、経営にも影響が出ます。後述のWeb 2.0に代表される情報交換が活発化し、携帯電話であるゆる情報を簡易に安価で手に入れることができるようになります。

現在でも、消費行動はWebに大きな影響を受けていますが、これが決定的になります。極論すると、すべての店が、消費者によってランキングされるようになります。その逆を言えば、ランキングもされない(比較情報が無い)店舗は、誰も使わなくなります。

業界内・社内ネットワークも激変します。専用線を含めた通信料が下がるので、店舗群を常時ネットワークで繋ぎ、会話も会議も全部TV会議システムを使用。電話代、出張費は激減します。

POSデータもリアルタイムで集中サーバに配信されます。またその逆に商品情報、マスターなどを瞬時に行渡らせることもできます。考えてみてください。新製品発表と同時に、全店舗のPOSにマスターと商品情報が配信され、次の日から売れ行きがわかる状況を安価で作るベースができるのです。

NGNが動くと、ユーザーから見れば新しく大変使いやすい安価なネットワークができることになります。これは、50年前に電電公社が全国電話網を構築したのとはほぼ同じインパクトを与えます。

Web 2.0

ウェブニーテンレイ、もしくはニーテンゼロと呼んでいます。なんじゃい、また新しいWebかと思われました

か？ (そうそう、ちなみにWebという言葉は標準語になりました。その証拠にTVCMで多用されています。よって、当連載でも以後の説明はしません)

Web 2.0は特定サービスの名前でも、規格の名前でもありません。Webの使われ方に変化が現れているので、その新しい動きを代表する概念全体を指したアヤフヤな言葉です。では、何が違ってきたのか？ 皆さんに関係しそうなところだけピックアップします。

Webは現在でも「ナレッジ(知識・知見)の塊」と言われますが、これの様子が変わります。

これまでは、ナレッジをもっているヒト(学者・専門家・企業)がWebサイトで発信することが中心でしたが、これに素人が参加してきています。メディアとしては、「ブログ」「SNS」が代表です。

素人が考えたこと、体験したことがナレッジとして検索可能になりつつあります。これは電子的クチコミとも呼べるものです。これがどのように影響するかというと、これまでは専門家が、プロが良いといった物が良い商品でしたが、これからは、素人の多くが良いといった物が良い商品として売れます。

もうひとつ、Webが共有プラットフォームとして確立しますので、コンテンツ・ソフトウェア・情報すべてが

Webの上で動くようになります。単なる情報共有ではなく、業界全体がひとつのシンジケート(結社)として働くベースを作ることができます。

スムーズな企業連携、企業連帯は経営成熟度でも高度な取り組みと位置づけられますが、それをやるための土台はできつつあります。これからは、情報だけではなく、システムそのもの、重要なマスターまでも共有していこうという動きが出ます。そうすることが、企業の競争力強化に有利であるという共通認識だからです。(これは国際的な経営常識です)

公開せよ

さて、ここで言うことはミミタコでしょ？ Web 2.0に限らず、世界はオープン、連携という方向です。

閉鎖的・変化が乏しいという言葉は、ほとんど「死」を意味します。素人・消費者が評価できない商品は売れる原因を奪われます。企業連携できなければ、効率化・合理化は夢のまた夢です。

まずは情報公開です。こんなことは、一般的業界で10年前に済んでいることです。冗談抜きで、この業界は遅れています。でも、まだ遅れているだけです。遅きに失する前に動いてください。

天川 龍介

1956年生まれ

眼鏡小売業界経験は16年

店頭販売はもとより、チェーン店

本部にて販促・営業企画を担当

POSシステム開発プロジェクト

リーダー

現在、合資会社グラス代表

1997年上級システムアドミニ

ストラータ合格

2002年ITコーディネータ認定・

同インストラクター

HP=http://www.glasys.com

