

流通とSC・私の視点

2021年1月12日

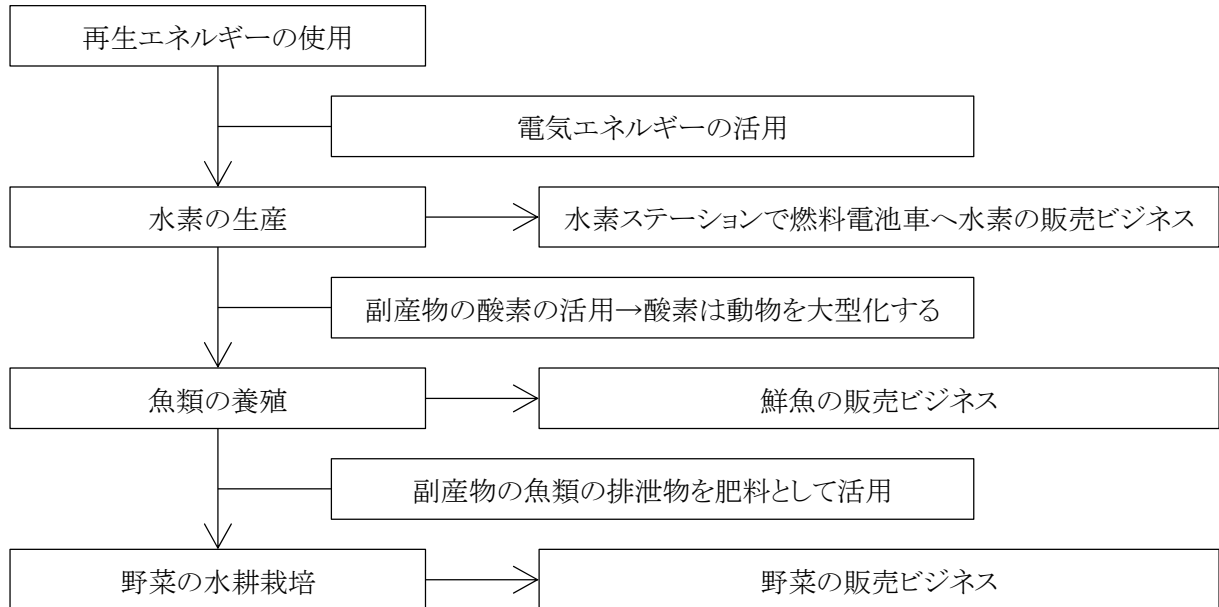
視点(2404)

水素生産とアマゾンと一石三鳥!!

(研究思考と成果の概念編)

1つの行動が周辺に波及して、次の成果や次の成果を生むことを一石二鳥あるいは一石三鳥と呼びます。日経新聞(2021年1月10日号)にIHI(総合重工業メーカー)が次世代型のエネルギーである「水素」を作る際の副産物を有効利用して一石三鳥の成果を目指す記事があり、流通業においても概念が応用できると思い掲載しました。

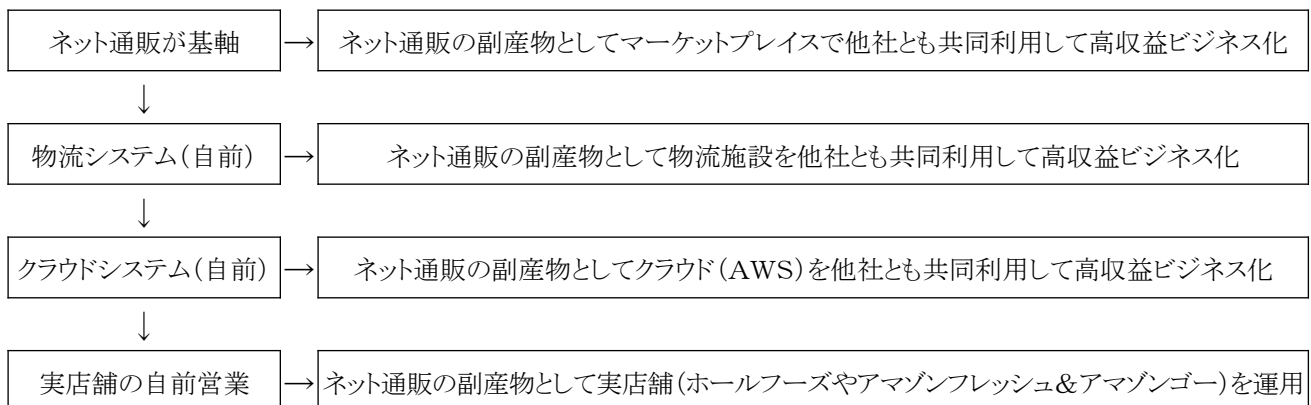
IHIの水素生産と副産物の有効利用システムは次の通りです。



すなわち、水素の生産・販売で基本となるビジネスを起こし、次いで鮮魚の販売ビジネス化、さらに野菜の販売ビジネス化を起こし、水素の大量生産や副産物の応用によって水素の製造コストを下げるだけでなく、副産物で付加価値の創造を行う一石三鳥のビジネスです。このシステムによる成果はシステムの完成度によるが、コンセプトとしては正しい手法です。

日本の生産性、特にサービス業は先進国の中で低い状態です。人口減少の中で生産性を1.5~2倍にすると、現状の人口のままGDPは1.5~2倍になります。その意味で一石三鳥によるコストパフォーマンス&タイムパフォーマンスは生産性の向上のためには重要な要因です。

参考までに、世界的かつ超大規模に一石三鳥どころか、一石四鳥のビジネスを展開している「アマゾン・ドット・コム」(以下アマゾン)の事例を示します。



このように、アマゾンは独自(自前)の施設を持ちながら、副産物として他社とも共同利用して一石四鳥のビジネスモデルを確立しています。一石四鳥は、収益向上と費用削減の一石二鳥の効果があります。

(株)ダイナミックマーケティング社⁺⁸

代表 六車秀之