

2017年、IoTが飛躍する年



IoTについて

IoT(アイ・オー・ティー)という言葉、まだ一般常識とまではいかないものの、ビジネスの世界では広く認知されるようになりました。

IoTは、Internet of Things(モノのインターネット)の略語です。パソコンやスマートフォン、サーバーといった従来のIT機器を超えて、あらゆるモノがInternetで繋がること・またその世界を意味します。

ITの登場で、劇的に変化した生活

生活のすみずみにIT(情報技術)が完全に浸透した今日では、意識している人は少ないですが、ITは私たちの生活を大きく変えました。スマートフォンを使って毎日音楽を聴いたり、映画を観たり、ネットショッピングをしたり、英会話の勉強をしたり、SNSで海外にいる友人とリアルタイムにメッセージを交換したり・・・これらはすべてITがなければ存在しなかった行動です。

ITは、情報伝達、情報処理の超高速化によってモノを調べる、知る、知らせるコストを圧倒的に削減し、人類を豊かにしました。

でも、ITが本格的に普及し始めてから、まだ20年なのです！

IoTで、世界はどう変わる

IoTによって、すべてのモノがネットで繋がる世界が現れます。

すでにビジネスとして企業が着手している分野もありますが、全く未開拓の分野も多く、それだけ新規ビジネスの機会が眠っています。

自動車を例にすると、現在、多くの乗用車・商用車にGPSやカーナビが搭載されていますが、あくまでも付加的な機材であって、ほとんどの「自動車」はネットには繋がっていません。

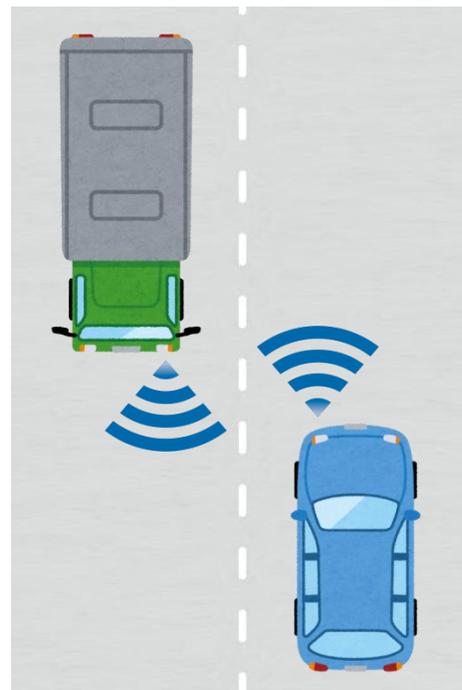
ドライバーが持つスマートフォンなどがネットに繋がっているだけです。

技術の進化と圧倒的なコストダウンによって、すべての自動車がネットに繋がると何が起きるでしょう。

すべての自動車がネットに繋がり、位置情報や走行情報を発信できるようになると・・・

- ・営業車両の位置情報から、より最適化された配車が可能に
- ・自動車の盗難が撲滅できるはず
- ・シェアライドが進むでしょう(過疎地域ではインフラ化の期待)
- ・自動運転技術の普及も加速するでしょう
- ・事故発生時、通報を待たずに救急車両が急行するかも？

これこそが、IoTの世界です！



ITマーケティング研究所の山岸です。ITの最新ニュースやビジネスに役立つ情報をお届けいたします！



～本格的な IoT社会を見据えて～

IT関連の製造業や通信産業に大きな需要が生れることは間違いありませんが、ITの時と同様、社会生活にIoTが浸透していく過程で、様々なビジネスが興り、また既存のビジネスから置き換わって行くはず

技術の進化を止めることはできません。新しい世界を見据えたビジネスを模索・構築していきましょう。

アイ・モバイル Business column

成長エンジンとして重視される「選択と集中」

バブル経済崩壊後の「失われた20年」、デフレで消費、需要が伸び悩む中、企業は生き残りを掛けてさまざまな戦略を実行してきました。企業の経営戦略の中でも、とりわけ重視され、また多くの成功を導いたと言われる経営戦略に「選択と集中」があります。「選択と集中」戦略がなぜ重視され、どのような果実をもたらすか考えてみましょう。

キーワード：「選択と集中」 Concentration in Core Competence

競争力のある事業を「選択」し、経営資源をその事業に「集中」投下する経営手法・戦略

1981年～2001年まで米GEを率い、「20世紀最高の経営者」と称されるジャック・ウェルチ前会長兼CEOが採用したことで広く知られる。元々は「経営学の父」ピーター・ドラッカーが提唱した理論で、ウェルチ氏はCEO就任後すぐにドラッカーに教を請い、ドラッカーのアドバイスに従ってこの戦略を採用、実行した。

強い分野に経営資源を集中投下

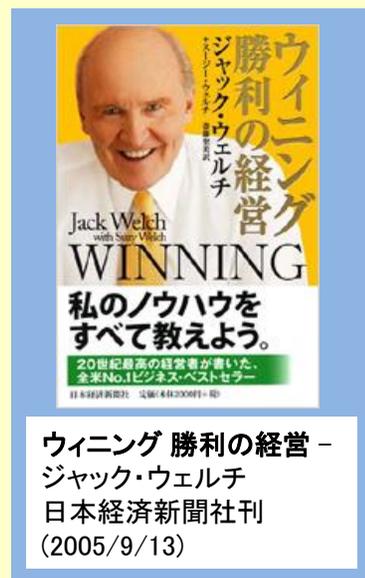
企業の規模に関わらず、企業の経営資源は有限です。しかしながら世の中を見回すと、収益性の高い部門の黒字を、赤字の事業やほとんど利益を生まない事業（多くは祖業であったりします）で吐き捨てている企業を見つけるのに苦労しません。株式市場に上場しているような大企業であっても、です。

「選択と集中」は、単なるリストラではない

ジャック・ウェルチは、46才の若さでGEのCEO（会長兼最高経営責任者）に就任すると、多角化していたGEの事業を「ナンバー1、ナンバー2戦略」に従って徹底的にリストラしました。そのため、「選択と集中」をリストラの大義名分のように捉える方もいますが、本質的な理解に誤りがあります。名経営者ジャック・ウェルチが、重視したのは「将来への投資」と「優秀な人材」です。たとえ収益が出ていても、ナンバー1またはナンバー2の市場シェアを取れない事業からは撤退する。その一方で、研究開発による将来への投資、教育研修による人材への投資は怠らない。黒字事業からの撤退など、通常は決断しがたいことですが、収益性が高い事業に集中するためにためらうことなく売却、撤退という**選択**ができたことも、彼の並外れた経営手腕を物語っています。

「選択と集中」の果実は、正しい投資を行えること

この戦略では、生産性が低く（＝競争力の低い）、将来的な成長性も乏しいビジネスに資源を投下することをやめ、強い事業分野に資源を集中投下します。さらに、未来のビジネスを切り開くために最大の経営資源である人への投資（優秀な人材の採用、育成）は怠らないことが重要です。不要な事業を清算し、優秀な社員を育てることで、GEを北米の電機メーカーから、グローバルエンジニアリングカンパニーへと大きく発展させた名経営者に学ぶべきところは多いでしょう。（や）



ウィニング 勝利の経営 - ジャック・ウェルチ
日本経済新聞社刊
(2005/9/13)

今月のお客様ホームページ紹介



歴史と風格をもった、博多随一の板前割烹の名店、「河庄」様。おもてなしの思いが、ホームページからも伝わってきます。

福岡中州に行かれた際は、ぜひ九州の新鮮な海の幸を着に美酒に酔いしれてみませんか。

板前割烹 河庄本店
福岡市中央区西中洲5-13
TEL 092-761-0269
<http://www.kawashou.info/>

ホームページのご相談は

提供実績
2.5万件



アイ・モバイルまで

当社（アイ・モバイル株式会社）ITマーケティング研究所は、ホームページを通じてお客様のビジネスを支援し、成功していただくための活動を行っております。

ご感想やご意見は下記メールアドレスまでお送りください。
marketing-pr@imobile.co.jp