

iPhone誕生10周年 – iPhoneが生みだしたもの



9月12日、米Appleは、4月から稼働した新社屋Apple Park内の「スティーブ・ジョブズ・シアター」にて新製品発表会を開催し、iPhoneの新製品、iPhone8/8PlusおよびiPhoneX（テン）を発表しました。

今年は、初代iPhoneが誕生してから10年という節目の年。偉大なデザイナーであり当代を代表するイノベーターであった故スティーブ・ジョブズを偲びつつ、iPhone誕生後の10年で世界はどう変わったか振り返ってみましょう。

Photo : iPhone 発表 – 2007年1月9日

初代 iPhone発表 – 伝説的プレゼンテーション（2007年1月9日）

今でこそ、iPhoneを知らない人はいない程、普及し、誰もがその恩恵を受けているスマートフォンですが、初代iPhoneが発表された2007年当時、私達が知っている「スマートフォン」、スクリーンをタップして様々なアプリケーションを自由に操作するコンパクトな電話機は存在しませんでした。スティーブ・ジョブズは、iPhone発表講演で「電話を再発明（Reinvent）した」と述べましたが、その後10年間に世界で起こった変化を見れば「携帯電話」の延長線上にはない革命がiPhoneによってもたらされたことが分かります。

iPhoneが生み、育んだモバイルIT産業

2017年9月末時点で、世界の上場企業時価総額ランキングを見ると、TOP5の全てがITまたはIT関連という凄まじい状況にあります。

ランク	企業名		2017年9月末 時価総額 単位10億ドル【円換算※2】	事業内容
1	Apple	アップル	796.06 B\$ [89.7兆円]	iPhone、iPadなどの製造販売
2	Alphabet	アルファベット※1	669.59 B\$ [75.5兆円]	検索エンジン最大手 収益の約9割は広告
3	Microsoft	マイクロソフト	573.74 B\$ [64.7兆円]	PC向けOS、ビジネス向けソフトウェア
4	Facebook	フェイスブック	496.24 B\$ [55.9兆円]	SNS最大手 広告が収益源
5	Amazon.com	アマゾンドットコム	461.81 B\$ [52.1兆円]	EC最大手 クラウドサービス急成長

※1 Alphabetは、Googleの持ち株会社。2015年10月に、Googleの親会社として再編した

※2 円換算時価総額 – 9月30日の三菱東京UFJ銀行の公示レート仲値(112.73)で算出

2007年の初代iPhone発表当時、Appleの株価は85ドル、時価総額は約626億ドルでした。iPhoneの成功がAppleを世界一の企業へ押し上げたことは言うまでもありません。また、比較対象として日本企業で時価総額トップのトヨタ自動車は、9月末の時価総額は約22兆円です。

米IT産業の事業規模が、如何に巨大か理解しやすいでしょう。

ソフトバンク 孫社長との親交

日本では、2008年のiPhone 3Gからソフトバンクが国内独占販売権を得て参入。iPhoneの独占取扱いで大きく躍進した訳ですが、当時国内通信シェア2割に満たない第3位キャリアだったソフトバンクモバイルに独占販売権を与えるあたり、スティーブ・ジョブズの間味を感じる部分であり、またソフトバンクグループの孫社長の圧倒的な交渉力、突破力に感嘆せざるを得ません。

iPhoneが切り拓いたスマートフォンの時代

iPhone登場以降、GoogleによるAndroidの技術開発との競争もあり、現代のスマートフォンは、かつてのパソコンを上回る処理能力を獲得しました。まさに「Smartphone Era」（スマートフォンの時代）です。2016年Google検索では、スマホからの検索数がパソコンからのそれを上回りました。2017年に入り、OSのシェアにおいても長らく首位を維持していたWindowsがAndroidにその座を明け渡しました。ユーザーがパソコンでの操作ではなく、モバイル（スマートフォン）で操作することを前提に設計する思想がますます重要になっています。

スティーブ・ジョブズが遺したものと

先日発表されたiPhoneXには、最先端の「顔認証」技術やワイヤレス充電の標準規格Qi（チー）が導入されました。※Qiは、iPhone8/8Plusにも導入。最先端の技術を最高のデザインに詰め込んで、ユーザーに提供しつづけるという姿勢こそが、スティーブ・ジョブズがAppleに遺した最大の財産かもしれません。最後に、スティーブ・ジョブズの初代iPhone発表のプレゼンは、何度見ても胸が震えます。日本語訳付きの動画もYoutubeにありますので、歴史に残る最高のプレゼンテーションを一度は見てください！



Photo : twitpic.com

発表年	iPhone 主要製品リリース
2007	1月 iPhone
2008	6月 iPhone 3G
2009	6月 iPhone 3GS
2010	6月 iPhone 4
2011	10月 iPhone 4S
2012	9月 iPhone 5
2013	9月 iPhone 5S
2014	9月 iPhone 6/6 Plus
2015	9月 iPhone 6s/6s Plus
2016	9月 iPhone 7/7 Plus
2017	9月 iPhone 8/8 Plus/ X



マーケティングの基本概念に「マーケットイン」「プロダクトアウト」という分類があります。前者はマーケット（市場/消費者）のニーズを理解し、ニーズに合った商品、サービスを提供すること、後者は、供給者の視点で企画、製造しマーケットに商品、サービスを投入することを指します。このワードが出てくる場合、顧客ニーズを重視する「マーケットイン」の視点が優れているという文脈で使われるのですが、iPhoneに代表されるAppleの製品は、「プロダクトアウト」です。かつて世界を席巻したソニー製品がそうだったように、まだそこに無い消費者のニーズの先を見る力こそが重要なのでしょうか。

（山岸 大統 / ITマーケティング研究所 所長）

デフレ？アベノミクス？経済政策への無関心

衆院選が公示され、街頭演説など激しい選挙戦が繰り広げられた週末、経済政策について友人と話しをする機会がありました。友人曰く、「政府や日銀の経済政策の実現可能性がどうのと、普通の人はそんな面倒なことはいちいち考えないよ、暇じゃないからね。」言われてみれば、そうかもしれません。3本の矢だの、アベノミクスの成果だのは株や不動産に投資している一部の人を除いては、毎日の生活に関係ないように感じるかもしれません。では、経済のこういった面に関心をもっているのでしょうか。

デフレマインドは払拭されたのか？

アベノミクスとは、「財政出動」「金融緩和」「成長戦略」の3本の矢で、長期のデフレ経済から脱却し、日本を再び成長軌道に乗せる試みとしての経済政策でした。さて、「3本の矢」のうち、先の2本は華々しく放たれた訳ですが、デフレ経済脱却の兆しは見えただしょうか。そんな話をしながら、ハシゴをしようと駅前の繁華街を見渡してみると、「低価格」を売りにしたビジネスが活況です。とりわけ目につくのは「鳥貴族」に代表される焼き鳥居酒屋の数！焼き鳥居酒屋ブームに火をつけた「鳥貴族」の成功を見て、大手居酒屋チェーンは既存店を改装、業態変更するなどして二匹、三匹目のドジョウを狙っています。首都圏の繁華街で目につくのは、あれも焼き鳥、これも焼き鳥居酒屋。共通の売り言葉は「280円」「均一」といった価格訴求です。代表的な焼き鳥居酒屋チェーンとそのセールスポイントをまとめてみました。

店舗名	店舗数	ウリ・セールスポイント	運営企業
鳥貴族	603店舗	焼き鳥298円均一（2本）	株式会社鳥貴族
鳥メロ	109店舗	スーパードライ中生199円	ワタミ株式会社
豊後高田どり酒場	52店舗	焼き鳥280円均一（2本）	株式会社モンテローザ
やきとりセンター	35店舗	焼き鳥280円均一（2本）	株式会社コロワイド
鳥二郎	22店舗	焼き鳥270円均一（2本）	株式会社秀インターワン



「低価格で集客」は、デフレ脱却の足かせ

デフレ経済から脱却して経済を成長軌道に乗せるためには、低価格路線からの脱却が重要ですが、値上げは客受けが悪く、客足が鈍ったりすれば途端に経営は悪化するため、経営者は消極的です。低価格を維持するため、人件費も低く抑えざるを得ないという循環に陥っています。実際に、焼き鳥居酒屋ブームでも、価格訴求が強く行われています。

では、客離れを起こさずに値上げする方法はないのでしょうか。その一つの解法として、値上げの理由を顧客にしっかりと訴求する方法があります。食材や調理法にこだわり、質の高いサービスを提供する。そのために、必要な値上げに理解を求めるのです。例えば、焼き鳥1本の単価を30円あげることで、従業員の時給、月給はいくら上げられるでしょうか？働いている従業員が笑顔で、良いサービスを提供してくれる企業、店舗になれば、顧客は喜んで焼き鳥1本30円の値上げを受け入れる可能性があります。お客様から正しく利益をいただき、それが従業員に還元されるサイクルが、デフレ脱却のカギではないでしょうか。

値引かない売り方



ある高級車ディーラーのセールスの話を聞きました。一般的なファミリーカー5台分もする高級車を、一体どうやってポンポン売ってくるのか。私自身の経験から「値引きを提案する」「下取価格を高め提案する」などかと思いましたが、そのようなセールスは一切やらないと即答され、たじろぎました。お客様の嗜好に合う新車をご提案し、反応は悪くないが決断してもらえない時どうするか？「一年後、買った価格で買い取りますから乗ってみてください。後悔はさせませんよ。」これで8割は決まるそうです。お客様の嗜好への深い理解と、製品への自信に感服です（山岸）

今月のお客様ホームページ紹介



長野県でカフェレストランを2店舗展開する「ハケ倉」様。

地元の食材をふんだんに使った料理と、120種類以上もある豊富なメニューが人気の秘密です。

創業以来、多くのファンに愛されている「味」と「想い」に触れてみてください。

ハケ倉（ヤカクラ）

<http://www.yakakura.co.jp/>

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願いします。
marketing-pr@imobile.co.jp