

連載 技術経営

第7回 新型コロナでEC事業を立上げ 事業の仕組みを変化させる良い機会

—いつでも、どこにいても好きな物が買える—

研究員(工学博士)

山中隆敏

新型コロナ感染で、人と物が動かないと事業が成立しない企業は、売上減少で苦境にさらされている。この難局を乗り切るため、事業の再構築が待ったなしの状況である。

デジタル技術で活路を見出す

苦境に陥っている企業を見てみると、客が直接、物を見て、触れて購入を決める事業。人が集まって対面会議が必要なオフィス勤務・集合教育をする企業である。これまでは、この事業慣習が良しとされ、企業は事業ができていた。しかし、これらの企業が、新型コロナにより軒並み売上が減少し事業危機に追い込まれている。

その一方、新型コロナを追い風に、デジタル技術を活用したサービスで、利用者を増やし事業拡大に繋げている企業が存在している。

新型コロナを機会に事業拡大

いつでも、どこにいても好きな物が買えるEC¹を提供している企業は、機会と捉えて、更なる事業を拡大してきている。

テレワークや遠隔教育向けにWeb会議サービスを提供しているIT企業は、人が集わなくても遠隔地から、情報交換共有する事業モデルで、利用者が急増している。この事業は、新型コロナが収束しても利便性と効率性を実感できるため、事業継続できるであろう。

新型コロナで事業再構築

ここで、東南アジアのアパレル会社が、新型コロナで事業再構築した事例を紹介したい。

東南アジアでアパレル店舗事業を営んでおり、新型コロナで初期投資をかけずに素早く着手できるSNSを活用したEC事業を立ち上げた。

ECでは、商品の特徴を知り尽くした店舗販売員が、洋服のコーディネート&解説付きで商品をSNSに掲載し販売する。新しい体験を多くの人に知って貰いたい東南アジア特有の欲求をSNSへ振り向けて、口コミの広がり売上に繋がってる。

店舗では、店舗販売員のファッションセンスに共感した顧客が、対面ならでのファッション感を体験・共感できる場にする店舗へと変化させた。

人が動かずとも事業できるECと、人が動いてでも共感を得たい店舗を共存させることで、事業再構築した事例である。

¹ EC : Electronic Commerce の略で電子商取引の総称

連載 技術経営

事業再構築「変革あるのみ」

新型コロナは、これまでの社会・事業の仕組みを変化させる良い機会である。変化を先取りし、技術を活用して新しい価値創出で事業を再構築する。それで、この難局を乗り越え、新しい時代を切り開いて貰いたい。

—以上—