



2018年2月8日(木)～2月12日(月)、佐藤芳直とS・Yワークスコンサルタントがamazonの本拠地シアトルを視察してきました。

巨人アマゾンに死角はあるか？

amazon

▶▶アマゾン 特集

利便性を追求し続ける

amazon Go

アマゾン・ゴー

アプリさえダウンロードしておけば、レジを通過することなく(現金授受なく)買い物が出るスーパーです。最新鋭のテクノロジーを駆使し、誰がどの商品を手に取り袋に入れたのかを正確に判別することが出来ます。スーパーマーケットやコンビニにこの仕組みが導入されるようになるのは時間の問題です。



▶もうレジに並ぶ必要なし！まるで駅の改札のような出入り口で、人の出入りを管理しています。

最短15分で必要なモノがそろろう！

amazon Fresh

アマゾン・フレッシュ

自宅への配送はもちろんですが、インターネットで商品注文後、最短15分でピックアップポイントにて商品を受け取る事ができるサービスです。「fresh」という名前の通り、生鮮食料品が数多く揃えられ、取り扱いのある商品は約10,000個ほどあるそうです。

シアトル中心街に現れた未来の温室

amazon Sphere

アマゾン・スフィア

3700平方メートルの広さを誇るこの建物の中には、世界の300以上の国から4万本以上の植物を集め、育てています。しかし単なる植物園とは異なり、最大800人を収容できる巨大なワークスペースになっているとのこと。amazonが長年にわたって実現した都市型のオアシスです！従業員が会議を開いたり、コーヒーを飲んでリラックスする場所として使用していました。



心が求めるままに・・・。

知らないものを見てみたい、感動に出会いたい。
新たな経験をしてみたい、成長したい！

シアトルはそんな冒険心がくすぐられる要素に溢れていて、常に新たな気付きや学びに溢れていました。とても貴重な経験を皆さまにもお伝えしたい！そう思い、この度は「視察レポート」を皆さまにお届け致します。

心を動かす心をつくる

『物の合理性から心の合理性を求める。21世紀に入り、人間の求める世界は確かに変容しています。心の正体は真善美への憧れにあって、そこに辿り着こうとするものが、社会を変えつつあるのだと実感しています。経営にとって心の生産性を上げることがAIの時代の極意でしょう。人間にしか発揮し得ない、愛を如何に真善美へと昇華していくのか。人間の営みはそこに結実していくのだと感じます。』

佐藤芳直 今朝の一言より



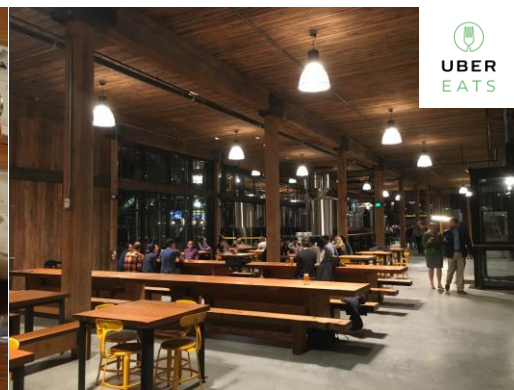
amazon アレクサ

▶AIは人間の心を動かす事ができるか？人間らしさを表現できるのか？

▶▶小さなビール醸造所マイクロブルワリー

日本でも話題沸騰中のクラフトビール。シアトルでは1980年代にバラードで初のマイクロブルワリーが誕生し、さらにここ数年、より小規模でクラフト感あふれる新たなブルワリーが続々と登場しています。

ビールを専門に製造するマイクロブルワリーの多くは、なんと外から食べ物の持込みが可能。外のフードトラックから買ってきたり、Uber Eatsを利用してデリバリーをしたり、好きなものを遠慮せず持ち込むことが出来ます。私たちが訪れた時には、誕生日パーティーが開かれていました。



スーパーマーケット特集！

ここ数年、フレッシュ、オーガニック、ナチュラル、ローカル、ヘルシー等が米国小売業のキーワードとして上がり、そのトレンドに対応した商品展開や新コンセプト店が登場していました。しかし自体は一転！365バイ・ホールフーズ・マーケットや、クローガーの新コンセプト店である「メイン&バイン」が閉店し、消費者の動向は明らかに変化し続けています。

地元の人たちから愛されている
Metropolitan Market
 メトロポリタン・マーケット



amazonに買収され変わった！
Whole Foods Market
 ホールフーズ・マーケット



商品の8割以上がプライベート・ブランド
Trader Joe's
 トレーダー・ジョーズ



地産地消中心でオーガニック
PCC Community Markets
 ピーシーシー・マーケット



「佐藤芳直と観る！シアトル視察」は、今回の視察で訪れた場所を中心にご案内致します。別途パンフレットをお送りさせて頂きますので、ご興味ご感心のある場合はぜひお問い合わせください！

amazon vs 私たちの仕事

All My Zone = お客様全ての経験に

目的性が高い

Amazon Fresh
 アマゾン・フレッシュ

会員向けの生鮮食品配送サービス

時間性が短い



レジに並ばずに商品を購入することが出来る無人コンビニ

利益は度外視？

amazon

巨大なECサイト
 Webサービス会社

amazon

大きな利益拠点

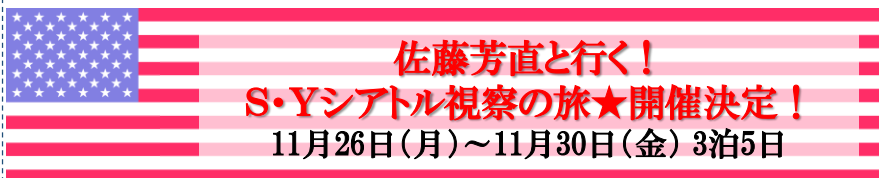
amazonの戦略 = ビックデータを活用し、ありとあらゆる場面でamazonを使ってもらえるようにすることです。amazonを使用するきっかけは物凄いスピードで多様化し、私たちの生活には欠かせないものとなっています。

★すべての分野において主役になるための戦略は、圧倒的な利益拠点があるからこそ可能であると考えています。



これからamazonは間違いなく日本での展開を強化していきます。その前に、今から私たちが考えなければならない事とは何か？すでに価格性や効率性で勝負はできません。

ヒントは「憧れ性」「ときめき」「ワクワク」にあると思います。その正体を突き止めることを、これから描く戦略の中心軸に置く。それが重要と考えています。



■資料請求に関しましては、下記をご記入の上FAXをお送りください。

会社名	TEL	
	FAX	
資料送付先	〒 -	
	氏名(フリガナ)	メールアドレス

FAX:022-722-1770

(株)S・Yワークス 塚本沙世行