

総括レポート Q&A

5GR (小道・藤井・森・横山)

【第二章】森

Q．以前、雑誌でソニーのパソコンの「バイオ」シリーズは他社の製品よりも販売台数は多いとありました。最近の流れは安い方が売れるのが大きな流れですが、なぜバイオシリーズは値段が高いのに他社の製品よりも売れるのですか？経営戦略面で知りたいです。

A．ソニーのバイオは、音楽・画像・動画、など、特定の趣味について高性能である製品です。その分値段は高くなってしまいましたが、その特定の使い方をするには非常に適した商品です。現在は、デジカメやビデオ・音楽の編集などが流行しており、そこにソニーは目をつけたのではないのでしょうか。また、CMなども、商品のイメージを大事にしたCMをしており、パソコンを欲しがるときの若者たちに、強く訴えかけるものだと思います。高くてもソニーのバイオはある程度のネームバリューを持っているため、売れ続けている、というのも一つの原因ではないのでしょうか。

【第三章】小道

Q．なぜ、デビットカードのサービスが生まれたのか？

A．個人的な意見になりますが、情報技術が普及したことにより、デビットカードサービスが可能になったからではないのでしょうか。

今まではカード決済はクレジット会社が主流でしたが、デジタル化が進んだため、端末を入れさえすればサービスの付加が比較的容易にできるようになりました。

現代に置いて自分のキャッシュカードを持っていない人は大変まれです。

普及率から言えば、クレジットカードの所有者より多いでしょう。

この普及率の高さを武器に、金融機関は消費者には便利なサービスを無料で、しかも自動的に提供。

販売店側にも利便性や手数料の安さ、利用者の増加などの利点（クレジットカードの手数料が5～7%なのに対して2%以下となっており、販売店側へのデビットカードサービス導入の動機付けを提供）を上げ、販売店からの会費、登録手数料やハンドリングコスト（ATM、CDへの現金補給など）の軽減をもって利益をあげます。

デジタル化の進む現代においての金融機関の新たな戦略として、このサービスの誕生は必然だったのではないのでしょうか。

Q．実際「インターネットバンキング」や「デビットカード」の普及率(使用人口)を具体的に知りたかった。

A．「デビットカード」については年間取引金額などはわかるのですが、普及率を実際に出すのは難しいと思われます。

これはなぜかという、デビットカードはあくまで即時決済のサービスであり、新たに何か申請して、「デビットカード」というカードを手に入れる訳ではありません。

このサービスは現在、銀行・郵便貯金、信用金庫、信用組合、労働金庫、系統農漁業などで 3727 件の機関のキャッシュカードにすでに付加されているサービスです。

キャッシュカードを持っていれば自動的に付加されるサービスなので、普及率はキャッシュカードの普及率と同じになります。

Q . その結果、その銀行の顧客獲得にどのように影響したのかが知りたかった。

A . ちょっとこれは分かりませんでした。

私はこのサービスは銀行の「新たな」「顧客獲得」戦略というよりも、「既存の」顧客に対するサービス向上、また新たな「利益獲得」戦略だと捕らえています。

Q . 現在、デビットカードとクレジットカードの利用比率はどのようになっているのか？

A . 現時点ではデビットカードよりもクレジットカードの利用比率の方が高いようです。

2001 年時点で、デビットカードによる決済額は約 10 兆円。

クレジットカードによる決済額は 17 兆円です。

なお、デビットカード推進委員会によると 2005 年には決済額 20 兆円の目標を立てているそうです。

Q . デビットカードは、口座に入っている額までしか使われないとあったんですが、多額が入っていた場合クレジットの上限を超えると思うんですが、上限は設けられていないのですか？

A . クレジットのような上限は関係ありません。口座にある金額までならいくらでも利用できます。

カードは手持ちの金額データの入った財布のようなものだと考えてください。

財布の中にお金が入りさえすれば、どれだけ使うのかは本人次第です。

Q . また、取り扱おうという店は増える流れはありますか？

A . 増える流れにあります。2001 年度事業目標である年間取引金額 3000 億円が達成され、この 3000 億円は前年度の約 2 倍になります。2002 年度の目標は年間取引金額 5000 億円です。また、新たな加盟店が加わることにより、現在の累計端末台数は約 18 万台となりました。利用可能な加盟店は 35397 件にも上ります。

Q . オンライン証券取引のところの「ミニ株」というのはどういうものですか？

A . 通常 1000 株や 100 株単位で売買されるものを、10 分の 1 で売買できる制度のことです。

普通取引だと高額でとても個人投資家には手が出せないのが、10分の1の値段で売買できるように工夫された比較的新しい制度です。

例えば1単位が1000株、1株500円の株式だと、最低数の1単位購入するのでも500000円かかります。

ミニ株はこれを10分の1単位つまり100株で取引できるサービスのことで、

これだとかかる費用も50000円になり値段も10分の1になるので、個人投資家に対して比較的参入しやすい状況を作り出しています。

効率化されたネットワーク社会で、たくさんの小口投資家が参加できるようにするためのサービスです。

【第四章】藤井

Q. インターネットビジネスをはじめた百貨店は、通信販売をしていた頃より顧客数を増やしたのか。利益は増えたのか？

A. 例えば、ファービー人形という商品があります。99年の春にトミーが売り出し、非常に売れました。高島屋ではインターネット上だけで1万4000個売れて店頭売りも合計すると5万個以上が売れました。これは百貨店業界では驚くべき数字です。

タイムリーな情報発信することは必ず売り上げに結びつきます。

Q. 通信販売のかわりにインターネットショップを作ったとありますが、ネットで注文してその商品が家に届くというのはネット販売の部類になるのですか？通信販売とほぼ同じことをしているような気がするのですが、通信販売の定義を知らないもので...

A. 通信販売とは「カタログ、テレビ、その他のメディアをもって商品を紹介し、郵便、電話等で注文を受け商品を発送する販売形態」です。よって、インターネット通販で一般に行われているような、オンライン・ショップのウェブサイトから顧客からの注文を受け付ける形態は「通信販売」に該当することとなります。また、e-mailで注文を受け付ける場合も同様です。通信販売の定義をきちんと調べてなかったのが混乱を招く文章になってしまいました。カタログを使った通信販売をやめた、と考えて下さい。すみません。

【第五章】横山

Q. 「エクスクローサービス」っていうのがわからなかった。

なんでこれから「社会基盤型産業」が注目なんですか？

A. 今注目されているのは、運輸などの社会基盤型産業です。理由は、不況で在庫を多く持つことを嫌う企業、在庫のための倉庫を持つことを嫌う企業が増えて、必要なときに、配達してくれる宅配が伸びてきています。

エクスクローサービスとは、インターネットオークションの商品配達・決済のことです。

これで、大丈夫でしょうか？また分からないところがあったら、教えてください。

Q．コンサルティングってなんですか？

A．簡単にいうと、ここはだめここは伸ばしていったほうがいいとコンサルティングを仕事とする会社に自分の会社を評価してもらい、直していくことです。今、企業のパートナーとして、みられています