

私は千葉県柏市で生活安全産業の一翼を担うべく、警備会社を展開する会社経営者です。ぜひ、新卒高校生の方々に当社の門をたたいて頂きたい、先生方、学校関係者の皆様に日頃から、経営者として思うこと、感じていることを綴ります。文化・芸能・教育・社会・経済・企業の問題を一緒に考えていきたいです。当紙の題名は私の人生訓であり、モットーでもあります。

「未来に対する提示力」



わずか数十年前までは世界の製造業を日本企業がリードしていました。外国企業が先行開発した商品を軽薄短小化することで海外市場を席捲したのです。そうしたモデルが崩れ、ネジを巻き戻すことすら出来ないのはIT革命に対応できなかったからに他なりません。

携帯電話市場の変遷がその象徴でしょう。いわゆるガラケーまでは電話機を折りたたみ可能にしたことで日本企業は海外勢と勝負出来ました。電話機にカメラを装着することも日本が得意とする展開です。しかし電話機に味付けしようとするとう限界があります。

海外勢が「電話機から情報端末へ、通話からネット情報へのアクセス」に時代のニーズが変わってゆくことに対応できた反面、日本企業はネットへのアクセスはパソコン経由が主流だろうと読み違えたのです。

たった一つの読み違いで大きな市場を一気に失う時代です。同じことが半導体、液晶ディスプレイ、デジカメ市場で起きています。私達がGAFに頼ることに無頓着でいられるのも、日本企業の新しいサービスを生み出す力が衰えていることの裏返しです。

これまでの経験則から導かれたサービスはすでに世の中に存在するはず。そのジレンマに抗う源泉となるものは「未来に対する提示力」を磨くことだと思うのです。



毎号、「マケテタマルカ」をご精読いただきありがとうございます。本年も無事新年を迎えることができることを皆様方に感謝申し上げます。当社は2020年3月末まで、今年度卒業生の採用活動を行います。お問い合わせをお待ちしております。

松本 隆一郎