

編集室から

とうとうやってしまいました...(^^;ゞ
時々、他人様のソレをお見かけ
はしていたのですが...



そう、スマホのタッチ画面ガラ
スを割ってしまったのです...。写
真でご覧のとおり、かなりの衝撃
で当たってしまったので、酷いと
ころは粉々状態で、全体にひびが
走ってしまっています。

こうなると、一時でも早く修理した方が良い
のですが、まずはデータの保全が第一です。自
分を落ち着かせ、動作することを確認。PCの連
携ソフトを起動・同期させて、無事バックア
ップ完了。多分補償オプションを着けてあったの
で何とかなるだろうと、はやる気持ちを抑えつ
つ、キャリアショップに。すると、丁寧に「こ
ちらは新品交換となりますが、この機種はメー
カにお願いします。丁度市内に正規修理代理店
がありますので、在庫状況などご自身でご確認
ください」と連絡先の入ったメモ用紙を渡され
ました。ひびだらけのスマホで電話を掛け、在
庫ありを確認してお店に向かいます。

30分ほど走って到着した小さな店内は大混
雑。30分待ちと言われて1時間は待ちました。
忍耐強く。その間、店内のお客さんをそれと
なく観察していると、平日の真昼間ですから、普
段お目にかかれないような方々ばかりです。事
前にデータバックアップを済ませておく必要が
あることを知らない人がほとんどで「遠くから
折角来たのに」と愚痴る人、バックアップの意
味自体皆目判らない感じの方...。中にはイラつ
く方も居て、どうりで受付の男性店員が異常に
丁寧に違和感がしたのは、こういうことかと、
つくづくこのお仕事の大変さを感じ入った次
第。幸運なことに、ほぼ1日潰れただけで、無
事新品になりました。(は)



Chintara

日本酒バルChintara

03-6427-8183

17:00~24:00

金曜17:00~28:00日曜祝休

渋谷区道玄坂2-19-3ライオンズマン
ション道玄坂1階

本ニュースにレギュラー執筆
していただいている川畠さん
が「能登の夜市」の姉妹店を
開店されました。

上京された際、ご利用になっ
てみてください。

もちろん、川畠さんご自身も
お店に立っておられます。

このニュースは、計画に携わる若手の技術
者を育てることを目的に発行を始めました。

その後、計画という仕事の内容や、普段、
計画マンがどのようなことを考えているのか
などに触れて、少しでも業界を知っていた
できればと考えて編集しています。

2015/06

(株)アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

〒920-1167

石川県金沢市もりの里1-149-302

電話 076-233-7217

Fax 076-233-7375

Email usric@neting.or.jp

2015/06

(株)アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

水意月



東北復興支援の帰りに訪れた
中尊寺金色堂
岩手県平泉町にて
by hama

濱のつばやき 『新市場の創造』

それまでの世に無かった新しい市場を創ることは、魅力的なこととされている。一方で、モノ余りの今日にあって、それは時代とともにハードルが高くなっている。

かつてウォークマンで「音楽を携帯する」という全く新しいスタイルを創造したSONYでさえ、今では難しいことになっているかの様相である。

そんななかにあつて、アップルだけは独り鼻息が荒い。Pod・Pad・Phoneと続いて、ついにはWatchが登場した。スマホと連動するインテリジェントな腕時計端末というコンセプト自体は、既に他社から市場に投入されている。しかし、Phoneの普及率からすると、それに連動するWatchの潜在需要はバカにできないだろう。

さらに驚くべきはWatchの価格帯である。数万円から二百万円を超える機種まで、幅が広すぎる。しかも機能としては、いずれも全く同じであるのに。違いはケースの金属とガラス、およびベルトの材質である。たったこれだけで、これほどの価格差を堂々と提案したことに、恐れ入る。通常のブランド戦略は、シャワー効果に則って立案される。かいつまんで言うと、まず高級路線を確立し、後に大衆市場に対して兄弟ブランドとして打って出る。しかし、アップルはそんな時間が掛かるアブローチを一切廃し、全市場に対して一気に勝負に出た訳だ。これが吉と出るか否かは、様子を見るしかないが、技術革新の速度が著しいデジタル機器市場では当然の潮流だろう。

そんなことをツラツラ思い巡らせていたら、ふとこのメーカの大戦略が底流に存在することに気付いた。既にどこかで指摘されているのかも知れないが。

それはつまり、こうだ。基本コンセプトは「技術革新と市場ニーズを同期させ、あたかも斬新な機器を次々と投入する」こと。

コトの始まりはPodに遡る。SONYが世に問うた携帯音楽という音楽機器と音楽媒体による流通市場から戦略が開始されている。それまでは、カセットテープ、CD、MDと何がしかの媒体が必要だった携帯音楽市場に、初めて媒体無用、音楽はデータとしてダウンロードするという新しい形態を提案。その機器としてPodを登場させた。

次にアップルが市場に投入したのは、タブレット端末という新しいカテゴリの機器。ここでダウンロードされるのは楽曲データに、アプリが加わる。

そして、タブレットに電話機能が搭載されたPhone。スマートフォンというこれも新しいカテゴリを提案し、市場に投入された。無線電話網という通信ネットワークを手中に収めた時点で、情報端末は一気に、裾野が広がった。注目されたのはSiriという音声認識機能だ。それまでのわずらわしい操作から、口で指示すれば端末が理解して的確に応答してくれる。これは便利だと、歓迎された。

そこへ今回投入されたのがWatch。スマホをしまったままでも、簡便な応答ができることが前面に謳われているが、同時に所有者の健康データが自動的に計測・記録され、苦も無く健康管理が可能になっている。

一覧に整理すると、こうなる。
Pod：小型・単機能（音楽再生）
Pad：大型：多機能（Pod+アプリ、後力メラ搭載）
Phone：中型：多機能（Pad+Phone、後Siri搭載）
Watch：小型：多機能（Phone連動+身体情報取得）

技術的に成熟していないタイミンで、あれこれ機能を盛り込もうとすると、機器は大型化し電力を喰うものになる。つまり一番難しいのは、機器の小型化と電池の持ち時間の長時間化である。ならば、最初は単機能なものから入り、技術進化と同期した機器を投入し、同時に関連する市場も創造すれば、その機器はマストアイテムとなり、自然に普及していくはずだ。というシナリオである。

アップルが創造した新市場で再整理すると…
Pod：データ音楽市場（データダウンロード）
Pad：アプリ市場（ゲーム含む）
Phone：オンラインストレージ市場（ネット保存）
Watch：個人の身体データ（健康管理）

つまり、電子技術の進化動向に同期させるように、無理なく確実に収益があがる新市場を着々と創造し続け、かつ機器を必需品化しているのが件のメーカであり、そのロードマップは、かなり早い段階から相当戦略的に造られていたのではないが。

ここまで整理して、驚くべき「ある事」に気付いてしまった。それは「隠された意図」とでも言つべきものだった。

Watchでは、所有者の脈拍・運動量などの身体データが計測・記録可能である。しかし、その前にPhoneのSiriで所有者の音声データが、テキスト変換可能になっている！点である。

既に一般化している要素技術として「撮影された画像データから、人の顔を認識する」技術がある。コンパクトデジカメにも搭載されているほど普及している。この画像処理技術は、空港の入国管理の最前線で、国際手配犯の識別に利用されている。街の治安維持の名目で急速に整備されつつある監視カメラの映像記録に、この記述を適応すれば、ある人物が、何日何時に何処に居たか、比較的容易に検索可能になる。もちろん端末を紛失した際に容易に見てできる位置情報も、個人の居場所を特定できる情報源の一つになる。

Siriのような個人の音声識別技術も至便であるが、反面で個人のニーズを容易に蓄積できる可能性がある。音声データは量が膨大で、現時点でそのまま記録・保全するのは現実的ではない。が、これがテキストデータになっていたら…。

個人が端末に話しかけた言葉を延々と記録し続けるのは、一見バカバカしく思える。しかし、既に世界中の膨大な検索キーワードを蓄積し続けている企業がある。Googleである。一旦収集され始めた膨大なデータは、検索ワードという名のニーズ情報であり、マーケティングに応用可能である事は容易に推察できる。書籍販売から始まり今や一大電子市場となっているAmazonも然り。購買履歴・閲覧履歴から、個人の嗜好データを蓄積している。

顔認識・音声認識・身体情報に位置情報、嗜好情報・ニーズ情報。世界規模で次々と収集されていく個人情報。この先どこへ向かうのかは判らない。既に個人の嗜好・思考情報も、ブログやFacebookで、本人が自発的に発信し、蓄積されているとも言える。

一見便利な最先端情報群は、それを利用して確実に個人情報や自発的に無償提供している。このことが、将来どのような世界につながっていくのか、悲観・楽観両論の整理は未だ着いていない。

きただより70 弘前大学地域社会研究会 上村 康之
『北海道新幹線開業に向けて(2)~「新函館北斗駅」を巡る状況』

青森県・北海道では、2016年3月の北海道新幹線(新青森~新函館北斗)開業が近づいてきた。今回は、終着駅となる「新函館北斗駅」の状況について開業前の状況をお届けしたい。

新函館北斗駅が設置される北斗市は、函館市北西部に位置する上磯町と大野町が2006年2月1日に新設合併して誕生し、漁業、農業に加えテクノポリス函館の地域指定以降の工業立地の進展、函館市の郊外化による宅地化などにより発展してきた人口約4万8,000人(2010年国勢調査)のまちである。新駅は、函館駅から18km北に位置している現在の函館本線「渡島大野」駅に設置される。現在の函館駅と渡島大野駅間は、普通列車で25分前後かかっている。この中心駅と新幹線新駅の距離と所要時間の長さ、これまでの新幹線になかったものがある。新幹線で降りた乗客をいかに函館市内まで迅速に運ぶかが、新函館北斗駅の最大の課題である。

なお、長い駅名について簡単に述べると、「(仮称)新函館」が使用されてきていたが、2012年6月に北斗市議会が「北斗函館駅」とするよう求める議案を多数決で可決し、これに対し函館市側も2013年3月に仮称通り「新函館駅」とするよう求める議案を多数決で可決するなど混沌とした状況になったが、結局、JR北海道は両市の名前を入れて2014年6月11日「新函館北斗駅」に決定した。

さて、開業に向けた地域の動きであるが、「北海道新幹線開業はこだて活性化アクションプラン」(2008年11月、北海道新幹線開業はこだて活性化協議会 現在は北海道新幹線開業新函館開業対策推進機構)が示され、交通アクセス、観光振興、産業振興などを軸に取り組みがされてきた。交通アクセスについては、新函館北斗駅と函館駅間のシャトル列車を要望していたが、これは新幹線ダイヤに合わせ「はこだてライナー」(所要時間17分)として運行されることが決まり、この区間の電化もなされた。さらに、二次交通として、現在の新函館北斗駅付近を通る函館市中心部と結ぶバス路線網の拡充や観光路線バスの充実が図られる予定である。

観光についてみると、函館市は観光都市として知名度も高く年間480万人の観光入込客(平成25年度)があり、新幹線開業効果でさらに観光入込客は増加するとされ、特にアクションプランで示された新幹線による所要時間が3時間台となり、北関東~南東北地域にターゲットを絞ったPRを行っている。また、新函館北斗駅は大沼国定公園に10kmほど近く、大沼公園の入込客増加が期待されている。ただ、北斗市の観光という点でみると、クッキー・バター飴でも有名な「トラピスト修道院」以外に知名度の高い観光資源がなく、新幹線駅で観光客に降りてもらい市内を巡ってもらえるかが課題となっている。

新函館北斗駅前の土地利用であるが、北斗市が13.5haの区画整理事業が施行中である。市ではホテル、商業施設、企業立地などを想定しているが、2015年1月現在、JR北海道がホテルの進出を断念し、進出が決定したのは複数のレンタカー会社のみであり、開業後3年が経過した新青森駅の状況とダブって見える。ある地元関係者は「新青森駅~青森駅が3.9km、いかに函館が厳しい状況かわかりになるだろう」と述べていた。どうしても、駅前の区画整理事業用地の埋まり状況に目が行きがちであるが、これだけがクローズアップされないことを願いたいものである。

『プレイングマネージャーの是非』
株式会社GARBAGE代表 川島 嘉浩

野球の世界では古くは野村克也氏、近年ではヤクルトの古田敦也氏、そして現在では中日の谷繁元信選手兼監督が話題を集めています。しかし話題性とは裏腹に成績は芳しくないケースが多いようです。。古田さんが監督時代のヤクルトは下位争いの常連でしたし、谷繁監督の中日もしかり。あの野村さんですら、兼任監督時代は8年の任期中1度しかリーグ優勝を成し遂げていません。選手とそれをマネジメントする監督業を兼任するというのは、どこか矛盾やジレンマを本人も感じてしまうのではないかと感じてしまいます。

プレイングマネージャーは野球に限った話ではありません、中小企業・仕事の現場では数多く見受けられます。ただし、ここでのマネージャー=意思決定・事業責任を負う人間とし、中間管理層は除外します。そもそもプレイヤーとマネージャーの仕事の質の違いとは・プレイヤー:専門的スキル、専門分野で設定された目標の達成に向けて行動をする。・マネージャー:組織のビジョンと行動の方向性を明示し、会社の成長に向けて仕組みを構築し人材を育成する。と大雑把ではありますがそのように区分しますと、「目標を達成」しながら「人の育成」というところに、落とし穴があると思われれます。目先の成功は逃がしたくないですし、失敗はしたくないですから。

最近読んだビジネス誌でも「プレイングマネージャー時代の終焉」というコラムもありました。どうやらエースで四番だと精神論に偏重してしまい組織は成長しないようです。

私がお付き合いのある大きな会社でも、『プレイングマネージャー』という風潮・制度を見直しプレイヤーとマネージャーを上下関係で位置付けるのではなく、あくまでも専門分野の違いということで並列に位置付けて組織運営する事にチャレンジしているところもあります。それはそれで、「昇格」、「上に立つ」というインセンティブの魅力が薄れるため社員のモチベーション向上・維持に苦労している部分もあるそうですが概ね成功と判断されているようです。

しかし、エースで四番だからこそ、またそこに行きつくための努力をしたからこそその人の魅力があり、人が集まり、何かを成し遂げて行くという精神論的な部分を私は否定したくはありません。飲食業界では、「見習い」「社員」「店長・料理長」「のれん分け・独立」という道程が今でも濃く残り人の上に立つ、店を持つという目標・欲が人の行動に大きく影響を与えます。そしてそこに立てるのは現場で成果を残したエースで四番の人間でもありません。分業制が叫ばれる現在だからこそ、一人でも難局を開けるスーパースターが欲しいものです。頑張れ、谷繁選手兼監督!!!(ドラキチです)

今から17年あまり前、当時、小生は由布院観光総合事務所の事務局長を務めていた。そこへ二度にわたり視察に来られた島の町があった。「海士町、かいしちょう?」「いいえ、あまちょうです」そんなやり取りからお付き合いが始まった。

静岡県庁に戻った年の暮れ、海士町に行く機会が来た。島根県沖にある海士町へは水木しげるロードで名が知られた境港から船に乗る必要がある。こともあろうに、高速船と合わせて2便しかないフェリーに乗り遅れたのだ。困り果てて、目の前に停留している漁船に海士町に連れて行って欲しいとお願いしたところ15万円と言うではないか、こりゃ無理だと海士町役場職員の青山さんに連絡したところ、1時間程待っていて欲しいと言われた。な、なんとフェリーで3時間近くかかるところを迎えに来るといふのだ!釣り客相手の高速漁船が目の前に現れた。すでに暗くなり始めた日本海をイカ釣り漁船の漁り火を目にしなが、海士町のある中ノ島にまっしぐら。度肝を抜くお迎えに漁り火の灯りがにじんで見えた。

着くと、すぐに歓迎会。キンニャモニャ躍りをシャモジ両手にぎこちなく舞ったことを昨日のように思い出す。その時に「由布院の視察で何か参考になったことがあったのですか?」と青山さんに訊いたところ、ゆふいん親類クラブのことと中谷健太郎さんの「公務員は席を立て町に出よう。たとえウロウロでもいいから」と言われたことが印象的だったと言う。

「ゆふいん親類クラブ」とは由布院流グリーンツーリズムのことを指し、市場を通してではなく人の縁で由布院の農産物を買っていただく、それには人の縁を結ぶ必要がある。その役割は観光関係者であり、一肌脱ごうという仕組みなのだ。どうも話を聞くと、そのような主旨で参考にしたのではなく、視察に来た仲間25人×2回の計50人で、まちづくりの戦略を立て、実行に起こすグループを結成、それを名付けて海士親類クラブと言うのだ。そのクラブが先導したまちづくりが今国内外から注目されることになっている。

人口2300人、年間に生まれる子が10数人、高齢化率4割超の少子高齢化



の先端を突っ走る海士町が財政破綻目前にして、強烈な行財政改革、産業創出で今や地方創成の先頭ランナーとして注目を浴びることになっている。町長は給与5割カット、それに続くように管理職も自主的に3割カット。その資金を元に最新の冷凍技術CASを導入。CASとはcell(細胞)をalive(生きのまま)のような状態で保存するsystemのことで、解凍しても生のままのように食べられるという優れたものだ。春香のブランド名を持つイワガキ、イカが鮮度を保ったまま、全国に飛んでいく。産業振興による雇用拡大、あらゆる交流の仕掛けにより、今では町民の二割超が、Uターン者が占めるまでになっている。新たなビジネスを島で興す若者たちが集う奇跡の島になっている。

境港から高速船で隣の島の西之島に着き、そこから連絡船に乗り換えて海士町の島、中之島にある菱浦港に着いた。着くとすぐそこに観光協会の事務所がある。若いスタッフばかりだ。しかも全てUターンと言うから驚く。12名の職員を抱え、有り余る課題をビジネス化して解決に導き、さらに発展させている。特に驚いたのは海士町の民宿への支援だ。高齢化し料理の質が落ちる。清掃が行き届かない。お客が離れる。後継者もない、やる気もない。その負のスパイラルに楔を打つ。予約受付、港に着いたお客の送迎から宿の清掃を観光協会が引き受けるといふのだ、かかる費用は宿泊料に上乗せされる。島宿というプランになっていて、今のところ4つの民宿を対象にしている。中でも海の幸、米、卵全て自前の食事を提供してくれる但馬屋はお奨めとのこと。他にも人材派遣もやっている。イワガキ、干しナメコの生産現場に、宿に、スタッフを送り込む。視察で現場案内もタクシー会社と連携しスタッフが同乗し、もちろん有料で行っている。この時同行してくれたスタッフはスリランカ人のサミーラさんだ。多くの事業がビジネス化されている。いったいどんなお金の動きになっているのか、総会資料を拝見したいものだ。

他に重要な仕事として移住定住の促進がある。「Uターンを希望する人へのサポートは?」と青山さんに聴くと、「仕事紹介のマッチング、町が用意している住宅までの紹介で、その後の里親的面倒はみない、それは結果として、あれしてくれないこれしてくれないの依存を生んでしまうからね」この距離感は経験の中で積んで行くものだろう。おー小生も今、小山町ではUターン者であった!ただ、小生の場合は役場の企画総務部長の小野さんが何かと世話を焼いてくれている。(つづく)

