

五十嵐ゆうこの米國小売業最新レポート

2021年6月4日

The Amazon Flywheel

Amazonのビジネスモデルとなったフライホイール論

毎年恒例の米国フォーブス誌の世界長者番付（World's Billionaires）が発表されました。

一度 Tesla のイーロン・マスク氏が Amazon のベゾス氏を追い抜きましたが、Tesla の株価が 2.4% 下落し純資産が 39 億ドル減少したことが影響した結果、ベゾス氏が“世界で最も資産を持つ人物”に返り咲きました。

ベゾス氏は 4 年連続で一位を獲得し、彼の資産は 1770 億ドルの価値があると言われております。



依然、世界中でビリオネアが最も多い国は米国 724 人、続いて香港とマカオを含んだ中国 698 人となっています。

同じくフォーブス誌の国別「資産家の最上位 1%」の記事では、各国によって上位 1%の基準額は異なり、インドの上位 1%の基準額は 6 万ドル（約 660 万円）、米国では 440 万ドル（約 4 億 8040 万円）、日本は 150 万ドル（約 1 億 6380 万円）となっています。

ちなみに世界最大の小売企業である Walmart の CEO ダグ・マクミロン氏の 2021 年に発表された年収は 2260 万ドルで、前年から 3.6%上昇しました。

Tesla のイーロン・マスク氏は、同社から給与やボーナスを受け取っていないことで有名ですが、株式の時価総額や決算が基準を満たした場合に報酬が支払われるとの事です。

どちらにしてもマスク氏に給料が支払われようがなかろうが、ビリオネアであることに違いはないようです。

成功者に多くの人々が興味を持つのは当たり前の話でベゾス氏やマスク氏のような世界的にも有名な超成功者までとはいかなくとも、誰しもが自分の「居場所/環境」でそれなりに成功したいと思うものではないでしょうか。

成功者がどのように成功をおさめたか、成功者の共通点は？どんな習慣を持っているか？などが書かれた自己啓発本(ビジネス書)などの本が売れるのは必然の結果です。

今年突然の引退宣言をしたベゾス氏ですが、彼の独特なビジネスの運営方法、使用しているビジネスモデルなどはオープンにされているので、私達もその方法を垣間見ることが出来ます。

E コマースの巨人と呼ばれる Amazon の成功の秘訣として用いられているのが「Amazon Flywheel:アマゾン・フライホイール（弾み車）」です。

フライホイール・コンセプト「弾み車の法則」は Jim Collins（ジム・コリンズ氏）というビジネス・コンサルタント兼作家によって提唱されました。

ジム・コリンズ氏は「経営思想界のアカデミー賞」と言われている「最も影響力のある経営思想家」トップ 50 人を隔年で選出している Thinker50 というランキングで、2014 年には第 4 位に選ばれ、その後も彼は 50 人の中にランクされる常連です。

日本でも発売されたコリンズの「ビジョナリーカンパニー：時代を超える生存の原則」は多くの起業家に読まれている人気書です。

2001 年当時、起業して未だ 4 年目の Amazon がドットコムバブル（通称 T バブルと呼ばれ、2000 年前後に多くの投資金がベンチャーを始めとする IT ビジネスに集まり 2000 年の 3 月をピークに株価が大暴落した）が原因で不振に陥りました。

Amazon がビジネスの足場固めに苦勞していた頃、ベゾス氏はコリンズ氏にアドバイスを求め、最終的にコリンズ氏を Amazon のキャンパスに招待しました。

コリンズ氏はベゾス氏を始め他の Amazon 幹部達と会って彼の著書である「Good to Great: Why Some Companies Make the Leap and Others Don't (平凡な良い会社から偉大な会社へ)」の核となるコンセプトとなるフライホイール論について語ったそうです。

その中でコリンズ氏はビジネスの成長と成功は巨大な弾み車であると説明し、企業が何に時間を費やすべきなのかは、計画や企画を推し進めるための勢い(力)をつける事とその地道な努力の積み重ねであると述べました。

フライホイールのコンセプトは重く巨大な円盤状のフライホイール(弾み車)を長時間回転させ続けることです。

最初はびくともせず、動いたかどうかもわからない程、ほんのわずかに動くだけですが、それでも諦めずに押し続けるとようやく一回転させることができます。

更に押し続けることによって、一時点を境に重い円盤が自ら回転し、どんどん速くなる原理で、このフライホイールの各回転は倍増し巨大で重かった円盤は殆ど止めることができない勢いで強力に回転します。

この現象は一定の方向に押し続ける力の積み重ねによって生じています。フライホイールが回転し出すのは、それを押し続けた者の規律と忍耐力、そして全ての努力の結晶の結果だ、とコリンズ氏は述べています。

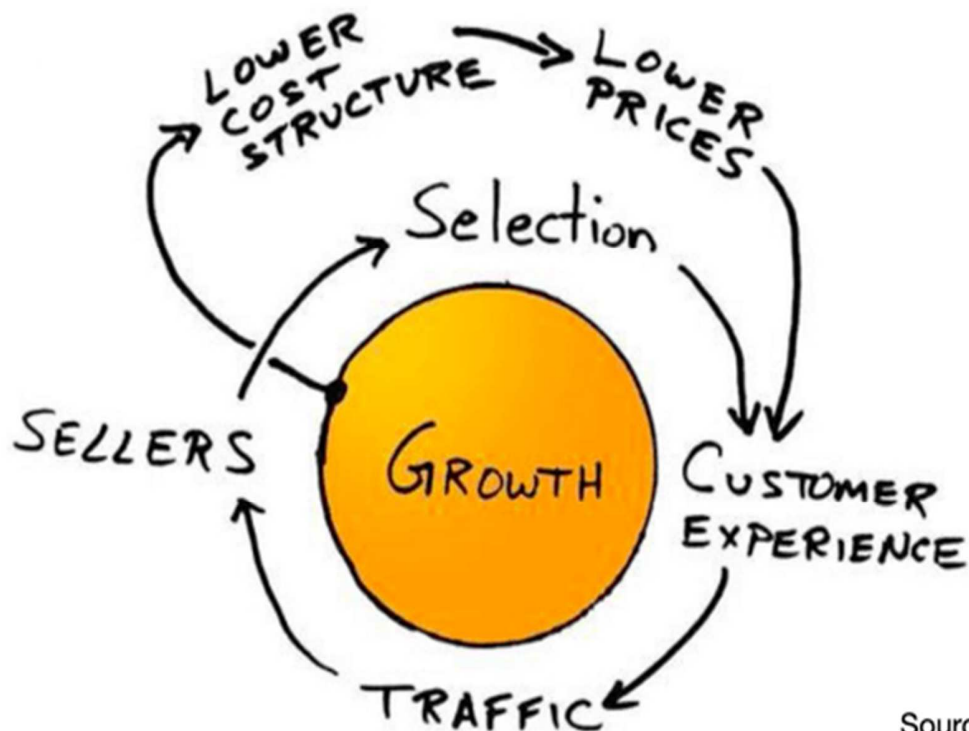
コリンズ氏との会見後、Amazon は短期的な利益にではなく、持続可能な長期的成長に集中するようになり、その後、同社は 2001 年の最終四半期に初の黒字化に成功しました。

ベゾス氏がフライホイール・コンセプトを取り入れた成長戦略“Virtuous Cycle(ビジネスの好循環サイクル)”とも呼ばれ、彼自身がレストランで食事中にナプキンにスケッチされたことでも広く知られています。

フライホイールの思考を手にしたベゾス氏は、フライホイールを Amazon のビジネスへ適用するため最初のステップを低価格としました。

その次に品揃え、最後は配送でした。

① 低価格 ②豊富な品揃え ③素晴らしい配送です。



Source: Amazon

ベゾス氏は Amazon が世界で最も顧客中心の企業であることを目標としていたの
で、顧客が何を望んでいるかを徹底的に調査しました。

顧客にアピールする為、低価格に特化し、自社サイトへの顧客のアクセス量を増加さ
せました。

そして Amazon 限定の商品だけを販売するのではなく、第三者の販売者を歓迎し、
プラットフォームに参加できるように改善していきました。

顧客に多くのオプションを提供できるプラットフォームが魅力的で多様性を生み出
し、そして供給を増やし、おの結果、さらなる低価格へと結びつけました。

今日では Amazon のプライム会員数は全世界で 2 億人を突破し、スピーディーな配
達を目指し、フルフィルメントセンターの増設、配達用トラック、飛行機、テクノロジー
に再投資し、同社のフライホイールはさらに加速しています。

他の企業がフライホイール・モデルを自分達のビジネスに適用する場合、まず回転を
開始するには最初の一押しを実行する必要があります。

それは簡単なことではなく開始することで損失を被ることがあるかもしれません。
故に長期的に取り組む必要があります。

最終的な結果がどれほど劇的なものでも一度に大きな変化が起こるわけではありません。
ん。

むしろそのプロセスは日々、巨大で重いフライホイールを執拗に押し続けると言う地道な作業です。

コリンズ氏が唱えたこの「フライホイールの法則」が、ガレージから始められた小さなオンライン書店を米国のEコマースの約40%を支配する巨人に仕立て上げました。

コリンズ氏の本に影響を受けた経営者はベゾスだけではなく、Netflixの創業者のReed Hastings:リード・ヘイスティングス氏も初心に戻る為、1年に1回はコリンズ氏の著書 Beyond Entrepreneurship を読み返しているそうです。

世界で最も資産家と言われているベゾス氏はプライベートライフも何かと話題になることが多いことでも知られていますが、その中でも印象的な事は、彼が5歳の頃から夢見ていた“宇宙事業”ではないでしょうか。

「Amazonを経営し、それで得た巨額の富の真意とは宇宙事業につき込む為だ！」と断言し、社会の為、人類の未来を守る使命感の為、燃えていると熱く語る映像を幾度か見たことがあります。

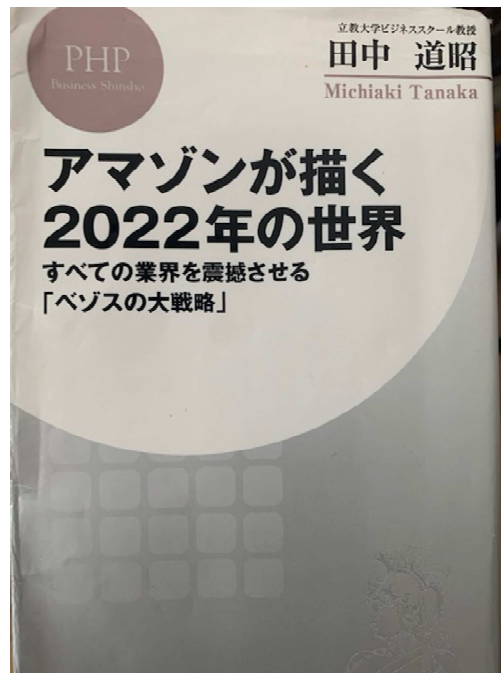
実際にベゾス氏は2000年から宇宙開発ベンチャー事業Blue Originを手掛け、宇宙船も開発し、宇宙好きが高じて2016年の映画スタートレックにも宇宙人役でカメオ出演したのもびっくりでした。

ベゾス氏がCEOを退任しAWS事業を拡大させたアンディ・ジャシー氏へ経営を委ねた理由も宇宙事業へ邁進するためと述べています。

ベゾス氏はフライホイール・コンセプトで、少し前までは民間人が手がけることなど夢物語だった宇宙事業も着実に実現していくのでしょうか。

3年前に機内で読んだ話題の書『アマゾンが描く2022年の世界～すべての業界を震撼させるベゾスの大戦略』にて書籍、家電、ファッション、生鮮食料品まで揃い、独自の物流システムと音声認識アシスタントのアレクサやエコー、AWSなど現代人の暮らしに必要なものが全て揃うAmazonは小売業を超え人々が経済活動をするためのインフラと表現するのがふさわしいとありました。

そして我々はAmazon無しでは暮らせなくなりAmazonから抜け出せなくなるという下りを熟読し、中学生時代に夢中で読んでいたSF好きなら誰もが知る星新一氏のショートショートSF小説『ようこそ地球さん』の話の1つに“ボタンを押すだけで何でも一分で家に商品が届く未来の自室で、ある男が色々頼んだ最後に死を望み、有毒な薬品を注文する”という話を思い出し少し怖くなりました。



この SF 小説は 1960 年の作品で、話中の一分で商品が届くというのは魔法のごとく非現実的な世界でしたが、今や一日で注文したものが届いてしまう世界が当たり前となった事もある意味では凄い話です。

昨年のロックダウンから一年近く Amazon のオンラインショッピングの要塞に取り囲まれたというよりは、Amazon の沼に嵌ったかのように相当なお買い物をさせて頂きまして、多少後悔しております。

と反省を綴りながらも昨年 Amazon の履歴に誘導され、お薦め を見ながら、またポチって（マウスをクリックして注文する音）しまいまして、ベゾス氏の宇宙計画事業の為にわずかながらも貢献させて頂きました。



Delivered today

Your package was left near the front door or porch.



How was your delivery?

It was great

Not so great



Delivery by Amazon

きっといつか、さほど遠くない未来にプライムメンバー限定セールで低価格な宇宙旅行を売り出すかもしれません。

その際は、是非ご協力できればと思います。

