

アマゾンの不思議



永田円了

世界最大手の通販サイト・アマゾン、1994年アメリカ・シアトルで創業、今や世界20カ国と地域でECサイトを展開、総売り上げは、年間5140億ドル（約75兆円-2022年）にのぼる。It's Still Day One（毎日が始まり）との哲学のもと、「この地球上で最もお客さんを中心に考える会社」を自負し、日々成長の一途をたどる。

何も私はアマゾンの関係者でも営業マンでもない、が、アマゾンの凄さに驚嘆している1人である。私事ながら、拙書『Accidental Zen』（日常に漂う禅）がアマゾンより今月出版された。費用は無料である。そんなことが可能なのか。それができるから不思議なのである。一般の出版社は数百万のコストをかけ、初版に数千冊を刷り、日本中の書店やネットを通じて販売する。売れば増版し、売れなければ在庫が残る -- 赤字、である。

アマゾンは、この従来の考え方の枠を超え、プリントオンデマンド式に切り替えた。著者からのデジタル原稿を本用のフォーマットに替え、お客の注文に応じて印刷製本し、1~2日中に配送する。キンドル版（電子書籍）であれば、ワンクリックで、その場で読むこともできる。

その他、メリットは数々；世界中の巨大マーケットに売り込むことができる。在庫の心配はいらない。半永久的に販売ができる（絶版にはならない）。流通コストがかからない。著者として実際に経験して、鳥肌が立つ思いである。印税も何と60%~70%もある（一般の出版では、印税10%が相場）。こういうことが何故可能なのか。



ベゾス氏

もう一つは、1円本の販売である。なんと、アマゾンでは、1円で売られている本がある（詳しくは、武田徹著『なぜアマゾンは1円で本が売れるのか』新潮社を参照）。試しに1円で本を買ってみた。配送料297円+1円、計298円であった。一体これで利益はあるのか。あるのである。この謎は講座で明らかにする。

地頭力（じあたまりよく）

「東京に窓ガラスは何枚ありますか？」アマゾン創業者ジェフ・ベゾス氏が、Amazon Japanの社長・ジャスパー・チャン氏に実際に尋ねた質問である。チャン氏は戸惑いながらも、「え〜と、東京は4人家族が多く、窓ガラスは1部屋平均5枚ぐらいで、、、会社の数はだいたい、、、」と喋りながら頭の中で計算し答えを出すと、ベゾス氏はほほ笑んだという。

ベゾス氏が確かめたかったのは、チャン氏の**地頭力**である。地頭力とは、ゼロから考えて答えを出せる力。頭の中から知識を取り除いたもの、英語では、Creative Thinking ともいう。知識や学力だけを試す従来の試験を改め、何が起こるか予想もつかない時代、何にもないゼロから、1を生み出せる人材がいま求められているのである。

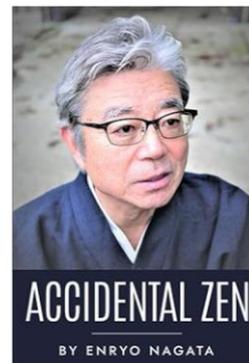
富士山を動かすには、どうしますか？（マイクロソフトの入社試験）。地球上の6大陸のうち、1つをなくするとしたら、どれをなくしますか？（ヤマハ発動機入社試験）。日本では1年間に調理用鍋が何個売れますか？（大手コンサルティング会社入社試験）。これらの問題は、なにも正解を求めているのではない。試されるのは、当人の**地頭力**；仮説・論理・スピード、を日々実践しているかをみているのである。

いまアマゾン Japan には、地頭力をもった12,000人の人材が集まっている。“毎日が始まり”の哲学が日々実践されているのである。

<事例>

アマゾンは、なぜ1円で本を販売できるのか？
 アマゾンは、なぜ無料で本を出版できるのか？
 アマゾンの哲学「It's still Day One.」（毎日が始まり）の実践
 3種類の頭のよさ；記憶力（IQ）、社会適応力（EQ）、**地頭力**（Creative Thinking）
 地頭力を試す質問：「東京の窓ガラスは何枚ありますか？」
 富山の薬売りの知恵「先用後利」、江戸城腹痛事件、
 歌・竹内まりや『元気を出して』、人生はあなたが思うほど悪くない

円了のホームページ：www.enryo.jp



TRANSLATED BY ERIC SELLAND

アマゾン発行 永田円了 著

『Accidental Zen』（日常に漂う禅）