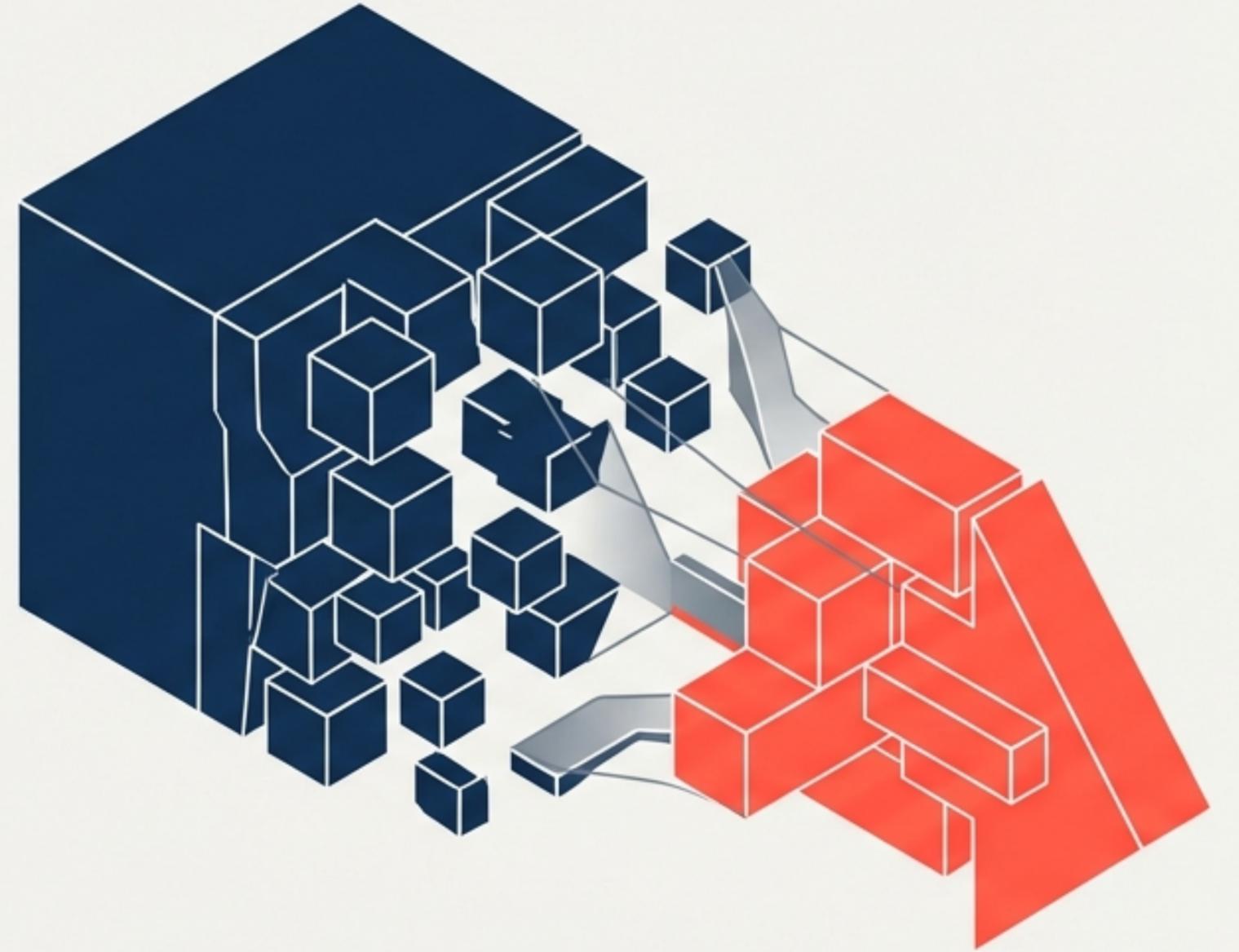
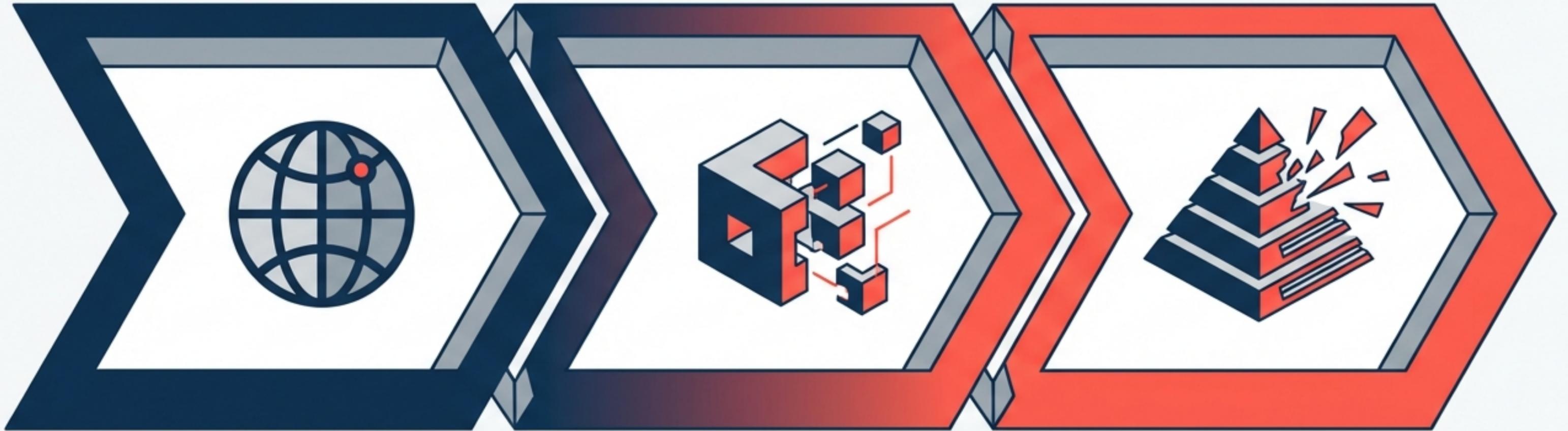


ITで産業構造が変わる

デジタル・ディスラプションによる
「破壊」と「再構築」の軌跡



エグゼクティブ・サマリー：変革の3ステップ



1. 環境の変化

規制緩和とITが引き起こす
メガ・コンペティション

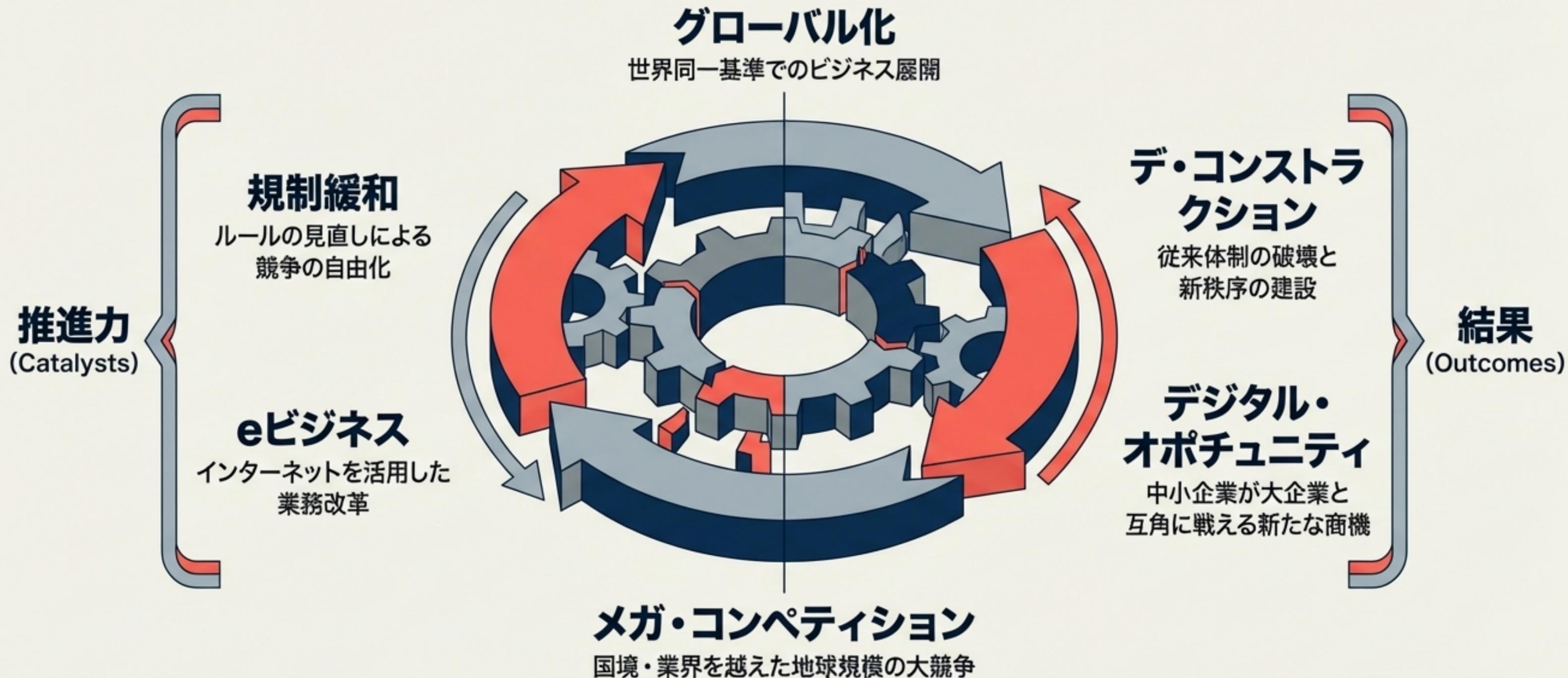
2. 業種・業態の変化

異業種参入とビジネスモデル
の劇的な進化

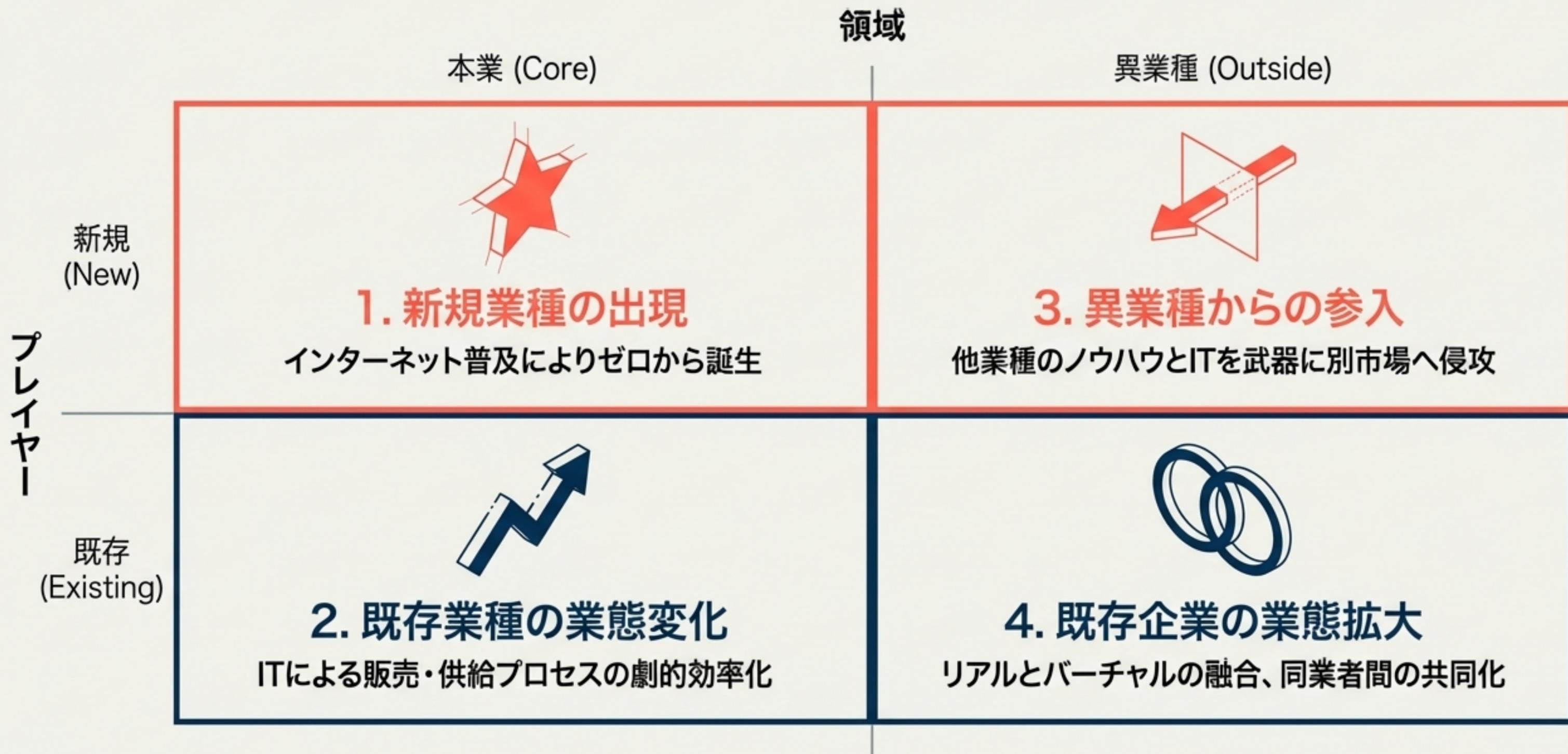
3. 産業構造の崩壊と再構築

過去の資産が負債化し、系
列構造が終焉を迎える

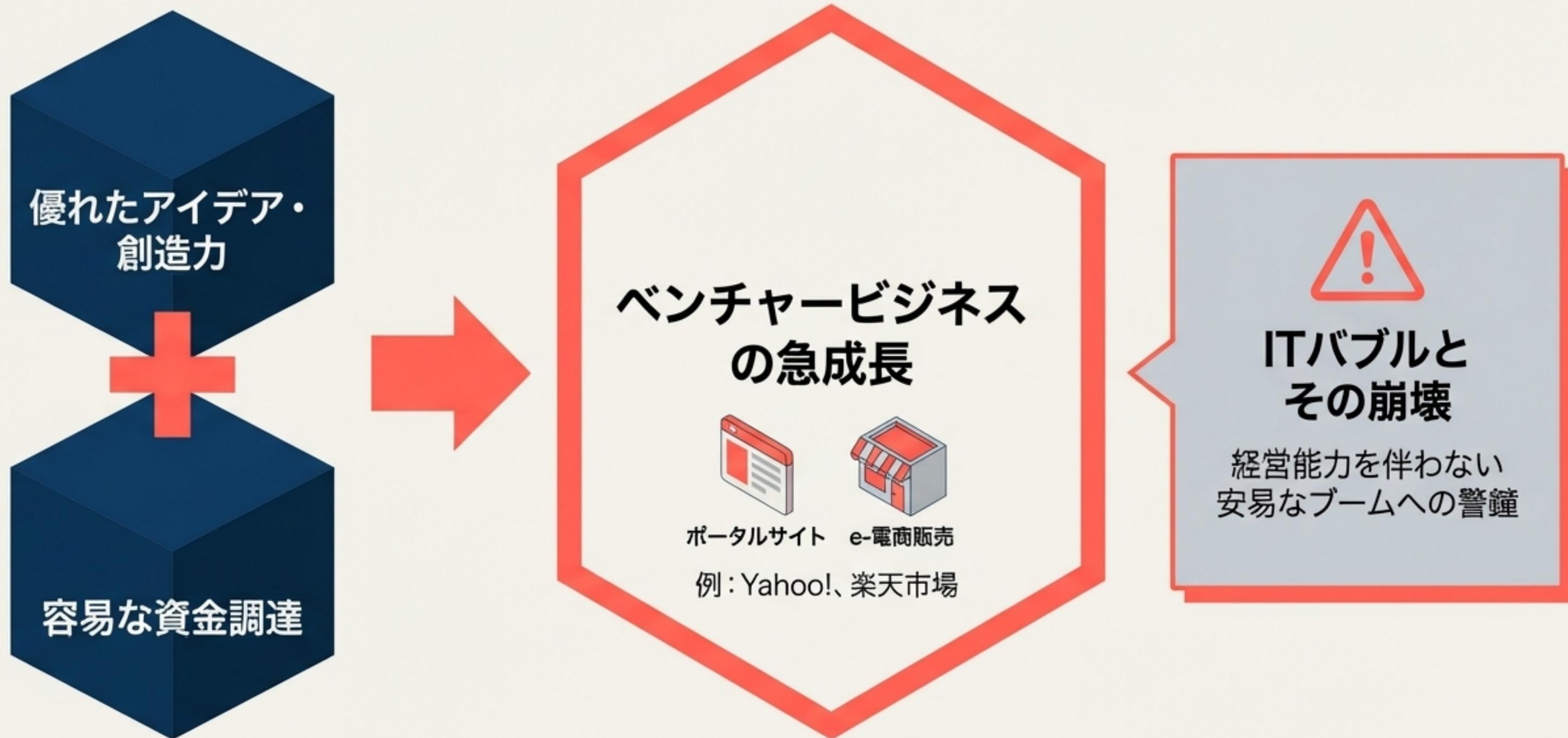
IT革命を駆動する6つのキーワード



ビジネス進化の4つの方向性



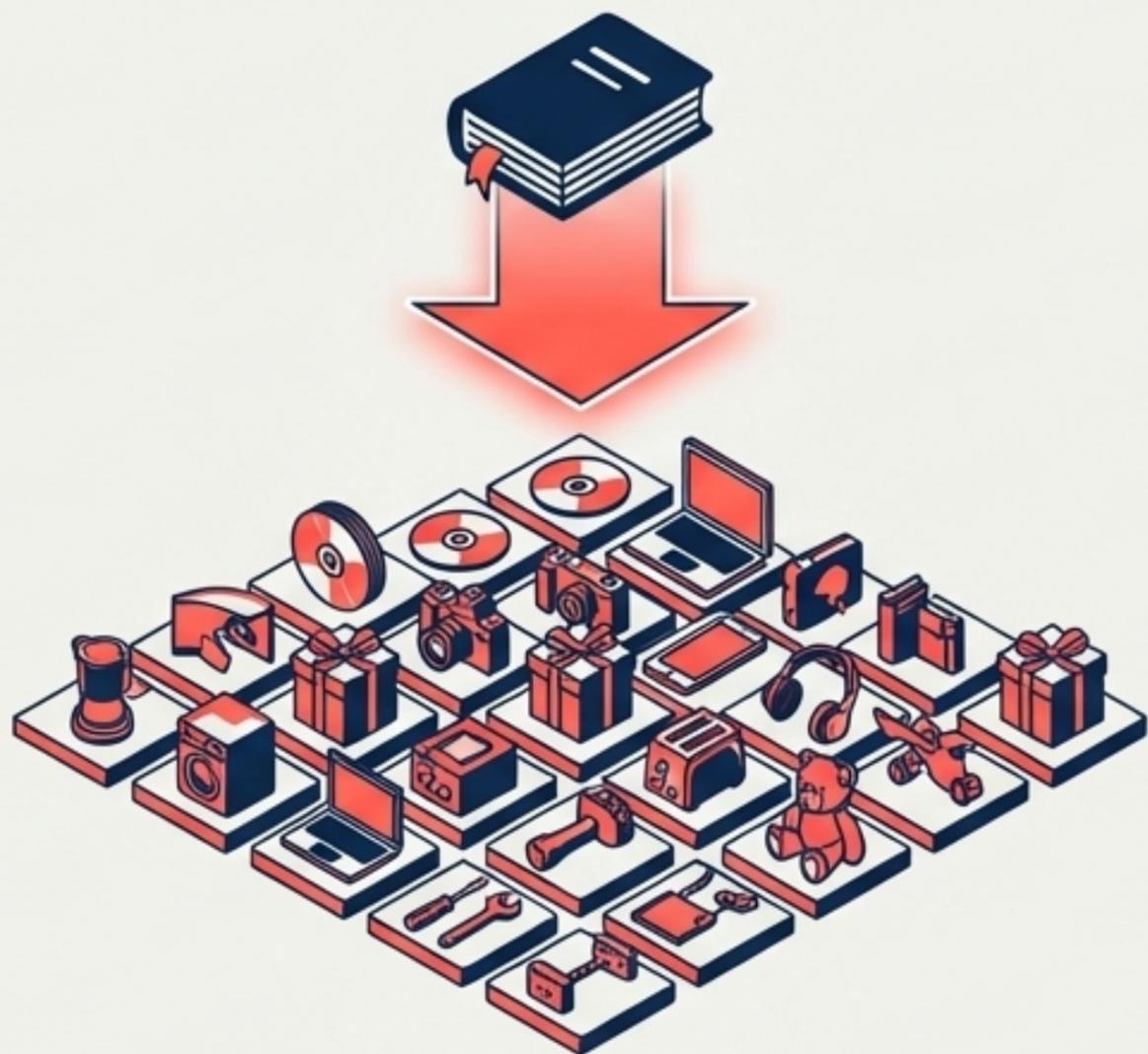
方向性1：新規業種の出現とベンチャーエコシステム



方向性2：既存業種の業態変化（ITによる再構築）

アマゾン・コム

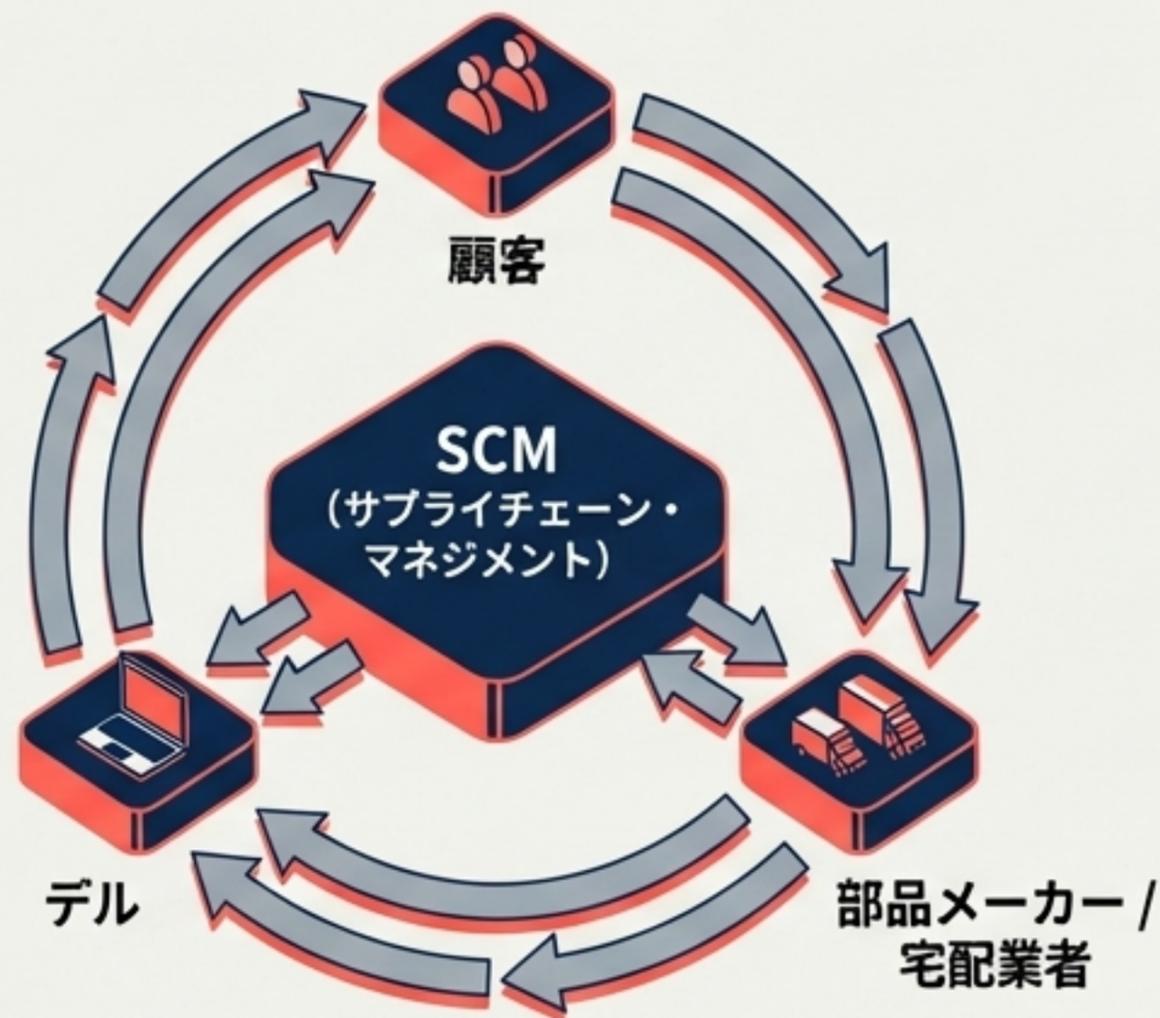
オンライン書店から総合小売へ



1996年売上高: 1,675万ドル ➡ 1999年: 16億ドルへと劇的成長

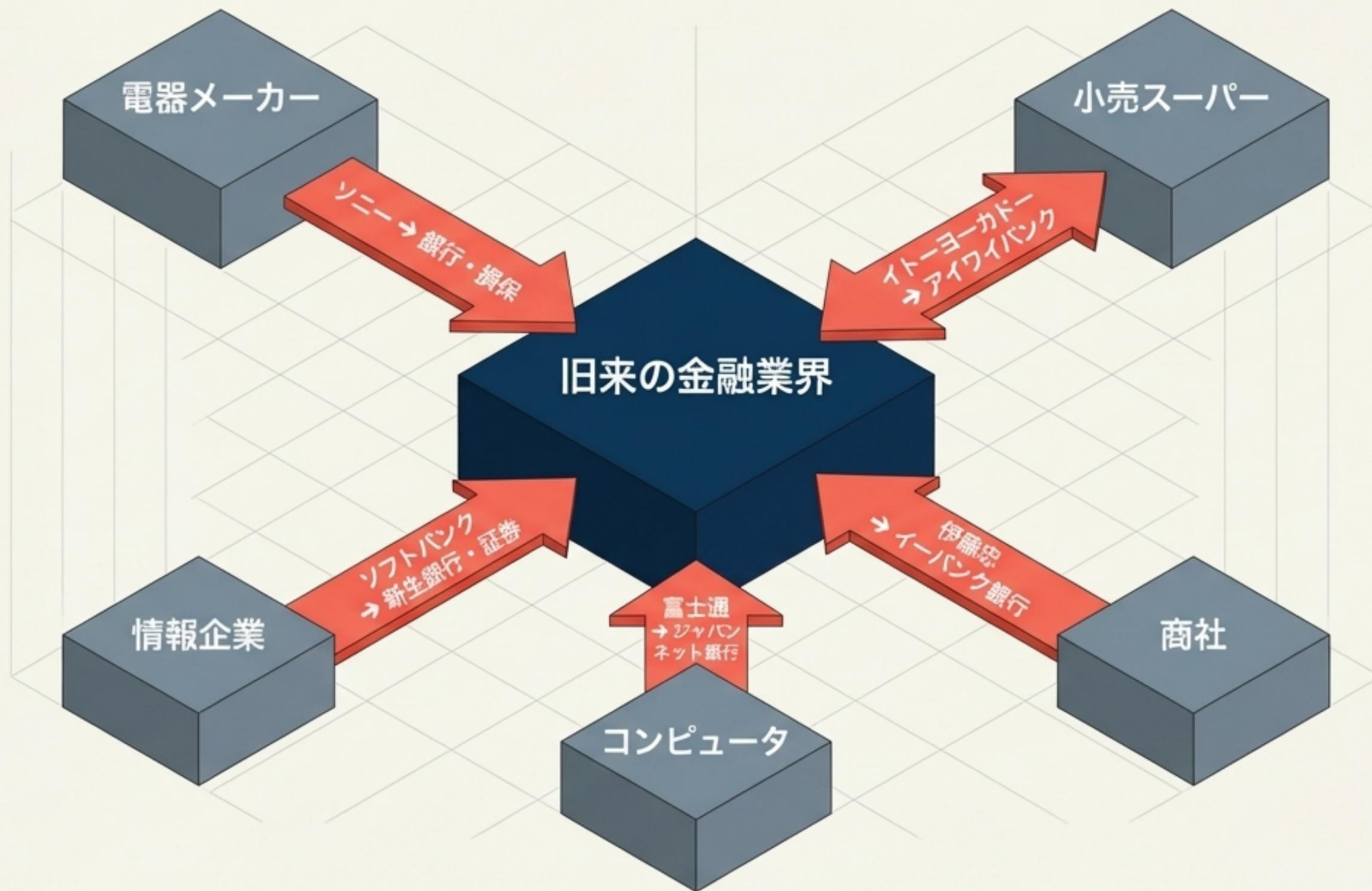
デル・コンピュータ

直接販売からSCMの構築へ



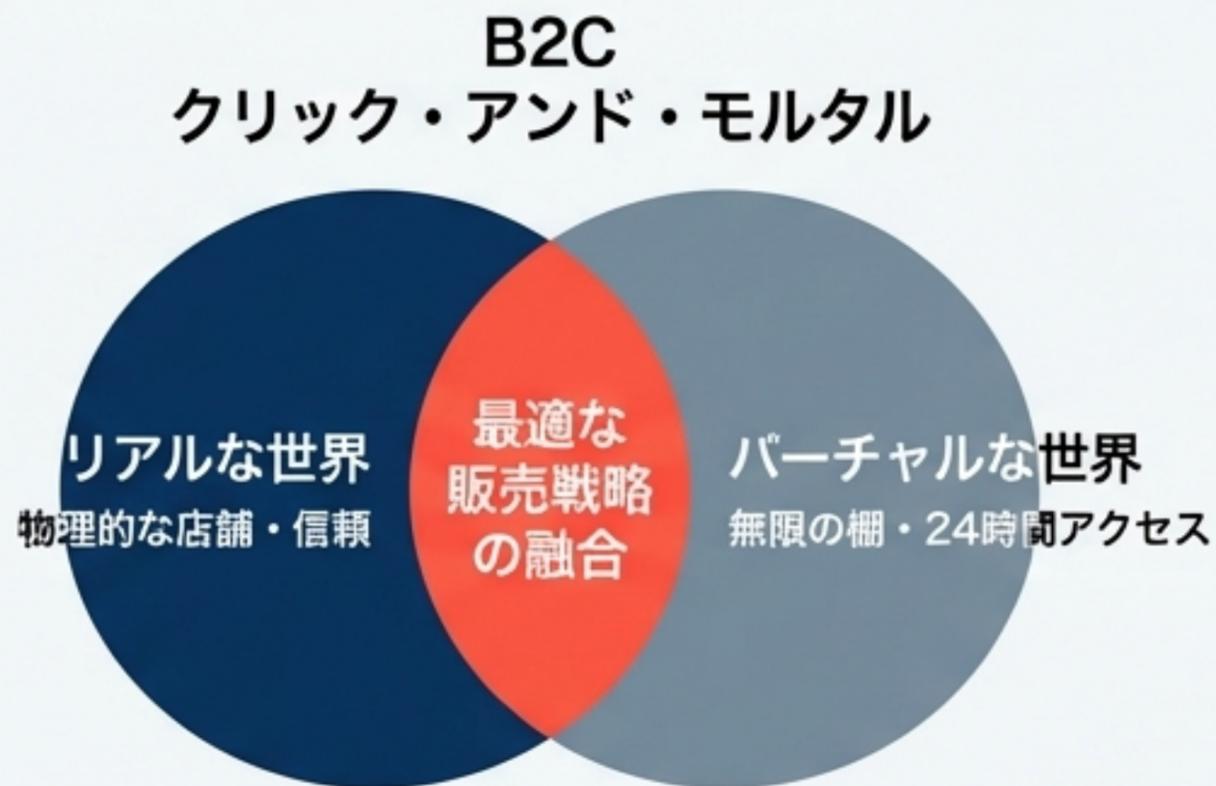
リアルタイムの情報共有で在庫削減と納期短縮を実現

方向性3：異業種からの参入（メガ・コンペティションの体現）



アイデアとITがあれば、店舗規模や既存のノウハウは壁にならない

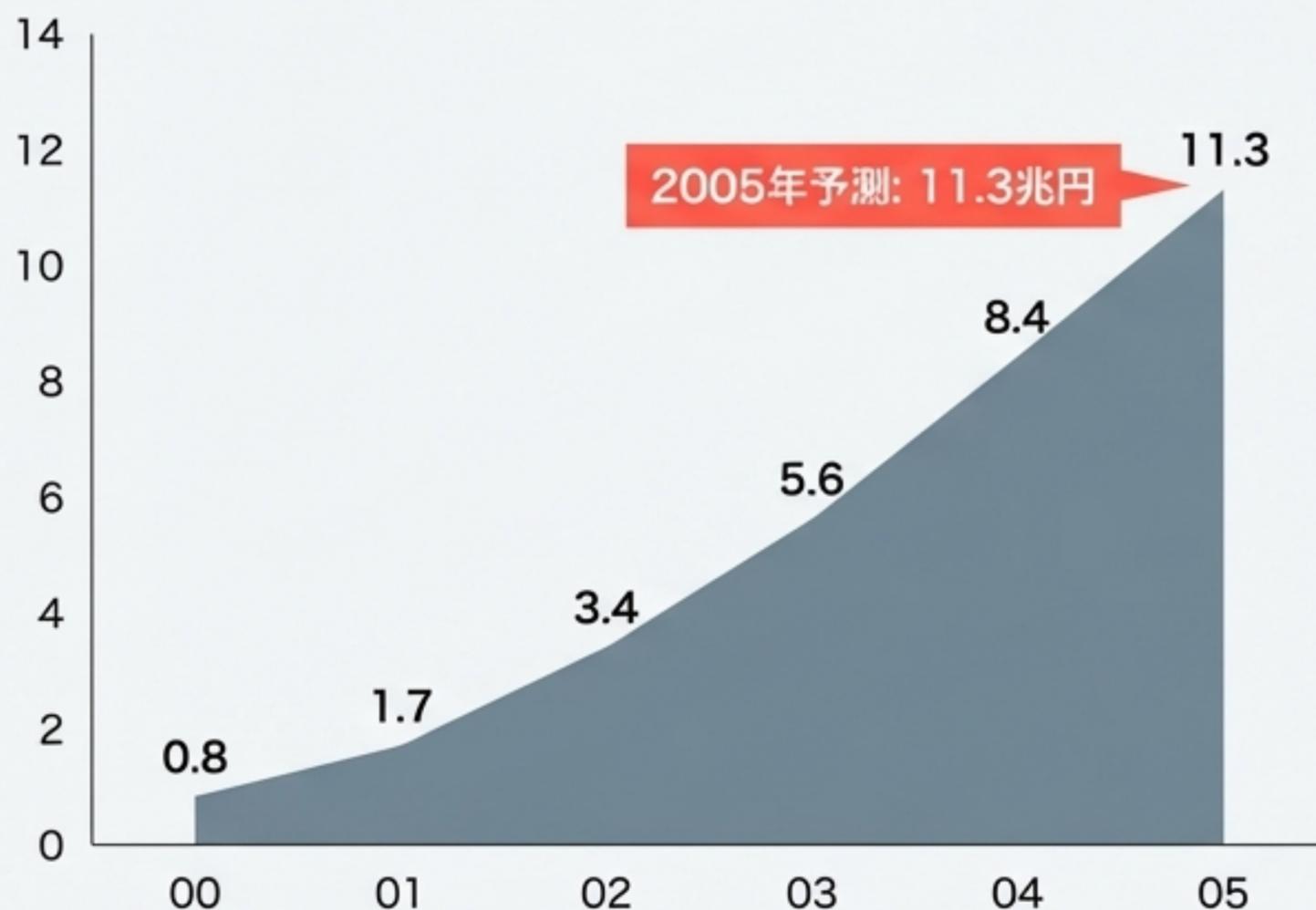
方向性4：既存企業の業態拡大（融合と共同化）



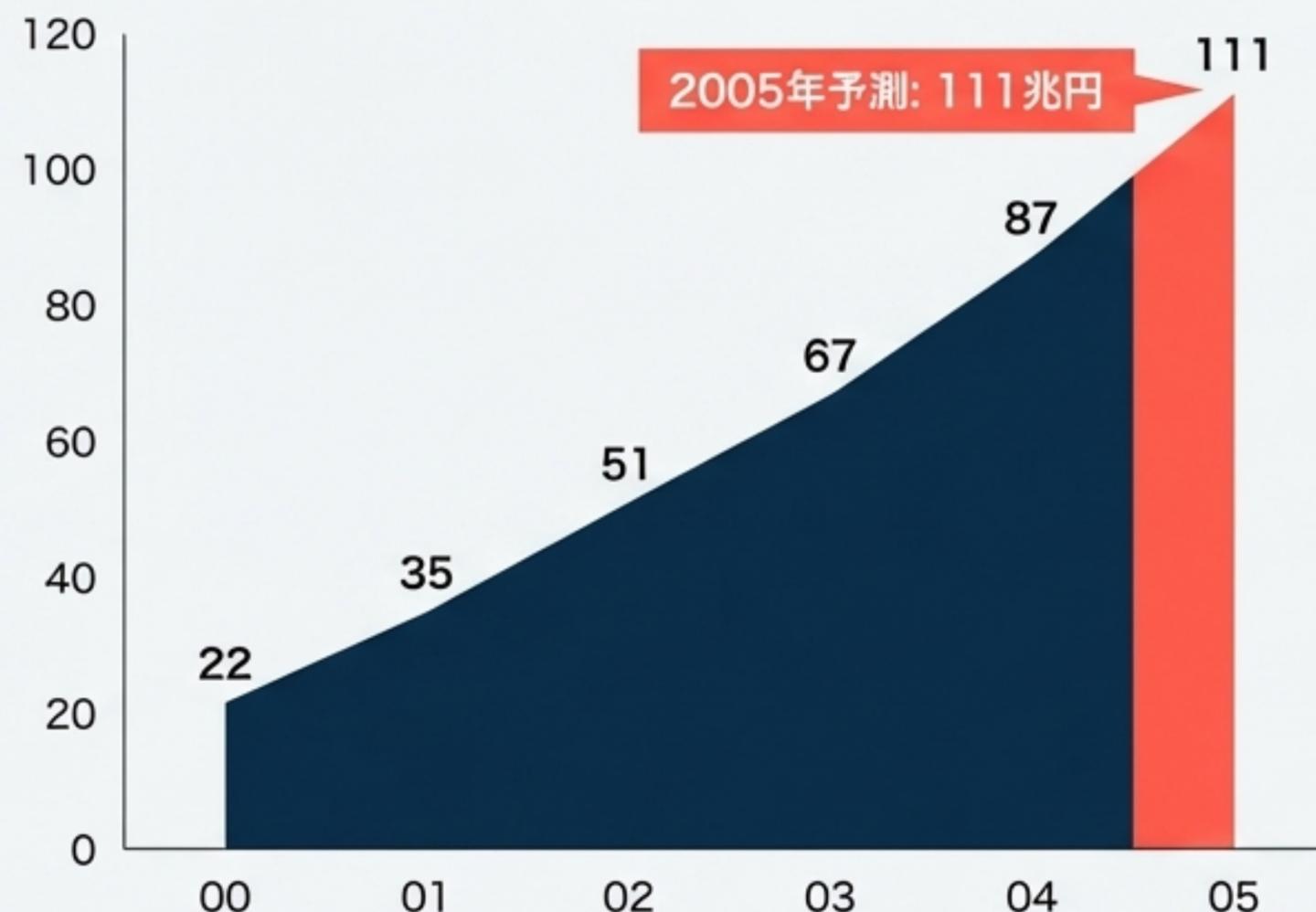
自社単独から、業界全体での
オンライン調達・販売へ

電子商取引（EC）市場の爆発的成長

BtoC（企業対消費者）



BtoB（企業対企業）



「電子商取引（EC）の主戦場はBtoB」

BtoBの取引規模はBtoCを圧倒的に凌駕し、産業の根底を揺るがす

パラダイムシフト：資産の負債化

過去の「強み」



全国の膨大な支店網と人員。
預金獲得の最大の武器。

現在の「負債」



インターネット処理の
圧倒的な低コスト化。

店舗の維持費や人員整理の難しさが
足かせとなり、IT化への対応が
遅れる致命的な弱点へ変貌

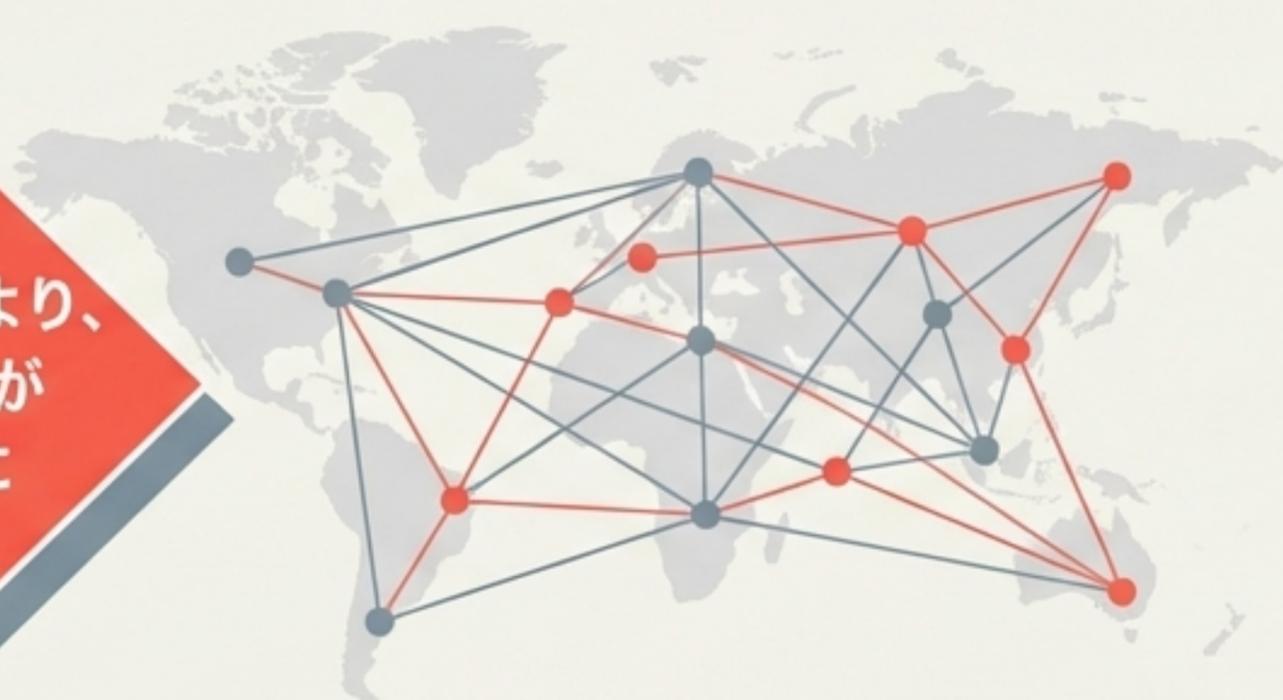
産業構造の崩壊：系列からオープンネットワークへ

系列・下請構造



インターネットの普及により、
従来の「系列内取引」が
かえって不利な条件に

グローバル・オープン調達



最適な品質・価格・納期

日本版「金融ビッグバン」： 秩序の破壊とメガ再編

不良債権問題

国際基準の要求

莫大なIT投資費用

「系列」の壁を越えた統合が不可避に

三菱東京
フィナンシャル

みずほ
フィナンシャル

三井住友銀行

UFJグループ

旧来の秩序が完全に破壊された象徴的出来事

新たな産業のルール

ルール 1: 境界線の消滅

ITと規制緩和により、国境や業界の壁は意味を持たない。
メガ・コンペティションが常態化する。

ルール 2: 物理資産の負債化

巨大な店舗網や固定化された系列は重荷となる。
データと身軽さ（アジリティ）が勝敗を分ける。

ルール 3: オープンな連携への移行

閉じたピラミッド構造から脱却し、グローバル基準での最適調達と異業種提携が生存条件となる。