

本論文は

# 世界経済評論 2022年7/8月号

(2022年7月発行)

掲載の記事です



世界経済評論

## 定期購読のご案内

年間購読料

1,320円×6冊=7,920円

6,600円

税込

17%

送料無料

OFF

富士山マガジンサービス限定特典

※通巻682号以降

定期購読  
期間中

デジタル版バックナンバー読み放題!!



世界経済評論 定期購読



0120-223-223

[24時間・年中無休]

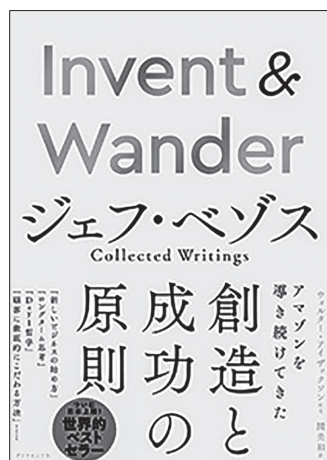
お支払い方法

Webでお申込みの場合はクレジットカード・銀行振込・コンビニ払いからお選びいただけます。  
お電話でお申込みの場合は銀行振込・コンビニ払いのみとなります。

Fujisan.co.jp  
雑誌のオンライン書店

## Invent & Wander : ジェフ・ベゾス Collected Writings

兵庫県立大学名誉教授・大阪商業大学名誉教授 安室 憲一



[著者] ジェフ・ベゾス (Jeff Bezos)

Amazon 創業者, 元 CEO

[訳者] 関美和 (せき みわ)

[発行] ダイアモンド社, 2021 年 12 月

[判型] A5 判, 408 ページ

[定価] 本体 1,800 円+税

ネットビジネスの覇者、アマゾンのビジネスモデルはどのように作られたのか。本書は、創業者のジェフ・ベゾス自身がその秘密を明らかにしている。本書は3部からなっている。第1部は伝記作家のウォルター・アイザクソンによるジェフ・ベゾス伝。第2部は、ジェフ・ベゾス直筆の株主への毎年の営業報告。第3部はジェフの講演記録である。

アイザクソンはこれまででもたくさんの起業家の伝記を書いているが、ジェフの人物紹介は傑作である。これを読むとジェフの人柄（大声で笑う）や考え方、頭脳の冴えまでわかる。彼はジェフの才能を3つの要素、人文科学、テクノロジー、ビジネスに見定める。私は、それに加えて、彼の実直で情熱的な人柄を上げたい。

第2部は、彼が株主に語りかけた各年度の営業報告で構成されている。アマゾン「地球上で最もお客様を大切にしている企業」になろうと努力する。まずは腐敗することのない書籍の配送から着手し、その基盤に立ってレコードやその他物販・食品へと拡大する構想を立てる。アマゾン・ドット・コム創業は1995年7月だが、マーケティングもろくにしないのに初月から全米50州、45カ国から注文が入った。ジェフは「これはものすごいことになる」と直感した。この勢いを活かすためにアマゾン以外の商店（サードパーティー）の商品もアマゾンの倉庫に受け入れ、自社商品と同様に出荷する仕組みを構築した。これで売上が加速する。

しかし1999年のバブル崩壊ではひどい目にあった。113ドルの高値をつけた株価が6ドルまで下がった。2000年の株主への報告書は、「いたた」で始まっている。しかし、ジェフはたじろがない。それは売上高が倍増していたからである。さらに回線容量と処理能力が劇的に向上し、費用が猛烈な勢いで安くなっていた。その状況を見て、ジェフはAWS（アマゾン・ウェブ・サービス）を開始する。コンピューティング能力を自前で買い揃えなくても安い料金で利用できるサービスである。これに小企業だけでなく大企業までも飛びついた。膨大なコンピュータ設備投資と保守点検費用を回避し、本来の事業に専念できるからである。アマゾンは、この能力をベースにアマゾン・エコとホームアシスタントのアレクサを軌道に乗せる。

ジェフには大きな夢がある。次のビジネスは宇宙開発である。その第1段としてブルー・オリジンを設立して、本人と弟のマークがロケットで大気圏外に到達している。これから何をするのかとても興味深い。関氏の翻訳はジェフの高笑いが聞こえてくるような快適な日本語で読みやすい。ご一読を推奨する。

(やすむろ けんいち)