

成岡マネジメントオフィスからのメッセージ

ダイナミックプライシングとは

需要と供給で価格が変動的に決まる「ダイナミックプライシング」。これからのマーケティングの大きなトレンドになる可能性がある。今回は、この新しいトレンドを検証する。

◆そもそもどういうことか

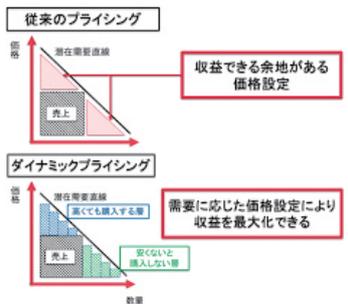
その価格をAI（人工知能）が決めるというダイナミックプライシング（Dynamic Pricing）が広がりを見せている。数年前からアメリカで導入され、日本でも様々な分野で実証実験や導入が始まっている。ダイナミックプライシングとは、需要と供給の状況に応じて価格が変動すること。身近なところでは飛行機やホテルなどの宿泊施設が、ずいぶん前からこのダイナミックプライシングを活用している。

例えば、GWやお盆、年末年始などは繁忙期といわれ、飛行機や宿泊施設の料金が、驚くほど高額になる。普段ならこの価格では利用しないのに、どうしてもその期間にしか休めないからという理由で需要が増え、本心では納得していないかもしれないが、価格が高くて仕方なく購入している。

◆複雑な条件をAIが瞬時に分析

最近ではAIを用いたダイナミックプライシングが導入され始めている。販売実績や在庫状況など自社の情報だけではなく、イベントや天候、競合やSNSなどのビッグデータと掛け合わせて最適価格を瞬時に決めている。人が決めるよりも早く複雑な条件を加味することができ、データを蓄積すればするほど、精度も上がってくる。

価格戦略は企業にとっての生命線なので、今後もAIによる価格決定のシステムを導入する企業が増えていく。ECサイトでの販売であれば、リアルタイムの価格変動を行うことも可能だ。



ダイナミックプライシングの考え方

◆先駆者はアメリカのスポーツ界

アメリカのスポーツ界では数年前からこのAIによるダイナミックプライシングが導入されている。現在では北米の4大スポーツのNFL（プロアメリカンフットボールリーグ）、MLB（メジャーリーグベースボール）、NBA（プロバスケットボールリーグ）、NHL（プロアイスホッケーリーグ）のチケットはダイナミックプライシングにより決められた価格で販売されている。それまで、スポーツ観戦のチケット価格は一律というのがあたりまえだった。そこにダイナミックプライシングによるチケットの販売が大きな革命をもたらし、多くのチーム

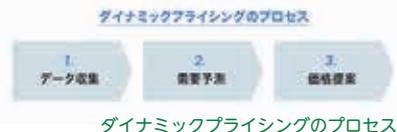
のチケット収益性が改善した。このAIによるダイナミックプライシングのシステムを提供しているのは、Qcue (<http://www.qcue.com/>) という企業が有名。市場環境や試合の価値を数値化し、統計学に基づいて価格を決定する。

◆Uber、アマゾン、ウォルマートなどのサービスでも導入

アメリカではスポーツ界以外でも様々なサービスでダイナミックプライシングが導入されている。一般のドライバーが空き時間と自家用車を使って行うタクシーのようなサービスで有名なUberもその一つ。混雑時や深夜早朝の需給に伴い、利用料金リアルタイムで変化する。また、ECサイトのアマゾンやウォルマートなどもダイナミックプライシングを採用している。競合や需給に応じてリアルタイムに変化する価格を設定することで、企業は損失を抑え利益を最大化しようとしている。

◆日本のプロ野球でも楽天などが採用

ダイナミックプライシングは日本のプロ野球でも採用が始まっている。2017年度から東北楽天ゴールデンイーグルスが導入、福岡ソフトバンクホークスや東京ヤクルトスワローズも実証実験を実施した。2018年度からは、横浜DeNAベイスターズも価格変動制のチケット販売を開始している。そして、2019年度からはオリックスバファローズでもダイナミックプライシングの試験的な販売が始まった。Jリーグでもセレッソ大阪が一部座席にダイナミックプライシングを導入すると発表している。収益アップの効果が実証されれば、日本のスポーツ界でも導入が進みそうだ。



◆ダイナミックプライシングは電気料金にも

北九州スマートコミュニティ創造事業の一環で、電気料金をダイナミックプライシングにする実験が行われている。例えば真夏の昼間など、需要が増えるであろう時間帯の電気料金を高くすることで、消費者に節電を促そうとしている。本当に電気料金を変動させれば、消費者の行動が変わるのか、どのくらいの料金の変化であれば、節電の効果があるのかを探っている。

◆オンラインストアの価格はこう変わる

日本国内のEC市場規模はすでに16兆円を突破。スマートフォンなどの普及に伴い、さらにEC市場は拡大を続ける。それに伴いオンラインストアも多くの競合としのぎを削って収益を確保しなくてはならない。ダイナミックプライシングはリアルタイムでの価格変化に対応することができる。この仕組みをうまく活用し、収益を最大化しようとするオンラインストアの試みも始まっている。需要と供給に合わせて、適切な価格を決めることができれば、在庫の損失を防ぐことができるかもしれない。

◆AIで変わる価格の新しい考え方

消費者が納得し、売り手の収益も最大化できる価格をAIが弾き出す。今まで商売の肝とされていた価格設定は、属人的な要素が強いものだった。シェアリングエコノミーやフリマアプリなどの個人間売買も一般化してきており、モノやサービスの価格は多様化している。今後は、AI（人工知能）によって私たち消費者も納得できる価格で買い物やサービスを受けることができるようになり、売り手も過度な値引きや在庫を抱えることなく、収益を確保することができるかもしれない。

現状ダイナミックプライシングには適性がある

既に適用されている

「この日でも利用できるから」
特設が強い

まだ適用されていない

「この日でも利用できるから」
特設が弱い

適しているものと適していないもの

阪神淡路大震災を忘れない!

神戸ルミナリエ

平成7年(1995年)の阪神・淡路大震災の発生を契機に、鎮魂と追悼、街の復興を祈念して震災で激減した神戸への観光客を呼び戻す目的で毎年開催されているイベント。筆者にとってはここ数年に毎年訪れる年末恒例の行事となった。

◆そもそものきっかけは

1995年(平成7年)1月17日に発生した阪神・淡路大震災後の阪神地区において、「復興神戸に明かりを灯そう」という意図で1995年に始まった。1995年と1996年は、観光復興イベントリレー開催支援事業に、1997年7月からは復興特定事業 新産業構造形成プロジェクトにそれぞれ認定されている。



公式パンフレット

◆どういうイベントか

神戸ルミナリエは、通りや広場を独特の幾何学模様で構成されたイルミネーション(電飾)で飾り、昼間とは異なる風景を現出させている。基本的にはイタリア人のヴァレリオ・フェスティ氏と、神戸市在住の今岡寛和氏の共同作品であるが、年度によってはプロデューサーが変わることもある。日本において、一般的に「ルミナリエ」とは、この祭典の事として著名ではあるが、語源のイタリア語では、「luminaria」の複数形「luminarie」であり、小電球などによる電飾(イルミネーション)の事を言う。ガレリアと呼ばれる光の回廊はメインストリートである仲町通を貫いており、複数基のアーチを並べることで正面から見ると光のトンネルに見えるように設計されている。これは遠くからでも滑らかな視覚効果を上げるため、ルミナリエの入口であるフロントーネからの距離ごとにアーチ間の間隔は微妙に調整した構造になっている。

◆どこでやっているのか

メイン会場は、旧居留地内の仲町通、および東遊園地。会期中は、「ガレリア」と呼ばれるアーチ状の電飾が、仲町通の夜を彩る。東遊園地では、「スパリエラ」(光の壁)など、複数の作品が敷地を取り囲むように立てられる。かつては、山陽新幹線新神戸駅前、神戸ハーバーランド、異人館も、「サテライト会場」として一部の作品を設置していた。しかし、2005年以降は、会場を仲町通と東遊園地に集約。仲町通では、経費節減などの影響で、2015年に「ガレリア」の設置ゾーンを短縮している。



ルミナリエ地図

◆たどりつくまでが大変

会場内では、歩行者は元町側から東遊園地方面への一方通行とする順路が設定されている。また、会場周辺の道路では、開場時間の前後に車両通行止めなどの交通規制を実施する。東遊園地への順路については、開催当初、仲町通から東進するだけのルートを設定していた。しかし、隣接都市である明石市内で2001年に発生した明石花火大会歩道橋事故をきっかけに、会場全般の警備体制を強化。2005年以降は、元町駅周辺から仲町通にかけて、長い迂回ルートを設けている。

実際には、警備関係者が来場者数に応じて、複数のルートを使い分けながら来場者を誘導する。

◆100円募金

また、2005年には震災復興関連の補助金拠出が終了。企業からの協賛金も減少した影響で、2005年と2006年には赤字を計上した。2007年からは、会期を12日間に短縮するとともに、会場内で「1人100円募金」を開始。来場者に対して、翌年の開催のための募金を呼び掛けている。さらに、会場内の特設ブース、神戸市役所、公式サイトで「神戸ルミナリエ公式グッズ」を販売するとともに、売上の一部を開催事業費に充当。2015年には、会期を10日間に短縮する一方で、クラウドファンディングによる期間限定の寄付プロジェクトを初めて実施した。成岡は毎年10人分1,000円の募金をしている。また最近では宝くじの販売まで行って、資金集めに苦慮している。



ルミナリエ寄付領収書



ルミナリエ宝くじ

◆電球はLEDに変わった

東日本大震災が発生した2011年以降は、関西電力からの節電要請、省エネ志向、経費削減の観点から、一部の作品にLED電球を採用。その一方で、鎮魂や復興の趣旨から温かみのある色を表現する目的で、2014年までは大半の作品に白熱電球が用いられていた。2015年以降は、全ての作品にLED電球を使用している。LEDの光に温かみやぬくもりを持たせるのは、制作ディレクターのダニエル・モンテベルデの課題の一つであり、イタリアで発色の良いLEDを選んで持ち込むことにより、毎年色合いが進化している。



電飾



東遊園地投げ銭

◆ハートフルデー

このルミナリエの開催期間中、地元市民はもとより国内外から多くの観光客が訪れるため、混雑が発生しやすい。そのため障がい者、ハンディキャップを持つ人と介護・付き添いの人々に、ルミナリエのイルミネーションをゆっくりと鑑賞してもらうという趣旨のもと、事前の試験点灯数日後に「ネスレ・ハートフルデー」と題したイベントが行われている。事前の予約や申し込みは必要無く、当日障がい等の有無の確認は無いため、良識に委ねられている。この「ハートフルデー」は、同じ神戸市を本部にしているコーヒー飲料メーカーのネスレ日本株式会社が特別協賛し、同社のメセナ(企業社会貢献活動)の一環としてボランティア活動を行っている。

ミヤコテック株式会社様

注目
企業
のご紹介

【設立】1961年11月1日

【代表者】市川 克一

【資本金】2,000万円

【事業内容】(1) 精密プラスチック成形及び金型制作
(2) 緩衝材(環境対応型発泡体)生産
(3) 装置・機器等 設計・制作

【所在地】本 社 〒612-8208 京都市伏見区下鳥羽但馬町169

TEL : 075-602-1331 FAX : 075-612-3711

第二工場 Miyakotec Advanced Center (略称 MAC マック)

〒612-8208 京都市伏見区下鳥羽但馬町147

金型工場 Molding Innovation Terminal (略称 MIT ミット)

〒612-8208 京都府伏見区下鳥羽但馬町166

八幡工場 〒614-8229 京都府八幡市内里北ノ口23-1

TEL : 075-644-6291 FAX : 075-971-1183



代表取締役市川社長

1961年の創業以来、「技術の追求」を基本としてものづくりを進めてきた。基本姿勢は、「お客様満足度」の向上と、「社員満足度」の充実を通じて『社員・役員が経営の理念を心に、愉しく使命感を持って働き、お客さまに喜んで商品やサービスを買っていただき、企業として社会に貢献する』事であり、その結果、「企業・お取引先様・社会」が信頼と、喜びと、感動でつながっている経営を目指している。

主力の事業は、熱硬化性樹脂の成形。一般に熱硬化性樹脂は熱可塑性樹脂と比べて取り扱いが難しく、その加工には高度な技術力が求められる。成形機、金型、材料の選択に加え、材料温度や射出圧力・速度、時間配分などの条件を最適に組み合わせることで、高精度・高品質な製品を提供している。加工技術は100分の1ミリ単位の精密性を誇り、

また社員の一人はプラスチック成形業界からの選出は史上初の京都府の定める「現代の名工」にも選出されている。

新事業として、高い成形技術力を活かし、自然由来素材を主原料とした緩衝材など、環境にやさしい新素材や製品を多数開発。持続可能な社会の実現を目指す当社の姿勢は多くの行政団体から高く評価され、京都市の定める「オスカー認定」企業にも選出された。

もうひとつの新事業として、JES事業(J:治具・E:エレクトロニクス・S:システム)がある。高度な技術水準を有するエンジニアが多数在籍しており、豊富な人材がお客様の課題をあらゆる角度から検討し、具体的な解決策の提案やツール製作を通じて品質向上・納期短縮・コスト低減を実現する。

※同社ホームページより抜粋



事業内容



産業保健の現場から

第10回

こんな相談がありました

①労働者(患者)から

治療と仕事の両立について、当センターでは電話や面談で相談を受けています。また現在、京都府内の10のがん拠点病院と協定を締結し、相談窓口を開設しています。内容は様々ですが、相談の傾向について連載でご紹介します。

今回は労働者(患者)の立場からの相談。ある方は、はっきり診断も治療方法も決まっていない段階で「会社に迷惑をかけるから辞めようかな。」と話されたので、「決めるのは早いですよ!」とお伝えしました。これは珍しいことではなく、治療を担当する医師からも「事前の相談なく、診察日に突然『会社は辞めました。』』と言う患者さんは多いんですよ。辞めなくてもいいのに…」というお話を伺いました。

今は手術しても入院期間が短く、抗がん剤治療も外来で受けられる時代です。事業所にとっても、辞める必要のない貴重な人材が抜けてしまうのは大きな痛手になるのでは?治療を受けながら

働く方法を一緒に考えましょう。

「入院するけど休み方がわからない。」という相談もあります。普段、殆ど休まずに働いている方は、「休むこと」に関する会社の制度を知る機会が少ないようです。休暇や休職制度の有無やその期間について就業規則を確認してもらい、有給休暇の残日数や傷病手当金について人事担当者に相談するようお勧めします。

事業場と話をする前に、ネガティブな想像をしまい「面談って言われたけど何を言われるのかな?辞めさせられるのでは?」という不安を話される場合もあります。その場合は、ガイドラインを紹介しつつ「事業場として、今後の働き方や配慮が必要な事項を検討するために把握したい情報(治療スケジュールや症状等)があるのです。」と説明しています。

松田雅子

独立行政法人労働者健康安全機構 京都産業保健総合支援センター
産業保健専門職(保健師)

〒604-8186 京都市中京区車屋町通御池下ル梅屋町361番1号
アーバネックス御池ビル東館5階

TEL : 075-212-2600 E-mail : matsuda@kyotos.johas.go.jp

HP : <https://www.kyotos.johas.go.jp/>

*この記事は京都産業保健総合支援センターHPから承諾を得て引用しています。

2020年4月度

※2020年4月度NMO勉強会は、外部見学会とお花見を同時開催の予定です

NMO勉強会 開催案内

<http://www.nmo.ne.jp/business/it-kyt.html>

開催日：2020年4月4日（土）

時間：15時～

見学場所：京都市内またはその周辺地域を想定

<見学会>

見学先企業：現在交渉中ですが製造業を想定しています

内容：社内見学・事業内容のプレゼンテーション

<お花見>

場所：見学先の企業の近くの桜の名所でのお花見を企画中です

会費：未定（見学会は無料）

第27期（2020年度前期）成岡秀夫経営塾

マネジメント基本講座シリーズ

時間 13：30～17：00

場所 京都市下京区烏丸四条 COCON 烏丸ビル4階シティラボ内
セミナールームにて

形式 成岡からの講義形式／毎回自由参加

費用 毎回5,000円（テキスト代金・諸費用込み）

※6回すべて受講される方は25,000円（ただし前納ください）

定員 10名で先着順／申込後のキャンセルはできません

申込 ホームページ、Eメール、FAX、電話にてお申込みください

スケジュールと内容

講座番号	開講日	曜日	課題
27-1	2020/04/19	日曜日	決算書・試算表を理解する ～貸借対照表の資産と負債の意味～
27-2	2020/05/17	日曜日	決算書・試算表を理解する ～損益計算書が表す売上と利益～
27-3	2020/06/14	日曜日	決算書・試算表を分析する ～キャッシュフロー計算書からつかむ資金の動き～
27-4	2020/07/12	日曜日	設備投資と資金繰りの基本 ～投資判断基準と現実の資金繰りのポイント～
27-5	2020/08/23	日曜日	管理会計を活用し収益管理の方法を知る ～どうすれば収益が増えるのか～
27-6	2020/09/13	日曜日	事業計画を作成する ～3年先を考えそこから来年を計画する～

編集後記

2020年がいよいよスタートした。今年は、ご存知東京オリンピック・パラリンピックの開催年であると同時に、11月に注目のアメリカ大統領選挙がある。地元京都では2月に市長選挙もある。米中貿易摩擦からも目が離せない。五輪後の景気は失速するという定説があるが、それが杞憂に終わって欲しいものだ。また、2025年の大阪万博に向けたビッグプロジェクトも始動する。ゆめゆめ準備を怠らないことだ。（な）

今月の推薦図書

日本経済30年史

～バブルからアベノミクスまで～

著者：山家悠紀夫

発行：株式会社岩波書店

初版発行日：2019年10月30日

定価：900円＋税

ページ数：316ページ

版型：新書版



1990年ベルリンの壁が崩れてそれまでの東西冷戦が終結し、資本主義経済は新しい局面に入った。「小さな政府」と「規制緩和」を2本の柱とする新自由主義経済は、イギリスやアメリカで始まり、広くヨーロッパ各国で採用されるに至った。一方、日本においては1990年はバブル経済が破裂した年だった。景気も下降に転じ、長期の不況に日本は陥った。そして、やがて「失われた30年」という時代に突入した。

敗戦の1945年から1990年前後までは回復・上昇の時代であり、1990年以降は転落・衰退の時代へと変わった。そうした「落ち目」となったおおよそ30年間の日本経済を振り返るのが本書の目的である。

前を見るのもいいが、一度立ち止まって過去を総括することも、必要だ。

1. 1990年代以降の日本経済を概観する
第1章：30年間で日本経済や暮らしはどう変わったか
2. 30年間の変化を追っていく
第2章：バブルの発生から傍聴、破裂まで
第3章：バブル破裂後の7年間
第4章：橋本「構造改革」政策の実施とその破綻
第5章：小泉内閣の誕生と本格的「構造改革」政策の実施
第6章：「構造改革」とは何であったか
第7章：民主党政権の誕生とその自壊
第8章：アベノミクス、超金融緩和と三度目の「構造改革」
3. 日本財政をどう捉えるか
第9章：日本は世界一の金余り国

目次

プロティアン

～70歳まで第一線で働き続ける
最強のキャリア資本術～

著者：田中 研之輔

（法政大学キャリアデザイン学部教授）

発行：日経BP社

発行日：2019年8月13日

定価：1,500円＋税

ページ数：214ページ

版型：A5版



著者は43歳の大学教授。30年後は73歳になっている。筋書きのないドラマの30年後を想像することは難しい。ただ、少子高齢化と人手不足は今後も確実に深刻になる。国が民間企業に70歳までの雇用を努力要請したという社会的な流れから考えると、70歳を超えても少しでも社会に貢献できるようにすることが大事になる。

日本では長く終身雇用が常態化していた。そのため、自分自身のこれから先のキャリアを考えることが、非常に苦手だと指摘する。いったん組織から外れたり、離れると何もできない人が多い。

選択肢としては3つある。1つ目は現在の組織で可能な限り働き続けること。2つ目は転職を重ねながら働き続けること。3つ目は個人で稼いでいくこと。

今後どれかの選択肢を選ぶにあたり、今から何をすべきかを考えるために必要な1冊。

- 第1章：なぜいま、プロティアンなのか
～終身雇用は限界を迎えた～
- 第2章：「キャリア資本」の構築
～組織を活かし、変幻自在に生きる～
- 第3章：「ビジネス資本」の蓄積
～仕事に没頭し、自己を磨き続ける～
- 第4章：「社会関係資本」の形成
～本当の豊さを育てる～
- 第5章：「経済資本」に転換する
～稼ぎ方を戦略的にデザインする～
- 補論：プロティアンキャリアのもう一つの道
～複業で働き方をアップデート

目次

成岡マネジメントオフィス事務所通信

BUSINESS MANAGEMENT & COORDINATION



株式会社 成岡マネジメントオフィス

発行人：成岡秀夫

〒600-8411 京都市下京区烏丸四条
COCON烏丸ビル4Fシティラボ内

TEL：075-366-6611 FAX：075-366-6100

E-mail：info@nmo.ne.jp

送付先の変更は、上記へEメールまたはFAXでお知らせください。

NMOホームページ

<http://www.nmo.ne.jp>

勉強会の様子や講演活動の記録など掲載しています。
メールマガジンのお申し込みもこちらからどうぞ。

成岡マネジメント

検索