

新型コロナウイルス禍で個人消費は大きく縮んだ。一方でゲーム機や宅配、内食は伸びる。そこで巣ごもり消費の長期化に伴い、改めて注目された売れ筋を探った。

その一つが入社式や新人研修の中止・延期を受け、自宅で社会人としての心構えを学ぶ新入社員向けテキストだ。「入社1年目の教科書」(ダイヤモンド社)の場合、前年比5倍超れた。

著者はライフネット生命の創業者の岩瀬大輔氏。発売は2011年にさかのぼる。岩瀬氏が当時、新入社員のためのテキストを探したが、マナーハンズはあるても心構えを書いた書はない。そこで自ら筆を執った。

ヒットのクスリ



「ジェラートピケ」の部屋
窓はモコモコの素材が人気

「ステイホーム」の売れ筋

岩瀬氏は「テクノロジーもビジネスパーソンに求められるものは不变」と言い切る。同氏にこれら的新入社員に何が大事なことかを聞いた。「とが、この教科書の面白さ

にかく信頼されること。例えばメールはすぐに返信することで、遅刻はしな

いこと」と話す。ネット直販の保険ビジネスを立ち上げた同氏だ

苦難の時間、修業や娯楽に

はアナログ的発想を重視していることだ。「新聞は2紙以上、紙で読め」「本を速読する」と訴える。情報収集や分析など働き方のデジタル化にかかわらず、自分で考え抜く力は時代を超えた有效性があるからだ。

「今言うとパワーハラと喧れそうだが」と岩瀬氏は前置きしつつ「宴会も熱心に取り組め」と説く。米ハーバード大学へ社会人留学した際の「仕事も遊びも熱心な社員は面白いし、宴会会は勝負強さが試される」との経験からだ。新入社員の皆様、自宅で自主トレーニングをして女性を中心で飲み会用として女性を事をするための需要のよ

う癡異的な売れ行きだ。マスクの国産化でネット販売が急増しているアリスオーヤマでもホットプレートや室内環境を改善するサーチュレータが売れている。伏兵は4月のネットでの売上高は前年実績の6倍以上で推移している。

岩瀬氏の教科書にして「ランチは、ニーズの波がもジェラートピケにしても、市場を切り開いたアーヴィングは、ニーズの波が来る」と再びアームを巻き起こす。

一方で状況が激変する。ホームセンターのカバンや椅子などが、日陰者が脚光を浴び順調に売れているが、目を引いたのは「間仕切」。リビングなどで仕事をするための需要のよ

うで前年に比べ23倍とい

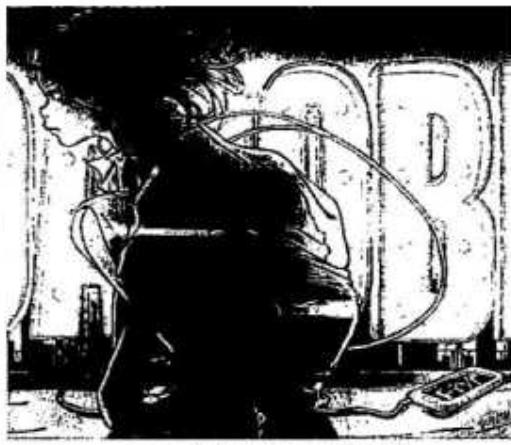
う商品にスポーツライトやアンソーラン・ジャパンでも普段は動かない商品にスポットライトが当たっている。それはリバーシやトランプ、花札だ。売れる店では繰り返し発注が続いている。「ステイホーム」はしばらく続く。ストレスがたまるが、苦痛を娯楽あるユース力は今後の糧になるはずだ。

スタイルの長期化でネット上にはユニークなコンテンツがどんどん出ている。NHKのテレビ脱帽番組で話題になつたのが濃密をもじつた「劇団ノーミーン」。紹介サイトでは「一度も会つたことがない役者やスタッフ達と一度も会わずに企画し、稽古し、本番を迎える」としている。

始動が4月9日と実際に2分前後のショートドラマだが、しっかりと筋道が立っている。新型コロナウイルスでエンタメは大打撃を受けているが、ネットで新たな生態系が育まれている。

特に音楽は、他のエンタメに先駆けてネット上でコンテンツ革命を起こしている。例えば201

ヒットのクスリ



「YOASOBI」は小説と連動した音楽ユニットだ

9年にデビューした「V a u n d y (バウンティ)」。19歳でユーチューバーに楽曲を流すといきなり100万回再生を突破し、20年も立て続けに新曲をリリース。テレビ東京の深夜ドラマの主題曲にも採用された。いわゆるCDデビュー

はしていない。言い方は古いがネット時代ならではのシンデレラボーダーだ。「不可幸力」を聞く

ネットでコンテンツ革命

◎

音楽、一足飛びにスター誕生

筆者のような50代でも十分に入り込める。視聴も発信もネットが、質的には主役は交代する道もある。しかし、舞台になる音楽。消費を考える道もある。重複性が増している。

「かつてはライブハウジング、路上ライブでファンを増やし、レコード会社と契約し、ラジオなどでブッシュ。そしてテレビや映画とタイアップしてシフトした」(びあライ

ブ・クリエイティブ事業局の山下良平第二部長)、「Gnu (キングヌー)などはネットでのストリーミング配信での再生回数がヒットの起爆剤になっている」と指摘する。

ネット系の音楽シーンには、CD型とは違う多様なアーティストも登場している。柴氏は「例え

ばゲーム実況と音楽を組み合わせたユニット『M. S. S. proj ect』や、小説を音楽にするユニット『YO

SOBI』に注目している」という。ネットのコンテンツは読み取り動かしたりと自由度が高い。音楽も音にとどまらないエンタメとして新しい価値を生む。スタイルでアーティストが違う場所でコラボするのが話題になった。あの山下氏は「4Gだと演奏にズレが生じるが、5G時代になると解消される。創作の自由度が高まる」と話す。

従来型の音楽の権威は崩れる一方、競争も激化する。そんなことにはお構いなく、消費者は才能の発掘と育成をライブ感覚で楽しむ。音楽は消費の近未来を先取りしているようだ。

(編集委員 中村直文)

