

流通とSC・私の視点

2020年9月23日

視点(2358)

アメリカのウォルマートとアマゾンの流通覇権企業競争!!

(流通理論編)

アメリカでは、Eコマース業界ではアマゾンが圧倒的優位性を持って躍進しています。1990年代の初めからリアル店舗で圧倒的強さを誇ってきたウォルマートの流通企業の覇権を奪うと思われていましたが、ウォルマートもリアル店舗の10マイル(16km)圏にアメリカ人の90%が居住しているという優位性を武器にリアル店舗の強味を發揮しつつ、同時にリアル店舗を持つことによる店舗でのピックアップシステム(クリック&コレクトシステム=デポ型とドライブスルー型がある)やデリバリー(配達)システムを活用して、リアル店舗とEコマースを同時並行的に展開することによるオムニチャネル化で、アマゾンのEコマースを激しく追隨しています。また、アマゾンもリアル店舗のホールフーズ(オーガニック&グルメSM)をM&Aにより取得し、リアルとネットの融合化のオムニチャネル化を進めています。

まさに、アマゾンはEコマースを武器にリアル店舗へ進出して、流通業界の覇権を奪おうとし、ウォルマートはリアル店舗のチェーンシステムを武器にEコマースに進出して流通業界の覇権を守ろうとしています。

現在の企業規模は、ウォルマートが5,240億ドルの売上(3,341億ドルの時価総額)に対して、アマゾンは2,805億ドルの売上(1兆3,200億ドルの時価総額)です。ここで、アマゾンの売上高(2019年度)の実績は次の通りです。

<アマゾンの業務別売上高>

	売上高	割合	備考欄
直販のネット売上高	1,412億ドル	50.4%	流通総額は3,362億ドルと推計
モールのテナントからの手数料収入 (流通総額の58%がテナントの売上)	538億ドル	19.2%	
アマゾンプライム収入 (サブスクリプションサービス売上)	192億ドル	6.8%	プライム会員1億5,000万人
アマゾンウェブサービス(AWS)収入	350億ドル	12.5%	
実店舗売上(主にホールフーズの売上)	172億ドル	6.1%	
その他(広告サービス、クレジットカード契約…等)	141億ドル	5.0%	
合計	2,805億ドル	100.0%	

<アマゾンの国別売上高>

国名	売上高	割合	備考欄
アメリカ	1,936億ドル	69.0%	
ドイツ	222億ドル	7.9%	
イギリス	175億ドル	6.2%	
日本	160億ドル	5.7%	流通総額は2.5兆円と推定
その他	317億ドル	11.1%	
合計	2,805億ドル	100.0%	

小売業界での覇権は、ウォルマートとアマゾンが激しく対立していますが、アマゾンは直売以外にもアマゾンプライムマーケットを展開しているため、実際の小売店舗は推定3,362億ドル(流通総額)、一方、ウォルマートの小売売上高は5,240億ドルとアマゾンを1.6倍引き離しています。しかし、アマゾンの売上高の伸びの高さやM&Aによる小売分野の拡大により、ウォルマートも予断を許さない状態です。参考までに世界のEC市場は次の通りです。

<世界のEC市場>

(出典: eMarketer FEB 2018より・旅行及びチケット除く)

			市場規模	備考欄	
世界のEC市場			23,000億ドル	2020年予測(4.1兆ドル)	
世界のEC の順位 (B2C・EC比率)	1位	中国	11,153億ドル	2017 年度	※日本の流通総額(2019年) ・楽天3.9兆円 ・アマゾン2.5兆円(推) (直営1.6兆円、マーケットプレイス0.9兆円)
	2位	アメリカ	4,549億ドル		
	3位	イギリス	1,126億ドル		
	4位	日本	953億ドル		
					2017 実績

(株)ダイナミックマーケティング社⁺
代表 六 車 秀 之