

セブンとイオンの 小売り流通戦略

2014.7.18

西村康裕

セブンとイオンの概要

- セブン&アイホールディングス(以下S 2014.2決算)
 - 連結売上約9兆円(イオンと同じ基準) 営利3397億円 従業員40万超？
 - リアルとネットの融合(オムニチャネル化)
 - コンビニエンスストア(CV)中心で金融など(図1~4)
- イオン(以下A 2014.2決算)
 - 連結売上約6.4兆円 営利1714億円 従業員36万超？
 - ハケ岳経営(GMS, SC, 不動産、ドラッグ、カード、アジアなど)
 - 巨大モールを内外に建設中(海浜幕張副都心、岡山駅など。天津、ベトナム2013、カンボジアに2014/6)

経営戦略

S: 米国本社を子会社化。世界NO1のコンビニ会社が中核

- CV大量出店(1500店舗/年)26/4に16000店舗
- セブンカフェの成功、日販70万円の維持で首位独走
- PB商品:セブンプレミ:(ATMが最大最高の商品)

A: M&Aと海外投資で成長続ける流通グローバルリット

- ヤオハン(1997)、マイカル(2001)、マルエツ(2011)を買収し、ダイエーを完全子会社化(2013) 図5
- アジア本部、アセアン本部(海外積極投資)
- 岡田屋→JUSCO(Japan United Stores Co)
- イオン(AEON)はラテン語で「永遠」

特長

- **金融分野の最新動向**
 - S;セブン銀行は大成功 営業利益300億超の上場会社
 - 19千台ATMで決済事業に特化
 - 2012米国ATM会社買収、格安海外送金事業に進出
 - A;銀行とイオンカードを統合(金融と商業の融合)
 - イオン銀行は失敗?(日本振興銀行買収でフルバンキング化)
 - 銀行持株会社化(2013.4) リテール金融で巻き返し図る
- **関係深い会社と個人**
 - S;(SMBC、UFJ銀行、三井物産、米国、ドラッカー教授、
 - A:(みずほ銀行、三菱商事、中国、マハティール首相、近江商人と伊勢商人

将来展望

- 国際市場での競争相手 市場はアジアか？
 - ロッテ(アジアで140店のモール)
 - ウルマート(US)、カルフル(仏)、テスコ(英)
- ネット通販会社(EC)の躍進
 - アリババ(中)、アマゾン(米)、楽天(日本)
- 死角とリスク
 - S:CVオーナーの反乱
 - 米国で敗訴、日本も敗訴あるが経営への影響軽微
 - 鈴木会長の後継者問題
 - A: 2012年中国暴動でイオン青島が狙われた理由
 - 岡田社長の次弟は民主党の大幹部