

## 五十嵐ゆうこの米國小売業最新レポート

### Amazon VS Walmart

#### Amazon 対 Walmart の仁義なき戦い

2021年3月5日

オンライン小売業の王者と言えば Amazon ですが、世界最大の小売企業の王者といえば言わずと知れた Walmart です。

両企業は小売業界の 2 大ライバルと言っても良いでしょう。

2020 年度の総売上では Walmart は小売業界ランキング一位の約 5592 億ドル（約 56 兆円）であり、第二位は Amazon で約 3860 億ドル（約 41 兆円）と発表されています。

売上だけを見ると Walmart は Amazon に対して順調にリードし続けているように見えます。

しかし Amazon は、過去 26 年の間に小売業へ DX（デジタルトランスフォーメーション：人を介してきた作業を AI や物インターネットの IoT が代行するなどのデジタル化への移行）を仕掛けて消費者の購買行動に変化をもたらし、多くの小売業者から顧客や売上を奪いました。

そして Amazon は次々に莫大なテクノロジーへの投資や M&A を行い、既存ビジネスモデルを衰退に追いやろうとしています。

このような状況の中で、Amazon のテクノロジーに真っ向から立ち向かっているのが Walmart です。

Amazon が 1995 年度にオンラインの書店として登場して急速に成長し、瞬く間に他の市場領域にまで勢力を拡大して、じわじわと Walmart の足元を脅かす存在になって行き、やがて両社の間で仁義なき抗争の火ぶたが切られる事となるのです！（チャララ〜ンという効果音🎵）

2009 年度に Walmart と Amazon の間で起こった価格競争は大きな話題となりましたので、彼らの大きな戦いの始まりを紹介いたします。

当時 Walmart は、サラ・ペイリンの「ゴーインググロウグ」、ステイブン・キングの「アンサードーム」などを含む当時人気トップ 10 に入る本の価格を 10 ドルに下げて、しかも送料無料にしました。



Amazon は対抗して、すぐに価格を同じく 10 ドルに値下げをし、それを見た Walmart は更に本を 9 ドルに値下げするも、翌朝までには Amazon も 9 ドルにしたという凄まじい低価格の応酬となりました。

なんとその価格は Amazon の Kindle にて 9.99 ドルで販売していた電子書籍よりも下回っていたのです。

これを機に両社は、本に限らずその年のクリスマス商戦でその他の商品の価格競争へと突入しました。

「価格競争」は、1962 年の創業当初から元々 Walmart が地元の競合店に対して行っていたものでした。

Walmart は他店よりも 20% は安くするという戦略を用いて、競合から顧客を獲得してきたのは業界の中では有名な話で、これが Walmart の Everyday Low Price (毎日が低価格) という経営の支柱にもなりました。

Walmart が Amazon への対策を強めるためにテクノロジー部門の増設に取り掛かったのは 2011 年で、ソーシャルメディア分析会社 Kosmix を買収したのが始まりです。

老舗の Walmart は質素堅実の企業文化を持つ従来型実店舗企業なので、テクノロジー事業の拡大を懸念する経営陣も多くいました。

しかし 2016 年に同社の最高責任者であるダグ・マクミリオン氏は急成長していたオンラインショッピングサイト Jet.com を 33 億ドルで買収し、Jet.com の創設者だったマーク・ロア氏を IT 部門の責任者に任命し、オンラインビジネスへ多くの投資を行いました。

社内の取締役会の間では、業績がそれほど伸びていないのに高額な投資による損失が増えた事に対して高い反発が起こっていました。

オンラインビジネスの調査会社 eMarketer のレポートでも Amazon はオンライン小売の 38% 近くを占めており、一方の Walmart は 3 年間で 2.6% から 4.7% の増加に過ぎなかったからです。

Walmart 社内での緊張が高まり続ける中で、マクミリオン CEO 自身も Amazon が持つテクノロジーとの差を容易に埋めることができないジレンマに陥ったと言われています。

2019 年、Walmart はかつて Amazon でワールドワイド・リテール・システム部門の副社長を務めていたクマール氏を新 CTO（最高技術責任者）に任命しました。

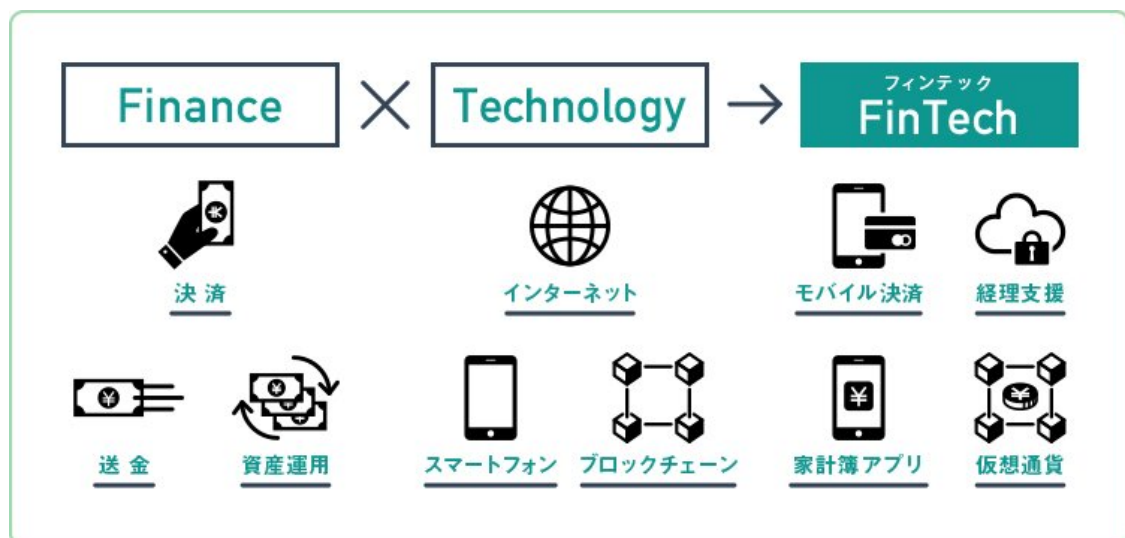
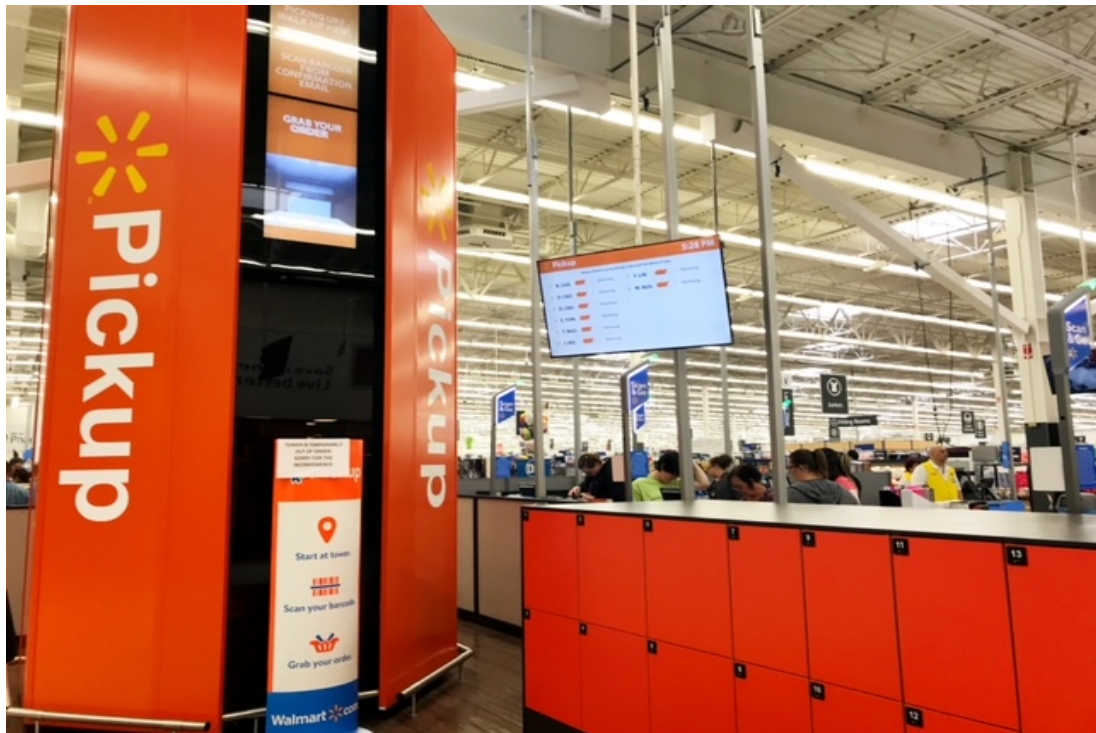
早速クマール氏は Walmart 傘下の会員制ホールセールクラブ Sam's Club のレジを通過しないで会計出来る Scan & Go や、電子棚などの最新技術を実験するためのテストストアをダラスにオープンしました。

Walmart は 2020 年 6 月に Amazon への対抗策として、カナダの EC サービス業者 Shopify（ショッピングファイ）との連携も明らかにしています。

ネット通販向けの電子商取引プラットフォームを手掛けている Shopify は Amazon の競合として注目を浴び、EC サイト作成、運営、商品の在庫管理、カード決済、売上分析、配送までを独自のシステムで行っており、健康ドリンクの Bullet Proof、有名玩具メーカーの Hasbro、ケチャップで有名な食品製造業の Heinz などの多くの企業が出店しています。

Shopify はインターネットでビジネスをするために必要なことを全て代行してくれるので、Amazon のような大手 EC プラットフォームに頼る必要性が希薄となり Amazon から離れていく企業が多いのだと言われており、Shopify の登録業者は提携する Walmart の EC マーケットプレイスにも出品できるということで、年内に 1200 社が参加を見込んでいます。

2020年8月、WalmartはAmazonとの対抗姿勢を強めるために宅配代行サービス大手のInstacartと提携し、当日配送を始めるとCNBCが報じました。Instacartとの提携では、ロサンゼルス、サンフランシスコ、サンディエゴとオクラホマ州のタルサで試験サービスを開始し、迅速配達することでAmazon FreshやPrime Nowに対抗して顧客層の拡大を図りました。



また Amazon と Walmart は話題の金融とテクノロジーを組み合わせたフィンテック分野にも参入しています。

Walmart は 2020 年 1 月に、大手投資会社の Ribbit Capital(リビットキャピタル)とパートナーシップを結んで新しいフィンテックのスタートアップを創設すると発表しました。

その新しい金融サービスを立ち上げるため、同社はゴールドマンサックスから二人のシニアバンカーをヘッドハンティングし、Ribbit Capital と提携するフィンテックのスタートアップ部門を率いることになりました。

現在の Walmart が提供している金融サービスには Walmart Capital One Credit Card、プリペイドの Walmart Money Card、および店舗で小切手を現金化するサービスが含まれています。

Amazon は過去数年間を通してフィンテック分野に積極的に投資し Amazon Cash という Amazon のギフト券にチャージできるサービスや Amazon Pay は、顧客向けのデジタルウォレットでオンラインや実店舗など両方の支払いができるサービスです。

そして 2019 年には、Worldpay という銀行を買収してパートナーシップを結んでいます。



2020年9月15日にWalmartは、Amazon Primeに対抗するWalmart+という会員プログラムを開始しました。

Walmart+の年間費用は98ドル、または月額12.95ドルで、配達に35ドル以上の買物をすると無料になります。

当日配達には16万点以上の商品が無料で配送可能となっています。また全米に2000カ所にあるWalmartのガソリンスタンドでは、燃料1ガロン（約4リットル）につき最大5セントの割引を受けることができます。

そして顧客自身が店内で購入するセルフレジでは、バーコード決済可能なScan & Goのアプリを利用できます。

Amazon Primeのメンバーシップは年間119ドル、または月額12.99ドルで、二日間の無料配送と最低料金なしの同日配送が含まれています。

顧客が35ドル以上の買物をした場合のAmazon Freshでの食料品配達は無料、更に広告なしの音楽サービスやビデオストリーミングサービスなどのエンターテインメントサービスが含まれています。

米国では急速なワクチン接種の拡大により、パンデミック対策の規制が徐々に緩和されています。

今年の年末には経済活動が大幅に回復する見込みがあるというエコノミストの見解も出ています。

小売業界のみならずWalmartの特別目玉割引を狙っている消費者達、そして私も含め、アフターコロナに向けてAmazonとWalmartが更なる新しい販促やサービスを展開して、今後も仁義なき戦いを繰り広げてくれることにワクワク、ドキドキしながら期待を膨らませています。

