

大久保恒夫 3時間ワンマン講演動画

小売業の営業利益を拡大する経営改革

登壇者 大久保 恒夫氏



株式会社リテイルサイエンス 取締役会長

株式会社西友 元 代表取締役社長

AI流通革命3.0研究会会長・ネットスーパー実行研究会会長

1979年早稲田大学法学部を卒業後、イトーヨーカ堂に入社し、経営政策室経営開発部を担当。

その後、プライスウォーターハウスコンサルティングや財団法人流通経済研究所を経て、1990年にリテイルサイエンスを設立。ユニクロ、良品計画などをV字回復に導き、その後、ドラッグイレブン・成城石井・セブン&アイ・フードシステムズの代表取締役社長、セブン&アイ・ホールディングス常務執行役員として歴任。数々の経営再建を実現し“小売再生のプロ”と称される。2021年3月に西友 社長に就任。著書に『AI流通革命3.0』（ビジネス社）などがある。

視聴方法

YouTube

視聴期間

2週間

※弊社にてご入金を確認後にYouTubeの視聴URLをご案内します

特典

アンケートに回答された方に講演資料をご提供

費用

15,000円（税別）

申込方法

専用フォームからお申し込みください→
<https://airkw.net/20250917application-video/>



締切

2026年7月31日

講演内容

第1部 小売業の営業利益を拡大する原則

企業とは何か
事業は何か
マーケティング
イノベーション
生産性
利益
ファイブフォース分析と競争戦略の立案
3つの基本戦略をバリューチェーンで実現
店舗小売業の競争戦略と利益構造の革新
マーケティングと小売業の経営戦略
食品の項目別支出の変化への対応
商圈、お客様ニーズの変化への対応
ニーズの変化と食品スーパーのイノベーション
価値創造の2本柱とデータ・システム活用
新しいビジネスモデルでデジタルマーケティング業になる
デジタルマーケティング業化とマーケティングの4P
小売業は変動費ビジネス
ディスカウントと売上の拡大
データ活用による店舗小売業の生産性の改善
店舗小売業のPL構造の革新

第2部 小売業の営業利益を拡大する具体策

人口減の中で目指すべき重要な具体策
店舗小売業の価値の創造による利益拡大
売上の拡大策
粗利率のアップ策
個店別の単品在庫の適正化の問題点
品切れ、ロス管理のシステム化
低粗利率商品の対応とシミュレーション
絞り込んで、売り込む意思を持つ
定番売場の問題と改革
定番棚割のシステム化
お買い得商品、重点商品の販売計画強化
特売売場のシステム化
既存の販促の問題点と販促改革
ネット販促が進化する
人件費率コントロールのイノベーション
時間数と時間単価による人件費コントロール
物流の効率化
ネットスーパーのニーズと事業化
OMOでの相乗効果
ネットスーパーの粗利率アップ策とリテールメディア
ネットスーパーのPL構造と生産性指標

※本動画は2025年9月17日大久保恒夫3時間ワンマン特別講演を収録したものです
※講演内容は変更の可能性がございます。ご了承ください。