

# 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  
事業とは何か  
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。