

## 存在感を増し続けるアマゾン

蟬本 睦

### ＜第二本社計画は白紙に＞

「もうアマゾン来ないのは確定？」そんな会話がニューヨークで多く語られました。2月14日、アマゾンは第二本社の進出先として決定していたニューヨークへの進出を断念すると発表しました。ニューヨーク市クィーンズ区のロングアイランドシティエリアに進出が決まっていたのですが、どうも地元住民や一部政治家などの反対運動により進出を断念したとのこと。アマゾンが受け取る予定であった30億ドルともされた税控除や優遇措置が反発を生んだと報道されています。進出すれば2万5千人の雇用を産むとされていただけに、インパクトの大きな話です。クィーンズの不動産価格もアマゾン進出を折込み、かなり上がっていたと聞いていました。

### ＜変わるホールフーズ、

#### 小売実店舗へのアマゾンの進出＞

高級スーパーマーケットの代名詞かつ最大手のホールフーズマーケットは、ニューヨークでも人気です。オーガニックブームの火付け役ともされ、健康ブームにも乗り、現在で約470店舗全米に展開しますが、2017年、アマゾンに買収されました。買収当時は、あのホールフーズがとびっきりしたのですが、現在店舗を見ると、アマゾンプライム会員への割引や、より低価格のプライベートブランド(PB)商品である365シリーズの強化など、高級路線を少し修正しつつ、アマゾンの姿が堂々と店内でも見受けられるようになってきました。また、マンハッタンには、アマゾンブックストアが複数店舗オープンし、ソーホー地区には、アマゾンでの星の評価が4つ以上の商品のみを集めた、Amazon Four Star Store ([www.amazon.com/amazon-4-star/b/?node=17988552011](http://www.amazon.com/amazon-4-star/b/?node=17988552011))が昨年オープンしました。アメリカ最大の小売業者であるウォールマートなど、もともとの小売事業者がオンライン事業を強化し、オンライン専業で始まったアマゾンが逆に実店舗に力をいれて、両者がお互いの領域に挑んでいる形となっています。

### ＜オンラインでは一人勝ち＞

日本では、アマゾンのみならず、楽天やヤフーショッピングなど様々なインターネット通販が競合していると思いますが、アメリカ

はアマゾンの一人勝ちの状況ではないかと思えます。同社は2018年度で約25兆円の売り上げを上げる企業となり、時価総額でもアップルやマイクロソフト、グーグル(の親会社のアルファベット)を抑えて堂々の1位となりました。報道では2018年度、アマゾンはアメリカの全Eコマースのシェアの49%を獲得し、2019年には過半数を超えるだろうとされています。

余談ですが、ある州立大学を訪問した際、昔ながらの売店の横に、アマゾンセンターのようなお店というスペースがありました。聞くと、都市部から離れ、ほぼ大学だけで成り立っている小売店が皆無のキャンパスにおいて、学生たちはアマゾンを利用し、様々な物品を取り寄せるようですが、その配達・受け取り場所として機能しているようでした。そして、大学から付与されるメールアドレスでアマゾンに登録すれば、有料のアマゾン会員プライムのメンバー料金年間119ドルが無料になるそうです。こうやって、大学生のころから、いわばアマゾンの利用を促し、ロイヤルティーの高い消費者を育て、またプライム会員数を増やす努力を行なっているのだなあと感心し、また恐ろしくなりました。くだんのアマゾンフォスターやホールフーズの店頭でもプライム会員向けのサービスを宣伝し、その場で会員になることもできるようです。現在、報道では約9000万人のプライム会員がいるそうで、アメリカの人口が赤ん坊や高齢者も含めて3億人とちょっとと考えると、凄まじい数字です。

以上のようにアマゾンの成長は著しく、もはやアメリカの小売ではアマゾン抜きには語れなくなってきました。既存の小売、卸売といった流通を変えて久しく、まさに無視できない存在となってきています。弊社でもアマゾンでの販売を手がけていますが、日本の商品を米国アマゾンで売るのは日本から越境して出品している日本企業が多く、まさに日本の会社と競争になり、国境があまり関係なくなっています。そういう意味では広島の企業がいきなり挑戦できる環境ともいえますので、消費財を売る企業におかれては、活用を検討されても良いと思いますので、良く研究されてはと思います。