

日経MJ 2017年 6月19日付

店舗小売業の生存戦略

若い人たちにはピンとこないかもしれないが、私たちの世代になると、大変なスピードで広がった立ち食い蕎麦(そば)屋の光景が強い印象として残っている。安い立ち食い蕎麦屋が増えれば、昔からの街にもあった蕎麦屋の経営は厳しくなるだろう。なんとなくそう考えた。



伊藤元重の

エコノウオッチ

若い人たちはピンとこないかもしれないが、私たちの世代になると、大変なスピードで広がった立ち食い蕎麦(そば)屋の光景が強い印象として残っている。安い立ち食い蕎麦屋が増えれば、昔からの街にもあった蕎麦屋の経営は厳しくなるだろう。なんとなくそう考えた。

ネット補完の実現急げ

ネット小売と代替する機能で勝負したら旧来の小売業には勝機はない。それよりはスマホやインターネットなどの手法は積極的に活用しながら、ネットと補完的な機能をどこまで提供できるかが勝負の鍵となる。情報化で武装したリアル店舗をどこまで実現できるのかということだ。

ネット小売と代替する機能で勝負したら旧来の小売業には勝機はない。それよりはスマホやインターネットなどの手法は積極的に活用しながら、ネットと補完的な機能をどこまで提供できるかが勝負の鍵となる。情報化で武装したリアル店舗をどこまで実現できるのかということだ。

ネット小売と代替する機能で勝負したら旧来の小売業には勝機はない。それよりはスマホやインターネットなどの手法は積極的に活用しながら、ネットと補完的な機能をどこまで提供できるかが勝負の鍵となる。情報化で武装したリアル店舗をどこまで実現できるのかということだ。

伊藤元重(学習院大学国際社会科学部教授)