

2022年7月1日 発行

イオンコンパス株式会社  
流通視察ドットコム

↓その他情報はサイトにアクセス!

<http://www.ryutsu-shisatsu.com/>

## ■ HEBに初のホームファニッシング売り場(5/31)

テキサス州とメキシコに約400店舗を展開している大人気リージョナルチェーンのHEBが、サン・アントニオ郊外の店舗（651 S Walnut Ave, New Braunfels）内に、同社初のホームファニッシング専門のセクションを導入しました。

Home by H-E-Bという名称で、キャンドル、ミラーからキッチン用品などを扱うHaven + Key社と、レザー用品などを扱うTexasProud社の商品コレクションが購入可能となっています。HEBは今後もHome by H-E-Bの導入を進めて行く予定です。

更にこの店舗内には、グローサラントで人気のテキサスバーベキューTrue Texas BBQ初の2階建てレストランも導入されたことで注目されています。

## ■ 英国ZARAが返品を有料化(6/9)

スペインを拠点とするアパレルメーカーInditex傘下のZARAが、英国でオンライン購入商品をZARA店舗以外(第三者機関)で返品する場合1.95ポンドをチャージする取り組みを開始しました。

既にユニクロやネクスト等の一部アパレルブランドも返品料金をチャージしていますが世界最大規模のZARAによる返品チャージは大きなニュースになっています。

その他の欧州各国、アメリカ、日本などで導入されるかは未定ですが、他のブランドも追随する可能性も考えられます。

オンラインで購入した商品をZARA店舗で返品する場合はチャージはかかりませんが、返品するために長蛇の列に並ぶことが慣例化しておりSNS等でもこの問題は多数発信されています。

アメリカを例にすると、調査会社大手Forrester社のデータでは、アメリカのEコマースは2020年に前年比で約30%成長し、その中でもアパレル、フットウェア、アクセサリーはEコマース全体の19%を占めているとのこと。

2021年のアメリカの小売における返品額は約7,610億ドルとなっており、そのうち約2,180億ドルはオンライン購入品によるもので、アパレル、フットウェアが最も返品率が高かったということです。

2024年にはアパレル、フットウェアのEコマース売上が全体の47.5%に達すると予測されており、今回のZARAによる返品チャージは大きな波紋を呼びそうです。

## ■ アマゾンがシューズのバーチャル試着サービス開始(6/10)

先週、ロサンゼルスで初のアパレル専門店Amazon Styleをオープンしたばかりのアマゾンが、同社のモバイルアプリによるシューズのバーチャル試着サービスを開始しました。

アメリカとカナダのiOSユーザーが対象で、プーマ、リーボック、アディダス、ニューバランス等の有名ブランド数千種類のシューズのバーチャル試着が可能となり、好きなサイズ、カラーを選択することで、自宅に居ながら購入できます。

今後は更に試着可能なブランドを拡大し、アンドロイドユーザーへのサービスも進めて行く予定とのことです。

ちなみに、ナイキは2019年に同社製品対象にモバイルアプリを使用したバーチャル試着、購入サービスを始めています。

## ■ アマゾンスタイル2号店が秋にオープン(6/17)

アマゾン初のアパレル実店舗アマゾンスタイルは、今年5月にロサンゼルスモール「アメリカナ・アット・ブランド」内にオープンしました。

アマゾンスタイルは、店舗内に数千点のアパレル商品のサンプルを展示し、在庫は全てバックヤードにストックされています。

顧客は店舗内で気に入ったサンプルの二次元コードをスキャンすることで、複数サイズや色違いなどの試着が可能となります。

試着依頼、サイズ変更、商品変更等全てアプリ内で完結することが可能で、試着商品を選択すると店内の試着室の番号が案内され、試着室に到着すると依頼した商品が準備されているというシステムです。気に入ればその場で購入手続きから精算まで可能となります。

このアマゾンスタイルの2号店が、早くも今年の秋にオハイオ州コロンバスのショッピングモール「イーストン・タウンセンター」でオープンします。

## ■ プライマークがオンライン市場参入(6/21)

アイルランド発の人気ファストファッションブランド プライマーク (Primark) は、現在ヨーロッパおよびアメリカの14カ国において約400店舗を展開しており、今後2026年までに560店舗まで拡大予定です。

同社はこれまでオンライン市場への参入に否定的でしたが、イングランド北西部の25店舗を皮切りに、キッズ用品のオンラインでの販売を開始します。

パンデミック期間中に大規模な店舗閉鎖などで売り上げが大幅に落ち込んだ会社ですが直近の四半期では3年前の同期比で4%増と業績も回復しています。

当面オンラインでの販売はクリック&コレクトが中心となるため、オンラインで注文した商品は店舗（対応可能な25店舗）での受け取りとなります。

## ■ アマゾン・プライム会員に新たなインセンティブ(6/30)

現在全米6州とワシントンDCで34店舗を展開しているアマゾン・フレッシュ店舗において、新たにプライム会員向けインセンティブが始まります。

6月29日より、アマゾンのプライム会員はアマゾン・フレッシュ店舗内の特定の食品（現時点10品目）を購入すると20%のディスカウントが受けられることになりました。

昨年6月の時点で14店舗だったアマゾン・フレッシュですが、1年で倍以上の店舗数を新たにオープンしており、今後もニューヨークやニュージャージー等新たな州への出店も予定されています。

コロナ禍での商品在庫不足や、競合店舗との価格差が殆ど無いため客足が伸び悩んでいるというデータもありますが、新たなインセンティブの導入でどのような影響がみられるか注目です。