

小売業が飛躍する大きなチャンスはビッグデータにあり！  
小売業はお客様との接点にあるから、膨大なビッグデータを手にできる。どう活かすかが勝負！！

## ビッグデータの活用で小売はもっと儲かる 『AI流通革命3.0』

(著者)大久保恒夫

(価格)1,500円+税 〈発売日〉2019年1月24日 〈出版元〉ビジネス社

株式会社ビジネス社(東京都新宿区 代表取締役:唐津隆)は、新刊書籍『AI流通革命3.0』を2019年1月24日に発売いたしました。ぜひ、貴メディアにてご紹介いただけますと幸いです。

### ◆AIとビッグデータによる変革の時代、小売業が勝ち残るには？

小売業をめぐる環境が激変しようとしている。メーカーがつくった商品を、売り場に並べればよかつた時代は終わった。ネットショッピングが定着し、年々売り上げを伸ばしている。お客様の購買行動が大きく変わってきたのだ。だが、変化はチャンスである。この変化に、根本的、長期的な対応策が打てた小売業には、大きく飛躍するチャンスが必ずやってくる。

- 店舗販売とネット販売で、お客様のデータを集める
- プロセス中心のマーケティングで、小売業が商品を開発
- データ活用により、個店別、曜日別、時間帯別の品揃えを行う
- チラシを撒くのをやめ、バイヤーは商品開発に注力する
- 店舗とサテライト、ネットの融合で、地域の需要をもれなく拾う



### ＜本書の構成＞

第1章◎未来の買い物はこう変わる 第2章◎AI流通革命3.0で、何が起こるか 第3章◎拡大するネットショッピング市場 第4章◎AI、ビッグデータで流通構造はどう変わる 第5章◎AI、ビッグデータで店舗小売業はどう変わる 第6章◎AI流通革命を俯瞰する 第7章◎AI小売業が飛躍する、四つの変身と一つの不变 第8章◎小売業が今やっておくべき10か条

### 大久保 恒夫(おおくぼ・つねお)

1956年生まれ。1979年、早稲田大学法学部卒業後、イトーヨーカ堂入社。藤沢店、茅ヶ崎店にてダイニング家庭用品売場、日用雑貨売場チーフ担当後、本部経営政策室経営開発部担当。1990年株式会社リテイルサイエンス設立、社長就任。株式会社ドラッグイレブン社長、株式会社成城石井社長、株式会社セブン&アイ・フードシステムズ社長などを歴任、業績の向上に大きく貢献する。2013年5月、株式会社セブン&アイ・ホールディングス常務執行役員に就任。現在、株式会社リテイルサイエンス代表取締役社長。インテグラル株式会社顧問、株式会社エムアイフードスタイル取締役、株式会社アデランス特別顧問を務める。

【お問い合わせ先】株式会社ビジネス社 広報担当:松矢 〒162-0805 東京都新宿区矢来町114番地 神楽坂高橋ビル5F

TEL 03-5227-1602 / FAX 03-52271603

著者への取材、企画ご協力、読者プレゼントご対応も承ります。