

2025 年の小売業界の変化予測トップ 5

<https://tonydonofrio.com/blog/retail/the-top-5-for-2025-retail-disruptive-predictions.html>

Tony D'Onofrio President @ Sensormatic | Recognized Global Top Retail Expert



消費者がまだインフレを心配していた年に、サンタクロースは堅調なホリデーショッピングシーズンをもたらしました。[マスターカードの Spending Pulse](#) レポートによると、今年のホリデーシーズンの総支出は 2023 年より 3.8% 増加し、以前の予測の 3.2%

増を上回り、昨年の 3.1%増を上回りました。11 月 1 日から 12 月 24 日までのショッピング期間では、オンラインでの売上が 6.7%増加し、店舗での売上は 2.9%増加しました。

ある意味、2024 年は米国の小売業界にとって厳しい年でした。Coresight によると、2024 年 11 月までに小売業者は 7,100 店舗以上を閉店すると予測されており、これは [2023 年の同時期と比べて 69%の増加](#)です。いささか意外なことに、実店舗の閉店数が最も多かった上位 5 つの小売チェーンは、Family Dollar、CVS Health、Big Lots、Conn's、Rue21 でした。

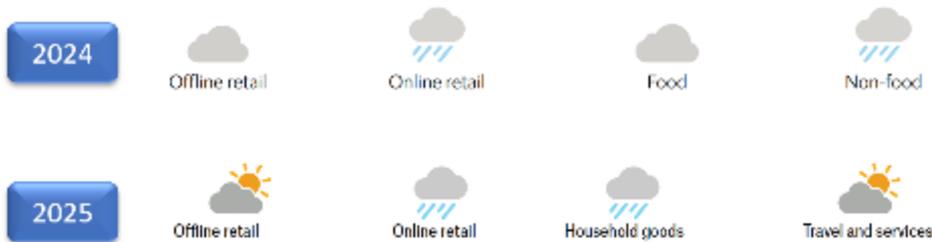
このまちまちの結果は、2024 年にオフライン小売業は不振、オンライン小売業は荒れ模様、食品業は不振、非食品業も荒れ模様と予測した[経済情報ユニットの予言を裏付けるものとなっている](#)。2024 年 12 月には、コンテナ・ストア、ビッグ・ロット、パーティー・シティの 3 つの大手チェーンが破産手続きまたは清算売却を発表した。

2025 年の小売業界では、実店舗にとって新たな小売業の終末が訪れるのでしょうか? 2025 年の世界の小売業の最新の成長予測は何ですか? 2025 年の小売業界における破壊的な予測トップ 5 は何ですか?

2025 年の世界小売業予測

[エコノミスト・インテリジェンス・ユニット](#)の最新の消費者ビジネス天気予報によると、複数の重要な小売業セクターは好調に推移する見込みです。

EIU Weather Forecast for Consumer Goods Businesses



Source: Economist Intelligence Unit (EIU)

実店舗は 2025 年も引き続き復活するでしょう。旅行とサービスにとって明るい年は、ショッピングツーリズムの増加を意味します。

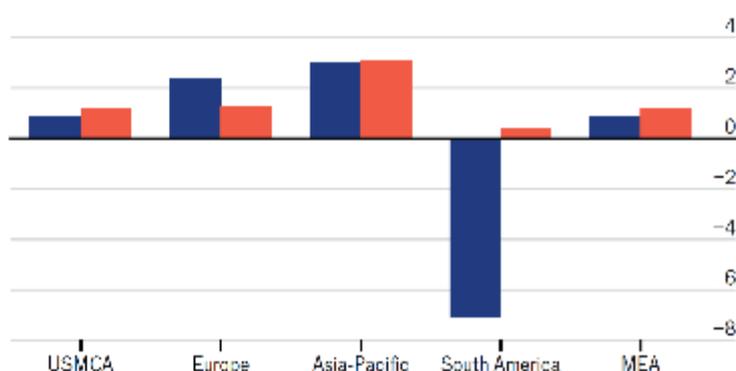
新年、[世界の小売売上高は](#)実質(または数量)ベースで 2.2%増加すると予測されており、これは 2021 年以来の最高成長率となる。その要因は、2020 年以来の最低水準に達するとみられるインフレの鈍化である。小売業の明るい見通しは、家計貯蓄がパンデミック前の水準を下回っていることに対する [EIU の消費者信頼感の懸念を反映している](#)。

Asia will lead global retail sales growth, and South America will rebound in 2025

Retail sales volume growth rate, %

■ 2024
■ 2025

Source: EIU.
Copyright © The Economist Intelligence Unit 2024. All rights reserved.



アジアは再び世界の小売業の成長を牽引するでしょう。2025 年には、中国の[消費者市場](#)は 4%の成長が予測されており、これは 2022 年以來最も低い成長率です(2015~19 年の平均 7%から低下)。アジアのスター国はインドで、成長率は 5%と予測されています(2015~19 年の 5.3%から低下)。USMCA(北米)は 2%を下回る成長が予測され、ヨーロッパでは小売業の売上が減少し、南米ではわずかなプラス回復が見込まれます。

2025 年の小売業界の破壊的変化予測トップ 5

この記事の調査では、2025 年のトップ 5 予測だけにリストを絞り込むのは簡単ではありませんでした。トップ 10 に挙げたものの、その後除外されたのは、小売配送のスピードアップを目的としたドローンの使用増加、小売メディア ネットワークの成長、持続可能性のトレンド、ロイヤルティ プログラムのゲーミフィケーション、セルフチェックアウトの減少です。

最終的なトップ 5 は、小売業界にとって前向きな変革の機会となった 1 年を反映しています。

1. 小売業界の副操縦士としての人工知能(AI)

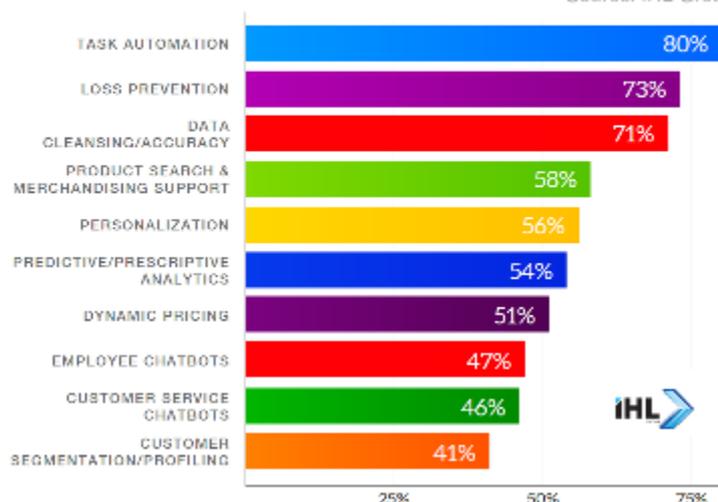
IHL [グループ](#)は、今世紀末までに AI が小売販売の強化、粗利益率の向上、運用コストの削減に寄与する、全世界で 9.2 兆ドル規模の機会を生み出すと予測しています。2024 年には、AI を使用する小売業者は、これらのテクノロジーを使用していない小売業者よりも 16% 高い売上成長と 134% 高い利益成長を達成しました。

\$9.2 Trillion
\$9,200,000,000,000
Worldwide AI Impact on Retail Through 2029
Source: IHL Group



92% higher profit growth expected for those who use AI/ML in order management.

GenAI USAGE BY APPLICATION
Source: IHL Group



[ジェネレーティブ AI](#) 小売業向けアプリケーションのトップ 3 は、タスク自動化 (80%)、損失防止 (73%)、データ クレンジング/精度 (71%) と、圧倒的な差をつけて上位にランクされています。私はこの業界分野で多くの時間を費やしているため、損失防止は好ましい前向きな分野でした。

2024 年には、70% 以上の [ブランド](#)が、AI がパーソナライゼーションとカスタマイズされたショッピング体験の提供に重要な役割を果たすと回答しています。「AI は、カスタマイズされた製品の推奨のキュレーションからカスタマー サービス インタラクションの最適化まで、[パーソナライズされたショッピング](#)を新たなレベルに引き上げています。実際、92% のブランドが AI を販売戦略に取り入れており、インスタント カスタマー サポートのための会話型 AI から、顧客が次に何を求めるかを予測する予測分析まで、あらゆるものに AI が利用されていることがわかります。」

2. サプライチェーンの混乱は誰にでも起こりますか?

関税引き上げの可能性は、2025 年に小売サプライチェーンが直面する [最新の逆風の 1 つにすぎません](#)。

Top 5 Supply Chain Challenges in 2025



Trade Route disruptions

Protectionism in geopolitics play out in the form of trade wars and tariffs that impact industries. Regional conflicts also result in trade route disruptions, leading to longer transit time and higher costs.



Climate change

Today, a billion-dollar extreme weather event occurs every few weeks. Weather is the cause of 23% of all road delays in the US, costing trucking companies between \$2-\$3.5 billion annually.



Friend-shoring and Nearshoring

Geopolitical strategies, environmental policies and consumer demand for faster delivery times will continue to drive a shift from global supply chains to more localized networks of buyers and suppliers.



Skills gap for AI & ML

AI and machine learning (ML) systems heavily depend on high-quality data to function effectively. As companies embark on transformation, they will struggle to train or hire the right talent to manage and oversee AI systems productively.



Automation

Companies face tough decisions about the balance between automation and workforce, as well as the potential layoffs, labour strikes and union negotiations that may result. Finding a middle ground while minimising disruption will be the challenge.

CARGOBASE

10 社中 8 社 (79%) が サプライヤーベース の多様化を進めており、71% が地域化と現地化に積極的に投資しています。さらに、83% の組織がフレンドショアリングに積極的に投資しています。フレンドショアリングとは、サプライチェーンネットワークが政治的および経済的同盟国とみなされる国に焦点を合わせ、リスクエクスポージャーをさらに減らすという、成長中の慣行です。2025 年には、すべての業界、特に小売業においてサプライチェーンの混乱が拡大するでしょう。

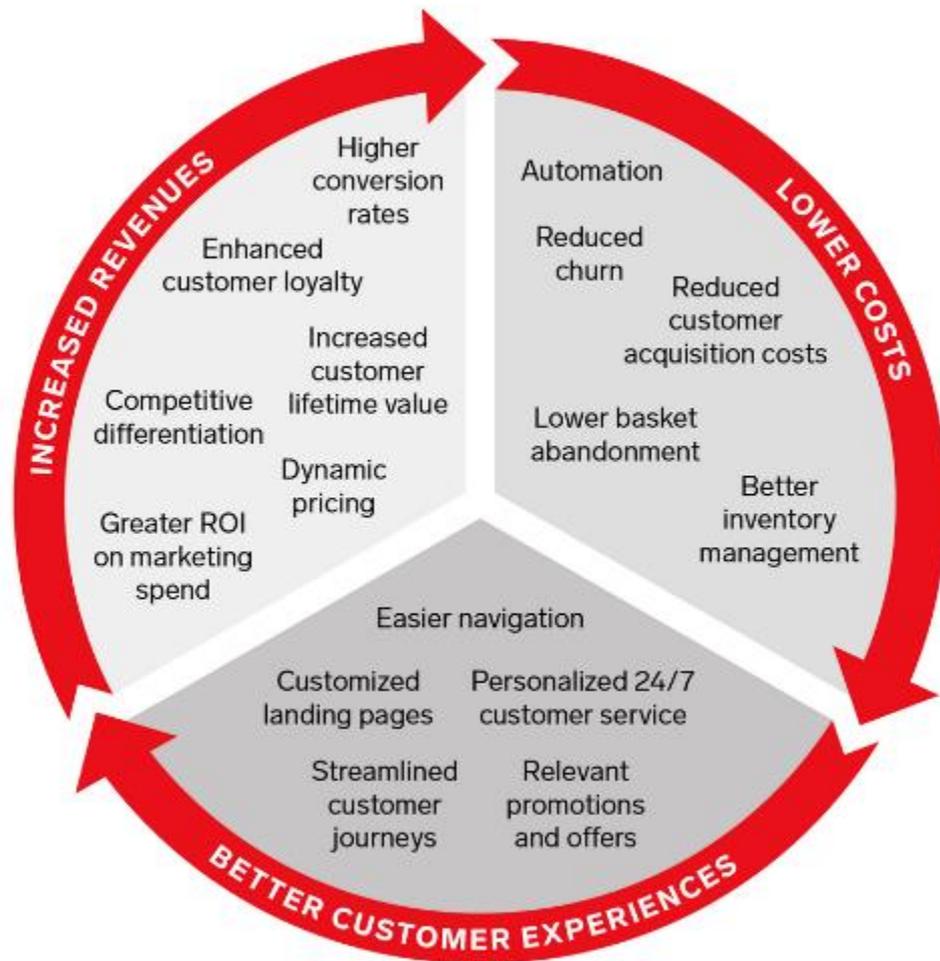
3. VIP 待遇をお願いします

2014 年の ハーバード ビジネス レビュー の記事では、新規顧客の獲得には既存顧客の維持よりも 5 ~ 25 倍のコストがかかると指摘されています。顧客維持率を 5% 向上させることに重点を置くと、収益性が 25 ~ 95% 向上します。

2025 年に拡大する新たなトレンドは、最も忠実な顧客にさらなる VIP 待遇を提供することです。Salesforce は、このホリデー シーズン中に行われた購入の 5 分の 2 がリピーターによるものであると予測しました。

世界的に、消費者の 80% が [パーソナライズされた](#)商品の推奨は「クール」だと考えています。VIP 小売顧客向けの [ハイパーパーソナライゼーション](#)は 2025 年に強化されるでしょう。

The Benefits of Hyper-Personalization in Retail



Source: Insider Intelligence | eMarketer, March 2024

350868

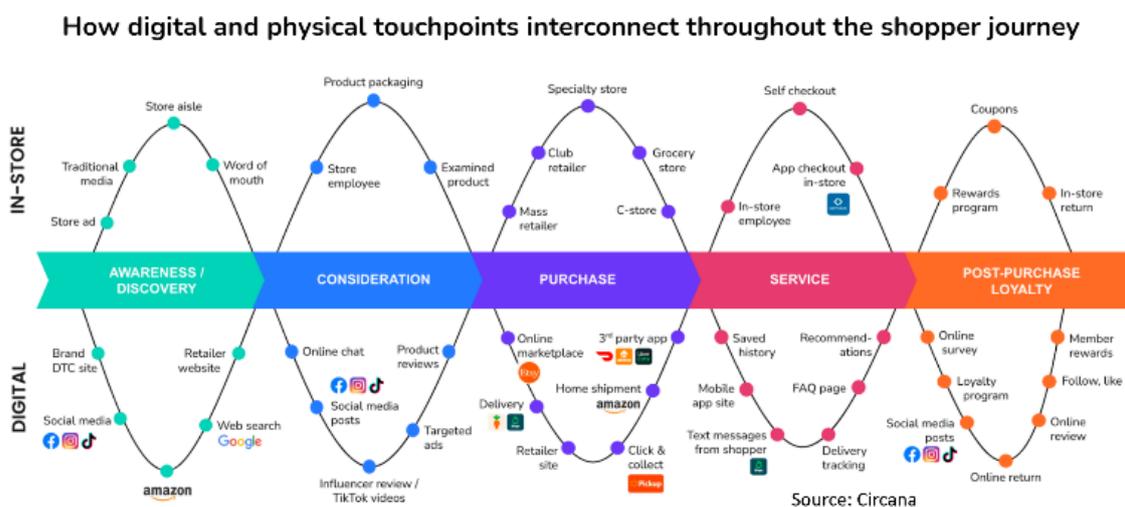
Insider Intelligence | eMarketer

旅行とサービスに関する 2025 年の明るい見通しを踏まえて、この小売トレンドのきっかけとなった [デルタ航空](#) の類似した成功物語を振り返ってみましょう。デルタ航空は年次投資家向けプレゼンテーションで、旅行支出全体の 75% を占める高所得世帯の世帯資産が 2019 年より約 40% 増加していると述べました。これらの VIP 旅行者に重点を置くことで、デルタ航空は 2027 年までに、より収益性の高いプレミアム収入が、利益率の低いメインキャビン収入を上回ると予想しています。

4. より調和のとれたハイブリッド小売業が到来

実店舗とオンライン小売の境界線はますます曖昧になっています。その始まりは、[前回の記事](#)で説明した、デジタル体験と実店舗の体験をチャンネル間で組み合わせる、意図的に重点を置いた運用戦略であるフィジカル体験の創出です。

[Circana](#) が視覚化したように、フィジカルの世界では、デジタル小売と実店舗小売の間には実質的な相互接続が存在します。



世界では、[買い物客](#)の 56% が、店頭で購入する前にオンラインで商品を探しています。買い物場所の選択肢は今後も増え続けるでしょう。GenZ はインフルエンサーとソーシャル コマースで先頭に立っています。過去 3 か月間で、37% がインフルエンサーの推奨に基づいて[商品](#)を購入し、さらに 43% が TikTok を通じて商品を購入しました。

[ウォールストリートジャーナル](#)が報じたように、最新のトレンドとして、LVMH、コーチ、アルマーニなどの高級ブランドが店舗に高級レストランのセレクションを追加し、TikTok や Instagram で無料の宣伝「フードポルノ」を流している。消費者向け食品ブランドは逆に、ブランドを高めるために小売業に目を向けている。「流行の缶詰シーフードブランドのフィッシュワイフは、[ファッションブティックのリサ・サイズ・ガー](#)と提携して 60ドルのネックレスを制作した。コカコーラとダイエットコークは、フットウェアブランドのヘイデュードから共同ブランドの靴を手に入れた。そしてサラダバーチェーンのスウィートグリーンは先月、ストリートウェアブランド風にトートバッグ、パーカー、ソックスまで揃った 9 点のアパレルコレクションを発表した。」

2025 年の小売業者は、ターゲットの消費者にリーチするために、既存と新しいハイブリッド チャンネルを調和させる戦略をさらに採用するでしょう。買い物方法は進化し続け、創造性の向上だけが、没入感があり思い出に残る新しい体験を妨げる唯一の障壁となります。

5. 小売業のセキュリティの再定義

増加傾向にある摩擦のない商取引は、犯罪問題に拍車をかけています。[セルフレジ](#)を例に挙げると、利用者の 15% が故意に商品を盗んだことがあり、セルフレジ窃盗犯の 44% が再度同じことをしようと計画しています。若い世代の窃盗率はさらに高く、ジェネレーション Z の 31%、ミレニアル世代の 21% がセルフレジで商品をスキャンせずに故意に盗んでいます。

2024 年の [レンディングツリー](#) の調査によると、アメリカ人の 4 人に 1 人以上が小売店で万引きをしたことがあることを認めています。窃盗の標的として好まれたのは、食料品店(46%)、デパート(36%)、コンビニエンスストア(26%)でした。

驚くべきことに、最新の全米小売業協会 [セキュリティ調査](#) によると、小売業者の 73% が、万引き犯の暴力と攻撃性が 1 年前よりも増加していると回答し、91% が、2019 年と比較して万引き犯の暴力と攻撃性が増加していると回答しています。

セルフチェックアウトにおける RFID と AI 以外では、対応のために採用されている [テクノロジー](#) は革命的なものではありません。

Percent who say that usage of the following security measures has increased since 2019 due to the levels of theft, crime and violence (among those who use such measures):

Merchandise-locking cages, cases or hooks	69%
EAS, ink, spider wraps or other item theft deterrence tags	42%
Removal of specific product from sales floor	66%
Inventory identification (RFID, digital ID)	53%
Shopping cart locks, receipt checking or exit gates	53%
Self-checkout item scanning detection or identification	50%

上記の盗難防止戦略の複数は摩擦を増加させ、小売業界がより摩擦のない商取引に向けて進化する流れに反しています。2025 年には、新しいセキュリティ技術を強化し、政府、法執行機関、業界団体間の連携を強化する必要があります。

新年おめでとうございます

2025 年にパンデミック前の小売業の崩壊が再び起こることはないだろう。むしろその逆で、EIU の天気予報では、特に実店舗にとっては新年は明るいと予想されている。

[フォレスター社](#)の調査によると、2028 年までに米国の小売売上高全体の 72%が実店舗で発生すると予想されています。これは、実店舗での買い物を好むハイテクに精通したジェネレーション Z の消費者が意外にも多数(64%)を占めていることが一因です。

物理的ソリューションとデジタルソリューションを創造的に統合することで、最も急成長している小売業者は差別化されます。強力なブランドは引き続き繁栄し、より没入感

のある体験を求めるデジタルに精通した消費者を引き付ける新しいブランドが登場します。同時に、多くのオンライン[限定ブランド](#)が実店舗をオープンしています。

プライバシーと小売業の縮小も、2025 年にはさらに注目され、解決策が見つかるでしょう。私たちは皆、消費者です。小売業が次にどこに向かうかは、私たち全員にかかっています。革新を起こし、業界のより明るい未来を実現できるかどうかは鍵です。