COSTCO WHOLESALE

- 【S】強み
  - 盤石な会員制収益モデル
    - 
    - 会費収入による安定収益
    - 低価格を実現する会員特典
  - 購買力と低SKUの効率
    - 厳選商品への大量発注
    - 物流コストの最小化の実現
  - 自社ブランドの信頼性 — カークランドの高コスパ
- 【W】弱み
  - 実店舗への高い依存度
    - 郊外立地によるアクセスの壁
    - 店舗体験への集客依存のリスク
  - 限定的な商品数
    - 
    - 多様なニッチ需要への未対応
    - 他社ECへの顧客流出の懸念
- 【O】機会
  - デジタル戦略とEC拡大
    - アプリ活用による体験向上
    - オムニチャネルの本格稼働
  - 
    - 日本等の地方出店での成長
    - 海外収益基盤のさらなる確立
    - アジア市場への進出
  - 広告事業の新収益源 — 購買データのマネタイズ化
- 【T】脅威
  - インフレと供給網リスク
    - 原材料・物流コストの上昇
    - 低価格維持へのコスト圧力
  - 

    - Amazon・サムズクラブとの争い
    - 利便性を競う他社への流出
    - 小売各社との激しい競争