

特集



セブン、ローソン、ファミマ コンビニ 三極寡占時代

COVER STORY	66	⑤ミニストップ	88
三極寡占時代に突入 中堅・中小CVSは革新を起こし、成長できるか?		「新しいミニストップの創造」を掲げ、低迷からの脱却を図る	
PART①戦略レビュー		⑥セイコーマート	90
①セブン・イレブン・ジャパン	68	同質競争を回避した差別化戦略 地方創生のビジネスモデルで進化	
地域対応とPB開発を徹底強化 「近くて便利」を磨きあげる		PART②解説	
②ローソン	74	①イノベーションと成長戦略	92
基本を強化し、マチの変化に対応 ローソンらしさを追求する		「便利さ」の追求は不変 目の前の課題解決が革新につながる! 並木雄二 (法政大学経営大学院イノベーション・マネジメント研究科 教授)	
③ファミリーマート	80	②最新CVS業界関連図	94
インフラとしての強みを生かし 「ライフソリューションストア」をめざす		ファミリーマートが一挙に規模拡大! セブン、ローソンは鉄道会社と提携で“駅ナカ”店舗増やす	
④サークルKサンクス	85	③国内店舗数	96
小商圏対応を強化 30~40代女性客の支持獲得をねらう		独走セブン・イレブンに ファミマ・サークルKサンクスは追いついたか?	
COLUMNローカルCVS・スリーエフの戦略	87	④海外展開	99
個店力を最大化し地域のニーズを取り込む 青果強化店舗、BOOK強化店舗を拡大		中国・アジアから欧州まで 躍進する日本のCVSビジネス	

DCSスペシャル



全日食 チェーン

提携戦略・情報活用で
強いVCづくりめざす

特別レポート



ライフ コーポレーション

第5次中期3カ年計画を発表
お客の声に応える仕組みをつくり
売上高1000億円・経常利益40億円
を上積みする!

編集長のPAPER BLOG

▶GMS(総合スーパー)が青息吐息だ。2014年度のイオンリテール(千葉県/岡崎双一社長)のGMSの既存店舗売上高は対前期比2.8%減、イトーヨーカ堂(東京都/戸井和久社長)は同4.5%減、ユニー(愛知県/佐古紀男社長)は同2.9%減と全く振るわない。では、長く続く不振打開の自助努力を怠っていたかと言えば決してそうではない。各社各様、衣料、住居、食品の売場・商品の創造や改善に膨大な時間と労力を注入し、GMSは日夜凄まじいまでの革新が図られている。▶日本リテリングセンターが発刊する「チェーンストアのための必須単語1001」によれば、日本型スーパーストア(=GMS)は、「ベガサスクラブ主宰者渥美俊一と会

員の中内功(ダイエー)、岡田卓也(イオン)の3人が一挙にビッグストアづくりをするために独自に考案した過渡期的フォーマット。第1号は1963年ダイエー三宮改造店」とあり、「(中略)1990年代から低迷中。今後価格帯がポピュラープライスへ戻らないと近く消滅するはずのフォーマット」と続く。▶好調なGMS企業もあるので断言は避けたい。しかし、こうした状況を見る限り、エリアによってはGMSは役割を終えているような気がする。百貨店同様、売上利益を上げられる店舗に集中的に投資しながら、不採算店舗は「衣食住のワンストップショッピング」にこだわることなく、売るモノを根底から変えていく必要があるかもしれない。「CSA編集長のBLOG」(検索)でバックナンバーとオリジナル(平日更新)を公開中!

本誌で使用している略語

- CRM:カスタマー・リレーションシップ・マネジメント
- CVS:コンビニエンスストア
- DS:ディスカウントストア
- ECR:エフィシエント・コンシューマー・レスポンス
- FC:フランチャイズ・チェーン
- FSP:フリークエント・ショッピング・プログラム
- GMS:ゼネラル・マーチャント・ストア
- H&BC:ヘルス&ビューティ・ケア(美容健康関連商品)
- HC:ホームセンター
- MD:マーチャント・ダイジング
- NB:ナショナルブランド
- PB:プライベートブランド
- QR:クイック・レスポンス
- SC:ショッピングセンター
- SKU:ストック・キーピング・ユニット(絶対単品)
- SM:スーパーマーケット(食品スーパー)
- SCM:サプライチェーン・マネジメント
- DgS:ドラッグストア
- SuC:スーパーセンター

短期集中連載 37



鈴木敏仁の
海外レポート
第2回●アルタ(ULTA)

ストア・コンパゾン・マップ 46



つくばエクスプレス「つくば」・「研究学園」駅周辺
茨城県つくば市
ヨークベニマルが、カスミの本拠地に進出!

NEW STORE REPORT

- イトーヨーカドー大宮店 54
品揃え刷新で百貨店需要の取り込みめざす
- 阪急オアシス上本町店(阪食) 56
生鮮食品、こだわり商品を強化した都市型小型SM
- ハローズ夢前店 58
地場商品を強化した、兵庫県1号店
- スーパーセンターオークワテラスゲート土岐店 60
地場商品やこだわり商品を充実させたSuC
- イオンスタイルレイクタウン 62
提案力を強めた「イオンスタイルストア」に改装

連載

- NEW STORE INFORMATION 7
新店情報
- CSA TOPLINE 13
- INSIDER 13
パロー●3カ年経営計画 SMの収益性改善が最大テーマ
- WORLD 14
ダンハンビーUSA●企業分離し、クローガーが新会社84.51°設立ほか
- 井本省吾の流通時評 16
忍び寄る中国不況の影
- データで見る流通 17
「食事の材料」の販売チャネルとして、都市部での存在感増す小型SM
- 渡辺林治のリンジのアドバイス 29
第3回●コーポレートガバナンス新時代②
- 桜井多恵子の中堅社員のためのチェーンストア理論 30
第18回●工業化したチェーンストア経営システム
- 樽谷哲也の評伝・渥美俊一「革命一代」第6章 129
第143回●緑まぶしく[13]渡邊恒雄回顧録(9)

MD EDITION 101

- MDスペシャル 102
クロスMD
- カテゴリーフォーカス 106
青果
アイスクリーム
冷凍めん
ギフト
- パワーコンセプトノート 122
売場づくりのヒント 8月
- 新製品情報 127
- 注目プロモーション 128