

上場小売業343社最新データ 決算2015 ランキング

上場小売業決算全体動向2015	40	DP百貨店	76
消費税増税後も消費マインドは堅調		消費税増税後、販売が苦戦 インバウンド対応に活路	
業態別ランキング分析		トップが語る決算説明会レビュー⑤	80
SM食品スーパー	46	三越伊勢丹HD/J.フロント リテイリング/高島屋	
2ケタ営業増益企業が続々 37社中22社が増収増益に		AP衣料品専門店	81
トップが語る決算説明会レビュー①	53	ファーストリテイリングは海外事業が好調	
ユニテッド・スーパーマーケット・HD/ ライフコーポレーション/パロー/アークス/ヤオコー/オークワ		客層拡大ねらい、紳士服大手がレディス事業拡大へ	
GMS総合スーパー	55	トップが語る決算説明会レビュー⑥	86
イオン、イトーヨーカ堂、ユニー 既存店が苦戦し営業減益		ファーストリテイリング/しまむら	
トップが語る決算説明会レビュー②	59	CE家電量販店	87
イオン/セブン&アイ・HD/ユニーグループ・HD/イズミ/平和堂		消費税増税後の売上不振が響く 12社中8社が減収に	
CVSコンビニエンスストア	61	MO通信販売	91
セブン・イレブンの快走続く ローソン、ファミリーマートはやや苦戦		EC大手の寡占化進む	
トップが語る決算説明会レビュー③	65	カタログ通販は苦戦が続く	
ローソン/ファミリーマート		その他の業態決算データ(連結)	95
DgSドラッグストア	66	EO外食業	97
23社中16社が増収増益も、		原材料価格高騰、人員不足が顕在化	
マツモトキヨシHDとサンドラッグの上位2社は減収減益に		ゼンショーは苦戦、マクドナルド、ワタミは営業赤字に	
トップが語る決算説明会レビュー④	71	上場小売業 経営指標分析	101
スギホールディングス/ウエルシアHD		ダントツはファストリ、セブン&アイ	
HCホームセンター	72	2015年度小売業界の展望	106
消費税増税後の消費低迷で上場HCの6割が営業減益		消費環境はポジティブ	
		柳平孝(いちよし経済研究所主任研究員)	

編集長のPAPER BLOG

▶「お金を豆腐のように数えたい」と言ったのは、ソフトバンク(東京都)の孫正義社長だ。そのココロは、「1丁、2丁」ならぬ、「1兆、2兆」ということになる。こんな感じで、快進撃を続けているのが米アマゾン・ドット・コムだ。342億ドル→480億ドル→611億ドル→744億ドルと売上を積み重ね直近の2014年度の売上高は889億ドル。100億ドルは1ドル=100円換算で1兆円なのでまさに孫社長が望んでいたような業績だ。▶全米に約4000万人の会員が存在する「アマゾンプライム」のサービス拡充も驚異的だ。年会費は99ドルと高額だがこれを支払えば、送料は無制限で無料。「プライム・インスタント・ビデオ」や「プライム・ミュージック」のストリーミング

サービスも無料だから、映画・TV番組は見放題、たいていの音楽は聞き放題だ。アマゾンは、ソフト強化策としてオリジナルドラマの制作も進めており、「トランスパレント」はゴールデングローブ賞2部門を獲得。米で飛ぶ鳥を落とす勢いのオンラインDVDレンタルおよび映像ストリーミング配信事業会社ネットフリックスもしっかり牽制している。▶すでにアマゾンの持つ品揃え、低価格、物流網、情報ネットワーク、使いやすさ、顧客熟知、レコメンド機能…これらに対抗していくのは全小売業者の大問題であることは間違いない。そしていまや、全産業がアマゾンの動きに注視し、対策を講じなければいけない時代になった。「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
- DgS:ドラッグストア
- DS:ディスカウントストア
- ECR:エフェシエント・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・ショッパーズ・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
- SuC:スーパーセンター

DCSスペシャル **20**

編集長のPAPER BLOG



カインズ

200店舗を達成!
製造小売化を推し進め、
オンリーワンの
小売業をめざす

特別インタビュー●カインズ代表取締役社長.....23

土屋裕雅

ホームセンターという業態にとらわれず
商品開発力や売場提案力に磨きをかける

NEW STORE REPORT



デイリーカーナートイズミヤ法円坂店.....26
競争の激しいエリアに都市型SMをオープン

ドン・キホーテ法円坂店.....28
食品を縮小し、イズミヤと棲み分ける

フレンドマート宇治田原店(平和堂).....30
売場面積250坪で即食・生鮮食品を強化

マルエツ飛田給店.....32
スタジアム近くに開店、行楽需要にも対応

ライフ中野駅前店.....34
総菜売場を拡大、単身世帯の需要に対応

ライフ新御徒町店.....36
少人数世帯のニーズにきめ細かく対応

連載



NEW STORE INFORMATION.....5
新店情報

CSA TOPLINE.....12

●INSIDER.....12
ジーユー●売上高3000億円達成に向け顧客層拡大へ ほか

●WORLD.....14
アマゾン●食品・日用消耗品のPBを導入か? ほか

●井本省吾の流通時評.....16
ラスト・ワン・アドバイス

●データで見る流通.....17
アジアの消費者は、世界で最も景気の先行きについて楽観的な見通し

桜井多恵子の中堅社員のためのチェーンストア理論.....18
第19回●チェーンストア経営システムへの誤解を正す

樽谷哲也の評伝・渥美俊一「革命一代」第6章.....137
第145回●緑まぶしく[15]渡邊恒雄回顧録(11)

MD EDITION.....109

特集家飲み提案.....110

カテゴリーフォーカス.....118
チルド総菜
カレー

パワーコンセプトノート.....130
売場づくりのヒント 9月

新製品情報.....134

注目プロモーション.....135