

特集1

編集部の
ホント

63

人口減少時代の人材活用

採用氷河期
に挑む

COVER STORY

採用氷河期の恒常化を前提に
従業員満足度と生産性の向上を図ろう

ケーススタディ

① ライフコーポレーション

能力・意欲の高いパートを増やし、
「多様な人財を活かす会社」をめざす

② 成城石井

社員が「学べる」「働きやすい」環境を整備し
働くメリットを具体的に示す

③ イオンリテール

「コミュニティ社員」の育成に注力
正社員と教育・登用制度を共通化し定着を図る

④ イズミヤ

人員不足解消に向け「採用センター」を稼働
IT活用でスキルアップをサポート

⑤ 西友

全社員の「貢献意欲」を高め、人材定着につなげる

⑥ ヨークベニマル

「人材力」「商品力」で人手不足を解消する

● 番外編

外食業に学ぶ! 従業員の採用・育成のヒント

エー・ピーカンパニー

精神的な欲求を満たし、従業員満足度を高める

64

解説

外食チェーン・衣料品専門チェーンの人材不足打開策

① 外食チェーン

定着率向上を図ることが、人材不足解消の処方せん
高橋勇人(ジェネックスソリューションズ代表取締役)

66

② 衣料品専門チェーン

働き手のニーズに対応する各社
店舗の位置づけが課題に

佐々木美紀子(ジェネックスパートナーズ マネージャー)

69

人材の採用・育成に関する

小売業アンケート調査

パート・アルバイト不足に苦戦も、正社員採用は堅調

72

流通業の人材採用・育成の

“いま”を徹底分析

① 就職最前線

流通業界に生じる「採用需給ギャップ」
シニアと外国人の活用が課題

戸田淳仁(リクルートワークス研究所 主任研究員)

74

② 新卒採用

「流通業は不人気」を前提に学生を振り向かせる努力をすべき
瀧美六雄(日本リテイリングセンター リサーチャー)

76

③ 採用・育成に必要なこと

採用難時代にこそ求められる「ホスピタリティ」の心掛け
小澤信夫(グローバル・マネジメント社代表取締役)

78

79

82

85

87

92

94

96



- 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
 - SCM:サプライチェーン・マネジメント
 - 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)
 - SuC:スーパーセンター

特集2



99



進歩的地域食品スーパーチェーン

アクシアル リテイリング

- 特別インタビュー 102
アクシアルリテイリング社長
原和彦
TQM活動をベースに収益性を高め、チェーンストアのご利益を追求
- 原信紫竹山店、原信亀貝店にみるアクシアルの強み 105
- 高収益力・高競争力の要因とは? 108

NEW STORE REPORT

- アルプラフーズマーケット大河端(平和堂)** 40
激戦区で差別化を図る大型SM
- フレスタ明神店** 44
三原スーパーの店舗をフレスタモデルに改装
- ピアゴイセザキ店(ユニー)** 46
リニューアルで食品売場を3割拡大
- ヤオコー検見川浜店** 48
人口増加エリアへ出店、3店舗でドミナント深耕図る
- ヨークベニマル栃木平柳店** 50
最新の売場面積600坪の標準フォーマット
- マルエツ唐木田駅前店** 52
買物不便地域に出店、地元客を取り込む
- セントラルスクエア** 54
高殿店(ライフコーポレーション)
「朝採り野菜」「国産やきとり」などこだわり商品を訴求
- セレクション青葉台店** 56
売場面積最大規模のセレクション8号店
- ザ・ガーデン自由が丘** 58
川崎アゼリア店(シェルガーデン)
高品質な食品が揃う新「川崎アゼリア」の核テナント
- ダイエー麻布十番店** 60
生鮮・総菜を強化した都市型モデル店舗

連載

- NEW STORE INFORMATION** 5
新店情報
- DCS TOPLINE** 27
- INSIDER 27
食品スーパー好調! 第1四半期決算 ほか
- 井本省吾の流通時評 29
セブン・ファストリ提携の効果
- WORLD 30
A&P●連邦破産法第11条を申請 ほか
- データで見る流通 33
購買・メディア接触行動からとらえる生活者理解の重要性
- 鈴木敏仁の**アメリカントレンド** 34
第84回●マリアノズCEOの現場主義
- 太田美和子の**ユーロントレンド** 35
第2回●2018年に米国へ進出するシュワルツ・グループ
- 徐 向東の**チャイナントレンド** 36
第11回●「爆買」の背景に潜む巨大な中国マーケット
- 短期集中連載
実践的ID-POS分析 110
第1回●ID-POSの価値と品揃え分析の基本
- 樽谷哲也の**評伝・渥美俊一「革命一代」第6章** 169
第148回●緑まぶしく[18]渡邊恒雄回顧録(14)

MD EDITION

112

- 展示会レポート** 113
- MDスペシャル** 114
朝食マーケット・秋冬鍋プロモーション
- カテゴリーフォーカス** 132
トクホ清涼飲料/日本酒/漬物・キムチ/シチュー/
アレルギー対応商品
- パワーコンセプトノート** 160
売場づくりのヒント 11月
- 注目プロモーション** 165