



リアルを呑み込むECの覇者

アマゾン 破壊と変革

| | | | |
|--|----|--|-----|
| 猛進アマゾン 物流への先行投資が結実 リアル小売業との差を広げる | 78 | 経営分析①15年度業績を読み解く 売上高1000億ドルを突破! 本格的な利益成長の段階へ 西村和哉 (大和証券キャピタル・マーケットアメリカ アナリスト) | 91 |
| ●脱会できない仕組み 全小売業が注目せざるをえない、アマゾン 5つの強み | 80 | 経営分析②財務3表を図解する 最重視する経営指標は「フリー・キャッシュ・フロー」 川口宏之 (公認会計士、早稲田大学会計大学院非常勤講師) | 94 |
| ●国内ECの戦い アマゾン、楽天、ロハコ 食品・日用品EC市場を制するのはどこか? 村澤典知 (インテグレート執行役員/itgコンサルティング執行役員) | 84 | 物流戦略①戦略物流の凄味 ECの成長戦略として1.4兆円の巨額投資 角井亮一 (イー・ロジック チーフコンサルタント) | 97 |
| コラム●楽天市場、ロハコの戦略 | 87 | 物流戦略②ラストワンマイル競争 ドローンVS無人トラック アマゾン、グーグルが対決! | 100 |
| 楽天、2020年度に 国内EC流通総額5.2兆円へ 「第2世代EC」ナンバーワンをめざすロハコ | | 競争戦略●テクノロジー活用 ライバル小売業をなぎ倒す武器 「顧客に最も近い店」になる! 川上慎市郎 (グロービス経営大学院准教授) | 102 |
| 体験レポート●スピード配送EC比較 「プライム・ナウ」「楽びん!」「ロハコ」 「ヨドバシ・ドット・コム」を使ってみた! 太田美和子 (フードマーケット・クリエイティブ) | 88 | 顧客戦略●エンゲージメントの深化 ロイヤルカスタマーを醸成しない アマゾンが見据える顧客との関係 田村憲史郎 (ローランド・ベルガー プリンシパル) | 104 |



カインズ代表取締役社長
土屋裕雅

新しいスタート!!
九州や中国地方に続々出店



小売業の **省エネ
推進度調査**

「照明」「空調」「冷蔵・冷凍」
エネルギー管理の実態

- 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: デイスクウントストア
 - 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・ショップ・プログラム
 - GMS: ゼネラル・マーチャント・ストア
 - HC: ホームセンター
 - H&BC: ヘルス&ビューティケア(美容健康関連商品)
 - MD: マーチャント・デザイン
 - 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

30



STORE OF THE YEAR

**発表! 第29回
ストア・オブ・ザ・イヤー2016**

店舗部門は「阪急オアシス箕面船場店」
商業集積部門は「ゆめタウン廿日市」に栄冠!

NEW STORE REPORT

55

- イオン広野店 55
被災地の住民サービス向上を図る小型店舗
- ライフ住吉店 58
繁盛店を改装、お客の要望を品揃えに反映
- Daily Table KINOKUNIYAアトレ吉祥寺店 61
駅利用者の需要に対応する高質SMの新型店
- ザ・ガーデン 自由が丘吉祥寺パルコ店 64
「吉祥寺PARCO」に移転、ワイン売場を拡大
- フードスクエアカスミ下妻ふるさわ店 66
地域商品を強化した下妻エリアの新たな旗艦店
- コムストキッチン新川一丁目店 68
時間帯別に売場を変化させるCVSの新型店
- カインズ福岡新宮店 70
活況の九州上陸第一号店!

連載

| | |
|------------------------------|-----|
| NEW STORE INFORMATION | 5 |
| 新店情報 | |
| DCS TOPLINE | 10 |
| ●INSIDER | 10 |
| セブン&アイ●GMS事業改革を断行 ほか | |
| ●井本省吾の流通時評 | 14 |
| 原油価格底打ちが消費を促す | |
| ●データで見る流通 | 15 |
| データから見える「肉食ブーム」の背景 | |
| ●WORLD | 16 |
| アルディU.S.●南カリフォルニアに進出 ほか | |
| 月刊アマゾン | 18 |
| 第4回●英国でモリゾンスと提携 | |
| 渡辺林治のリンジのアドバイス | 19 |
| 第12回●マイナス金利をどう活用すべきか | |
| 桜井多恵子の | 20 |
| 中堅社員のためのチェーンストア理論 | |
| 第27回●チェーンストアの企業文化 | |
| ブライアン・ウルフの | 22 |
| 新・個客識別マーケティング最前線 | |
| 第5回●顧客数と売上を増加させる3つのステップ | |
| 樽谷哲也の評伝・渥美俊一「革命一代」第6章 | 133 |
| 第161回●緑まぶしく[31]誇らしいエピソードへの批判 | |

MD EDITION

107

| | |
|--------------|-----|
| MD特集 | 108 |
| ロングセラーブランド | |
| カテゴリーフォーカス | 119 |
| 牛乳・乳飲料 | |
| パワーコンセプトノート | 126 |
| 売場づくりのヒント 6月 | |
| 新製品情報 | 130 |
| 注目プロモーション | 131 |