

特集●“スマホ時代”の新・小売戦略

45

オムニチャンネル リテーリング

スマホ普及のインパクト ネットと実店舗の垣根が崩れる PART①オムニチャンネル・リテーリングの真実	46	③ドミノ・ピザ ジャパン 来店ポイントで顧客を誘導、持ち帰り需要を喚起	62
①顧客アプローチの大転換 チャンネル接点がシームレスに 買物の真の楽しさが問われる! 大島誠 (日本オラクル インダストリーソリューション本部 担当ディレクター)	50	④ファミリーマート ソーシャルメディアを商品開発や販売促進に生かす	64
②米国事例マジック・ビーン 店内でスマホ決済、売場の商品を持ち帰る 「アイル・バイヤー」アプリを導入 大島誠 (日本オラクル インダストリーソリューション本部 担当ディレクター)	54	⑤ヤフー 検索サイト大手の来店誘導「ヤフーロコ」を利用	66
③米国事例メイシーズ オムニチャンネル化を宣言 ネットの買物経験を店頭で反映 鈴木敏仁 (R2リンク代表)	56	⑥楽天 O2Oモデル「ユビラ」を考案 オンライン店舗と実店舗の共存へ	68
PART②O2O/ソーシャルメディア活用事例		PART③NTTドコモと流通業のモバイル戦略 キャリア最大手の市場創造	70
①ユナイテッドアローズ オンライン施策はすべて実店舗への誘導につなげる	57	①日本マクドナルド 顧客に合わせたクーポン「eマーケティング」を強化	71
②ローソン 無線LANと「あきこちゃん」でO2Oを強力に推進	60	②らでいっしゅぼーや 有機野菜宅配のバイオニア NTTドコモ傘下で新事業創出へ	74
		COLUMN 流通業のマーケティング機能を高度化できるか?	76

CSA SPECIAL



18



**ユナイテッド
ホールディングス**
 伊徳、タカヤナギが資本統合!
 秋田県内シェアトップの
 SM連合が誕生

THE INTERVIEW

25



カスミ社長
藤田元宏

武器は現場感覚!
 ローカルスーパーとしての
 責任を果たす

▶《早明戦》である。野球でもラグビーでもない。受験者数の《早明戦》である。2010年に明治大学が早稲田大学を僅差で破って、私立大学受験者数の首位の座を奪取すると、その余勢を駆ってさらに差をつけ、2012年は3年連続で1位の座を防御した。明治大学は、洗練されたキャンパスに加え、タレントの山下智久さんや俳優の向井理さん、北川景子さん、井上真央さんなどのOB・OGを輩出しており、女子高生を中心にイメージもグンと上がっている。▶明治大学の戦術は明快だ。受験者の立場になり、都内だけではなく各地方で受験をできるようにしたり、「全学部統一入試」として1回の受験で複数の学科を志望できるようにしたり、入学金の振込期限を遅らせたり…確実に訪れている少子化の波を正面から受け止め、競争優位に立つための手立てを模索している。もともと旧態依然としているような印象のある学校法人にマーケティング発想を取り込んだことは大変意義深い。▶早稲田大学のOBの中には「受験生に日和ってまでバンカラな早稲田大学のイメージを壊す必要はない」と豪語する者もいる。半面では、「早稲田大学のマーケティングの先生は何をやっているんでしょうかね?」と首をひねる小売業経営者のOBもあり、《早明戦》の見方はさまざまだ。確実に言えるのは、「世の中が変化しているのだから、何かを変えなければいけない」という、普通のことだ。「CSA編集長のBLOG」(検索)でバックナンバーとオリジナル(毎日更新)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:フリーエージェント・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・インゲン
- 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
- 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

●本誌の海外提携雑誌

CHAIN STORE AGE
THE NEWSMAGAZINE FOR RETAIL EXECUTIVES

DRUG STORE NEWS

Home Channel News!

Retailing Today

The editorial content of Chain Store Age is in some part translated and adopted from magazines and newspapers shown above (published in the United States of America by Leiber-Friedman Inc.) under agreement granting executive Japanese language rights to such material to Diamond Friedman Co. Ltd.

NEW STORE REPORT SPECIAL 40

編集部の
オススメ

イオンモール船橋

あらゆる世代の満足実現をめざしたショッピングセンターが開業!



NEW STORE REPORT



フードスクエアカスミ越谷大袋店 28
越谷市内のドミナントを深耕する

フードスクエアカスミ流山おおたかの森店 30
初めての「ピロティ・タイプ」に挑戦

マックスバリュ竹の塚店 32
下町立地のSMでシニアに対応した品揃えを追求

マルエツ プチ 一番町店 34
都心のオフィス街に都市型小型店を出店

阪急オアシス野中北店(阪食) 36
生鮮食品を強化した新型SMを大阪市内にオープン

ズームアップ 精肉/総菜 38

連載

データで見る流通 8
消費離れの今どきの若者たち、キーワードは社会貢献?

景気を読む 9
CVS既存店、震災特需上回る

CSA FRONTLINE 10
大黒天物産●食品スーパーのM&Aに着手 ほか

吉田涙子のアップ・トレンド 12
「コーラの一気飲み」は190mlビンから始まった

CSA BOOK REVIEW 13
流通人の1冊
ライフコーポレーション清水信次会長兼CEO ほか

CSA WORLD NEWS 14
ベスト・バイ●米国国内の大型店舗50店を閉店、
小型店「ベスト・バイ・モバイル」に軸足移す ほか

CSA INSIDER 15
公正取引委員会 問われる業界の慣習 明確なルール望む声も ほか

鈴木敏仁のアメリカントレンド 77
第48回●SMからスピンアウトしたアパレルチェーン
「ジョー・フレッシュ」がマンハッタンに出店

ロイ・ラークのユーロトレンド 78
第29回●モバイル端末の普及で変わる、欧州小売業

太田美和子の流通英語のABC 79

SCENE 28●動詞を使わない質問の仕方②

樽谷哲也の評伝・渥美俊一「革命一代」第4章 113
第76回●猛き息吹[10] 共済部と柏蔭会

MD EDITION 80

104週販促カレンダー 81
店頭プロモーション直前対策決定版! 6月

MD FOCUS 86
酒類レポート2012年/日本酒/ジャム/輸入ミート/
ヘアケア/ヘアカラー/浄水器

新製品アクセス情報 110

注目プロモーション 111

トレードスキャン・ドール 112