

特集

編集長の  
オプス

51

# 事業承継 DNA伝承

今、ここにある最重要問題！

<b>COVER STORY</b> 企業家精神旺盛な後継者、求む!	52	<b>事業承継アンケート</b> 小売業経営者が考える「次世代後継者への事業承継」	63
<b>PART①実践編</b>		<b>SPECIAL INTERVIEW</b> オール日本スーパーマーケット協会 荒井伸也 会長 受け継ぐべき“DNA”は、企業を超えて伝播し、発展する	66
①ヨークベニマル 大高善興 社長 企業を守るのは経営哲学 原点回帰で基本を徹底し、顧客満足度を高める	54	<b>PART②理論編</b>	
②ヤオコー 川野幸夫 会長 「経営者は人に対する優しさを持って」 次世代経営者は任せて鍛える	57	①「後継者問題」を解決する! 事業承継4つの手法	68
③アークス 横山清 社長 企業の「DNA」は個人に宿る! 「明確な意思と積極性を持った個人の集まりが強い企業をつくる」	60	金子義典 (日本M&Aセンター 法人事業本部 企業情報部 副部長)	
<b>COLUMN</b> 「大黒柱に車をつけよ」 新規事業を担う“企業家精神”を養う「イオンDNA伝承大学」を開講へ	62	②事業承継に「持ち株会社」を有効に使う方法	70
		千賀貴生 (スパイラル・アンド・カンパニー / 公認会計士・税理士)	
		③次世代後継者のリーダーシップの鍛え方	72
		高木晴夫 (慶應大学ビジネススクール)	
		④従業員を大切にできる会社の事業承継	74
		坂本光司 (法政大学大学院政策創造研究科)	
		<b>日本の小売業経営者・100人の経歴</b>	76

THE INTERVIEW

編集部の  
オプス

20



イオン北海道代表取締役社長

**柴田 祐司**

2012年2月期の既存店売上高は5期ぶりに前年実績をクリア  
小型SM「まいばすけっと」とネットスーパーで成長戦略描く!

THE INTERVIEW

23



いなげや代表取締役社長

**遠藤 正敏**

ドミナントを強固にしてシェア高める!  
物流・商品供給態勢の見直しにも着手

●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・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
- 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



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 Lebher-Friedman Inc.) under agreement granting executive Japanese language rights to such material to Diamond Friedman Co. Ltd.

CSA SPECIAL

26

「北欧の100円ショップ」が日本進出!  
**ゼブラ・ジャパン**



NEW STORE REPORT

- オオゼキ浅草雷門店** ..... 30  
直営の生鮮3部門で売上高構成比55%をめざす
- ベイシアスーパーセンター木更津金田店** ..... 32  
生鮮の高質商品もEDLPで訴求
- クイーンズ伊勢丹ふじみ野店** ..... 34  
生鮮食品と総菜を強化したモデル店舗
- ライフ子母口店** ..... 36  
商品の「魅せ方」やクロスMDに注力!
- サミットストア井土ヶ谷店** ..... 38  
横浜南エリアの店舗密度高める
- フードマーケットカスミおもちゃのまち店** ..... 40  
「簡便」「少量目」など高齢者向けの品揃えを強化
- グルメシティ東向島駅前店** ..... 42  
EDLP商品を導入した駅前小型SM
- 西友行田佐間店** ..... 44  
競争の厳しいエリアで、地域最安値保証を打ち出す
- フーズマーケットさえぎ富士見台店** ..... 46  
移転・増床し、旧店の3倍の売上高をめざす
- Old Navyダイバーシティ東京 プラザ店 (ギャップジャパン)** ..... 48  
乳幼児から大人まで、低価格のカジュアル衣料を展開

連載

- データで見る流通** ..... 12  
味覚の嗜好性は、地域差よりも洋食化・簡便化の影響が大!
- NEW STORE INFORMATION** ..... 13  
新店情報
- CSA FRONTLINE** ..... 14  
イオンモール●「イオンモール幕張新都心(仮称)」出店を発表  
物販だけでなく、「コト」の提供をめざす ほか
- 井本省吾の**流通時評** ..... 16  
QBハウス成長のワケ
- CSA WORLD NEWS** ..... 17  
米国ホームセンター売上高トップ10  
10位にアマゾンがランクイン ホームセンター企業VSアマゾンの行方は?
- CSA INSIDER** ..... 18  
ヤマダ電機、ベスト電器を買収へ ほか
- 太田美和子の**流通英語のABC** ..... 79
- SCENE 33●不明点を問い直す
- 桜井多恵子の**食品スーパー大革命!** ..... 80  
第15回●マスイテムの育成
- CSA BOOK REVIEW** ..... 82  
ビジネス書ランキング
- 樽谷哲也の**評伝・渥美俊一「革命一代」第4章** ..... 129  
第81回●猛き息吹 [15] 寮生1000人の食生活を守るために

MD EDITION

83

- パワーコンセプトノート** ..... 84  
売場づくりのヒント 10月
- 特別連載 食品SMヒット特売商品の法則** ..... 88  
第5回 カレールウ
- 104週販促カレンダー** ..... 89  
店頭プロモーション直前対策決定版! 9月
- MD FOCUS** ..... 94  
ドレッシング/ごま/ワイン販促カレンダー(秋冬)/  
ロングセラーブランド
- MD PLUS** ..... 96  
青果売場活性化戦略
- 新製品アクセス情報** ..... 126
- 注目プロモーション** ..... 127
- トレードスキャン・エバラ食品工業** ..... 128