

特集1

62

赤字のままでは終わらせない!  
**ネットスーパー**  
儲かる考!

<b>特別寄稿</b>	64	<b>③ 楽天マート</b>	76
ネットスーパー 基本戦略を再考すべき 渡辺和成(カート・サーモン・ユーエス・インク 日本支社 パートナー)		ネットスーパーの主戦場は「配送」 収益化めざした実験が着々と進む	
<b>PART①リアル小売業編</b>		<b>PART③海外編 検証! 最新オペレーション</b>	
価格競争、ネットスーパーの陣		鈴木敏仁(R2Link代表)	
<b>① 西友</b>	66	<b>① ウォルマート</b>	78
ネットスーパーとECを融合したショッピングサイトを DeNAと協働で展開		自社開発のECシステムで オンライン事業の黒字化めざす	
<b>コラム</b>	69	<b>② アマゾン</b>	79
薄利多売型ネットスーパーの苦悩 主戦場は「配送」に移った		配送料は大赤字!? アマゾン流「ロスリーダー」の考え方	
<b>② セブン&amp;アイ VS イオン</b>	70	<b>③ ヒーポッド</b>	80
グループECサイトを統合するポータルサイトを開設		米国最大のネットスーパー 店舗型とセンター型を併用	
<b>PART②宅配專業編</b>		<b>From UK</b>	81
高付加価値な生鮮をネットで売る技術		オンラインの食品市場が急伸中	
<b>① オイシックス</b>	72	<b>PART④理論編</b>	82
アメリカの失敗事例に学んだ逆張りのビジネスモデルで成功!		黒字化のポイントはココにあった!	
<b>② 大地を守る会</b>	74	渡辺和成(カート・サーモン・ユーエス・インク 日本支社 パートナー)、 五十川くりえ(同シニアコンサルタント)	
ネットでつかんだ新規顧客が宅配会員として定着			

特集2

編集部  
の  
おススメ

86

プライベートブランド  
PB  
パワー・  
ランキング  
2013  
量から質の競争に突入!  
解説=坂元英樹(CPP代表取締役)

THE INTERVIEW

40



原信ナルス  
ホールディングス  
代表取締役社長  
**原 和彦**  
規模の利益を  
生み出すため、  
機能と人材を  
強化する!

SP INTERVIEW

44



FMI  
プレジデント兼CEO  
**レスリー・  
サラシン**  
SM以外に  
広がる食品販売  
会員の「食品安全」  
を支援する

# 編集長のPAPER BLOG

▶5月25日、釣具専門チェーン上州屋(埼玉県/鈴木健一社長)の創業者、鈴木健一さんが死去した。95歳。7月2日には、東京都台東区浅草「東本願寺」で社葬が営まれ、約1000人が故人を偲んだ。▶鈴木さんは、終戦後、東京都足立区千住周辺で豆腐屋を10店舗ほど経営していたが、昭和38年、「これからはファミリーフィッシングの時代が訪れる」と釣具店を開業。「他人とは同じことをしない」を信条に大型店の出店、チェーン展開、SPA(製造小売業)化などを次々と進め、「釣り業界の革命児」として上州屋を日本最大の釣具チェーンに育て上げた。▶鈴木さんが企業運営と同じくらい力を入れていたのが環境保全活動だ。「水は地球の生命です」をモットーに釣り人にマナーを訴え続け、環境省から幾度も表彰されている。平成12年には勲5等双光旭日章を受章した。私生活では、趣味の釣り、カラオケに明け暮れた。とくにヘラブナ釣りは、業界内では右に出る者がいないほどの凄腕。カラオケは、毎月1度、12人ほどのメンバーで構成される「プリンス会」を主催して、『影を慕いて』『かえり船』など、死の直前まで自慢の喉を鳴らしていた。「釣り具業界の一時代が終わった」と社葬の参列者は口を揃えて惜しんでいた。合掌。

「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
- 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・ジョーパース・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
- 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 HANDBOOK FOR RETAIL EXECUTIVES

**DRUG STORE NEWS**

**Home Channel News!**

**Retailing Today**

The editorial content of Chain Store Age is in some part translated and adapted 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.

**短期集中連載 30**

## 流通構造改革提案!

**「全体最適」のすすめ**

第8回(最終回)  
小売業はイノベーションにどう参画するのか?

**RETAIL TECHNOLOGY 114**

よくわかる! CEOのためのリテールテクノロジー

## 変わる! 店頭決済

新サービスが続々と登場  
低額の導入費用で普及するか

**CSAスペシャル 33**

編集長のオススメ



## カインズ

本社移転により、SPAの機能と人材育成を強化!

**連載**

データで見る流通	5
Eコマース市場拡大でリアル店舗の売場面積は縮小するか?	
景気を読む	13
外食、客足好調で売上伸ばす	
CSA FRONTLINE	25
イオン●中国にGMS事業運営会社を設立 ほか	
古谷治子の店舗の作法	27
第8回●「雑談」と「世間話」の重要性	
CSA WORLD NEWS	28
米国住居関連市場●ウォルマート、アマゾンが存在感	
CSA INSIDER	29
EC攻防●大手小売業が事業強化、アマゾンはニッチ市場開拓	
鈴木敏仁のアメリカトレンド	93
第61回●「フレッシュ&イージー」の撤退	
ロイ・ラーケのユーロトレンド	94
第42回●大型店が買物体験を向上させる10の方法	
CSA BOOK REVIEW	95
ビジネス書ランキング	
安土 敏のスーパーマーケット物語	96
第14回・第5章●日本のスーパーマーケット	
樽谷哲也の評伝・渥美俊一「革命一代」第5章	161
第102回●蒼空の風[6]僕にとっては、たいへんな革命だった	

**MD特集 99**

高齢化、少人数世帯に対応!

## 小容量マーチャントダイジング

●特別寄稿 大容量と「カニバリ」しない!  
鈴木聖一 (PI 研究所)

●ケーススタディ ヤオコー/マックスバリュ西日本

**NEW STORE REPORT**

ヤオコー東大和店	46
生鮮・デリカ一体型レイアウトの旗艦店	
ヨークベニマル中浦店	50
大震災から2年3カ月、石巻市内の被災店舗を再開店	
ベシアスーパーセンター本庄早稲田ゲート店	52
品質の高い生鮮食品をEDLPで訴求	
ライフ中原井田店	54
川崎市の店舗網を拡充	
ザ・ビッグ甲府長松寺店(マックスバリュ東海)	56
「マックスバリュ」を業態転換し、売上高1.6倍をねらう	
神戸ハーバーランドumie(イオンモール)	58
テナントを大幅に入れ替え、若年層の集客ねらう	
梅田オーパ	60
約6年ぶりの出店は、大阪「キタ」の好立地	

**MD EDITION 120**

104週販促カレンダー	121
店頭プロモーション直前対策決定版! 8月	
カテゴリーフォーカス	126
スパイス&ハーブ/ブランド卵/機能性ヨーグルト/即席めん/ローソク・線香	
MDスペシャル	154
チラシでみる販促プロモーショントレンド9~11月	
新製品情報	157
注目プロモーション	158