

特集

編集長の
オピニオン

65

“低価格”は当たり前!

ディスカウントストア

次の一手

COVER STORY	66	●最新店舗をチェック 大量出店のカギを握る! 集客力向上ならった生鮮強化型の新レイアウトを大解剖	
CASE① トライアルカンパニー.....	68	CASE④ コスモス薬品.....	82
脱・自前主義で取引先政策との協業を模索		商圏人口1万人で採算の取れる 食品強化型の小商圏フォーマットを確立 柳平孝 (いちよし経済研究所)	
CASE② イオングループ.....		CASE⑤ イトーヨーカ堂「ザ・プライス」.....	85
① ザ・ビッグ.....	72	「小型店」「生鮮強化型」で出店機会拡大と集客力向上をねらう	
激戦区で競争を揺さぶる「戦うためのフォーマット」		CASE⑥ 西友.....	86
② まいばすけっと.....	74	EDLPがお客に浸透! 競合店の巻き返して問われる“守備力”	
その① 安さで食品スーパーを圧倒! 都市部で大量出店可能な小型店		特別提言	88
その② 特別寄稿なぜ、イオン「まいばすけっと」はお客の信頼を 獲得したのか 渥美六雄 (日本リテイリングセンター ベガスクラブ・リサーチャー)		継続可能な低価格販売は仕組みづくりが大前提! 桜井多恵子 (日本リテイリングセンター シニア・コンサルタント)	
CASE③ 大黒天物産.....	78	激戦区に行く! 福岡県志免町・粕屋町周辺	90
食品工場を買収して製造小売化を進める 生鮮食品部門の強化で競争力アップをめざす		コスモス、トライアルが挑む 競合はイオン	

特別寄稿

38

どうなる?!
安倍政権下の日本経済
脱・停滞のカギは政権の「実行力」

小村智宏 (三井物産戦略研究所 経済調査室長)

THE INTERVIEW

編集部の
オピニオン

50



マックスバリュ東海代表取締役社長

神尾啓治

2015年2月末までに既存店全店を改装
小商圏高占拠率の店舗網を拡大する

▶米国最大のドラッグストアチェーンのウォルグリーンの店舗訪問客数が過去20ヶ月連続で前年を割っている。グレッグ・ワッソンCEO(最高経営責任者)は、『フォーチュン』誌(2013年8月12日号)の取材に答えて、「販促費用を紙媒体からデジタル媒体に切り替えたことが理由だ。しかし表面的に来店客数を増やすだけの投資は行ってない」と自信を覗かせた。▶日本でも新聞を読まない人たちが増え、従来の折込チラシの効果に危機感を持った流通企業各社が販促のデジタル媒体シフトに動き出している。しかし、その実情とは言えば、毎日数本も、自動的に暴力的に、手元のスマートフォンを目標けて送り込まれてくるメールマガジンにお客たちは辟易し、ロクに中身など読んではいない。流通企業の「送れば読むはず」という傲慢さばかりが目につく。▶元来、お客とは、賢くわがままなものであり、「かゆい時にだけかいてもらいたい」ものだ。流通企業側の送客の思惑は見透かすし、まして自分が実験のサンプルにされていることも良しとしない。そう、こんなデジタル時代であるからこそ、もってお客を慮り、ホスピタリティを提供し、「情」にも訴え掛ける——思いやりが欲しい。
[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
- EOR: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・ディベロップメント
- 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



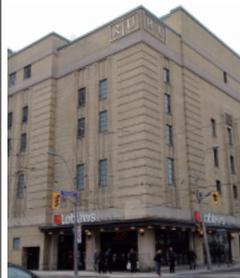
The editorial content of Chain Store Age is in some part translated and adapted from magazines and newspapers shown above (Published in the United States of America by Lebher-Friedman Inc.) under agreement granting executive Japanese language rights to such material to DIAMOND-FRIEDMAN CO., LTD.

THE INTERVIEW PLUS 103



伊藤忠食品代表取締役社長
星 秀一
知恵と能力を結集し、「集団型経営」を進める!

CSA WORLD NEWS SPECIAL 97



ロボロウの大研究
寡占化が浸透する
カナダ最大の小売業
鈴木敏仁 (R2Link代表)

NEW STORE REPORT



ヨークベニマル太子店 54
繁盛店近くに大型店を開業!

食品館イトーヨーカドー王子店 56
2層で展開する都市型小型店の5号店

平和堂グリーンプラザ店 58
「簡便」「即食」商品の充実、情報発信の強化を図る

ライフ上池台店 60
若年ファミリー層と少人数世帯がターゲット

フードスクエアカスミ千城台店 62
新たな総菜売場とワイン売場にチャレンジ

連載

データで見る流通 13
健康食品市場は堅調に拡大 店舗販売チャネルでは薬系チャネルが好調

NEW STORE INFORMATION 33
新店情報

CSA FRONTLINE 40
イトーヨーカ堂●多摩ニュータウンで移動販売スタート ほか

井本省吾の流通時評 42
消費税引き上げが促す流通再編

CSA WORLD NEWS 43
ウォルマート●香港SMの買収に名乗り?

CSA INSIDER 44
イケア・ジャパン●いよいよ大量出店へ ほか

CSA BOOK REVIEW 94
ビジネス書ランキングTOP10

鈴木敏仁の**アメリカントレンド** 95
第62回●ポイントプログラムの成熟化と顧客を囲い込む革新的なアイデア

ロイ・ラークの**ユーロトレンド** 96
第43回●イギリスのグロサリー市場で存在感増す小型店

安土 敏の**スーパーマーケット物語** 100
第16回●第6章 店長の役割

樽谷哲也の**評伝・渥美俊一「革命一代」第5章** 161
第104回●蒼空の風 [8] 「まるきり違う思想」を教わった

MD EDITION 109

MD特集 110

付加価値を高める! プレミアム商品の力

ケース① ライフコーポレーション
「厳選こだわり」商品でストアロイヤルティ向上めざす

ケース② 阪食
食卓に多く上るメニューに使用されるこだわり商品で差別化を図る!

カテゴリーフォーカス 118
日本酒/漬物&キムチ/トーストスプレッド/鍋物調味料/
たわし・スポンジ/家庭用手袋

MDスペシャル アレルギー対策 150

パワーコンセプトノート 売場づくりのヒント 11月 154

新製品情報 158

注目プロモーション 159