

特集



61

チェーンストア組織改善

**その会議、見直し!**

<b>COVER STORY</b> .....	<b>62</b>	<b>PART②会議実態調査</b> .....	
最も重要なマネジメントの道具 会議を見直そう!		会議に問題ありと8割の企業が認識!	<b>76</b>
<b>PART①会議の本質に迫る</b> .....		●COLUMN経営コンサルタントが伝授.....	<b>79</b>
①会議を再構築する!	<b>64</b>	会議を減らして「攻めの時間」を創出する技術	
情報伝達がチェーンストアの要		河合拓 (アーサー・D・リトル プリンシパル)	
荒井伸也		<b>PART③会議再構築のノウハウ</b> .....	
②トップマネジメント必読!	<b>68</b>	①トップダウンで即決!	<b>80</b>
ドラッカーは会議をどう考えたか		「吉越式会議」の勘所	
上田惇生 (ものづくり大学名誉教授/ドラッカー学会学術顧問)		デッドラインを決めて、担当者に解決策を出させる	
③インタビュー.....	<b>70</b>	②言える化.....	<b>82</b>
野中郁次郎 (一橋大学名誉教授)		インタビューローランド・ベルガー日本法人会長 遠藤功	
セブン-イレブンのOFCと会議を徹底解説		社員の知恵やアイデアを引き出す「言える化」のススメ	
●COLUMNセブン-イレブンの「FC会議」.....	<b>73</b>	●COLUMNユニ・チャームのSAPS経営.....	<b>85</b>
ダイレクトコミュニケーションで全社方針・情報・ノウハウを徹底共有!		月1回以上の「飲みニケーション」を義務付ける	
④組織分業上の特別な制度.....	<b>74</b>	<b>番外編●会議再構築のヒント</b> .....	<b>86</b>
会議がチェーンストア組織を破壊する!?		「トヨタ式」を会議に生かす ムラを見つけてムダをなくす	
渥美六雄 (日本リテイリングセンター リサーチャー)			

CSAスペシャル **34**



**ローソン**

小型スーパー「ローソンマート」  
の1号店を開業  
3年で500店舗めざす

THE INTERVIEW **47**



ビッグ・エー代表取締役社長

**三浦 弘**

2014年は「第三の創業」の年  
2016年度末までに300店舗、  
1000億円体制を構築する!

特別レポート **38**

**好調! プレミアムPB**

その背景を読み解く

海外スペシャル **42**

**アマゾン・ドット・コム**

ずば抜けたキャッシュ創出力 鈴木敏仁 (R2Link代表)

▶2000年代中盤以降のファーストリテイリング(山口県/柳井正社長)の基本戦略の1つはM&A(合併・買収)である。ナショナルスタンダード、ワンズオン、ネルソンフィナンズ(ブランド名:コントワー・デ・コトニエ)、アスベジ・ジャパン、プティ・ヴィクトル(同プリンセス タム・タム)、キャビン、ビューカンパニー、リンク・インターナショナル(同セオリー)。▶そして米『ウォールストリートジャーナル』紙の報道によれば、同社は現在、米ファッションメーカーのJ.クルーとの合併交渉に入っているという。J.クルーは、GAPの中興の祖であるミラード・ドレクスラーという種代の経営者の手腕でV字回復を果たした企業。その動向はドレクスラーの去就も含めて、注目の的だ。▶ただ、これまでの同社のM&Aの成績は、現存する企業を「勝ち」、撤退した企業を「負け」、統合した企業を「分け」とカウントすると、3勝2敗3分。サントリーホールディングス(大阪府/佐治信忠社長)が米酒類大手のビームを買収したように優良企業による優良企業のM&Aは、ポートフォリオ的に有効に作用することに違いない。しかし、相乗効果を発揮するまでには、相当高いハードルが待っている、ということも事実である。「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



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.

**店舗視察マップ** 88

**大阪・神戸**  
2013年オープンの注目店舗が揃い踏み!

**NEW STORE REPORT**

- ビッグ・エー葛飾東立石店** ..... 50  
売場面積70坪の小型店1号店
- 阪急オアシスくまた店** ..... 52  
足元商圈に多い高齢者が主要ターゲット
- ヨークベニマル方八町店** ..... 54  
イトインコーナーに「Beni Cafe」を初導入
- TAIRAYAみのり台店** ..... 56  
「ナチュラル」商品を店舗全体で訴求
- ライフ新桜台駅前店** ..... 58  
8割強を占める少人数世帯のニーズに対応

**MD EDITION** 103

- 特集●市場トレンド2014春・夏** ..... 104
- 小売業関係者が選ぶ! 2014年春夏注目新商品 ..... 105
- 商品部長インタビュー①** ..... 108
- コープネット事業連合
- 永井伸二郎** 執行役員店舗事業本部副本部長店舗商品担当  
「おいしさと安心をうれしい価格で」がテーマ  
こだわりの商品と情報発信を強化する
- 商品部長インタビュー②** ..... 111
- ハローズ**花岡秀典** 取締役商品ライン本部商品統括部長  
高齢化対応で少量商品を拡充  
提案型売場により営業力を強化する
- 特集●ロングセラーブランド** ..... 116
- 消費者はロングセラーブランドをどうとらえているか  
**富澤 豊** (浜松大学ビジネスデザイン学部 教授)
- カテゴリーフォーカス** ..... 124
- ビール類メーカーマーケティング戦略/ペットフード/  
漬物/マヨネーズ
- 104週販促カレンダー** ..... 137
- 店頭プロモーション直前対策決定版! 4月
- 新製品情報** ..... 142
- 注目プロモーション** ..... 143

**連載**

- データで見る流通** ..... 5
- シニア市場の拡大は長く続かない?
- 景気を読む** ..... 13
- 百貨店、駆け込み需要の高まりが追い風
- CSA FRONTLINE** ..... 25
- 日本マクドナルドHD●原田泳幸社長が退任へ ほか
- CSA WORLD NEWS** ..... 28
- ターゲット●「ターゲット・エクスプレス」実験開始へ ほか
- CSA INSIDER** ..... 29
- イオン●経営体制刷新 ほか
- 鈴木敏仁の**アメリカントレンド** ..... 94
- 第68回●歳末商戦後に返品が急増 損失は26兆円規模
- ロイ・ラークの**ユーロトレンド** ..... 95
- 最終回●2014年プライベート・ブランドの動向
- CSA BOOK REVIEW** ..... 96
- ビジネス書ランキングTOP10
- 安土 敏の**スーパーマーケット物語** ..... 97
- 第28回●第9章 スーパーマーケットの組織運営
- 樽谷哲也の**評伝・渥美俊一「革命一代」第5章** ..... 145
- 第116回●蒼空の風[20] 形を変えた55年体制