

総力特集



33

上場小売業338社最新データ

決算2014 ランキング

上場小売業全体動向2014 34
GMS以外の主要8業態が増収!

業態別ランキング分析
SM食品スーパー 39
上場37社中25社が増収を達成!

トップが語る決算説明会レビュー① 46
ヤオコー社長川野澄人

同業だけでなく、他業態のお客さまも取り込む

GMS総合スーパー 47
イオンはダイエー再建に本腰、セブン&アイはネット事業強化へ

トップが語る決算説明会レビュー② 51
イオン代表執行役社長・グループCEO岡田元也

「都市シフト」推進の主力としてダイエーを再生する!

CVSコンビニエンスストア 52
セブン-イレブン、好調を維持 準大手・中堅は苦戦

トップが語る決算説明会レビュー③ 56
ローソン社長玉塚元一

DgSDドラッグストア 57
消費税増税前の駆け込み需要で業績拡大
改正薬事法施行で競争激化は必至

HCホームセンター 62
天候不順と商品調達コスト上昇でHC企業の6割が営業減益に

DP百貨店 66
大都市と地方都市・郊外の立地で「アベノミクス」の追い風に差

AP衣料品専門店 70
駆け込み需要で紳士服店好調

商品調達コストの上昇が利益を圧迫

トップが語る決算説明会レビュー④ 75
ファーストリテイリング会長兼社長柳井正

海外の売上を国内の数倍に拡大する!

CE家電量販店 76
駆け込み需要で一息つく

MO通信販売 80
EC企業が躍進 カタログ通販は苦戦が続く

その他の業態決算データ(連結) 84

EO外食業 86
ゼンショー、マクドナルド、ワタミが苦戦

経営指標分析 90
高収益企業はどこだ?

2014年度 小売業界の展望 95
消費税増税後も良好な消費マインド
求む! 消費環境の変化への対応力
田中俊 (SMBCフレンド調査センター主任研究員)

▶「小売業のサプライヤーへの要求は3つしかない」と喝破するのは、あるメーカーのトップだ。①同じ商品ならより安く、②同じ値段ならより高性能、③サービスとリベートは可能な限りもらう、というもの。どの小売業も同じ要求を出すから、結局、店舗は同質化の道を進むことになる。▶現在、多くの小売業がシフトを進める製造小売化は、その同質化からの脱却を図るものである。しかし、プライベートブランド製造を委託するメーカーに対しても、小売業は同じ3つの要求を出すようになり、そこから生まれる製品に突出した差別化要素は備わりにくい環境を自らつくりだしている。▶食品スーパーには、万人が欲しがる商品を万人に販売する企業が多いが、セブンイレブン・ジャパンや良品計画、米国のコストコ、ホールフーズ、トレーダージョーズのように、「誰に何を売るのか」、明確な考え方を有する企業の方が概ね調子はよい。時代が大きく変化しているなかで差別化を図りたいのであれば、3つの要求も変える必要がある。「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:フリークエント・ショッピング・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 MANUFACTURING AND 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 Lebher-Friedman Inc.) under agreement granting executive Japanese language rights to such material to DIAMOND-FRIEDMAN CO., LTD.

NEW STORE REPORT



ヤオコー 秦野店	16
ファミリー層ねらうグロスリー売場に注目	
阪急オアシスかどの店(阪食)	18
約4年ぶりとなる京都市内への出店	
フレッシュバザール 長岡京店	20
日本海の漁港からの直送鮮魚が武器	
そうてつローゼン いずみ駅前店	22
即食商品の買いやすさを重視した駅前店舗	
コストコホールセール 和泉倉庫店	24
大阪府に初出店、全国20店体制に	
フードスクエアカスミライフガーデン 東松山店	26
店舗空白エリアにフラッグシップショップ店をオープン	
フードスクエアカスミみらい 平駅前店	28
標準フォーマットをフラッグシップ業態に転換!	

連載

NEW STORE INFORMATION	5
新店情報	
CSA TOPLINE	
●INSIDER	8
良品計画のビッグデータの使い方 ほか	
●WORLD	10
アマゾン、ライバルは「ペイパル」! オンライン決済事業に進出 ほか	
●井本省吾の流通時評	12
外国人頼みは安易な人手不足対策	
●データで見る流通	13
主要企業のポイント発行額は、年間8684億円	
桜井多恵子の	14
中堅社員のためのチェーンストア理論	
第8回●「営業対策の長期計画化」	
安土 敏のスーパーマーケット物語	30
第35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	121
第123回●蒼空の風 [27] 商業者の世界を長く治めて	

MD EDITION 99

カテゴリーフォーカス	103
カレー/生乳100%ヨーグルト/錠菓	
パワーコンセプトノート	114
売場づくりのヒント 9月	
新製品情報	118
注目プロモーション	119