

特集

編集長の
ホトメ

43

ドラッグストア 変化・進化・分化

COVER STORY 44	⑤スギホールディングス 62
変化! 進化! 分化! 成長市場で競合に打ち勝つ成長戦略	調剤併設モデルのパイオニアは、力強い成長を取り戻せるか!? 鈴木孝之(プリモ リサーチ ジャパン代表)
特別寄稿 46	ドラッグストア関連図 64
ドラッグストア変化・進化・分化論 成長は持続するか!? 業態コンセプトは「美と健康」から「近くて便利」へ 柳平 孝(いちよし経済研究所)	イオンが子会社の経営統合を推進 業界内で強い存在感を示す
特別インタビュー 50	PART②調査 66
塚本厚志ココカラファイン代表取締役社長 「治す」「整える」が軸の変化対応業態をつくる!	神奈川県相模原市 変化・進化・分化を1日で体験!
COLUMN●ドラッグストア・調剤薬局市場の見方 53	PART③解説
統計・データの読み込みが肝要! 鈴木孝之(プリモ リサーチ ジャパン代表)	①ウォルグリーンの旗艦店 70
PART①主要企業動向	ドラッグストアの新たなかたち? ウォルグリーン店舗フォーマット革新の起爆剤! 鈴木敏仁(R2Link代表)
①コスモス薬品 54	②DgSが狙える有望市場 73
「小商圏メガドラッグストア」を大量出店 商勢圏を拡大中!	「ウェルネス」を軸に物販からサービスにシフトせよ! 池葉健吾(フロンティア・マネジメント コンサルティング第1部 アソシエイト・ディレクター)
②ウエルシアホールディングス 56	ドラッグストア・スーパーデータ・インデックス 75
イオングループのヘルス&ウェルネスの中核企業へ 日本一の調剤併設型DgSめざす!	上場17社の業績推移を一举掲載!
③サンドラッグ 58	マツモトキヨシHD/サンドラッグ/スギHD/ココカラファイン/ ツルハHD/ウエルシアHD/コスモス薬品/カワチ薬品/ クリエイトSDHD/アインファーマシーズ/CFSコーポレーション/ キリン堂HD/クスリのアオキ/ケンキー/レデイ薬局/薬王堂/ サッポロドラッグストアー
新店舗フォーマットの多店舗化急ぐ M&Aも視野に18年3月期、売上高7000億円めざす	
④マツモトキヨシホールディングス 60	
収益性は改善傾向に 過去の成功体験から脱却し新しい成長へ 川原 潤(大和証券 企業調査部 シニアアナリスト)	

編集長のPAPER BLOG

▶「業態メーカーバンダー」というビジネスモデルを開発したのはアイリスオーヤマ(宮城県/大山健太郎社長)だ。黎明期のホームセンター(HC)業態に向け、プラスチック成型製品の製造卸を足掛かりに、ガーデン用品、ペット用品、収納用品...とおおよそHCが必要とする製品を次から次へと開発提案し、自社だけでHCの品揃えを賄えるだけの製品ラインアップを持つに至った。HC業界と同じ成長カーブで業績を伸ばし、現在ではドラッグストア業態、GMS業態や食品スーパー(SM)業態などでもしっかりと地歩を築いている。▶「エアコン」「業務用冷凍冷蔵庫」「ショーケース」「冷凍庫」「IHおでんウォーマー」「炊飯器」「電子レンジ」「LED照明」「監視カメラ」「店舗統合管理システム」...といった一見関連性の見いだせない製品群を「コールドチェーン事業」と括り直し、SM業態のソリューション企業化を打ち出しているのは、パナソニック(大阪府/津賀一宏社長)だ。2009年に三洋電機を子会社化したことでショーケースなどの製品ラインナップが加わり、「コールドチェーン」という事業コンセプトに至ったようだ。▶縦割りの組織が開発製造する製品は常にスポットによる単品販売が基本になる。だが、自社の抱える製品群や商品群を誰も思いつかなかったコンセプトでくり直してみれば新しい市場にたどり着くこともあるということだ。

「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
- DgS:ドラッグストア
- 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ндаイス・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нда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
- 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 27



キャンドウ 代表取締役社長
城戸一弥

時代の変化は同質競争から
抜け出すチャンス
「脱100均」を進めて
独自業態の確立めざす!

NEW STORE REPORT



- ヨークベニマルつくば竹園店 30
都市部の商圏特性に合わせた品揃えにチャレンジ
- ヤオコー南流山店 34
川越的場店のノウハウを導入した大型店舗

連載

- 景気を読む 5
- SM、年末商戦も好調
- CSA TOPLINE
- INSIDER 19
- 日本生協連●「コープ商品」を全面刷新へ ほか
- データで見る流通 21
- 消費税増税と物価高で変わる消費者心理
- WORLD 22
- テスコがゲーグルグラス専用アプリを導入 ほか
- 鈴木敏仁のアメリカトレンド 24
- 第78回●アライアンスブーツによるウォルグリーン買収?!
- 熊谷 徹のユーロトレンド 25
- 第7回●失われた時代への郷愁——社会主義グッズ大流行
- 徐 向東のチャイナトレンド 26
- 第5回●消費をリードする「80後」世代
「蟻族」をどう取り込むか?
- 樽谷哲也の評伝・渥美俊一「革命一代」第6章 105
- 第136回●緑まぶしく[6] 渡邊恒雄回顧録(2)

MD EDITION 93

- カテゴリーフォーカス 94
- チルドデザート
- 104週販促カレンダー 97
- 店頭プロモーション直前対策決定版! 3月
- 新製品情報 102
- 注目プロモーション 103