

●本誌で使用している略語

HC:ホームセンター / HI:ホームインブルーメント
 SC:ショッピングセンター / MD:マーチャントダイジジ
 SKU:ストック・キーピング・ユニット(絶対単品)
 NSC:ネイバーフッド・ショッピングセンター(近隣商圏型SC)
 RSC:リージョナル・ショッピングセンター(広域商圏型SC)

特集1●本誌初登場! 注目トップが語る

次代を拓く! 新流儀

15



①ダイキ代表取締役社長高橋 宰 16

地域ニーズにきめ細かく密着する それがHCの生き残り条件
 戦略レポート●地域密着と専門性強化が進むダイキの差別化戦略 18



②サンデー代表取締役社長宮下直行 19

勝ち残るため、新業態を模索し 東北から首都圏の大市場をめざす
 戦略レポート●“農”を獲り成長を実現するサンデー 21



③ジュンテンドー代表取締役社長飯塚 正 22

農業を中心としたハード系商材を強化 田舎を深掘り、他店との差別化を図る
 戦略レポート●「茶屋町」モデル導入で既存店が進化! 24

特集2●HCマーケット拡大の切り札

リフォーム事業の リノベーション!!

25



COVER STORY 26

自社ならではの価値を提案してマーケットを奪え!

有力HCの戦略

①LIXILピバ 28

高い提案力と信用度で差別化、トータルリフォームが成長の柱

②カインズ 30

太陽光発電軸に体制を強化 業務フローを改善し、顧客満足度を高める

③ホームック 32

福祉ショップ立ち上げバリアフリーリフォームも行う

HCリフォームアンケート調査 34

重要なのは企業規模でも売場面積でもなく、事業に対する積極性!

COLUMN●トップが語るリフォームの現状と戦略 37

猛攻! 家電量販店の戦略 38

エディオン

チェーン展開を前提としたリフォームのビジネスモデルを構築!

HCと家電量販店 リフォーム激戦レポート 40

港北エリア

入り乱れての接近戦 各社のリフォーム対応と手法を分析!

解説●リフォーム市場のいまと、HCの展望 44

「iPad」などアイデア多彩! 提案の工夫と店舗集客力で勝負

DHCワイドレポート

上場企業決算発表に見る新戦略

2012年度の勝算!

53

①DCMホールディングス地域ニーズ対応で既存店売上高上げる 54

②コメリ過去最高の大型店出店&首都圏出店推進 55

③コーナン商事HC4店舗! 首都圏への積極投資を推進 56

④アークランドサカモト新店年間3店舗にペースアップ! 57

⑤島忠粗利率をさらに高める! 58

NEW STORE PICTORIAL



- 6 岩手県大船渡市
サンデー大船渡野々田店
- 8 岡山県岡山市
タイム一宮店
- 10 千葉県佐倉市
カインズホーム佐倉店

情報武装で売場を刺激する 商品と販促の教科書

65 **メーカートップが語る**
住友化学園芸代表取締役社長
河合史郎氏

66 **REPORT**
ガーデニング

70 **REPORT**
カーバッテリー

72 **REPORT**
節電・省エネ対策

75 **ZOOM UP!**
YKK AP

76 **連載 現場発!**
繁盛する園芸売場の作り方

78 **連載 商機がみえる!**
使えるホームセンター
販促カレンダー

80 **BUYER'S GUIDE**
バイヤーズガイド

連載

4 **売場&プロモーション**
つい“買いたく”なるを開拓!

5 **DHC NEW STORE TABLE**
新店情報

12 **実践力を鍛える! 誌上開講**
時岡晤の店長塾

14 **FAIR & CONFERENCE INFORMATION**
ホームセンター業界関連展示会

46 **DHC NEWS BOX**
国内

48 **桜井多恵子の**
競争に勝つフォーマット作り直し!

50 **CLOSE-UP SPECIALTY**
ワークマン

59 **DHC REPORT**
①イオンシニア攻略本格始動
②激白! DIY女子座談会
③ハンズ ビー多店舗出店へ