

特集

47

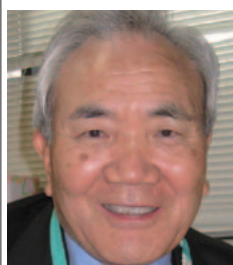
特集 ● バイヤーレビュー2012

商品強化

COVER STORY	48	5時間目 販促企画①加工食品	66
商品は、企業のアイデンティティを映す鏡だ!		ドン・キホーテ 営業本部第四事業部商品戦略課マネージャー	
PART①バイヤーアンケート	50	長谷川健司 ● 売場担当者のやる気を引き出す仕掛け	
東日本大震災の影響大! 対応に追われた1年		6時間目 販促企画②精肉	68
PART②商品部長インタビュー	56	丸久 精肉部 バイヤー	
マックスバリュ西日本 常務取締役商品本部長 久保田智久		磯部洋介 ● 給料日前に仕掛ける“財布のひもを緩める”販促	
製造工程や原料にも踏み込む “売れて儲かる” 商品開発で勝ち残る!		7時間目 産地開発 ● 青果	70
PART③実践! バイヤー講座	58	阪食 商品統括部第二商品部農産課チーフバイヤー	
1時間目 商品開発①日配品	58	岸部昌浩 ● ファンをつかむ産直売場のつくり方	
マックスバリュ西日本 商品本部デパート商品部 水物、漬物、佃煮担当バイヤー		海外編	72
津々木文雄 ● 原価を仕組みで下げるノウハウ		ウェグマンズ カテゴリー・マーチャント	
2時間目 商品開発②冷凍食品	60	吉野邦夫 ● 取引先を尊重する文化にウェグマンズの強みがある	
バルシステム生活協同組合連合会 商品本部第1商品部冷凍食品課副主任		PART④仮説思考の仕事術	74
井深貴久乃 ● ヒットメーカーの強みはバランス感覚		これからのバイヤーは仮説力を鍛えよ!	
3時間目 商品開発③日配食品	62	篠研代表 篠崎牧人	
ライフコーポレーション 近畿圏食品日配部 日配食品課チーフバイヤー		仮説力で問題解決!	78
日高正登 ● 開発に1年かけた食パンのPBが絶好調!		さえき 課題は若年層の取り込み	
4時間目 商品開発④衣料品	64	MDの工夫で客層拡大に成功	
ユニー 衣料本部インナー部チーフバイヤー		PART⑤バイヤー業務を見直す	80
高橋宏和 ● 加齢臭の悩みを、PBの機能性インナーで解決!		「バイヤー」業務の大原則 業務範囲のあいまいさが非効率の原因	
		日本リテイリングセンター シニア・コンサルタント 桜井多恵子	

THE INTERVIEW

編集部の
オススメ
18



ヨークベニマル代表取締役社長

大高善興

生鮮4品を専門化した
新しいフォーマットを確立、
縮小市場で勝ち残る!

THE INTERVIEW

編集長の
オススメ
21



Retail Systems Research
マネージング・パートナー

ブライアン・キルコース

「参画の時代」が
小売業のビジネスモデルを変える!

▶2012年を迎え、2週間ほどが経過しました。もう“お屠蘇気分”はすっかり抜けたことでしょう。年が変わったにもかかわらず、政治、経済、国際、社会は、相変わらず混乱を続けており、安定と呼ぶにはほど遠い状況が続いています。こうした時期に大事なのは、他人任せにしないこと、自ら動いて打開すること。ヨーゼフ・シュンペーターの唱えた「創造的破壊」が求められていると考えます。▶ただ、その視点で流通業界を見回してみると、率先して自己否定とイノベーションを繰り返している企業の少なさが目立ちます。十年一日のごとく同じことに専心することは大事かもしれませんが、しかしそれでは現在のようない閉塞感から抜け出すことは難しいでしょう。▶イノベーションの代名詞と言うべき企業P&Gの売上を2倍、利益を4倍にしたA・Gラフリー元CEO(最高経営責任者)は「イノベーションは団体競技である」と言及していました。続けて「社員のモチベーションを上げるには、強力なリーダーシップが必要」とも語っています。つまり、この閉塞感の打開は企業トップに負うところが大きいのであり、いまこそリーダーシップを発揮する時と断言しているのです。
[CSA編集長のBLOG] (検索)でバックナンバーとオリジナル(毎日更新)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:フリーエージェント・ショップ・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・デザイン
- 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 adopted from magazines and newspapers shown above (published in the United States of America by Leiber-Friedman Inc.) under agreement granting executive Japanese language rights to such material to Diamond Friedman Co. Ltd.

CSA SPECIAL 24

**2012年
トップ4人が描く
構想**

CGCグループ 堀内淳弘代表
ヤオコー 川野幸夫会長
ライフコーポレーション 岩崎高治社長
サミット 田尻一社長

注目企業レポート 28

コストコ
年間3~4店の新店を計画!
EDLP&トレジャーハンティングで消費者の支持を獲得

NEW STORE REPORT 32

- ストア・コンパリゾン・マップ 32
成城・二子玉川(東京都世田谷区)
- ザ・ビッグ岡山一宮店(マックスバリュ西日本) 34
メガマートをディスカウント業態「ザ・ビッグ」に改装
- エコス笠間店 36
「よりよいものをより安く」をテーマに被災店舗を移転
- フレンドマート高槻川添店(平和堂) 38
商圏人口の厚い高槻市でシェアアップをねらう
- リンクス六本木ヒルズ店(マルエツ) 40
5年9カ月ぶりにマルエツの高質SMが開業
- ゆめタウン徳島(イズミ) 42
「地域密着」をキーワードにしたモール型SCが開業
- MrMax(ミスターマックス) 取手店 44
SuCで茨城県へ初進出!

連載

- データで見る流通 9
メニューと一緒に検索される意外なワードとは?
- 景気を読む 10
消費マインド? 単価下落? SMの苦戦続く
- CSA FRONTLINE 11
サービス産業16団体
パート労働者への社会保険適用拡大に反対意見表明 ほか
- 吉田涙子のアップ・トレンド 14
今年の流行色は何色だと思いますか?
- CSA WORLD NEWS 15
マーケティングの新潮流! 季節限定「ポップアップストア」
- CSA INSIDER 16
食品スーパーの駅ナカ出店 小型店のモデル構築を図る ほか
- 鈴木敏仁のアメリカントレンド 82
第44回●マーケティング部門を強化して
メーカー発想に転換 PB戦略で成功したセーフウェイ
- ロイ・ラーク教授のユーロトレンド 83
第25回●英国小売業 経済危機に負けない! 不況下での成長戦略
- 太田美和子の流通英語のABC 84
- SCENE 20●短い質問を差し挟む 193
樽谷哲也の評伝・渥美俊一「革命一代」第4章
第68回●猛き息吹【2】夜を徹して全寮晚餐会

MD SPECIAL EDITION 88

2011年度上半期 注目カテゴリーランキング特集
POWER CATEGORY 2012

- 食品 91
中華調味料/ルウカレー/スパゲティ/お茶漬の素/インスタントカップ麺/
野菜缶詰/漬物/マヨネーズ/卵/ドリンク剤/ヨーグルト/ファミリーアイス/
食パン/ガム/農産/砂糖/オリゴ糖甘味料/ドレッシング
- 酒類 127
ビール/ワイン(果実酒)/ウイスキー/RTD/日本酒/新ジャンルアルコール
飲料/ノンアルコールビールテイスト飲料
- 雑貨 142
トイレ用芳香剤/ティシュペーパー/ヘアカラー/室内用芳香剤/防虫剤/除
湿剤/たわし/スポンジ/家庭用手袋/大人用紙オムツ/身体洗い用品/ローソ
ク/犬用品/用具/キャットフード

MD EDITION 170

- 104週販促カレンダー 171
店頭プロモーション直前対策決定版! 2月
- 食育販促プロモーション 176
テーマ:売場からの食育ケーススタディ
3月のケース●スパゲティ(ケチャップとパスタ)
今月の食育プランニング・重点テーマ:①精進揚げ ②チーズ
- 第46回スーパーマーケット・トレードショー2012 181
開催直前 見どころチェック!
- MD FOCUS・催事プロモーション 188
早めの立ち上げでバレンタイン気分を盛り上げる
- 新製品アクセス情報 189
- 注目プロモーション 190
- トレードスキャン 191
ユウキ食品・191/ネピア・192