

特集

編集部の
オススメ

57

マーケットリーダー2社 夢の誌上競演!

ヨークベニマル VS ヤオコー



カバーストーリー	58	インタビュー●ヤオコー社長川野清巳	70
マーケットの両雄 戦略の共通点と相違点		マーケットを読める人材と、 マーケットに合う商品や店をつくる	
PART①ヨークベニマル5000億円への道程	60	COLUMN●ヤオコー流次世代リーダーの育て方	72
新店レビュー●ヨークベニマル新笹谷店	60	「任せる」ことが最大の教育	
人口減で変わる店づくり 小商圏で高シェアをつかめ!		PART③強い組織のつくり方	73
COLUMN●進む食のSPA化	63	①企業風土.....	73
商品開発はデパ地下とコンビニがお手本! 食品スーパーの総菜を再構築		創業の精神こそ成長の糧	
インタビュー●ヨークベニマル社長大高善興	64	②商品・価格戦略.....	76
2017年度に年商5000億円めざし、 5年間で80店舗出店へ		「安さ」を求めめるお客も満足できる「提案型の店」	
PART②ヤオコーいよいよ社長交代! 次なる成長への青写真	66	③出店戦略.....	78
新店レビュー①ヤオコー小平回田店	66	出店拡大へ 「個店経営」のための人材育成を急ぐ	
競争が厳しくても人口の多い地域へ 450坪タイプの最新店		④アナリストが見るヤオコーの強み.....	80
新店レビュー②ヤオコー市川新田店	68	都市部侵攻の準備が整った! さらなる成長に期待	
“南下”政策が始まった! 都市部で戦う商品戦略		COLUMN●ヤオコーとライフコーポレーション	82
		業務提携の進捗	
		PART④旗艦店舗を徹底解剖!	83
		地域一番店のつくり方	
		ヨークベニマル横塚店/ヤオコー川越的場店	

▶1年に何度かは、断り切れずに講演を引き受ける。依頼されるのは、「流通業界の現状」というようなテーマが多い。壇上に立ち、話をしながら考えてしまうのは、「私の話す内容のすべては、断片的かもしれないけれども、今日の前にいる数百人の社員うち、誰かの頭の中にあるはず」ということだ。▶すなわち、数百人の知識の断片を貯める仕組みがあれば、私の話などは不要になる。社員の頭の中には、それだけの遊休資産が宿っているわけだ。そんな仕組みをビジネスの世界では、ナレッジマネジメントと言う。個人の持つ知識や情報を組織全体で共有し、有効に活用する経営手法のことだ。▶イントラネット上にウィキペディア(オンライン百科事典)のような仕組みをつくれれば、社員の知識をプールすることは可能だろう。たぶん、数年を待たずにそんなソフトウェアが開発されるかもしれない。そして、もうひとつ。注目しておきたいのは、知恵の集積だ。企業の中には、やはり従業員の人数分、成長戦略や新規事業創造から現場の小さな問題解決に至るまで多くの知恵があると思われる。これらを項目ごとに集め、うまく使いこなすことができれば、現経営陣だけで考えるより、よほどすごいアイデアが生まれてくるに違いない。

「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・ジョーパース・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・センター
- 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 Lebher-Friedman Inc.) under agreement granting executive Japanese language rights to such material to Diamond Friedman Co. Ltd.

THE INTERVIEW 32



メトロ キャッシュ アンド キャリー
ジャパン代表取締役社長
石田隆嗣
登録制の強み生かし、
購買データを活用した
マーケティングを本格化する!

特別レポート 40

編集長のオススメ



**PBの拡大は
今後も
続くのか?**
新たなステージに突入!
ブームから定着へ
神谷 渉(流通経済研究所)

NEW STORE REPORT

パロー東新町店 EDLPを導入したプロトタイプ4号店	46
阪急オアシス伊丹大鹿店(阪食) 伊丹市に「高質食品専門館」を初出店	48
かましん日光森友店 若年の主婦をターゲットに、生鮮食品を強化	50
フジ立花店 都市型小型SMのモデル店にリニューアル	52
コープひばりが丘店(コープとうきょう) 供給高ナンバーワン店舗を「新450坪タイプ」に改装	54

連載

データで見る流通 消費者の「時短」ニーズをチャンスに変えよ!	7
景気を読む CVS. 7カ月連続の既存店前年割れ	10
CSA FRONTLINE セブン・イレブン・ジャパン ●フレッシュコーヒー「SEVEN CAFÉ」を 全1万5000店舗に導入 ほか	21
古谷治子の店舗の作法 第3回●辞めない社員を採用する	23
CSA WORLD NEWS ターゲット●オンライン専用ブランドを展開 ほか	27
CSA INSIDER イオン●外国人の採用拡大 「アジアシフト」を加速させる ほか	28
鈴木敏仁のアメリカントレンド 第56回●セーフウェイCEOの引退とバイアウト	89
ロイ・ラークのユーロトレンド 第37回●英国小売市場予測 小型店とオンラインが伸びる一方、大型店の成長は鈍化	90
太田美和子の流通英語のABC SCENE 44●ビジネスの言い回しを聴き取る	91
CSA BOOK REVIEW ビジネス書ランキング	92
安土 敏のスーパーマーケット物語 第4回●第1章 スーパーマーケット誕生 日米の違い	93
樽谷哲也の評伝・渥美俊一「革命一代」第4章 第92回●猛き息吹[26]しだいに綻び、揺さぶられていく 一高寄宿寮	113

MD EDITION 98

104週販促カレンダー 店頭プロモーション直前対策決定版! 3月	99
MD FOCUS 炊き込みご飯の素	105
新製品アクセス情報	108
注目プロモーション	109
トレードスキャン・東海漬物	112