

●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:マーチャンドライジング
 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

需要喚起

売れない時代に顧客を揺さぶる

COVER STORY 22
 新しい習慣の提案や顧客とつながる店づくり
 “需要喚起”でHCマーケットの裾野は広がる!

PART① 需要喚起! インタビュー
 ① 渡邊修 LIXILビハ専務執行役員 24
 サービス機能を充実させれば、HCマーケットはまだ大幅拡大できる
 ② 新居伸之 アヤハディオ代表取締役 26
 顧客の要望を代弁する マーケティング部を設置し、品揃え・サービスに生かす

PART② 実践! 需要喚起ファイル
 ① アヤハディオHC界のテスコ、FSPで消費喚起 28
 ② アヤハディオHC店舗でのクルマ販売が好調に推移 29
 ③ 東急ハンズ時代は“共有”DIYからDo It Ourselfへ 30
 ④ カインズお客の心に刺激与える、新ライフスタイル提案 31
 ⑤ ダイシンカンパニー高齢化社会における需要喚起の戦略 32
 ⑥ ダイユーエイトお客さまご案内係で固定客づくり 33
 ⑦ ひらせいホームセンター 34
 「少子高齢化で唯一伸びる」リフォームに本格参入
 ● 清水泰明社長インタビュー「台頭するシニアマーケットに照準」 35

COLUMN① 顧客の不満をチャンスに変える 36
COLUMN② 新設法人動向からヒントを探る 37

PART③ 異業種に学ぶ需要喚起
 ① キャンドゥラインロビングを広げ、演出で魅せて売る! 38
 ② 100円ショップ売場分析からビジネスヒントを探る! 40
 ③ 日本PCサービスHCが学ぶべき“提携戦略” 43

PART④ 需要喚起! 提言・提案
 ① 「嫌消費」不況はHCに追い風 松田 久一 44
 ② HCはライフスタイルセンター化をめざせ! 金子哲雄 46

21

特集2 ● 景気低迷下で無限成長を模索する

ホームデポの“奪う”経営

接客・サービス強化とプロ市場攻略の勝算
PART① プロ需要獲得「ファースト・フォー・プロ」で成長を得る! 54
PART② 顧客サービス強化インタビュー マービン・エリソンホームデポ上級副社長 57
PART③ テクノロジー 接客への人時積極投入を可能にするファースト・フォン 58

店舗戦略レポート

9 ケーヨーデイツー南越谷店
 都市型小商圏フォーマット最新店舗に見る店づくり革新!

ホームセンター・ビジネス・レビュー

**47 HCのサービスイノベーションのための
 最適店舗レイアウトとシフト作成**

特別企画

**66 薬事法改正から3年 どう変わった!? どう変わる!?
 ホームセンターのドラッグ売場**

NEW STORE PICTORIAL



12 神奈川県大井町
カインズホーム大井松田店

14 山形県尾花沢市
ダイユーエイト尾花沢店

16 大阪府箕面市
アヤハディオ箕面彩都店

情報武装で売場を刺激する 商品と販促の教科書

73 REPORT
HCの資格

77 REPORT
ガーデニング

80 REPORT
アクアベットの

82 新連載 現場発!
繁盛する園芸売場の作り方

84 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**

86 プレビュー 2012
日本ホビーショー

88 BUYER'S GUIDE
バイヤーズガイド

連載

6 売場&プロモーション
つい“買いたく”なるを開拓!

7 DHC NEW STORE TABLE
新店情報

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

18 実践力を鍛える! 誌上開講
時岡晤の店長塾

50 桜井多恵子の
競争に勝つフォーマット作り直し!

60 DHC REPORT
**ペット販売の幼齢規制
 政治決着へ 他1本**

62 DHC NEWS BOX
国内

65 DHC NEWS BOX
海外

70 CLOSE-UP SPECIALTY
東京デリカ