

## 大手HC決算分析 ————— 03

コメリが好調、既存店で明暗  
出店加速のコーナン、抑制のナフコ

中堅HCレポート

### 園芸が最重要、人材教育で強化

配達、リフォームなどのサービスも重視

## ホームセンターユートク [祐徳自動車] ————— 19

新店レポート

### 30～40代対象の新業態に日用品導入

2号店で方向修正、客数増加の効果

## LIXILビバ・ハウスデコ甲子園店 ————— 25

### DIYとプロの売場を分けて展開

建築・農業のプロ商品強化してリニューアル

## カインズスーパーセンター上里本庄店 ————— 32

### リフォームは新旧2つのニーズに対応

20～30代の女性に工作室が好評

## ダイユーエイトさくら氏家店 ————— 38

## 米国視察ツアー報告 1 ————— 14

### アマゾン・ゴースの新しさ

連載 小売業経営の基礎知識 3 ————— 10

### 日本の小売業の歴史

ウェブにアクセス 海外情報 HCI記者・鈴木知二 ————— 05

ワン・ホームデポ戦略 / B&Mホームストア・ウイズ・ガーデンセンター

連載 マーチャンダイジングからマーケティングへ ————— 45

### 第62回 ブランドの活用①

(株)RMI 新地昭久

流通時評 流通ジャーナリスト 白鳥和生 ————— 43

セブン、ネットコンビニを全国展開へ

セブン&アイ、異業種10社とビッグデータ活用で研究組織

JAPAN DIY HOMECENTER SHOW 2018 ————— 24

01

### 主張

プロを取るか、若年の女性を取るか?

●HCI所長・高橋直樹

49

主要業態・5月の業績

HCは全社が既存店マイナス

●HCI所長・高橋直樹

55

開店情報



表紙の写真：シアトル・ダウンタウンのアマゾン・ゴー1号店