

トップインタビュー

コロナ問題でEC化が加速

店舗でもオンラインでも顧客と「繋がる」がテーマ

カインズ・高家正行社長 ————— 09

特集 プロ獲得競争、新ステージへ

カインズのプロ向け卸業態1号店

リアルとデジタル組み合わせで便利さを提供

C'z PRO 東名横浜店 ————— 15

コーナングループのPRO戦略

WORK & TOOLの新タイプを開発中

まだまだ拡大の可能性あるプロ業態

コーナンPROとWORK & TOOL ————— 26

コーナンPROとはまったく異なるフォーマット

グループ内で役割分担して市場開拓

建デポ ————— 30

決算報告

住まいの分野の伸長で上場以来最高益

(株) ジョイフル本田 ————— 03

コロナ対策の臨時休業が影響、売上高は微減

(株) ハンズマン ————— 07

新店レポート

アウトドアワールドが絶好調

ニューファミリー獲得して好スタート

ダイユーエイト一関店 ————— 35

ウェブにアクセス 海外情報 HCI記者・鈴木知二 ————— 42

メーカーが商品・サービスを直接提供／ユーロセルの「トレード・カウンター」

ホームデポ、子ども用DIYキットを50万人分寄付

流通時評 流通ジャーナリスト 白鳥和生 ————— 44

米国発の「売らない店」が日本進出／デリバリーサービスを強化する外食業界

コロナ禍で「キャンプ」に注目／セブン&アイ、米3位コンビニを買収へ

連載 マーチャンダイジングからマーケティングへ (株)RMI 新地昭久 — 49

新章 デジタル時代のマーケティング

第88回 長期的な顧客ロイヤルティ・リレーションシップの創造②

主張 HCI所長・高橋直樹 ————— 01

プロストアを開発しよう

主要業態 7・8月の業績 HCI所長・高橋直樹 ————— 53

8月も大きく伸びたHC

開店情報 ————— 59



表紙の写真: カインズ C'z PRO 東名横浜店