

関西学院大学専門職大学院 経営戦略研究科  
ビジネススクール 2009 年度連続セミナー  
「マーケティング」セミナー  
流通業の革新とこれからの戦略

—昨年以来の個人消費の落ち込みを受けて、日本の流通企業は大きな曲がり角に立っています。既に撤退や閉鎖という言葉が多く聞かれる中でこの危機を活かして様々な試みがなされようとしています。低価格への対応、オペレーション費用の削減、海外展開といった明確な問題意識に基づいて将来の企業の成長を計ろうとしているように見えます。今回はそうした事例を3名のスピーカーにお話し頂き、「流通業の革新とこれからの戦略」と題して将来の戦略を分析することを考えています。



■ 参加費無料 事前申し込み不要 ■

■ 第1回 3月16日(火) 19:00~20:00 1004教室(10階)

「超成熟社会における経営戦略」



講師：西水啓介 株式会社万代 取締役副社長

■ 第2回 3月23日(火) 19:00~20:00 1004教室(10階)

「新百貨店のビジネスモデルへの取り組み」

講師：奥田 務 関西学院大学専門職大学院経営戦略研究科 客員教授

J. フロントリテイリング株式会社 代表取締役会長

■ 第3回 3月30日(火) 19:00~20:00 1004教室(10階)

「アジア市場戦略を考える」

講師：川端基夫 龍谷大学経営学部教授

会場：関西学院大学大阪梅田キャンパス

(アプロースタワー：大阪市北区茶屋町19-19)

お問合せ先：関西学院大学専門職大学院 経営戦略研究科

tel：0798-54-6572 e-mail：[iba@kwansei.ac.jp](mailto:iba@kwansei.ac.jp)

## ～講義概要～

### ■ 第1回 「超成熟社会における経営戦略」

講師：西水啓介 株式会社万代 取締役副社長

1962年の創業より今日まで約50年、万代は食品を廉価で販売するスーパーマーケットとして歩んでまいりました。スーパーの歴史は、商品を廉価で販売するにあたり、いかにその仕組みをつくり、実現していくかの連続です。この改革に挑戦し続けている企業が、いつの時代にも「お客様」からの支持を得られます。

万代は大阪府において食品販売シェアではトップに位置付けられておりますが、これも「改革」への取り組みが、お客様・お取引先、産地やメーカーの皆様にご協力いただいている結果だと考えております。

デフレが叫ばれる時代ではありますが、万代の過去から現在までの改革の一端をご紹介します。今後の展望をお話できればと思っております。

### ■ 第2回 「新百貨店のビジネスモデルへの取り組み」

講師：奥田 務 関西学院大学専門職大学院経営戦略研究科 客員教授  
J. フロントリテイリング株式会社 代表取締役会長

全国百貨店売上高は12年連続で減少し、2009年は24年ぶりに7兆円を割り込む結果となりました。特に一昨年秋のリーマンショック以降は、毎月大幅な売上減少が続いており、百貨店は、まさに業態誕生以来の危機に直面していると言っても過言ではありません。

なぜこのような苦境に陥ってしまったのか、また、少子高齢化が今後更に進展し、業種・業態を越えた競争が一層激化することが確実な中、どうすれば、生き残ることができるのか、今百貨店は問われています。

J. フロントリテイリングが、生き残りとして将来の成長をかけて、現在構築しようとしている新しい百貨店のビジネスモデルについて、その考え方とこれまでの取り組み、将来の展望についてお話ししたいと思います。

### ■ 第3回 「アジア市場戦略を考える」

講師：川端基夫 龍谷大学経営学部教授

戦後の日本小売業の海外進出は、1958年の高島屋による米国出店に始まりました。以後、2005年までに百貨店とスーパーだけでも約450件の海外進出が見られましたが、そのうちアジアへの進出は百貨店で7割、スーパーで9割を占めていました。しかし、残念ながら海外店舗の6割以上が閉店になってしまったこともまた事実なのです。近年では、海外進出の主役はコンビニ、外食、専門店といった業態に変化してきていますが、それらの多くもアジア市場でさまざまな困難に直面しているのが実態なのです。

一体、アジア市場では何が起きているのでしょうか。国内市場が縮小し、海外市場に未来をつながねばならない今、50年あまりにわたる日本小売業のアジア進出の「経験」を振り返りながら、小売業の海外進出に課せられた戦略的課題についてお話しします。

〈会場〉

関西学院大学大阪梅田キャンパス（アプロースタワー10階）

〒530-0013 大阪市北区茶屋町 19-19

