

# サークルKサンクス 「2013年度下期商品方針」発表 ～ 小商圏対応フォーマット投入 ～



8月投入の「GOZEN deli」と9月投入の「俺のイタリアン」



下期投入商品と竹内社長

サークルKサンクスは、9月18日（水）、2013年度下期商品方針説明会を開催。説明会の冒頭、竹内修一代表取締役社長（今年2月就任）は、「CVSが5万店を突破する中、このままのサークルKサンクスの現状維持ではありえない。（続きは正規版をご覧ください。）」

## 《ユニグループシナジの創出》

### ■シナジー5ヵ年計画（2013年度～2017年度）

「CVSは高い」という声を払拭。ユニーHDとなり、原価を抑え、販売価格を抑えていく。

2013年度の利益改善計画目標12.5億円は順調に推移。商流統合は9月から28社を7社へ統合。物流統合では、10月から常温商品4物流センターを共有化する。開発商品としては、2013年度1440アイテム、2015年度には1500アイテムにしていく計画。

## 《小商圏化への対応》

■ミニスーパー型を標準とした小商圏対応型の新しいCVSを構築

「小商圏対応フォーマットの投入」では、冷凍平

台やアイランドチルドケースの導入、 Gondola高アップなど、標準店をミニスーパー化する。また、既存店投資を拡大し、2014年2月期の投資計画では40億円を投入。小商圏対応の品揃えとしては、標準品揃えを3,200から3,500アイテムに拡大。Style ONEなどの基本商品も300から650アイテムへ拡大。HDのシナジー効果で原価を下げ、SMの価格に合わせていく。

### ■商品戦略

「ひかり輝く一品」を開発し、8月には「GOZEN deli」を投入。9月には「俺のイタリアン」シェフ監修商品を投入。また、2億円商材100アイテムを目標とし、継続的なりニューアルや独自商品の開発、和日配・洋日配の強化を行っていく。カウンターコーヒーは、5月に130円から100円への価格変更を行ったところ、（…続きは正規版をご覧ください。）

その他の項目は■「GOZEN deli」

■価格戦略

■社内SNS

■出店戦略とシェア率

■カード戦略