

試  
読  
版



## 「リブレキッチン国府台店」 ～京成ストア初のミニスーパー～



※本編は年間購読にお申し込み下さい。次頁に申込書が添付しております。

《店舗概要》

店名：リブレキッチン国府台店  
住所：千葉県市川市市川 3-30-1  
(京成本線 国府台駅前)

開店日：2017年9月1日  
規模：売場面積 86坪  
営業時間：6:00～23:00

契約企業以外の閲覧・利用、非契約者への譲渡を固く禁じております。  
不正利用は利用規約違反であり、著作権法に抵触する恐れがあります。

# Food Navigation 年間利用会員様 募集のご案内

惣菜



惣菜 菜売場でのポイントは弁当。弁当類は平成台で展開され、弁当の盛り付けに特に力を入れているという。百貨店の商品の盛り付けを目指し、ボリュームを出しつつ、豪華に見得るように、品目や色合なども工夫されている。

米飯



「赤魚の粒漬け弁当」  
「季節の彩りはづき弁当」  
「季節の味覚御膳」

温惣菜



「豚肉アスパラチーズ弁当」  
「厚切り鮭弁当」

## ■『Food Navigation』とは・・・

スーパー・マーケットの新店をはじめ、コンビニや一部外食など、惣菜を中心に生鮮部門などもレポートするWeb閲覧媒体です。特に惣菜においては、各バイヤーのコメントなど鮮度感のある情報を提供しております。

## ■年間サービス利用料金

年間サービス利用料：90,900円+税（税込 98,172円）

## ■ご利用にあたって

※当サービス利用申込企業様は当サービス「利用規約」を承諾したものとします。

※当サービスでは、会員様が安全にご利用頂けるよう暗号化ファイル（FinalCode システム）での提供をしております。FinalCode の動作環境としては、OS は Windows7 以降、Web ブラウザは Internet Explorer 10、11、Microsoft Edge となっております。※ JavaScript 使用※ Cookie 使用。

※また、当サービスは契約企業内のみでの利用となっており、営業手段としての利用は禁止しております。

## « 入会申込書 »

株式会社フードナビゲーションジャパン 担当：小池 宛

FAX. 048-424-5547

TEL. 048-424-5546

携帯：090-2545-4724

E-mail : info@foodnavigation.com

申込日： 年 月 日 ( 年 月より利用開始)

『Food Navigation』利用規約を承諾し、年間利用に申し込みます。※左空欄にチェックを入れて下さい。

配信先担当者	企業名	〒	連絡先	TEL:
	住所 部署 役職 氏名			FAX:
			情報配信先	E-mail:
請求先	請求書送付先 担当者 部署・ 役職・氏名		連絡先	TEL:
	FAX:			

“鮮度感”  
のある情報を

ヨークペニマル矢野自店オープン当日、㈱ヨークペニマルの大高善興社長（代表取締役社長 兼 COO、セブン＆アイ HLD.取締役）は震災後1年の東北エリア、自社について次のようにコメントしました。

### ■3.11以降の変化

東北エリアを見ていると、3.11 大震災以降の購買行動が変わってきたように見える。一つは高齢化、年金、社会保障に関する不安から、1円でも安くという節約志向にある。もう一方では同じ買い物をするのであれば、商品を吟味して安い・安いなど、価値のあるものを買おうというニーズが一段と高まっている、大きく二極化してきたといえる。どっちつかずの商品やサービスは消え行く傾向にあるようだ。自分達のターゲットとコニセクトを明確にお客様を創造していく



「ヤオコー川越的場店」オープン  
ヤオコー進化を象徴  
新フラッギングシップ店

も好調なセブンプレミアのマネジメント力などをもっと学ぶべきであると思っている。

### ■セブンプレミア商品について

セブンプレミア商品の開発には、明確な目標や志、コンセプトが必要。これからはカゴゴリー毎に「コア」商品を作らなくては生き残れない。セブンプレミア商品シリーズに関してはリピーターが増えており、特にゴールドシリーズに関しては、月を追うごとに増えている。価格は安くはないが支持は高い。大事なのはベーシックな商品でリピーターをしっかりと作っていくこと。珍しいものを作り、基本の商品で多くの支持を集めていくことが大切。

### ■SMにとってのPB

我々の商売の最大のプライベートブランドは野菜であり、鮮魚であり、精肉であり、デリカテッセンである。そこにディレーラー加食、セブンプレミアムセブンプレミアム商品の開発には、明確な目標や志、コンセプトが必要。これらはカゴゴリー毎に「コア」商品を作らなくては生き残れない。セブンプレミアムシリーズに関してはリピーターが増えており、特にゴールドシリーズに関しては、月を追うごとに増えている。価格は安くはないが支持は高い。大事なのはベーシックな商品でリピーターをしっかりと作っていくこと。珍しいものを作り、基本の商品で多くの支持を集めていくことが大切。

◆▲上記記事は過去掲載記事例です。