



阪急オアシス 「キッチン＆マーケットルクア大阪店」 ～前編～

阪急オアシスは4月1日（日）、JR西日本SC開発株式会社が運営するJR大阪駅直結の商業施設「LUCUA osaka（ルクア大阪）」の地下2階の食のフロア内に、新業態店舗「キッチン＆マーケット」（以下、「キチマ」）を440坪でオープンした。“買う・食べる・集まる”をコンセプトとし、スーパーとしての食物販と飲食の融合を図った。キチマは食

材や食品を購入できる“物販エリア”と食事ができる4つの“ダイニング”、そしてフリーで簡単に食事ができる“イートインエリア”的3つの軸で構成され、7つエリア①メルカ②スイーツアットホーム③フレッシュガーデン④デリステーション⑤グルメコーナー⑥ラ・プチ～ブーランジェリー～⑦ミート&イートスクエアを展開する。

※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：キッチン＆マーケットルクア大阪店
住　所：大阪府大阪市北区梅田3-1-3
ルクア大阪B2F

開　店　日：2018年04月01日
規　模：売場面積 1,455m² (440坪)
営業時間：10:00～23:00

¹
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、品目や色合いなども工夫されている。

米飯



「季節の彩りひよき弁当」「季節の味覚御膳」

温惣菜



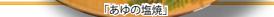
「季節の彩りひよき弁当」「季節の味覚御膳」

温惣菜



「季節の彩りひよき弁当」「季節の味覚御膳」

温惣菜



「季節の彩りひよき弁当」「季節の味覚御膳」

鮮度感
のある情報を

3.11以降の変化

東北エリアを見ると、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、商品を吟味して安全・安心など、価値のあるものを買うというニーズが一段と高まっており、大きく転化してきたといえる。どっか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ンセプトを明確にし、お客様を創造していく



■『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）※こちらは小売業様価格となります。

■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:

一ケベニマル矢野店オープン当日、(㈱ヨーカドー北日本支社長 大畠喜興社長 (代表取締役社長 COO、セブン&アイHD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た。

も好調なセブンイーフ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。

■セブンプレミアム商品について

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。これからはカテゴリー毎に「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。珍しいものを作ることよりも、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、デリカッセんである。そこにティアリーや加食、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。これからはカテゴリー毎に「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。珍しいものを作ることよりも、基本の商品で多くの支持を集めていくことが大切。

東北エリアを見ると、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、商品を吟味して安全・安心など、価値のあるものを買うというニーズが一段と高まっており、大きくなり化してきたといえる。どっか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ンセプトを明確にし、お客様を創造していく

◀▲上記記事は過去掲載記事例です。