



「カスミ筑波大学店」 ～キャッシュレス実験店～

カスミは10月1日(月)、茨城県つくば市の国
立大学法人「筑波大学」のキャンパス内に「カ
スミ筑波大学店」をオープンした。

今回、同店は「筑波大学」のキャンパス内への出
店となるが、キャンパス内へは同学生以外も自由に
行き来でき、地域と一体型の大学となっている。よ
って、同店利用客は同学生や職員の他、地域生活者

などが主な対象となる。ただし、周辺生活者の利用
は5%~10%ほど。なお、「筑波大学」のキャンパ
ス内には同学学生寮なども整備され、キャンパス内
に居住し自炊する学生も多い。

同店の主な取り組みとしては、①キャッシュレス決済の導入実験、②生鮮3品のアウトパック供
給など。

※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あります。

《店舗概要》

店　名：カスミ筑波大学店

規　模：売場面積 768m²

住　所：茨城県つくば市天久保3-1-10

営業時間：平日 8:00 ~ 21:00、土・祝日 10:00 ~ 19:00

開　店　日：2018年10月1日

年商目標：3.4億円

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



「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



「厚切り鮭弁当」「豚肉アスパラチーズ巻弁当」



「アグリーフライ」「あゆの塩焼」

鮮度感
のある情報を…

のある情報を…



■『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:

ヨークベニマル矢木野店オープン当日、(㈱ヨークベニマルの大畠喜興社長(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。

■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、商品を吟味して安全・安心など、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

も好調なセブンプレミアム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。珍しいものを作るより、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、デリカッセンである。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。珍しいものを作るより、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、商品を吟味して安全・安心など、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おり、大きく転化してきたといえる。

▲上記記事は過去掲載記事例です。