



「ヨークベニマル黒磯店」



ヨークベニマルは10月25日(金)、栃木県那須塩原市に「ヨークベニマル黒磯店」をオープンした。

旧ヨークベニマル黒磯店は1989年にGMSタイプ・1,252坪でオープンし、最盛期は約56億円を売り上げていた。その後、人口や競合環境の変化、自社店舗の増加などもあり売上は減少。閉店時の食品売上は約15億円であった。店舗の老朽化により

2018年10月7日に一時閉店し、今回、建替オープンとなった。年商目標は11億円としている。

黒磯地区は、那須塩原市の北部に位置し、黒磯駅を中心とした再開発が行われ、公共施設の新設が続いている。また近年、駅前商店街の空き店舗を利用したカフェや雑貨店などもオープンし、観光スポットとして注目されている。

※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：ヨークベニマル黒磯店

住　所：栃木県那須塩原市黒磯幸町2番14号

開　店　日：2019年10月25日

売場面積：1,458m² (441坪)　自営

営業時間：9:00～9:00

年商目標：11億円

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、ボリュームを出したつ、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」
「厚切り鮭弁当」
「豚肉アスパラチーズ巻弁当」

鮮度感
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、大きく転換してきたといえる。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

も好調なセブンイレブン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、大きく転換してきたといえる。

◀▲上記記事は過去掲載記事例です。