



## 「ヤオコー所沢有楽町店」

～“美味しさと安さ”を「量目」「時間」の2軸で提供～

ヤオコーは月6月19日(金)、埼玉県所沢市に「ヤオコー所沢有楽町店」をオープンした。

所沢有楽町店は、国道463号線南側と県道6号川越所沢線北側にある深井醤油(株)工場跡地への出店で、ヤオコーが土地を賃借し開発したもの。また、同店のテナントとして、サイゼリヤ、マツモトキヨシ、クリーニング、美容室、歯科が出店する。

ストアコンセプトは、「『美味しさ』と『安さ』を『量目』『時間』の2軸で考え、豊かな食生活が提案できるお店を実現しよう」であり、小量目商品「ちょっとがイイネ!!」を惣菜売場をはじめ、青果売場でも展開するなど、利用客のニーズに合わせた細かい対応を実施する。

※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：ヤオコー所沢有楽町店

売場面積：1,843.94m<sup>2</sup> (557.8坪)

住　所：埼玉県所沢市有楽町7-4

営業時間：9:00～9:30

開　店　日：2020年6月19日

年商目標：19億円

# 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。

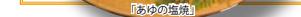
米飯



「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」

温惣菜

鮮度感  
のある情報を…

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



「ヤオコー川越的場店」  
「ヤオコー進化を象徴  
新フーラッジシップ店

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。

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

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

く

</div