

報道関係者各位

2026 年 7 月 1 日
株式会社トライアルホールディングス

トライアルと西友、経営統合から 1 周年

～グループシナジー最大化に向けた PMI 施策が順調に進捗～

～6 月 25 日（木）より、全国のトライアル・西友店舗で「ありがとう 1 周年 総力祭」を開催中！～

株式会社トライアルホールディングス（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長：永田 洋幸）は、2026 年 7 月 1 日をもちまして、株式会社西友との経営統合から 1 周年を迎えました。

この 1 年間、両社は「買い物を楽しく、暮らしを豊かに -STAND TOGETHER-」を統合のビジョンに掲げ、統合時に発表した戦略：①既存店の強化 ②出店戦略 ③収益性の向上 ④リテールメディア展開 の 4 つの軸を中心に PMI（ポスト・マージャー・インテグレーション）プロセスを進めてまいりました。これらに加えて両社の EC 連携強化も開始し、両社の融合によるグループシナジー最大化に向けた取り組みはいずれも順調に進捗しております。

これまでの具体的な取り組みと成果を振り返るとともに、日頃からご愛顧いただいているお客さまへ感謝の気持ちを還元すべく、現在、全国のトライアルおよび西友の店舗にて、過去最大級の 11 日間におよぶ「ありがとう 1 周年 総力祭」を開催しております。



■統合 1 年間の歩みと具体的な成果

新生トライアルグループとして歩んだこの 1 年、両社は主に以下の 4 つの軸で改革を推進し、シナジーを早期に具現化してまいりました。

① 既存店の強化：プライベートブランド（PB）の相互本格導入と「合同感謝祭」、「ブラックフライデー」、「PB 祭り」の開催

トライアルの圧倒的コストパフォーマンスを誇る PB（ロースカツ重、トライアルブレッド等）と西友の消費者テスト支持 80%以上を誇る「みなさまのお墨付き」の相互展開を本格化。

全国の販売網を一気に拡大し、これまで各ブランドが届かなかったエリアのお客さまにも高品質・低価格な商品をお届けする体制が定着しました。



また、両社の調達網の統合や仕入れコストの削減によりサプライチェーンの効率化による価格への還元施策として、2025年10月の「合同感謝祭」を皮切りに、同秋には「ブラックフライデー」を共同開催し、両社のスケールメリットを活かした商品調達による大型販促を実施し、多くのお客さまにご来店いただきました。

さらに2026年2月には、両社PB商品の全店相互導入の完了を記念した「PB祭り」を初開催、店頭での試食会やクーポン、SNS、ネットスーパーを連動させた多角的なキャンペーンを展開し、大きな反響を獲得いたしました。一連の共同施策を通じて、特に西友店舗における圧倒的な低価格提供店への変革に対するお客さまからの認知度が大きく向上しました。

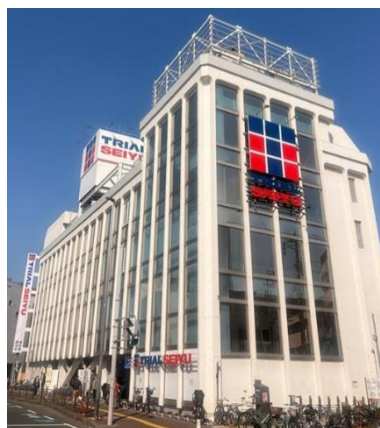


② 新規出店：両社の強みを融合した新業態「トライアル西友」の出店

両社の強みを融合した新業態「トライアル西友」を、関東圏を中心に展開。第1号店となった「トライアル西友 花小金井店」では、転換後2か月間で売上高前年同期比約42%増、客数約36%増と大幅な成長を記録しました。テクノロジーを活用したスマートな購買体験と、生鮮・惣菜の拡充が都市型GMSの再生モデルとして大きな手応えとなっており、今後3年間で30店舗の業態転換を計画しています。



トライアル西友 花小金井店



トライアル西友 武蔵新城店



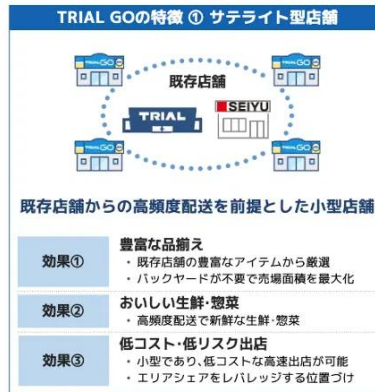
トライアル西友 二俣川店

③ 収益性の向上：トライアルGOの展開

近隣の西友店舗を製造拠点として活用し、既存店舗の周辺へサテライト出店する独自のスキームを用い、小型店舗「TRIAL GO」の首都圏展開を加速（西荻窪駅北店など現在 5 店舗）。トライアルならではのテクノロジーを活用したローコストオペレーションにより、できたてのお惣菜などを EDLP（Everyday Low Price）で提供する都市型小売の新たな形を追求しています。今後 3 年間で 100 店舗の出店を計画しています。



TRIAL GO 西荻窪駅北店



TRIAL GO の特徴

④ リテールメディア展開：西友の首都圏店舗へインストアサインエージを導入、EC 事業の新会社「TRYU」の設立

トライアルが九州エリアを中心に実績を上げてきた、店舗内 IoT デバイスを活用した独自の「リテールメディア」戦略を、西友の関東圏の店舗網へ本格展開を開始しました。

本導入の最大の目的は、小売とメーカーが「共通のファン」をつくることです。自社調べによれば、首都圏の西友 74 店舗への設置により、視聴率 5%のテレビ番組と同等の世帯リーチ（※1）が可能となる見込みです。

西友店舗内へのデジタルサインエージの導入を順次進め、メーカーとの共同マーケティングを通じた新しい購買体験の提供と、店舗の収益モデル多様化の同時実現を目指しています。



※1…世帯視聴率換算の計算方法について（自社調べ）

本リリースにおける「世帯視聴率換算」は、以下の前提および手順に基づき算出しています。

・前提：トライアルおよび西友の店舗における「顧客数（※3）」は、家族連れであっても会計が1回であることから、原則として「世帯代表者」と定義。

・計算手順：

- (1) サインエージ設置店舗単における1日あたりの合計客数（世帯数）（※3）を算出。
- (2) 総務省の調査（住民基本台帳に基づく人口・世帯数等）に基づき、対象エリア（首都圏または福岡県）の総世帯数を算出。
- (3) 「サインエージでリーチ可能な客数（※3）(1)」を「対象エリアの総世帯数（※3）(2)」で除し、世帯視聴率相当のリーチ率として算出。

※2…引用：青木幸弘(1989).『店舗研究と消費者行動分析—店舗内購買行動分析とその周辺 第2部 店舗内購買行動分析に関する既存研究のレビュー』.誠文堂新光社

※3…本リリースにおける顧客数は、実際に商品を購入し会計を行った購買客数を指す

さらに、グループ全体のEC事業を横断的に企画・運営する新会社「株式会社TRYU（トライユー）」を設立し、両社の経営資源を結集したEC連携を加速。西友が長年培ってきたネットスーパーの運営・収益化ノウハウと、トライアルの店舗ネットワーク・商品力を掛け合わせ、札幌市内を皮切りに「TRIAL ネットスーパー」の本格展開をスタートしました。

トライアルの豊富な品揃えに西友の人気PB「みなさまのお墨付き」を加え、24時間注文や1日6枠の配送枠を設定、お客さまの生活スタイルに合わせた利便性の高いサービスを提供し、今後九州・関西・関東エリアへの順次拡大を計画しています。

TRIAL TRYU ネットスーパー

■「ありがとう1周年 総力祭」概要

トライアルと西友の統合1周年を記念し、これまで積み上げてきた融合施策の成果をお客さまへ還元すべく、「ありがとう1周年 総力祭」を開催中です。6月25日（木）より11日間、多くのカテゴリーにおけるお買い得商品の提供に加えて、「トライアル・西友合同ポイント抽選キャンペーン」や「トライアルホールディングス公式アンバサダー、山本由伸選手の直筆サイン入りグッズが当たる！プレゼントキャンペーン」など実施中です。

- 開催期間：2026年6月25日（木）～7月5日（日）
- 対象店舗：全国の「トライアル」および「西友」店舗（※一部店舗を除く）、ネットスーパー



【キャンペーン一例】

1. TRIAL・SEIYU 合同 ポイント抽選キャンペーン

西友およびトライアル（ネットスーパー含む）において、期間中に条件を達成した方を対象に、抽選でポイントが当たる合同企画です。

- 特典：抽選で総額250万円相当、計5,050名様に「楽天ポイント（特賞：20,000P、ラッキー賞：300P）」をプレゼント。
- 応募条件：期間中にエントリーの上、全カテゴリー・商品を対象に1商品以上2,000円（税抜）以上の買い物をすること。
- 期間：【エントリー】6月11日（木）～7月5日（日） / 【キャンペーン】6月25日～7月5日
- キャンペーンURL：<https://x.gd/sKhyq>

2. 楽天ポイント増量日！総力祭特別開催（西友店舗のみ）

通常は特定曜日に開催している楽天ポイント増量を、総力祭の期間中は、毎日がポイント増量日となります。

- 特典：1日あたり合計2,500円（税抜）以上のお買い物をして条件を達成すると、
楽天ポイントが最大7倍（3.5%相当）になります。
- 条件：楽天ポイントカードの提示（現金・楽天カード・楽天ペイ・楽天Edy決済が対象）に加え、
「西友アプリ」の利用が必要です。
- 対象日：6月25日（木）～7月5日（日）の総力祭期間中は連続開催
- キャンペーンURL：https://www.seiyu.co.jp/campaign/souryokusai_202606/

3. トライアル・西友 総力祭開催記念 山本由伸選手 直筆サイン入りグッズプレゼントキャンペーン

トライアルグループのアンバサダーである山本由伸選手のプレミアムグッズが当たる、SNS キャンペーンです。

- 特典：直筆サイン入りトライアルロゴTシャツ（5名様）、等身大パネル（10名様）、限定ポスター（200名様）
- 応募条件：期間中にトライアルもしくは西友の店舗で1,000円（税入）以上のお買い物をし、
「くらしトライ」よりエントリー
- 対象・応募期間：2026年6月25日（木）～7月5日（日）
- キャンペーンURL：<https://x.gd/5PGji>

The poster features a portrait of baseball player Yoshinori Yamamoto on the left. To the right, the text reads: 'トライアル・西友 総力祭開催記念' (Trial・Seiyu Souryokusai Kaikai Kinen), '山本由伸選手直筆サイン入りグッズ' (Yamamoto Yushin Sensei Shokusho Sain Inari Gutsu), 'プレゼントキャンペーン' (Present Campaign), and '期間中のお買い物&エントリーで豪華景品が当たる!' (Kikan chuu no oikowai mono & entori de gouka kyouhin ga ataru!). The dates '2026.6.25(木)～2026.7.5(日)' are prominently displayed. At the bottom, the 'STAND TOGETHER' slogan and 'TRIAL SEIYU' logos are shown. A small box on the left indicates 'お買い物対象期間 応募期間' (Shopping eligible period, Application period).

■今後の展望

経営統合から2年目に突入するトライアルと西友は、更に融合を深化・加速させ、グループの流通小売事業の屋台骨として中期経営計画における流通改革に向けた基盤づくりに注力してまいります。トライアルグループが創業期から大切にしているお客さま起点の発想で、地域のお客さまの毎日の生活に欠かせない「生活必需品」として「圧倒的な安さ」と「利便性」を提供し続けるために、トライアルと西友の小売・テクノロジーの強みを駆使しながら小売業界における新たな価値創造に挑み続けます。