

プレスリリース

2012.03.05

西友、惣菜ビジネスを更に強化

今後5年間で売上規模5割増を目指します

合同会社西友では、惣菜ビジネスにおいてもEDLP（Every Day Low Price：毎日がお買い得）を強力に推進し、更なるビジネス強化を進めることで、2016年までにその売上規模を2011年比で5割増加させることを目指します。

昨今、お客様の“食”に関する消費志向には、「外食」「内食」から惣菜商品を中心とした「中食」への移行や、高齢者・単身世帯の増加、女性の社会進出などにより、「健康志向」「個食」へのニーズが高まるなどの変化が見られます。

西友の惣菜ビジネスは、100%子会社である株式会社若菜を中心とした、お客様のニーズに基づく商品の独自開発、製造、販売に至るまでを効率的、かつ効果的に一貫して自社内で完結できる三位一体の体制を強みとしております。

これまで、西友ではこの強みをベースに「価格」「品揃え」「品質」「利便性」で他社との差別化を図ってまいりました。

「価格」全国に9つの自社工場を持つことで、スケールメリットを生かした原材料の一括購入や一貫した製造工程などの生産体制の効率化により、298円弁当や49円コロッケなどの圧倒的低価格の商品を提供してまいりました。

「品揃え」専任の商品開発部隊がマーケットニーズに迅速に対応した商品開発を実施、また、お客様の反応に敏感に対応するためのスピーディなメニュー変更を通して年間1200品目以上のメニューを提供しております。「品質」自社工場と店舗内厨房での製造を併せ持つことで、統一された品質管理体制のもとで鮮度の高い商品を提供しております。また、惣菜管理士の育成により、品質管理体制の強化を図っております。

「利便性」西友店舗・惣菜専門店舗を合わせて400以上の販売拠点を持つことで、西友店舗がないエリアにおいても商品提供ができる体制を整えてまいりました。その結果、惣菜部門の既存店売上高前年比は3年連続で大幅に伸長しております。

今年度は、一層の「中食」需要の高まりにお応えするため、商品開発においては、健康や美容志向の高まりに対応し、低カロリーや野菜の摂取量、コラーゲンなどの機能性食品をメニューに取り入れた弁当やスープ、サラダなどを、分かりやすい表示をつけて提供してまいります。また、惣菜専門店舗の新規出店を昨年以上に加速し、販売網の拡充に取り組めます。

西友は惣菜においても、EDLPの更なる推進に注力し、お客様のニーズに応じた安心・安全な商品を圧倒的な低価格で提供することで、西友のミッションであるSave Money, Live Better（お客様に低価格で価値あるお買い物の機会を提供し、より豊かな生活の実現に寄与する）の実現を目指します。

【株式会社若菜の概要】

本社所在地：埼玉県川越市下赤坂1795-1

創業：1986年12月20日

株主：合同会社西友100%

役員：代表取締役社長 難波 慎治

事業内容：惣菜商品の製造・販売

店舗数：西友店内362店/西友全店舗数367店舗、惣菜専門店舗55店（2012年2月現在）

工場所在地：札幌、仙台、埼玉（川越・北関東）、浦安、岐阜、京都、福岡（福岡、広川）

以上