

# “値上げの一年”2015年に、のべ約900品目の食品・日用品を6ヶ月間価格固定

西友、「プライスロック」プログラムでEDLP（毎日低価格）を推進

～需要が最も高まる年末に向けて、11/26から第四弾199品目の価格固定を開始～

EDLP（Every Day Low Price 毎日低価格）戦略のもと低価格路線を追求する合同会社西友では、3月より、食品・日用品の中から対象商品の価格を6ヶ月間固定する「プライスロック」を実施してまいりました。これまでの「プライスロック」の好評を受け、需要が最も高まる年末に向けては、11月26日（木）から、同プログラムの第四弾として、199品目の食品・日用品を新規対象商品として選定し、全国346店舗と「SEIYU ドットコム」(<http://www.the-seiyu.com>)で販売いたします。第一弾から第四弾までの「プライスロック」対象品目は、のべ約900品目（＊）に及びます。

西友は、円安や原材料の価格高騰で様々な商品の値上げが相次ぎ、まさに“値上げの一年”となった2015年においても、お客様の購入頻度の高い食品や日用品、値上げが著しい商品などを中心に「プライスロック」を実施することでEDLPを強化し、家計防衛意識の高まるお客様に安心してお買物いただけるよう取り組んでまいりました。第三弾までの対象品目の売上金額・数量はともに2ケタ増を達成しています。また、「プライスロック」をはじめとした施策が奏功し、2015年度の売上は堅調に推移しており、第3四半期（7～9月）の既存店売上高は前年同期比で3.7%増加しました。

西友は、円安や原材料の価格高騰で様々な商品の値上げが相次ぎ、まさに“値上げの一年”となった2015年においても、お客様の購入頻度の高い食品や日用品、値上げが著しい商品などを中心に「プライスロック」を実施することでEDLPを強化し、家計防衛意識の高まるお客様に安心してお買物いただけるよう取り組んでまいりました。第三弾までの対象品目の売上金額・数量はともに2ケタ増を達成しています。また、「プライスロック」をはじめとした施策が奏功し、2015年度の売上は堅調に推移しており、第3四半期（7～9月）の既存店売上高は前年同期比で3.7%増加しました。

西友は、引き続きEDLPを加速させ、年末商戦においても売上の最大化を図ることで、7年連続の增收増益を目指します。

\*のべ900品目は、第一弾から第四弾までの各新規対象品目（第一弾：200品目、第二弾：207品目、第三弾：303品目、第四弾：199品目）を合算したもの。実施期間はそれぞれ異なります。

## ■第四弾「プライスロック」対象商品の一例

品目数：199品目

開始日：11月26日（木）

\*対象商品の販売価格は、商品ごとに表示した単位で設定しており、内容量等は変動する場合があります \*エリア、店舗により取扱い・価格が異なる商品があります。また、SEIYU ドットコムでは取扱いが異なる商品があります

## ■「プライスロック」とは

「プライスロック」は、最低6ヶ月の間、対象商品を一切値上げせずに低価格で固定するというEDLP強化策のひとつで、2012年からウォルマート傘下の英国スーパー「ASDA（アズダ）」に導入され好評を得ているプログラムです。<http://www.seiyu.co.jp/campaign/pricelock/index.html>