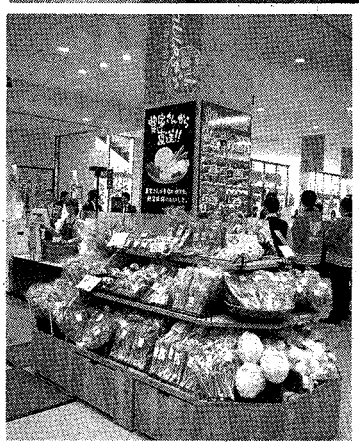
サミットストア王子桜田通り店、ヤオコー川越南古谷店

簡便・即食を充実

青果は産直・地場産コーナー化

サミットストア王子桜田通り店の青果売場

消費者のニーズは多様化。鮮度の高い食材など素材にこだわる一方、即食、簡便、少量・適量などといったニーズが高まっている。先月開店した「サミットストア王子桜田通り店」（東京都北区）では、店内加工のサラダの販売、精肉売場の原料を店内調理する「グリルキッチン」の新設など簡便、即食の商品を充実させた。一方、新装開店したヤオコー川越南古谷店（埼玉県川越市）では、注文を受けてから調理する「バイオーダー」を導入し、「その場で食べる」を提案。一方で、2店とも近県の生産者の直送品や地元生産者が持込んだ青果物をコーナー化するなど、鮮度や生産者がわかる安心感を求める層に応える。



「農家さんから直送コーナー」では千葉、神奈川、茨城など近県の生産者の青果物を販売

店内加工のサラダ部門連携で充実

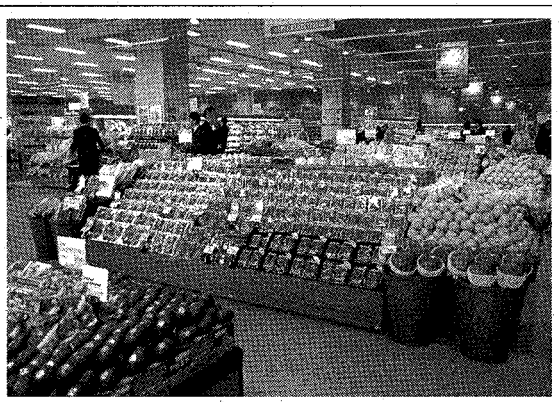
サミット王子桜田通り店

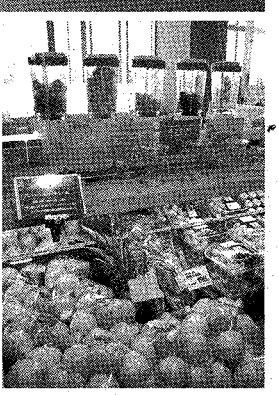
青果売場のアイテム数は390。「フレッシュサラダ&カットフルーツ」コーナーでは、店内加工のサラダやカットフルーツを展開。サミットストアで人気の「トマトのサラダ」をはじめ、「グリルキッチン」で焼くスナギモを使用したサラダなど部門連携の商品も。小容量のカットフルーツ「ちょこっとパック」は、同店オリジナルとしてグレープフルーツを用意。

このほか、キャベツ原体と一緒にザク切りや4分の1カットを揃えるなど、使いやすさに配慮する。適量・少量品は夜間も売場を確保して品揃えしていく。また、近県の生産者の青果物を扱う「農家さんから直送」コーナーも設置する。

精肉売場でも適量・少量に配慮。平日は和牛、黒豚で約100㌘規格を中心に品揃えする。鮮魚売場では刺身・冊コーナーに惣菜部門の寿司を隣接させ、鮮度感と買いやすさを演出。さらに「煮魚・焼魚」のコーナーを近隣店より拡大して展開する。

惣菜売場は、他部門の原料を使用したアヒージョや「ガーリックシュリンプ」などを販売。サラダ商品では少量パックも揃える。また、カレーライスのセルフ販売では、ごはんとカレーを各2種類から選ぶことができる。イートインができるカフェスペースでは、新たに青果売場の果物を使用したフレッシュジュースの販売を行う。





ヤオコー川越南古谷店の青果売場（上）ジュースバーでは、おいしさを訴求し果物を連動販売

バイオーダーで「すぐ食べる」に対応

ヤオコー川越南古谷店

東京メトロ南北線「王子神谷駅」から徒歩約5分、JR京浜東北線「東十条」駅から徒歩約7分。売場面積1462平方㍍、年商目標19億円。

コンセプトを「ミールソリューションの進化」とし、「小商圏高頻度来店型の次世代旗艦店」に位置づける。「素材から手作り」をはじめ、簡便、即食などの多様なライフスタイルに対応し、「食の行動をヤオコーですべて完結」することをめざす。

デリカコーナーに隣接するフードコートにバイオーダーのカウンターを設置。「ローストビーフ丼」「海鮮丼」、パンや具材を選べる「カスタムドッグ」などを提供し、「できたてをその場で食べたい」というニーズに応える。さらにデリカコーナーでは「お弁当バイキング」を導入。このほか、鉄板で調理する厚焼き玉子、手焼きの焼き鳥のほか、レンジアップ商品なども充実させる。

生鮮・デリカ一体型の売場で、賑わいや楽しさも演出。青果売場に隣接する「サラダステーション」では、店内加工のサラダやサラダ惣菜などをまとめて販売する。

店舗入口の近くにジュースバーを設置。旬の果物を使用したジュースを提供し、その時期ならではのおいしさを訴求することで果物の購入に結びつけていく。青果売場では、地元・川越産の野菜をコーナー化した。

また、精肉売場では埼玉県産の豚肉や希少部位を揃える一方、「牛バラの味噌煮込み」などの惣菜を充実。鮮魚売場では天然ミナミマグロや近海物を強化する一方、サラダコーナーと連携したカルパッチョやマグロのカマ照焼などのマグロ商品を揃えた「Tuna Deli」コーナーも。

JR川越線「南古谷」駅より徒歩約10分の商業施設内で営業。売場面積は2758平方㍍、改装後初年度の年商目標45億円。