

ヤオコーグループの基本戦略とヤオコーの強み

経営方針		
豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケットの充実		
運営方針		
チェーンとしての個人経営	全員参加の商売・チームで仕事	徹底した現場主義
ヤオコーの商売は小商圏高頻度来店型の店づくりです。主に1km商圏をターゲットとしており、商圏が狭くなるほど、地域毎にお客さまのニーズが違ってきます。ヤオコーは、チェーンでありながら本部主導ではなく、店主である店長を中心に、お客さまの一番近くにいるお店に権限がある個店経営を運営方針としています。	お店には、標準店で約100名のメンバーさんが働いています。ヤオコーの個店経営は、そのメンバーさんが主体的に知恵を出し合い、お客さま目線でチームで目標を達成していく「全員参加の商売」と「チームで仕事」を方針としています。ヤオコーの現場力の強みの源泉です。	ヤオコーの商売は、お客さまとの接点であるお店が最も重要であると考えています。メンバーさん全員で、お店(現場)の課題を共有する組織運営をしています。

商品・販売戦略

ヤオコーの強み「商品力」

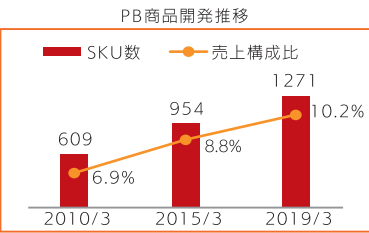
商品開発

他社と圧倒的な差別化をはかるため、ヤオコーでしか買えない美味しい商品の開発に取り組んでいます。名物商品である「手握りおはぎ」は店内での出来立てづくり立てにこだわり続け、発売から15年を経てもなお、高いご支持を得ています。また、日本全国、海外はヨーロッパ、中国、東南アジア、南北アメリカなど、ネットワークを使い、世界中の原料を求め、ヤオコーのバイヤーは奔走しています。ヤオコーの商売に賛同いただいた現地の生産者様、お取引先様との信頼関係を築きながら、新鮮で美味しい原料を確保し、一つ一つの商品をお客さまにお届けしています。2018年度は、新たに株式会社小川貿易を設立しました。ワインを始め機動的な商品の輸出入が可能になり、独自商品の開発を進めています。



プライベートブランド

「安全・安心」をはじめ、信頼される品質はもちろんのこと、「おいしさ」と「お買い求めしやすい価格」を追求してオリジナル商品を開発し、「Yes! YAKO」[※]と株式会社ライフコーポレーションとの共同開発商品「starselect」を独自ブランドとして育成しています。特にバイヤーの拘りである「Yes! Premium」は美味しい原料を確保し、部門を問わず商品ラインナップを増やしています。また、価格強化商品である「starselect」、共働き世帯など時短ニーズに対応した商品など、徐々に商品数を増やし特にヤングファミリー層へのアプローチを強化しています。



ヤオコーの強み「提案力」

豊富な品揃えとミールソリューション

それぞれのお店で、地域のお客さまのニーズに対応した品揃えや提案があることがヤオコーの強みです。地域ごとに食生活の慣習や住民の家族構成、年齢構成は少しずつ違います。新鮮な旬の商品の紹介や食べ方提案、日常普段からキワの特別なシーンにいたるまで、毎日驚きや発見があり、ワクワクして楽しいお買物ができる提案をしています。また、クッキングサポートは、夕食に代表されるような簡単で美味しい毎日のメニュー提案や食事に関する相談の場としてご支持を得ています。

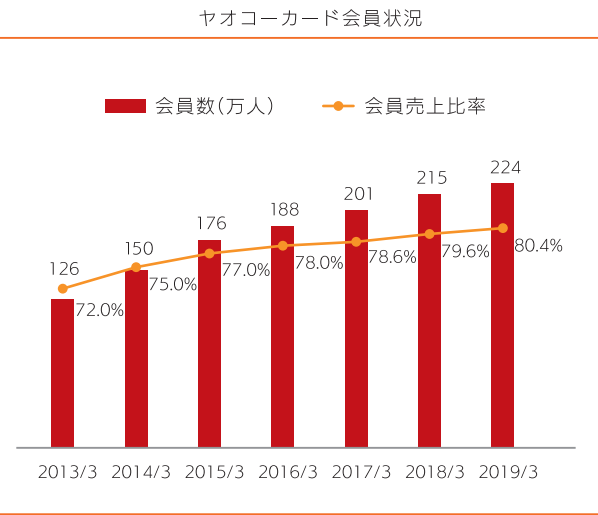


商品・販売戦略における社会的課題への取り組み

社会環境の変化の中で、「少子高齢化」「国内財政悪化」の問題があります。それに対応する重要課題として、「少子化対応」「高齢化対応」「健康意識の高まり」「消費の2極化」があげられます。当社では、重要課題の取組みとして、生鮮食品の小量目の品揃え、バラ売り、デリカなどの即食系、個食系、時短の商品開発を進めています。また、健康を意識した低カロリー商品や健康素材を使用した商品開発も進めています。将来は国内財政悪化による所得の減少、商圏内の人口減も考えられることから、商圏内のすべての住民の方にカスタ

FSPデータを活用した販売戦略

ヤオコーカードの導入後、FSP(フリークエント・ショッパーズ・プログラム)データを活用して、お客さまの潜在的なニーズや店舗ごとの特徴を捉え、的確でスピーディーな売場提案や品揃えのブラッシュアップを図っています。ヤオコーでは「顧客セグメント19」を独自ツールとして開発し、お客さまのお買い物の傾向を分析し、お店の側にお住いのすべてのお客さまにカスタマーとなっていただく商品開発やサービスに努めています。第9次中期経営計画期間は、ヤングファミリー層の支持拡大をはかるべく、ボリューム層である「テリョーリ層」へのアプローチとして「野菜の支持率向上」を第一に推進しています。



マーになっていただくことを念頭に、当社の強みであるこだわり商品の開発だけでなく、子育て世代のヤングファミリー層対応として、野菜の価格強化などを始めた「価格コンシャス」の対応を進めています。