



お客様の節約志向に対応した“生活応援型”ディスカウントストア 1号店 **8/29(金) 『ザ・プライス西新井店』 開店**

～ セブン&アイグループの新たな業態開発としてディスカウント事業を開始～

株式会社イトーヨーカ堂（東京都千代田区、代表取締役社長：亀井 淳）は、イトーヨーカドー西新井店（東京都足立区、8/24 閉店）のリニューアルを機に業態転換を実施し、新たにディスカウントストア『ザ・プライス西新井店』として、2008年8月29日（金）午前9時にオープンいたします。

『ザ・プライス西新井店』は、昨今の原油・穀物等の価格高騰による物価上昇で、急速に高まっているお客様の節約志向にお応えするため、毎日の暮らしに密着した食料品・日用品を中心に必需品をご提供する“生活応援型”ディスカウントストアです。単なる価格の安さだけでなく「品質・付加価値が高く、安全・安心な商品ができるだけお得に、しかも無駄なく購入したい」という、今のお客様のニーズに的確にお応えするため、セブン&アイグループの新たな業態開発の一環として展開してまいります。

【商品構成、価格帯について】

- ・ 生鮮品を主体とした食料品や、衣料品、住関連品を扱う総合ディスカウント型
- ・ イトーヨーカドー西新井店より、扱い商品数を半分程度（約1.6万品目）まで絞り込み、毎日の生活必需品に特化
- ・ イトーヨーカドー価格と比較して、価格帯を全体平均で1～3割程度に安く設定
- ・ 基本的な取り扱い商品は全てナショナルブランド商品。「セブンプレミアム」等、プライベートブランド商品の扱いは無し

【売場の特徴】

<1階 食料品>

- ・ 精肉売場では、産地を指定した黒毛和牛や鹿児島県産黒豚を、一頭丸ごと仕入れることで、肉質や霜降り等の品質にも拘りつつ、価格帯を安く設定
- ・ 青果売場では、仕入れ担当が毎日、千住市場等で直接買い付けた新鮮な野菜を販売。また、多少、形は不揃いながらも品質は確かな野菜・果物を、契約産地・農家より毎日直送し、流通コストを削減
- ・ 鮮魚売場では、鮮度溢れる魚介類を毎日、市場より直接買い付けして販売。また塩干や魚卵、切り身のバラ売り等も大きく展開
- ・ 加工食品や日配品は、調味料や飲料等、毎日のご利用頻度が高い商品を中心に、イトーヨーカドー価格より平均で価格帯を約1～3割程度、安く設定してご提供

<2階 衣料品>

婦人服、紳士服、子供服の3売場で構成し、トップス・パンツ・帽子・靴・バッグ・肌着・靴下・パジャマに絞り込んで、毎日のファミリーニーズに対応。また、紳士服売場ではドレスシャツ、ネクタイ等のビジネスアイテムも特別価格でご提供

<2階 住関連品>

寝具、インテリア用品、生活雑貨品、文房具、消耗家電（電球、蛍光灯、乾電池）等の各売場で構成。各売場とも、使用頻度が高い商品に絞込み、お買得価格でご提供

【店舗概要】

- ・ 店舗名称 : 『ザ・プライス西新井』
- ・ 所在地 : 東京都足立区興野 1-12-7
- ・ 開店日時 : 2008年8月29日(金)午前9時
- ・ 店 長 : 藤井 一男 (ふじい かずお) 前 イトーヨーカドー西新井店長
- ・ 営業時間 : 9:00 ~ 21:00 (通年営業)
- ・ 面 積 : (敷地面積)約 6,300 m² (店舗面積)約 3,300 m²
- ・ フloor構成 : 地上2階建て
(1階)食料品 (一部、住関連品) (2階)衣料品・住関連品
- ・ 従業員数 : 店舗計95名(社員13名、パート社員82名)
- ・ 売上目標 : 約40億円(初年度計画)
- ・ 構成比 : (売上)食料品80% 衣料品10% 住関連品10%
(面積)食料品45% 衣料品25% 住関連品30%
- ・ 商圏設定 : 半径2km圏、約7.8万世帯
イトーヨーカドー自社物件

以 上