

# イオンのPB戦略

今泉ゼミ 3年

21111004 秋山千晶

21111104 菊池和樹

## 1、目的

大規模小売店では、売られている商品はほとんど同じであり、差別化は難しいため価格競争に陥ってしまう。

そうならないために、PB戦略を行う。その中で、イオン（トップバリュ）はPB商品売上で一位だったので、PBが総売り上げに大きく貢献しているのではないかと感じた。

## 2、仮説

トップバリュは他のPBとくらべ、種類が豊富、よく買われており、売り上げ貢献度が高い。

## 3、結果

トップバリュは他のPB商品よりも種類が豊富で、PB商品の売上が大きい。

イオンのPB商品は他のPB商品に比べ、よく買われており、信用も置かれていた。

しかし、PB商品のマーケットシェアとPB商品を扱っている企業の総売上を比較してみると、イオンのPB商品はセブンアンドアイよりも企業全体の売上にあまり貢献していない。そのため、イオンはセブン&アイよりもPB商品にあまり力を入れていないのではないかと結論付ける。