

ヨークベニマル 「大高耕一路新社長インタビュー」 ～ 新体制「4本部体制」へ、 「新たな挑戦と価値創造」、 「北関東エリアに攻勢」～



株式会社ヨークベニマル
代表取締役社長 大高 耕一路氏

■大高耕一路氏 略歴

1969年11月14日生まれ
1992年4月 伊藤忠商事入社
2019年4月 ヨークベニマル入社
2020年2月 堤下店店長
2020年3月 執行役員
2021年2月 商品企画室室長
2021年3月 取締役執行役員
2022年3月 イトーヨーカ堂取締役（兼務）
2023年2月 営業本部副本部長
2023年3月 取締役専務執行役員
2024年3月 代表取締役社長
セブン＆アイHD 常務執行役員

ヨークベニマルの新社長として2024年3月に就任した大高耕一路氏。前職の伊藤忠商事の経験と知見を活かし、これからのヨークベニマルを創っていく。社内ではカリスマとも称される取締役名誉会長であり父である大高善興氏や前社長の真船幸夫氏の想いと創業精神である「野越え山越え精神」を継承し、新たなヨークベニマルを築いていく。大高耕一路社長に、就任経緯をはじめ、新体制「4本部体制」や「7連休取得制度」、同社の強みであるデリカ事業と自社工場等について伺った。

■社長就任の経緯

私が産まれる前から、当社では創業者の想いとして「三代目は親族から採用しない」という決まりがありました。よって大高家として、親族は入社していません。また、私もそのようなつもりは全くありませんでした。逆にそのことが、私にとって「東京の大学に行ける」というモチベーションでもありました。

もちろん就職も自力でするしかなく、バブル期の1992年に伊藤忠商事に入社し、そこで骨をうずめるつもりでした。アメリカのニューヨークに3度赴任し、2016年にSVP（シニア・バイス・プレジデント：代表取締役副社長）となり、北米全体の食糧責任者を任され、当社に再就職することなどは微塵も考えていませんでした。

2018年頭に父（現 大高善興名誉会長）から・・・
続きは正規版にお申し込みください。

Food Navigation 年間利用会員様 募集のご案内

惣菜



惣菜売場でのポイントは弁当。弁当類は平心静かで展開され、弁当の盛り付けに特に力を入れているという。百貨店の商品の盛り付けを目指し、ボリュームを出しつつ、豪華に見得るように、品目や色合いなども工夫されている。

米飯



「赤魚の粕漬け弁当」
「季節の彩りはるき弁当」
「季節の味覚御膳」
「豚肉アスパラチーズ弁当」
「厚切り鮭弁当」



惣菜



「あゆの塩焼」

「鮮度感」のある情報を...

ヨークベニマル矢野目店オープン当日、ヨークベニマルの大高善興社長（代表取締役社長 兼 COO、セブン&アイ HLD. 取締役）は震災後1年の東北エリア、自社について次のようにコメントした。

■3.11以降の変化
東北エリアを見ると、3.11大震災以降の購買行動が変わってきたように見える。一つは高齢化、年金、社会保障に関する不安から、1円でも安くという節約志向にある。もう一方では、同じ買い物をするのであれば、商品を吟味して安全・安心など、価値のあるものを買うというニーズが一段と高まっており、大きく二極化してきたといえる。どっちつかずの商品やサービスは消え行く傾向にあるようだ。自分達のターゲットとコンセプトを明確にし、お客様を創造している。

も好調なセブンイレブンのマネジメント力などをもっと学ばなくてはならない。

■セブンプレミアム商品について
セブンプレミアム商品の開発には、明確な目標や志、コンセプトが必要。これからはカテゴリー毎に「コア」商品を作らなくては生き残れない。セブンプレミアムシリーズに関してはリピーターが増えており、特にゴールドシリーズに関しては、月を追うごとに増えている。価格は安くはないが支持は高い。大事なのはベーシックな商品でリピーターをしっかり作っていくこと。珍しいものを作るより、基本の商品で多くの支持を集めていくことが大切。

■SMにとってのPB
我々の販売の最大のプライベートブランドは野菜であり、鮮魚であり、精肉であり、デリカテッセンである。そこにデイズや加工、セブンプレミアムセブンプレミアム商品の開発には、明確な目標や志、コンセプトが必要。これからはカテゴリー毎に「コア」商品を作らなくては生き残れない。セブンプレミアムシリーズに関してはリピーターが増えており、特にゴールドシリーズに関しては、月を追うごとに増えている。価格は安くはないが支持は高い。大事なのはベーシックな商品でリピーターをしっかり作っていくこと。珍しいものを作るより、基本の商品で多くの支持を集めていくことが大切。
東北エリアを見ると、3.11大震災以降の購買行動が変わってきたように見える。一つは高齢化、年金、社会保障に関する不安から、1円でも安くという節約志向にある。もう一方では、同じ買い物をするのであれば、商品を吟味して安全



「ヤオコー川越的場店」オープン
ヤオコー進化を象徴 新フラッグシップ店

◀▲上記記事は過去掲載記事例です。

『Food Navigation』とは・・・

スーパーマーケットの新店をはじめ、コンビニや一部外食など、惣菜を中心に生鮮部門などもレポートするWeb閲覧媒体です。特に惣菜においては、各バイヤーのコメントなど鮮度感のある情報を提供しております。

■年間サービス利用料金

年間サービス利用料：90,900円+税（税込99,990円） ※こちらは小売業様価格となります。

■ご利用にあたって

- ※当サービス利用申込企業様は当サービス「利用規約」を承諾したものとします。
- ※当サービスでは、会員様が安全にご利用頂けるよう暗号化ファイル（FinalCode システム）での提供をしております。FinalCodeの動作環境としては、OSはWindows8.1以降、WebブラウザはInternet Explorer 11、Microsoft Edge（JavaScript使用／Cookie使用）となっております。
- ※また、当サービスは契約企業内のみでの利用となっており、営業手段としての利用は禁止しております。

《 入 会 申 込 書 》

株式会社フードナビゲーションジャパン 担当：小池 宛

FAX. 048-424-5547 TEL. 048-424-5546
携帯：090-2545-4724
E-mail：info@foodnavigation.com

申込日： 年 月 日（ 年 月より利用開始）

『Food Navigation』利用規約を承諾し、年間利用に申し込みます。 ※左空欄にチェックを入れて下さい。

配信先担当者	企業名	〒	連絡先	TEL:
	住所 部署 役職 氏名		情報配信先	FAX: E-mail:
請求先	請求書送付先 担当者 部署・ 役職・氏名		連絡先	TEL: FAX:



Bento and Prepared Meal Awards お弁当・お惣菜大賞2025

エントリーのご案内

「お弁当・お惣菜大賞」とは、お弁当・お惣菜・サラダ・パン等の中から特に優れた商品を選出し表彰するプログラムです。

エントリー無料!



www.obentou-osouzai.jp



自薦・他薦は問いません。
優れたお弁当・お惣菜等がありましたら、いまずぐお申し込みください!

2業態11部門でエントリーを募集! 応募締切 2024年 9月20日[金]

2業態

スーパーマーケット

専門店・CVS ほか

11部門

魚弁当部門 (定番商品部門)

弁当部門

惣菜部門

サラダ部門

麺部門

丼部門

おにぎり部門

寿司部門

パン部門

スイーツ部門

各国料理部門