

セブン&アイ・ホールディングスやイオンが積極的に展開しているプライベートブランド（PB）自主企画（PBII）が話題を呼んでいる。通常、PBあるいはストアブランドといえは、ナショナルブランド（NB）と同等の価値の商品をそれよりも安い価格で手に入れることができる、というのが常識だ。しかし、最近ではNBよりも価格を高く設定したような商品の売れ行きがよいという。今、何が起きているのだろうか。



伊藤元重の

ニューな見方

NBよりも価格を低く抑え、手スーパの存在はますます大量に販売することができ、リスクがあっても、増え続けている。PBが今後、増え続けていることは、手掛ける価値がある。店頭明らかだ。

価格は安いとはいっても、小売店がPBを積極的に推進する第一の理由は店舗Bの方が高いはずだ。それだけ低コストでメーカーから仕入れることができる。

大量に発注するリスクはあるが、店舗数が多ければそのリスクをカバーすること、すくなくとも、競争が激しくなるほど、競

合相手、同業以外にも

高価格路線のPB

合店がないPBを持つことに意味が出てくる。価格の高いPBが出てきたことには、さらに別の理由が考えられる。長引くデフレの中で、NBへの評価が下がったことも大きい。PBの生産委託で仕事が多くなる

品というところで、安売り競争というイメージがついていない新たなPBを仕掛けることになったのだ。色々な面で興味深いPBを巡る動きであるが、メーカーにとっては大変だ。PBの生産委託で仕事が多くなる

脱却が進んでいるとは言っても、店頭で価格引き下げが繰り返されてきたNBの価格を引き上げるのは簡単なことではない。消費者が納得しないだろう。そこで、これまでない高品質の商

品というところで、安売り競争というイメージがついていない新たなPBを仕掛けることになったのだ。色々な面で興味深いPBを巡る動きであるが、メーカーにとっては大変だ。PBの生産委託で仕事が多くなる

脱却が進んでいるとは言っても、店頭で価格引き下げが繰り返されてきたNBの価格を引き上げるのは簡単なことではない。消費者が納得しないだろう。そこで、これまでない高品質の商

品というところで、安売り競争というイメージがついていない新たなPBを仕掛けることになったのだ。色々な面で興味深いPBを巡る動きであるが、メーカーにとっては大変だ。PBの生産委託で仕事が多くなる

脱却が進んでいるとは言っても、店頭で価格引き下げが繰り返されてきたNBの価格を引き上げるのは簡単なことではない。消費者が納得しないだろう。そこで、これまでない高品質の商

品というところで、安売り競争というイメージがついていない新たなPBを仕掛けることになったのだ。色々な面で興味深いPBを巡る動きであるが、メーカーにとっては大変だ。PBの生産委託で仕事が多くなる

脱却が進んでいるとは言っても、店頭で価格引き下げが繰り返されてきたNBの価格を引き上げるのは簡単なことではない。消費者が納得しないだろう。そこで、これまでない高品質の商

品というところで、安売り競争というイメージがついていない新たなPBを仕掛けることになったのだ。色々な面で興味深いPBを巡る動きであるが、メーカーにとっては大変だ。PBの生産委託で仕事が多くなる

*この記事は日本経済新聞社の許諾を得て転載しています。