

オーケー、2023年秋 銀座に出店します

このたび オーケー株式会社（代表取締役社長：二宮 涼太郎）は、2023年秋、東京都中央区銀座の商業施設「マロニエゲート銀座2」（東京都中央区銀座3-2-1）に「オーケー銀座店」を出店いたします。



（売場イメージ）

オーケー銀座店は、株式会社ファーストリテイリングとのご縁により、出店の機会をいただきました。この度オーケー銀座店を出店するマロニエゲート銀座2には、株式会社ファーストリテイリングがユニクロのグローバル旗艦店「UNIQLO TOKYO」をはじめ、ジーユー、PLST（プラステ）、Theoryなどグループブランドも展開しています。当社はそのマロニエゲート銀座2のB1FとB2Fに出店します。2フロアを合わせた売場面積は600坪を超える予定で、当社として中央区初出店となります。

銀座という注目度が高い立地での出店を通して、地域にお住いのお客様、近隣の業務用のお客様、銀座にお買物や仕事帰りに来られたお客様に、広くご利用いただけるお店を目指します。多くのお客様に喜ばれ、熱烈なオーケーファンを更に増やすために、経営方針の『高品質・Everyday Low Price』をより一層推進して参ります。

【オーケー株式会社について】

経営方針に『高品質・Everyday Low Price』を掲げるディスカウント・スーパーマーケットです。2023年5月現在、1都3県（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）に143店舗を展開しています。2024年には関西への出店も計画しております。

【経営の特色】

- 品質の良い商品の中から、価値のある商品・美味しい商品・鮮度の良い商品・健康に良い商品・便利な商品を慎重に選んで販売しています。
- Everyday Low Price 毎日が特売です。
だから、オーケーには特売日がありません。
毎週月曜日に商品情報を発行して、新商品・値下げ商品等を お知らせしています。
- 『万一、他店より高い商品がございましたら、お知らせ下さい。値下げします。』のポスターを掲げ、ナショナルブランド商品については、地域一番の安値を目指しています。
- オーケーの価格が競合店の価格（特売品・目玉品を含む）より高い場合、私たちは、『競合店に対抗して値下げしました。』のPOPをつけ、値下げして販売します。だから、オーケーで買って損をすることはないのです。
- 生鮮食品については、
高鮮度・美味しさ・高品質を先ず吟味し、その上で安さを訴求しています。
- 『更にお買徳』
当店が普段取り扱っている商品が普段より安く買える時があります。
仕入先が私たちへの納入値段を下げた時、私たちはその分を値下げし、その商品がなくなるまで『更にお買徳』の表示 をつけて販売しています。
- 『特別提供品』
特別提供品のPOPが付いている商品は、当店では普段取り扱っておりません。お買い得なので特別に買い付けた商品で、売り切れじまいです。

以上

<本件に関する報道機関の方々からのお問い合わせ>

オーケー(株) 販促広報室 minatomirai-pr@okco.jp 045-263-6932