NEWS RELEASE

富士シティオ株式会社

2026年9月15日

# 横浜商科大学×富士シティオ
# 産学共同プロジェクトを実施
## ～学生発アイデアによるPB商品の販促施策を店舗で実証～

富士シティオは、横浜商科大学 地域産業研究所の学生の皆さんと連携し、PB商品（プライベートブランド商品）の認知度向上を目指した取り組みを実施しました。

本企画は、地域企業が抱える課題の解決に学生が主体的に取り組むことを目的としてスタートした共同プロジェクトです。学生の皆さんは実際の店舗を題材に、店舗調査や競合店の分析、店頭での来店者へのヒアリング調査など、現場に足を運んだ実践的な調査を重ね、課題の抽出から解決策の立案・実行まで主体的に取り組みました。

**■プロジェクト概要**

・店舗視察：2025年8月 Fuji馬場店を視察
・他社分析：2026年1月 近隣のスーパーマーケット3社を調査
・顧客調査：2026年2月 来店客へのヒアリング調査を実施
・店頭販売：2026年3月中旬～下旬 商品の陳列・売場づくり、試食販売を実施
・効果検証：2026年4月 販売データの分析・考察
・成果発表：2026年7月 富士シティオ本部にて発表会を実施

**▼ヒアリング調査の様子**

富士シティオでは、「Fuji’s Choice」と「富士百撰」の 2 つの PB ブランドを展開しています。

## ■富士シティオの PB

**・「Fuji’s Choice」**
大手メーカーと同等の品質と味を、よりお求めやすい価格で提供する普段使いのブランド。

**・「富士百撰」**
素材や製法にこだわり、自分へのご褒美や贈り物にも適した高品質ブランド。

調査の結果、品質や品揃えへの評価は高い一方で、品質にこだわった PB 商品の認知度が十分でないことが分かりました。

そこで学生の皆さんは、「商品の魅力を知っていただく機会を増やすことで購入につながるのではないか」と仮説を立て、「知っていただく機会を増やすための売場づくり」として PB 商品の特設売場を提案しました。提案内容は 2026 年 3 月に馬場店で実施され、あわせて 3 日間の試食販売も行いました。

本プロジェクトでは、学生が課題発見から仮説立案、売場提案、実際の売場づくり、試食販売、効果検証までを一貫して経験し、その成果を発表会で報告しました。

### ▼学生の皆さんが作成した商品棚

実際に商品を試食した感想も交えた手書きの POP も作成し、商品の魅力をお客様へ伝える工夫を行いました。

**▼試食販売の様子**

店内放送にも挑戦し、積極的にお客様へ声掛けを行いました。お客様から温かい応援のお言葉をいただく場面も見られました。

実施期間中は、対象となった PB 商品の売上が伸長しました。特に試食販売を行った「魚沼産黄金もち」は大幅な売上増加を記録するなど、商品の魅力を実際に体験していただく機会の有効性を確認することができました。

**▼発表会の様子**

2026 年 7 月 15 日、富士シティオ本部にて発表会を開催しました。学生の皆さんは約 1 年間の活動成果を報告し、調査結果や実施施策、売上分析の結果について発表を行いました。また、当社社員との意見交換も行われ、学びや気づきを共有する機会となりました。

**■富士シティオ 代表取締役社長 川本大作 コメント**

今回の取組みを通じて、学生の皆さんが実践した「現場を見る」「お客様の声を聴く」「仮説を立てる」「売場で検証する」という一連のプロセスは、私たち小売業に携わる者にとっても仕事の原点です。学生の皆さんの真摯な姿勢に触れ、私たち自身も日々の業務を見つめ直す貴重な機会となりました。

富士シティオは、地域に寄り添う企業として、「みんなの笑顔が見たいから。」というパーパス（※）のもと、地域社会や教育機関との連携を深めながら、次世代人材の育成支援と地域活性化につながる取り組みを今後も進めてまいります。

**※富士シティオのパーパス（存在価値）**