TRIAL HLDGS

テクノロジーと、人の経験知で、
世界のリアルコマースを変える。

トライアル会社案内資料

トライアルグループの経営理念

Purpose
トライアルグループの存在目的

世界の誰もが「豊かさ」を
享受できる社会をつくる。

Vision
5年～10年で実現したい自社と世界の姿

テクノロジーと、人の経験知で、
世界のリアルコマースを変える。

Value
ビジョン実現のための組織の価値観・行動指針

- 効率化された店舗網で、モノを流通させる力
- データとIoTを駆使する力

トライアルグループの概要

持株会社

TRIAL HLDGS 株式会社トライアルホールディングス

設立	2015年９月
本社	福岡県福岡市東区
資本金	198億1,283万7,100円
従業員数（グループ）	社員 7,080名 臨時雇用者 19,144名 （年間平均人員数）

※2025年６月末時点

会長	永田 久男		
副会長	亀田 晃一		
役員	代表取締役社長	永田 洋幸	
	取締役	石橋 亮太	
	取締役(社外)	立本 博文	
	取締役(社外)	張　相秀	
	常勤監査役		上里 剛志
	監査役(社外)		橋本 道成
	監査役(社外)		薄鍋 大輔

流通小売事業

TRIAL 株式会社トライアルカンパニー

設立	1981年７月
本社	福岡県福岡市東区
資本金	21億2,335万300円
代表者	代表取締役社長 石橋 亮太

子会社

SEIYU 株式会社 西友

設立	1946年12月
本社	東京都武蔵野市
資本金	１億円
代表者	代表取締役社長 楢木野 仁司

子会社

リテールAI事業

Retail Ai 株式会社Retail AI

設立	2018年11月
本社	東京都港区
資本金	5,000万円
代表者	代表取締役CEO 永田 洋幸 代表取締役COO 永井 義秀

関連会社

子会社

その他事業

※ 2025年８月13日時点

リアル店舗の運営とリテールテックの開発を一体で推進

流通小売事業 TRIAL SEIYU

効率化された店舗網で、モノを流通させる力

Retail Ai リテールAI事業

データとIoTを駆使する力

買い物を楽しく、暮らしを豊かに。

- EDLP[*1]を強みとするディスカウントストアを多様な店舗フォーマットで全国に展開
- 食品を軸とするバラエティに富んだ商品構成でワンストップショッピングを提供

施策のフィードバック

データ蓄積

分析に基づく施策

テクノロジーによって、新時代のお買い物体験を生み出し、流通の仕組みを革新する

- Skip Cart等のIoTデバイスを開発・提供
- データを軸に流通小売業界を改革
- オペレーション・ドリブン[*2]の開発体制

*1 Every Day Low Price。毎日お値打ち価格で販売すること
*2 現場での実務を起点として、実際に現場で使用しながら機器やサービスを設計・運用し、改善を繰り返すことで、より現場のオペレーションに即したテクノロジーを開発するという当社グループの考え方

祖業をITとし、時代を先取りした取り組み

TRIAL 流通小売 リアル店舗の進化と店舗網の拡大

- 1987 1992 トライアル１号店開店（ディスカウントストア）
- 1996 スーパーセンター１号店開店（新規出店）
- 2001 居抜出店の加速／GMS*1再生スタート
- 2003 全国展開開始
- 2010 食品SM（株）カウボーイの吸収合併
- 2016 「食」に強みを持つ（株）明治屋を子会社化
- 2018 200店舗達成
- 2021 生鮮強化の取り組みを本格化
- 2023 （株）佐藤長より事業譲受
- 2025 （株）西友を完全子会社化

- 1987 **システム受託**：POSを中心としたシステム受託を開始
- 1996 **Data Driven**：顧客データの蓄積・活用を開始
- 2003 **In House R&D**：中国でソフトウェア開発拠点設立
- 2007 **e³-SMART**：データベースエンジン
- 2008 **PACER**：店舗オペレーション支援システム
- 2010 シリコンバレー新事業立ち上げ
- 2013 **MD-Link**：データ共有によるサプライヤーとの連携
- 2015 **Skip Cart**
- 2016 JBP*2戦略の取り組み開始
- 2018 **Smart Stores**：日本初のスマートストア開店*3 Retail AI設立
- 2020 **MUSUBU 宮若PJ**：廃校を利用したAI開発センターなどリモートワークタウンの創造
- 2025 **（株）Retail-CIX設立**：NTT AI CIX社とのサプライチェーンの最適化の取り組み

自社開発

Retail Ai TRIAL リテールAI 流通小売の現場にフィットしたIT・AIノウハウの蓄積

*1 ゼネラル･マーチャンダイジング･ストア(総合スーパー)
*2 ジョイント･ビジネス･プラン。売場起点で、サプライヤーと小売業が直面している課題を互いに理解した上で、協働して、継続的･体系的に課題解決に取り組む活動
*3 当社調べ。「スマートストア」：タブレット決済機能付きのレジカートであるSkip Cartや棚状況の監視等のためのカメラ等が導入された店舗

2025年６月期サマリー

売上高、営業利益ともに過去最高額を記録し、25期連続増収と、２ケタ増収営業増益を達成。積極的な出店により店舗数は前期末から34店舗増加。既存店売上高は前期比3.6%増と好調に推移し、売上高は前期比12.0%増。売上総利益率は大幅に改善し、0.7ptアップの20.5%。販管費の上昇により営業利益率は0.1ptダウンするも、営業利益額は前期比２ケタ増で着地。

売上高

8,038 億円

＋12.0 %

（前期比）

売上総利益

1,648 億円

＋15.8 %

（前期比）

営業利益

211 億円

＋10.2 %

（前期比）

店舗数

352 店

＋34 店

（前期末との差）

既存店売上高成長率

＋3.6 %

（前期比）

売上総利益率

20.5 %

＋0.7 pt

（前期との差）

営業利益率

2.6 %

▲0.1 pt

（前期との差）

Skip Cart 導入店舗数

258 店

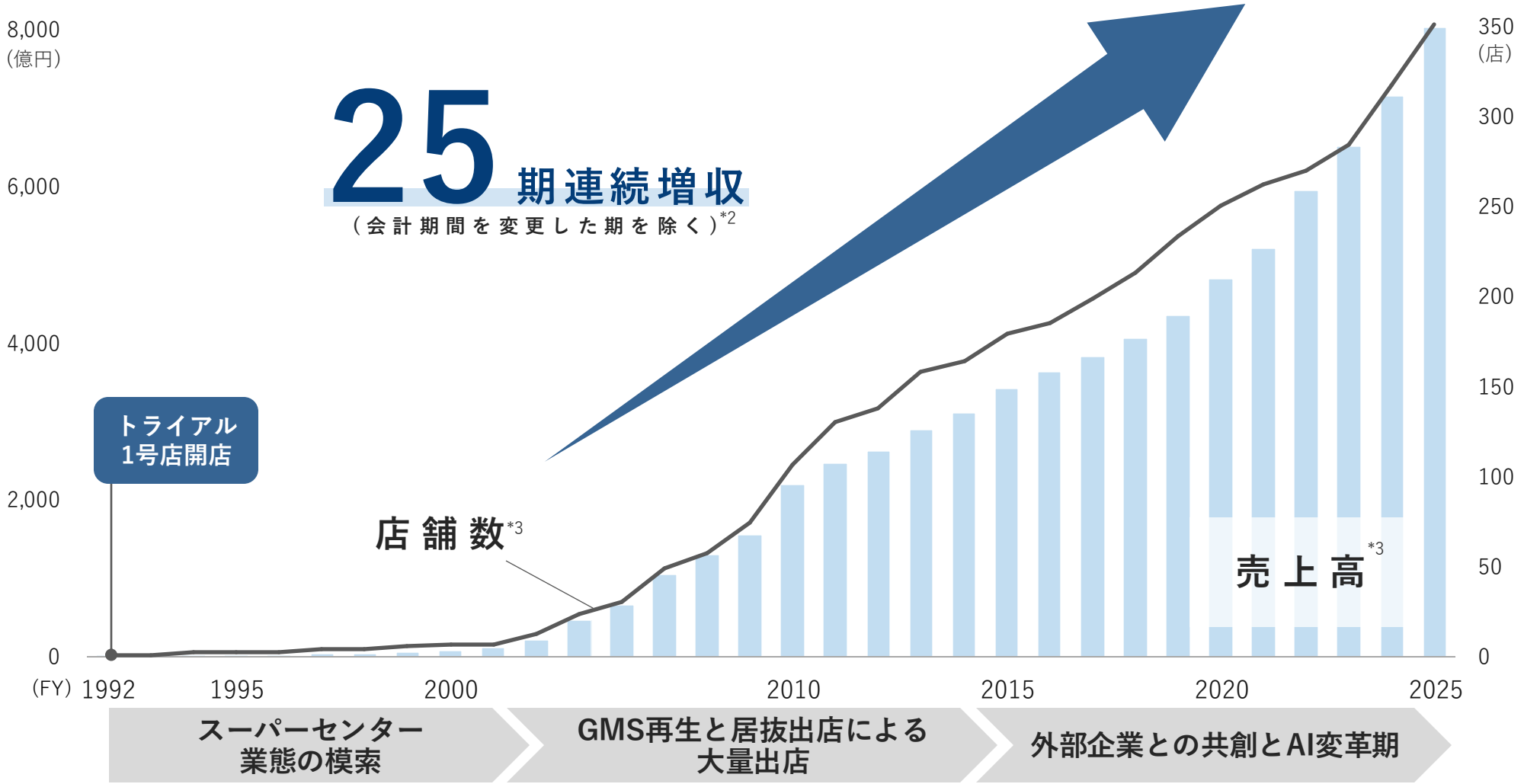
（うち外販６社・８店）

＋35 店

（前期末との差）

長期にわたる持続的な売上高成長の実績

時代に合わせた戦略の推進を通じて、25期連続増収*1を達成

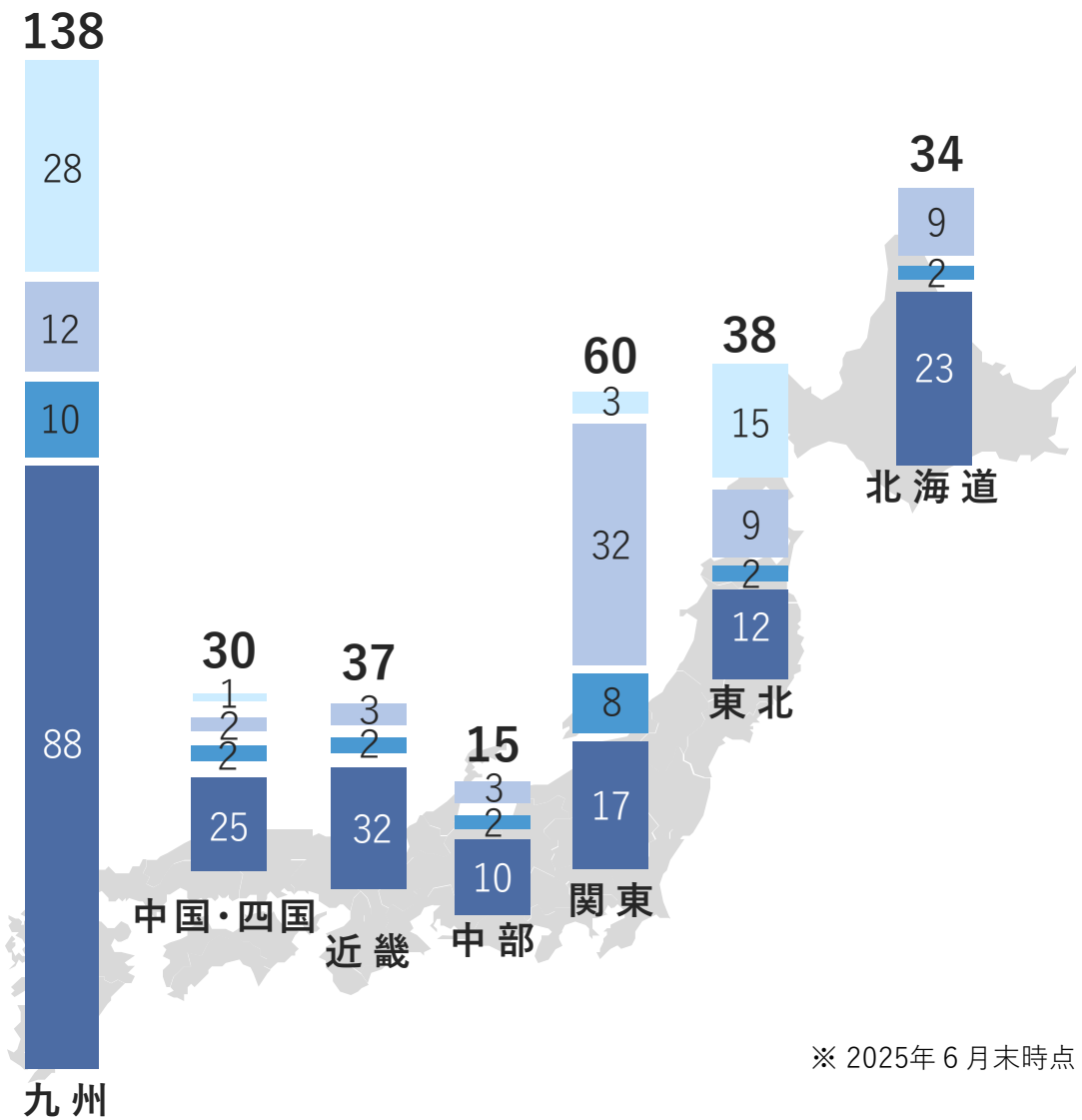


*1 連続増収は1999年9月期から2025年6月期までの期間を対象(但し、2005年3月期(6ヵ月決算)、2009年3月期(11ヵ月20日決算)及び2021年6月期(3ヵ月10日決算)は対象期間から除外しており、同様に上記グラフにおいても未掲載としている)
*2 決算期変更：2005年3月期(9月30日から3月31日に変更/6ヵ月決算)、2009年3月期(3月31日から3月20日に変更/11ヵ月20日決算)、2021年6月期(3月20日から6月30日に変更/3ヵ月10日決算)
*3 売上高及び店舗数は各会計年度(末)時点

地域別の出店状況

※2025年6月期末時点

合計	メガセンター	スーパーセンター	smart	小型店
352 店	28 店	207 店	70 店	47 店



※ 2025年６月末時点

当４Ｑ

出店	４月	スーパーセンター	加納(かのう)店(宮崎県)
	５月	smart	上尾小泉(あげおこいずみ)(埼玉県)
		スーパーセンター	三豊(みとよ)店(香川県)
		スーパーセンター	錦ケ丘(にしきがおか)店(宮城県)
	６月	スーパーセンター	砂川(すながわ)店(北海道)
		smart	佐世保大塔(させぼだいとう)(長崎県)
		スーパーセンター	大田(おおだ)店(島根県)
		smart	福津(ふくつ)店(福岡県)
閉店	５月	小型店	前橋日吉町２丁目(まえばしひよしまち)店(群馬県)

翌１Ｑ

(2025年８月13日時点)

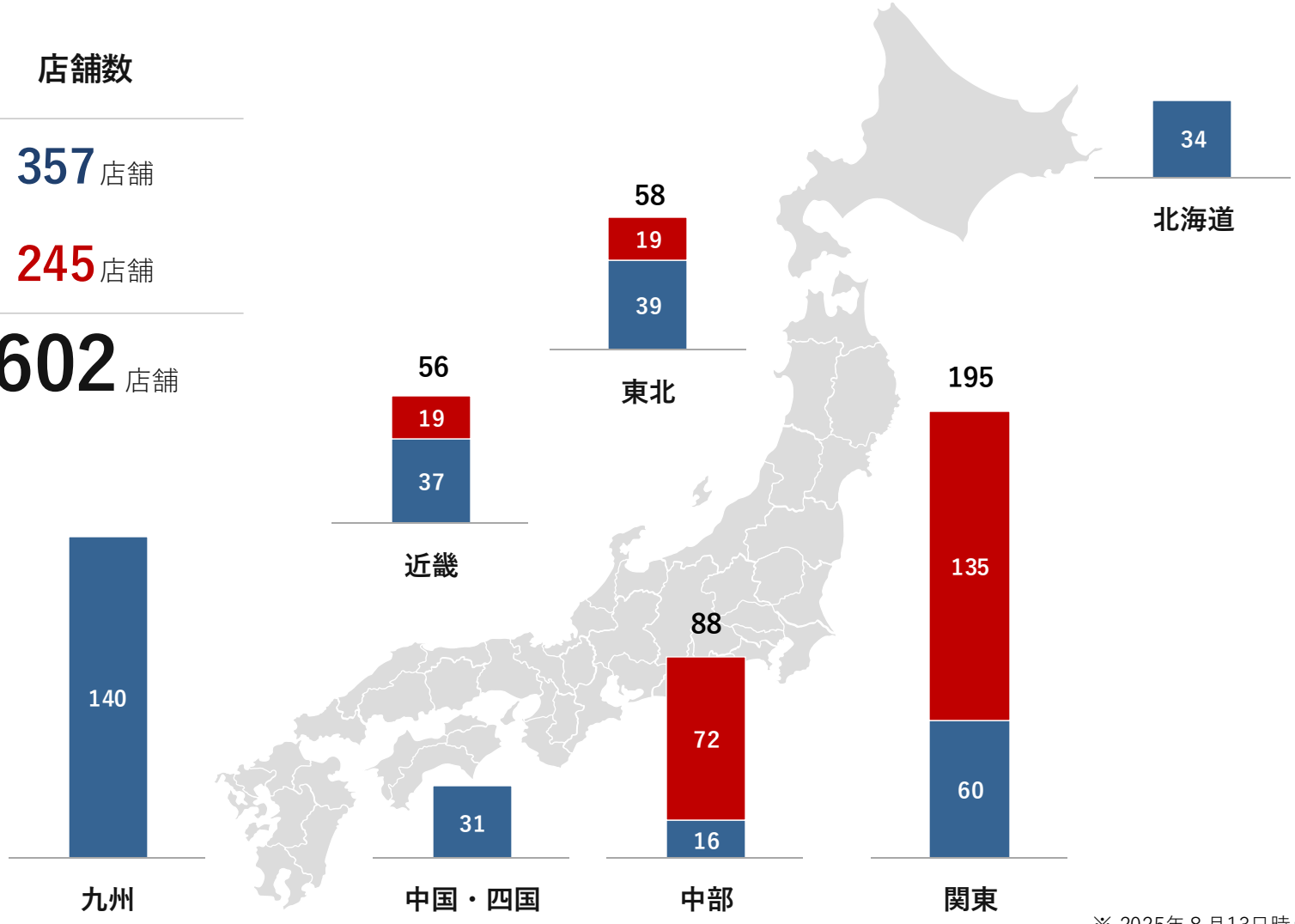
出店	７月	スーパーセンター	鹿屋上野町(かのやうえのまち)店(鹿児島県)
		スーパーセンター	亘理(わたり)店(宮城県)
		スーパーセンター	三木(みき)店(香川県)
		スーパーセンター	上毛(こうげ)店(福岡県)
		スーパーセンター	掛川(かけがわ)店(静岡県)

補完性の高い店舗網（トライアル＋西友）

※2025年８月13日時点

九州・西日本エリアを中心にロードサイド型店舗を展開するトライアルと、関東エリアを中心に都市型店舗を展開する西友は、地理的・立地的な重複が少なく、相互補完的な関係で全国をカバー。

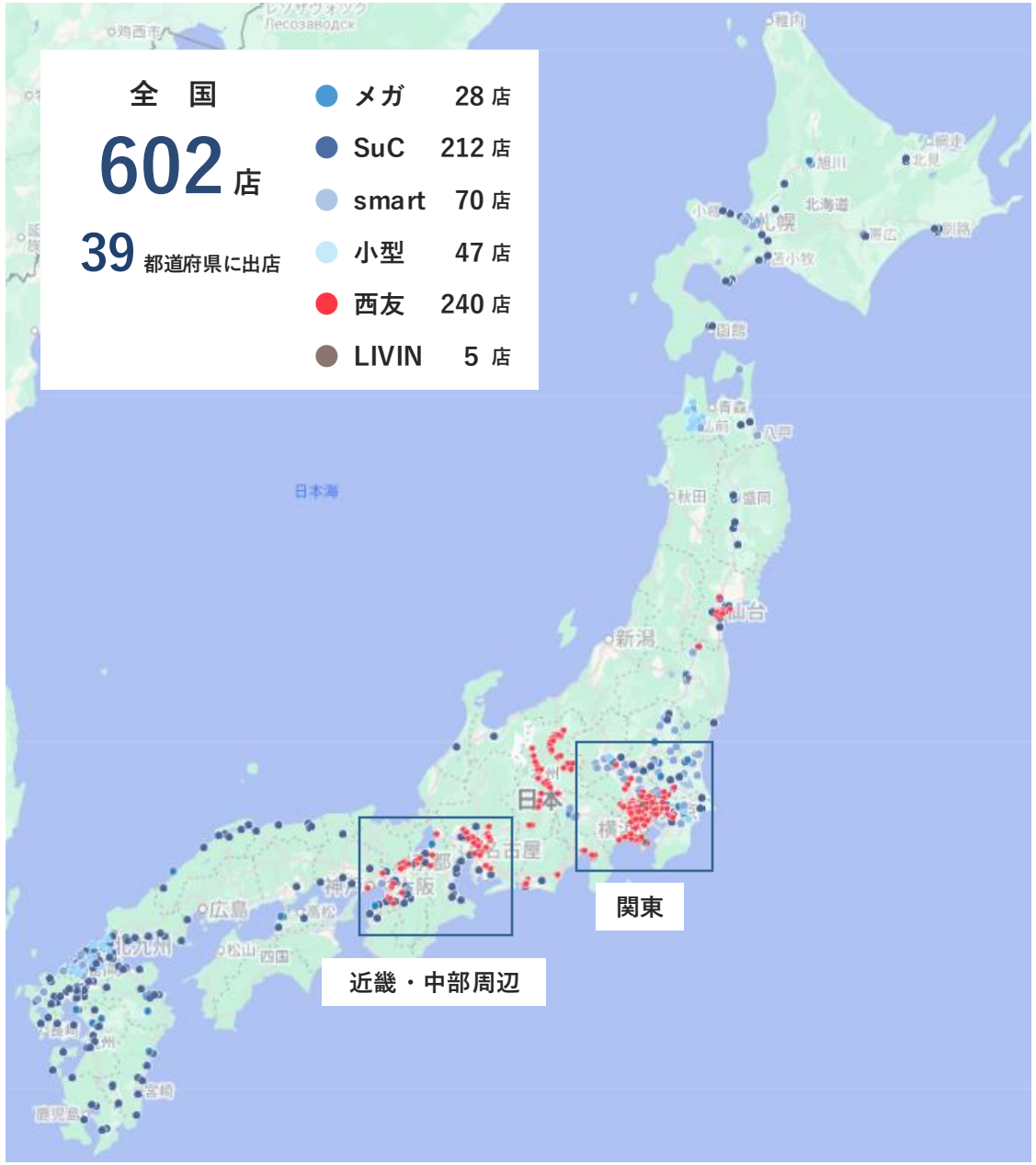
	店舗数
TRIAL	357店舗
SEIYU	245店舗
合計	602店舗



※ 2025年８月13日時点

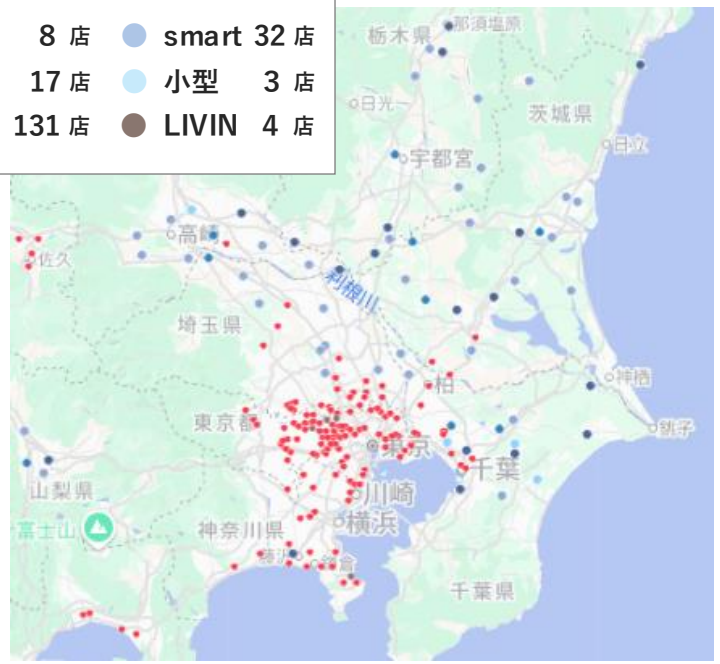
店舗マップイメージ

※2025年８月13日時点



関東の店舗数 195 店

メガ	8 店	smart	32 店
SuC	17 店	小型	3 店
西友	131 店	LIVIN	4 店



近畿・中部周辺の店舗網

多様な店舗フォーマットで、全国に店舗網を拡大 ※2025年８月13日時点

データ活用による商圏分析力を活かしながら、収益力の高いスーパーセンターを中心に出店。
西友子会社化に伴い、都市型FMTを獲得。

2025年８月13日時点で、全国に602店舗を展開。

スーパーセンター(SuC)

郊外 約4,000㎡

生活必需品（食品＋衣・住） アイテム数 約６～７万点

メガセンター

smart

小型店

西友

都市型 約2,000㎡

生活必需品（食品＋衣・住） アイテム数 約６～７万点

LIVIN

いつでも安い
EDLP

生活必需店としての高い集客力

「食」を中心としたワンストップショッピング

リテールテックによる新たな顧客体験の提供

※ 2025年８月13日時点

当社グループの強みとなるEDLP型ビジネスモデル

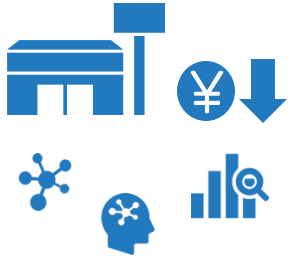
地域の生活必需店として「食」を中心とする豊富な商品をリーズナブルな価格で提供。

毎日の生活を豊かにする商品をいつでも安く提供するEDLPモデル

地域の生活必需店

- いつでも安いEDLP
- ワンストップショッピング
- “おいしくて安い” 生鮮・惣菜

ローコストオペレーション



- リテールテックの活用
- サプライチェーンの最適化
- 自社設計・開発による出店

データ活用による顧客理解をもとにした

お客さまに選ばれるための商品展開

最大10万点にも及ぶ
豊富なアイテム数

地域の需要に応じた
お弁当やお惣菜の開発

高品質で安価な
PB商品

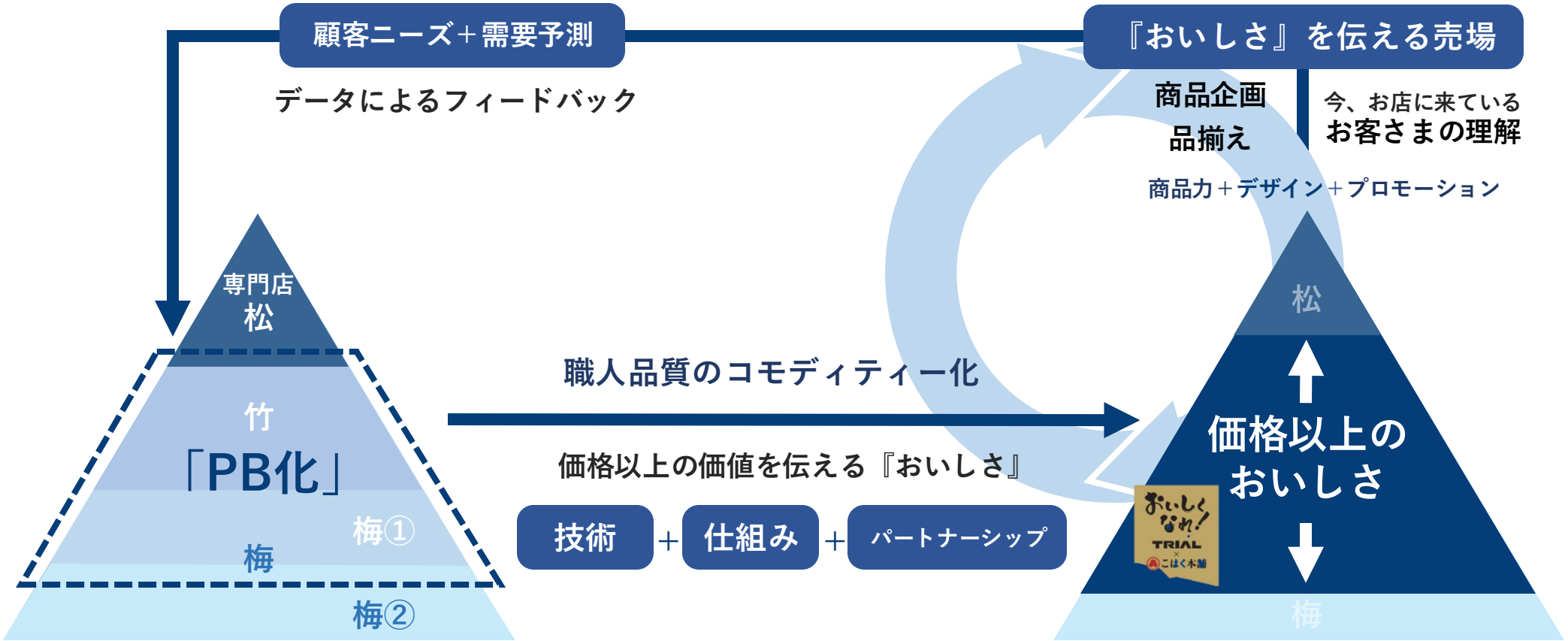
カメラの活用による
売場の改善

商品開発コンセプト（トライアル）

ITと職人の経験知で価格以上の価値を伝える『おいしさ』をお届けします。

価格以上の価値を。
おいしくなれ！

トライアルは「料理の職人品質をお届けしたい」という想いを込めた「こはく本舗」ブランドのもと、味はもちろん、食材、価格、すべてに感動を呼ぶ「食づくり」に取り組んでいます。
価格以上の価値を実感していただける「おいしさ」を、毎日のお客さまの食事に。
その「おいしさ」は、立ち止まることなく、進化をつづけます。

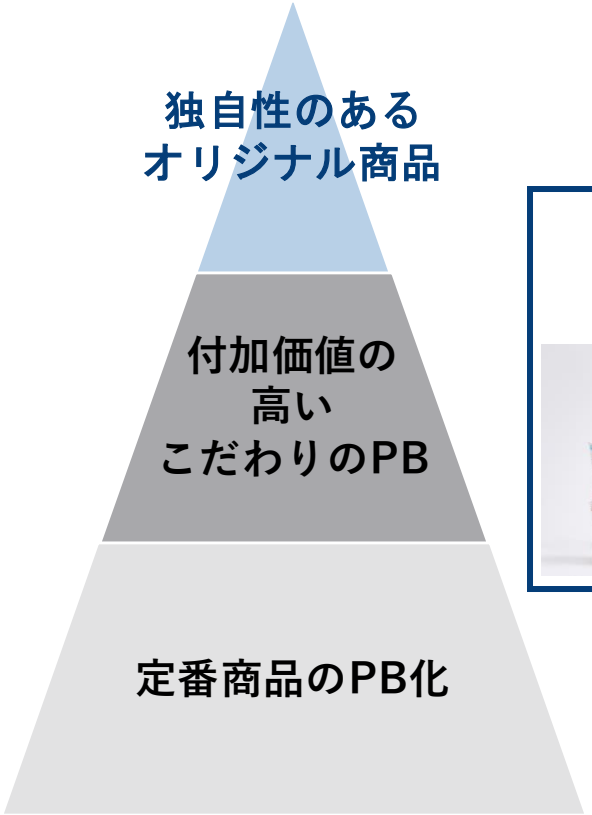


商品開発コンセプト（西友：「みなさまのお墨付き」）

みなさまのお墨付き

西友の主力プライベートブランド「みなさまのお墨付き」は、2012年に誕生し、現在は約1,100品目を展開しております。
一般消費者が参加する消費者テストで支持率80%以上を得たものだけを商品化するブランドです。
発売後も定期的に消費者テストを実施して80%の支持を得られない商品は不合格となり、改良もしくは終売にします。

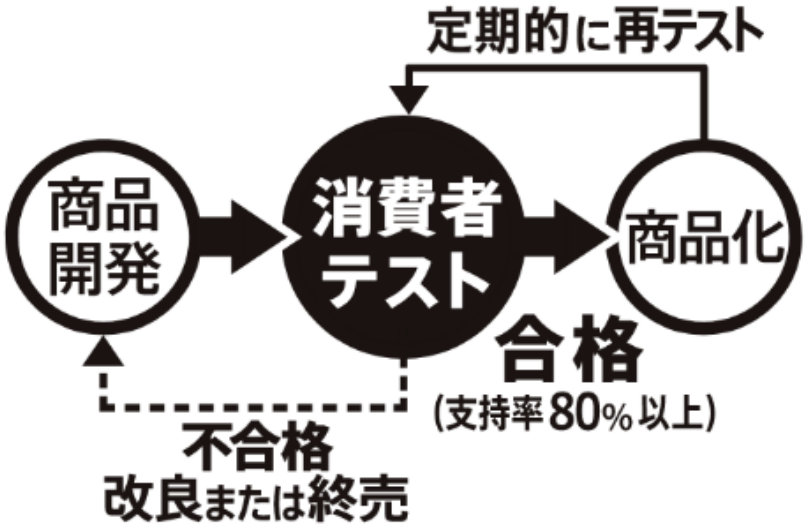
ブランドコンセプト



「良いのに、安い」
商品だけを提供

開発手法

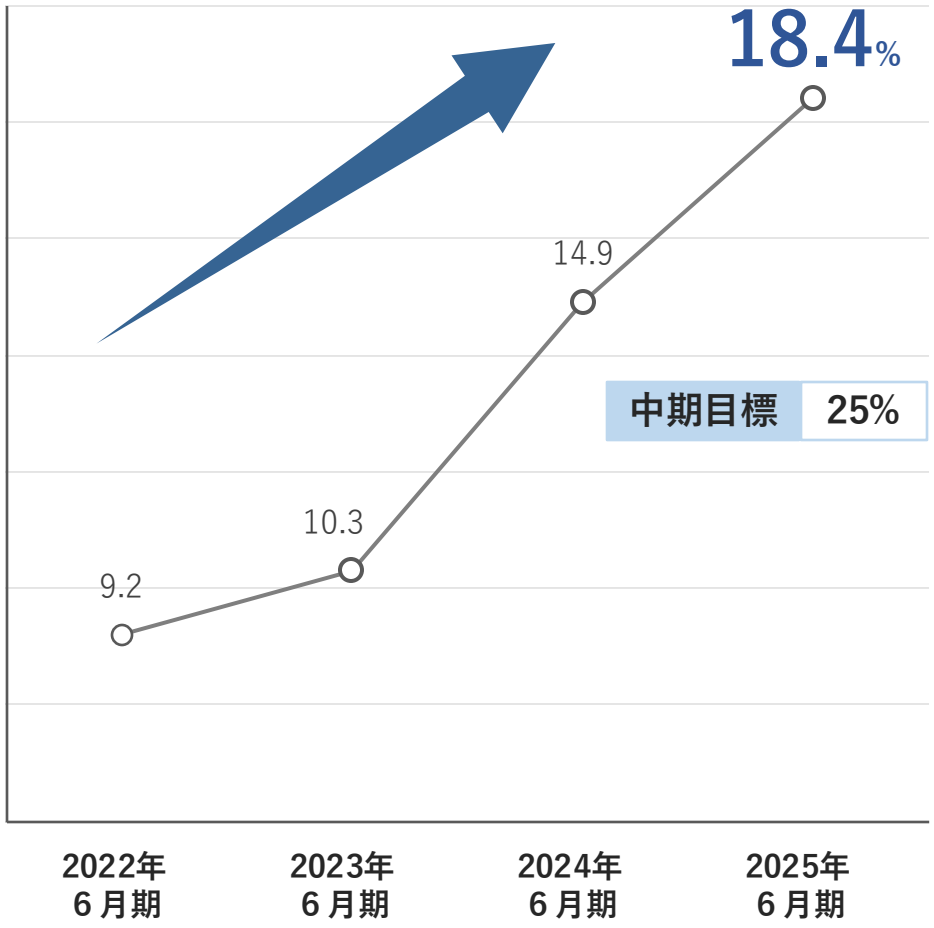
消費者テストで80%以上の「大変良い」/「良い」の評価が付かない限り商品化できない



PB商品の開発

データ活用による顧客理解をもとに、お客さまにとって価値あるPB商品の開発を推進。
PB売上高構成比は当期18.4%に拡大。中期目標の25%に向けて順調に進捗。

PB売上高構成比*1の推移



*1　PB売上高構成比は、流通小売事業の売上高に対する割合を表しております

イチオシパスタシリーズ

本体価格185円
（税込199円）

PBのこだわり

簡単調理で本格パスタ

電子レンジで温めるだけで専門店の味を再現。

ソースに合う麺の形・種類の使い分け

平らなフェットチーネ・楕円形リングイーネ・太丸のスパゲットーニなど、“ソースに最適な麺”を追求。

モチモチ食感を生み出す押し出し工法

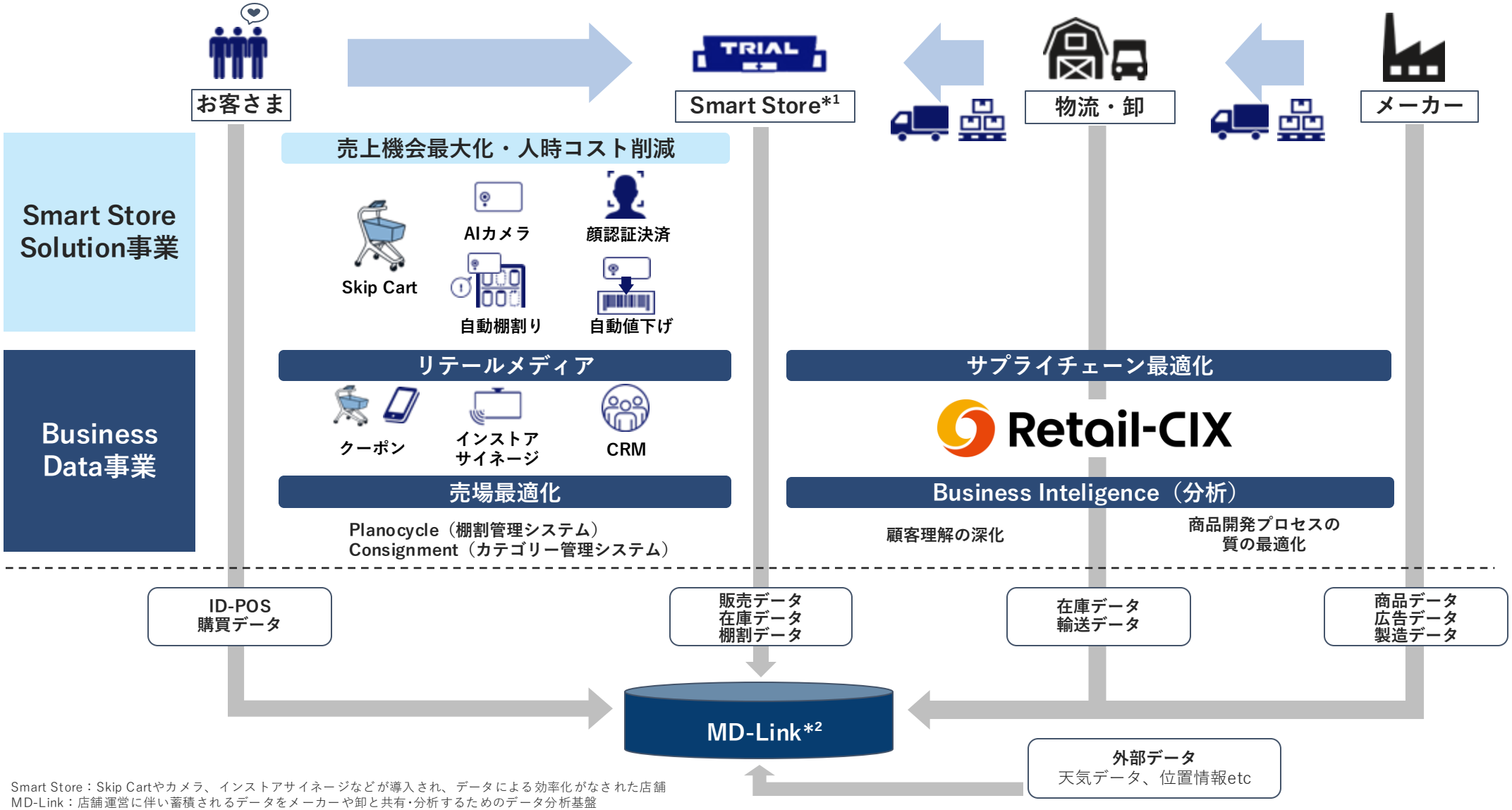
自社工場で高圧で押し出す製法により生麺を製造。ゆで上げをアルデンテに仕上げ、小麦の風味としっかりしたコシを実現。

その他人気のPB商品

※ 価格は店舗によって異なる場合があります。また、一部取扱いのない店舗・時間帯があります

リテールAI事業内容

Skip CartなどのIoT技術を活用した「Smart Store Solution事業」と、顧客･商品･在庫などのデータを活用し、売場やサプライチェーンの最適化を図る「Business Data事業」を展開。２つの事業を通じて生み出された豊富なタッチポイントとデータプラットフォームを活用し、リテールメディアとしての価値創出も推進。



*1 Smart Store：Skip Cartやカメラ、インストアサイネージなどが導入され、データによる効率化がなされた店舗
*2 MD-Link：店舗運営に伴い蓄積されるデータをメーカーや卸と共有･分析するためのデータ分析基盤

ロイヤリティ・プログラム

2022年10月からサービスを開始したスマホ決済アプリ「SU-PAY」の機能強化で、新規会員の獲得や、既存会員のロイヤルカスタマー化を推進。カードとアプリを合わせた会員数は、当期末時点で1,217万人、前期末から162万人増加。

プリペイド機能付きポイントカード

トライアルプリペイドカード

- 事前チャージでスムーズ会計
- 200円お買い上げで１ポイント(１円相当)
- 1,000円チャージ毎に５ポイント(５円相当)
- 入会金･年会費無料

トライアルプリペイドカードから決済アプリ「SU-PAY」への切り替え推進中

スマホ決済アプリ

SU-PAY
スーペイ

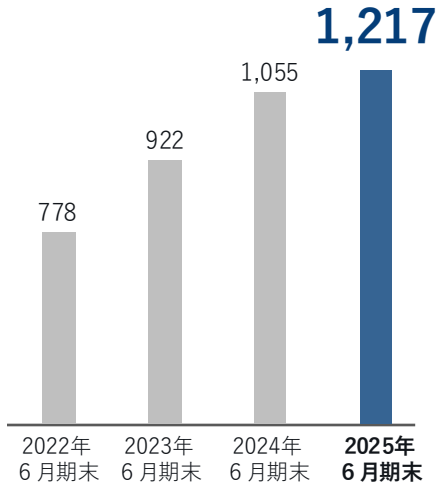
スマホひとつで
お支払い

選べるチャージ方法
銀行口座チャージ
レジで現金チャージ

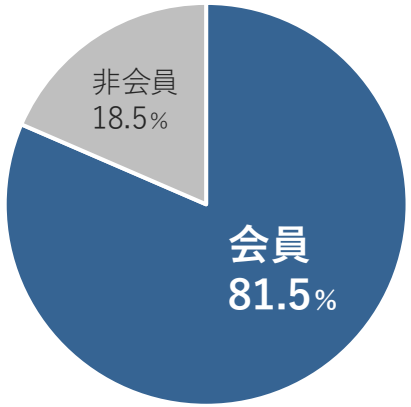
とにかく
スーッとお支払い

ポイントが
たまる･使える

会員数*1の推移(万人)



会員売上構成比



SU-PAYで手軽に顔認証決済

**顔認証での決済が可能に。
よりお得で便利なお買い物体験を実現。**

STEP 1

アプリを
ダウンロード

STEP 2

顔を登録

STEP 3

顔認証で簡単にお買い物

顔認証決済ご利用可能店舗：福岡別府３丁目店／古賀花見店／アイランドシティ店／宮若福丸店／宮田店／脇田店／多の津店／今泉２丁目店

*1　会員数：トライアルプリペイドカード会員数＋SU-PAYアカウント登録者数の単純合算であり、同一顧客の重複を一部含む

Skip Cartとは

セルフスキャン＆決済ゲートの通過でお会計完了。レジ人時の削減や、クーポン・レコメンドを活用した実店舗におけるワン・トゥ・ワンマーケティングなど、新しいお買い物体験を提供。

スキャン漏れ防止

センサーでスキャン漏れを
検知すると、アラートで通知

タブレット

スキャン済みの商品データや
合計金額を表示

お客さまの購買情報等に合わせて
レコメンドやクーポンを表示

専用決済ゲート

一体型バーコードスキャナー

スキャン後そのまま収納部へ
商品を入れることで
シームレスなお買い物体験が可能

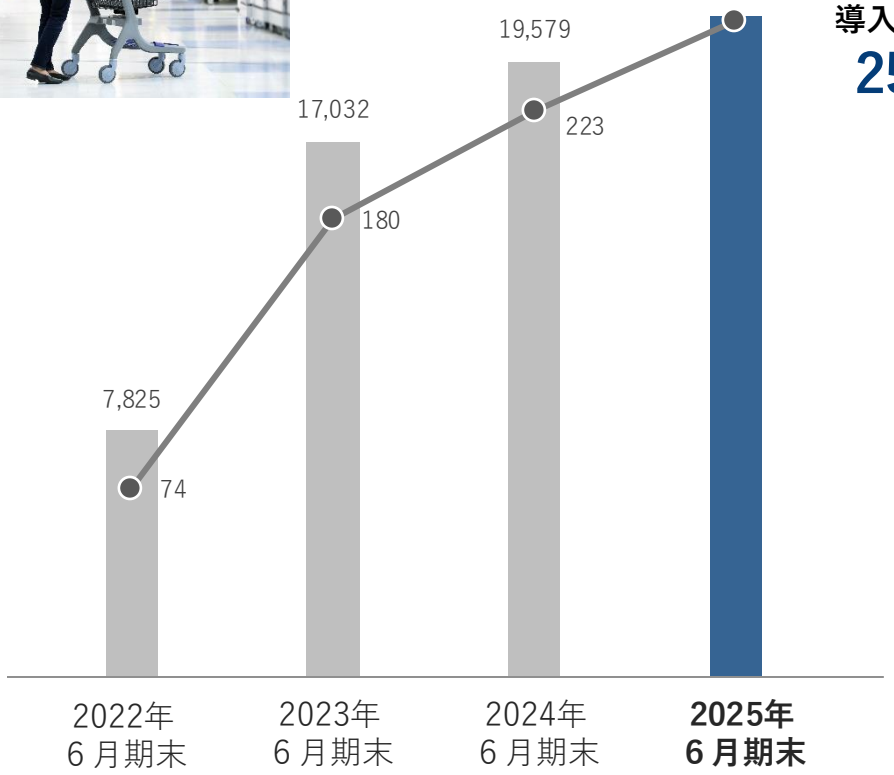
Skip Cartによる顧客体験の向上

Skip Cartは１店舗当たりの台数の適正化が完了。
Skip Cartの導入を通じた顧客体験の向上及びレジ人時削減を他社小売にて実験。

Skip Cartの導入実績*1

導入台数(累計)
21,561台

導入店舗数
258店



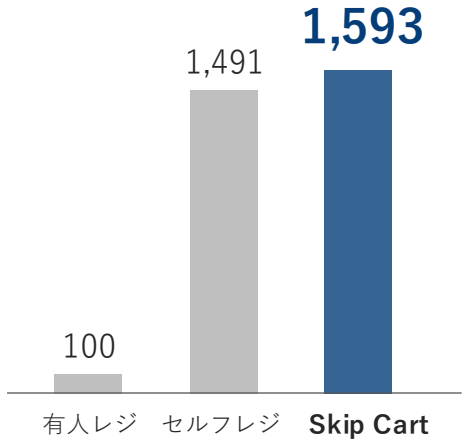
Skip Cartの導入効果

平均利用率*2
25.1%

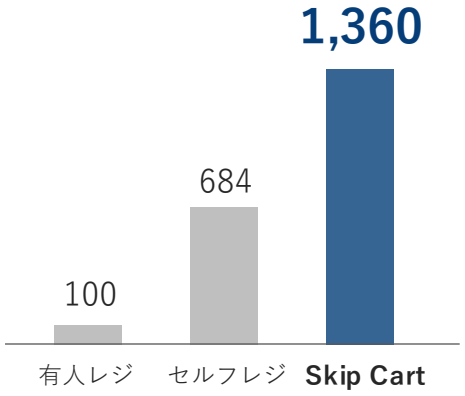
マンスリーユーザー*3
450万人

レジ人時削減

１時間あたりの通過客数*4
有人レジ通過客数を100として指数化



１時間あたりの通過点数*4
有人レジ通過点数を100として指数化



*1　当社グループ外での導入店舗数・導入台数も含む
*2　2024年７月１日から翌年６月30日にSkip Cartの稼働実績があった当社グループのスーパーセンター195店舗における、2024年７月１日から翌年６月30日の９時から21時のカート利用可能な時間帯における延べ客数のうち、Skip Cartの延べ利用者数の割合
*3　マンスリーユーザー数とは、2024年７月１日から翌年６月30日におけるSkip Cart の延べ月間利用者数(グループ外を除く)の平均を指す
*4　スーパーセンターであるアイランドシティ店の2025年４月29日から同年５月６日におけるPOSデータから算出

Skip Cartの外販拡大

Skip Cartの当社グループ外への展開について

東芝テック株式会社が提供するグローバルリテールプラットフォーム「ELERA®」と連携し、
2024年10月から「Skip Cart」を当社グループ外の小売企業6社に展開。

(株)Retail AI

Skip Cartの開発・販売

連 携 *1

東芝テック(株)

POWERED BY ELERA®

小売流通事業者向け
サービスの提供

エイチ・ツー・オー リテイリング(株)

2024年10月 3 日 大阪府豊中市
阪急オアシス 服部西店

みやぎ生活協同組合

2024年10月30日 宮城県仙台市
みやぎ生協 愛子(あやし)店

店舗業務の効率化と、お客さまのお買物満足度の向上を目指す

*1 「Skip Cart」と「ELERA®」をクラウド上で接続することにより、既存の店舗システム(商品情報や会計機など)とスムーズに連携でき、店舗の運営を止めることなく「Skip Cart」の運用開始が可能

パートナーシップによるSCM改革

株式会社Retail AI（当社子会社）と株式会社NTT AI-CIXは、共同で新会社の株式会社Retail-CIXを設立。流通サプライチェーンのデジタル最適化により、流通業界の人手不足とコスト上昇の解決を目指す。

リテール業界におけるサプライチェーン（調達から販売まで）

原料調達 → 製造 → 物流・仕分け → 売場 → 販売

川上への波及効果
- 生産・出荷計画の合理化
- 製造現場の作業平準化と残業削減
- 返品率・廃棄率の削減

発注最適化、棚割最適化の取り組み
- 店舗作業コスト削減
- 店舗在庫の圧縮
- 発注の波動緩和による物流の平準化と効率化
- 発注精度向上による欠品削減・廃棄削減

川上へ効果が波及

NTT AI-CIX

デジタルツインコンピューティング技術等を活用したコンサルティング、AIモデル開発、連鎖型AIのプラットフォームサービス提供

×

Retail Ai

小売・流通業界における知見、ノウハウを基にしたデータ提供/分析、機能、ソリューションの開発

Retail-CIX

流通サプライチェーンにおける業務最適化に関するAIエージェントサービスの提供・コンサルティングサービスの提供

提供サービス/解決する課題

・小売業向け：自動発注、棚割最適化、業務負荷削減

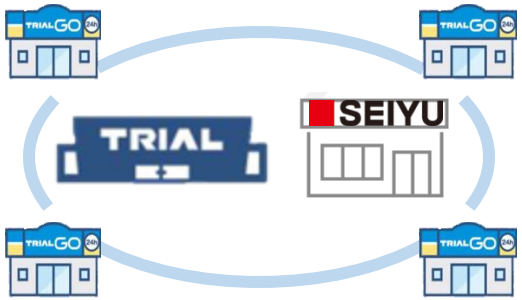
・卸売業向け：小売業と連携した需要予測による在庫最適化コントロール

・メーカー向け：小売業と連携した生産・出荷計画最適化

小型店「TRIAL GO」の概要

スーパーセンターのサテライト店舗として流通・テクノロジーのそれぞれの強みを掛け合わせて、高クオリティ・低コストの運営を実現。

TRIAL GOの特徴① サテライト型店舗



既存店舗からの高頻度配送を前提とした小型店舗

効果①

豊富な品揃え
- 既存店舗の豊富なアイテムから厳選
- バックヤードが不要で売場面積を最大化

効果②

おいしい生鮮・惣菜
- 高頻度配送で新鮮な生鮮・惣菜を提供

効果③

低コスト・低リスク出店
- 小型であり、低コストな高速出店が可能
- エリアシェアをレバレッジする位置づけ

TRIAL GOの特徴② リテールテックによる自動化

Retail EyE
（売場監視システム）

需要予測／自動発注

サイネージ

顔認証セルフレジ
（酒年齢確認）

効果①

必要な人時の削減
- 決済エリアの完全無人化
- 自動発注によりスタッフのスキルに左右されない運営が可能

効果②

MD(商品政策)の自動最適化
- 顧客ニーズに基づく最適な商品提供
- アルコールを含めた提供が可能

効果③

メディア収益
- リテールメディアを活用した新たなマーケティングの形を提供

ビジョン実現に向けて目指す姿

**「リアル店舗の拡大」×「リテールテック」×「パートナーシップ」で、流通小売業界における
ムダ・ムラ・ムリを解消し、当社グループだけでなく、社会全体の持続的な発展・成長を目指す。**

4つの重点戦略

1 既存店の強化
「食」の強化と
店舗改装の継続

2 新規出店
スーパーセンターを
軸とした店舗網の拡大

3 収益性の向上
商品ミックス改善と
コストコントロール

4 リテールテック
流通エコシステムの
構築による業界変革

バックキャスト

長期ビジョン
流通小売業界における
ムダ・ムラ・ムリの解消で
人々の暮らし・社会を豊かにする

現在

IoTの実装
食の強化

全国的に
店舗網の拡大加速

リテールAIの
自立化

小売に留まらない
リアルコマース

リテールメディア

流通プラット
フォーマー

次世代スマートストア

飛躍的成長へのトライ
流通小売×IT・AI

テクノロジーと、人の経験知で、
世界のリアルコマースを変える。

トライアルグループの基盤
流通小売

Appendix

宮若での取り組み

ムダ・ムラ・ムリの削減

日本のシリコンバレーを目指す

宮若の施設

コミュニティビルディング

ムダ・ムラ・ムリを削減するデータ共有

トライアルの試算では、流通取り扱い市場165兆円のうち約24%に相当する約40兆円が全体最適化されていない、いわゆる『ムダ・ムラ・ムリ』です。トライアルは卸やメーカー各社様と協力してリテールDXを推進することで、これらの『ムダ・ムラ・ムリ』解消に挑みます。

卸・メーカー等との協力によるリテールDXで解消に挑む

※経済産業省「商業動態統計」2024年参照

「宮若市」を日本のシリコンバレーへ

「リモートワークタウン ムスブ宮若®」は、トライアルと宮若市が協働して推進する地方創生・まちづくり構想です。『リテールDXの拠点づくり』を目指し、リテール企業とメーカー共同で実証実験を行います。トライアルグループの技術開発を牽引するRetail AIの永田洋幸は「宮若市を世界初のリテールテックの街にしていくという大きなビジョンを掲げ推進している、このプロジェクトにおいて、私は、**宮若市を日本のシリコンバレーのようにイノベーションが創出される場所として機能させたい**と思っています。」と述べています（2021年7月29日のセレモニーにて）。

2020年9月18日	トライアルホールディングスと宮若市が連携協定を締結
2021年6月	「MUSUBU AI」稼働開始
2021年7月	「TRIAL IoT Lab」「MEDIA BASE」稼働開始
2021年7月29日	プロジェクト本格始動（セレモニー実施：左画像）
2021年7月30日	第一回宮若国際芸術トリエンナーレ「TRAiART™（トライアート）」開幕(～2024年5月31日)
2021年10月28日	「スーパーセンタートライアル宮田店」開店
2022年4月20日	「TRIAL GO® 脇田店」「GROCERIA®」開店
2023年2月28日	トライアルホールディングスと宮若市があらたに連携協定を締結

宮若市全体が巨大なテストベッドに

宮若市では、複数の研究開発施設と店舗＝実証実験の場が近接して存在します。

この立地上の好条件により、わたしたちのリテールDXの取り組みはより高速にPDCAを回していくことが可能になります。

TRIAL GO®
脇田店

日本最先端の
Smart Store®

MUSUBU AI
AI開発センター

購買行動/データ分析

MEDIA BASE

Smart Store®の
メディアコンテンツ作成

TRIAL IoT Lab

IoT開発センター

SuC 宮田店

POC/データ取得

研究開発・情報発信施設紹介

TRIAL IoT Lab

旧宮田西中学校の校舎をリノベーション。最先端のIoT技術の開発、高度化を図る場所として、デバイス開発センターの機能を備えています。
今後はトライアルとお取引のあるメーカーのエンジニアメンバーも招聘し、Skip Cart®をはじめ、リテールの技術革新を進めて流通革命を起こす拠点となっていきます。

MUSUBU AI

旧吉川小学校の校舎をリノベーション。AI研究開発者が自由かつ快適に研究開発に打ち込める環境を整えました。また、サテライトオフィスやプロジェクトルームを備えることで日本中のみならず世界中と繋ぎ、距離による障壁をなくしております。首都圏と世界を繋ぐ、技術開発の強力な地場となっています。今後は“知のオープン化”、教育機関と連携した将来の種撒きを行う施設として活用いたします。

MEDIA BASE

旧笠松小学校の校舎をリノベーション。ショッパーマーケティング実現のため、店頭のインストアサイネージ™で放映したりSNSで使用したりするコンテンツの作成や、情報発信をおこなう基地です。

【MUSUBU AI /IoT Lab 入居企業様一覧】
日本ハム株式会社、アサヒ飲料株式会社、アース製薬株式会社、カルビー株式会社、コカ・コーラボトラーズジャパン株式会社、
花王グループカスタマーマーケティング株式会社、P&Gジャパン合同会社、株式会社日本アクセス、ヤマエ久野株式会社、サントリー酒類株式会社、
プリマハム株式会社、キリンビール株式会社、エステー株式会社、三井食品株式会社、株式会社ニップン、加藤産業株式会社、
日清オイリオグループ株式会社、株式会社大木、ハウス食品株式会社　など　(2025年7月時点)

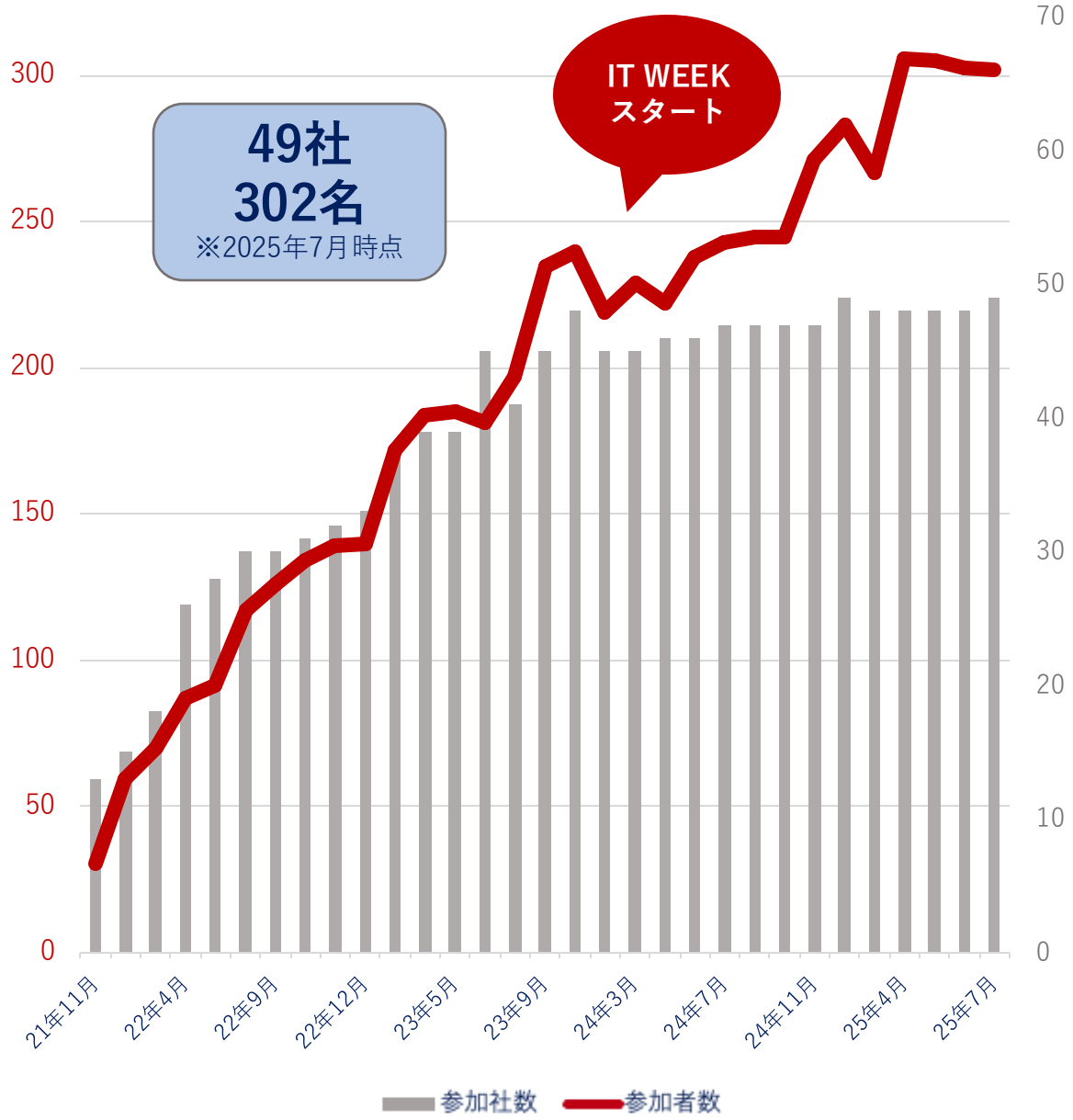
コミュニティビルディング

●宮若WEEK

毎月1回メーカーや卸と宮若の施設で行っているWS
そこでしか使えないトライアルの顧客データを用いて
棚割などの実験を行っている

●参加企業

EARTH Act For Life
PALTAC
NEC
空気をかえよう エステー
SUNTORY
P&G
Asahi
KIRIN
Kao
GALILEI
Coca-Cola BOTTLERS JAPAN HOLDINGS INC.



トライアルの「食」へのこだわり

いつでも美味しい

いつでも安い

いつでも安心・安全

大人気のお惣菜

「安くて美味しい」を実現する取り組み

トライアルでは、いつでも旬の食材を豊富にそろえ、それらを安くご提供できるよう取り組んでいます。お客様に安心して生鮮食品の買い物をしていただけるスーパーであり続けるため、以下の3つの工夫を大切にしています。

1．いつでも美味しい

トライアルでは、旬の産地からの仕入れや腕利きの職人の力を活かすなどして、お客様にいつでも美味しい食材をご提供しています。

2．いつでも安い

トライアルでは、自社のIT技術を駆使した物流コストや仕入れコストの削減、計画的な在庫コントロールなどにより、年間を通して常に低価格で、いつでも同じ価格の商品をお届けしています。

3．いつでも安心・安全

トライアルでは仕入れから店頭での管理まで、ただ安いだけでなく安心・安全な食材がお客様の元へ届くよう心掛けています。

※画像はいずれもイメージです

「安くて美味しい」を実現する取り組み

1．いつでも美味しい

青果

バイヤーが産地に直接出向き、味に納得がいく物を仕入れる

青果部門では、「いつ」「どんな野菜や果物を」「どの産地から」仕入れるか、年間計画を作成。その計画に沿って、バイヤーが産地に直接出向いて生産者と交渉し、実際に食材を味わって、味に納得がいく物を仕入れています。

また、気温の変化とともに旬の産地が移動していく野菜や果物は、時期ごとに仕入れエリアを変更。そのとき最もおいしい物が採れるエリアから食べ頃の物が届く“おいしさの産地リレー”で、いつでも旬の食材をお楽しみいただけます。

鮮魚

「その日、一番美味しい地元の魚」を、鮮魚専門店と同じクオリティーで

鮮魚部門では、腕利きの職人たちの技術と知識を活かす売り場づくりをスタート。基本的に大きな中央市場を使わず、地方市場で当日水揚げされた魚から、職人が「その日、一番おいしい地元の魚」を選んで店頭に並べています。

魚をさばいて刺身や切身にする加工も専門の職人が担うことで、鮮魚専門店と同じような、新鮮でおいしい状態での販売を実現しています。

精肉

地産地消にこだわり、真空パックで鮮度維持の取り組みも

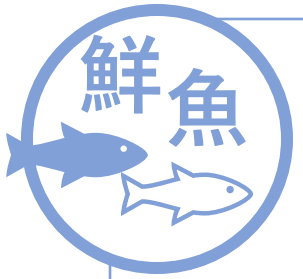
ブランド肉は地産地消にこだわることで、鮮度と品質の両立を目指しているのが精肉部門です。
例えば栃木県なら、国産牛は国産交雑種や栃木産和牛、豚肉は栃木県産大田原ポークや県内産豚肉、鶏肉は伊達鶏のように、地元で作られていて味に定評のある肉を積極的に仕入れて販売しています。
鶏肉については、産地で加工した新鮮な状態をそのまま真空パックにして鮮度を維持する「鶏肉産地パック」の展開にも力を入れています。

「安くて美味しい」を実現する取り組み

2．いつでも安い

物流コストを削減し、その日に仕入れた物は当日中に売りきる

青果が生産者からお客様の手元に届くまでに経由する中間の物流を減らし、産地から店舗までの距離が近くなる地産地消を推進。それによって、物流コストの大幅な削減を図ることが可能になりました。
また、店舗と生産者が直接結びつくことにより、「今、何が、何個必要か」「何を、どれくらい搬入できるか」といったやりとりが迅速にできるように。売り場の状況に合わせて仕入れを調整することで、その日に仕入れた物を当日中に売りきることができ、在庫を持たずに済むこともコスト削減につながっています。



地元の魚市場から直接仕入れ、物流コストをカット

鮮魚部門では、中央市場を使わず、地元の魚市場から直接職人が仕入れることで、流通プロセスをぐっと短縮。水揚げされた魚が店舗に届くまでに仲介業者を介さないため、物流コストをカットすることができるようになりました。
地元の買い物ニーズや仕入れ相場を把握した職人が仕入れを担当しているため、無駄が出にくいこともポイントです。
また、全国各地の店舗で取り扱うサーモン・うなぎといった人気の魚や季節の魚は、メーカーからの一括大量仕入れでコストダウンを図っています。

綿密な販売・生産計画等で、ムダ・ムラを削減

精肉部門では、畜産農家と密に連絡をとり、良い物を安く売るために協力し合える関係性を築いています。パートナーとなる畜産農家とは、よく消費される肉の情報を共有。ニーズに合った綿密な販売計画を策定して計画的に生産をすることで、「生産のムダ・ムラ」「余剰在庫が出ることによるムダ」などを省きました。
肉のカットやパック詰めといった加工についても、商品によっては一括で行うセンターを活用。一括仕入れ・一括配送を増やすことで、物流の効率化とスリム化を実現しています。

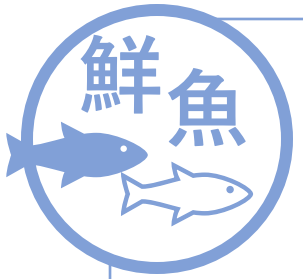
「安くて美味しい」を実現する取り組み

3．いつでも安心・安全

産地から直接仕入れるからこそ見える生産者の顔

産地から直接仕入れる青果部門の食品には、生産者の名前や顔写真、アピールポイントが書かれたシールを貼付している物も。

どこでどのように作られているか、生産者の顔が見えるので、安心してお買い求めいただけます。



食べて実感できる、地域に根ざした「鮮魚専門店」を目指して

鮮魚部門が目指すのは、昔ながらの魚屋のように、地域に根ざした「鮮魚専門店」。

鮮度とおいしさを安定的に保つ技術と、豊富な知識を活かした召し上がり方のアドバイスなどを通して、食べて実感していただける魚の品質と味の良さをご提供しています。

一頭一頭厳選した肉を、常に新鮮な状態で店頭へ

精肉部門では、バイヤーが生産者とじっくり話をした上で一頭一頭厳選し、品質に納得した肉だけを仕入れています。また、店舗があるエリアの地産地消や国産肉・ブランド肉にこだわることで、品質が良く、安心してお買い求めいただける牛肉・豚肉・鶏肉・加工肉をご提供しています。

店頭に並んでからも、常に新鮮な肉をお客様にお届けできるよう、定期的な鮮度チェックを忘れません。

お惣菜の開発拠点

トライアルで提供されているお惣菜は、『明治屋』の職人が商品開発から行なっています。

職人がほぼ毎日、「テストキッチン（写真参照）」にて新メニューの開発や既存メニューの改良を行なっています。

「テストキッチン」とは、職人たちが試作や研究を日々重ねている、店舗で惣菜を調理するスペースと同じ間取りで作られたキッチンのことです。

和食・洋食・中華など各ジャンルに精通した40～50名の職人が在籍しています。

年間約1,600通りのレシピが考案され、その中から厳しい審査をクリアした約400種類（2024年12月時点）が、店舗の惣菜コーナーに並んでいます。どの店舗でも職人の味をお届けできるように尽力しています。

お惣菜受賞履歴（一部）

TRIAL

2025年4月	**生姜醤油こだわりだし唐揚げ**	「第16回からあげグランプリ®」の 「西日本スーパー惣菜部門」で**金賞受賞** **※5年連続**
2025年2月	**四川麻婆丼＆棒棒鶏冷麺**	「お弁当・お惣菜大賞」の 「丼部門」で**最優秀賞受賞**
	里山レモンパン	「お弁当・お惣菜大賞」の 「パン部門」で**最優秀賞受賞**
	甘辛サラダチキン丼＆ 焼き野菜サラダ	「ファベックス　惣菜・べんとうグランプリ」の 「我が社自慢の惣菜・弁当部門」で**金賞受賞**
	ベイクド＆レアチーズケーキ	「ファベックス　惣菜・べんとうグランプリ」の 「デリ・ベーカリー＆スイーツ部門」で**金賞受賞**
	小さなおはぎ	「お弁当・お惣菜大賞」の 「スイーツ部門」で入選
	まっしろみるくプリン	「ファベックス　惣菜・べんとうグランプリ」の 「デリ・ベーカリー＆スイーツ部門」で入選

SEIYU

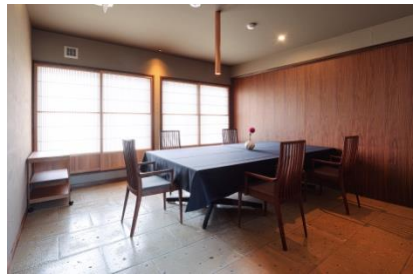
2025年7月	**ポークカレーパン**	「カレーパングランプリ2025」の 「スーパーベーカリー部門」で**金賞受賞**
2025年4月	**旨だれ仕込みの鶏もも唐揚**	「第16回からあげグランプリ®」の 「東日本スーパー惣菜部門」で**金賞受賞** **※3年連続**
2025年1月	**気仙沼産サバと 野菜の黒酢あん弁当**	「お弁当・お惣菜大賞」の 「魚弁当部門」で特別賞受賞
2024年9月	**食の幸 九州産うなぎ長焼き**	「おいしいもの総選挙2024」の 「生鮮・日配部門部門」で**金賞受賞**
	ジュテ・アン・ソール とろーり カスタードシュー	「おいしいもの総選挙2024」の 「スイーツ部門」で入賞
2025年6月	**みなさまのお墨付き** ー直火釜炒め 海老と花椒味 　ジャイアントコーン ーブルーチーズ味 ナッツミックス ー黒トリュフ塩 ナッツミックス ーあおさ きびなご&アーモンド ーチーズ味 きびなご&アーモンド	「VERTEX AWARDS 2025」 「Packaged Goods 部門」で**ゴールドを受賞**

「美味しさ」の追求

トライアルは宮若市でリテールDXを進めるとともに、「美味しさ」の追求も行っていきます。その役割を中心的に担うのが、「明治屋」。
ミシュランの星を持つフレンチレストランや、日本料理店も手掛けている「明治屋」が、トライアル店頭に並ぶお惣菜も手掛けています。

颯香亭™（フレンチレストラン）

料匠虎白™（日本料理店）



トライアルの「居」へのこだわり

おもてなし

日本文化・地域文化の体験

お客様にニーズに合わせた3つのブランド展開

こだわりの「食」の提供

トライアルゴルフ＆リゾート

トライアルゴルフ＆リゾートは、国内最先端のSmart Store®を展開するトライアルホールディングスのグループ会社の一つで、リゾート運営を担っています。「リゾート運営を通じて世の中のお客様の人生を豊かにする」のビジョンのもと、お客様を笑顔にすることをミッションに掲げ、大自然の中で究極なおもてなしを提供しています。

ハイブランド
（45,000円～/1人）

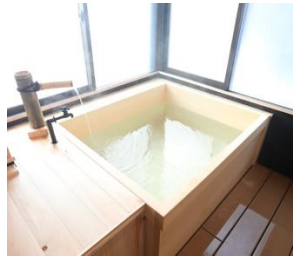
日本伝統文化
地域文化の体験
選べる食の体験

久の葉ブランド
（15,350円～/1人）

オールインクルーシブ
2024年にリブランディング

虎の湯ブランド
（2,980円～, 14,350円～/1人）

気軽な価格 日本文化
地域文化の体験
バイキング料理体験



トライアルゴルフ&リゾート

トライアルゴルフ＆リゾート　WAKAMIYA COURSE

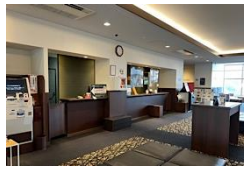
コース内高低差30M未満のフラットなコースの中に巧みに池がレイアウトされ、ドッグレッグホールではプレーヤーの戦略性が試されます。
ラウンドしやすいコースですので、初心者から上級者まで幅広くお楽しみいただけるコースです。
料金は¥11,500~（食事別）。食事は全て明治屋の監修。

【基本情報】
施設名　：トライアルゴルフ＆リゾート　WAKAMIYA COURSE
住所　　：福岡県宮若市乙野 1121
TEL　　：0949-54-0595
URL　　：https://trial-golf-resort-wakamiya-course.com/

トライアルゴルフ＆リゾート　ASO COURSE

丘陵の地形を活かしたコース設計になっており、アップダウンは比較的少なくなっているのが特徴です。
景観をコンセプトに設計され、コース内から阿蘇の山々を見渡し、壮大な自然を感じながらプレーを味わうことができます。
また、2016年に起きた熊本の震災以降、コース内を整備し直し、水はけを改善しました。
グリーンのメンテナンスに力を入れており、グリーンのコンディションに力を入れるリゾートコースです。
料金は¥7,000~（食事別）。食事は全て明治屋の監修。

【基本情報】
施設名　：トライアルゴルフ＆リゾート　ASO COURSE
住所　　：熊本県阿蘇郡南阿蘇村河陽4369-1
TEL　　：0967-67-1616
URL　　：https://trial-golf-resort-aso-course.com/



トライアルゴルフ＆リゾート　OITA COURSE

ありのままの自然林を生かした 雄大な景色がスケールを感じさせる丘陵コースです。
戦略的なレイアウトは変化と個性に富み、 ビギナーからシングルプレーヤーまで技量に応じて ゴルフの原点をお楽しみいただけます。
あふれる自然を存分に取り入れたコースレイアウトは、満足いただけると思います。
料金は¥7,100~（食事込）。食事は全て明治屋の監修。

【基本情報】
施設名　：トライアルゴルフ＆リゾート　OITA COURSE
住所　　：大分県大分市大字広内字払川227-1
TEL　　：097-529-2311
URL　　：https://trial-golf-resort-oita-course.com/