

## 関西エリア出店用地の取得について

オーケー株式会社（代表取締役社長：二宮 涼太郎）は、『高品質・Everyday Low Price』を経営方針に掲げるディスカウント・スーパーマーケットです。2022年10月現在、1都3県（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）に137店舗を展開しています。

このたび当社は、関西エリアでのオーケーの出店用地として、当社子会社を通じて、下記の通り 東大阪市様が保有する同市内の土地を入札にて落札いたしました。今後、東大阪市様とのご契約を経て、11月中旬を目途に引き渡しを受ける予定です。

2024年前半に関西エリアにおける旗艦店としての出店を目指し、出店準備を進めてまいります。関西エリアのお客様に、当社の『高品質・Everyday Low Price』をご体験いただき、多くのお客様に熱烈なオーケーファンとなっていただけるよう、社風の『極めて謙虚で、極めて誠実、極めて勤勉』を心掛け、全社を挙げて推進してまいります。

### 【出店用地】

所在地： 東大阪市高井田本通七丁目5番1

地積： 3626.35㎡

店舗名： 未定

出店時期： 2023年度（2024年前半）を予定

今後も関西エリアでの積極出店を計画しています。候補地がございましたら、下記までお気軽にお問い合わせください。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

<不動産に関する情報・お問合せ先>

電話 045-263-6783 店舗開発部 立地開発

info-tenpokaihatsu@okco.jp

## 【オーケー 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

<本件に関するご質問・お問合せ先>

ok-press@okco.jp

<本件に関する報道機関の方々からのお問い合わせ>

オーケー広報事務局（ボックスグローバル・ジャパン株式会社内）

03-6204-4337 田邊

03-6204-4358 久原

※本件に関して、記者会見を行う予定はございません。

【オーケー 売場イメージ】

