

ご挨拶

流通業界経営者の皆様

「ネットスーパー研究会」主宰

山田 洋一（アイ・ティー西宮株式会社社長）

中東 遼（アイ・ティー西宮株式会社顧問）

流通業界を取り巻く環境が厳しくなる中で、有望な市場として「ネットスーパー」が脚光を浴びております。イオン・イトーヨーカドーを始め、殆どのチェーンストアが参入し、高齢者・買物難民対策として参入する企業も多く、現在、全国で、60社を超える企業と600店舗を超える店舗で、ネットスーパーが展開されていると、推測されています。

一方、殆ど成功事例がないのも周知の事実であり、既参入企業やこれから参入を検討される企業にとって、何とも厄介な現象が「ネットスーパー」です。自社の商圈で、大手チェーンが、又、競合店が、「ネットスーパー」を始めた、自社も取組むべきか？取組んだが上手く行かない、どうしたら良いか？殆どの経営者の方々の悩みと思われまます。

間違いなく、「ネットスーパー」は有望な業態と思います。現実には、店舗構成比で20%を超える売上を「ネットスーパー」で実現し、店舗以上の利益率を出している企業があります。又、日商で200万円を超える売上を達成し、300万円を目標にしている店舗もあります。ある地方都市では、商圈世帯数の5%が「ネットスーパーユーザー」として、月間1.5~2.0万円を支出しています。多分、経営者の皆様は、こうした本物情報に触れる機会が無く、システム会社や物流会社・情報企業・マスコミ情報だけで、意思決定を強いられておられるのでは？、と思っています。

東京という情報の中心地ではなく、宮崎市・鹿児島市という情報過疎地（九州や宮崎・鹿児島の皆様には申し訳ない表現ですが）で、今回「ネットスーパー」に関するセミナー・懇談・現場見学会を企画させて頂いたのは、本物情報に触れて頂き正しい判断を下して頂きたいからです。

「ネットスーパー」は有望な業態である、というのが我々の立場です。徹底した事例報告と現場見学から、険しい道ではありますが、成功のルールを提起してまいります。

企画趣旨をご理解賜りまして、経営者の皆様のご参加をお待ちしております。

「ネットスーパー研究会」

アイ・ティー西宮が主催するNSの研究会

主宰者は、山田&中東

NSの現状を、システム・ノウハウ・ネット技術など、30%程度の完成度と認識し、レベルアップを目指す研究会

NSを展開するGMS・SM、NSを検討するSM、

システム・物流・IT技術・メーカー・卸などNSを支える企業が参加。