

ネットスーパー研究会へのお誘い

アイ・ティー西宮株式会社
代表取締役 山田洋一
<http://it-n.co.jp>

1. 設立趣旨

最近とみにネットスーパー事業の採算性を疑う記事を目にするようになりました。これは、あまりにも近視眼的な見方です。ほとんどのネットスーパー事業に参入している店舗の平均日商が 20 万円未満にとどまっています。これで採算性を論ずるのは論外です。平均日商 100 万円以上の店舗を実現しているのは、わずか 2 社しかなく店舗数としても約 40 店舗程度です。しかしこれらの店舗は間違いなく高収益を上げています。また、これほどの売上を達成できなくても、商圈内シェア 3% 以上を実現できれば、間違いなく収益がみえてくるのです。こうした好業績店舗も散見されてきています。こうした成功事例があるにもかかわらず、これらのノウハウが共有されず、毎月の累積損失の蓄積に苦慮している企業様や店舗数がなんと多いことでしょう。これらの課題を解決するためにネットスーパー研究会を立ちあげました。

現在の平均的なネットスーパーレベルは、お客様評価として、まだまだ生協様宅配レベルを越えられていないのが現状でしょう。これが凌駕できたときこそ、生協様宅配の市場約 1.5 兆円を巻き込んでコンビニ市場に次ぐ数兆円の市場に成長させようと確信しています。現にお客様に高評価を頂いているネットスーパーも出現してきているのです。こうしたノウハウも是非共有化していきたい情報です。

メーカー様やネットスーパー関連事業を営む企業様も、是非この前途有望なネットスーパー市場を育成するためにも、ネットスーパー研究会にご入会いただき、ノウハウ開発のプロジェクト推進にお力をお貸しください。皆様のご参加をお待ちしています。

2. 会員の種類

- ① 正会員 ネットスーパー事業に既に参入している企業様
 - ② 準会員 ネットスーパーの開業を検討している企業様
 - ③ 賛助会員 研究会の趣旨にご賛同頂き、ネットスーパー業界の健全な発展に協力して頂ける企業様
- ※準会員資格で入会されたお客様が、ネットスーパーを新規開業されますと、自動的に正会員に変更になります。

3. 活動内容

- ① 運営委員会の開催 会員による運営委員会の開催
- ② 定例セミナー 毎年 2～3 回の「定例セミナー」の開催
- ③ 課題検討会 失敗 OR 成功事例等の具体的事例検討会や各種プロジェクトの進捗報告会
- ④ 現地クリニック ネットスーパー現場でのクリニックセミナー
- ⑤ 会員様間の情報交換 具体的事例、営業計数・実績数値等の会員相互間の情報交換の実施

4. 年会費&入会金

- 年会費 : 3 万円 (2 月度ご入会の企業様は、平成 24 年度年会費は無料です)
- 入会金 : 当面は、原則無料とします。

5. 会員の特典

- ネットスーパー研究会の各種サービスを受けることができます。
- ネットスーパー研究会関連行事に会員価格で参加できます。(人数の制限は原則設けません)
- 研究会会員様限定の研修等も計画しています。

6. 会計年度

- 会計年度を、3 月 1 日～翌年 2 月末日までとします。(平成 25 年度 : H25/3/1～H26/2/E)

7. 来期の活動予定

- 定例セミナー 3 回 (研究会会員様以外にも公開)
- 課題検討会 3 回 (原則研究会会員様限定)
- 現地クリニックセミナー 数回
- 各種プロジェクト進行 (研究会会員様内の有志企業グループで進行) 他

8. 入会申込方法

- 添付した入会申込書を事務局にご送付 (郵送 OR FAX) ください。

9. 事務局

- ネットスーパー研究会事務局を、アイ・ティー西宮株式会社内に設置します。