

平成25年10月15日

## 第19回「ネットスーパーセミナー」開催のご挨拶

アイ・ティー西宮株式会社

代表取締役社長 山田 洋一  
顧問 中東 遼

2000年に、東京都・阿佐ヶ谷で西友ストアが、三重県・四日市でスーパーサンシが、夫々が別々に、ネットスーパーに参入しました。以来15年、西友ストアモデルは<大商圈・高単価・多店舗展開モデル>として、スーパーサンシモデルは<小商圈・高シェア・生鮮宅配モデル>として、夫々が発展して参りました。今では、約100社・800店舗・1,000億円まで、ネットスーパーは成長して来ています。一見順調な成長のようですが、ここに来て、黒字化企業・店舗が殆ど無い事が、将来に向けて懐疑的な雰囲気醸し出しています。一方、イトーヨーカドーに代表される大手企業では、オムニチャンネルやセンター型に活路を見出す動きが、大きな投資を前提にしながら、進行しているようです。

### ネットスーパーは、何処へ行くのでしょうか？

2016年、来年は、ネットスーパーの正念場になりそうです。ブームに乗って参入された企業やシステム提供企業の中で、撤退を余儀なくされる場所が出て来る動きが出始めています。逆に、成功事例である黒字化モデルが、未だ少数派ですが、確実に増えて来ています。これらの<マイナス>の動きと<プラス>の動きが、交錯するのが2016年です。

2016年、ネットスーパー業界の<テーマ>は、下記4項目と考えています。

#### ①待った無しの黒字化実現

\* 赤字の垂れ流しは、許されなくなります

#### ②避けて通れない高齢者対応

\* ネットスーパーと謂えども、少子高齢化に無関係ではられません

#### ③許されない新規開業の失敗

\* 安易な開業が、その後の赤字体質を招いています

#### ④ネットスーパーの常識＝誤謬からの脱却

\* マーケットからの支持のない常識は、成長阻害要因です

この6年間、幾つもの企業・店舗の現場指導を担当させて頂き、10数社の方々と「ネットスーパー研究会」を立ち上げて突っ込んだ話し合いをし、セミナーに至っては、お蔭で18回も開催させて頂きました。間違いなく、今現在、日本で最も「ネットスーパー」の事が分かる立場にいるのではと、自負しております。出来るだけ多くの企業・店舗の方に成功して頂く。そして、「ネットスーパー業界」が確実に成長して行く。これが、我々の想い・念願です。企画内容を精査・検討して頂きまして、多数の方々のご参加をお待ちしております。

(文中の敬称略:文責 中東遼)

以上