

## 第20回ネットスーパーセミナー：ご高齢者対応のご案内

アイ・ティー西宮株式会社  
社長 山田 洋一  
顧問 中東 遼

弊社主催のネットスーパーセミナー、数えて20回目となります。この6年間、時代を見続け、その時期に最適と判断するテーマを中心に、ネットスーパーセミナーを開催して参りました。20回も継続出来ました事を、先ず、感謝致します。

弊社は、「セミナー事業」の他、「研究会事業」活動や「コンサルティング事業」活動にも従事させて頂いておりました、＜ネットスーパー業界の最先端情報＞に接する機会の、最も多い立場に位置しております。

2016年、＜ネットスーパー業界の課題＞は、以下の3点です。

1. 成功モデルの確立  
＜大商圏・高単価モデル＞から、＜小商圏・高シェア・生鮮宅配モデル＞へ
2. 黒字化ノウハウの確立  
＜ネットスーパーは儲からない＞から、＜ネットスーパーは儲かる＞へ
3. 少子高齢化社会への対応  
＜既存秩序＝SM・GMS・CVS・生協＞が対応出来ない、ご高齢者対応

これらの課題の中から、今回は＜ご高齢者対応＞にテーマを設定致しました。

間違いなく＜ご高齢者対応＞が、ネットスーパーの喫緊の課題として浮上して参ります。それは、既存小売業のSM・GMS・CVS・生協宅配が、急増するご高齢者に対応出来ない業態であるからです。これは、**ご高齢者の買物難民化**が急速に進む事と同義です。既に東北地方では、ご高齢者構成比が50%を超えるネットスーパーが出現しており、この流れは、田舎から都会へ、寒冷地から温暖地へと確実に進んでいます。

ネットスーパーだから、電話受注はしない・口座振替はしない・カタログは発行しない、などの拘り・対応遅れが、ネットスーパーを時流不適應業態へ追いやります。急増するご高齢者に対応出来るのは、＜**店舗売上＝来店売上＋宅配売上**＞と考えることの出来るネットスーパーという業態です。このような戦略的発想と、＜小商圏高シェア生鮮宅配＞という実務的ノウハウが結びついた時、具体的な回答が出ます。

今回のセミナーでは、ご高齢者対応ネットスーパーの最先端成功事例のご紹介、電話受注・口座振替・カタログ発行＆配布などの具体的実務内容、そして業界として克服すべき課題とその方向性など、現時点での最先端情報を提供致します。

企画内容をご検討頂き、多数の皆様のご参加をお待ちしております。

以上