

お客様各位

秋涼の候、貴社ますますご隆盛のこととお慶び申し上げます。

さて、2016年もいよいよ押し詰まって参りました中、ネットスーパー業界の今年の動向を振り返ってみます。これまで、首都圏等の人口密集地区中心に成長してきた「大商圏型ネットスーパー」は、踊り場にさしかかっているのか、はたまた大きな壁にぶつかっているのか、足踏み状態が続いているようです。

そんな中、もう一方の地方でも成功している「小商圏高シェア生鮮型ネットスーパー」は、着実に成功モデル店舗を増加させ続けています。その中で、今年一番の出来事は、この9月に開業された株式会社ナイス様の開業実績です。当モデルでは、最初の目標を商圏1万世帯あたり、平均日商10万円を達成することとしています。これまでの記録は、開業後3ヶ月目の達成ですが、ナイス様は、この記録を大幅に短縮され、開業直後の0ヶ月で達成されました。珠玉の業績です。この成功要因は、開業前に当初目標をはるかに超える会員様の登録を確保されたことです。我々は、ネットスーパーの成功は、「会員様開発に始まり、会員様開発に終わる」と終始言い続けてきました。

そこで、今回のセミナーのテーマとして「会員様開発」を取り上げました。今回の外部講師にお招きしたのは3社様です。まず1社目は上記でご紹介させて頂いたナイス様です。開業直後の超繁忙時期ですが、無理をいって、開業前の会員様開発についてホットなこの時期に、あえてお話頂けるようお願い致しました。

次にご紹介するのは、ユニー様です。名古屋市内にモデル店舗を設定されて2年間で月商を2.3倍まで拡大させる華々しい実績をあげられています。これを可能にしたのは、営業しながらの会員様開発と稼働率アップ策の成果です。こうした実績についてご紹介頂けると思います。

最後にご紹介するのは、イズミヤ様です。イズミヤ様は、スーパーサンシの現場見学を経て、平成21年に、それまでに進められていた「大商圏型」から「小商圏型」に方向転換され、それから独自の「イズミヤ型ネットスーパー」を発展させてこられました。その過程で種々の会員様開発手法、活性化策に挑戦され、各種ノウハウを獲得されてきています。本講演ではそうしたお話をお伺いできると思います。

また弊社の中東と山田からも、会員様開発に対するそれぞれの思いをご紹介致します。こうした内容を予定していますので、現在ネットスーパー事業を展開されている企業様だけでなく、これからの開業を検討されている企業様もふるってご参加ください。また、ネットスーパー業界に関連した業界の企業様も、ネットスーパー業界の実情を知るためにも、よろしければ、是非ご参加ください。

皆様のご参加をお待ちしています。

よろしくお願い致します。

平成28年10月吉日

アイ・ティー西宮株式会社  
代表取締役 山田 洋一