

お客様各位

春暖の候、貴社ますますご隆盛のこととお慶び申し上げます。

ネットスーパーの事業形態は、首都圏等人口密集地帯で業績を伸ばしているイトーヨーカドーや西友ネットスーパーで代表される「大商圏型ネットスーパー」とスーパーサンシで代表される地方都市でも成功しうる「小商圏型ネットスーパー」に2分されます。その中で前者の「大商圏型」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、近年足踏み状態が続いているように見えます。

一方、後者の「小商圏型」は、着実に成功モデル店舗を増加させていっています。また、こうした2大典型モデルをキャッチアップできずに黒字化に苦戦されている企業様も多いのが現状です。

このような中で、我々ネットスーパー研究会は、こうした成功事例、特に後者の「小商圏型」を中心に研究しつつ成功モデル店舗を一つでも増やすべく努力を重ねてきました。

成功するためのネットスーパーのノウハウ体系を、研究会の主宰者である弊社の中東顧問は、下記の5つに分類しています。

- ① 経営計画
- ② 会員様政策
- ③ 商品政策
- ④ 物流政策
- ⑤ システム

そこで、今回はこの中の「システム」に焦点を当てて、ネットスーパー研究会のメンバーでもいらっしゃいます「バウコミュニケーションズ様」「サイバーリンクス様」「イシダ様」「国分様」の皆様に、業界の「システム」に向けての提案をお願い致しました。

また、弊社の中東と山田からも現場に立脚したテーマを担当させていただきます。こうした内容を予定していますので、ネットスーパー事業を既に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下さい。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、是非ご参加下さい。

皆々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 29 年 4 月 吉日

アイ・ティー西宮株式会社  
代表取締役 山田 洋一