

移動スーパーへの参入が増えるなか、ノウハウを求める全国の流通事業者が秋波を送るとくし丸(徳島市)。業界をけん引する住友達也社長は移動スーパーの現状をどう捉え、将来をどう展望しているのか。(一面参照)

——コンビニエンスストアやスーパーなど大手流通企業が本格的に移動スーパーを拡大しようとしています。

「(新規参入は)どんどん出てきた方がいい。当社だけでも年に1000台ペースで車両は増えていく見込みだが、少なくともあと3年くらいで全国2000台にはならないと社会が持たない。移

移動スーパーの将来どうみる？

市場拡大、15年は続く

とくし丸
住友達也社長



心して暮らせる仕組みが必要だ」

——採算がとりにくいため、慈善事業と見なされる場合があります。

「やりようによる。当社は提携スーパーの店頭価格より原則的に1品10円高く販売している。ドライブは独立事業主。販売した商品の平均粗利益率30%のうち、約18%

動スーパーや買い物弱者大する。東京都心部など問題に対する認知がもうも含めて、全国で400少し広まれば、普及の爆0〜5000台は営業で発点が来るはずだ」

「人口動態から考えれば、あと15年は市場が拡大する方向だと思いが、まずは困っている人が安

全国4000〜5000台規模に

取れるようになってもいい。な判断基準は『自分の親のころへ安心して行かせるか』。小売りの品以外に週に数度という経験は問わず、実際に経験者は1割もない」

「大手自動車メーカーの企業と話して、車両代は300万円強と抑えている。通常なら400万円はするだろう。当社は車両をドライブに買い取ってもらうため、この負担減は大きい。品ぞろえや接客のノウハウの共有は言うまでも無い」

「誰をドライブにすればいいのかより大事だ。800人ほどの希望者のリストがあり、提携企業と一緒に面談する。最終的

「誰をドライブにすればいいのかより大事だ。800人ほどの希望者のリストがあり、提携企業と一緒に面談する。最終的

「誰をドライブにすればいいのかより大事だ。800人ほどの希望者のリストがあり、提携企業と一緒に面談する。最終的

「誰をドライブにすればいいのかより大事だ。800人ほどの希望者のリストがあり、提携企業と一緒に面談する。最終的

「誰をドライブにすればいいのかより大事だ。800人ほどの希望者のリストがあり、提携企業と一緒に面談する。最終的

ライフスタイル