

経済産業省 「新たなコンビニのあり方検討会」報告書 進捗状況

2025年11月28日（金）



一般社団法人
日本フランチャイズチェーン協会

1. 関係法令の遵守について

「景品表示法の基本的な考え方」、「ステマ規制の内容と事例」、「下請法改正と事前準備」、「取適法コンプライアンスマニュアル」に関するセミナーを開催し、法改正のポイントや留意点について解説を行い、注意喚起および社内体制の確立を図りました。

2. 外国人材の受入れについて

協会内に設置の「外国人材受入れに関する検討会」を中心に、育成就労制度の検討状況を踏まえながら、特定技能制度のコンビニエンスストア（以下、CVS）分野追加等、外国人材の受入れに関する検討を進めています。

3. 公共料金等の収納代行オペレーションの改善について

公共料金等の収納代行手数料の改定につきましては、CVS各社において個別に交渉を進めております。一方、当協会では収納代行業務におけるオペレーションの改善策として、紙の領収控の保管を不要とする提案を従来より進めてまいりました。こうした中、政府の「規制改革実施計画」においても、紙の領収控の保管義務がCVS等における業務負担やコスト増の要因となり、生産性向上の妨げとなっていることから、その見直しについて検討を行うことが盛り込まれました。

当協会としては、今後の検討状況を踏まえつつ、収納代行業務の効率化と加盟各社の業務負担軽減に繋がる制度見直しの実現に向けて取組んでまいります。

4. フランチャイズ相談センターについて

フランチャイズ相談センター対応件数: 115件(4月～10月末・再相談等除く) 前年比140%

ートラブル相談: 86件(同151%)

ーCVS加盟者からの相談: 10件(同500%)

ー当該本部共有案件: 1件(同50%)

《トラブル相談傾向》加盟契約の締結や加盟者への指導・連絡等を対面で実施せず、オンラインやSNSのみを使用する状況に起因するトラブルが多く発生しました。そのため、本部と加盟者が日頃から緊密なコミュニケーションを継続することが重要であるとアドバイスしました。

5. 災害時の対応について

協会内に設置の「大規模災害対応共同研究会」では、首都直下地震及び南海トラフ地震における被災地域への物資供給をテーマに関係省庁・自治体等のご指導のもと検討を行い、最終報告書を取りまとめ、公表いたしました。

《研究成果》

- * 国・自治体・CVS事業者間の相互理解促進

- * 災害時における物流の迅速化の推進(緊急通行車両確認標章の事前交付及び給油)

- * 国・自治体の支援を受けたローリングストックの普及促進

なお、本研究会の成果の一つとして、国・自治体と連携しCVS各社がローリングストック啓発キャンペーン(CVS各社共同による「X」での情報発信、「防災推進国民大会(ぼうさいこくたい)2025」への参加等)を実施しています。

6. 食品ロス削減の取組みについて

食品ロス削減に向けて、以下の取組みについて実施いたしました。

(1) 各社の主な取組み

CVS各社では、季節商品(クリスマスケーキや恵方巻き等)の予約販売や値引きによる売り切り促進、「てまえどり」の取組み(購入してすぐに食べる場合に、商品棚の手前にある販売期限の迫った商品を優先して取る取組み)、賞味期間180日以上菓子や飲料等における納品期限の緩和、更にはフードバンクへの寄附やフードドライブの実施等、様々な取組みを実施しています。

これらの取組みを通じ、2030年度までに2000年度比にて食品ロス量を「60%削減」という新たな国の目標達成に向け、取り組んでいます。

※食品リサイクル率(2024年度): 62.7%

(2) 国への要望等

農林水産省主催の「食品廃棄物等の発生抑制に向けた取組みの情報連絡会」に参加するとともに、企業による食品寄附の促進には、既存制度の周知に加え、廃棄よりも寄附の方が圧倒的に有利となる仕組みや制度の導入(例: 食品寄附に特化した税制優遇措置等)が必要であると考えています。

この観点から、「フードバンク等に対する食品寄附を促進するための税制措置の拡充に関する要望書」を消費者庁、農林水産省、環境省に提出いたしました。

コンビニエンスストア各社における取組状況

1. 株式会社セイコーマート

2. 株式会社セブン-イレブン・ジャパン

3. 株式会社ファミリーマート

4. 株式会社ポプラ

5. ミニストップ株式会社

6. 山崎製パン株式会社デイリーヤマザキ事業統括本部

7. 株式会社ローソン

2025 年 行動計画の進捗状況

2025 年 10 月 31 日
株式会社セイコーマート

セイコーマートは持続的な加盟店の経営支援を前提に、加盟店の裁量をフランチャイズ契約で定め、柔軟に運用しています。
下表ではこれまでの取り組みと新たな取り組みの進捗をご報告いたします。

項目	内容
営業時間の設定	FC 契約における基本営業時間は 7-23 時の 16 時間と定めています。2025 年 10 月末時点の加盟店（直轄店除く）の 24 時間営業店の構成比は 5.4%となっています。
休日の設定	2025 年は全体の約 37.6%の店舗で元旦に休業しました。
本部と加盟店のコミュニケーション	加盟店経営者が集まる会議は出店各エリアにおいて、隔月で 4 回開催しコミュニケーションを図りました。本部、加盟店との懇親会は昨年末に 7 会場で開催し、本部と加盟店、加盟店同士の親睦を深めました。
オペレーションの改善	2015 年にオペレーションを改善する専門部署を設立し、継続して店舗オペレーションの改善、効率化を図っています。
キャッシュレスの推進	ご利用いただけるキャッシュレス決済の導入を進め、キャッシュレス比率を高めてレジオペレーションの効率化を推進しています。
収納代行手数料の改善	収納代行手数料改善に向け、事業者との交渉を継続し、加盟店手数料収入の増加に努めています。
自動釣銭機の導入	2025 年 10 月末で全体の 94%に導入し、レジオペレーションの効率化と防犯の強化を図りました。
発注支援システムの活用	発注作業の軽減と欠品数の削減のため、99%の店舗で導入されています。
従業員の確保	店舗における新たな従業員教育ツールの活用により、離職率の低減につなげています。

以 上

行動計画の進捗状況

株式会社セブン-イレブン・ジャパン

2025年11月

【振り返り】19年行動計画の策定

◆19年「新たなコンビニのあり方検討会」ご提言からの課題認識

- ① 急激な社会環境変化への対応遅れ （より早い経営判断の要請）
- ② 課題を柔軟に対応する態勢の未整備 （組織の硬直化）
- ③ 本部・加盟店間での情報共有の機能不全 （階層組織による弊害）

加盟店の声に耳を傾け、
加盟店との『**共同事業**』をより成長させていく

『**行動計画**』を立案、課題解決に向け推進させる

2025年度 加盟店に向けた施策

加盟店とのコミュニケーション



加盟店支援策



売上・利益向上



更新された加盟者の店舗数

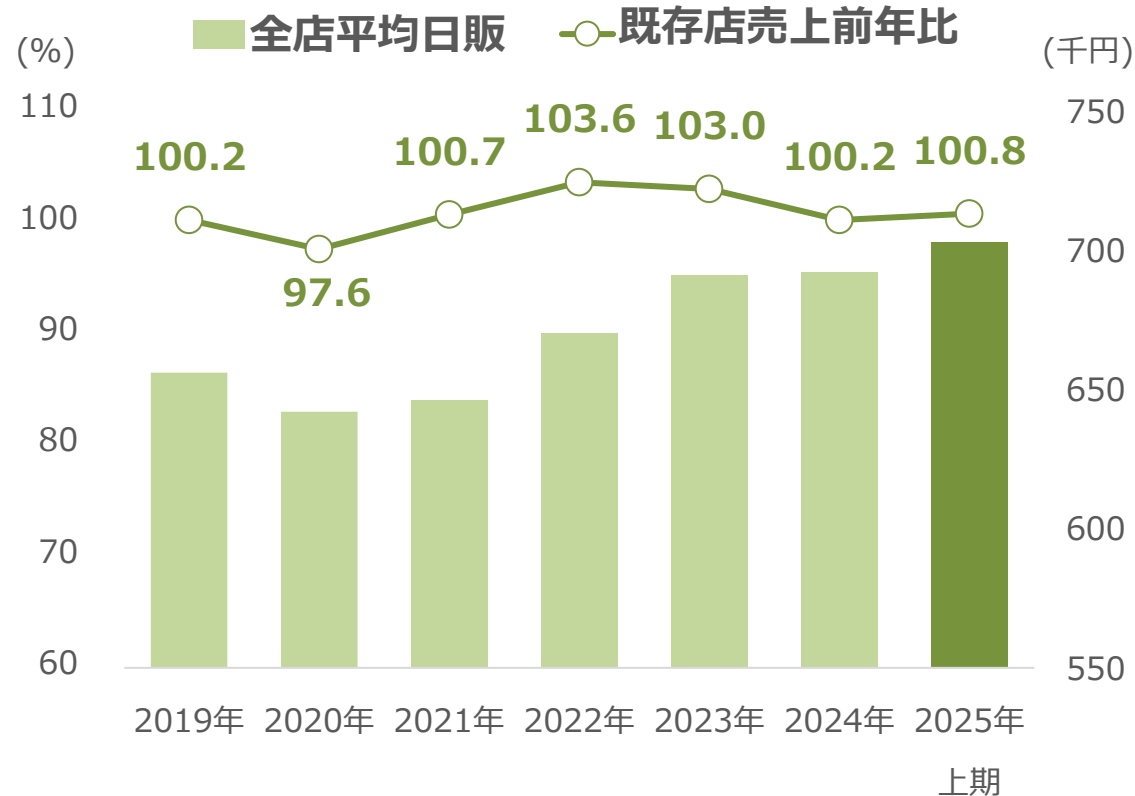
年度	更新された加盟者の店舗数（更新率）		
	15年更新	30年更新	45年更新
2022	588店 (94.7%)	264店 (98.9%)	55店 (100.0%)
2023	544店 (94.3%)	248店 (95.4%)	72店 (97.3%)
2024	580店 (95.7%)	229店 (94.6%)	90店 (98.9%)

明日の笑顔を 共に創る

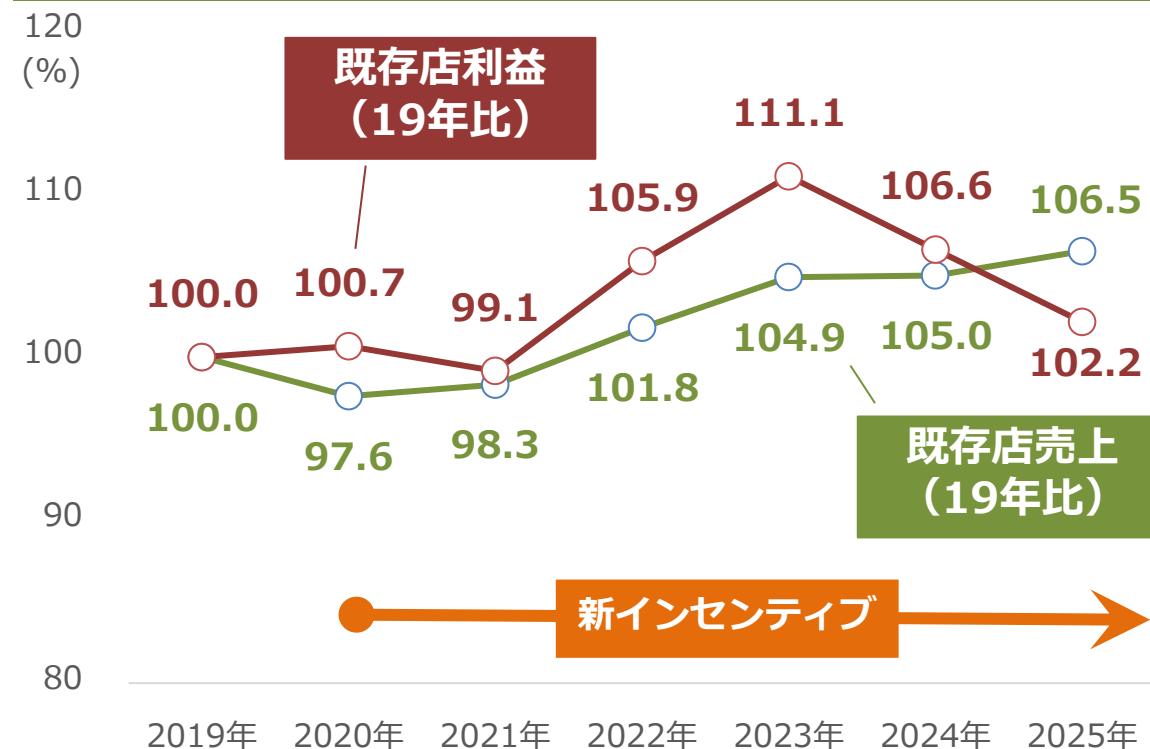
【検証】 行動計画策定後の数値変化

- ✓ 店舗売上は緩やかに改善し、**25年上期の既存店売上は前年比100.8%**と微増。
- ✓ 19年比では売上・利益ともに伸長している一方、23年をピークに利益の伸びは鈍化しているため、売上・利益向上に向けた取り組みを実施していく。

年度別 店舗売上推移



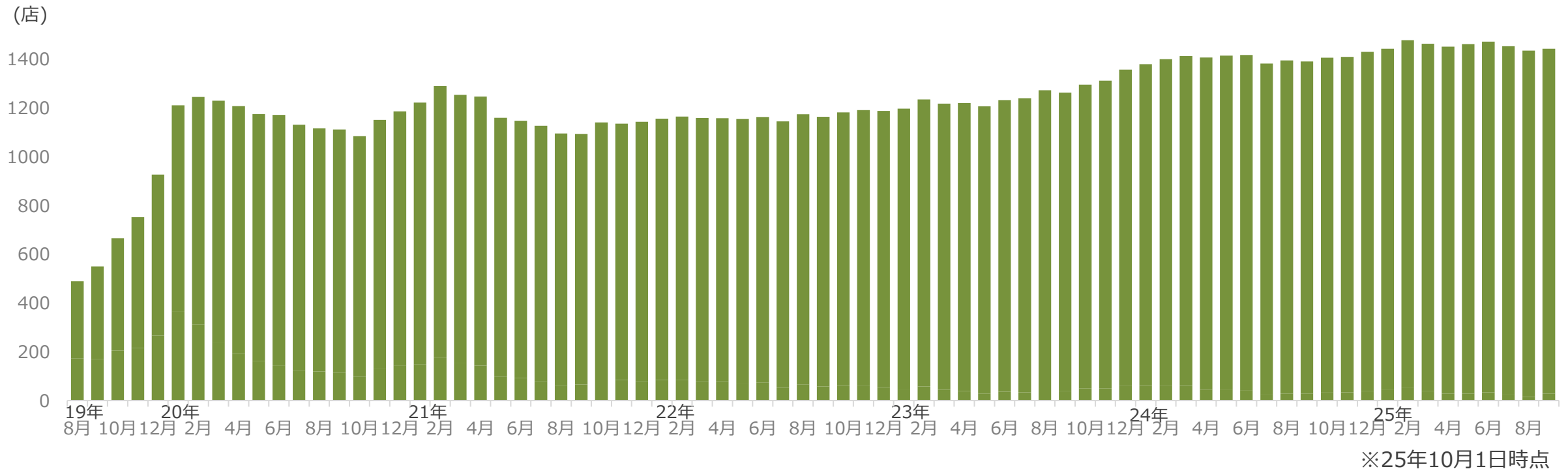
19年対比 店舗売上・利益指数



時短営業 実施状況

- ✓ 深夜休業を本実施している店舗は、**約1,400店程度で推移**。 ※年間平均
- ✓ 地域需要や人員状況に合わせ、無理のない営業時間へ最適化を継続。

営業時間変更店舗の推移



時短営業（深夜休業ガイドライン・店舗設備）

- ✓ 加盟店オーナー様が安心して経営できる環境を整えるため、
「深夜休業ガイドライン」を策定、また「深夜休業時の店舗設備」も準備。

19年11月～ 深夜休業ガイドライン

※23年10月改訂

本ガイドラインの位置づけ

最低賃金の上昇、人手不足の問題等、加盟店の皆様を取り巻く昨今の状況を踏まえ、セブン-イレブン・ジャパンでは、2019年4月より加盟店による深夜休業の実証実験をおこなってまいりました。このたび、深夜休業を実施するにあたって、オーナー様に事前にご検討いただくべき要素・手続き及び、深夜休業の具体的な内容等について、本ガイドラインに取りまとめました。

深夜休業の実施は、お客様の利便性、加盟店の売上・利益、お取引先様への対応等に対して、様々な影響を与えることが予想されます。そのため、オーナー様が深夜休業を実施するか否かを判断されるにあたっては、ご自身のお店でテストを実施した上で、ご検討・ご考慮いただくことをおすすめします。テスト後、深夜休業を実施すること、24時間営業に戻すこと、いずれの選択も可能です。

なお、深夜休業の具体的な内容（休業時間帯、開始時期等）については、オーナー様と本部が合意した上で、進めていくものになります。「深夜休業を実施するか否か」は、最終的にオーナー様ご自身にご判断いただくことになります。

深夜休業の実施を検討されているオーナー様においては、本ガイドラインの内容を熟読していただくとともに、OFCと十分な事前の打ち合わせをおこなってください。

深夜休業時の設備

入退店システムの検知装置 増設・防犯対策の強化



ナイトカバーの 導入による節電対応



無人休業店舗用備品



断熱ボックス



メールボックス

明日の笑顔を 共に創る

従業員さんの安心・安全を守る仕組み

- ✓ 従業員さんの安全・安心を確保する仕組みを構築。センサーが異常を自動検知し、関係者へ即時通知、迅速な初動対応へつなげる体制を整備。深夜帯を含め、店舗運営における従業員さんの安全性を確保。

従業員見守りサービス



センサーで
従業員転倒等を検知
→即時通知・初動対応

防犯パネル設置時のお客様来店時のフロー



カウンターへの侵入
を防ぐことができる
防犯パネルを使用
(26年2月以降推奨予定)

①



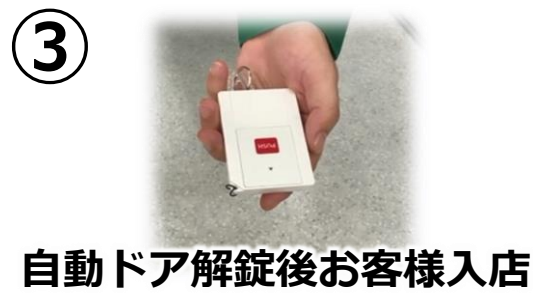
自動ドア解錠後お客様入店

②



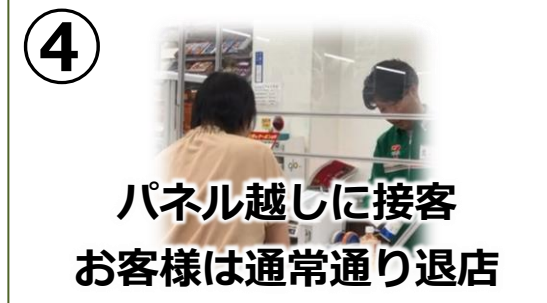
カウンター内に入り施錠

③



自動ドア解錠後お客様入店

④



パネル越しに接客
お客様は通常通り退店

トラブル発生時、駆けつけサービスの提供

25年度行動計画

項目		項目	
コミュニケーション	加盟店とのコミュニケーション ※25年度 ZOカンファレンス	売上・利益向上	カウンター商材 ※セブンカフェベーカーリー、カフェティー
	加盟店の定期訪問、休日専用問合せ窓口		7 NOW ※モバイルオーダー開始（26年度以降）
加盟店支援策	オーナーヘルプ制度・募集		食品ロス削減の取組 ※エコだ値、フードドライブ活動
	人材育成支援 ※主体者、従業員、外国人従業員向け研修		エネルギー関連支援 ※太陽光パネル、LED照明
	加盟店労務管理・健康診断・福利厚生		
	次世代店舗システム		
	AI発注		

- ✓ 2025年からは、オーナー様意見交換会に加えて、**ゾーンカンファレンス**を開催。
- ✓ 社長・役員・部長が事前アポイントの上で訪店し、直接対話を実施。

ゾーンカンファレンス



25年9月～
25年10月16日計
16ZO (10会場)
10,006店
14,420名
ご参加

オーナー様意見交換会



19年10月～
25年6月累計
27回
354名
ご参加

役員などによる加盟店訪問



19年5月～
25年9月累計
3,659店
訪問
2020～2022年
コロナ禍期間中訪問自粛

オーナー様向けアンケート



19年～25年
累計
7回
実施

明日の笑顔を 共に創る

- ✓ 年1回程度の加盟店訪問による面談を実施し、**オーナー様の悩み等を傾聴し、コミュニケーション強化を図る。**
- ✓ 休日専用窓口でオーナー様、従業員様との連絡体制強化を行う。

概要



**オーナー相談室アドバイザーによる
年1回程度の訪問を継続中**

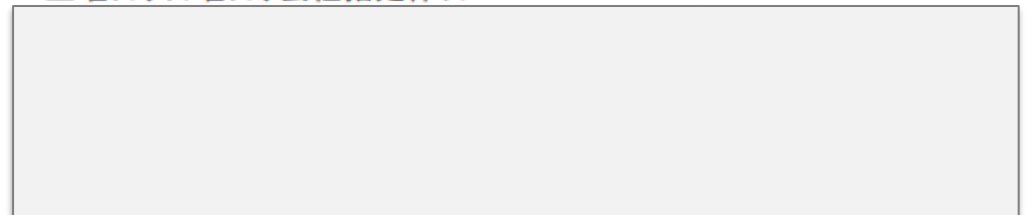
加盟店用 専用窓口

**本部案内配信
窓口稼働日を案内**

**「休日専用問い合わせ窓口」
受付日のご案内**

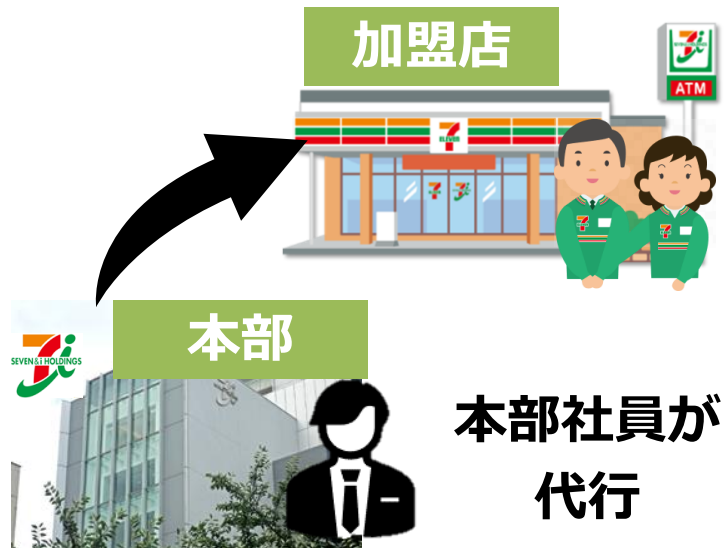
3～5月分の、休日専用問い合わせ窓口の受付日をご案内いたします。

【受付日】
土曜日、日曜日、会社指定休日



- ✓ 本部社員がオーナー業務を代行する制度「オーナーヘルプ制度」や、加盟店の「求人広告」の体制を構築・サポートし、人手不足解消に向けた支援を実施。

オーナーヘルプ制度



急な疾病、冠婚葬祭、家族旅行などの際、本部社員がオーナー業務を代行する制度。

※申請に対して**100%**対応

募集



- ・ 募集システム（リクオプ）に新たに「面接予約機能」を搭載
- ・ 使い方のe-learningを配信し、広く周知

アルバイト募集HP

公開店舗数 16,311店

応募総数 70,366件

1店あたりの応募数 4.31件/店

25年上期時点

© SEVEN-ELEVEN JAPAN CO.,LTD.

スポットワーク



- ・ 単発雇用のマッチングサービスを加盟店に紹介
- ・ 急な欠員が出た場合などに従業員を確保しやすくする

スポットワーク登録店舗数

13,413店舗（64.8%）

25年上期時点

明日の笑顔を 共に創る

- ✓ 主体者向けから従業員向けまで、実務重視のカリキュラムを継続展開し、**多様な人財が活躍できる環境を育成。**

主体者向け研修



オーナー研修、
店舗責任者研修

従業員向け研修



シフトリーダー研修、
従業員研修

外国人従業員向け研修



おもてなし研修

オーナー研修 652名 ご参加
店舗責任者研修 970名 ご参加

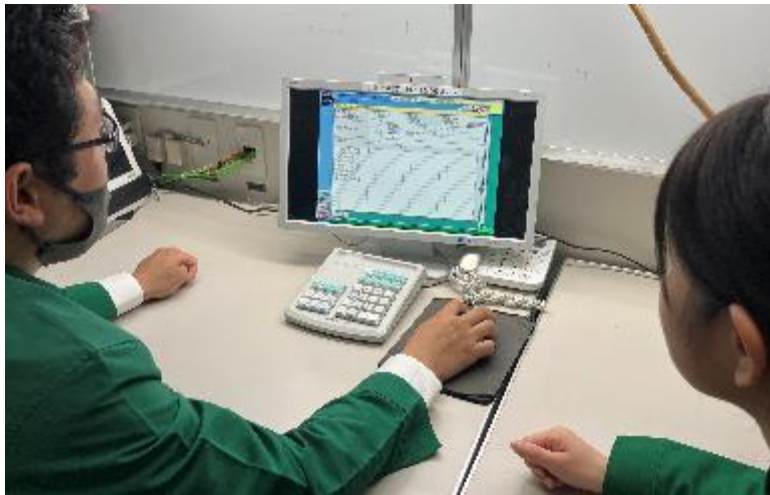
シフトリーダー研修 2,802名 ご参加
従業員研修 6,910名 ご参加

おもてなし研修 195名 ご参加

※数値は25年上期時点

- ✓ 労働法令を遵守し、従業員さんが働きやすい職場環境作りをサポート。
- ✓ 従業員に向け、クラブオフの利用促進のためキャンペーンの充実を図る。

労務管理



労務リスク管理のサポート機能
オーナー様が勤務状況
を確認することが可能

健康診断



WEB予約システムの提供し、
健康診断受診促進
健康診断WEB予約システム利用状況
25年上期累計1,646件

福利厚生

クラブオフ活用術
～アウトドアグッズを当てて行楽に出かけよう!～

秋の行楽プレゼントキャンペーン
10/1⑩～10/31⑩

※24年9月時点のプレゼント
※秋もつけた! 行楽プレゼントキャンペーン
10.1⑩～10.31⑩

【賞品一例】
30名様
キャプテンスタッグ
アウトドアチェア
10名様
コールマン
アウトドアアワゴン

おでかけにはこんな優待も!
◆レンタカー割引
1位 オリックスレンタカー 10%～25%OFF
2位 ニッポンレンタカー 10%～41%OFF
3位 ENEOSレンタカー 12%OFF～50%OFF

◆ガソリン値引 (1～3円/ℓ引き)
IDEMITSU ENEOS オカモトセルフ

※24年9月時点の情報は、利用可能な店舗や優待内容は予告せず変更する場合がございます。
優待・キャンペーンの詳細・最新情報はクラブオフサイトをご確認ください。

継続したキャンペーン企画
登録後の利用を促進し、
従業員さんの定着率向上に貢献

- ✓ データとクラウドを活用した次世代店舗システムで、**売上・利益向上と業務効率化を同時に実現**。発注・検品・会計の標準化により、店舗作業の生産性と納品精度を継続的に高める。

次世代店舗システム

新検品

省人化対応

次世代店舗システムで変わる働き方



システムのクラウド化と新機能（AI発注、複数店舗管理支援など）の実装により、**売上・利益向上と業務効率化を実現**

検証しながら
拡大を検討中

品出しロボットの
実証実験を実施中
(25年9月より開始)

明日の笑顔を 共に創る

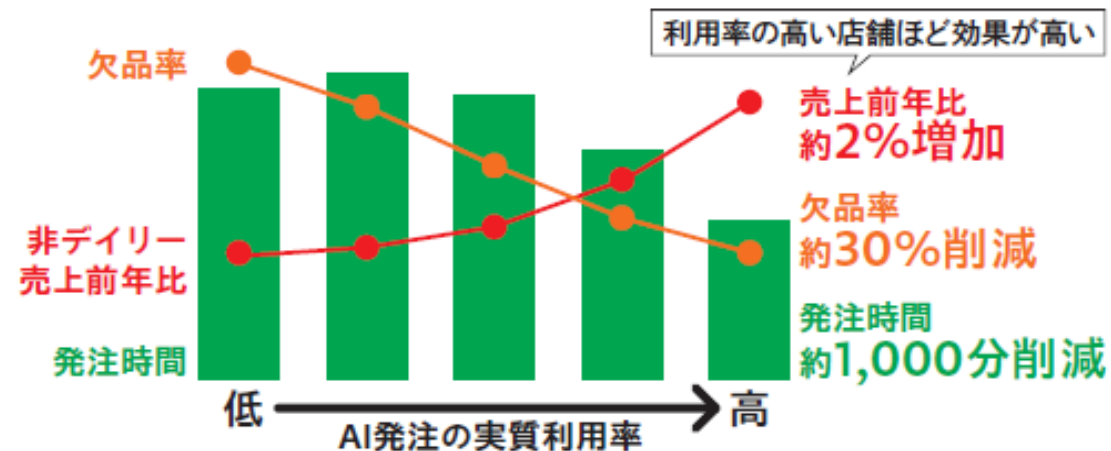
- ✓ AI発注にて、**発注時間を減少させ、適正な在庫を提案。**
- ✓ 加盟店は人にしかできない品揃えや販売行為に注力することで売上向上を図る。

AI発注の利用による効果

AI発注

「AI発注」は、非デイリー商品の発注数をAIが計算して提案する仕組みです。お店の使われ方や商品特徴・天気予報などから販売数を予測し、売れ筋商品ほど手厚く提案します。従来の発注方法と比較すると、欠品率が下がり、発注時間も削減される傾向があるため、オーナー様は、この時間をより魅力的な売場づくりのためにあてることができます。

AI発注の利用による効果検証 <2024年2月度における前年同月度との比較>



AI発注は、次世代店舗システムの展開が必要な為
システム展開スケジュールに合わせて、テストを実施

明日の笑顔を 共に創る

- ✓ 出来立て・フレッシュなカウンター商品を訴求し、**荒利額改善による収益貢献を**
目指すことで「加盟店の利益向上」を図る。

セブンカフェベーカリー



25年約上期約3,000店設置完了
今年度累計約8,000店設置を予定

セブンカフェティー

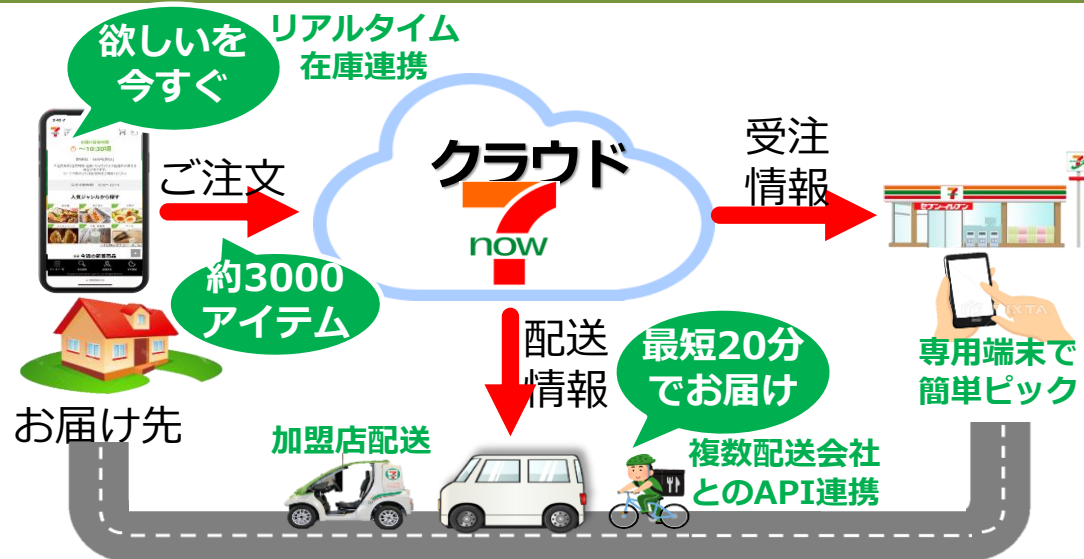


25年上期約100店設置完了
累計約2,000台設置予定

明日の笑顔を 共に創る

- ✓ 7 NOW配送網の拡充（新たに約2,500店舗のエリアで業者配送網の構築）。
※累計実施店13,510店（25年9月末時点）
- ✓ 26年度以降にモバイルオーダー『欲しい商品を、欲しい数だけ事前に注文し、お店で受け取る』サービスを追加予定。

7 NOWデリバリー サービス概要



『いつでも、今すぐ、どこにでも』をコンセプトに
最短20分で全国へお届けするサービス

7 NOWモバイルオーダー（26年度～）



- モバイルオーダー
お店で受け取る機能を実装
（現行7 NOWに追加）
- コンセプト
『欲しい商品を、欲しい数だけ事前に
注文し、お店で受け取るサービス』
- 注文可能商材
・フライヤー、おでん、店内調理 等

（26年度以降変更予定）

7 NOWモバイルオーダー機能の実装

明日の笑顔を 共に創る

- ✓ グループ目標として掲げる環境宣言GREEN CHALLENGE2050の取組項目である、
店舗から発生する**食品廃棄物の削減を推進**。

てまえどり



購入してすぐに食べる場合、
手前の販売期限が迫った
商品を選んでいただく活動
※22年流行語大賞受賞

エコだ値（値下げ販売）



令和6年度食品ロス削減推進表彰
「消費者庁長官賞」受賞
お店と本部、お客様が一体
となって「エコだ値」で
食品ロス削減を実施

フードドライブ活動



23年10月から店舗に専用の回収ボックスを設置し、
店舗でフードドライブを実施（24年度12市1町）

明日の笑顔を 共に創る

- ✓ CO2排出の約9割は店舗の電力消費によるため、省エネ設備の導入を進め、**2050年までにCO2排出量実質ゼロを目指す。**

店舗での省電力化



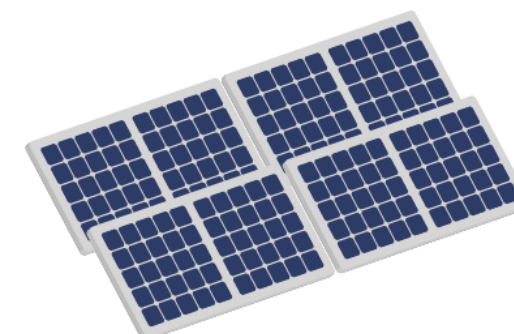
<店頭看板>



<サインポール>



<店内照明>



<太陽光発電パネル>

■太陽光パネル設置店舗数

2022年度	8,823店
2023年度	8,962店
2024年度	9,025店

■LED照明導入店舗数（看板照明）

2022年度	19,877店
2023年度	20,159店
2024年度	20,235店

明日の笑顔を共に創る



行動計画の進捗状況

(加盟店支援の取り組み)

1. 日商・加盟店利益の推移

2. 加盟店支援の現状

(1) 加盟店収益に対する支援

(2) 店舗運営支援

(3) 食品廃棄削減支援

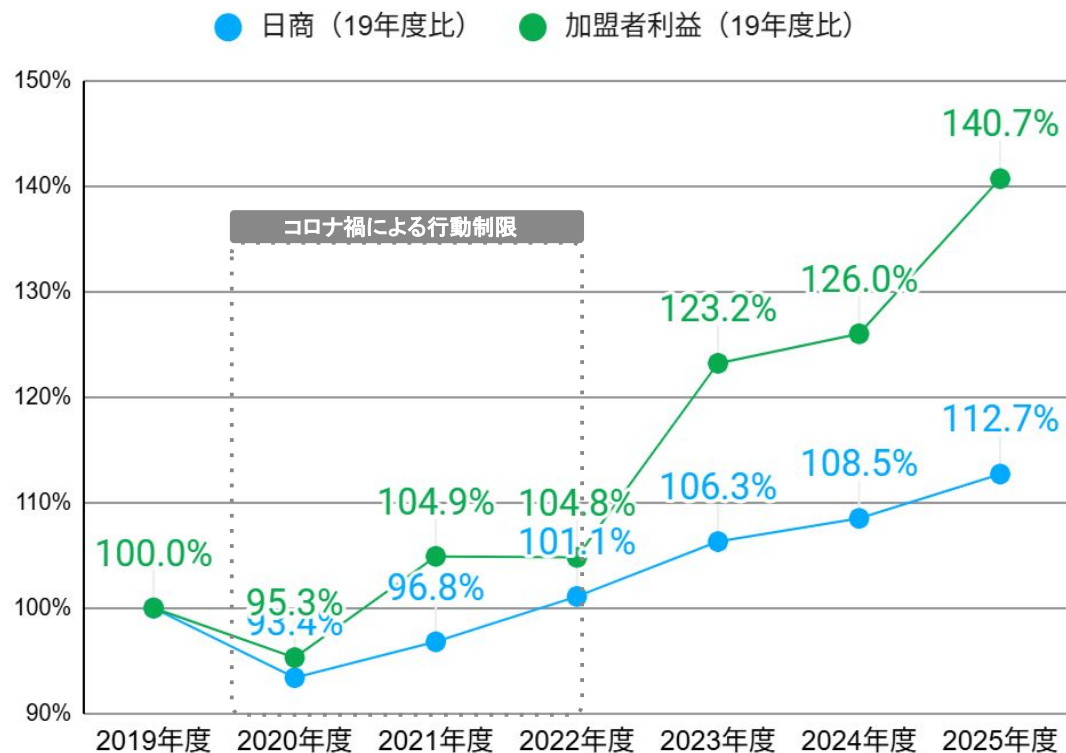
(4) デジタル化推進支援

株式会社ファミリーマート

2025年11月10日

1. 日商・加盟店利益の推移

1



加盟店支援を強化（継続中）

※2025年度実績は上期（3～8月）実績

- ・ 2020年度より新たな加盟店支援策を実行
- ・ 新型コロナウイルスの影響がある中でも加盟店利益は2021年度より2019年度実績を超過（2025年度上期では40%以上増加）

・ 日商は2021年9月以降、前年を上回り
堅調に推移

※2025年9月度現在

2. 加盟店支援の現状

(1) 2020年度より追加・強化した加盟店収益に対する支援

複数店奨励金及び再契約奨励金の拡充

- ・ 複数店運営加盟者に対する毎月のインセンティブを拡充
- ・ 再契約の回数に応じた奨励金を再契約時に支払い

24時間営業分担金の増額

- ・ 月額10万円から12万円に増額、日曜時短店舗も日割り計算にて支払い
- ・ 最低賃金の上昇率に合わせ毎年改定

廃棄ロス分担金の改定

- ・ 加盟店と本部の廃棄ロス負担割合を変更、
特に日商において苦戦している店舗に対する本部負担割合を引き上げ

2. 加盟店支援の現状

(2) 店舗運営に対する支援

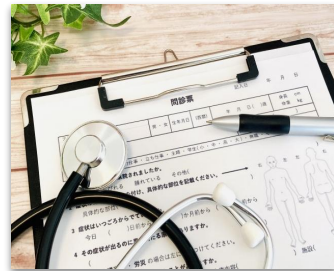
店長ヘルプ制度

- ・ 無償にて年間1日
社員が運営を代行
※2019年6月開始



健康管理

- ・ 加盟者とスタッフ向け
健康診断支援サービスの
提供
※受診料の一部を補助



加盟店相談室の強化

- ・ 19名の相談員による全国2,784店舗への
訪問に加え、2,466件の入電相談・
問合せに対応
- ・ 寄せられたご意見のうち別途対応が
必要な909件の改善提案を実施

※2024年度実績

加盟店との対話

- ・ 政策説明の場である
「ファミリーマートEXPO」リアル開催を
2024年2月より再開
- ・ 社長による店舗直接訪問を継続

2. 加盟店支援の現状

(2) 店舗運営に対する支援

節電プロジェクト

- ・ 猛暑と電気代高騰に対応し
店舗で実行可能な
節電取り組みを共有し
継続対応



衛生管理強化

- ・ 店舗における防虫・防鼠対策
に向けた一斉点検を
2025年5月下旬から
全国の店舗で実施



EMS

- ・ CO2濃度により換気扇のON・OFFを自動制御
し、空気環境を維持しながら過剰な喚起を
抑制、空調機の負荷
を減らし節電
9,000店導入予定



スタッフ表彰制度の拡大

- ・ 店舗運営にご尽力
いただいているスタッフの
表彰制度を拡大し、
モチベーション向上に寄与
※既存表彰制度受賞者前年比145% (25年8月まで)、
加えて新規表彰制度を新設



2. 加盟店支援の現状

(3) 食品廃棄削減のための支援

▶ 2018年対比で食品ロスを32.0%削減（25年8月末時点）

「涙目シール」

- ・ 値下げシールのデザインを変更し、お客さまの共感を得て一緒に食品ロス削減に取り組むことを目的とした取り組み



ファミマフードドライブ

- ・ 実施店舗数4,746店、累計500tを回収し食品廃棄の削減に寄与
※25年8月31日時点



中食ロングライフ化

- ・ 惣菜やサラダなどの商品にガス置換方式を採用し美味しさそのままに消費期限を1日～3日延長



てまえどり推進

- ・ 陳列棚手前の販売期限が短い商品からお買上げいただく購買行動を通年で推進



2. 加盟店支援の現状

(4) デジタル化推進による支援

店頭サイネージ

- ・レジ上の大型サイネージ設置を全国1万店舗超に拡大し、来店・日商増に貢献



多機能型ロボット（ポム）

- ・加盟店負荷軽減のため、床清掃・商品拡販・宣伝機能を有するロボットをメーカーと共同開発



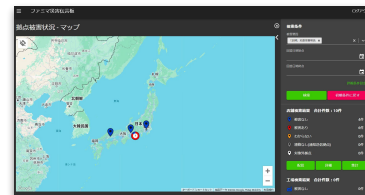
FWS (Famima Work System)

- ・日々のシフト・ワークスケジュールをデジタル上で作成できるシステムを本格導入



「災害伝言板」のリニューアル

- ・店舗被災情報収集・集計目的の「災害伝言板」システムを24年9月に刷新
- ・毎月店舗訓練を実施



2. 加盟店支援の現状

(4) デジタル化推進による支援

- ▶ 23年度より「省人化・構造改革」・「デジタル」領域について
全社横断での取り組みを推進

ファミペイ

- ・ 自社決済アプリによる
CRM・金融・
メディア事業等の
推進



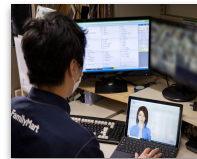
無人決済店舗

- ・ 無人決済による
レジ業務軽減と
小商圏ビジネス
の推進



AI発注

- ・ 全店で最適発注
数量提案とお手
本店売筋のお奨
めにより業務負荷軽減



人型AIアシスタント

- ・ 店舗に配布済みの
タブレットに
AIアシスタントを
実装し日々の
業務をサポート



新型ストコン・MAT

- ・ 店舗機器を
刷新し運営に係る
各種業務の
効率化を実現
※23年度に全店入替完了



運営サポートシステム

- ・ 給与振込システム刷新及び
設備故障時の遠隔診断
システム導入により
店舗負荷を削減



F C運営に関する行動計画（進捗状況）

2025 年 11 月 18 日

株式会社ポプラ

当社は、市場環境の変化やライフスタイルの多様化に対応しつつ、生活インフラとしてコンビニエンスストアが担う社会的役割を達成していくため、加盟オーナーとの良好な関係の継続に関して、現行の改善取り組みを更に推進してまいります。

第 1 章 当社 F C 契約内容の確認

当社の F C 契約の主要条件および現在の加盟店営業状況は下記の通りです。

【契約概要】

① 契約期間	5 年 ※契約満了の 60 日前までに終了の意思表示がない場合は、更に 5 年間更新
② 中途解約	6 ヶ月前告知により中途解約が可能
③ 解約違約金	なし
④ 競業避止義務	なし
⑤ ロイヤリティ	売上×3.0%
⑥ 廃棄商品へのロイヤリティチャージ	なし
⑦ 営業時間	24 時間営業・年中無休が基本ですが、立地条件等により営業時間の変更や休業を設ける場合あり
⑧ 独自商品の調達販売	本部取扱の無い商品は、申請により加盟店が独自調達・販売が可能で、その際、事前に原価・売価を確定させる必要はありません。

【加盟店状況】

	2024 年 8 月末時点	2025 年 8 月末時点
① 加盟店舗数	210 店舗 (全店舗数の 96.3%)	198 店舗 (全店舗数の 96.6%)
② 24 時間営業店舗数	8 店舗 (加盟店総数の 3.8%)	8 店舗 (加盟店総数の 4.0%)
③ 休日あり店舗数	129 店舗 (加盟店総数の 59.1%)	129 店舗 (加盟店総数の 65.1%)
④ 法人加盟店舗数	194 店舗 (加盟店総数の 92.3%) ※	187 店舗 (加盟店総数の 94.4%)

※親族のみ小規模法人を除く

【24 時間営業店舗推移（加盟店）】

	2021/2 期	2022/2 期	2023/ 2 期	2024/ 2 期	2025/ 2 期	2025/ 8 期
24 時間営業	35	6	8	8	7	8
非 24 時間営業	285	190	215	207	196	190
24 時営業割合	10.9%	3.1%	3.6%	3.9%	3.6%	4.2%

上

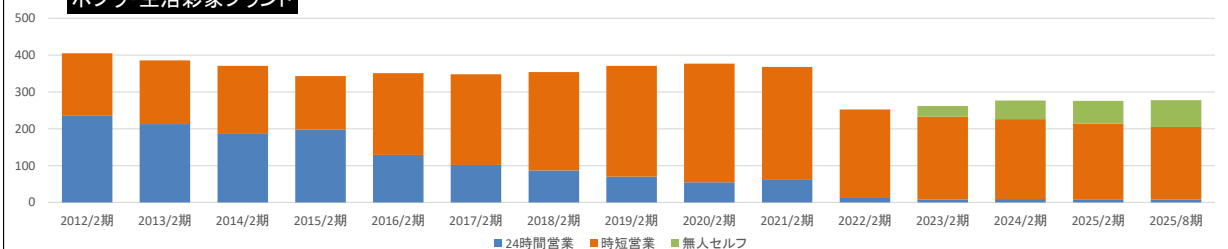
24時間営業店舗の推移

	2012/2期	2013/2期	2014/2期	2015/2期	2016/2期	2017/2期	2018/2期	2019/2期	2020/2期	2021/2期	2022/2期	2023/2期	2024/2期	2025/2期	2025/8期
24時間営業	235	213	186	198	129	102	87	70	55	61	12	8	9	7	8
時短営業	170	173	185	145	222	246	267	301	322	307	239	225	217	207	197
無人セルフ											2	29	51	62	73
合計	405	386	371	343	351	348	354	371	377	368	253	262	277	276	278

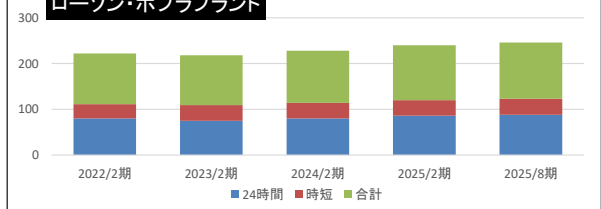
ローソン・ポプラ店

	2022/2期	2023/2期	2024/2期	2025/2期	2025/8期
24時間	80	75	80	86	88
時短	31	34	34	34	35
合計	111	109	114	120	123

ポプラ・生活彩家ブランド



ローソン・ポプラブランド



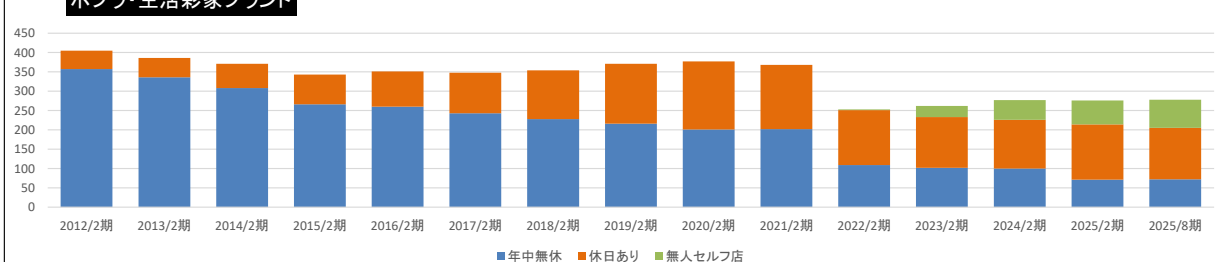
休日あり店舗の推移

	2012/2期	2013/2期	2014/2期	2015/2期	2016/2期	2017/2期	2018/2期	2019/2期	2020/2期	2021/2期	2022/2期	2023/2期	2024/2期	2025/2期	2025/8期
年中無休	357	336	308	266	260	243	228	216	201	202	109	102	100	71	72
休日あり	48	50	63	77	91	105	126	155	176	166	142	131	126	143	133
無人セルフ店											2	29	51	62	73
合計	405	386	371	343	351	348	354	371	377	368	253	262	277	276	278

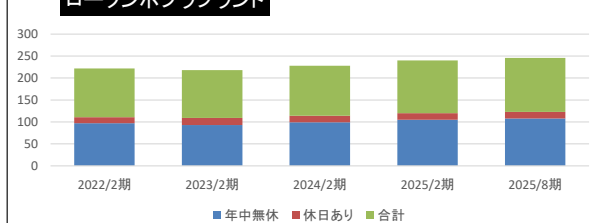
ローソン・ポプラ店

	2022/2期	2023/2期	2024/2期	2025/2期	2025/8期
年中無休	97	93	99	105	108
休日あり	14	16	15	15	15
合計	111	109	114	120	123

ポプラ・生活彩家ブランド



ローソンポプラブランド



第2章 現行の改善取り組み対象事項

加盟店経営環境の変化に伴い、以下の項目に関して現状およびその問題点を洗い出し、改善を進めてまいります。

1. 人手不足への対応について
2. 加盟店収支について
3. 営業時間などチェーン運営について
4. FC 契約条件に関して
5. ローソン・ポプラ化（完了）
6. 店舗配送の見直し

1. 人手不足への対応について

①加盟店の現況

パート従業員の採用は、競合店の増加、少子高齢化を背景に厳しさを増しております。特に深夜帯の人員不足は深刻なレベルで、加盟者の肉体的、精神的に大きな負担となっており、本部として可能な様々な対策の導入が必用であると考えております。

②今後の取組

・セルフレジの導入による省力化

現行型 POS レジは、全てにセルフ機能を持たせており、レジ対応時間の軽減によるコストダウンならびに人手不足の補完として活用を推進しております。多くのお店で有人レジと無人レジの併用を行っており、コロナ禍後の各お客様の価値観とも合致し、有効な活用ができております。

また、従業員が全く店舗にいない無人小型店舗の出店も推進しており、新たに開発したスマートホンサイズで、ほぼ全てのキャッシュレス決済に対応した簡易 POS 端末の活用も合わせて、現在 73 店舗を展開しています。

加えて、これらセルフ端末を活用して施設内などにおいては夜間の無人営業化も推進し、小人力化と販売時間の延長が可能な営業形態を確立いたしました。

・加盟者との求人募集共有

媒体掲載を本部集約することで掲載単価の引き下げを実施、加盟店負担の軽減を進めてまいります。

・外国人採用の補助

外国人雇用の際の法的側面での雇用サポート、外国人求人情報の共有推進をいたします。

2. 加盟店収支について

①今後の取組

・日配品の値引販売推奨

2019 年 3 月下旬に、非 24 時間営業店舗において、閉店前のおむすびや弁当の値引き販売を推奨する旨を加盟店へ案内、現在、非 24 時間、24 時間営業店舗全店で実施しております。

また現在、食品ロス削減のためのフードシェアリングサービス「TABETE(タベテ)」の実証実験を行っており、2026 年春に全店導入を計画しております。

- ・消費期限の延長（弁当、おむすび）

2019年3月下旬より、弁当、おむすびの消費期限を3時間延長、また、当社の主力商品である「ポップ弁」は、そもそも、お店で炊いたご飯を盛り付けるため廃棄ロス削減可能な商品である上、岡山工場管轄が2019年3月から、広島工場管轄が2019年12月からチルド化を実施、店頭での販売時間を大幅に拡大することで、販売の伸長と廃棄の抑制に取り組みました。

なお、2020年以降も生産工程及び商品の改良を重ね、より高品質で販売期間の長い商品の投入を実現しております。

- ・冷凍弁当の試験導入

機会ロスと廃棄ロス対策を目指し、自社弁当工場に導入した冷凍製品の製造設備を活用し、自社オリジナルの冷凍弁当を一部店舗で販売を実施しております。

- ・商品廃棄補填

廃棄を恐れて弱気な発注になり、結果として売り切れ、売り逃しとなっている加盟店に対し、売上向上を目的に本部から発注数量増加を提案、廃棄ロスが増加した場合は、本部が増加した廃棄ロス原価を負担する仕組みを運用しております。

3. 営業時間などチェーン運営

当社は立地条件、加盟店希望に応じて柔軟に対応を行っており、24時間営業や年中無休が加盟の必須条件ではありません。

24時間営業は、2025年8月末時点で加盟店の4.0%、休日あり店舗の割合も加盟店の65.1%となっており、24時間年中無休のお店はわずか8店舗となっております。

また、これまでも深夜帯の集客が見込めない既存24時間営業店舗などについて加盟店からの要望や収支の状況から時短営業への移行を実施してきており、この方針は今後も変わりません。

なお、非24時間を選択した場合でも、チャージ率のアップなど条件の追加はありません。

4. FC契約条件に関して

従前より、ポップラのフランチャイズ契約は、他チェーンと大きく異なり、契約期間は5年間と短く、6ヶ月前告知でいつでも解約可能としております。

また、その際の違約金はゼロであり、他チェーンのように多額の違約金が発生するため、やめることが出来ないといった事象は発生しません。

ロイヤリティについては、売れた物の売価の3.0%であり、廃棄商品へチャージされることはありません。

当社は今後も現行契約条件を継続してまいります。

5. ローソン・ポプラ化

他店との厳しい競合環境にさらされるロードサイド立地や都市部の路面店については、売上と加盟店利益を向上させることを目的に、資本業務提携している株式会社ローソンの協力のもと「ローソン・ポプラ」ブランドへの転換を行いました。商品力・店舗競争力の向上により、加盟店利益が大きく改善し、運営を行う加盟店の満足度も高くなっております。

6. 店舗配送の見直し

住宅・ロードサイド立地店舗を「ローソン・ポプラ」化したことで「ポプラ」「生活彩家」ブランドでの展開を施設内に特化することで24時間営業割合が大幅に低下、これに伴い配送の集約を実施、日配品とドライグロサリー、アイスクリームなどを1日1回、1台のトラックに混載しての配送を実現いたしました。

コンビニエンスストアを取り巻く環境は今後も変化してまいります。当社は、加盟店とのコミュニケーションを密にし、店舗ごとに変化に合わせた見直しを実施し、加盟店と本部にとって、最良の運営環境の構築を進めてまいります。

以上

進捗報告書

2025年11月10日

ミニストップ株式会社

1. パートナースhip契約について

「パートナースhip契約（PS契約）」運用開始（2021年9月より）

2019年4月23日
イオン株式会社
ミニストップ株式会社

イオンのコンビニエンスストア事業に関して

昨今の24時間営業をめぐる問題は、人手不足や労働環境のみならずフランチャイズビジネスのあり方が問われていると考えます。ミニストップは、創業より約40年にわたりお客さまの変化に対応し、商品サービスの拡充に努めてまいりました。しかし、加盟店との関係や雇用問題など、社会環境の変化への対応は十分ではなく真摯に反省しています。

イオンとミニストップは、加盟店と本部の利益分配のあり方を含めたフランチャイズビジネスそのものの変革を進めてまいります。目指すべきは「お客さま第一」を目的とした加盟店と本部の共存共栄であり、共に繁栄する「事業の共同体」であると考えます。持続可能なグローバル水準の新時代のフランチャイズビジネスを求め、新たな方向性を打ち出してまいります。

この度、経済産業省によってコンビニ各社に対して改善行動計画の作成要請がなされました。本来、企業は常に自らが時代や環境の変化への対応を進めるべきであると考えます。

イオンは、新しい時代の要請に積極的に応え、変革を成し遂げ、企業の社会的責任を果たしてまいります。

以上

2020年9月25日
イオン株式会社
ミニストップ株式会社

加盟店と共に繁栄する真のパートナースhipを目指します

「フランチャイズ契約」から「ミニストップパートナースhip契約」へ

新たな契約形態に変更し、2021年9月より運用開始

この度、ミニストップ株式会社（以下、ミニストップ）は、これまでの加盟店と本部のフランチャイズ契約の内容を抜本的に見直し、新たに「ミニストップパートナースhip契約」として、2021年9月より運用を開始いたします。

ミニストップは創業より約40年にわたり、コンビニエンスストアと店内加工ファストフードを融合した店舗形態により、作り立てのソフトクリームの販売など革新的な挑戦を続け、当時としては優れたフランチャイズシステムで発展を遂げてまいりました。

しかしながら、昨今の社会環境、経済情勢の大きな変化に従来のフランチャイズシステムでは適合が困難となり様々な不都合が発生しました。結果、現在の社会通念においては、本部主体のフランチャイズ契約は一方的と言われてもやむを得ない内容となっておりました。この原因は、適切な契約改正ができなかったことにありと真摯に反省しております。

このままでは加盟店の成長、ひいてはコンビニエンスストア事業の次の成長はあり得ないと考えに至りました。ミニストップは創業当初の精神に立ち返り、加盟店と共に再び成長を目指します。

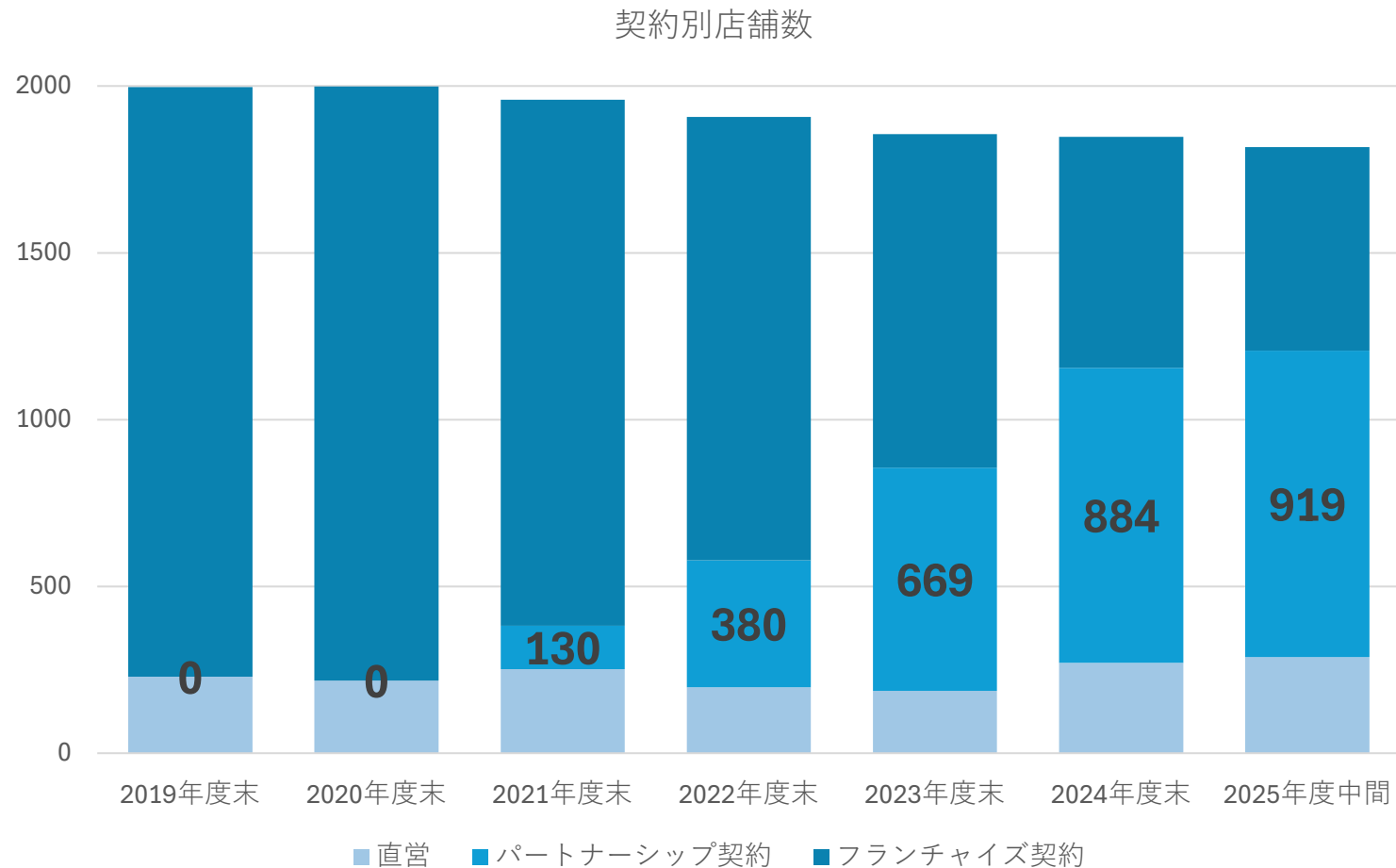
加盟店と共に働き、一緒に努力をすることで得られた事業利益を共に分け合うことが真のパートナースhipであるという結論に至り、加盟店との契約を「ミニストップパートナースhip契約」に変更することといたします。

ミニストップは、時代や環境の変化への対応を進めるとともに新しい時代の要請に積極的に応え、コンビニエンスストア事業の新たなビジネスモデルを創造し、企業の社会的責任を果たしてまいります。

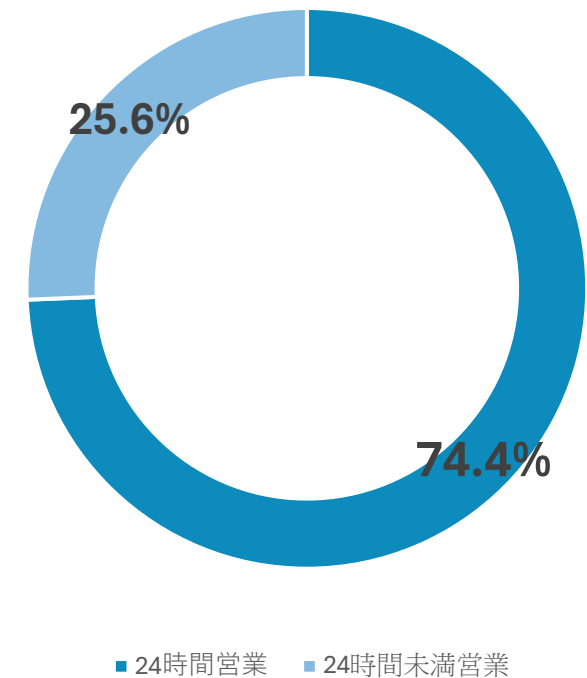
2. 店舗の状況（契約・営業時間）

店舗数推移（F C／P S／直営）

パートナーシップ店舗 772店・契約比率42%



営業時間 24時間未満店比率



（2025年8月時点）

3. 経営支援

①ストアアドバイザー（S A）資格の更新制度（毎年更新）

教育体制：店舗勤務からストアアドバイザーになるためのMSP試験制度

・合格するまで試験を実施 ・毎週会議後に課題を決めてロールプレイング実施

F C 契約士：24人（全24人：合格率100%・2025年6月検定実施）

S A 認定制度：191人（全191人：合格率100%・2025年7月実施）

②加盟店向けツールの徹底活用

ワークスケジュール、作業手順書、発注手順書、店長ワークスケジュール、販売計画書の活用

③加盟店従業員に直接訓練していくチームを組成

- ・直営店や厨房施設を活用し、加盟店に向けて製造責任者育成研修を実施
- ・加盟店の困りごと、経営体質向上を支援する本部体制を構築



3. 経営支援

④加盟店とのコミュニケーション

- ・オーナー相談件数：2022年度178件、2023年度149件、2024年度165件、2025年9月度まで137件
- ・オーナー相談重要案件への対応：経営層へ一斉通知、対応後、本部長承認を以て完了
- ・厨房衛生相談窓口（厨房110番）を開設：
お客さまの安全安心のために、店内製造商品および厨房の衛生に関する相談を承る
- ・ダイレクトコミュニケーションの実施：
 - …毎週1回トップメッセージ動画配信
 - …ロケットチャットによる、売り場展開などの店舗事例共有
 - …店舗カルテによる経営指導強化、情報共有
 - …加盟店勉強会の開催（2025年9月 5地区(東北・関東・東海・近畿・九州) にて計6回実施)
コンボストアの理念を再確認、安全安心と衛生に関する勉強会を開催

⑤人手不足解消、働き方

- ・ミニストップ カスタマーハラスメント対応方針策定（2025年3月）
- ・時給制店舗スタッフの髪色自由化（2025年4月）



3. 経営支援

⑥店舗活性化の取り組み

- ・フラッグシップ店の開店
 - …今後の店づくりの為の実験、成功カセットを既存店へ移植
 - …千葉中央新田町店（千葉県）、大阪宮原5丁目店（大阪府）を開店
- ・衛生管理についての専門部隊である衛生監査専任担当者を新たに配置



⑦集客、利益向上の取り組み

- ・ソフトクリームリニューアル「北海道ミルクソフト」新発売（2025年4月）
- ・ハロハロ30周年フィリピン大使館記者にてフィリピン大使とともに会見
- ・ハロハロの日（8月6日）花やしきの日（8月7日）とのコラボレーションイベント開催
- ・アプリによる集客（企画更新）
 - …曜日別クーポン、お誕生日クーポンの実施
 - …マイレージ企画（ソフトクリーム5個購入で1個プレゼントなど）
- ・新商品、ヒット商品の開発（北海道ミルクソフト、パフェ、ハロハロ等）
- ・商品LLLL化 商品販売期限延長
- ・テレビ出演による集客
 - …TBSジョブチューン（8品合格+3品満場一致）
 - …テレビ東京「最強大食い王決定戦」（Xフライドポテト）



3. 経営支援

⑧環境対応への取り組み

- ・食ロス削減の取り組み
 - …日配品の値下げ販売実施店舗を拡大。適正な値下げオペレーション指導を継続し、手元に残る利益の改善とお客さまニーズの高い日配品の品揃え充実を図る
 - …値下げ販売シールの刷新「おトクに買って地球環境にもやさしい！」
 - …「てまえどり」の実施（通年実施＋自治体との取り組み）
- ・プラスチック削減の取り組み
 - …ソフトクリームに添える「食べるスプーン」
 - …アイスコーヒークップの紙化、ストローレスの蓋の導入
- ・CO₂削減の取り組み：
 - …看板、投光器、冷ケースのLED化、再エネ使、
 - …節電ハンドブックの発行、活用



⑨社会貢献活動による地域とのつながり強化

- ・花の環運動（加盟店推薦の小学校に花の苗を贈呈）
- ・チャイルドインターンシップ（店舗にて職業体験学習を実施）
- ・イオングループ未来ビジョンおよびミニストップのミッションをもとに、事業の成長が社会課題の解決に直結するよう事業活動を推進



2025年 11月10日

行動計画の進捗状況

山崎製パン株式会社
デイリーヤマザキ事業統括本部

山崎製パン株式会社デイリーヤマザキ事業統括本部（以下「当統括本部」という。）は、2019年6月に策定した「加盟店運営に関する基本方針について」の進捗状況につきまして下記の通りご報告いたします。

記

1. 24時間営業問題への対応

【進捗状況】

- ・2025年10月末現在、全加盟店の内、非24時間営業店の構成比は57.1%、その内デイリーヤマザキ店の非24時間営業店の構成比は38.7%です。当初より24時間営業を求めないニューヤマザキデイリーストア店の非24時間営業店の構成比は96.1%となります。
- ・営業時間短縮の申し出につきましては、加盟店オーナーの健康上の問題や「人出不足」等を理由にしたものが中心であり、いずれも個別に対応しておりますが、2025年10月末における非24時間営業店の構成比は、2024年10月末に対して1.4%増加しています。今後につきましても、加盟店の諸々の事情を考慮し柔軟に対応してまいります。

< 2025年10月末現在 非24時間営業店状況 >

	対象店舗 数	比率		
		全店数	DY店	NYDS店
24時間営業の店舗数	340	42.9%		
うちデイリーヤマザキ店（DY店）	330		61.3%	
うちニューヤマザキデイリーストア店（NYDS）	10			3.9%
非24時間営業の店舗数	453	57.1%		
うちデイリーヤマザキ店	208		38.7%	
うちニューヤマザキデイリーストア店	245			96.1%
加盟店の総数	793	100.0%		
うちデイリーヤマザキ店	538		100.0%	
うちニューヤマザキデイリーストア店	255			100.0%

2. 加盟店支援について

(1) 高品質・高付加価値な商品の提供

当統括本部はヤマザキパンおよびヤマザキパングループが製造する、高品質で価値ある商品を提供してまいります。

① ヤマザキベストセクション等のパン・和洋菓子・弁当・おにぎり・調理パン・調理麺の提供

【進捗状況】

- ・山崎製パン小売事業本部内の戦略製品・戦略商品開発推進チームと連携し、ヤマザキの技術を最大限に活用して、女性製品開発担当者による高品質・高付加価値の魅力ある商品の開発を行うと共に、お客様の節約志向や低価格志向を踏まえ、お求めやすい値ごろ感のある商品の提供を行っております。
- ・具体的には、主力商品である「ランチパック」では、「ジャム&マーガリン」など値ごろ感のあるものや、中身を1.5倍以上にした「大盛りシリーズ」「特盛シリーズ」など具材量や価格帯に応じてお客様に選択いただけるラインナップを充実させ、様々なお客様のお求めに対応した魅力ある商品の提供に努めております。
- ・オリジナルのYBS（ヤマザキベストセクション）シリーズのパン類では、昨年7月に発売し好評の「ダブルバーガーシリーズ」を充実・強化した「トリプルバーガーシリーズ」や、お客様のボリューム志向に対応したお買い得感のある総菜ロールシリーズを発売し、お客様のご支持をいただいております。
- ・また、「ダブルソフト」の新技术を活用した、パン、ホットケーキ、中華まん、スナックケーキ等、様々なカテゴリーの商品の品質向上につなげております。
- ・洋菓子では、チルドデザートを中心に全国の女性開発担当者の視点や発想を生かした商品開発体制を構築し、クレープ・タルト・ティラミス等トレンドをとらえた商品を発売しております。今後もお客様の求めとお客様の求めの変化に対応した新商品開発を進めてまいります。
- ・当社グループのサンデリカで製造する弁当・おにぎり・調理パン・調理麺類においても、山崎製パン中央研究所と連携して開発した新しい技術により、品質向上した商品の提供に努めております。
- ・今後も、食品部門を中心に、お客様のお求めに対応するべく、価格帯の2極化・3極化に対応した隙のない商品開発戦略に基づき、ヤマザキ独自の技術に裏付けられた商品開発を進め、お客様・加盟店に喜ばれる商品を提供してまいります。

② ヤマザキパングループの製造する商品の消費期限延長等による食品ロス削減への取組み

【進捗状況】

- ・当社では科学的根拠に基づいた食品衛生管理体制により、食品ロス削減へ取り組んでおります。
- ・具体的には、ドーナツの一部商品に脱酸素剤やアルコール蒸散剤を包装内に封入し、カビや微生物の増殖を抑制することで消費期限の延長につなげております。
- ・菓子パンやチルドデザートの一部商品では、消費期限表示を日付表示から時間表示に切り替え、店頭での販売時間を延ばすことで食品ロスの削減につなげております。今後も対象アイテムの

拡大を進めてまいります。

- ・和菓子の主力商品については、季節の変化による気温低下等を考慮した上で消費期限を切り替えております。具体的には、11月より製造日+4日から5日に変更しています。
- ・店内製造商品を提供する、デイリーホットでは、時間帯分析を活用し来店客数にあわせた「焼きたて」「出来たて」の商品を提供することに努め、毎日ご来店頂けるお客様をさらに獲得することで、食品ロスの少ない店舗を目指しております。10月末現在のデイリーホット店(368店)では、デイリーホット商品の販売構成比が18.6%から20.1%に増えており、経営にとって食品ロスの少なさが評価されています。
- ・また、デイリーホット製品の消費期限の延長についても研究を続け、食品ロスの削減に努めてまいります。
- ・今後につきましても、食品ロス削減の取組みをヤマザキパングループ各社の協力により進めてまいります。

(2) ベストサービスの提供

当統括本部はヤマザキパングループの力を活かした、最善のサービスを提供してまいります。

① 店内焼成加工・調理システム「デイリーホット（ベーカリー・キッチン）」の充実強化

【進捗状況】

- ・冷生地生産部、戦略製品・戦略商品開発推進チームと連携した戦略製品では、本年2月に発売した「焼きチョコデニッシュ」、6月に発売したメロン果汁や果肉を使用した「贅沢なメロンパン」など、おいしい本物志向の製品がヒットするとともに、季節の具材を使用したシャウエッセンのホットドッグなどの高単価製品もお客様の支持をいただいております。
- ・また、デイリーホット製品におきましてもダブルソフトの新技术によりさらに美味しくなったロイヤルブレッドを使用した、トーストサンドシリーズで中価格帯の品揃えを充実し、塩バターパンシリーズで低価格帯をカバーする等、様々なお客様のお求めに対応しております。
- ・また、単品別時間帯別分析により時間帯別の品揃え（製造工程や製造数量等）を見直し、販売機会ロスが発生しないよう提案を行っております。

(3) 効率的なチェーン運営

① 加盟店コストの軽減、業績向上につながる機能導入や仕組改善、取組み

【進捗状況】

- ・発注作業に関わる省人化・時間短縮による加盟店の負担軽減については、過去の販売実績を基に適正在庫数を求め、発注数量を自動で推奨する仕組みとして、「発注数量の自動推奨システム」をつくりました。現在、直営店にて最終テストを行っており、来期以降、加盟店に導入してまいります。
- ・加盟店からの要望のあるセルフレジにつきましても、自動釣銭機装備のセミセルフレジを、来期2月より先行店で導入してまいります。

- ・食品ロス削減については、J F A加盟 C V S として消費者庁、農林水産省、環境省と連携した「てまえどり」取組みに参加し、売場での啓発物貼付等を通じて来店されるお客様に販売期限の迫った商品を積極的に選んでいただく活動を展開しております。
- ・今期は、千葉県・福岡県・吹田市といった自治体とも連携して啓発活動を推進しております。
- ・エネルギー使用量の削減については、最新の省エネ機器への入替を進めており、来期も引き続き環境負荷の低減を推進してまいります。

3. 加盟店オーナーとのコミュニケーション強化

【進捗状況】

- ・加盟店オーナーとのコミュニケーションについては、毎年秋に開催する「ヤマザキ総合展示会」を本年も9月より東京・京都・福岡の3会場にて開催しました。加盟店のオーナーやクルーの皆様は秋冬向けの製品提案、品揃え・売場づくり提案、レクチャーコーナー等を開催し、3会場合計で1, 0 0 0名を超える方に参加を頂きました。
- ・レクチャーコーナーでは、事前に日頃のお困りごとをお聴きした上で、より良いお店づくりや問題・課題の解決に向けた様々な提案を行いました。
 - (1) 品揃えや売場づくりにつきましては、お客様の求めとお客様の求めの変化に対応した品揃えや売場を実現するための精度の高い発注方法や売場作りの事例を立地毎に提案しました。
 - (2) 食品安全衛生につきましては、店内調理品の適正表示や異物混入撲滅対策、細菌面の安全対策について提案しました。
 - (3) 労働安全衛生につきましては、不安全な状態・行動による労働災害を防止するための店内危険箇所の可視化方法や直近の法改正内容等をご紹介します。
 - (4) 人材採用・育成につきましては、人手不足への対策も含め、様々な募集方法やクルーが働きやすい環境整備、外国語対応ツールや動画マニュアルの活用方法等を提案しました。
- ・今後もお客様・従業員ともに安全・安心なお店・職場づくりを進めてまいります。
- ・展示会アンケート調査では、来場された加盟店から様々なご意見・ご要望が寄せられました。今後もお客様の求めとお客様の求めの変化に対応すべく、頂いたご意見・ご要望をもとによりよい店づくりに努めてまいります。
- ・加盟店オーナーとのダイレクトコミュニケーションについては、全国の山崎製パン各工場の協力の下、製品提案会を開催しております。地域ごとの特徴を踏まえた製品提案を行い、きめこまかく加盟店へのフォローを行い、更なる関係性の強化を図ってまいります。

以 上

新たなコンビニのあり方検討会 行動計画の進捗状況

2025年11月
株式会社 ローソン

次の項目の進捗状況をご報告いたします。

1. 加盟店経営支援

- a). デジタル技術を活用した店舗オペレーションの省人化・省力化の取り組み
- b). 廃棄ロス削減の取り組み
- c). 人財募集支援と既存クルーの定着率強化ならびに募集効率向上の取り組み
- d). 防犯強化
- e). 既存店投資額について

2. 時短営業の対応

3. 出店方針

4. 加盟店とのコミュニケーション

5. その他加盟店向けサポート制度

1. 加盟店経営支援（進捗状況）

LAWSON

a). デジタル技術を活用した店舗オペレーションの省人化・省力化の取り組み

セルフレジ	キャッシュレス専用セルフレジは全店導入済み
ローソンスマホレジ 導入拡大	107店舗で活用中（10月末時点）
セルフFF什器	9,404店へ導入（10月末時点）
アバター	店舗に設置されたアバターを、オペレーターが遠隔地からリモート操作して、リモート接客・販売促進等する実証実験を継続（37店舗、10月末時点）
次世代システム AI.CO	AIを活用した品揃え・発注・値引きの推奨による業務効率化、2024年7月に全店導入済み

1. 加盟店経営支援（進捗状況）

LAWSON

b). 廃棄ロス削減の取り組み

販売許容の延長	・手巻寿司の消費期限を延長 ・販売許容の長い商品の品目拡大（日配食品、ベーカリー等）
次世代システム AI.CO	値引き推奨による「売り切り」の取り組みを継続。 廃棄ロス発生抑制
食品ロス削減 プログラム「FOOD GOOD SMILE」	黄色い値引シールが貼られた消費期限の近い商品（おにぎり）の購入を促進し、食品ロス削減につなげるとともに、販売に応じ寄附を行う。

1. 加盟店経営支援（進捗状況）

LAWSON

c). 人財募集支援と既存クルーの定着率強化ならびに募集効率向上の取り組み

募集ホームページ の強化

- ・募集ホームページ掲載店舗数：9,757店
（9月末現在、全店の66.4%）
- ・コールセンターを通じたクルー採用数：
3,100名/月
- ・ローソン公式XやLINEで単発バイトの募集バナーの
掲出

新人教育プログラムの 強化

- ・2024年度に、店長育成サポートとして教育用動画
16コンテンツを配信。
2025年上期閲覧数は2,195件
- ・第二四半期（6～8月）の利用状況は353名
の閲覧・学習。

1. 加盟店経営支援（進捗状況）

LAWSON

d). 防犯強化

自動釣銭機付
POSレジの導入

【強盗事件発生件数】

※期間：2024年12月～2025年9月末迄

- ・強盗発生件数 17件
- ・被害金額50千円以上発生件数 3件

e). 既存店投資額について

既存店の経営を
サポートするための
投資

- ・22年度から設備ライフサイクル改装（機器経年に伴う交換・更新を行う改装）を行い、突発的な修繕の抑制、電気料金（CO2排出量）の削減を継続的に実現。24年度の実施店舗は3,384店舗。
- ・23年度から太陽光発電設備を設置し、電気料金（CO2排出量）の削減を実現。

2. 時短営業の対応（進捗状況）

LAWSON

時短営業店舗の 拡大

- ・フランチャイズ契約時の書面に時短営業の契約があることを明記。
- ・継続して希望店舗の相談に個別対応。

オーナーアンケート

- ・オーナーにアンケート（匿名）を年1回実施。
- ・時短相談に対する本部社員の対応についての設問を設け、オーナーの相談について真摯に対応しているか確認を継続。

元日休業の対応

2025年についても、希望店舗の相談に個別に対応するとともに、加盟店オーナーの休暇取得をサポートする「オーナーサポート制度」の活用による支援を継続。

3. 出店方針（進捗状況）

LAWSON

加盟店の収益増につながる取組

複数店経営の推奨

加盟店に複数店経営意思があり、現在の店舗経営において基準よりも高い状況であれば複数店経営を可能とする制度を継続。

FC契約パッケージ
の導入検討

社会的環境等の変化に対応し、複数店経営を支えるパッケージ等の検討を継続。

4. 加盟店とのコミュニケーション（進捗状況）

LAWSON

全国加盟店向け
セミナー

2025年上期
リアルセミナーを全国 7 会場で実施し、12,642店、
16,710人の来場

社長による
コミュニケーション

- ・災害被災地激励。現状視察のうえ、加盟店状況に合わせて営業再開に向けた支援を実施（2025年8月：熊本豪雨災害など）
- ・可能な限り店舗巡回を実施（年間約500店舗）
- ・加盟店オーナーの会合に積極的に参加（マネジメントオーナーとの会合、オーナー福祉会理事会・理事経験者総会、全国女子部会など）。
- ・Webエリア会へ継続参加し、加盟店とダイレクトコミュニケーションを実施（半年に1回）

4. 加盟店とのコミュニケーション（進捗状況）

LAWSON

ハワイへの 再契約ツアー

- ・25年春期再契約ツアーに225店（481名）のオーナー・店舗従業員が参加。社長とのダイレクトコミュニケーションを実施。
- ・25年秋期再契約ツアーは、222店（484名）の参加を予定。

社長直行便

- ・加盟店のオーナー、店長からの提案や意見、困りごとなどを社長に直接伝えることができる独自の仕組みを継続。
- ・社長が全て確認し、各地の責任者である支店長を通じて加盟店に回答。
- ・2022年度：257件、2023年度：212件
2024年度：203件
2025年度：111件（10月時点）

4. 加盟店とのコミュニケーション（進捗状況）

LAWSON

エリア会

- ・23年5月以降、対面で開催を継続。
25年9月度も参加店舗数は8,693店となり、参加率は63.2%へ上昇。
対面開催支店比率：約89%
- ・月1回の開催
翌月の商売の流れと、
店舗が持つ共通の課題（美観・接客・品揃え）
をメインとした内容とし、加盟店同士でコミュニケーションを図りノウハウを共有。

支店 ウィークリーMT

- ・毎週の商売の取組み共有の場として、ウィークリーMTをネット上で開催。
- ・店舗が所属する支店の責任者から商売ポイントを発信。
- ・1回30分開催を基本とし、翌週の商売ポイントについて本部・加盟店の双方で確認。
- ・22年4月度より開始、直近9月度の参加店舗数は10,171店。

4. 加盟店とのコミュニケーション（進捗状況）

LAWSON

ローソン加盟店
アドバイザー
委員会

2025年度

- ・5月21日の広島開催：23名
（オーナー14名、配偶者等専従者9名）
- ・10月8日の新潟開催：22名
（オーナー14名、配偶者等専従者8名）
- ・全国各地からオーナー福社会理事が参加され、意見交換を実施。

ローソンオーナー
ほっとライン

2024年度：41件

2025年度：36件（9月時点）

お申し出に対し、現場責任者が各オーナーに直接コミュニケーションを行い、疑問や不安を解決する対応を継続実施。

5. その他加盟店向けサポート制度（進捗状況） LAWSON

すこやかセミナー （1992年～）

- ・2025年度は、今年度限りの「とっておきセミナー」を計3回開催し90名が参加
- ・定例の「すこやかセミナー」は11月開催の1回分の参加者含めて計7回：210名、
「日帰りセミナー」2回：計66名、
「親子セミナー」2回：計80名が参加。
その他、年度内に日帰りセミナー3回を開催予定。
（3回で70名程度の見込み）

オーナー福祉会 理事経験者総会 （2003年～）

- ・2025年度は12月12日に豊橋にて開催予定。
理事OB（オーナー）27名参加予定。
- ・次年度以降についても、年1回の開催継続予定。

5. その他加盟店向けサポート制度（進捗状況） LAWSON

オーナー福祉会
全国女子部会
（2015年～）

2025年度

- ・4月9日に品川区にて開催。11名参加
- ・9月10日同じく品川区にて開催。11名参加。

メンターご紹介窓口
の開設

2022年度以降一部問い合わせあるも、オーナーからの相談には至らず。

特別災害見舞金
の給付
（2019年～）

- ・特別災害見舞金対応は実施無し。
- ・通常の慶弔見舞金（家屋見舞金2件、店舗見舞金3件）あり