

# 加盟店支援の取組み

## 1. 行動計画の進捗と追加施策 P. 1 ~ 4

① 時短営業	P. 1
② フードロス削減	P. 2
③ 人手不足・コスト増への対応	P. 3
④ 加盟店向け制度改善・コミュニケーション強化	P. 4
⑤ 新たな方針 まとめ	P. 5

## 2. ファミリーマートが目指すビジネスモデルについて P. 6 ~ 7

【1】地域密着	P. 6
【2】デジタル戦略の推進	P. 6
【3】共存共栄（不変）	P. 7

株式会社ファミリーマート

2019年11月15日

---

# 1. 行動計画の進捗と追加施策

---

# ① 時短営業

行動計画及び追加施策

1) 1次実験：2019年6～8月 24店舗 (東京・秋田・長崎)

実行済

2) 全加盟者アンケート実施 「時短検討店舗：約7,000店」

実行済

3) 加盟店向け説明会：2019年8月 全国9回開催

実行済

4) 2次実験：2019年10～12月 全国約620店舗

実行中

毎日時短／週1時短

※上記実験とは別に約800店舗にて時短営業実施中

- ・加盟店の希望に沿って実験推進中
- ・実験及びアンケート内容は全加盟店・マスコミにも共有

## 2020年3月より実施予定

- ・時短営業を希望する加盟者は、本部と事前協議の上、**加盟者の判断により決定**
- ・時短営業については、**毎日時短と週1時短（日曜日）の2パターン**を設け、**加盟店のニーズに沿った店舗運営ができるよう柔軟に対応**
- ・24時間営業分担金は、月額10万円から**12万円に増額**し、**週1時短店舗も日割り計算**にて支給

新たな方針

## ② フードロス削減

### 《季節商材》完全予約制

**実行済**

- 完全予約制：土用の丑、クリスマスケーキ・おせち・恵方巻

「土用の丑」  
2019年度実績  
(前年比較)

廃棄金額	8割減
加盟店利益	7割増

### 《中食》ロングライフ化

**実行済**

- 消費期限延長  
(2019年5月～)
- 販売期限見直し  
(2019年9月～)

対象商品 廃棄金額

**3割減**

対象商品 廃棄金額

**1割減**

### 《冷凍食品》売場拡大

**実行済**

 導入店数：**4,000店**

 売上伸長：**5割増**

 売場拡大により品揃え**4割増**

### 《おでん》

**実行済**

- 販売推奨期間短縮 7か月→**3か月** (9～11月)

### 《ファストフーズ》タイムセール

**実行済**

- 18時～22時の時間帯限定セール (2019年9月～)  
FamiPayボーナスによる還元

- 加盟店と本部の廃棄ロス負担割合については、**本部比率を高める**
- フードロス問題への対応として、**廃棄率改善に向けた加盟店支援制度**を開始する

## 店舗省力化に向けた本部投資 : 250億円 + 追加投資

行動計画及び追加施策

	スマホ決済	新型発注端末	セルフレジ	新型スライド棚等	システム改善	食器洗い機	セルフ電子レンジ
	実行済	実行済	実行済	実行済	実行済	新規	新規
							
投資額	約30億円	約40億円	約30億円	約140億円	約10億円	—	—

新たな方針

再契約時は**最新の省力化設備を導入**した全面改装（本部負担最大2,500万円）を実施し、店舗運営効率化を促進

## ④ 加盟店向け制度改善・コミュニケーション強化

### 加盟店支援（福利厚生）

実行済

#### ・ 24時間奨励金の増額

最低賃金の上昇率に合わせ毎年改定

#### ・ 店長ヘルプ制度の充実

休暇取得に向け、年1日無償運営代行  
⇒ 約7,200加盟者のうち、約1,200加盟者が申込

#### ・ 店舗スタッフ派遣サービス

協力派遣会社との人材派遣体制強化  
⇒ 約1,500店、25,000件の利用

#### ・ 健康管理の推進

本部負担で加盟者・ストアスタッフの健康診断無償化  
⇒ 4,700店・8,400人が受診  
(受診前年比：約4倍 ※当社負担：約3億円)

### コミュニケーション強化（本部との対話充実）

実行済

#### ・ ファミリー座談会の開催

社長・役員が加盟者（希望を募りランダム抽選）と直接対話  
頂いた意見・質問・要望と改善策は全店・全社に共有  
⇒ 全国23地区にて開催

#### ・ 感謝のつどいの開催

年度方針発表の場として社長・役員が加盟者と直接対話  
⇒ 全国11会場／16開催 来場者：約10,000名

#### ・ 加盟店相談室の体制・機能拡充

#### ・ 加盟店担当S Vの職住近接

## ⑤ 新たな方針 まとめ

### 時短営業（2020年3月より実施予定）

- ① 時短営業を希望する加盟者は、本部と事前協議の上、**加盟者の判断により決定**
- ② **毎日時短と週1時短（日曜日）の2パターン**を設け、**加盟店のニーズに沿って柔軟に対応**
- ③ 24時間営業分担金は月額10万円から**12万円に増額**し、**週1時短店舗も日割り計算**にて支給

### 加盟店支援制度の拡充（2020年3月より順次実施予定）

CVSの経営環境に対応し、**複数の本部支援策**を拡充

- ① 24時間営業分担金の増額
- ② 廃棄ロス対策の強化
- ③ 複数店及び再契約奨励金の増額

【加盟店支援金額】  
100億円超／年  
店当り平均：約70万円／年

### 本部の構造改革

- ① 組織改編
  - ・ エリア本部新設による現場力向上（地域密着、権限移譲）
  - ・ 本社組織のスリム化
- ② 本部人員体制に適正化
  - ・ 社員約800名（全社員の約1割）の希望退職者の募集

---

## 2. ファミリーマートが目指すビジネスモデル

---

## 【1】地域密着

《 基本理念 》 2019年9月改定

**地域に寄り添う お客さま一人ひとりに 家族のように**

地域に無くてはならないリアル店舗

- ・ 地域コミュニティに深く入り込む
- ・ 店舗スタッフによるお客さまに合わせた接客・サービス
- ・ バックヤード／サプライチェーンにおけるテクノロジーの活用と高度化



## 【2】デジタル戦略の推進

7月～ デジタル戦略本格稼働

ダウンロード数 約390万

キャッシュレス比率 25%

前年比 6割増

<FM店頭スマホ決済 構成比>

**FamiPay 33%**

レジ接客「1 / 3」に省力化

11月～ マルチポイント開始

拡大するターゲットに向けて積極的に販促展開

マルチポイント化によりアプローチ可能な会員が大幅に拡大

 7千万人

 POINT 1億人

 T-POINT 7千万人

## 【3】 共存共栄（不変）

### 加盟店と共に成長を目指していく

- ・ 加盟店に合わせた店舗オペレーションの柔軟化（時短営業）
- ・ デジタルとIoTを活用した収益モデル構築と省力化
- ・ 現場に出向いた本部とオーナーのコミュニケーション強化

