

株式会社ファミリーマート

2020年2月期 第3四半期 決算説明会資料

2020年1月10日

—注意事項—

本資料の記述には、当社の将来の業績等に関する見通しが含まれていますが、これらは現在入手可能な情報から得られた当社経営陣の判断に基づいています。実際の業績等は、経済の動向、当社を取り巻く事業環境等の様々な要因により、これらの見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。

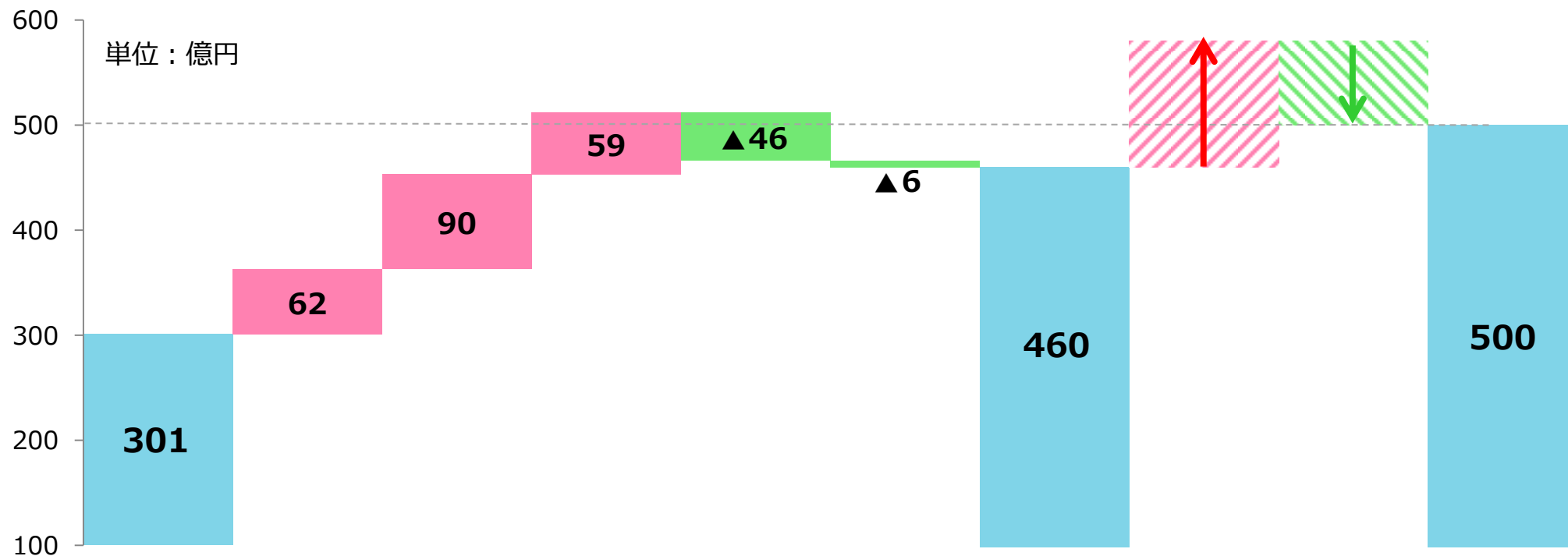
親会社所有者帰属利益は実質+150億円超の大幅増益

	2019年 2月期 3Q累計	2020年 2月期 3Q累計		主な増減要因	
		実績	前年同期差 前年同期差 (IFRS16号影響 を除く)		
単位：億円	実績	実績	前年同期差	前年同期差 (IFRS16号影響 を除く)	
営業収益	4,709	3,903	▲806	▲749	・ カネ美食品の連結除外 ・ FM直営店減少による売上高減少
事業利益	482	637	+155	+122	・ 前期の不採算店舗の閉鎖効果 ・ 宣伝販促費の効果的運用
親会社所有者帰属利益	565 ※1	460 ※2			
〔実質ベース〕※3 親会社所有者帰属利益	210	366	+156	+167	・ FM単体利益の増加 ・ 持分法投資利益の増加

※1 2019年2月期3Q累計実績ではユニー関連の譲渡影響（+130億円）ユニー関連の譲渡による税効果（+225億円）を含む数値。
※2 2020年2月期3Q累計実績+94億円（合併による税効果）を含む数値。
※3 ユニー関連の譲渡影響、および税効果メリットを除いた数値。



税引後利益計画の進捗

- ・ 基礎収益力は着実に向上し、通期計画進捗率は92%。
- ・ 構造改革費用は第4四半期に計上予定。



	【実績】 2018年度	A 収益力向上	B コスト削減	C 減損・閉鎖損 等の減少	D 加盟店支援・ 店舗設備投資	一過性損益 非継続事業利益	【実績】 2019年度 第3四半期	第4四半期 収益	構造改革 費用	【計画】 2019年度
【参考】 事業利益	516	89	129	-	▲97	-	637 (進捗 98%)	-	-	650

税引後利益の増減要因

要因	主な内容
<p>A 収益力向上</p> <p>62億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> おむすび、冷凍食品、FFコーヒー（カフェラテ）等の商品力向上 <div> <div data-bbox="569 375 1081 458"> <p>新型コーヒーマシン</p> </div> <div data-bbox="582 478 816 776">  </div> <div data-bbox="839 496 1139 609"> <p>全店導入完了 26,000台</p> </div> <div data-bbox="839 639 1170 752"> <p>➤ 導入効果 売上約1割増</p> </div> <div data-bbox="1257 419 1754 471"> <p>戦略商品：「カフェラテ」</p> </div> <div data-bbox="1286 512 1452 753">  </div> <div data-bbox="1479 516 2024 618"> <p>➤ 11月、CM・施策効果もあり 前年同月比約5割増</p> </div> <div data-bbox="1479 655 2024 763"> <p>➤ 今期累計では 5,500万杯を突破</p> </div> </div>
<p>B コスト削減</p> <p>90億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> 効率化を中心とした本部コスト削減：41億円 前年度の不採算店舗閉鎖効果：49億円
<p>C 減損・閉鎖損等の減少</p> <p>59億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> 閉鎖店舗数の減少（前年同期差715店舗：921→206）
<p>D 加盟店支援 設備投資</p> <p>▲46億円</p>	<ul style="list-style-type: none"> 24時間営業分担金増額等：▲11億円 新型スライド棚等による業務省力化投資：▲35億円

7月1日 デジタル戦略を本格始動

1 自社スマホ決済サービス **FamiPay**



1人当りレジ接客時間
3分の1に削減



ダウンロード数	約 400 万DL
キャッシュレス比率	28%
前年	16% (2019年11月末時点)
【目標】	
ダウンロード数	1,000万DL (2020年度)
キャッシュレス比率	50% (2022年度)

2 11月 マルチポイント開始

拡大するターゲットへの積極的な販促展開開始



3 金融事業の本格展開計画

- 【2020年春】 FamiPayチャージへの銀行口座連携
- 【2020年夏】 小口ファイナンス等の金融事業新サービス開始

<フードロス削減>

《季節商材》 完全予約制

- ・ 完全予約制 : 土用の丑、クリスマスケーキ、おせち、恵方巻

「クリスマスケーキ」

2019年度実績
(前年比較)

廃棄金額

5 割減

加盟店利益

3 割増

《おでん》 レンジアップ化

- ・ 2020年1月に全面刷新、**廃棄ゼロ**へ

<プラスチック削減>

【目標】 環境配慮化 70% (2030年度)

- ・ バイオマスプラスチック容器
- ・ 再生PET配合・マドラーの木製化
- ・ フィルム薄肉化



<CO2削減>

【目標】 30% 削減 (2030年度)

- ・ クリーンディーゼルトラック
- ✓ 2023年までに全配送車両 約4,500台を切替



今年度中に『中長期の環境目標』を定め、SDGsを推進

本部構造改革の一環にて、営業・開発本部組織を再編

【1】地域への権限委譲と本社組織のスリム化を図り、新たな本部を設置

○「エリア本部」（4本部：北日本／東日本／中日本／西日本） <地域組織>

加盟店支援及び店舗開発の一部機能を地域に移管。管下に全国12の「リージョン」を設置。

○「エリアサポート本部」 <本社組織>

加盟店支援及び店舗開発に関する本社にて担うべき機能を集約。

【2】不振店舗の再生及び再F C化を担う、新たな本部を設置

○「店舗再生本部」（2本部：東日本／西日本）

本部自ら抜本的な店舗再生を行い、複数店支援等新たな制度も活用し、再F C化。

参考資料

		2019年2月期 第3四半期	2020年2月期 第3四半期	
		実績	実績	前年同期差
全店日商	千円	529	534	5
既存前年比	%	99.8	100.5	-
閉店	店	658	56	▲602
B&S閉店	店	263	150	▲113
出店	店	79	146	67
B&S出店	店	256	153	▲103