

2014年 1月 6日
株式会社ファミリーマート

2014年 新年のごあいさつ

新年明けましておめでとうございます。

いつもファミリーマートをご愛顧いただきまして、厚く御礼申し上げます。

2013年は、前年末に政権交代し、様々な経済政策が行われる中、円高修正と株価上昇が実現するなど、一気に景気回復の機運が高まった年であるとともに、私たちファミリーマートとしても、10月に国内1万店を達成するなど節目の年となりました。

2014年は「本気で勝ちに行く挑戦者 ファミリーマート」をテーマに、以下の3つの課題についてチャレンジしてまいります。

- ①国内CVS事業の質・量の拡充
- ②海外事業収益の前倒し
- ③新規事業への挑戦

<国内CVS事業の質・量の拡充>

国内CVS事業は、少なくとも向こう数年間は成長すると考えております。それは、消費活動が最も活発な40歳前半の人口比率が、団塊ジュニアにより増加すること、また二人世帯以下が全世帯に占める割合の55%以上になること、さらには働く女性の比率が70%以上に達することなどが挙げられます。このような社会構造の変化を背景に、ある一定のレベルを満たしたCVSのビジネスチャンスは拡大すると考えております。また、大手CVSによる寡占化は、女性やシニア層など広がる客層への対応力の差から、さらに拡大するものと考えております。私たちファミリーマートはその競争に勝ち抜くため、積極出店をすると同時に、クオリティを高める取り組みとして、店舗与件の改善、商品力の強化、S&QCの徹底を実現し、さらに上を目指してまいります。

<海外事業収益の前倒し>

ファミリーマートの強みは、「日本発祥のコンビニビジネス」が成長する潜在力のあるアジア市場全てに、現地の強力なパートナーとともにCVS事業を立ち上げていることです。海外事業の収益化には、クリティカルマスに到達するまで、またその地域の消費が成熟するまで時間を要します。既に黒字化した国々の知識と経験を総動員して、現地のパートナーの強みとCVS事業のプロフェッショナルである我々のノウハウを合体することで収益化のスピードを速めてまいります。昨年策定した「チーム上海」による中国事業の経営改善策は成功しました。地域によって課題は異なりますが、各地できめ細かい取り組みを本年も実施することで、収益拡大の前倒しを実現できるものと考えております。

<新規事業への挑戦>

CVSの強みは、いつもお客さまのそばにあり、物理的移動が少なく、24時間・365日営業しているリアルのお店であることです。この「拠点」と親和性の良いビジネスとの取り組みを開発してきたことで、CVS業界全体は伸びてきました。昨年度私たちは株式会社シニアライフク

リエイトをグループ化し、高齢者宅配弁当事業に進出しましたが、本年はそれ以外の事業へも挑戦してまいります。

2014年は「本気で勝ちに行く挑戦者 ファミリーマート」をテーマに、賢く、正しく、強く勝ってまいります。「賢く」とは状況把握・分析・作戦立案・実行にぬかりがないこと。「正しく」とはフェアであること、嘘はつかぬこと、約束を守ること、「強く」とは「敵ながらあっぱれ」と思われる、すなわち強い勝者となることです。

是非とも2014年のファミリーマートにご期待ください。本年も変わらぬご愛顧の程、よろしくお願い申し上げます。

以上

株式会社ファミリーマート
代表取締役社長
中山 勇