

未来投資に向けた官民対話



【本日のラインナップ】

1. ボランティアチェーンとしての取組み
2. ITの最適活用
3. 未来への投資 ~新規10兆円市場の創出~



全日本食品株式会社
全日食チェーン

1. ボランタリーチェーンとしての取組み

全国1800社の八百屋、魚屋、ミニスーパー等の
小売事業者からなるボランタリーチェーン。

① 共同購入

共同で調達し、大手に負けない原価・売価を実現
(10%程仕入価格が下がる場合もあり)

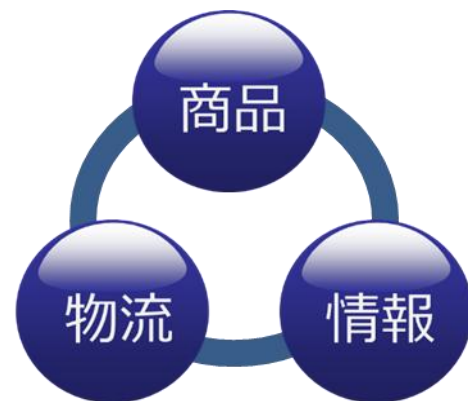
② 共同物流

共同物流網により、配送コストを低減
(物流費5%程度の削減が可能)

③ リテールの経営・販促などのサポートによる

経営ノウハウ (最適事例) の全国展開

経営や販売促進において、全国の成功事例を調査・分析し、他の地域・店舗にも適用



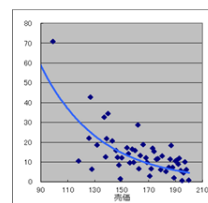
2. ITの最適活用

地域サービス業の生産性向上には、 積極的なIT投資が不可欠！！

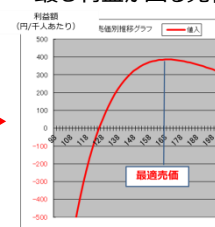
① 最適売価

店舗のPOSデータを分析し、販売価格・販売数量の関係から、最も利益が出る最適売価を算出し、各店舗へ提案

価格と数量のグラフ化



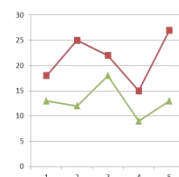
最も利益が出る売価



② 自動発注

店舗の販売実績と在庫を本部システムが把握し、商品毎の最適数量を算出し、システムが自動発注

個店Aの販売・在庫の状況



本部システムが把握



システムが自動発注

個店A
食パン 25個
納豆 40個
たまご 20パック
豆腐 30丁
...

③ 顧客別チラシ

顧客毎の販売履歴から、来店時に個別の特売チラシをPOSと連携された発券機より顧客毎に打ち出す

顧客A	顧客B
A様向け お得券サービス	B様向け お得券サービス
たまご 10個入り 月間2パックまで 15P	豚骨カツ丼 月間3日まで 10P
本練豆腐 月間3日まで 10P	豚骨ラーメン 5個入り 月間5パックまで 30P
さつまいも 6個入り 月間1箱まで 20P	しゃもじ 月間3日まで 20P
納豆 月間2パックまで 10P	パックごはん 月間2パックまで 15P



3. 未来への投資 ～新規10兆円市場の創出～

ミニスーパー（売上1億円/年） マイクロスーパー（売上3千万/年）を

過疎地を含めた地域のライフラインとして全国展開を実施
※コンビニ（売上2億円/年）

1億円×10万ヶ所 = 10兆円の新規市場創出

※コンビニ（全国5万店）

島根県雲南市波多地区の取組み（人口355人 半数が65歳以上）



売上前年比
140%増
(売上80千円/日)

【成功するための条件】

- 土地に住んでいる従業員による
接客の安心感
(名前や家族構成まで知っている従業員)
- 大手スーパーと同等の価格
- 毎日届ける配送網
- 自動発注システムの整備

これらの取組みには、初期投資「数百万」の資金確保が課題。

従来の担保や、個人保証に頼らないマイクロファイナンスが必要！！

笑顔が絶えない、地域コミュニティー

より近く、より身近なお店へ



喜んでいます。こんなお店ができて

冷蔵庫がいっぱいになります。

ご清聴ありがとうございました。