

〒261-8540 千葉県千葉市美浜区中瀬 1-5-1 イオンタワー6階
TEL: 043-212-6471 FAX: 043-212-6746

<http://www.ministop.co.jp/>

ミニストップFC加盟店応募受付センター(受付時間 10:00 ~ 19:00)

0120-324-109

お客さまサービスコールセンター(受付時間 9:00~17:30 日曜日除く)

0120-865-132

AEON

木を植えています
私たちはイオンです

会社案内 2017-2018



©2017 MINISTOP Co., Ltd. 07.24



ミニストップ株式会社

ごあいさつ



コンビニエンスストア業界は再編・統合が進み、業態を超えた競争も一層厳しくなっています。一方、有職女性やシニア・単独世帯の増加という環境下、大きなビジネスチャンスもあります。このチャンスを生かすため、スピード感を持って市場に対応し、競合との差別化を図ってまいります。

ミニストップの創業時から継承されてきた店内加工ノウハウのDNAは、他社にはない強みです。コールドスイーツは今や当社を代表する看板商品ですが、ホットスナックもさらに強化できると考えています。できたてのおいしさを提供するミニストップ独自のオペレーションで商品に付加価値を与え、コンビニエンスストア業界の中でユニークなエッジの効いた存在になることを目指していきます。また、イオングループにおけるコンビニエンスストア事業は、ますます重要な位置付けとなってきました。大きな来店動機を期待できる新たなサービス「WAON POINT」を積極的に活用するとともに、今後もグループのインフラとして、イオンとの共同開発を強化していきます。

お客さまの声にお応えし、魅力ある商品を揃える。お客さまに喜んでいただくことでまた新たな魅力ある商品を揃え、さらにお客さまの満足度を上げる。この有機的なサイクルを回すことで、ミニストップは成長し続けられると考えています。この成長に向け加盟店と本部がワンチームとなり、お客さまに選んでいただける店舗づくりを進めてまいります。

ミニストップ株式会社 代表取締役社長

藤本明裕

ミニストップのミッション

ミッションは、私たちがなすべきもの、使命をあらわしています。

私たちは、
「おいしさ」と「便利さ」で、
笑顔あふれる社会を実現します。

ミニストップのビジョン

ビジョンは、ミニストップピープル全員で目指す店舗イメージをあらわしています。

もっと便利、もっと健康、もっと感動、
毎日行きたくなる店舗をつくります。

加盟店オーナーさまの満足がそのまま、私たちの満足です。

ミニストップを経営する満足と喜びをすべての加盟店オーナーさまと分かち合いたい。
そして、さらに一歩先へ前進するために、同じ目標を共有し、手を携え歩みたい。

ミニストップの存在意義は、コンビニエンスストア事業を通じて、お客さまにご満足いただけるオリジナリティあふれる商品やサービスを世に送り出すこと。そのためにはまず、加盟店オーナーの皆さまがミニストップの経営に満足と喜びを感じていただけることが大前提と私たちは考えます。

そして、そのための仕組みを真剣に検討し、実践していくことが、皆さまと手を携え歩むための本部の果たすべき役割だと私たちは認識しています。ミニストップが最も大事にしているのは、こうしたパートナーシップという考え方。決して企業の論理を一方的に押しつけるのではなく、加盟店オーナーの皆さまと同じ目標を共有し、実現のために互いの力を出し合える関係でありたいと思います。

加盟店さまは店舗経営と販売に専念、本部は多面的にサポートすることで、共存共栄を目指します。

加盟店

- 店舗のマネジメント
Quality (品質)
Service (サービス)
Cleanness (クリンネス)
品揃え
- スタッフのマネジメント
- 経営のマネジメント

本部

- ストアアドバイザーによる経営アドバイス
- 商品の開発・サービス
- 広告宣伝活動
- 情報システムの構築
- 会計業務代行
- 教育

共存共栄

ミニストップの強み

MINISTOP Advantages

ミニストップは、お客さまのニーズやライフスタイルの多様化にいち早く対応した「多彩な商品と便利なサービス」、国内最大の小売グループである「イオンのグループシナジー」、加盟店の成功を後押しする「安心の運営サポート」を特長とした強みにより、お客さまから支持をいただいています。私たちはこれらの強みを生かし、お客さまから選ばれる店舗をつくり、笑顔あふれる社会の実現を目指しています。



目次

ごあいさつ	1	イオンのグループシナジー	11
ミニストップの強み	3	安心の運営サポート	13
多彩な商品と便利なサービス	5	イオンの概要	19
ミニストップの取り組み	10	会社概要	21

1

Unique Products and
Convenient Services

多彩な商品と
便利なサービス



ミニストップは、創業当初よりコンビニエンスストアと店内加工ファストフードを組み合わせたコンボストア※という独自のスタイルで差別化を図ってきました。店内に併設した本格的な厨房でつくられるファストフードは、ミニストップの看板商品。お惣菜やデイリー食品も強化し、多彩な商品を展開しています。また、マルチコピー機やATMの設置、プリペイドカードなど各種サービスも充実させ、便利さを追求しています。

※ コンビニエンスストアとファストフード店を融合させた業態を表すミニストップの造語

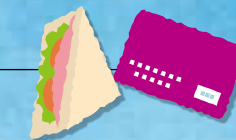


2

Group Synergies

イオンの
グループシナジー

国内最大の小売グループであるイオン。その一員である利点は、国内外の市場に浸透しているイオンのブランド力です。また、イオンのプライベートブランド「トップバリュ」の取り扱いや、商品の共同開発などにより、魅力的で価値ある商品をご提供。グループシナジーを最大限に活用し、多様化するお客さまのニーズの一步先を行く商品開発を目指しています。



3

Success for Owners

安心の
運営サポート

加盟店が安心して店舗運営に専念できるよう、本部はさまざまな面からサポートしています。特に教育面では独自システムを確立し、地域にとってなくてはならない店舗となるため、スタッフ採用のサポートや人材育成を行っております。さらに、お客さまに選ばれる売場づくりまで、加盟店の皆さまをバックアップいたします。



絶大な人気を誇る コールドスイーツ

Desserts

原料と品質にこだわった ソフトクリーム



創業当初より発売している「ソフトクリーム バニラ」は、お客さまの嗜好の変化に合わせた味わいを追求しながら、発売から37年目を迎えています。北海道産生乳と生クリーム、国産卵黄、マダガスカル産バニラなど厳選された原料と徹底した品質管理で、他社には真似できない商品をつくっています。このクオリティが認められ、国際評価機関であるモンドセレクションにおいて、2014年から4年連続で最高金賞を受賞しています。

またソフトクリームマイスター制度を導入し、ソフトクリームに関する豊富な知識を持ち、規定の量を美しい形で提供できるマイスターを育成しています。2017年現在、延べ32,000人のマイスターが誕生しています。



Desserts

あらゆる世代のお客さまに 支持されるハロハロ



夏季限定のスイーツ「ハロハロ」は、毎年新たなフレーバーを発売し、多くのお客さまに支持されています。2017年は「みたらし団子」を発売、女性とシニアのお客さまを対象とした新しい切り口となる和のハロハロです。さらに「すいか」や「果実氷いちご」など、子どもや男性にも好まれる商品を投入しました。年齢・男女問わず誰もが食べたいと思う商品の開発を重ねることで、お客さまの支持を得ています。



ミニストップはソフトクリームをはじめ、お客さまのニーズに先行し旬の食材やトレンドを取り入れ、コールドスイーツの開発に力を入れてきました。手づくりにこだわるミニストップだからこそできるこれらの商品は、その多くが発売ごとにお客さまから高い支持を得ています。

Desserts

季節のくだもの満載の フルーツパフェ



季節のくだものをふんだんに使ったフルーツパフェシリーズも、毎年多くのお客さまにお買い求めいただく人気商品です。2017年は「練乳いちごパフェ」や「マンゴーパフェ」のほか、付加価値の高い「マスクメロンパフェ」を発売しました。果肉には甘く香りの良いメロン、メロンソースには静岡県産のクラウンメロン果汁を使用し、果肉だけでは出せない香りと味わいを加えています。ミニストップのフルーツパフェは、ソフトクリーム バニラと合わせることで他社には提供できない品質と味を生み出しています。



Pick Up!



地域密着型店舗の原点 ーイートインー

ミニストップのイートインコーナーは、お客さまに商品をお召し上がりいただける「おいしさ」や「便利さ」をご提供し、「くつろぎと憩い」の場となっています。コンストアのコンセプトに基づくイートインコーナーはほぼ全店に設置されており、地域に根付いた店舗づくりに欠かせないミニストップの原点となっています。



できたての味を楽しめる ホットスナック

ミニストップは、ファストフードの先駆者として

さまざまな商品を提供し続けてきました。

本格的な厨房を備え、蓄積された店内加工のノウハウのもと、

実績を重ねてきた私たちが提供するホットスナックは、

そのおいしさと品質に絶対の自信を持っています。

素材へのこだわり、徹底した品質管理体制で、価値ある商品をつくり続けています。



Hot Snacks

バラエティに富んだ商品展開

ミニストップはジャガイモの品種や産地を変えながら、さまざまなフライドポテトを発売しています。ドイツ産「アグリア」種を使用した「X(エックス)フライドポテト」、北海道十勝産原料の「十勝ハッシュドポテト」や北米産原料の「アメリカンワッフルポテト」など、それぞれの特徴を生かしたフライドポテトでポテトファン層を拡大してきました。2017年に発売したカナダ産原料の「カナディアンポテト」は、芋の風味を楽しめるよう皮付きのまま少し太めにカットしています。「芋を味わうフライドポテト」をコンセプトに、品種やカットの仕方を変え、食感や味の違いを楽しめるバラエティに富んだ商品を展開しています。



Hot Snacks

お客さまのニーズに応える 多彩なラインアップ

ミニストップは、お客さまのニーズに合わせさまざまなホットスナックを提供しています。夏季限定の「ゴロチキ」は、鶏もも肉を鶏肉つきの鶏皮で包んだ厚みの特徴とするフライドチキンです。これまでにない新しい形のフライドチキンを目指し、15カ月の月日をかけて開発しました。たっぷりの具材と独自配合のもっちりとした生地が特徴の「揚げピザ」は発売と同時に人気商品となり、ポテトやチキンに続く新たなカテゴリとして、今後定期的にシリーズ商品を発売していく予定です。ミニストップのホットスナックがお客さまに支持されているのは、このような新商品とアメリカンドッグをはじめとする定番商品による充実したラインアップで、店内加工のノウハウにより、できたての味わいを提供しているからです。



Pick Up!

多彩な品揃えとできたてのおいしさ —ホームデリー—

ミニストップは、量り売りの総菜を提供する「ホームデリー」の併設店舗に力を入れています。店内に厨房を持つミニストップならではのホームデリーは、唐揚げや肉じゃがなどの定番商品、さまざまなデリー風サラダやオリジナル弁当など豊富なメニューを展開し、好きな量だけ購入いただけます。今後も多彩な品揃えとできたてのおいしさで、地域のお客さまのニーズにお応えしていきます。



オリジナル商品で 健康サポート

ミニストップは、ますます高まるお客さまの健康志向にお応えし、カロリーや食材そのものの機能性などに着目。ドライフルーツやココナッツオイル、ブランを使用したパン、糖質をおさえたスイーツなど品揃えを強化しています。お客さまに選ぶ楽しさもご提供するため、オリジナル商品の開発のみならず、さまざまな商品を取り揃えています。

Original Products

多彩な商品展開



ミニストップはオリジナルチルドカップ飲料「MINISTOP CAFÉ」にて、手軽に野菜や果実を摂取できる「スムージー」を2016年より発売しています。「おいしく健康」をテーマに商品開発を進め、3品のラインアップでスタート。お客さまのニーズをより細かく把握することで、2017年は「グリーンスムージー」ほか合計7品を発売し、ラインアップを充実させました。また、スムージーに求められる繊維感を改良、野菜の種類を増やし、さらに飲みやすくするなどしてリニューアルも図りました。

シンプルなパッケージ、必要な栄養素の摂取とおいしさの両立、選ぶ楽しさで、女性のお客さまを中心に人気となり、ミニストップの新たな健康飲料として認知度を高めています。



Original Products

おいしさとヘルシーさで 健康ニーズに応える



ミニストップは、2015年から健康を訴求したオリジナル菓子やスイーツの開発をスタートさせています。コンビニに揃えるべき健康系商品は、健康を意識しているお客さまがふと手に取って気軽に買っただけの商品であるべきと考え、商品開発を続けています。

2016年は糖質を10g以下におさえたスイーツを発売。2017年は、身体に良い間食として注目されている「スナッキング」に着目し、化学調味料やマーガリン、ショートニング不使用、カロリーオフなどのスナックやスコーン、クッキーを発売し、チョコレート系の商品も充実させました。また、糖質をコントロールした惣菜・食事パンも発売し、ラインアップを広げました。どの商品もおいしさとヘルシーさを両立させ、お客さまの健康ニーズに応えています。



ダイバーシティを推進

ミニストップは、働き方や雇用形態の多様化を通じて人材を確保し、多様な価値観の共有により、従業員一人ひとりの能力を生かし組織の力の最大化を図っています。

ミニストップは働きやすい職場環境の構築に向け、2016年より、トップダウンによる意識改革を推進する、管理職を対象としたイクボス*の養成を開始しています。これにより営業現場や本部従業員に対しても「労働時間の長さより、生産性の高い仕事重要」という意識改革を図っています。今後も、多様な人材が多様な働き方を選択できる制度の整備や取り組み、人材育成など総合的かつ継続的なアプローチにより、ダイバーシティを推進していきます。

* 職場の部下・スタッフのキャリアと人生を応援し成果を出しつつ、自らも仕事と私生活を楽しむことができる上司（経営者・管理職）



人事部
人材育成・ダイバーシティ推進チーム
マネージャー 木村 直子

ミニストップの社会・環境活動

私たちは、小売業が担うべき地球環境保全の責務を理解し、環境負荷低減のためのさまざまな取り組みを行っています。また、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを通じて、地域にとってなくてはならない存在を目指しています。

着実に進むFSC® 認証木材活用店舗出店

ミニストップは、国産FSC®認証木材を活用した店舗の出店を進めてきました。2009年に1号店が完成、2014年度に100店舗の目標を達成しました（2017年2月末現在延べ206店舗）。FSC®認証木材による店舗建設は、従来の鉄骨工法に比べ、CO₂を約33%削減、工期を約10日削減できます。私たちは環境保全活動の一環として、今後もFSC®認証木材を活用した店舗開発を進めていきます。

http://www.ministop.co.jp/corporate/eco_social/environment/next/sustainable.html

* FSC® (Forest Stewardship Council: 森林管理協議会) は、森林環境保全に配慮し、地域社会の利益にもかない、経済的にも継続可能な形で生産された木材を認証する国際的な会員制の非営利組織です。この世界的に認証されたFSC®マークが入った製品を使用することにより、世界の森が健全に保たれ、地球環境を守ることにつながります。



花の輪運動

ミニストップは1991年から、小学校に花の苗を贈る「花の輪運動」に協賛しており、店頭募金と土曜日のソフトクリーム売り上げの1%を合わせて、ミニストップの出店エリアの小学校に毎年抽選で花の苗を贈っています。協賛開始からこれまでの贈呈小学校数は延べ1万4,129校、花の苗の贈呈数は364万株を突破いたしました。ミニストップは、次世代を担う子どもたちの教育支援の一環として、今後もこの活動を続けていきます。

http://www.ministop.co.jp/corporate/eco_social/social/community/hananowa/



グループシナジーを生かし お客さまの日々の生活をサポート

ミニストップ発！ 「トップバリュ サンドイッチ」

2013年より、ミニストップが主体となった「トップバリュ」の開発を進めており、お茶や炭酸水、フリーズドライ、カップ麺、衣料などを商品化してきました。2017年はミニストップ主導で開発した「トップバリュ サンドイッチ」をイオングループ各社で販売しています。サンドイッチについてグループで最も高いノウハウを持つミニストップの企画力と、グループのスケールメリットを最大限に活用し、素材・製法にこだわり“おいしさ”を進化させました。品質を上げる一方、これまで各社それぞれで調達・製造していたものをグループで原料を一括調達するとともに、エリアごとに同じ製造委託先*で作ることにより、コストをおさえ競争力ある価格を実現しました。

※ 同一製造委託先の複数工場で製造する場合を含む



ミニストップはイオングループの一員です。

食品、日用品、インフラ、サービスなどさまざまな側面でイオンのグループシナジーを生かし、豊富な品揃えと便利なサービスでお客さまの日々の生活をサポートしています。



グループインフラを最大活用

イオングループ共通のインフラは、競争力を高めるとともに事業間のシナジーを生み出しています。

イオンカード



年会費無料で各種割引特典をご利用いただけるほか、生活に役立つさまざまな機能を付加できる便利なカードです。

WAON



「WAON」は、全国のイオン店舗やミニストップを含む提携店舗でご利用いただける、グループの枠を超えて展開する電子マネーです。

イオン銀行ATM



小売業発のリテール・フルバンキングを展開するイオン銀行のATMを設置しています。（一部店舗を除く）



WAON POINT カード

ミニストップは、イオンの共通ポイント「WAON POINT」サービスを2016年12月より国内店舗にて開始しました。また同サービスの開始に合わせ、現金でのお買物にも対応する「WAON POINTカード」の取り扱いも開始しました。これまでの「電子マネーWAONカード」は電子マネーでのお支払いに応じてポイントがたまり、電子マネーに交換してご利用いただくポイントでしたが、新しい「WAON POINTカード」は現金でのお支払いでもポイントがたまり、会員登録（入会金・年会費無料）するとレジでポイントを1WAON POINT=1円でご利用いただけます。WAON POINTはためるほかにも、オトクな用途が揃った新しいサービスです。



たまる

お店でのお買物やウォーキング・リサイクル活動など、WAON POINTはいろいろな方法でたまります。



つかえる

お店でのお買物やアイテムへの交換など、WAON POINTの使い方は多様です。



わけあえる

家族でシェアしたり友だちにプレゼントしたり、WAON POINTをわけあえるサービスです。



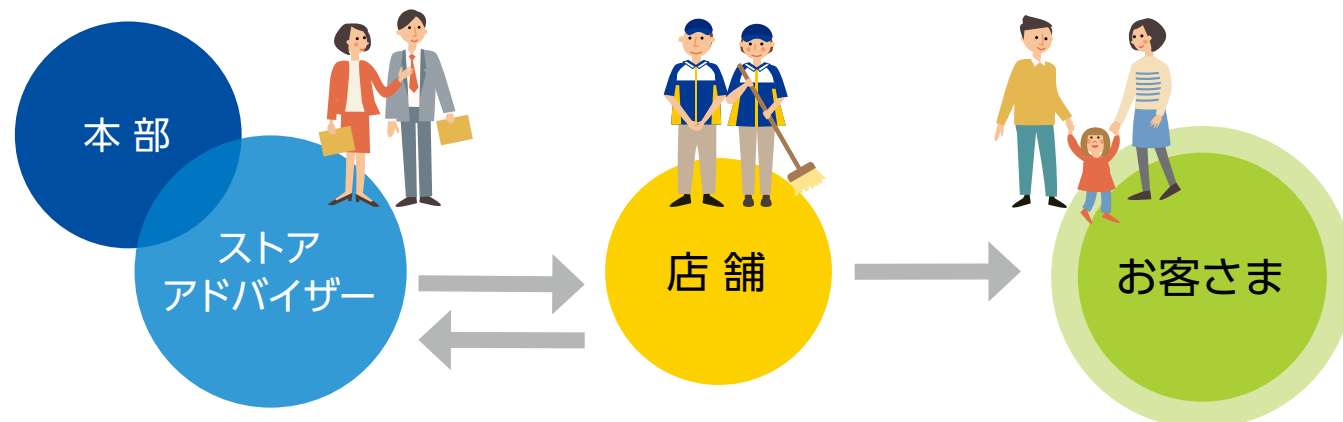
Everyone Happy



<http://www.smartwaon.com/>

「もっと便利、もっと健康、 もっと感動、 毎日行きたくなる店舗」 をともにつくりましょう

私たちは、多彩な商品、便利なサービスを通じて、お客さまに「ミニストップがあって本当に良かった」と感じていただくことを目指しています。私たちのこの姿勢に共感いただけるオーナーの皆さまをパートナーとし、「毎日行きたくなる店舗」をともにつくっていきたいと考えています。



本部の役割

- ストアアドバイザーによる経営アドバイス
- 商品の開発・サービスの導入
- 広告宣伝活動
- 情報システムの構築
- 品揃えに役立つ最新データの提供
- 会計業務代行
- Yellowtail Program (イエローテイルプログラム) によるスタッフ教育のバックアップ
- スタッフ採用のサポート
- 各種教育研修の実施
- 共済制度など各種支援制度など

加盟店の役割

店舗のマネジメント

- 基本4原則を徹底した店舗づくり (Quality (品質)、Service (サービス)、Cleanness (クリンネス) に加え、お客さまにとって豊富な品揃え)

スタッフのマネジメント

- スタッフの募集・育成・管理

経営のマネジメント

- 売上高および経費の管理など

お客さまへ提供される価値

- 高品質でオリジナリティある商品
- 心のこもったおもてなし
- 日常生活に必要な商品の豊富な品揃え
- 欲しい商品がいつでもある (欠品がない)
- 選びやすい売場
- 清潔な店内
- 各種サービス
 - ATMの設置
 - 収納代行業務
 - ゆうパックの取り扱い
 - MINISTOP Loppiによるチケットの発券や各種取次サービスなど

Rules

QSCと品揃え

コンビニエンスストアの経営は、Quality (品質)、Service (サービス)、Cleanness (クリンネス) と品揃えのほか、お客さまから支持される店舗となるために、地域特性を考えた店舗の独自性やお買物に適した環境づくりも必要です。



Quality (品質)

温度・鮮度・製造工程を管理する「品質管理」と、施設や設備、スタッフの衛生を管理する「衛生管理」を徹底し、安全・安心な価値ある商品を提供します。



Cleanness (クリンネス)

お客さまにいつでも気持ちよくお買物をしていただくために、清潔できれいな店舗を維持します。



Service (サービス)

お客さまの期待に応えるサービスを提供します。そのためには、常にお客さまの視点に立って行動することが大切です。



品揃え

お客さまが望まれる商品をいつでもご購入いただけるように発注し、商品棚を整理・整頓します。



Support

独自の教育プログラム

店舗運営に必要なオーナートレーニングはもちろん、店舗を支えるスタッフ育成を支援する独自の教育プログラムをご提供しています。オーナーの皆さまが安心して店舗運営に臨めるシステムと体制が構築されています。



オーナートレーニングの流れ

開店前のトレーニングはもちろん、開店後もさまざまな研修、教育機会が充実しています。

開店前のトレーニング

▶ 体験実習(1日)

フランチャイズ契約の締結前に体験実習を受講します。

▶ オペレーショントレーニング

第1段階 トレーニングセンター研修(6日間)

第2段階 直営店舗(トレーニング店舗)研修(5日間)

▶ 訓練実習

第3段階 直営店舗(旗艦店・研修店)研修(18日間・休日含む)

実際の店舗で基本業務を習熟します。

修了認定 第3段階の最終金曜日

開店後の教育体制

▶ 契約更改セミナー(3日間)

契約更改の12カ月前から受講が可能です。創業時を振り返り、自己分析や多面評価の結果をもとにグループワークを実施します。それらにより、オーナーとしてどうあるべきか課題を明確にし、これからの新しい7年の経営ビジョンを発表します。

▶ 商品売場勉強会 開催：年2回

店舗のスタッフ全員が参加できる貴重な勉強会です。各シーズンの主力商品や新商品の情報をはじめ、季節ごとの売場づくりに関するノウハウ、スタッフ戦力化の手法、全国から集められた成功事例などを紹介します。また、防犯対策や衛生管理の指導、ミニストップの環境対策に関する周知徹底が図られています。



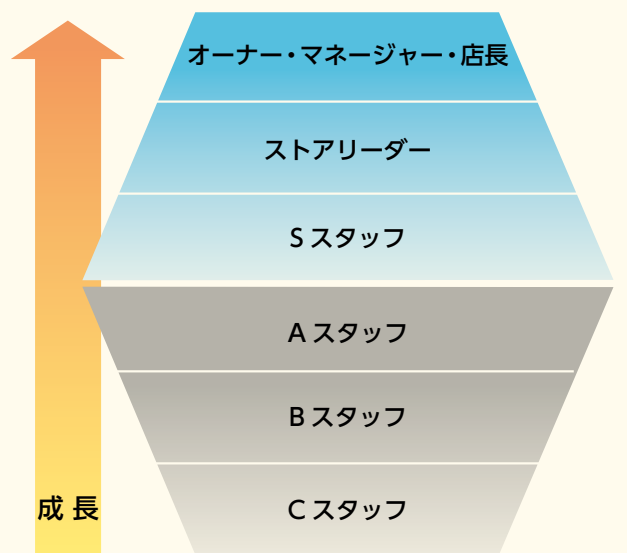
スタッフ育成

より質の高い接客とサービスを実現し差別化を図るためには、適切な教育プログラムの実施を通じたスタッフの育成が必要です。そして、スタッフを育成していくことは、オーナーの皆さまの大切な役割です。ミニストップは、パート・アルバイトを含むすべてのスタッフの育成に対し、独自のノウハウでオーナーの皆さまをバックアップいたします。

スタッフ教育システム Yellowtail Program (YP)

「Yellowtail Program (イエローテイルプログラム)」は、すべてのスタッフが仕事への高いモチベーションを持ち、着実にスキルアップするためのミニストップ独自の教育プログラムです。「Yellowtail」とは魚のブリのこと。出世魚であるブリのように、ステップアップに必要なスキルを段階的に習得していただき、これを評価認証するプログラムです。これにより、十二分に戦力となる能力、経営感覚を備えたスタッフを育成します。

YP バッジ



安心して経営に専念するための各種制度

ミニストップでは、開店後、オーナーさまに安心して経営に専念していただくための各種制度を設けています。会計業務の支援から共済制度まで、十分なサポート体制を整えています。

▶ 会計業務

- 簿記会計業務の代行
- 損益計算書・貸借対照表の作成
- 加盟店スタッフの給与計算業務代行
- 仕入代金の支払い代行
- 年4回の棚卸作業の代行など

▶ 共済制度

● オーナー弔慰金制度 ● マネージャー弔慰金制度
オーナー弔慰金とマネージャー弔慰金の保険料は本部が全額負担します。

- 遺族保障制度 ● 医療補償制度 ● 所得補償制度
- 年金制度 ● 傷害補償制度 ● 終身医療保障制度
- がん保障制度 ● 介護補償制度

Support

店舗システムによるサポート

コンビニエンスストア経営にとって要となる店舗システムは日々進化しています。第5次店舗システムでは、店舗業務の効率化をはじめとして、立地や客層に合った商品の品揃えやQSCレベル向上のサポート、店舗スタッフ育成ツールなど多様化するニーズに応えるさまざまな仕組みを提供しています。今後も店舗の競争力を向上させるシステムで店舗運営をサポートいたします。



POSレジ



スキャナーやタッチパネルを利用し、各種レジ作業のスピードアップを実現。さらに電子マネーをはじめクレジットカードなどさまざまな支払方法での決済が可能となっています。



ストアコントローラ



グラフィックターミナル、ハンディターミナル、POSレジなど周辺機器を統括制御する店舗のメインコンピュータ。商品発注、経営管理分析、勤怠管理、情報参照など広範囲な店舗業務をカバーします。タッチパネル画面で誰でも簡単に操作ができます。

グラフィックターミナル



売場を見ながら発注、販売分析、情報参照などを行い、店舗の単品管理をサポートし、お客さまのニーズに合った品揃えを実現します。



ハンディターミナル(検収端末)



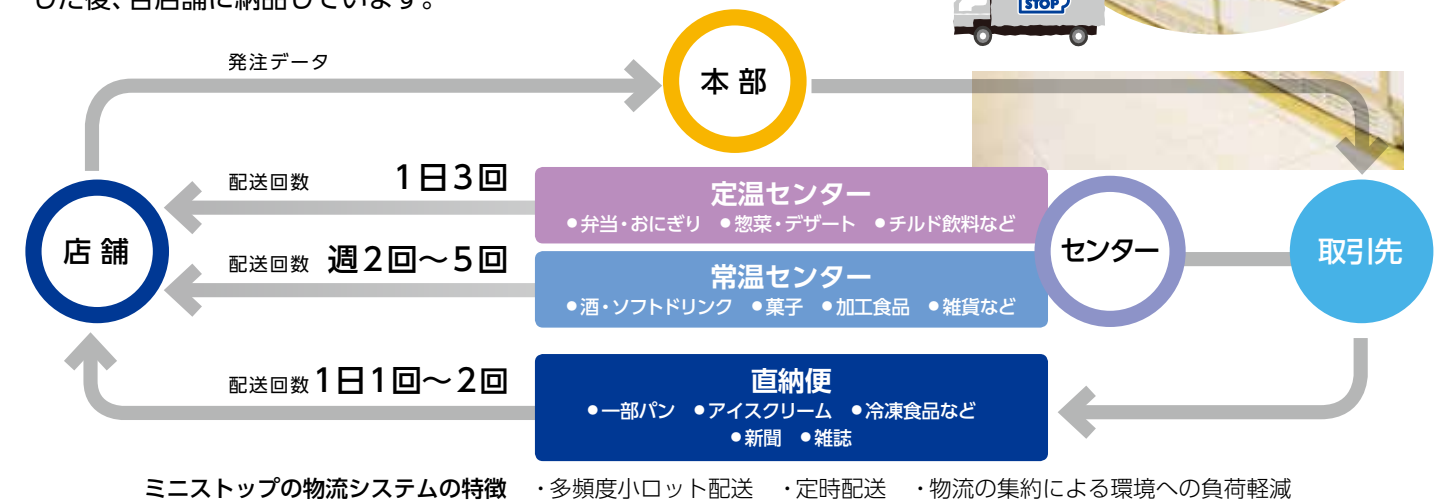
使いやすい小型・軽量の端末です。納品された商品のチェックや返品・鮮度チェック作業に加え、万一停電の際には簡易的なレジとしても利用することができます。



Support

物流システムによるサポート

ミニストップでは、メーカーや問屋からの商品をセンターに集約する、効率的な物流システムを導入しています。商品の特性に合わせ、温度管理が必要な商品は定温センターに、加工食品や雑貨などの商品は常温センターに集約した後、各店舗に納品しています。



Support

スタッフ採用のサポート

ミニストップは、さまざまな分野で問題となっている人手不足への対応として、店舗のスタッフ採用支援に取り組んでいます。安定した人員体制のための採用と、スタッフ派遣の両面から、店舗をサポートしています。

採用

● 採用ウェブサイトの導入

加盟店へ採用ウェブサイトを無料で提供し、加盟店の人材募集費の削減を図る。

● 求人広告受付センターの運営

求人広告をセンターで集約して発注し、加盟店の求人経費を削減。

● 面接応募受付センターの運営

応募受付やオペレーターによる面接日設定の代行により、面接設定率を高めるとともに、加盟店の負担を軽減。

● 専門学校との提携

外国籍留学生のアルバイト受け入れを留学先学校と提携して実施することにより、法令順守を徹底し、新たな労働力の確保を推進。

● 市区町村との取り組み

シニア、主婦を対象とした仕事体験会を実施し、応募につなげる。

派遣

● 派遣拠点の整備

全国各地に派遣拠点を設置し、急きょ店舗スタッフが必要となった際の派遣サービスを実施。

企業理念

企業概要

＜イオン宣言＞

イオンは、
日々のいのちと暮らしを、
開かれたところと活力ある行動で、
「夢のある未来」(AEON)に変えていきます。

主要連結財務データ



U.S.M.H

いなげや



ツル
グループ



COX
COMPANY LIMITED

TAKA Q
ENJOY FASHION! ENJOY LIFE!



やまや



Aeon Fantasy

zwei

(株)ツヴァイ
2004年、JASDAQに上場。
2007年、東証第2部に上場。
しあわせな出会いを創造する
結婚相手紹介サービス業。

GMS(総合スーパー)事業

会社データ (2017年2月末日現在)

社名	ミニストップ株式会社
設立	1980年(昭和55年)5月21日
資本金	74億91百万円
店舗数	5,254店舗(エリアフランチャイズを含む)
従業員数	903名
本社	〒261-8540 千葉県千葉市美浜区中瀬1-5-1
事務所	幕張事務所 〒261-0023 千葉県千葉市美浜区中瀬1-6 エム・ベイポイント幕張18階 東海地区事務所 〒453-0015 愛知県名古屋市中村区椿町16-16 ナゴヤ大和ビル3階 東北地区事務所 〒983-0864 宮城県仙台市宮城野区名掛丁206-22 近畿地区事務所 〒541-0052 大阪府大阪市中央区安土町3-4-10 安土町ビル2階 九州地区事務所 〒812-0004 福岡県福岡市博多区榎田2-1-70 2階
事業内容	イオンの一員としてコンビニエンスストア『ミニストップ』を展開。 ミニストップ店経営希望者とフランチャイズ契約を締結し、商品情報や経営ノウハウを提供。ミニストップ店においては、ファストフード、デイリー食品、加工食品、家庭用品、雑貨等の商品販売および公共料金の収納代行などのサービスの提供を行う。
ウェブサイト	http://www.ministop.co.jp/

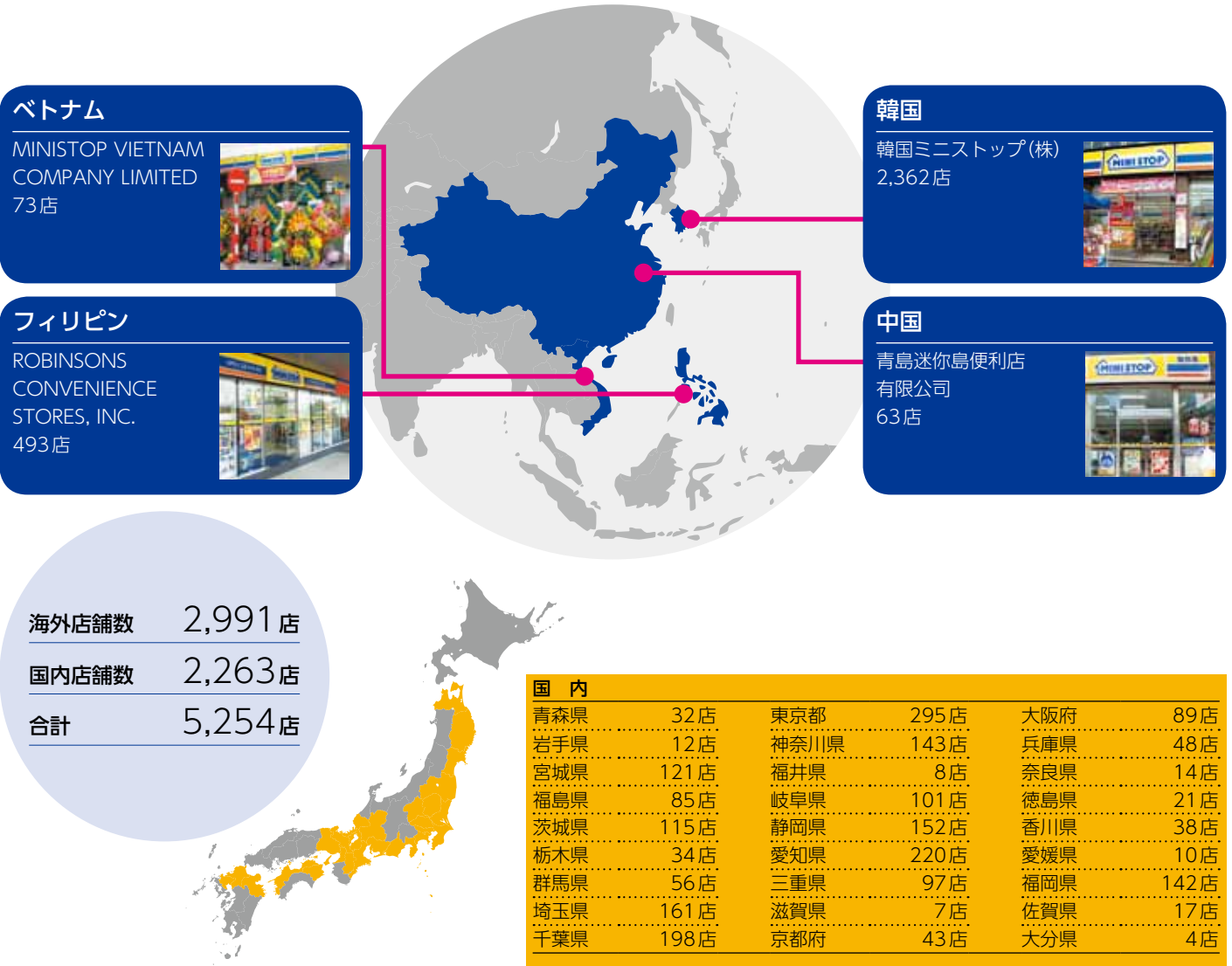
役員 (2017年5月21日現在)

取締役会長	宮下 直行	社外監査役 (常勤監査役)	清水 高登
代表取締役社長	藤本 明裕	社外監査役	岡野 文彦
取締役 常務執行役員	堀田 昌嗣	社外監査役	東海 秀樹
取締役 執行役員	加藤 聡	社外監査役	福井 恵子
取締役 執行役員	桑迫 俊次	執行役員	小西 守彦
取締役	大池 学	執行役員	須藤 昭彦
社外取締役	山川 隆久	執行役員	中山 博之
社外取締役	米谷 真	執行役員	渡邊 亮己
		執行役員	仲澤 光晴

ミニストップのあゆみ

1980	5月	ジャスコ(株)(現:イオン(株))100%出資により、ミニストップ(株)を設立。資本金3,000万円。
	7月	第1号店「大倉山店」を横浜市に開店。 1号店開店時よりバーコード付オーダーブックと大型コンピュータによるオンライン発注システムを導入。
1981	4月	首都圏にて、フランチャイズ加盟店の一般公募を開始(6月よりフランチャイズ事業開始)。
1982	11月	東海地域への店舗展開を開始。
1985	5月	店舗数が100店となる。
1987	2月	POSシステム全店導入完了。EOB端末およびディスプレイ画面による発注システムへ変更。
1988	4月	物流業務強化のため、当社の100%出資によりネットワークサービス(株)を設立。
1990	2月	公共料金の収納代行サービス開始。
	6月	韓国・味元通商(株)(現:韓国ミニストップ(株))とコンビニエンスストア事業展開に関する技術援助契約を締結(11月、1号店開店)。
1991	12月	「ミニストップ緑の環境推進クラブ」を設立。 「花の輪運動」への協賛開始。
1993	7月	東京証券取引所市場第二部に株式上場。 資本金を41億5,753万3,000円に増資。
1994	2月	店舗数が500店となる。
	9月	資本金を74億9,153万3,000円に増資。
1996	8月	東京証券取引所市場第一部に指定。
1998	3月	2連式ソフトクリームフリーザーを全店導入。パニラ以外のフレーバーのソフトクリームが提供可能となる。 店舗数が1,000店となる。
2000	3月	フィリピン共和国ROBINSONS CONVENIENCE STORES, INC.と海外エリアフランチャイズ契約締結(12月、1号店開店)。
2001	9月	業界初のリアルタイム統合輸送配送管理システムを導入。
	12月	マスターリースフランチャイズ契約のパッケージ改定。
2002	5月	土曜日のソフトクリーム売り上げの1%を「花の輪運動」に寄付することを決定。
2003	6月	大象流通(株)(現:韓国ミニストップ(株))を子会社化。
	9月	ソフトクリームマイスター制度導入。
2004	2月	店舗数が1,500店となる。
	3月	フランチャイズパッケージ「クリエイティブリースタイプ」新設。
2005	2月	小中学生向け職場体験学習「チャイルドインターンシップ制度」開始。
	6月	郵政公社(現:日本郵便(株))の「ゆうパック」取り扱い開始。
2006	12月	ブライバシーマークを取得。
2007	5月	愛媛県に出店し、全国1都2府24県となる。 国内外店舗数が3,000店となる。
2008	3月	イオンの電子マネー「WAON」の取り扱いを開始。
2009	1月	青島永旺東泰商業有限公司(青島イオン)と合弁会社「青島迷你島便利店有限公司(青島ミニストップ)」を設立(7月、1号店開店)。 京都市内の店舗にLED照明看板を設置。
	12月	国内商業施設初のFSC®認証を取得した店舗を開店。 国内店舗数が2,000店となる。
2011	9月	国内外店舗数が4,000店となる。
	12月	ベトナム社会主義共和国にて1号店開店。
2012	5月	海外店舗数が国内店舗数を上回る。
2013	3月	マルチメディア端末「MINISTOP Loppi」を導入。
2014	9月	女性をターゲットにした新業態「cisca」を実験店として開店。
	11月	「Amazon.co.jp」購入商品の店頭受取サービス開始。
2015	10月	花の輪運動25年。延べ13,229校の小学校へ337万株の花の苗を贈呈。
	12月	国産FSC®認証木材を使用した木造店舗が「ウッドデザイン賞2015(新・木づかい顕彰)」受賞。
2016	2月	国内外店舗数が5,000店となる。
	6月	厚生労働大臣認定「えるぼし」マーク取得。
2017	3月	ミニストップ発の「トップパリュ サンドイッチ」をイオングループ4,800店舗で販売。

店舗展開 (2017年2月末日現在)



国内			
青森県	32店	東京都	295店
岩手県	12店	神奈川県	143店
宮城県	121店	福井県	8店
福島県	85店	岐阜県	101店
茨城県	115店	静岡県	152店
栃木県	34店	愛知県	220店
群馬県	56店	三重県	97店
埼玉県	161店	滋賀県	7店
千葉県	198店	京都府	43店
		大阪府	89店
		兵庫県	48店
		奈良県	14店
		徳島県	21店
		香川県	38店
		愛媛県	10店
		福岡県	142店
		佐賀県	17店
		大分県	4店

主要財務データ(単体)

