

第2部 推進協議会： 3. 小売業様とのディスカッション

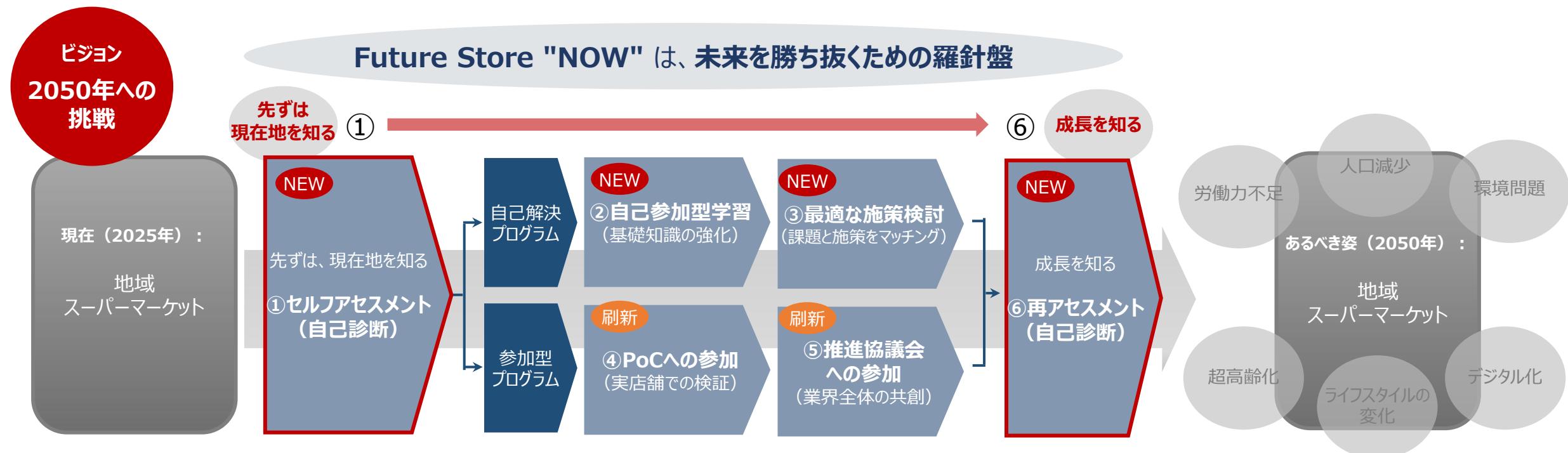
「②-a FSN 新プログラムについて」

2025年10月16日

FSNアドバイザー
佐藤 健一

2050年、日本の社会構造は劇的に変化します。深刻化する人口減少と超高齢化、労働力不足、そしてデジタルを前提としたライフスタイル。これらは、地域社会を支えるスーパー・マーケットにとって、避けては通れない大きな挑戦です。

来期 Future Store "NOW" は、この変化を「脅威」ではなく「機会」と捉え、各社が未来を勝ち抜くための羅針盤となることを目的とします。既存の取り組みを深化させ、更に、最新のデジタル技術や生成AI技術も活用することで、単なる情報提供に留まらない、「個店ごとの課題解決／成長」と「業界全体の共創」を加速させる実践的プログラムへと進化させます。



第2部 推進協議会： 3. 小売業様とのディスカッション

「②-b FSN テーマについて」

2025年10月16日

FSNアドバイザー
佐藤 健一

2050年の地域スーパー・マーケットに
影響を及ぼす変化を最新データをベースに解析

地域スーパー・マーケットが勝ち抜く為の
10の重要なテーマを選定

NEW

1. 国内外の流通関連の ホワイトペーパー、報告書を精査

1. 国内外の流通関連のホワイトペーパー、報告書

2. 2050年を定義する6つの
地殻変動について

2050年を見据えた地域スーパー・マーケットの経営診断ツール：6つの地殻変動
【変動1】人口構造の劇的変容 (Demographic Shift)

データ：日本は75歳以上の高齢化が進み、少子化が進んでいます。市町村は縮小化し、労働力は減少、高齢者の割合が高まっています。一方で、外国人の流入により、社会は多文化共生が進んでいます。健康寿命の延伸は、新たなアドバイスや市場を開拓する。

3. 未来予測マトリクス：
事業環境指標 (2025年=100)

第1部：コスト構造と収益性への直接的インパクト

重要経営領域	2030年（圧力要因期）	2040年（構造変革期）	2050年（新常態確立期）
1. 人件費コントロールの容易性（利益によるコスト削減）	指標：96% 労働力の効率的不足が人件費を構造的に押し上げ、コストコントロール能力は低下。現状の利潤は維持できず、新たなコスト削減が必要です。	指標：83% 労働力の効率的不足が人件費を構造的に押し上げ、コストコントロール能力は低下。現状の利潤は維持できず、新たなコスト削減が必要です。	指標：74% コスト削減率は26%も失敗。人件費は効率的不足が影響化する可能性があります。新たなコスト削減策を検討する必要があります。
2. 物流コストコントロールの容易性（消費の拡張）			

4. 2050年の市場を制する
未来戦略 (47都道府県別)

都道府県	人口減少率 (25-50)	高齢者比率 (25-50)	単身世帯比率 (25-40) %	労働人口比率 (25-50)	在留外国人比率 (50)	SNS利用率 (試算)	キャッシュレス決済比率 (試算)	EC化率 (物販) (試算)
北海道	▲25.5%	9.9%	4.6%	▲9.9%	1.2%	12.1%	33.0%	10.4%
青森県	▲35.2%	11.3%	1.5%	▲11.0%	0.6%	18.0%	36.0%	11.2%
岩手県	▲31.3%	10.3%	1.7%	▲11.0%	0.8%	16.2%	34.5%	10.9%
宮城県	▲15.8%	7.8%	3.4%	▲8.1%	1.2%	11.1%	31.5%	9.9%
秋田県	▲39.6%	12.6%	2.3%	▲13.0%	0.6%	18.4%	37.5%	11.8%
山形県	▲32.5%	11.2%	2.0%	▲10.9%	1.0%	15.5%	33.8%	10.6%
福島県	▲29.2%	10.2%	1.7%	▲10.5%	1.3%	16.6%	32.3%	10.2%
茨城県	▲19.4%	8.2%	2.7%	▲8.5%	2.4%	11.6%	33.0%	10.4%
栃木県	▲21.4%	9.0%	2.8%	▲8.8%	2.6%	12.8%	33.0%	10.4%
群馬県	▲20.6%	9.0%	3.1%	▲8.7%	3.3%	11.4%	31.5%	9.9%
埼玉県	▲10.3%	7.7%	3.4%	▲7.2%	2.4%	9.3%	29.3%	9.2%
千葉県	▲12.1%	8.4%	3.5%	▲7.5%	2.4%	8.6%	28.5%	9.0%
東京都	▲2.5%	4.5%	4.9%	▲4.6%	2.4%	7.0%	22.5%	7.1%
神奈川県	▲6.5%	6.5%	3.9%	▲6.2%	1.9%	7.2%	25.5%	8.0%

生成AIによる
最新データ解析から

ポイント：

この変化を「脅威」ではなく
「機会」と捉える事が重要

領域／範囲：

地域スーパー・マーケットの
全範囲を対象に

9.オープン・イノベーション
(Open Innovation)

8.データ駆動型経営
(Data-Driven Management)

7.事業と社会貢献の統合
(Integrating Business & Social Impact)

10.未来への変革推進力
(Driving Future Transformation)

1.顧客生涯価値の最大化
(LTV Maximization)

2.高付加価値化と利益率改善
(Value Creation & Profitability Improvement)

3.店舗資産の価値最大化
(Maximizing Store Asset Value)

4.新たな収益モデルの構築
(Building New Revenue Streams)

5.コスト削減とリスク耐性の両立
(Cost Reduction & Resilience)

6.人的資本経営
(Human Capital Management)

2050年を見据えて、
注力すべき領域／テーマについて

Future Store "NOW" 第1回推進協議会

テーマ：顧客生涯価値の最大化

開催日：2025年11月13日(木)

会場：神田駅周辺で調整中

オンライン・オフラインのハイブリット開催

推進協議会（全10回予定）

第1回 顧客生涯価値の最大化

2025年11月13日(木)開催

第2回 高付加価値化と利益率改善

2026年1月22日(木)開催

第3回 店舗資産の価値最大化

2026年3月12日(木)開催

第4回 新たな収益モデルの構築

2026年5月21日(木)開催

第5回 コスト削減とリスク耐性の両立

2026年7月2日(木)開催

第6回 人的資本経営

2026年9月17日(木)開催

第7回 事業と社会貢献の統合

2026年11月12日(木)開催

第8回 データ駆動型経営

2027年1月14日(木)開催

第9回 オープン・イノベーション

2027年3月18日(木)開催

第10回 未来への変革推進力

2027年5月20日(木)開催