



あなたと、コンビニに、ファミリーマート

コーポレートメッセージ

あなたと、コンビニに、ファミリーマート

私たちが大切にしている3つのこと

地域に寄り添う

ファミリーマートは、一軒の小さな商店です。その町に暮らす人々と共に生き、生かされています。地域からずっと必要とされる存在であるように、人や地域に寄り添うことで進化し続ける地域密着を、本気で実現します。

お客さま一人ひとりに

来てくださるお客さま一人ひとりに合わせて、全力を尽くすこと。いつでも欲しいものが揃っているだけでなく、新鮮で驚きのある、質の良いものとの出会いがあること。そして、たとえ用事がないときでも、寄りたくなる場所であることを心がけます。

家族のように

ファミリーマートに関わるみんなが、ひとつの商店を切り盛りする家族のようにつながっていきます。同時に、お客さまにとって地域の家族のような存在を目指します。誰もが安心して暮らすために工夫して、この世の中に便利さだけでなく、生きる豊かさがゆきわたるように。「家族」が幸せである未来に貢献します。



トップメッセージ



PROFILE 飯塚 隆(いづか たかし)

1960年11月23日東京下町生まれ。1989年(株)ファミリーマート(東京)に入社し、営業分野で要職を歴任。2019年6月、(株)南九州ファミリーマートの代表取締役社長に就任。

あなたと、コンビニに、
FamilyMart
南九州ファミリーマート

南九州ファミリーマートの基本

理念 地域密着「地域いちばんファミリーマート」

ビジョン 「小商圏ソリューションストア事業」

社是 ファミリーマートの運営を通じて、お客さまに喜んで頂き、社員・オーナー・加盟者、そしてスタッフが幸福になること

コンビニエンスストアは変化対応業

世帯人数の減少、女性の就業率や共働き世帯の増加により「個食」「時短」「簡便」ニーズが高まっています。私たちは、これらのニーズに柔軟に対応していかなければなりません。



私の秘めたる思い

モットーは「**以和為貴**(みんなで話し合い決めたことを実行していく)」、「**一意専心**(一度決めた事はやり通す)」です。そして信条は「**愛と情熱**」。
店舗の売上が1日1日の稼働日数の積み重ねであるように、人生や仕事においても日々目標を持ち、決して取り戻せない1日を大切にしています。

お客さまに気持ちよく来店いただくために

店舗運営で最も重要なことは、基本となっている**QSC**の徹底です。
「**Q(Quality):**バランスの良い売場・**S(Service):**笑顔の接客・**C(Cleanness):**清潔なお店」その中でも売場作りにおいて重要なのは、自身の視点ではなく「お客さま視点」で物事を考えることです。

人材育成の心得

人と同じでよいという「横並びの意識」ではなく「自分の意志」を持ち、失敗を恐れず常にチャレンジする意識を共有したいと思っています。「発想」や「構想」は必要なことですが、それを「行動」に移すことが重要です。

組織の活性化と制度の改革に向けて

一般的に企業の成長は30年で止まると言われている中、当社は創立30年を迎えました。存続していくためには、「組織の活性化」が不可欠です。管理職だけでなく、みんなが意見を出せる雰囲気を定着させたいと思います。また、育児と仕事を両立しやすい制度も整えつつあります。

なくてはならないもの

東京に住んでいる大好きな奥さんと毎日「FaceTime」する時間です。1日も欠かしたことはありません。ちなみに、趣味はステンドグラス作り(アトリエもありました)と料理(長い単身赴任生活でスキルアップ)です。



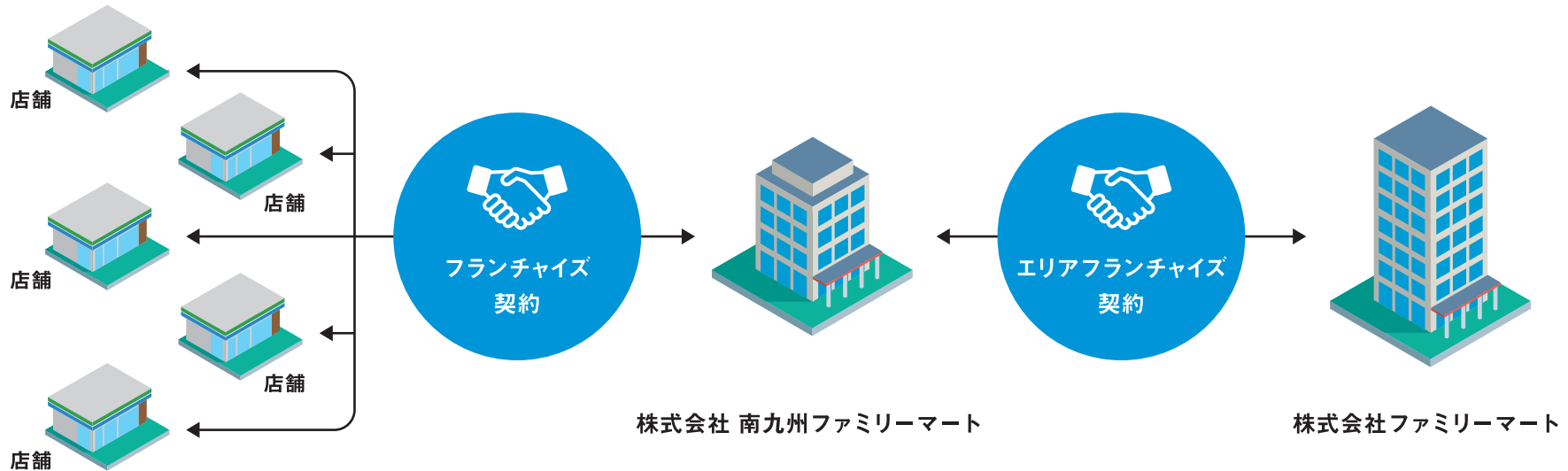
南九州ファミリーマートのFCビジネスモデル

■ FC(フランチャイズ)ビジネスとは？

事業者(フランチャイザー)が他の事業者(フランチャイジー)との間にフランチャイズ契約を結びます。それによりフランチャイザーは、商標やサービスマーク、経営ノウハウを用いて同一イメージのもとに商品の販売、その他の事業を行

う権利を与えます。一方、フランチャイジーはその見返りとして一定の対価を支払い、事業に必要な資金を投下しフランチャイザーの指導および援助のもと事業を行います。

■ 南九州ファミリーマートのFCビジネスモデル



加盟者の役割

- 店舗の経営
- 接客・販売
- 商品の品揃え・品質管理
- ストアスタッフの募集・採用・教育
- 店舗施設の管理・清掃維持

株式会社 南九州ファミリーマートの役割

- 各店舗の経営サポート
- 地域での宣伝、販売促進の企画・展開
- 地域に適した店舗配置による出店
- 地元企業と連携した商品・サービスの提供
- 各種什器・設備等の設置

株式会社ファミリーマートの役割

- 全国発売の新商品の開発
- 新規サービスの開発
- 店舗経営ノウハウの革新
- 全国での宣伝、販売促進の企画・展開
- 各種什器・設備の企画

□ Store development

店舗開発

＜出店事例＞より身近で便利な生活インフラになるために

あなたと、コンビニに、
FamilyMart
南九州ファミリーマート

■ 異業種との併設や施設内への出店により、地域のお客さまに新しい便利を提案し続けます。



鹿児島中央駅改札口店(駅内)



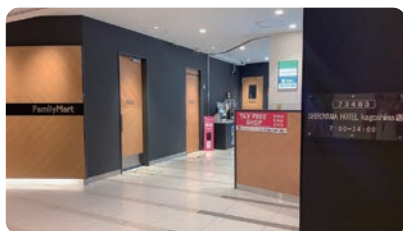
宮崎橋通店(銀行内)



JR延岡駅店(駅内)



北方浜平店(道の駅併設)



城山ホテル鹿児島店(ホテル内)



宮崎橋通東三丁目店(ホテル内)



鹿児島自治会館店(施設内)



鹿児島空港店(空港内)



呉服町店(ドラッグストア体型)



枕崎平田町店(コインランドリー併設)



鹿児島中央郵便局前店(2Fイートイン)



よかど鹿児島店(施設内)



サンライフパーク店(物産館内)



鹿児島市立病院店(病院内)

職種案内

南九州ファミリーマートでは、SV(スーパーバイザー)が所属する運営部を中心に、鹿児島県・宮崎県の店舗運営をサポートしています。その他の部署では、専門知識を活かし、様々な視点でSVや店舗運営のバックアップを行っています。

▶ 運営部

常にお客さまから支持される売場を実現するための経営指導を行い店舗の売上・収益力向上を目指します。SVは加盟店を訪問し、店舗運営・経営のサポートを行います。店舗の人材育成、マーケットに合わせた店舗づくりを提案・実施するなど、オーナー、店長、ストアスタッフと一緒に、売上・利益向上を目指します。

▶ システム管理部

社内で利用するシステムツールの運用・導入・保守・管理を行います。各部署の社員が業務をスムーズに行うための基盤づくりや業務改善へのサポートをしています。また、社内文書のデジタル化と管理・保管も担っています。

▶ 開発部

出店するエリアと場所を決め、市場調査を行います。その後、土地所有者との交渉や加盟候補者との契約を締結します。一体型店舗の出店時には、異業種の会社と新業態を模索することもあります。また、お客さまが使いやすい店舗レイアウトを提案します。



▶ 経営企画室

情報収集・調査・分析を行い経営計画を立案推進します。マスコミや各官庁とのコミュニケーションを図り、企業イメージの向上のための広報活動を行います。

▶ 総務部

社員が働きやすい環境を整備します。人事制度や福利厚生 の立案、出張や備品の管理、業務の効率化のためのシステム整備などをおこないます。新しい仲間の採用活動には特に力をいれています。また、加盟店との契約締結、お客さまからのご意見の窓口業務も担います。

▶ 商品部

質の高い商品づくりを通して、お客さまの生活と店舗の売上向上に貢献します。最新のトレンドだけでなく、地元の食文化を取り入れた商品開発を行います。更に、厳格な基準をクリアした、衛生的で安心・安全な商品をお客さまに届けています。

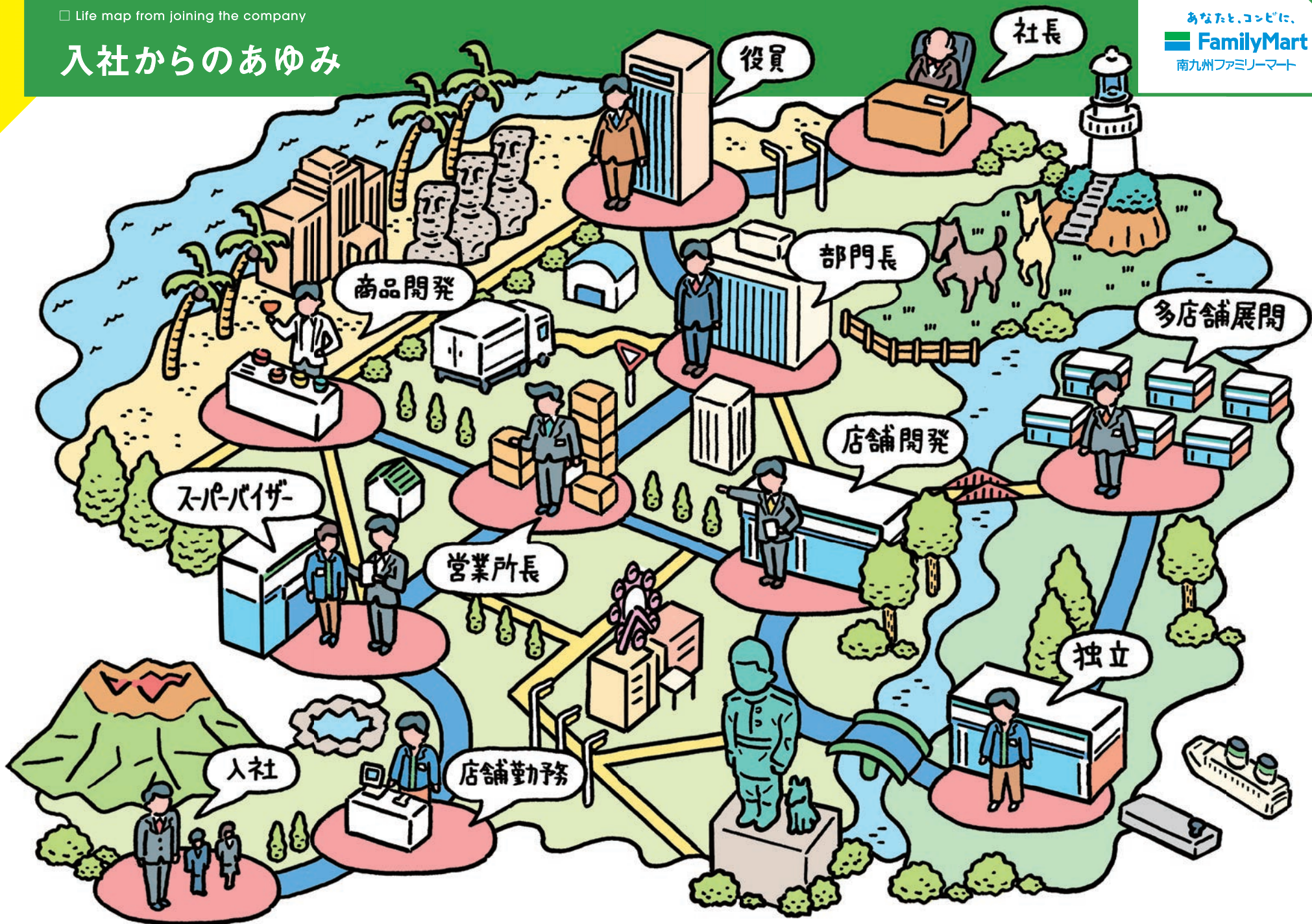
▶ 経理財務部

会社の収益や資金状況を管理することで経営状況を把握し、経営体質の強化を図ります。社員への出入金に加えて、店舗にかわって商品の仕入れ代金を支払うなど、加盟店や取引先への出入金も行います。

□ Life map from joining the company

入社からのあゆみ

あなたと、コンビニに、
FamilyMart
南九州ファミリマート



店舗勤務

店舗業務の内容とシーズンごとの売場づくり

売場作り

新商品や話題商品の陳列、新商品導入のための不動向商品のカット、季節に応じた売場の変更

発注

新商品の導入と不動向商品の発注停止、天候や近隣イベント情報に応じた商品量と品揃えの検討

清掃

駐車場、ゴミ箱、灰皿、トイレ、陳列棚、什器やエアコンのフィルターの清掃

精算

1日の売上を確定・送金、翌日の両替金の準備、店舗で使用する経費の管理

アルバイト

募集と採用、シフトの作成、オペレーションの教育

- **商品の入れ替え** > 夏に需要が高まる冷たい麺、冷たい飲料の売場を拡大、素麺や麺つゆ、カップ焼きそば、ゼリー系デザートの新陳場所変更
- **お花見** > レジャーシート、紙コップ、紙皿、大容量の飲料やお菓子、お酒の売場を拡大
- **花粉症** > マスク、ティッシュの売場を拡大
- **ゴールデンウィーク** > おむすび、サンドイッチ、揚げ物、焼鳥、アイスクリームの商品量を増加



春
Spring

- **夏バテ対策** > アイスクリーム、冷たい飲料、冷たい麺の商品量を増加
- **夏休み(帰省)・お盆** > 日焼け止め、行楽用品、お供え品、お線香の品揃えを充実
- **虫対策** > 虫よけスプレー、蚊取り線香の売場を拡大



夏
Summer



冬
Winter

- **寒さ対策** > 使い捨てカイロ、ホット飲料の売場を拡大
- **クリスマス** > クリスマスケーキ、チキン、シャンパン、パーティ用品の品揃えを充実
- **お正月** > 年賀状、ポチ袋、デザートの商品揃えを充実
- **節分** > 恵方巻、豆を準備

秋
Autumn



- **商品の入れ替え** > 冬に需要が高まるレンジで温める麺、ホット飲料の売場拡大、鍋の素、カップうどんそば、プリン系デザート、チョコレートの陳列場所変更
- **運動会** > レジャーシート、紙コップ、紙皿、大容量の飲料やお菓子売場を拡大

スーパーバイザーのとある1日



1Day

9:00 専用端末で商品動向の確認・分析。お店に電話で発注の提案。

10:00 **1店舗目の巡回**
ピーク後の売場状況や商品の過不足チェック。
主婦のストアスタッフが発注業務を始めたのでアドバイス。

12:00 **昼食**

13:00 **2店舗目の巡回**
お店の商品動向の変化を確認し、品揃えの強弱を検討。
お店の清掃状況を確認しアドバイスしながら時には一緒に作業。

近隣に開店したスーパーマーケットに立ち寄り
① 強化されている商品
② 価格
③ 特売の状況 などを確認

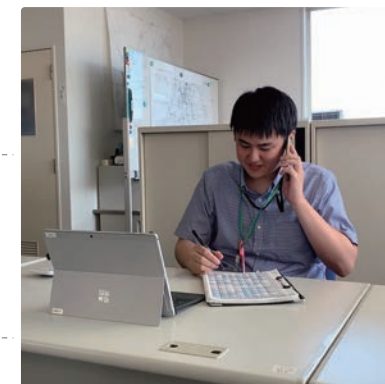
14:00 専用端末で商品動向の確認・分析。お店に電話で発注の提案。

15:00 **3店舗目の巡回**
陳列の乱れ、商品量を確認しお客さまが増える夕方から夜間に向けて
しっかり準備！
学生のストアスタッフに接客やレジ、品出しのアドバイス。

商圈の変化を確認
① 道路建設の進捗状況
② 建築中の建物
③ 競合店の駐車台数

17:00 **営業所でデスクワーク**
所長にお店や店長との会話、商圈の変化を報告。店長から聞かれて分からなかったこと、
やってみたいけど不安があることなどを相談。
翌日巡回するお店のデータ確認や店長への提案資料を準備。

18:00 **退社**



スーパーバイザーのとある1週間



1Week

Monday	<ul style="list-style-type: none">● 営業所会議 前週の新商品やキャンペーンの動向を共有。 翌週の取り組みについて、みんなで意見を出し合いお店への提案方針を決定。	
Tuesday	<ul style="list-style-type: none">● 担当店舗全店巡回 火曜日から新商品の発売やキャンペーン開始。 前週の打合せ通りに売場づくりやポップが掲出されているか確認。	
Wednesday Thursday	<ul style="list-style-type: none">● 担当店舗への提案巡回 提案方針に従い、翌週の新商品やキャンペーンの意見交換、取り組みを決定。 当週の動向を分析し、取り組みを調整。 QSC(品質・サービス・清潔さ)の改善点をアドバイス。 お店の経費(売上、廃棄ロス、人件費など)の進捗を確認し、利益を上げるための経営方針を打ち合わせ。	
Friday	<ul style="list-style-type: none">● 重点店舗への巡回 提案巡回に加え、お店ごとの課題改善への取り組み。 ①近隣イベントへの対応 ②ストアスタッフ教育 ③店内外の清掃 ④経営指導など 近隣に同業他社や異業種の出店があった場合は、競合店の状況を確認。お店での対策を店長と検討し、実行。	

福利厚生

■ 出産・育児・子育て

妊娠

出産

1歳

2歳

安心して出産したい



出産前と同様フルタイムで働きたい



- ① 保育園から連絡があり、2時間早く退社 → **時間有給休暇取得(2時間)**
- ② こどもの検診日 → **半日有給休暇取得(午前)**
- ③ こどもの授業参観・PTA → **半日有給休暇取得(午後)**
- ④ こどもが朝から熱発 → **有給休暇取得(当日連絡)**
- ⑤ こどもの誕生日に動物園へ → **有給休暇取得**



■ 趣味・自己啓発 趣味を充実させたい

<例> 海外旅行に行きたい



パスポート申請 → 時間有給休暇取得(2時間)
3泊4日でグアム旅行 → 有給休暇取得(2日間) + 土曜日・日曜日(公休)

<例> サッカーチームに所属している



県外での試合に出場 → 半日有給休暇取得(金曜日午後) + 土曜日(公休)

その他の制度

柔軟な勤務時間帯への対応(業務・自己都合上、1時間単位で勤務時間帯を変更可)
年間休日119日・介護休暇・結婚休暇・転勤休暇
社有車による保育所等への送迎制度・自家用車保険割引・保養所施設利用



社内イベント TOD

飯塚さんの



TOD?

ちょっと お茶でも どう？

同じ会社のメンバーとして、お互いの立場から、話をしませんか？
これまでのこととか、これからのこととか。

***TODとは？**

飯塚さんと社員一人ひとりがフランクに語り合い、お互いのことを知り合うことができる機会を創出しようとする取り組みです。



TOD?

ちょっと お茶でも どう？

2019年度に第1回目が始まり、
今回第4回目を実施中！



データで見る南九州ファミリーマート

従業員数

230

※2023年2月末現在

本部勤務161人、店舗勤務69人

店舗数

392

※2023年2月末現在

鹿児島・宮崎の
学校出身者

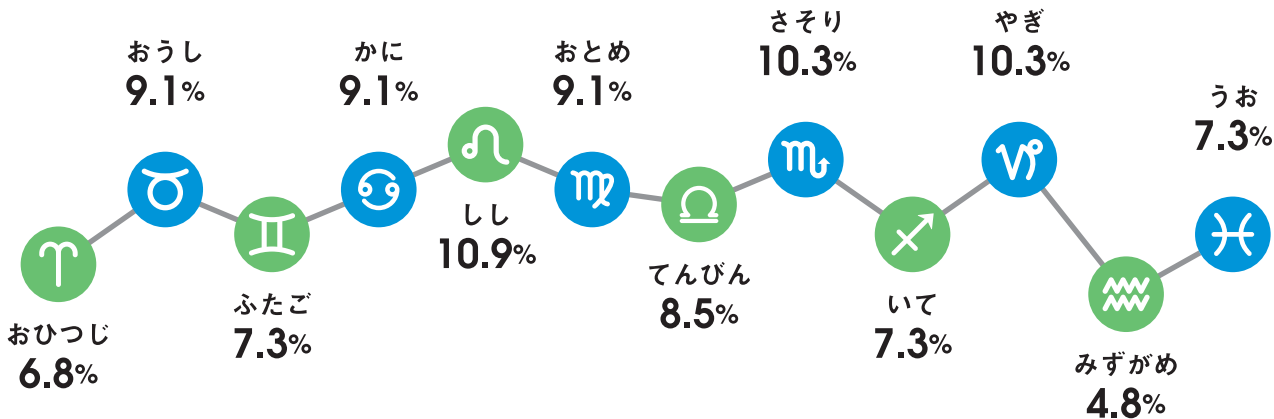
70%

売上

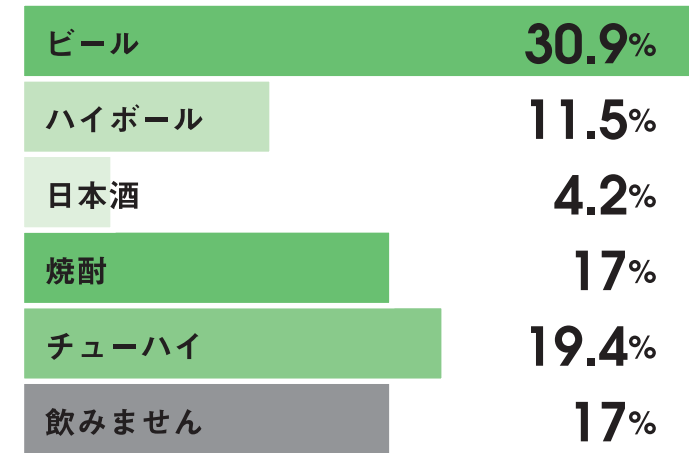
772

※2023年2月末現在

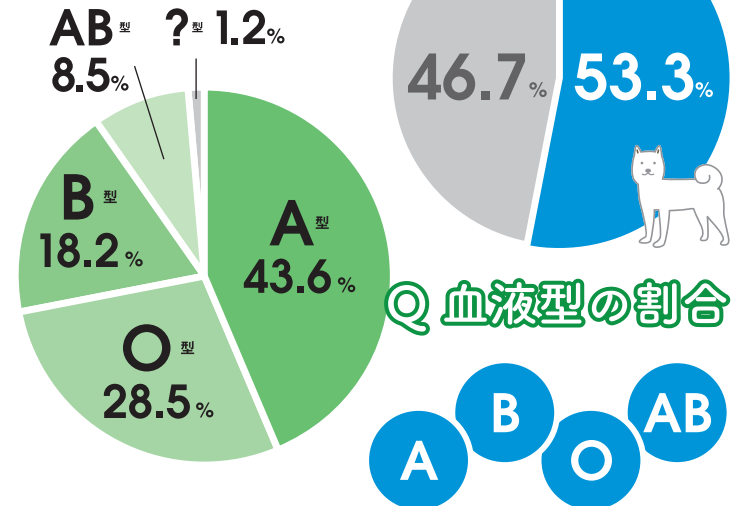
Q 星座の割合



Q 好きなお酒

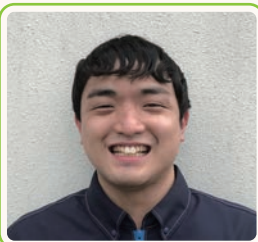


Q 犬派?猫派?



Q 血液型の割合

先輩社員の声



PROFILE

牧野 伸也

Shinya Makino

まきばランド光山店(マネージャー)

2020年4月入社

* 2023年6月現在

Q. 入社のきっかけを教えてください。

コンビニは私達の生活に欠かせないものであり、安定した収入を得られるのではないかと思います、コンビニ業界を志願しました。

その中でもファミリーマート、特に「ファミチキ」が好きだったので、南九州ファミリーマートへの入社を決めました。

Q. 仕事の内容と大切にしていることを教えてください。

1年目はレジ打ちの方法やファミチキ等のFF(※1)の作り方、QSC(※2)業務を覚えることが主な業務でした。

今年2年目になり、発注や精算、シフト組みなど店長業務のサポートも任せられるようになりました。発注については、1年目はデザートのみ担当していましたが、お店全体の発注を考えるのはとても責任のある仕事だと思います。

1年目に学んだQSCをお店のスタッフさんに言葉で伝えるのは、なかなか難しいです。

※1 ファストフード ※2 品質・サービス・清潔さ

Q. 勤務時に大事にしていること、大変なことを教えてください。

売上を上げること、スタッフさんだけでなくお客さまとのコミュニケーションも大事にしています。春時期は異動の時期なので人手不足になり本当に大変です。このお店では社員が2人体制なので、とても頼りがいがあります！

Q. 店舗での気づきや嬉しかったことを教えてください。

今の店舗以前、2店舗への配属経験があります。個店によって客層が異なるため、接客も違ってきます。例えば、高齢の方が多く来店される店舗では、接客を少しゆっくりするように心がけています。

また、多く仕入れた商品が好調に売れた時はとても嬉しいです。自分の好きなものや流行っているものを仕入れて、スタッフさんと一緒に陳列方法を考えることで、一体感も生まれます。

Q. 入社前と入社後、気持ちの変化はありましたか？

今は土日がお休みではないので、学生時代と比べて休み方が変わった気がします。

アルバイトの頃とは、責任の重さや求められることの大きさが全く違うと感じています。社会人になると上司の許可や確認が必要になるので、裁量の違いも感じています。

Q. 今後の展望を教えてください。

まずはSVになりたいです。その後は、総務課法務グループに進みたいです。鹿児島大学法文学部法政社会学科を卒業しているので、活かせたらいいと思っています。

Q. お休みの日は何をしていますか？

アニメを見たりゲームをしたり、ヤクルトファンなので、TVで野球観戦も楽しんでいます。最近はファミマのコーヒー片手に読書もしています。

去年11月に姉が甥っ子を出産しました！家が近いのでよく会いに行っています。とにかく可愛くて仕方ありません！





PROFILE

木佐貫 聖也

Seiya Kisanuki

運営部 川内営業所
スーパーバイザー
(2018年4月入社)
* 2023年6月現在

Q. 仕事内容を教えてください。 また、SVになるまでのプロセスを教えてください。

加盟店の売上利益を上げるために、商品発注に重点をおいています。打ち合わせをして、実際に発注がどうなったか、発注された商品が売場展開できているか、その結果がどうだったかをお店と確認していきます。

配属されたお店には新しいスタッフさんが多かったので、SVになるため、ストアスタッフトータルシステム(※)に取り組み、お店全体で基本を徹底しました。スタッフさん1人1人に売場を担当してもらい、売場づくりに興味をもってもらうようにしました。結果、SVになるために必要な、お店全体が評価される最上級の資格をいち早く取得することができました。

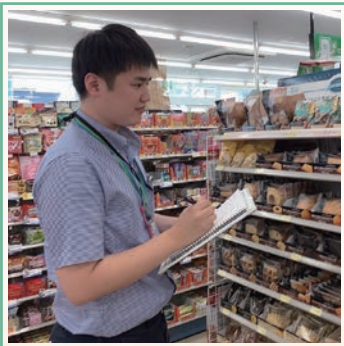
※人材を募集・育成・戦力化して店舗組織を活性化するための仕組み

Q. SVになって良かったこと、大変だったことを教えてください。

とあるお店で、自分たちの頑張りが利益につながるという考え方を共有でき、売場づくりや新商品の販売、QSC(※)の改善につながり、経営状況を大きく改善することができた時にやりがいを感じました。

大変だと感じたことは、経験不足もありお客さまからいただいたご意見への対応や、店舗への車の衝突事故など、お店にまつわるトラブルの対応です。ですが、勉強と捉えて先輩に教えてもらいながら対応しています。

※品質・サービス・清潔さ



Q. 店舗勤務を振り返ってみて、どう思いますか？

スタッフが足りず夜間勤務もあり、運営に苦労しました。当時、SVがフォローしてくれていましたが、SVになってみると、SV業務をおこないながらお店のフォローをすることの大変さがわかり、改めて感謝の気持ちがわきます。

外国人スタッフの採用を機会にスタッフ不足を改善することができました。外国人スタッフの皆さんは丁寧に一生懸命働いていて、お店の状況はよくなりました。今でも交流があり、食事に行くことがあります。



Q. 会社の印象や社会人になったの感想を教えてください。

入社前は堅い会社というイメージを持っていましたが、親しみやすい会社でした。先輩とも気さくに話すことができ、休みや残業について考えてくれる会社なので、入社してよかったと思っています。

学生の頃に比べて自由な時間は減りましたが、使えるお金が増えました。欲しい車を買うことができ、趣味の旅行にでかけたりしています。

Q. 今後の展望を教えてください。

まずは1人前のSVになって、先輩と同じ店舗数を任せてもらえるようになりたいと思っています。そして、営業所長代行を経て、最年少営業所長を目指したいです。

Q. お休みの日は何をしていますか？

車で温泉にでかけて近くのおいしいご飯を食べにいきます。遠出では県外にもいきますが、最近では大隅半島の神徳稲荷神社や長島の海鮮丼を食べに行きました。





PROFILE

楠崎 亜衣子

Aiko Kusuzaki

運営部 鹿児島第三営業所

スーパーバイザー

(2013年5月入社)

*2023年6月現在

Q. 仕事内容と大切にしていることを教えてください。

本部の決定事項を店長に伝えて、どうしたらお客さまに喜んでいただけるのかを話し合い、売上に繋げていきます。そして、お店の希望に沿いながら、方針がぶれないように調整していくというのが私の役割です。

その中で、お店との距離感を大事にし、お店の事を第一に考えて守る立場として、そこで働く人たちがどうしたら過ごしやすいのか、人生にどこまで寄り添って働けるのかがとても大切だと考えています。

Q. SVになってから今までの振り返って、良かったことを教えてください。

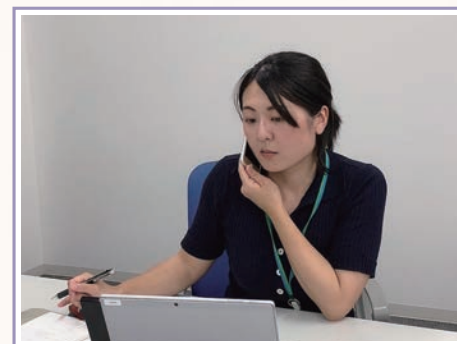
1年1年違う店舗で様々な人と出会うということは、なかなかない経験だと思います。週2回は顔を合わせたり、家族とも仲良くなったりと距離が近づき、自分自身も高めることができます。

日々店長から教わる事が多く、独りよがりにならないようにと学ばせてもらっています。誕生日やイベントなど、お店の担当を離れたとしても、仕事を越えた付き合いが今後も続いていくと思います。



Q. SVになってから今までの振り返って、大変だったことを教えてください。

お店の経営が困難な状況になった時、地道なことしかできない中で、自分に何ができるのかという葛藤がありました。



Q. 後輩SVが多くなってきたなかで後輩の育成について、心がけていることはありますか？

質問しやすい環境を整えることです。

これまで配属された営業所は質問しやすい環境でしたので、疑問に思ったこと、解決できないことに対して優しく教わってきました。それを後輩たちに返せるようにしていきたいです。

Q. お休みの日は何をしていますか？

お店からの緊急連絡に備えて、お酒はあまり飲まないようにしていますが、県外へのライブ旅行やカフェめぐりを楽しんでいます。





PROFILE

葛迫 翔伍

Shogo Kuzusako

商品部 商品開発G
(2009年4月入社)
* 2023年6月現在

Q. 仕事内容を教えてください。

おむすび、お弁当、サラダ、離島の店内調理の商品開発をしています。市場や品揃えのバランスを考えながら、新商品の提案をします。工場の製造状況や、店頭の商品が決められた通りに作られているかを確認します。

また、SVに向け、店舗での発注や販売データの情報提供を行います。

Q. 店舗勤務、SV経験がどのように役立っていますか？

発注するのはお店、お店に提案するのはSVなので、どういう商品をどのように発売するかを考える際に、経験が役立っています。

SVに必要なデータを見やすく提供する際にも活かされています。

Q. 商品開発に必要なことは何ですか？

センスを磨くことは大切です。そのためには、この商品がどういう人が買っているか、市場はどうなっているか、ご飯の炊飯やおかずのトッピングなど何事にも興味をもつことだと思います。どの仕事でも同じかもしれませんが、人と接する機会が多く、コミュニケーション力も必要です。



Q. 商品開発のやりがいを教えてください。

まだまだ知らないことがたくさんあります。お店、原料メーカー、工場など色々な方から多くのことを学び吸収し、日々成長していると実感できています。

今後は、製造管理の勉強もしていきたいと思っています。



PROFILE

榎園 美保

Miho Enokizono

総務部 人事G
(2007年3月入社)
* 2023年6月現在

Q. 仕事内容を教えてください。

総務としては、主に慶弔対応や社員の皆さんの出張手配、備品管理などを担当しています。

人事としては、新卒の採用担当として、学生さんと連絡を取ったり、会社説明会や採用試験の準備をしたりしています。また、社会保険や雇用保険などの業務にも携わっています。

社員の皆さんにとって働きやすい環境を整備することが私の仕事です。

Q. 仕事と育児の両立はどうですか？

産前産後休業、育児休業は取得しましたが、復帰後は育児時短勤務は使用せずに、フルタイムで働いています。

半日有給休暇や時間有給休暇を利用し、子供の急な体調不良や行事のために時間を使うことができます。

上司の理解と家庭の理解がしっかり得られているからこそ、ずっとフルタイムで働くことができていると思います。

もし二人目を妊娠・出産したら、復帰後は「育児時短勤務」を利用して働きたいとも考えています。

Q. お休みの日は何をしていますか？

美味しいコーヒーを飲むために少し遠出してカフェめぐりをしたり、子供と公園で遊んだりしています。



会社概要

会社名 株式会社南九州ファミリーマート

所在地 〒890-0067
鹿児島県鹿児島市真砂本町3-67
(TEL 099-263-8330 FAX 099-263-8255)

代表者 代表取締役社長 飯塚 隆

設立年月日 1993年4月12日

株主 株式会社本坊商店
株式会社ファミリーマート

ホームページ <https://www.mfamily.co.jp/>

エントリーはこちら▶

総務部 人事G 採用担当 梅・岩川
TEL: 099-263-8338
受付時間 月～金 9:00～18:00(祝日・年末年始は除きます)
Email: mfm.jinji@family.co.jp

リクナビ 2024



Lineお友達追加



加盟店希望はこちら▶

開発業務課
TEL: 0120-137-230
受付時間 月～金 9:00～18:00(祝日・年末年始は除きます)

Follow me!

Instagram



Facebook



バーコード決済機能付きアプリ
ファミペイ
会員募集中

ファミペイ 検索
今すぐダウンロード!

- POINT 1
会員登録
無料!
- POINT 2
お得な
クーポン配信!
- POINT 3
バーコード決済
FamiPay
が便利でお得!
- POINT 4
好きなポイントが
たまる!つかえる!
d POINT R POINT T-POINT

※クーポンは利用できる店舗、対象商品、利用期限等が異なります。配信していない期間もございます。
※ポイント連携は、一部対応していない店舗がございます。
※ファミペイアプリ・FamiPay払いは、一部店舗ではご利用できません。