

セブン&アイグループを知る

マーケット環境を知る

セブン&アイグループの 戦略を理解する

- 中期経営計画
- 成長を目指す戦略-海外CVS事業戦略
- -国内CVS事業戦略
- 深化を目指す戦略-グループ食品戦略
- -大型商業拠点戦略
- **お客様接点の拡大**

株式情報を見る

セブン&アイグループの歴史を見る

数値データを見る

マーケット環境

セブン&アイグループの業績

- 中期経営計画の進捗
- 連結業績
- 主要事業会社の概要
- セグメント別業績の推移
- 財務状況
- 海外コンビニエンスストア事業
- 国内コンビニエンスストア事業
- スーパーストア事業
- 百貨店・専門店事業
- 金融関連事業

目次

P60

DX・金融戦略

P62

金融関連事業の業績

お客様接点の拡大

DX・金融戦略

お客様のニーズに
合った情報を
手元にお届け



お客様がグループ共通でご利用できるID (7iD) を通じて、
お客様との接点をさらに広げ、深めることでLTV (ライフ・タイム・バリュー) を向上

店舗やECで
最適な
品揃えを提案



新たな決済体験の提供

グループポイント戦略の強化

日々のお買い物で便利な決済サービスと
ポイントがお得に貯まり使える

2025年度までに
7iD会員数5,000万人を
目指す

お客様との接点

7iD会員
2,300万人超*

好きな時間・
場所で商品が
受取れる



決済・金融
サービスの
利便性向上



ラストワンマイル施策(目指す姿)

利便性の向上

お客様

地域社会への貢献

即食・中食、出前ニーズ

注文・受取の多様化

簡便調理、内食ニーズ

お買物にお困りの方

オンデマンド購入

「7NOW」「e.デパチカ」など



計画購入

「イトーヨーカドー ネットスーパー」など



対面購入

「イトーヨーカドーとくし丸」「セブンあんしんお届け便」など



ラストワンマイルDXプラットフォームの目指す姿



2025年度には、グループ全体で約6,000億円の売上規模へ

* 2022年2月末時点

- 中期経営計画
- 成長を目指す戦略-海外CVS事業戦略
- -国内CVS事業戦略
- 深化を目指す戦略-グループ食品戦略
- -大型商業拠点戦略
- お客様接点の拡大

- マーケット環境
- セブン&アイグループの業績
- 中期経営計画の進捗
 - 連結業績
 - 主要事業会社の概要
 - セグメント別業績の推移
 - 財務状況
 - 海外コンビニエンスストア事業
 - 国内コンビニエンスストア事業
 - スーパーストア事業
 - 百貨店・専門店事業
 - 金融関連事業

中期経営計画

成長を目指す戦略

深化を目指す戦略

お客様接点の拡大

DX・金融戦略

ラストワンマイル施策の展開

7NOW(SEJ)、IYネットスーパーは既に以下の実証実験を終え今後本格展開のフェーズへ

- 7NOWのリアルタイム在庫連携／30分配送
- IYネットスーパーの西日暮里における注文枠上限の撤廃、7-11店頭受取ロッカー設置、マンション受取ロッカー設置

		2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
ラストワンマイル施策	7NOW (オンデマンド型)	 約5,000店	約12,000店	約20,000店	全国拡大を2024年度に前倒し
	ネットスーパー (計画購入型)		 2023年春 新横浜センター稼働	 2024年夏 流山センター稼働	首都圏をほぼカバー 店舗コストの削減 生鮮強化と生産性向上
7iD利活用	顧客接点拡大	 順次各社ECサイト／アプリのシングルサインオン(SSO)を実現 7iDと各サービスとの連携	  		7iD会員数 5,000万人へ
DX	ラストワンマイルプラットフォーム	配送HUB AI 配送アプリ 1エリア複数配送業者対応 ルート最適化・配送リソース差配、受取場所提案、 配送料ダイナミックプライシング、iOS・Android対応			配送サービスの進化・展開加速
	センター型ネットスーパー	庫内作業・管理の自動化、配送管理システム導入 中継点活用による広範囲配送、サービスエリアの拡大			大量受注・広範囲配送の実現

グループ独自のラストワンマイル施策の展開加速に向けた取り組みを強化



セブン&アイグループを知る

マーケット環境を知る

セブン&アイグループの戦略を理解する

- 中期経営計画
- 成長を目指す戦略-海外CVS事業戦略
- -国内CVS事業戦略
- 深化を目指す戦略-グループ食品戦略
- -大型商業拠点戦略
- お客様接点の拡大

株式情報を見る

セブン&アイグループの歴史を見る

数値データを見る

マーケット環境

セブン&アイグループの業績

- 中期経営計画の進捗
- 連結業績
- 主要事業会社の概要
- セグメント別業績の推移
- 財務状況
- 海外コンビニエンスストア事業
- 国内コンビニエンスストア事業
- スーパーストア事業
- 百貨店・専門店事業
- 金融関連事業

株式会社 **セブン&アイ** HLDGS.
コーポレートアウトライン/2021

セブン&アイグループを知る

マーケット環境を知る

セブン&アイグループの
戦略を理解する

株式情報を見る

セブン&アイグループの
歴史を見る

数値データを見る

中期経営計画

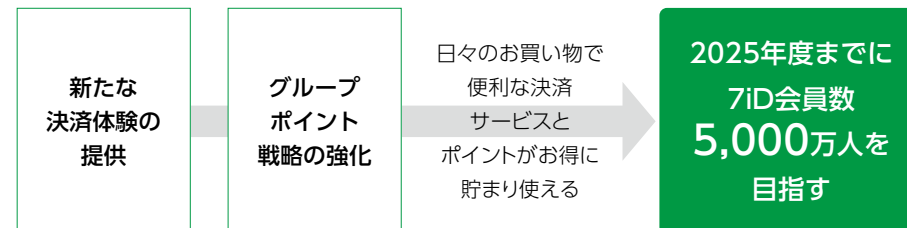
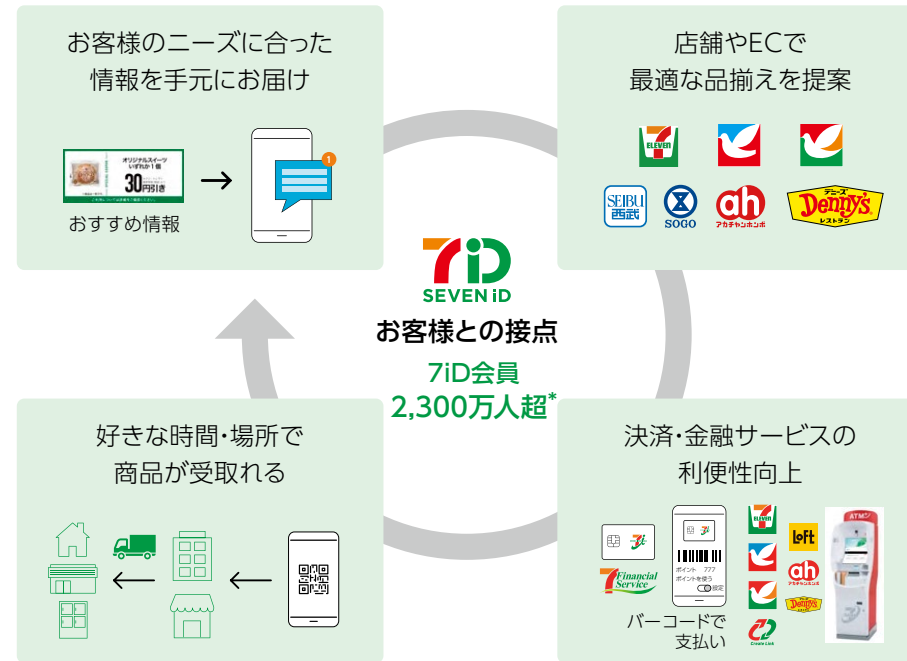
成長を目指す戦略

深化を目指す戦略

お客様接点の拡大

DX・金融戦略

お客様がグループ共通でご利用できるID（7iD）を通じて、
お客様との接点をさらに広げ、深めることでLTV（ライフ・タイム・バリュー）を向上

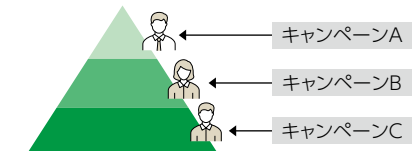


「お客様理解の深化」と「個客接点の拡大」により、店舗・ネット双方の成長を図るとともに、
グループプラットフォームを「広告価値」として、新たな利益成長機会を追求

お客様理解の深化

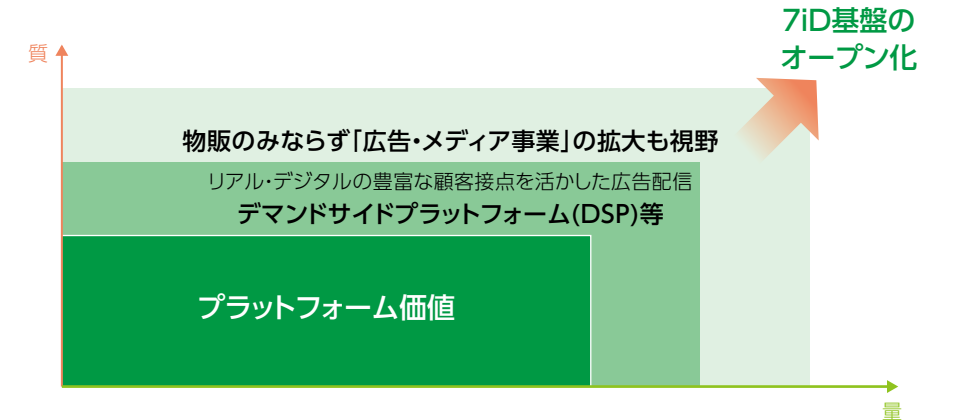
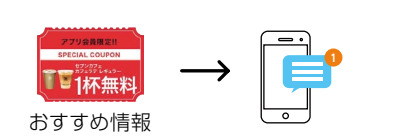
「パーソナルロイヤルティプログラム」

お客様の利用実態に合わせた
個別キャンペーンで優良顧客を育成



「顧客嗜好スコア(仮)」

お客様の嗜好・潜在ニーズに基づいた
1to1マーケティング



個客との接点(リアル・デジタルチャネル×会員数) 拡大



全国450店超
IYアプリ会員:220万人*



全国21,000店超
7-11アプリ会員:1,700万人*

* 2022年2月末時点

セブン&アイグループを知る

マーケット環境を知る

セブン&アイグループの戦略を理解する

- 中期経営計画
- 成長を目指す戦略-海外CVS事業戦略
- -国内CVS事業戦略
- 深化を目指す戦略-グループ食品戦略
- -大型商業拠点戦略
- お客様接点の拡大

株式情報を見る

セブン&アイグループの歴史を見る

数値データを見る

マーケット環境
セブン&アイグループの業績

- 中期経営計画の進捗
- 連結業績
- 主要事業会社の概要
- セグメント別業績の推移
- 財務状況
- 海外コンビニエンスストア事業
- 国内コンビニエンスストア事業
- スーパーストア事業
- 百貨店・専門店事業
- 金融関連事業

金融関連事業

セブン銀行

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
経常収益	88,318	94,105	99,832	105,648	110,465	113,109	116,650	119,567	120,275	111,672	110,298
経常利益	29,557	32,013	37,142	38,258	39,002	38,911	42,262	43,059	45,013	34,593	28,412
当期純利益	17,267	19,515	22,325	24,457	26,107	26,871	29,106	14,572	27,675	15,825	18,135
総資産	652,956	809,465	785,380	850,369	910,801	955,644	1,023,201	1,145,511	1,091,287	1,192,358	1,209,040
純資産	125,629	137,091	151,142	166,814	183,174	199,602	217,036	219,667	229,866	231,687	236,925
普通預金残高(末残)	196,290	238,770	227,728	253,040	292,142	336,023	393,753	294,235	324,531	383,290	423,038
定期預金残高(末残)	134,949	154,910	209,703	248,327	254,760	151,632	141,287	140,416	134,093	135,722	127,720
個人口座数(千口座)	971	1,066	1,214	1,405	1,562	1,690	1,827	2,001	2,179	2,364	2,528
ATM期末設置台数	16,632	18,123	19,514	21,056	22,472	23,368	24,392	25,152	25,215	25,676	26,253
セブン - イレブン	15,129	16,414	17,616	18,782	19,816	20,615	21,510	22,148	22,165	22,394	22,550
イトーヨーカドー	300	305	312	315	320	305	294	288	284	254	254
ヨークベニマル	60	69	71	86	118	154	167	188	231	236	238
ヨークマート/ヨークフーズ	42	48	59	67	70	74	76	76	75	95	96
グループ内その他	74	78	84	85	91	90	84	77	76	69	74
グループ外	1,027	1,209	1,372	1,721	2,057	2,130	2,261	2,375	2,384	2,628	3,041
提携金融機関数	577	584	589	594	595	601	600	615	612	613	620
ATM受入手数料単価(円)	131.3	130.3	131.2	136.2	133.6	133.1	132.9	132.9	130.9	121.4	108.8
1日1台当たり平均利用件数	112.6	111.1	107.8	100.9	98.8	95.5	94.1	92.3	92.1	90.5	96.5
年間総利用件数(百万件)	655	698	736	743	782	796	815	829	849	836	910
預貯金金融機関取引(百万件)	597	638	673	679	712	724	739	749	727	659	667
ノンバンク取引(百万件)	57	59	62	64	70	71	75	76	121	177	242
海外送金サービス											
契約口座数(千口座)	10	35	62	100	147	186	222	259	296	311	317
年間送金件数(千件)	32	189	391	633	816	979	1,079	1,144	1,214	1,227	1,104
個人向けローンサービス											
契約口座数(千口座)	17	23	34	55	73	86	95	97	101	110	122
ローン残高	1,916	3,387	5,257	10,406	16,208	19,829	22,715	22,688	23,283	24,300	27,953
業務粗利益率(%)	42.7	52.0	52.2	62.6	80.6	64.9	72.7	73.5	63.7	53.7	47.0
期末社員数	409	453	458	445	456	472	468	460	487	470	505

セブン・カードサービス

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
取扱高(億円)*1	10,004	12,809	15,966	20,994	25,018	27,906	29,251	31,561	31,539	30,198	27,715
発行カード枚数(万枚)											
「セブンカード・プラス」/[セブンカード]*2	322	337	350	359	351	347	348	355	362	366	366
「nanaco」*3	1,636	2,145	2,839	3,717	4,543	5,350	5,983	6,518	6,905	7,250	7,520
期末社員数	114	125	163	186	225	214	221	334	345	365	386

*1 電子マネー及びクレジットカードにおけるショッピング取扱高

*2 有効会員数を表示

*3 モバイル会員を含む

セブンCSカードサービス

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
取扱高(億円)*1	6,198	6,784	6,946	7,173	7,193	7,135	7,086	7,072	7,134	5,949	6,121
発行カード枚数(万枚)											
「クラブ・オンカード セゾン」/[ミレニアムカード セゾン]*2	312	321	328	320	322	323	317	316	310	294	283
期末社員数	455	468	477	478	506	459	367	366	338	284	261

(注) セブンCSカードサービスは、2011年4月1日付の株式取得により、連結子会社化

*1 クレジットカードにおけるショッピング取扱高 *2 有効会員数を表示