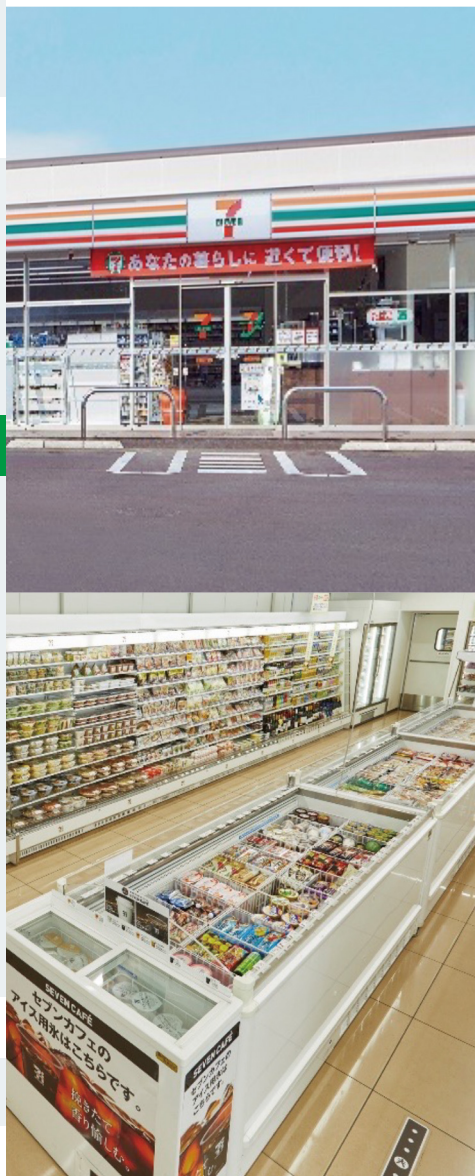


国内コンビニエンスストア事業



セブン&アイグループを知る

企業プロフィール
数字で見るセブン&アイグループ

マーケット環境を知る

国内マクロ環境
国内小売業の動向
米国マクロ環境及び小売業の動向
グループ主要事業会社のマーケットシェア(単体)
世界の小売業/売上高ランキング
/時価総額ランキング

セブン&アイグループの業績と戦略を理解する

グループ重点戦略 ~「食」の強み~
連結財務KPI
キャピタル・リアロケーションプラン/株主還元
連結業績の推移
連結業績ハイライト
セグメント別業績の推移
財務状況
主要事業会社の概要
▶国内コンビニエンスストア事業
海外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

株式情報を見る

株式情報

セブン&アイグループの歴史を見る

沿革

成長戦略 (サマリー)

SEJにおいて培われた「食」の強みを源泉に、新規ビジネスを展開

1 既存ビジネス:食領域の強化

- セブンプレミアムを中心とした「食」領域を引き続き強化
- 競争力の源泉として、新規ビジネス発展への基礎固め



2 既存~新たな挑戦:新コンセプト店舗の展開

- 社会構造の変化に対応した新たな店舗形態の実現
- SST事業でのノウハウをグループ横断的に活用



3 新規ビジネス:7NOWデリバリーとリテールメディアの活用

- 店舗による商品・サービスを基盤として新規ビジネスを強化
- 事業競争力の一層の強化と利益成長を加速



セブン&アイグループを知る

企業プロフィール
数字で見るセブン&アイグループ

マーケット環境を知る

国内マクロ環境
国内小売業の動向
米国マクロ環境及び小売業の動向
グループ主要事業会社のマーケットシェア(単体)
世界の小売業/売上高ランキング
/時価総額ランキング

セブン&アイグループの業績と戦略を理解する

グループ重点戦略 ~「食」の強み~
連結財務KPI
キャピタル・リアロケーションプラン/株主還元
連結業績の推移
連結業績ハイライト
セグメント別業績の推移
財務状況
主要事業会社の概要
▶国内コンビニエンスストア事業
海外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

株式情報を見る

株式情報

セブン&アイグループの歴史を見る

沿革

国内コンビニエンスストア事業

成長戦略

1 既存ビジネス:食領域の強化

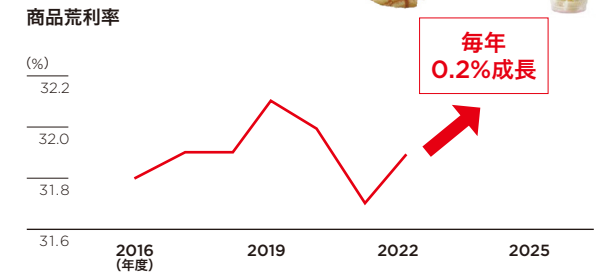
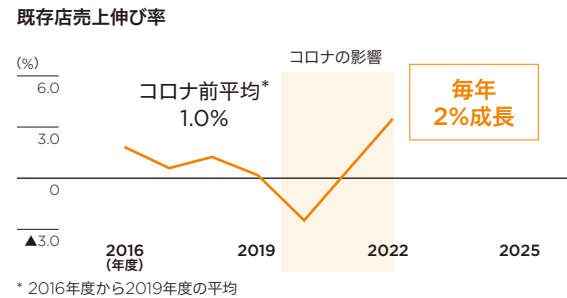
セブンプレミアムを中心とした「食」の強み

店舗数 ↑ × 平均日販 ↑ × 荒利率 ↑

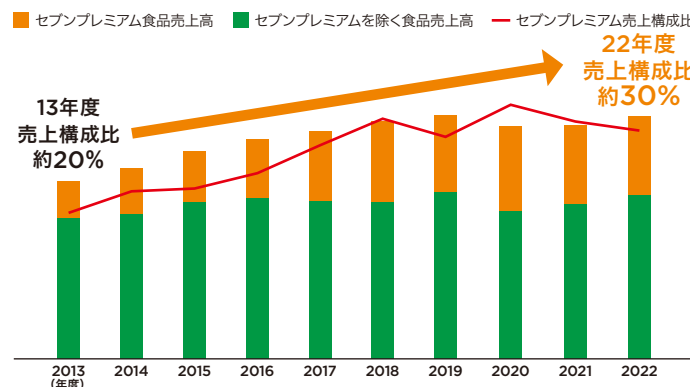
- エリアごとの特性に応じた最適な出店の実施
- トップシェア地域をホワイトスペースに拡大
- 商品・販促と連動した出店を実施

- 新商品開発 - 地産地消を打ち出す
- 地域フェアの実施 - 販促との連動
- 品揃え強化 - 価値訴求、経済性への対応、健康・環境配慮

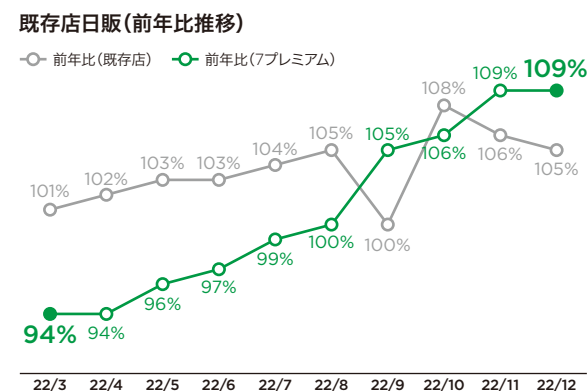
- 高付加価値商品の開発強化
スムージー、焼成パン、銘店との
コラボレーション等



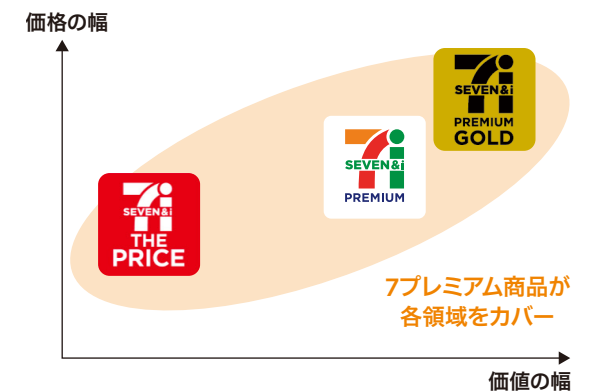
食領域におけるセブンプレミアム売上構成の拡大



直近の物価高騰下における既存店前年比の伸び



セブンプレミアムのカバー領域



「食」の強みを活かした店舗集客力・収益力の向上により安定成長を引き続き実現

セブン&アイグループを知る

企業プロフィール
数字で見るセブン&アイグループ

マーケット環境を知る

国内マクロ環境
国内小売業の動向
米国マクロ環境及び小売業の動向
グループ主要事業会社のマーケットシェア(単体)
世界の小売業/売上高ランキング
/時価総額ランキング

セブン&アイグループの業績と戦略を理解する

グループ重点戦略 ~「食」の強み~
連結財務KPI
キャピタル・リアロケーションプラン/株主還元
連結業績の推移
連結業績ハイライト
セグメント別業績の推移
財務状況
主要事業会社の概要
▶国内コンビニエンスストア事業
海外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

株式情報を見る

株式情報

セブン&アイグループの歴史を見る

沿革

国内コンビニエンスストア事業

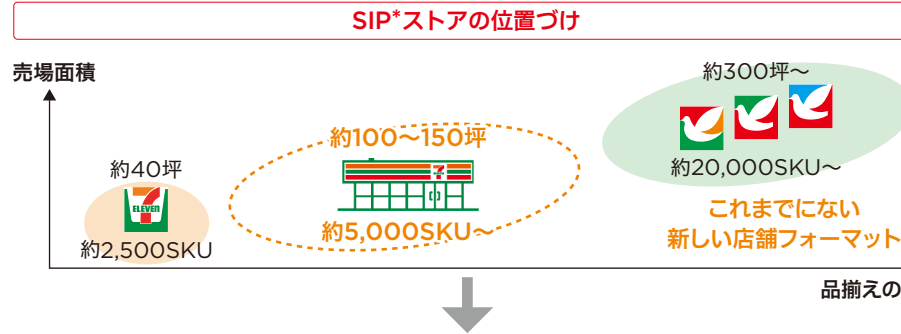
成長戦略

2 既存~新たな挑戦:新コンセプト店舗の展開


新コンセプト店舗の展開

SST事業で培ってきた知見・お取引先様とのネットワークを活用することにより品揃えを強化

<p>顔が見える野菜。</p> <p>IYが育ててきた 青果ブランド 生鮮の品揃え・ 売場展開を強化</p> 	<p>セブンプレミアム商品</p> <p>グループの強みを集結した 商品開発 スーパーストアの売筋商品等、 品揃えの幅を拡大</p> 
<p>冷凍食品(EASE UP)</p> <p>IYが育ててきた 冷凍食品ブランド スーパーストアの 品揃えの幅を活用</p> 	<p>新ブランド「セブン・ザ・プライス」</p> <p>グループ連携による 値ごろ感のある商品対応 店舗特性に応じて アイテム数を拡大</p> 



新コンセプト店舗
コンビニとスーパーストアを
組み合わせた新型店舗
「SIPストア」



* SIP=SEJ・IY(イトーヨーカ堂)・パートナーシップ

更なる「食」のニーズへ対応するべく、
新しいコンセプトの店舗の在り方へ挑戦

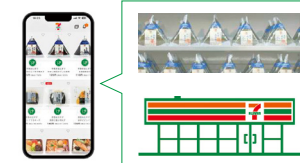
3 新規ビジネス:7NOWデリバリーとリテールメディアの活用

SEJにおける7NOWデリバリーの拡大

	店舗拡大に向けた2023年度の取り組み	
	上期	下期
ユーザビリティ改善	<ul style="list-style-type: none"> 7NOWアプリ/7iD連携 商品お勧め機能搭載 	
配送体制構築	<ul style="list-style-type: none"> 1エリア複数業者差配による配送体制強化 配送パートナー拡大 	
店舗業務効率	<ul style="list-style-type: none"> 店舗端末のアプリ化によるユーザビリティ改善 	

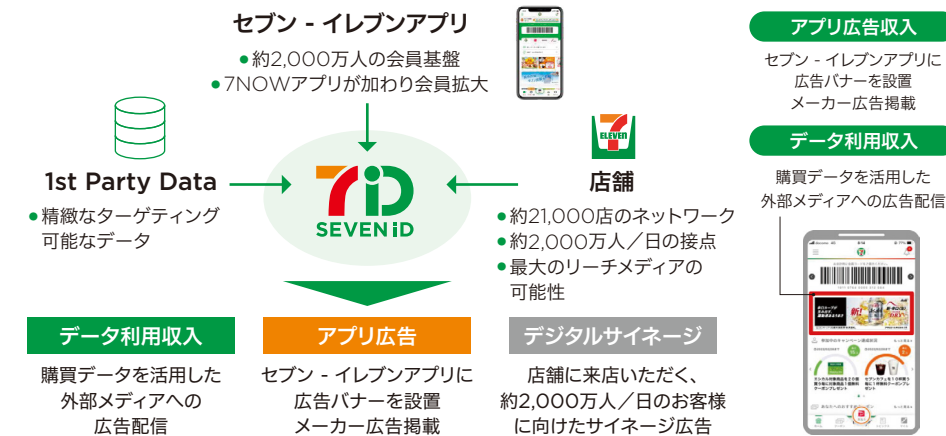
7NOWアプリ/7iD連携

ユーザビリティ改善
店舗で商品を選ぶような
使いやすさ
顧客接点の拡大
7iDを基軸としたデータの
拡張可能性



2024年度の全国展開に向けた体制を強化

リテールメディアの活用



SEJのリソースを活かし会員基盤が拡大することで
7iD活用の拡張性が高まりビジネスチャンスに