

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

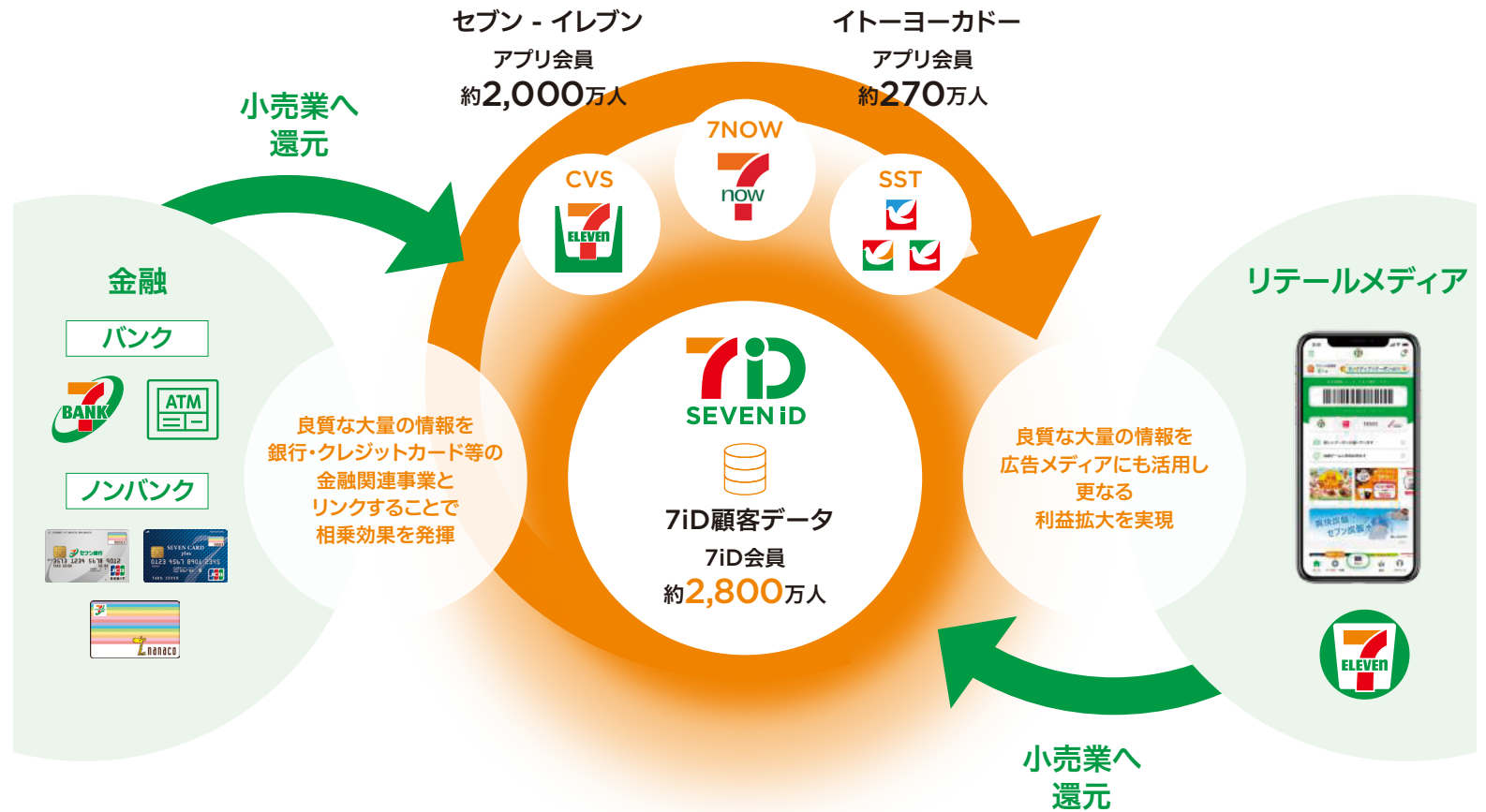
沿革

金融関連事業



成長戦略 (サマリー)

7iDを軸に小売・金融一体でお客様との関係を深化



\* 2023年2月末現在

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

金融関連事業

成長戦略

7iDを軸とした小売・金融一体戦略

国内随一の顧客基盤	1日あたり国内来店客 約 <b>2,220</b> 万人*1	7iD会員 約 <b>2,800</b> 万人*1	経済圏としての魅力度を高め、顧客1人当たりのクロスユース率・単価を大幅に向上させる余地あり
魅力的な経済的接点	コンビニ+スーパー 約 <b>22,000</b> 店舗*1		ポイント競争に頼らず、商品軸を絡めた独自の経済圏戦略をとることが可能
圧倒的な決済ボリューム	金流 約 <b>22</b> 兆円		nanaco等の自社決済比率の向上により、他社に支払う決済手数料をマーケティング原資として活用することも可能
ベースとなる金融機能保有	●銀行 ●クレカ ●電子マネー		今後の金融サービス拡大にあたり、既存アセットを活用した即効性ある展開も可能

\*1 2023年2月末時点 \*2 2023年1月末時点

主な金流から見る当社グループの金融サービスの規模 (ご参考)

①②③④ 小売×金融の取り組みでの増収の期待ポイント



銀行 (ATM)・ノンバンクの各種サービスで圧倒的な規模の金流を展開