



セブン&アイ・ホールディングス 『IR Day 2024 Autumn』

国内CVS事業戦略

2024.10.24

目次

1

直近の環境変化への対応

2

構造的変化に伴う中長期的な変化対応

- SIPの取り組み
- バリューチェーンを活かした商品開発
- DX活用によるサービスと生産性向上

目次

1 直近の環境変化への対応

2 構造的変化に伴う中長期的な変化対応

- SIPの取り組み
- バリューチェーンを活かした商品開発
- DX活用によるサービスと生産性向上

変化対応の軌跡

コロナ流行（行動制限）

コロナ5類感染症に移行（行動制限解除）

インフレが加速（生活防衛意識の高まり）

- ・ワンストップショッピング対応
(冷凍食品、酒類拡充等)
- ・安心・安全なお買い物環境



(価値訴求:フェア)



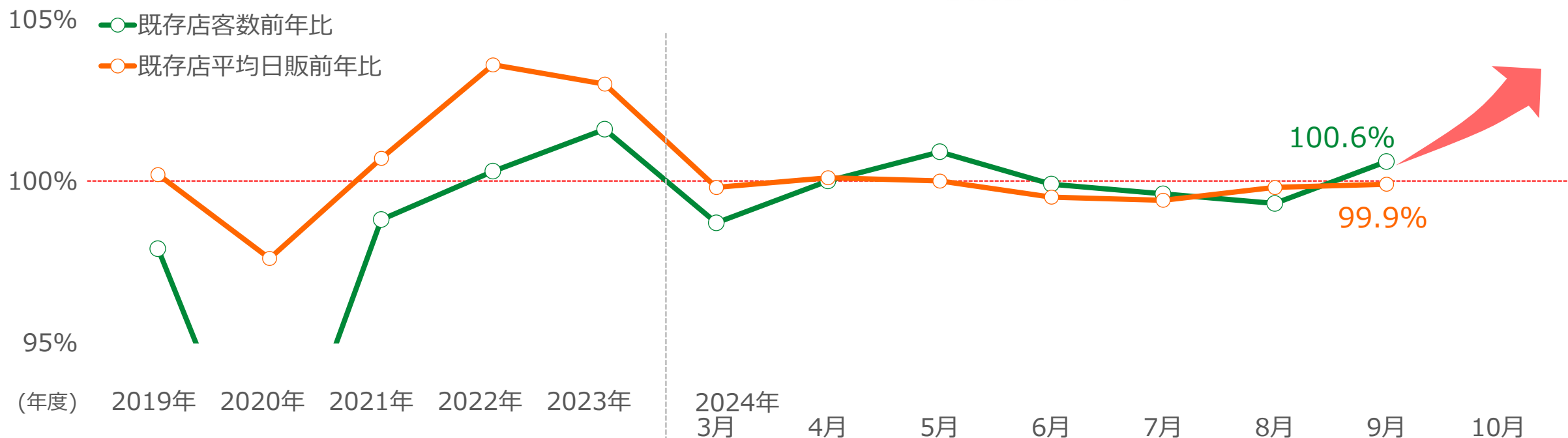
(価値訴求:商品の磨きこみ)



(商品構成最適化)



(価値と価格の両立)



今後も「変化への対応と基本の徹底」を価値観として、将来の構造変化に対応する

目次

1

直近の環境変化への対応

2

構造的変化に伴う中長期的な変化対応

- SIPの取り組み
- バリューチェーンを活かした商品開発
- DX活用によるサービスと生産性向上

国内の構造的な環境変化

少子高齢化

65歳以上の
人口比率

2000年 17.4%
2020年 28.6%

2040年(予測) **34.8%**

(出典：厚生労働省「我が国の人口について」)

単身世帯の増加

単身世帯比率

2000年 27.6%
2020年 38.0%

2040年(予測) **43.5%**

(出典：厚生労働省「我が国の人口について」)

女性の社会進出

女性就業率
(30-34歳)

2003年 56.3%
2013年 67.2%

2022年 **81.0%**

(出典：総務省統計局「労働力調査」「令和4年就業構造基本調査」)

インバウンド

訪日外国人人数

2002年 約520万人
2019年 約3,190万人

2024年(予測) 約**3,500万人**

(出典：外国人観光客 JNTO「日本政府観光局」)

SIPの取り組み

バリューチェーンを活かした商品開発

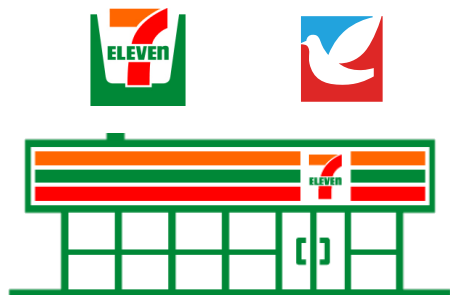
DX活用によるサービスと生産性向上

変化する将来の社会における『セブン-イレブン』の存在意義を確立

将来のセブン-イレブンに向けたSIPの取り組み

SIPストア

コンビニとスーパーストアを組み合わせた新型店舗



生鮮食品

セブン
プレミアム

冷凍食品

出来立て
商品

社会構造変化に対し、**ワンストップショッピング**を可能とする
新たなコンビニエンスストアの実現

品揃えとレイアウトの対応

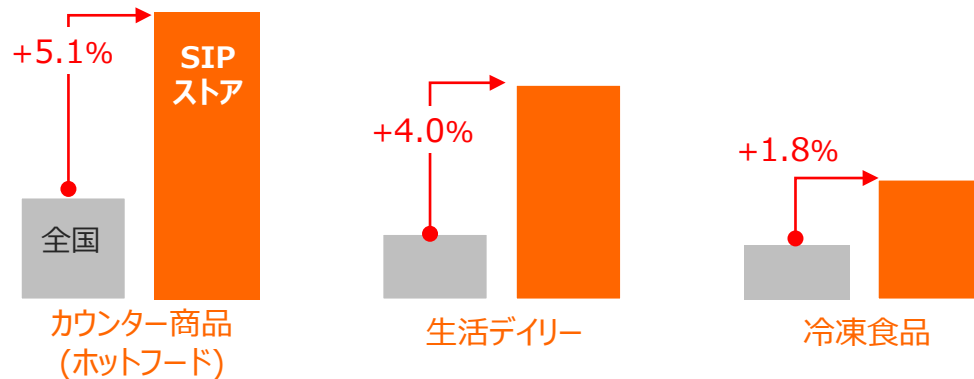
カウンター商品の
拡大

食卓応援
カテゴリーの充実

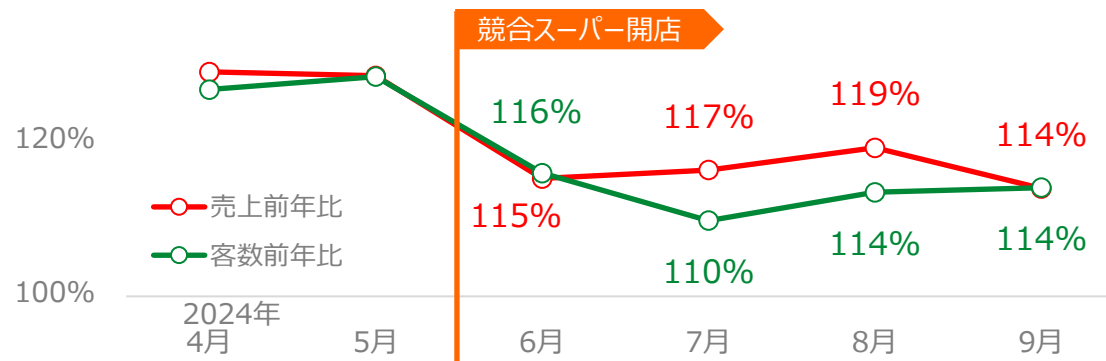
SKUの拡大

SIPストア1号店の検証

カテゴリー別売上構成比の全国平均比較(中間期)



1号店売上・客数前年比推移

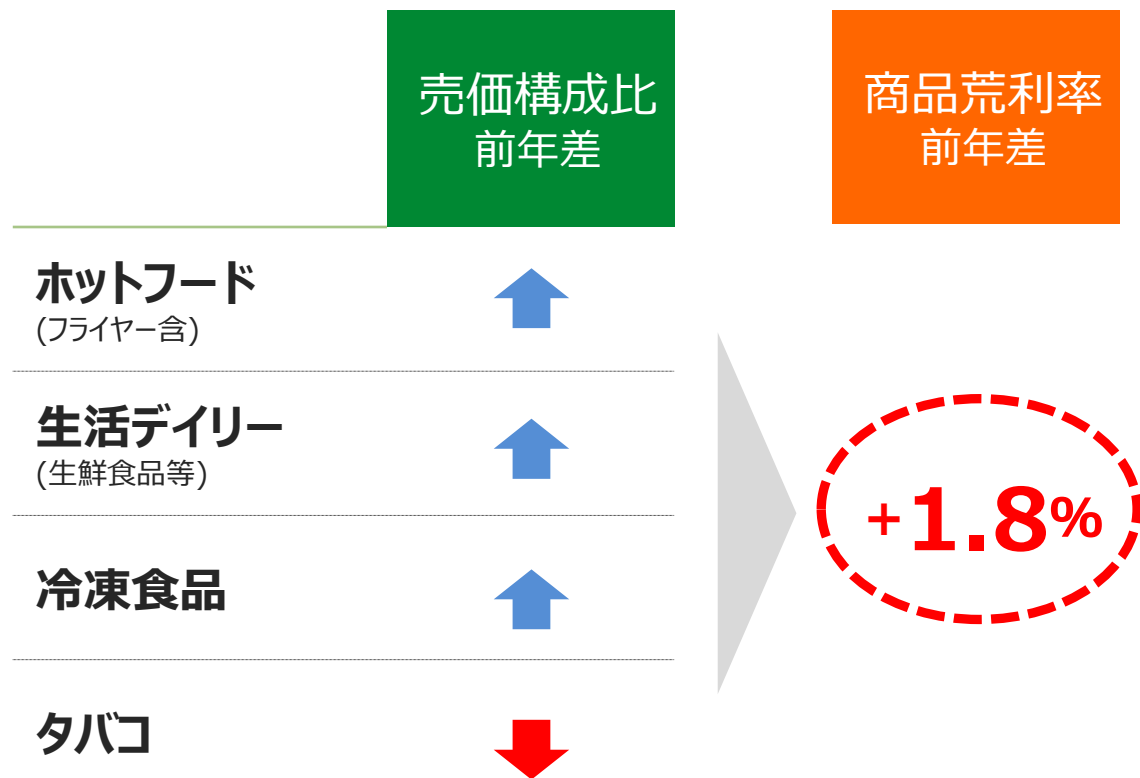


競合店開店後も、**売上・客数は10%以上の成長**を継続

商圈に応じた品揃えを実現するノウハウが確立

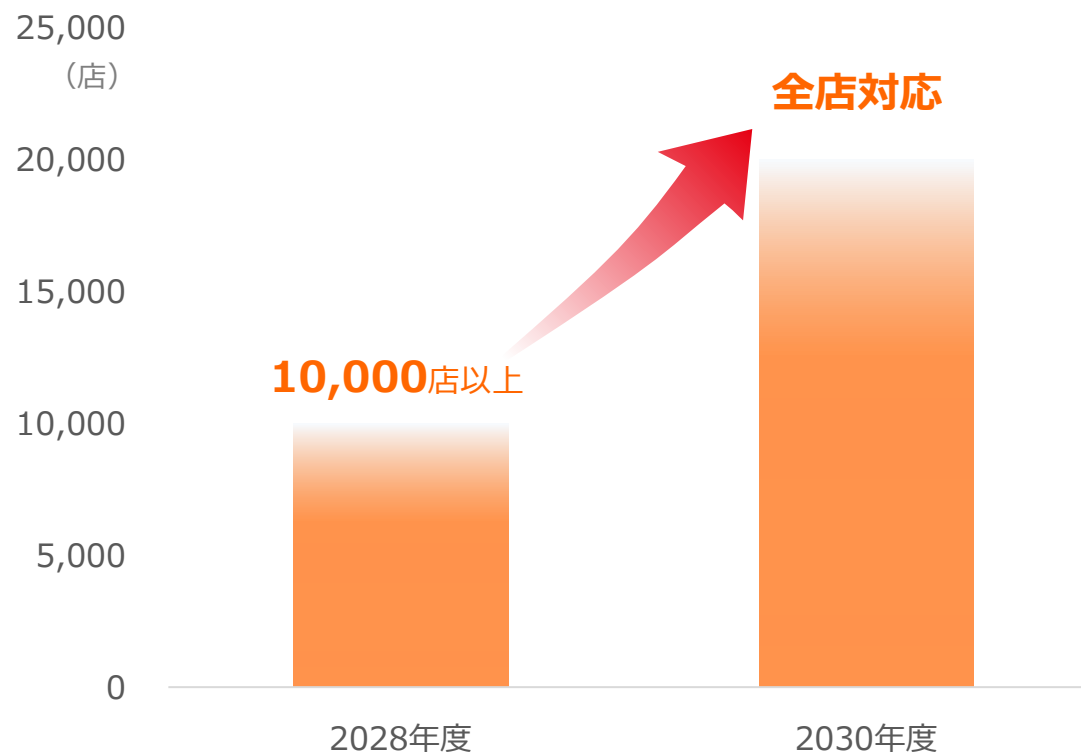
SIPストアによる荒利率改善の取り組み

マーチャダイジングミックス



商品構成が変化することで荒利率が増加

SIP要素の展開と効果



日販効果

+15千円

+30千円

商品開発、品揃え強化による客数増加のみならず、収益性の向上も実現

バリューチェーンの強みを活かした商品開発例

お店で揚げたカレーパン

バリューチェーンの強みを活かしたインフラ

製パン設備

パン生地 of 製造



加熱設備

中具 of 製造



冷凍設備

製品の冷凍



ギネス世界記録™ 認定

最も販売されている揚げたてカレーパンブランド
(最新年間)(2023)

累計販売数 (期間23年1月～12月)

76,987,667 個達成

お店で揚げたドーナツ

カレーパンのインフラを活用



発売 2 週間で**約240万**個を販売



メープル



チョコ



カスタード

展開実績 (2024年9月)

店舗数	平均販売数/日
約 5,000 店舗	約 25 個
日販効果	荒利効果
約+ 0.4%	約+ 0.2%

2024年度下期

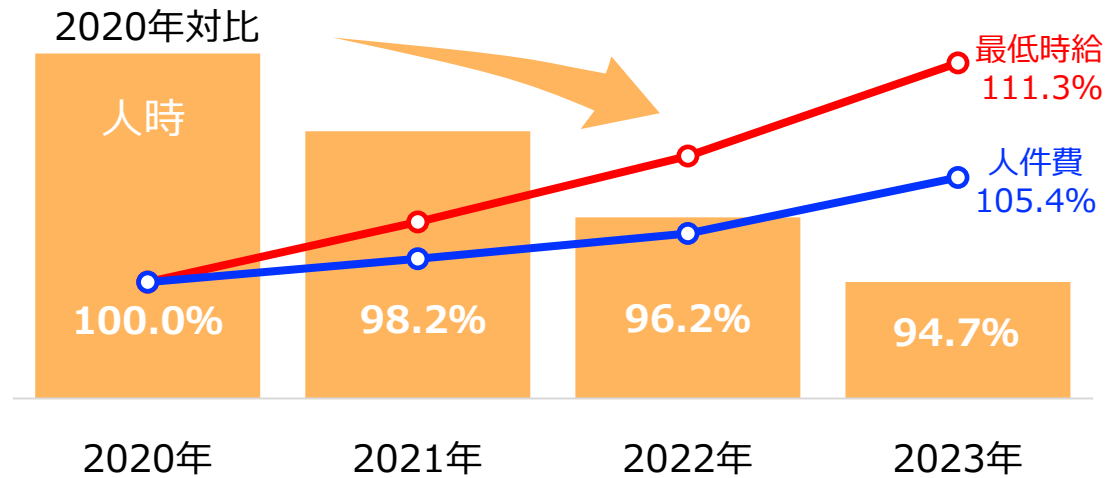
**導入可能全店
に拡大**

セブン-イレブンだからこそ実現できる出来立て商品の提案による差別化

DX活用による店舗生産性改善の取り組み

加盟店の人時生産性推移

DXを用いた施策により改善傾向



2020年以降、DXを活用した主な加盟店支援の施策



お会計セルフレジ
(▲90分/日)



新検品システム
(▲25分/日)



AI発注
(▲32分/日)

次世代店舗システムによる店舗経営効率化

加盟店
従業員

モバイル端末 1 つで業務が完結

- ・ 発注・検品・情報確認・マニュアル確認、業務引継ぎもできる
- ・ 誰でもすぐ働けるUI/UX、多言語化対応

加盟店
オーナー

どこからでも繋がる

- ・ どこからでも店舗の情報確認、分析ができる
- ・ 複数店でも、同一情報を一括で伝達できる

本部

加盟店に対してリアルタイムで情報提供

- ・ コミュニケーションの密度が向上し、機動的な営業活動促進に寄与

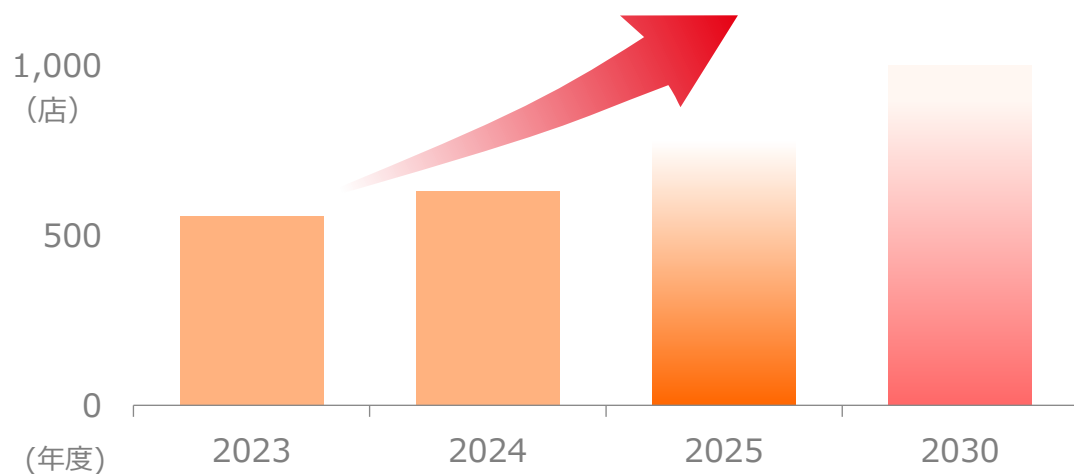
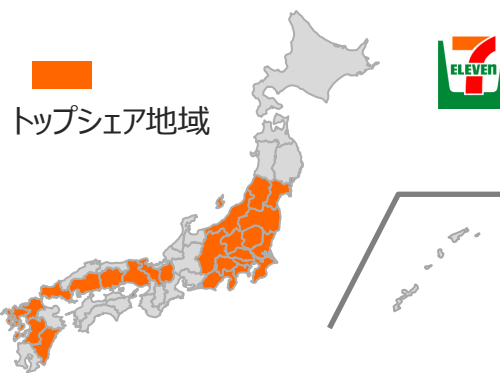
捻出した時間をカウンター商品の製造、接客など
価値創造に資する時間に充当

店舗業務の生産性向上により、従業員の高齢化や多様化に対応し、持続可能な運営体制を構築

出店戦略

地域ニーズに応じていく出店

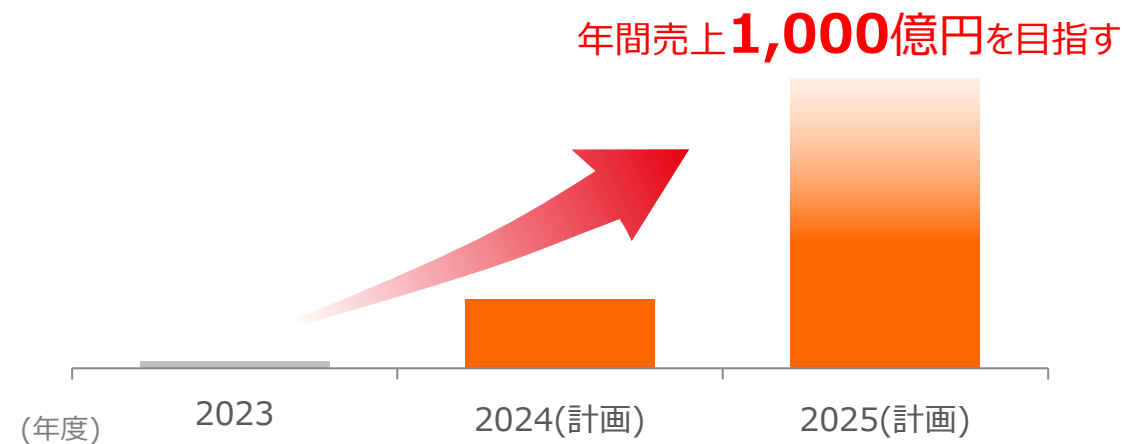
- ✓ エリアごとの特性に応じた最適な出店の実施
- ✓ トップシェア地域をホワイトスペースに拡大
- ✓ 市町村別に落とし込み計画を立案



7 NOW

本年度、全国拡大が完了
→ 今後は**利用者数の拡大施策に注力**

- ✓ TVCM等による認知度向上
- ✓ 継続した販促
- ✓ 提携配送会社との連携の強化
- ✓ 7 NOW専用商品の拡大



店舗成長と7NOWの拡大により商圈を拡大。社会課題解決とともに更なる成長を図る。

2030年の財務目標と実現に向けた主要KPI

持続的成長に向けた戦略

平均日販

- ✓ 新商品開発 **SIP**
- ✓ 品揃えの拡充・強化 **SIP**
- ✓ 7NOWによる売上拡大

荒利率

- ✓ カウンター商材の強化 **SIP** **バリューチェーン**
- ✓ 高付加価値商品の強化 **バリューチェーン**

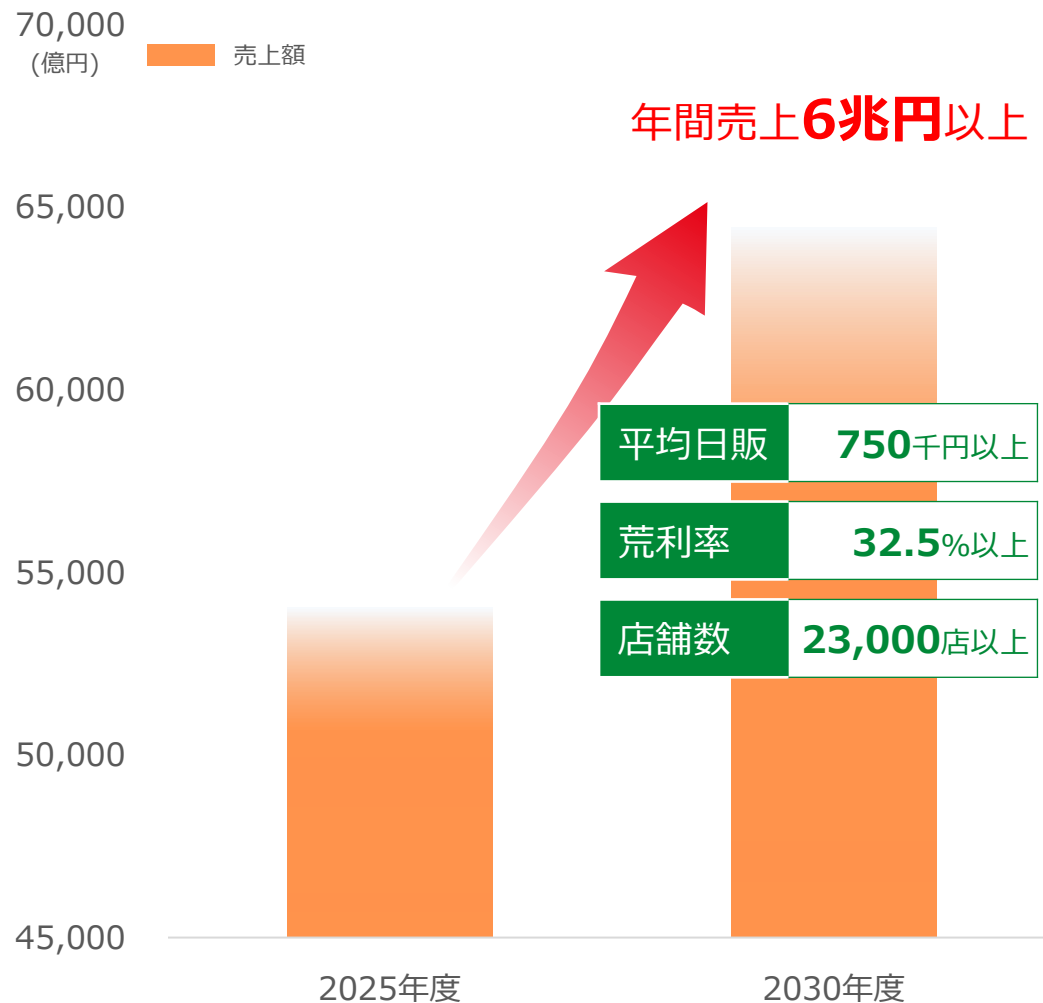
店舗数

- ✓ エリアごとの特性に応じた最適な出店
- ✓ 7NOWによる商圈拡大

生産性改善

- ✓ DX活用による店舗業務効率化 **DX**

目標達成に向けた主要KPI



経済的価値と社会的価値を両立し、2030年の売上6兆円以上を目指す



当社が開示する情報の中には、将来の見通しに関する事項が含まれる場合があります。
この事項については、開示時点において当社が入手している情報による経営陣の判断に基づくほか、将来の予測を行うために一定の前提を用いており、様々なリスクや不確定性・不確実性を含んでおります。
したがって、現実の業績の数値、結果等は、今後の事業運営や経済情勢の変化等の様々な要因により、開示情報に含まれる将来の見通しとは異なる可能性があります。