



IR Day 2025 Autumn

オープニング

2025年10月31日

世界的な消費者行動の変容



「バリュー志向」へのチャネルシフト

高品質×手頃な価格／世界的なバリュー志向定着が業界に影響



「食」の品質と美味しさへ高まる期待

コンビニと他業態との境界の曖昧化／さらなる手軽さと高品質の両立



利便性重視のお買い物ニーズ

一層便利なお買い物体験への期待／いつでもどこでも買える／即時配送

高品質な「食」、魅力的なバリュー、
高い利便性を兼ね備えたお買い物体験の提供が当社の成長機会

基盤となる当社の強み



マーチャンダイジング

魅力ある商品力（全国競合を上回る平均日販）



オペレーショナル・エクセレンス

店舗運営支援体制、単品管理と加盟店連携



店舗ネットワーク

1日3,000万人（日本・北米）の来客を誇る比類なき店舗網、強固なQSR×多様な店舗形態での展開



7NOW

お客様のさらなる利便性ニーズに応え、一層の成長を実現する独自のデジタルプラットフォーム

ありたい姿

- ✓ お客様にとって最も身近で、最初に選ばれる存在に
- ✓ お客様の期待を超えるイノベーションを実現
- ✓ 高品質な「食」で業界をリードし、コンビニエンスの在り方を再定義
- ✓ お買い物体験の魅力向上のための店舗投資を拡大
- ✓ グローバル人財を獲得・育成し、グローバル成長を実現

7-Elevenの変革—実現への道筋—

主要課題		課題解決の方向性		成長に向けた取り組み（8月6日発表資料より再掲）
HD/本社	- グローバル統合計画・マネジメント - グローバル意思決定 - グローバル人財 - 本社機能 - グローバルでの知見・経験の共有	HD/本社	経営基盤の確立	1-A グローバルで統合されたマネジメントプロセスと枠組みの設定 1-B HD機能のアップグレード
SEI/SEJ/7IN全体	- 消費者の支出行動変容 - 消費者の利用チャネル変容 「コストプッシュ型」のインフレ - 加盟店の利益確保	SEI/SEJ/7IN全体	さらなるお客様志向 デジタルシフト バリューチェーン最適化	2-A 差別化された食品提供のための店舗、設備への投資 2-B 最適な店舗形態での店舗ネットワークの拡大 2-C 7NOWの拡大 2-D お客様価値最大化への成長投資を可能とするコスト・コントロール
SEI	- フレッシュフードへのお客様認知 - ガソリン需要	SEI	成長牽引の足場固め 既存の収益機会の最大化	2-E オリジナル商品、PB商品の拡大 2-F ガソリン事業における垂直統合
SEJ	- SEJブランドへのお客様認識 - 競争の激化	SEJ	イノベーション・リーダーの地位再確立	2-G お客様とのエンゲージメント強化
7IN	- グローバル人財 - 投資プロセス	7IN	エクイティモデルの確立と展開	- グローバル人財確保、育成の加速 - 厳格な投資判断基準、経営ルールの設定



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。