



IR Day 2026 Spring

7-Eleven International LLC

2026年4月23日

7-Elevenの変革—実現への道筋—



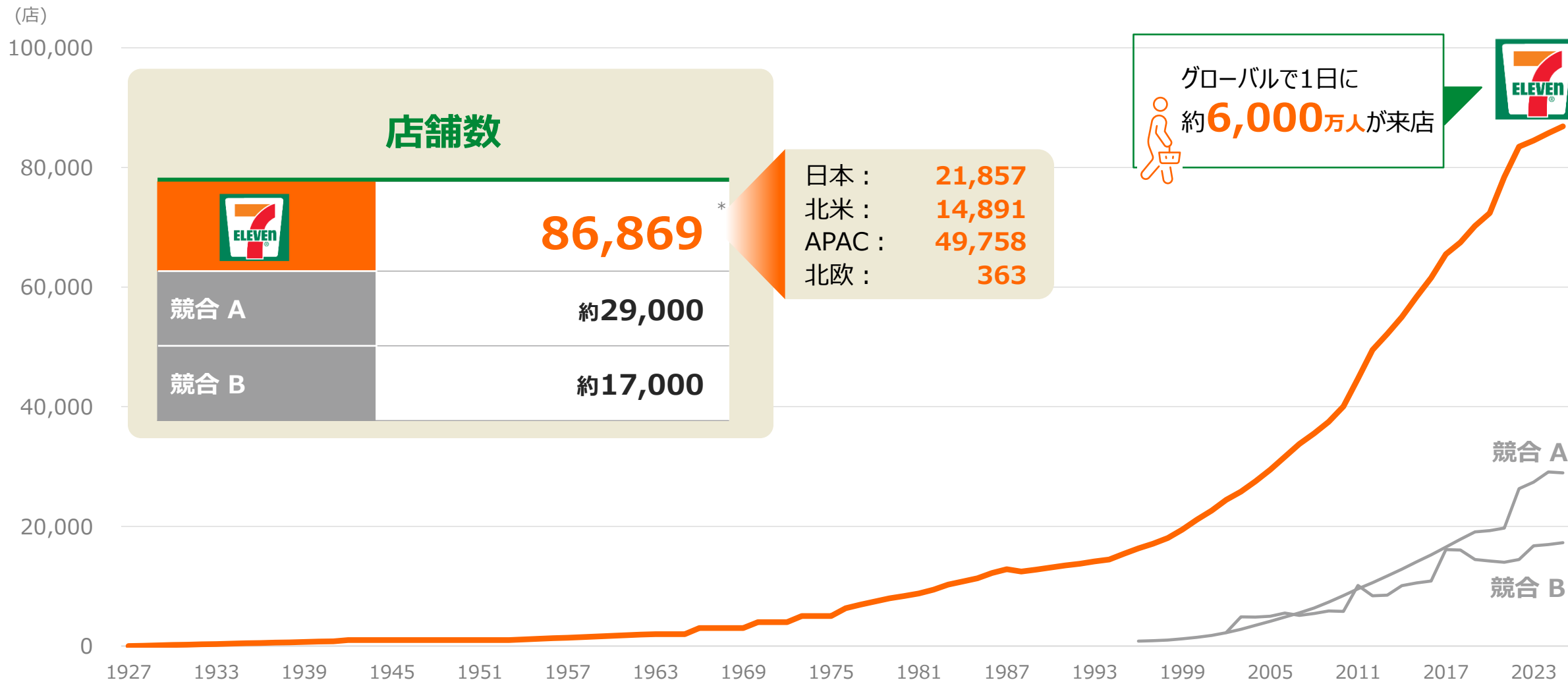
主要課題

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)

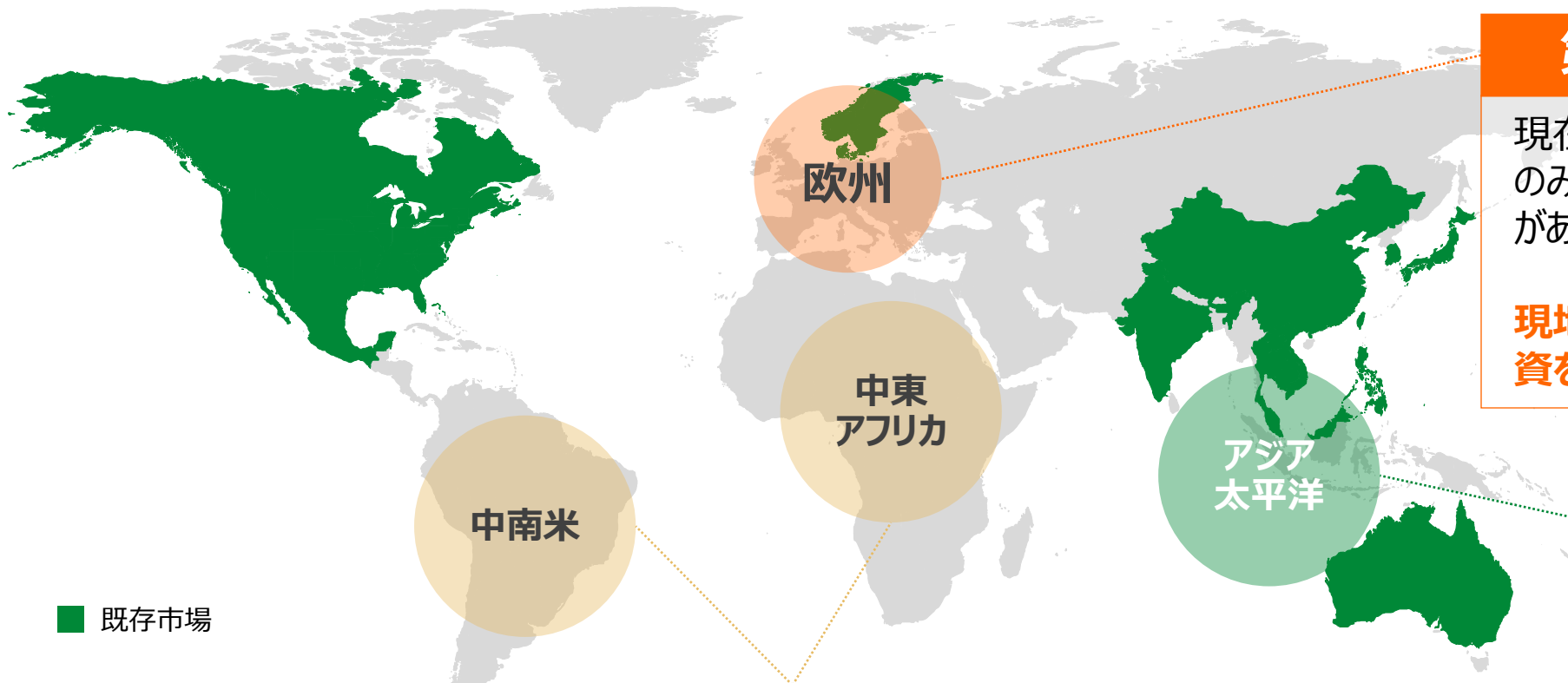
<p>HD/本社</p> <ul style="list-style-type: none"> グローバル統合計画・マネジメント グローバル意思決定 グローバル人財 本社機能 グローバルでの知見・経験の共有 	<p>HD/本社</p>	<p>経営基盤の確立</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1-A グローバルで統合されたマネジメントプロセスと枠組みの設定 1-B HD機能のアップグレード
<p>SEI/SEJ/ 7IN全体</p> <ul style="list-style-type: none"> 消費者の支出行動変容 消費者の利用チャネル変容 「コストプッシュ型」のインフレ 加盟店の利益確保 	<p>SEI/SEJ/ 7IN全体</p>	<p>お客様体験の進化 デジタルシフト バリューチェーン最適化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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/オペレーショナル・エクセレンス 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
<p>SEI</p> <ul style="list-style-type: none"> フレッシュフードへのお客様認知 ガソリン需要 	<p>SEI</p>	<p>成長牽引の足場固め 既存の収益機会の 最大化</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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
<p>SEJ</p> <ul style="list-style-type: none"> SEJブランドへのお客様認識 競争の激化 	<p>SEJ</p>	<p>イノベーション・リーダー の地位再確立</p>	<ul style="list-style-type: none"> 2-G お客様とのエンゲージメント強化
<p>7IN</p> <ul style="list-style-type: none"> グローバル人財 投資プロセス 	<p>7IN</p>	<p>エクイティモデルの 確立と展開</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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

グローバル事業の現在地



* 2025年12月末時点。ライセンス先店舗を含む

2027年に100周年を迎える7-Elevenブランドは、世界一のグローバルチェーンに成長



第4の成長の柱へ育成

現在店舗が存在するのは北欧三国のみ、かつ高い購買力と潜在成長力がある魅力的な市場

現地トップクラスの企業への直接投資を通じ、成長を加速

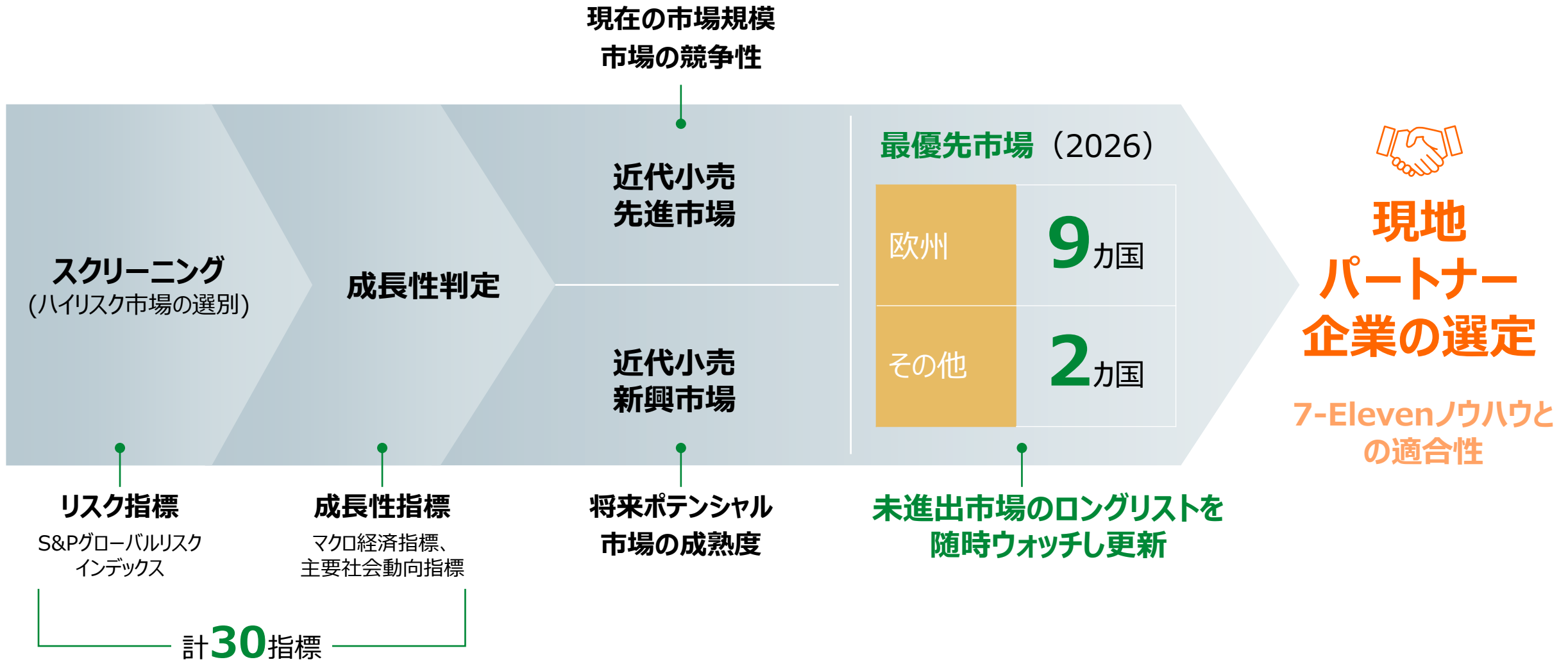
リーダーポジションを維持

既存進出市場の事業成長加速と並行して未進出市場へ参入

成長機会を探索

市場の経済規模が大きく、将来の成長ポテンシャルが高いと見込まれる市場へ参入

欧州市場でリターンを重視した投資機会を追求し、日本・北米・アジア太平洋に次ぐ第4の柱へ育成



未進出市場から最優先市場を特定し、7-Elevenにとって最適な現地企業を選定

ブランド誕生から99年で築き上げた7-Elevenノウハウ コアコンピタンス

優れた店舗オペレーション



差別化された商品



高収益の店舗出店



新しい経営チームによる新しいマネジメント体制

7-Elevenの勝ち筋

世界最大のストアネットワークを有する強いブランド資産とスケールを最大活用できる状態

成功の鍵となる5つの要素

コアコンピタンス（7-Elevenノウハウ）

優れた
店舗オペレーション

差別化された
商品

高収益の
店舗出店



ローカライズ・ケイパビリティ

現地における
効率的な
サプライチェーン

現地市場に
精通したチーム

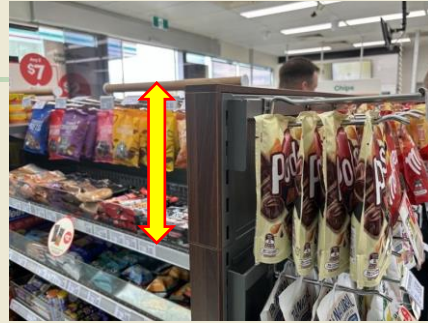
市場に応じ、規律あるパートナー選定を実行、
ケイパビリティを補完

市場に応じてパートナー選定や人材開発をし、当社独自の強みを確実にローカライズさせ、
地域横断での再現性をもって、グローバルに成長していく

品揃え拡充

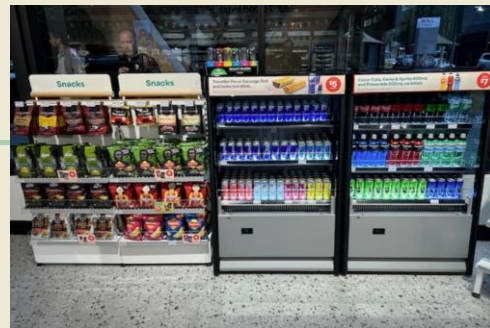
1,600mm継足し什器

732店舗で導入



ウイング棚

600店舗で導入



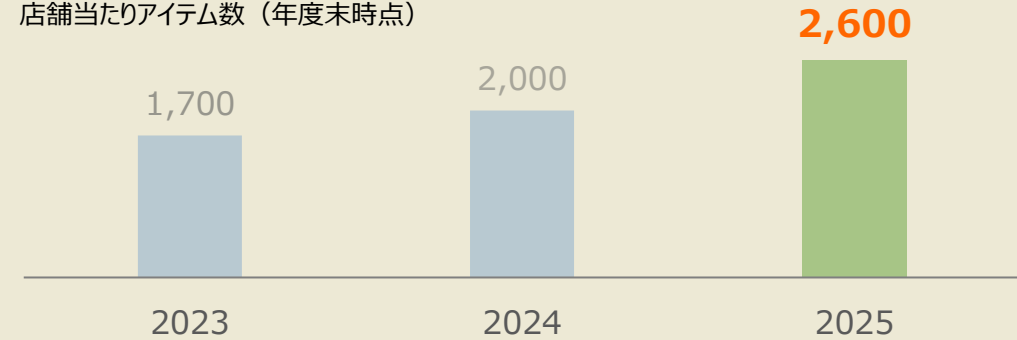
衝動買い売り場

560店舗で導入

商品平均日販の伸長

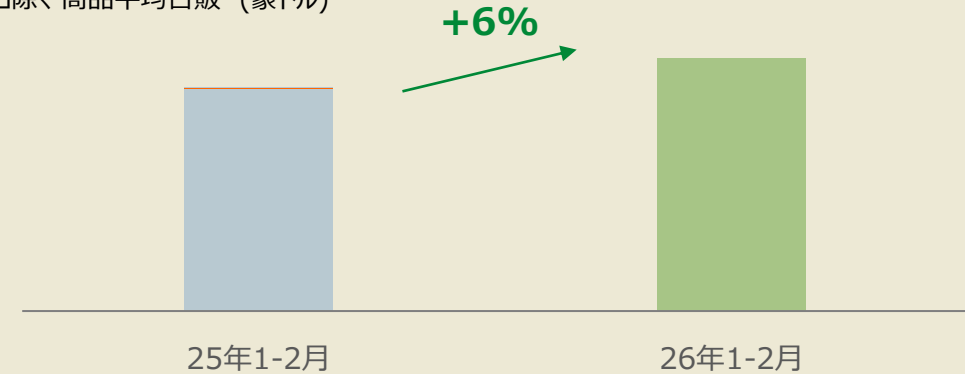
アイテム数の増加

店舗当たりアイテム数 (年度末時点)



平均日販の伸長

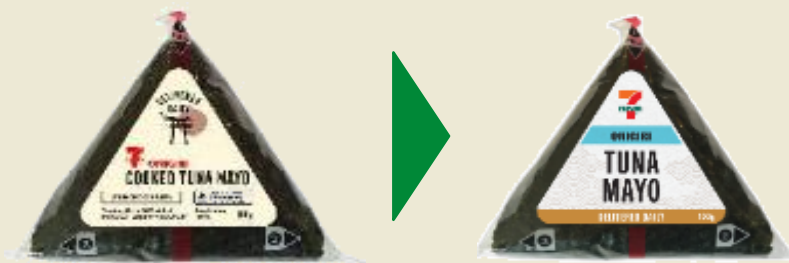
タバコ除く 商品平均日販 (豪ドル)



品揃え拡充が商品平均日販の伸長に寄与している

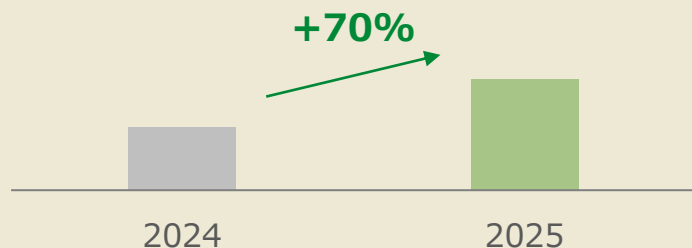
日本関連商品の拡充・強化

日本関連商品のデザイン変更



日本関連商品の急成長

寿司・おにぎり 店舗当たり平均日販 (豪ドル)



日本キャンペーンの実施

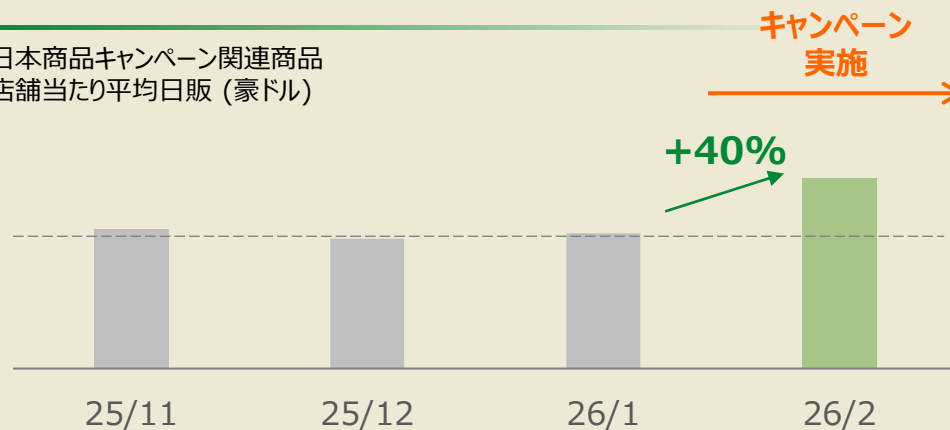
日本関連商品のキャンペーンを実施

- 2026年2月より日本関連商品のキャンペーンを展開
- おにぎり・寿司・エッグサラダロール・餃子といった日本を象徴する食品を全店で販売



キャンペーンの効果は顕著

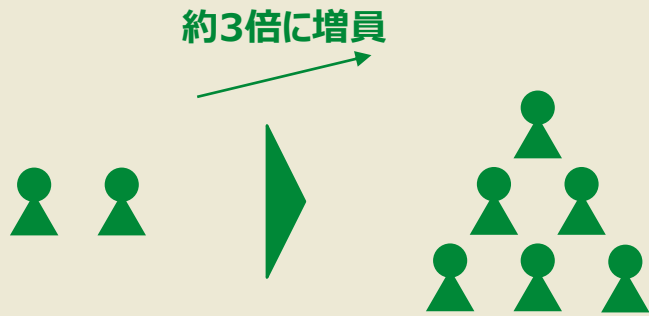
日本商品キャンペーン関連商品
店舗当たり平均日販 (豪ドル)



日本関連商品の拡充・強化が大きな成果を上げている

店舗開発の体制強化・プロセスの見直し

店舗開発人員の増強



プロセスの見直し

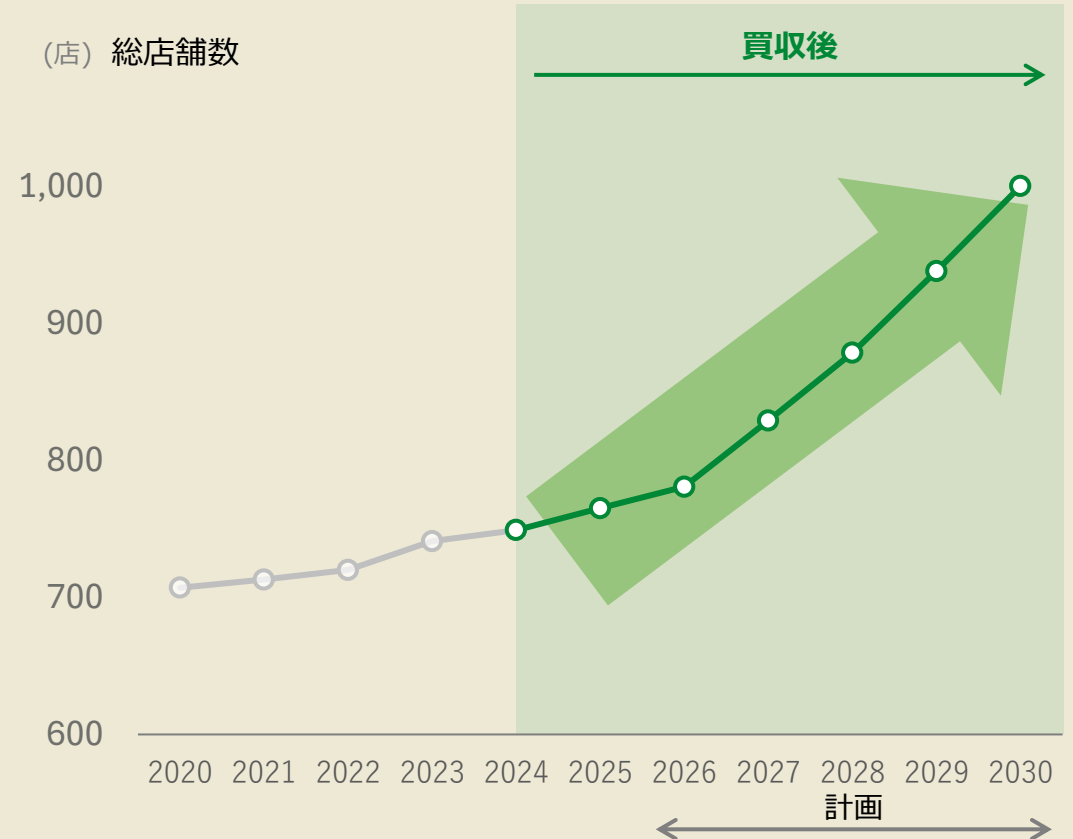
- 立地選択において13の指標を考慮
- 担当者による主観的な評価を実施



- 立地選択において**60**の指標を考慮
- 各指標に関してより**客観的な評価**を実施

質を担保した集中出店の加速

集中出店の加速

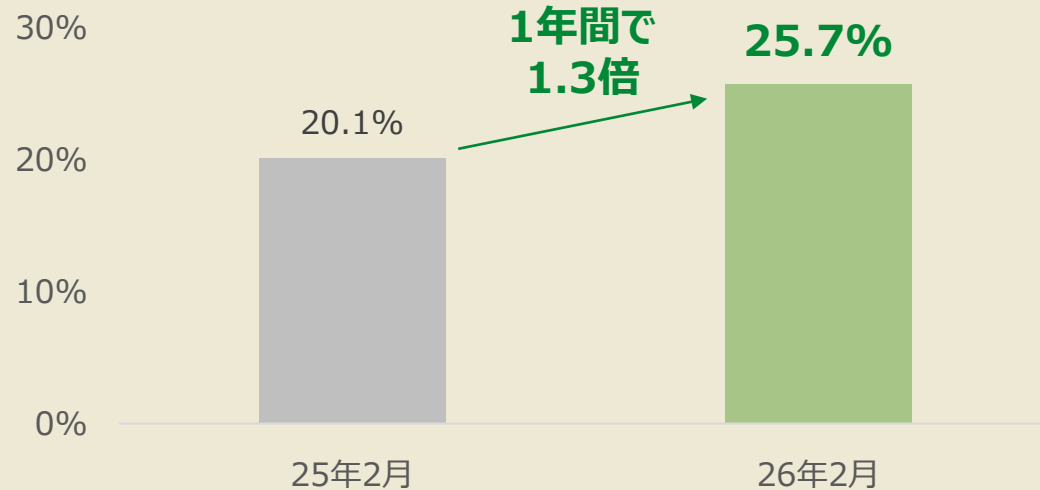


7-Elevenの店舗開発ノウハウを活かし、より適切な立地・店舗レイアウトで出店を加速

ロイヤルティアプリの成長

ロイヤルティアプリ

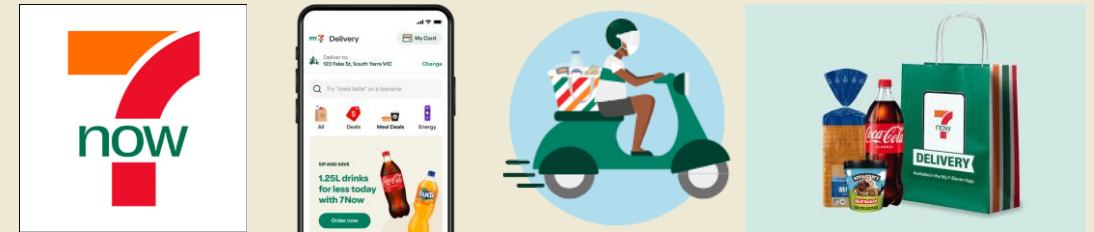
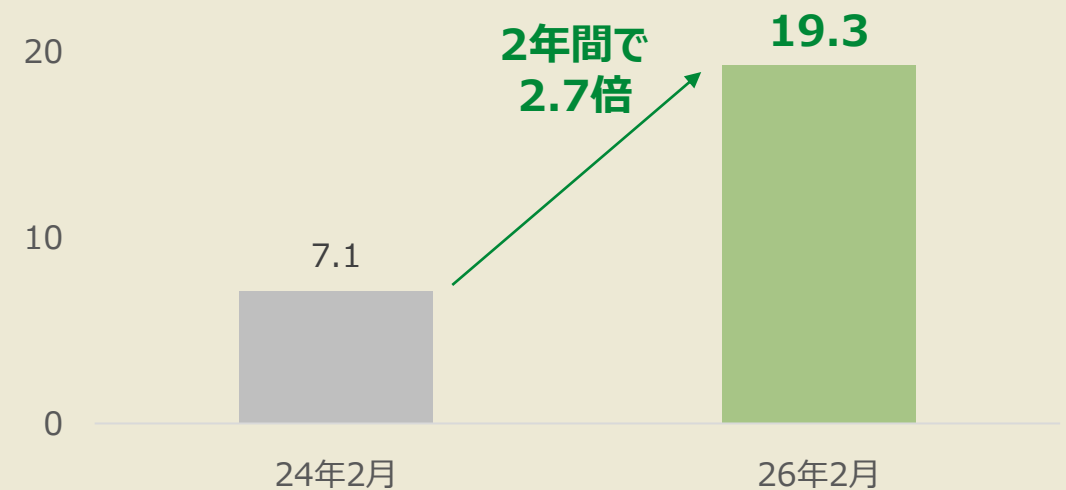
ロイヤルティアプリ スキャン率



デリバリー売上の拡大

デリバリー (7NOW)

1日1店舗あたりデリバリー件数

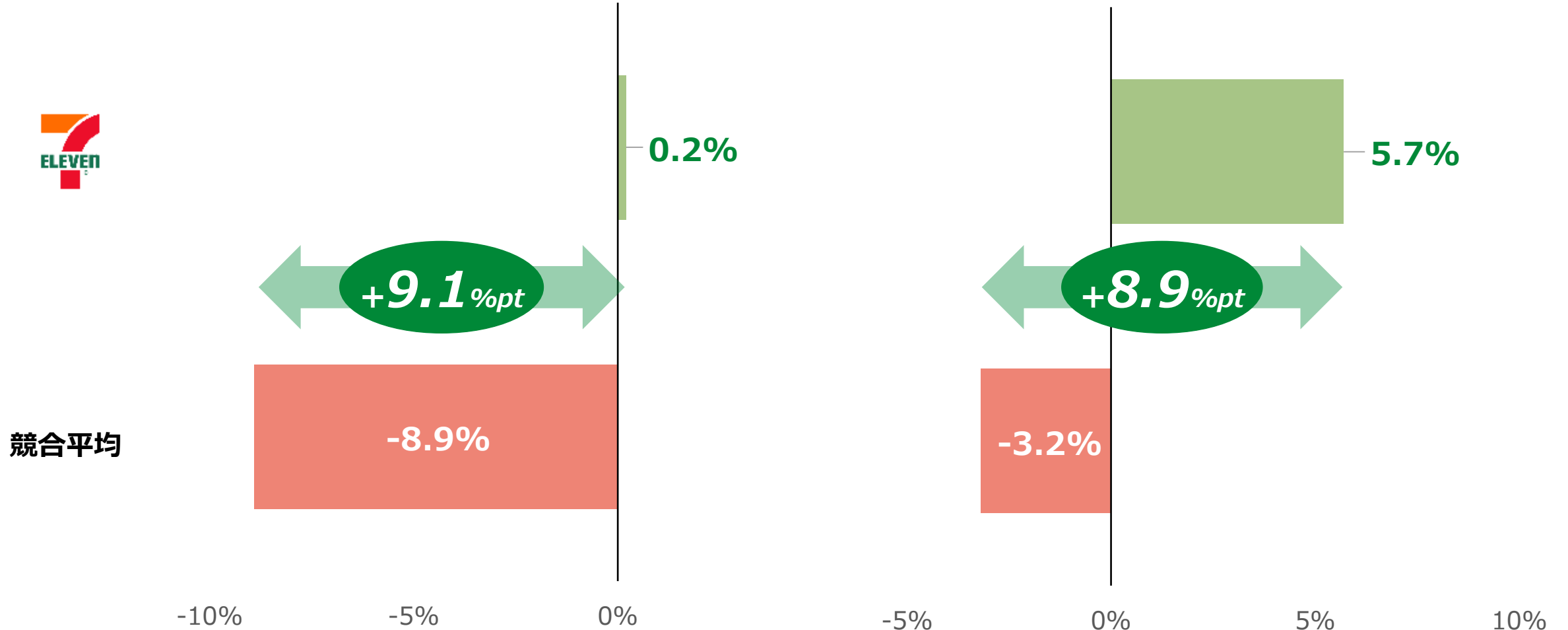


ロイヤルティアプリ・デリバリー事業(7NOW)も堅調に成長し、成果を上げている

7-Eleven Australia (SEA) の事例: 2025年 実績

商品売上 昨年比: 2025年 対 2024年

ガソリン販売量 昨年比: 2025年 対 2024年



7-Eleven Australiaは2025年、競合を大きく上回る業績を残した

7-Eleven Australia (SEA) の事例: 2030年に向けた数値目標

2024-2025年 Quick Win施策の遂行

- **オペレーション:** 品揃えSKUを約1.5倍に拡大
- **商品:** フレッシュフード構成比向上
- **店舗開発:** 出店プロセス見直し

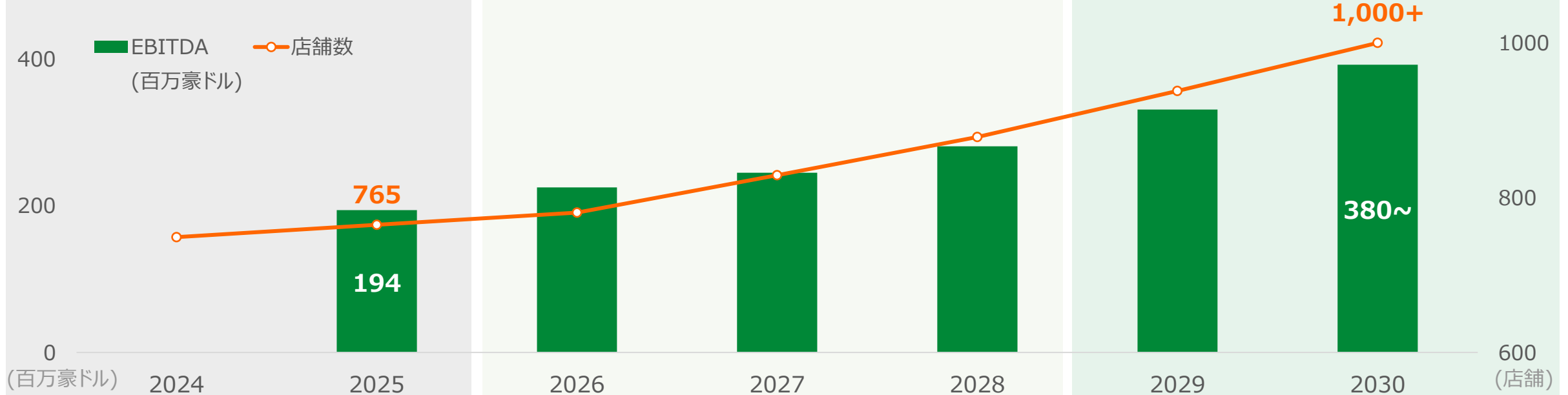
2026-2028年 更なる成長に向けた準備

- **オペレーション:** キャンペーン(日本食、等)を通じた7-Eleven Australiaの認知拡大
- **商品:** セブンプレミアム導入
- **店舗開発:** 改装加速による店舗フォーマットの進化

2029-2030年 加速度的な成長の実現

「近くて便利なお店」の実現へ

- オーストラリアの人々の毎日の暮らしをもっと便利に
- 便利で質の高い食品と飲料を目的に来店するお店に



2030年に向けて更なる成長を目指す



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。