



2026年度 第2四半期(中間期) 決算説明資料

株式会社セブン&アイ・ホールディングス

2026年10月8日

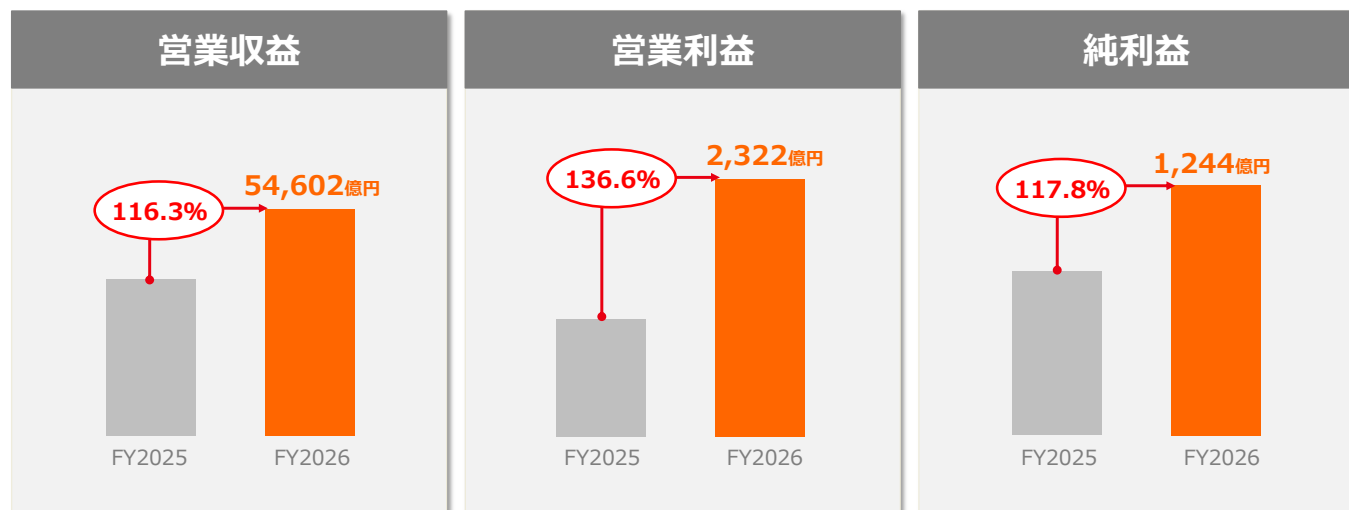
こんばんは。CEOのスティーブ・デिकासです。
本日はお忙しい中、ご参加いただき、誠にありがとうございます。
まず、私から中間期の業績と事業全体の状況についてご説明します。

目次

- 1 オープニング
- 2 中間期連結業績

目次

1	オープニング	
2	中間期連結業績	



*ヨークHD及びセブン銀行の非連結化に伴う影響を調整した実質ベース

厳しい事業環境下に対し、変革プランの着実な実行により、中間期は2桁の増収・増益*

Copyright(C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

2026年度も折り返しを迎え、今年度の前半は変革プランのもと、変化するお客様のニーズを捉えながら、お客様の立場に立った商品・サービスの提供を着実に進めてまいりました。

業績面では、営業収益、営業利益、純利益とも前年同期比で2桁の増収増益を達成いたしました。連結営業利益は2,322億円となり、計画に対しても概ね想定通りとなりました。こうした実績を踏まえ、2026年度の通期業績見通しは維持することといたしました。

決算の詳細はCFOの高木からご説明いたしますが、ご承知の通り、インフレ圧力や消費マインドの停滞は、引き続きお客様と事業環境全体の重しとなっております。だからこそ、お客様により近いところでニーズを捉え、主要市場での差別化を加速させるとともに、利益目標を着実に達成していくことが重要であると考えております。

4月にもご説明した通り、当社はお客様体験の向上を通じて競合との差別化を進めております。その中核にあるのが、QualityとValueを徹底して追求し、「より良いものを、より手頃な価格で」お客様に提供することです。

フレッシュフードの差別化 SEJ 出来立てカウンター商品 押上効果 +0.9% 既存店売上 +1.1% SEI ホットフードの拡充・品質向上 既存店商品売上 成長トレンド	7NOW SEI 中間期売上 \$ 550M 前期比 +15.6% 健全な収益性を維持 通期目標を上回るペース	ガソリン事業の垂直統合  収益機会の 効果的な獲得 店舗ネットワークの最適化  フランチャイズ転換 売上・荒利率改善
--	---	--

お客様起点の取り組みが具体的な成果として表れ始め、変化への対応力をさらに強化

Copyright(C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

足元には改善すべき課題がある一方、セブン-イレブン・ジャパン（以下、SEJ）において、既存店売上は、当社の事業基盤の強さに見合った成長軌道へと戻すことができ、前年同期比1.1%の伸長となりました。中でも、出来立てカウンター商品が成長に大きく寄与し、既存店売上の伸びを0.9ポイント押し上げました。お客様の生活シーンやニーズを捉えたカテゴリー戦略が、トップラインの成長に着実に繋がっております。こうした進捗を積み上げ、持続的な既存店の成長につなげてまいります。

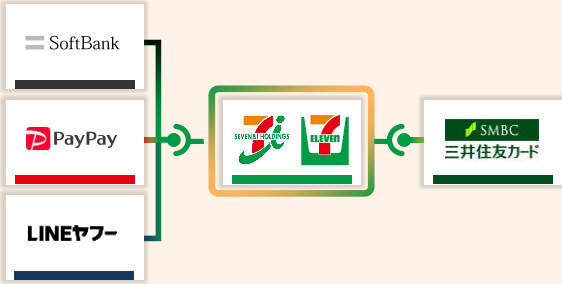
7-Eleven, Inc.（以下、SEI）においても、厳しい消費環境の中、バリュー施策に加え、ホットフードの拡充や商品の品質向上といった差別化の取り組み強化が既存店商品売上の成長につながっております。7NOWも売上が前年同期比15.6%伸長、中間期売上は550百万ドルに達し、健全な収益を維持しながら、通期目標の11億ドルを上回るペースで推移するなど、具体的な成果が表れております。

こうした成果は、商品やデジタル領域に留まりません。例えば米国のガソリン事業の今期業績は、ボラティリティなどの市場環境や垂直統合の推進の効果がプラスに寄与しています。特に組織体制の補強により、さらなる収益機会を効果的に捉えることができました。また、SEIでは店舗ネットワークの最適化も進んでおり、フランチャイズ転換した店舗では売上・荒利率ともに改善が見られております。

こうした成果を確かなものにしていくためにも、引き続き事業基盤の強化に注力いたします。中長期的な企業価値の向上には、基本を一つひとつ確実にやり切り、お客様体験を支える力を継続的に高めていくことが肝要です。だからこそ、変革プランを規律をもって着実に実行することが、引き続き私たちの最重要事項であると考えております。

基本を一つひとつ確実に徹底しながら、お客様体験を支える力を継続的に高めていく

圧倒的な顧客接点を生む
戦略的パートナーシップ



より魅力的なお客様体験、よりスマートな店舗運営
そして新たな成長機会へ

SEI
リーダーシップ



マウリシオ・レイバ
CEO

- お客様への深い理解
- 変革期におけるリーダーシップ
- 確かな実行力

Grupo Modelo: メキシコのコンビニエンスストア網を2倍超に拡大
Keurig Dr Pepper: 統合後の重要な事業変革を主導

お客様起点の規律ある実行

お客様志向への変革の歩みをさらに加速し、業績を継続的に向上させていく

Copyright(C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

具体的な取り組みとしては、日本のSEIにおいて、フレッシュフードの差別化や7NOWの拡大を進めるとともに、リテールメディアをはじめとする新たな収益機会の創出にも着手しております。また、これまで進めてきたお客様志向へのシフトを一段と深化させていくことも必要です。

ソフトバンクグループ各社様と三井住友カード様との戦略的パートナーシップを通じて、当社の店舗網と日本有数のデジタル・決済基盤、データを組み合わせ、これまでにない規模で新たなお客様体験と成長機会を創出します。また今後、本パートナーシップを通じて得た知見をグローバルへと広げ、当社グループ全体のイノベーションを加速させてまいります。

SEIにおいても、8月に就任したマウリシオ新CEOのリーダーシップのもと、お客様起点の商品・品揃え・店舗体験の一層の見直しを進め、お客様志向へのシフトをさらに強化していきたいと考えております。彼については後ほど改めてご紹介いたします。また、One Global 7-Elevenとして、グループの運営のあり方そのものも変えています、この点についても、今後のIR Dayでご説明したいと考えております。

最後になりますが、これまで築いてきた基盤をさらに強固なものとしつつ、お客様志向への変革の歩みを加速させ、業績を継続的に向上させていきます。それではここからは高木さんに引き継ぎ、中間期業績の詳細についてご説明いたします。

目次

1 オープニング

2 中間期連結業績

皆さま、こんばんは。高木でございます。
私からは2026年度中間期連結業績についてご説明いたします。

単位：億円、%

	26年度	実質ベース*1		財務会計ベース		修正計画対比	
		前期比	前期差	前期比	前期差	計画比	計画差
グループCVS商品売上*2	50,459	104.1	+1,992	104.1	+1,992	99.0	▲510
営業収益	54,602	116.3	+7,635	97.2	▲1,563	99.1	▲497
営業利益	2,322	136.6	+622	111.5	+238	99.3	▲17
経常利益	2,219	137.6	+606	119.0	+354	102.3	+49
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,244	117.8	+187	102.2	+26	105.5	+64
EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却費)	4,906	119.8	+811	101.1	+51	100.9	+46
EPS (円)	54.26	130.7	+12.76	113.4	+6.42	106.3	+3.22
のれん償却前EPS (円)*3	78.31	126.9	+16.59	113.9	+9.55	104.6	+3.47

*1 ヨークHD及びセブン銀行の非連結化に伴う影響を調整 *2 連結子会社におけるCVS事業会社の直営店及び加盟店の商品売上 *3 のれん償却費に係る税務影響を考慮
注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 158.29円 1元 = 23.07円

今期は当社の業績説明について、業績推移の実態を的確にご理解頂くため、2026年度実績の前年比については、昨年実施した事業構造変革の影響を除いた「実質ベース比」でご説明いたします。なお、調整を行っていない通常の財務会計ベースも併記しておりますのでご確認ください。
また、計画比については、本年7月に上方修正した計画に対する結果をお示しておりますので、併せてお知らせいたします。

それでは、中間期の連結業績ハイライトをご説明いたします。

営業収益	5兆4,602億円	前期比	116.3%
営業利益	2,322億円	前期比	136.6%
純利益	1,244億円	前期比	117.8%
EPS	54.26円	前期比	130.7%

連結では、営業収益が116.3%と2桁の増収、営業利益は前期比136.6%と収入の伸びを大きく上回る増益となりました。主に海外CVS事業の大幅増益がこれらの結果に寄与いたしました。

純利益は、実質ベースで117.8%と伸長いたしました。昨年はSST事業において多額の特別利益を計上しましたが、財務会計ベースでも増益を達成いたしました。

EPSは、純利益の増加に加え、7月に実施した自己株式取得の効果もあり、130.7%と大きく伸長いたしました。



営業利益は、国内CVSの減益を海外CVSが大きくカバーし、連結では大幅増益

単位：億円、%

	営業収益			営業利益		
		前期比/差 (実質ベース比*1)	修正計画比/差		前期比/差 (実質ベース比*1)	修正計画比/差
連結	54,602	116.3 +7,635	99.1 ▲497	2,322	136.6 +622	99.3 ▲17
国内コンビニエンスストア	4,673	101.0 +47	97.8 ▲106	1,098	90.2 ▲118	91.3 ▲105
セブン-イレブン・ジャパン	4,548	101.4 +61	98.1 ▲86	1,102	90.7 ▲112	90.8 ▲111
海外コンビニエンスストア	49,666	117.7 +7,454	99.2 ▲393	1,504	187.7 +702	103.0 +44
7-Eleven, Inc. (百万ドル)*2	28,797	109.8 +2,571	99.1 ▲263	1,320	145.8 +414	101.4 +18
その他	323	126.4 +67	90.0 ▲36	27	89.0 ▲3.3	130.9 +6.4
消去及び全社	▲60	- +65	- +39	▲307	- +41	- +37

*1 ヨークHD及びセブン銀行の非連結化に伴う影響を調整 *2 SEI連結の数値
注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 158.29円 1元 = 23.07円

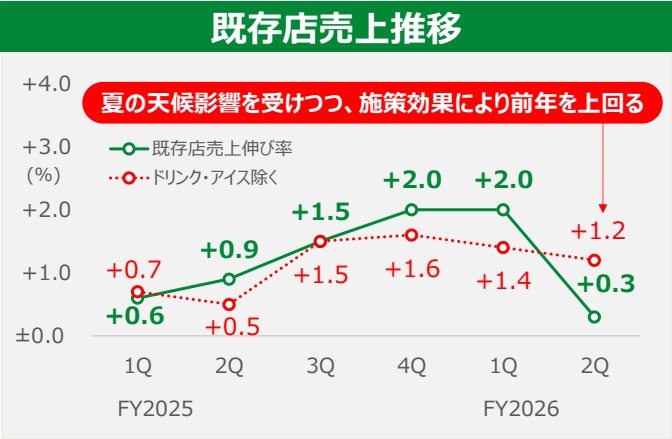
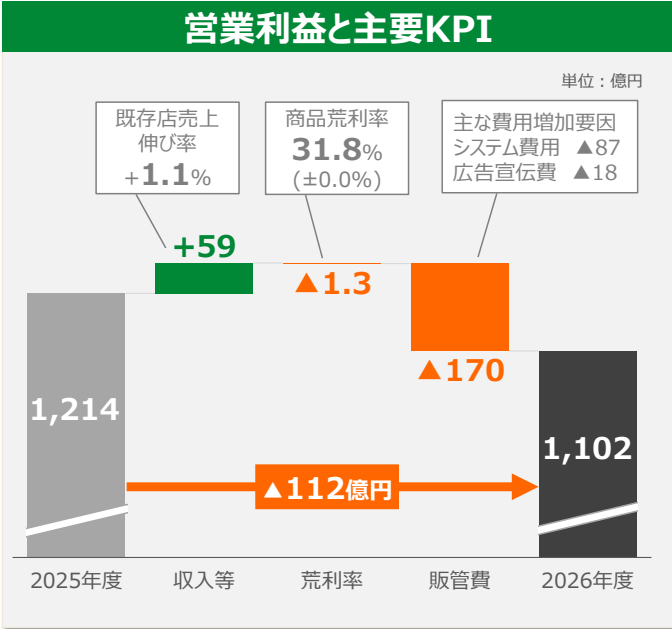
セグメント別の営業収益と営業利益についてご説明いたします。

営業収益は、主に海外CVS事業が大幅増収したことにより2桁増収となりました。
計画比では海外CVS事業及び国内CVS事業の未達により計画を下回りました。

営業利益は、国内CVS事業が減益でしたが、海外CVS事業の大幅増益により2桁増益となりました。
計画比では、国内CVS事業が未達となりましたが、海外CVS事業と「消去及び全社」が計画を超過し、概ね計画通りとなりました。

また、SEJの営業利益は▲112億円の減益、計画対比でも未達となりました。
SEIの営業利益は、+414百万ドルの大幅増益、計画に対しても過達となりました。

次のスライドから、主要事業会社の業績についてご説明いたします。



販管費

- ✓ システム費用は次世代システム運用費等による増加
- ✓ 増加影響は、4Qで一巡
- ✓ 上期の販管費は計画線

まずは、SEJからです。

左側のチャートは、営業利益の前年からの増減を要因別に分解したものです。
SEJは2025年5月から阿久津新社長のもと、様々な変革を推進してまいりました。
厳しい環境の中でも事業トップラインは前年を上回りましたが、営業利益は販管費の増加をトップラインの成長のみではカバー出来ず、減益となりました。

販管費は、今後の持続的な事業成長に不可欠な次世代店舗システムの導入によるコストが増加したことなどにより、170億円増加いたしました。なお、次世代店舗システムは前年度の第4四半期から稼働しており、この増加影響は第4四半期で一巡いたします。
また、中間期の販管費は、前年に対して先ほどご説明したシステムコストやインフレ影響などにより増加しましたが、計画通りに管理されていることを申し添えておきます。

右側のグラフでお示しの通り、既存店売上について、第2四半期は天候による外部要因の影響を受けながらも、前年を上回って推移いたしました。これは昨年から進めております変革プランの施策を着実に実行に移し、その効果が表れた結果だと考えております。

次のスライドでより詳細にご説明いたします。

カテゴリー戦略

(中間期影響度)	既存店売上 伸び率	商品荒利率 前年差
商品計	+1.1%	±0.0%
出来立て カウンター商品*	+0.9%	+0.1%
玩具	+0.4%	±0.0%
ドリンク・アイス他	▲0.2%	▲0.1%

*出来立てカウンター商品：ホットフード、セブカフェ（ティー含む）、スムージー

Live—Meal（出来立てカウンター商品*）

ターゲット×シーン

若者・共働き層

外出先

中間期日販伸び率

日販効果

+15.6%

+5.9千円

客単価向上で、
日販成長の基盤を確立

IPコンテンツ（玩具）

ターゲット×シーン

若者

わくわく消費

中間期日販伸び率

日販効果

+32.0%

+2.9千円

強力な来店誘引で、
トップライン成長を牽引

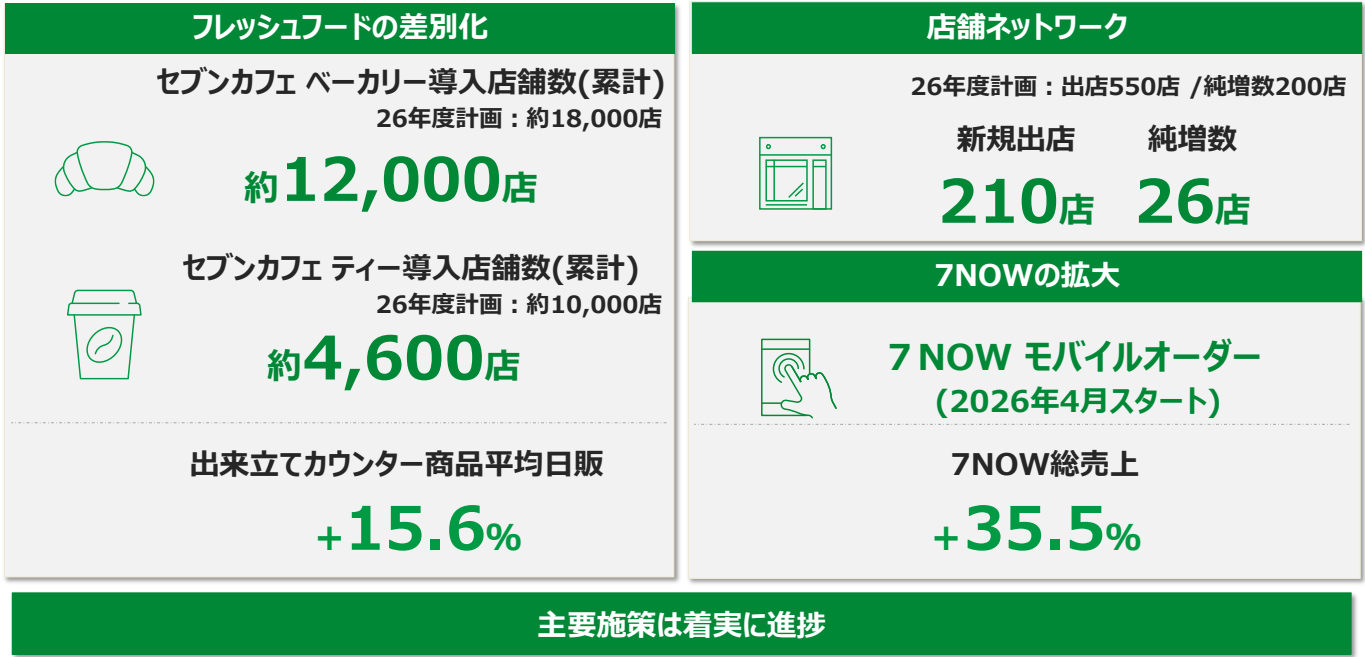
生活シーンとターゲットをシャープに定めたカテゴリー戦略により持続的なトップラインの成長基盤を構築

Copyright(C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

中間期の既存店売上が1.1%成長した要因をご説明いたします。

左側の表は、既存店売上伸び率と商品荒利率前年差をカテゴリー別に影響度をお示したものです。1.1%の成長に対し、出来立てカウンター商品は+0.9%、玩具は+0.4%の押し上げに寄与いたしました。一方、第2四半期の天候による影響を特に強く受けたドリンク・アイス他は▲0.2%と大きくマイナスとなりました。商品荒利率にも同様の影響が確認できております。

お客様の嗜好が多様化するなかで、生活シーンとターゲットをシャープに定めたカテゴリー戦略を着実に実行することで、持続的なトップラインの成長基盤を構築できると考えており、この結果はその証左であると考えております。このような実績を一つひとつ積み上げ、持続的な売上成長につなげてまいります。



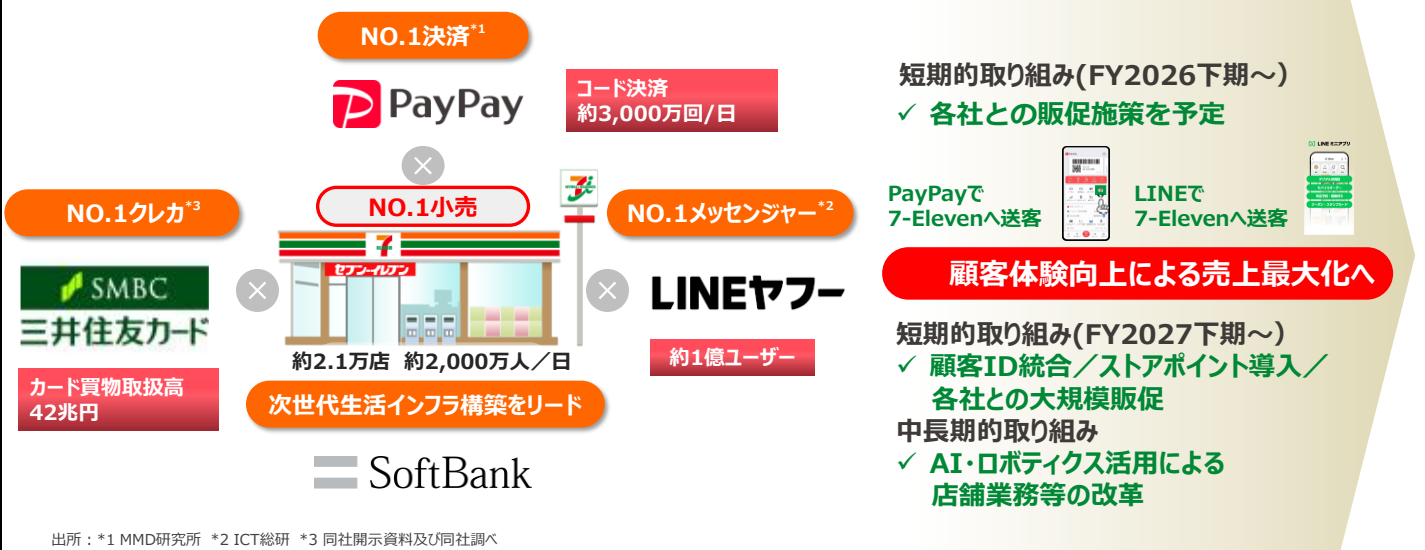
Copyright(C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

こちらは、SEJの変革プランにおける今期の主要施策であり、中間期の進捗状況です。

フレッシュフードの差別化に関する取り組み、ならびに店舗ネットワークの取り組み、7NOWの拡大については、着実に進捗しております。
セブンカフェ ベーカリーやセブンカフェ ティーの導入が進み、プロモーションと連携し訴求力を強化したことで、出来立てカウンター商品の平均日販が15.6%伸長しました。

また、7NOWについては、出来立て商品との親和性が高いという特性を活かし、4月からモバイルオーダーを開始しました。これにより総売上も大きく成長しました。
既に開始しているデリバリーと合わせ、セブン-イレブンをご利用いただく選択肢が広がり、今後の更なる利用拡大に期待しております。

NO.1同士が組む圧倒的な顧客接点とそれによるデータの量と質を獲得



パーソナライズマーケティングとテクノロジーの活用による革新的な顧客体験を提供

Copyright(C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

13

変革プランを加速させる取り組みとして、7月に発表したソフトバンク様、PayPay様、LINEヤフー様、三井住友カード様との戦略的パートナーシップについてご説明いたします。

このパートナーシップは次世代の「コンビニエンス」を再定義する大きな一歩となります。お客様が「コンビニエンス」に期待される価値は、品質、バリュー、欲しいものを欲しい時に最も便利な形で手に入られること、一人ひとりにあったお買い物体験へと広がっています。このような多様化するお客様のご期待に応えていくために、今回の各領域におけるNo.1同士が手を組むことでパートナーシップは大きなポテンシャルがあると確信しております。

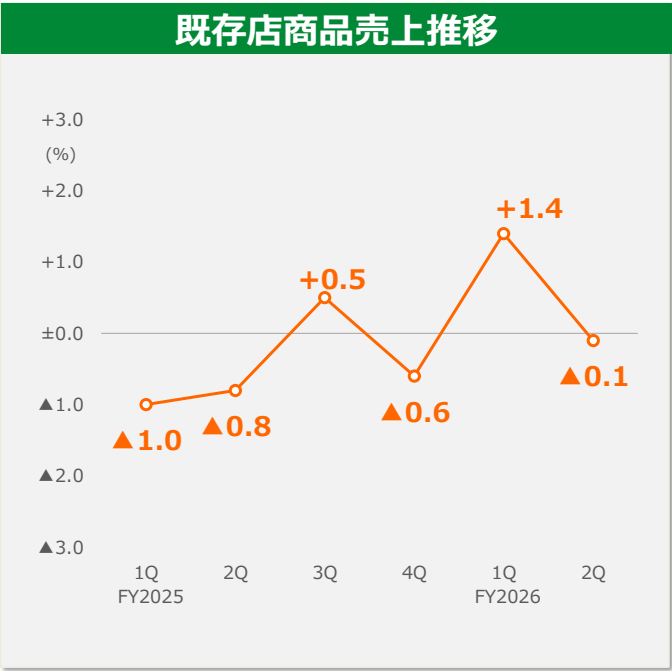
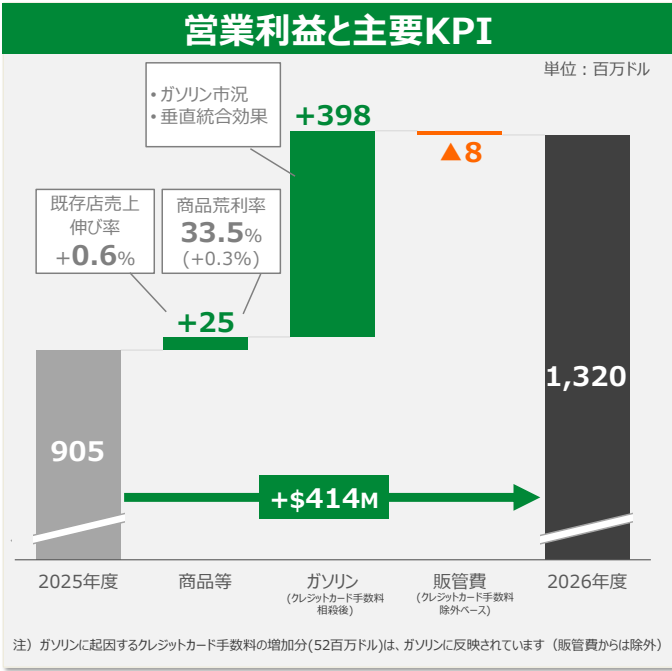
セブン-イレブンが有する国内最大級の2万店超の店舗網、1日あたり約2,000万人という顧客接点と、各社の強みが掛け合わさることで、圧倒的な顧客接点生まれ、それにより量と質が伴ったデータを獲得できます。

今回のパートナーシップによる具体的な取り組みは、改めてご説明させていただきますが、現時点でご説明できる限りにおいて、いくつかご紹介いたします。下期から、早速各社との販促施策を予定しており、PayPayやLINEを通じクーポンを活用した施策など、これまでセブン-イレブンをご利用いただけていないお客様を誘引する取り組みを予定しております。

また、来期には、いよいよ顧客IDの統合を進め、ストアポイントの導入などにより、セブン-イレブンへの送客効果の拡大を期待しております。

中長期的な取り組みとしては、AI・ロボティクスの活用を通じ、加盟店オーナー様や従業員の皆様に、より一層、力を発揮いただける環境づくりを進めていく予定です。

このパートナーシップは、お客様一人ひとりに向けたパーソナライズマーケティングの進化や、リテールメディアとの融合も視野に、テクノロジーの活用による革新的な顧客体験の提供を実現する取り組みであると確信しております。



ここからは、SEIの業績についてご説明します。

左側は、営業利益増減の要因分解です。

中間期は、ご覧の通り、ガソリン荒利の大幅な増加が貢献し、増益額の414百万ドルの大きな要因となりました。ガソリン事業の今期業績は、消費環境に対応したガソリンロイヤリティプログラムによる利用促進策の実施、市場のボラティリティ効果に加え、North Star Planでの変革施策のひとつである垂直統合の効果が寄与いたしました。垂直統合の取り組みにおいては、組織体制の補強による供給・トレーディング機能の強化により、収益機会を効果的に捉えることができました。

商品等は、既存店売上が0.6%伸長、荒利率が0.3%改善したこと等により、25百万ドルの増益寄与となりました。

また、販管費は、ガソリン事業に係るクレジットカード手数料を除くベースでは前年並みとなりました。インフレによる家賃等の増加もありましたが、コスト管理は徹底されており、販管費は計画通りとなりました。

その結果、営業利益は414百万ドル増益の1,320百万ドルとなりました。

右側のチャートでお示したとおり、既存店商品売上は、着実に改善傾向を示しております。このモメンタムを確たるものにするべく、直近での取り組みを次のスライドでご紹介いたします。

ホットフード展開を加速



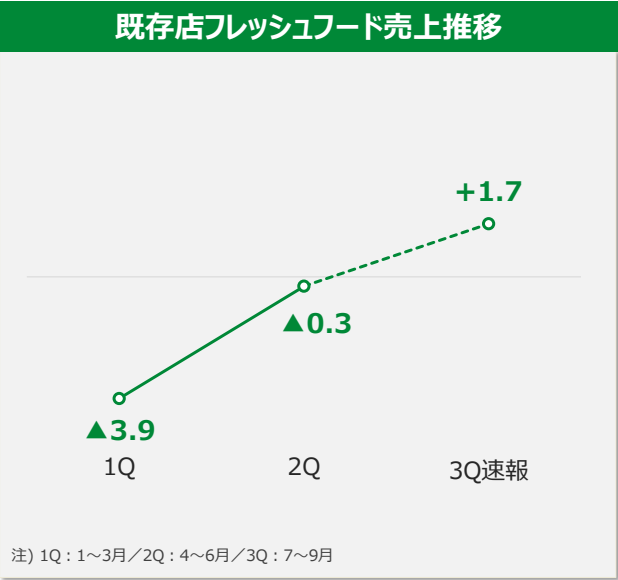
- 人気のホットサンドイッチシリーズに新商品を投入
- レストラン同等の水準を目指したボーンレスチキンウィングの品質向上

オープンケースを刷新

「目を引く」「食欲をそそる」「購入しやすい」



- フレッシュフードの品質向上と新商品導入
- 商品を見つけやすい売り場
- 視覚的訴求力の向上
- 機能的飲料



ホットフードの拡充とオープンケース刷新による差別化強化により、着実なトップラインの成長を推進

SEIにおける差別化商品の取り組み事例をご紹介します。

左側でお示しの通り、お客様ニーズが強いカテゴリーの新商品開発と、既存商品の品質向上による差別化商品の強化と併せ、オープンケースの刷新による訴求力強化と関連購買の誘引を企図した取り組みを推進いたしました。

その結果、右側のグラフでお示しの通り、着実にフレッシュフードカテゴリーの売上が改善しております。消費環境が厳しいとされる中においても、お客様ニーズをよりきめ細かく捉え、スピード感をもって対応することが、今後の売上成長に繋がると考えております。

このような取り組みを積み重ね、着実なトップラインの成長を推進してまいります。

競争力のある商品品揃え

レストラン開店数
26年度計画：50店

 **29店**

PB商品 新商品販売
26年度計画：220アイテム

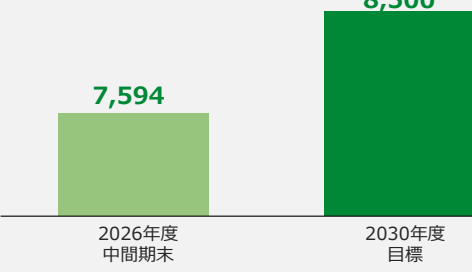
 **138アイテム**

最高水準の顧客体験

 **7NOW総売上**
26年度計画：11億ドル
550百万ドル
+15.6%
既存店売上伸び率
+9.9%

7NOW店舗数

店舗数
2026年度 中間期末
2030年度 目標



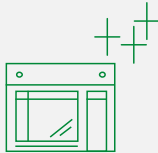
店舗数
7,594
8,500

独自のデジタルプラットフォームを活かし、お客様の利便性ニーズに対応したことで、7NOWが大きく成長

こちらは、SEIの変革プランにおける今期の主要施策であり、中間期の進捗状況です。
「競争力のある商品品揃え」は概ね計画通り進捗しております。

7NOWは、SEIにとって最も力強い成長事業の1つであり、店舗ネットワークを基盤として活用しております。
中間期の7NOW総売上は550百万ドルとなり、通期計画の11億ドルに向けて順調に推移しております。
7NOW取扱店舗は中間期末において7,594店舗まで拡大しており、2030年度にかけて更に拡大し成長を続けてまいります。

店舗ネットワークの最適化



新規出店

26年度計画：205店

69店

改装

26年度計画：見直し中

下期から実施予定

フランチャイズ転換

26年度計画：390店

86店

不採算店閉店

26年度計画：200店

162店

ガソリン卸売転換

26年度計画：350店

79店

フランチャイズ転換により、売上・荒利率向上

2025年にフランチャイズ転換が47店完了
転換店舗の直近1年の実績vs転換前

商品売上：



1桁前半～中程度の成長

商品荒利率：



荒利率の大幅な改善

店舗ネットワークの最適化に向けた取り組みをはじめ、主要施策は着実に進捗

Copyright(C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

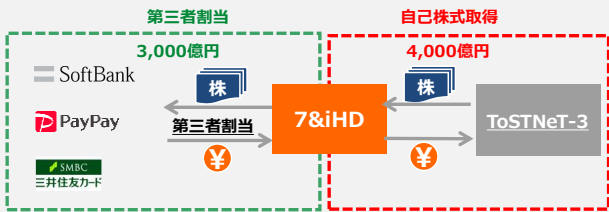
続いて「店舗ネットワークの最適化」の進捗です。
新規出店を進めるとともに、フランチャイズ転換を推進し、一方で不採算店舗の閉店とガソリン卸売転換を進め、最適化を目指しております。

右側でお示しの通り、フランチャイズ転換は2025年に転換した47店舗において、転換前と比較すると、商品売上は1桁前半から中程度の成長、商品荒利率も大幅な改善を示しました。
店舗オペレーション体制を強化しつつ、フランチャイズ転換を進めることで、収益性の改善を実現してまいります。



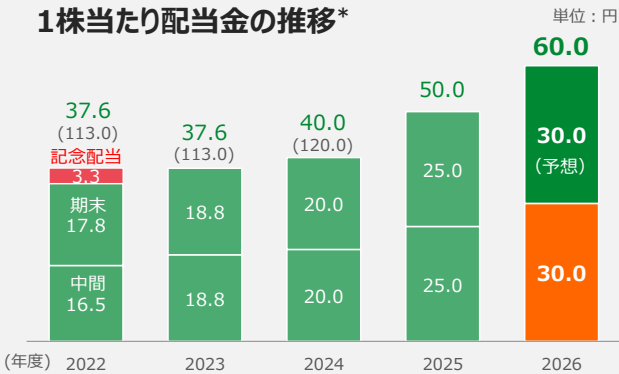
自己株式取得

- ・中間期ネット1,000億円の自己株式取得
- ・累計7,000億円の自己株式取得
- ・2030年までに残り1.3兆円



累進配当

1株当たり配当金の推移*



*・2024年3月1日付で普通株式1株を3株に株式分割いたしました。
・2022年度の期首に株式分割が行われたと仮定して算出しております。
・()は株式分割前の金額。

2030年度までの自己株取得と、累進配当方針に則った配当を着実に実行

最後に、株主還元についてご説明いたします。

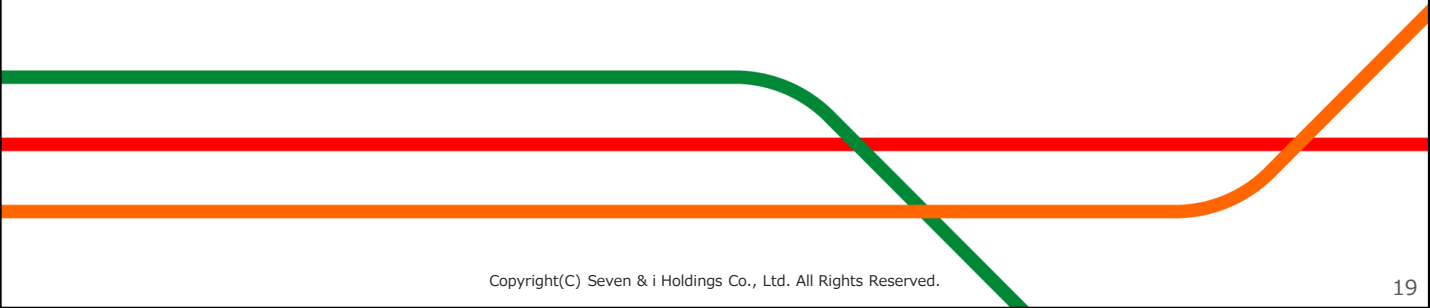
自己株式の取得については、中間期において、7月に公表した自己株式取得4,000億円と、ソフトバンク様、PayPay様、三井住友カード様との資本業務提携に伴う第三者割当をネットして、1,000億円を実施いたしました。

その結果、2025年度以降累計7,000億円の実績となりました。これにより、今後、2030年までの自己株式取得予定額は残り1兆3,000億円となります。

また、配当金は、累進配当方針に則り、期初にお約束した通り中間配当を1株当たり30円とし、年間配当は60円を計画しております。

本日のご説明は以上でございます。
ご清聴ありがとうございました。

Appendix – 補足資料 -



単位：億円

資産の部 (主要科目のみ)	2026/2	2026/8	前期末差
流動資産	14,925	16,720	+1,794
現金及び預金	4,386	4,402	+15
受取手形、売掛金及び 契約資産	2,986	3,423	+436
商品及び製品	2,230	2,642	+412
固定資産	76,500	77,960	+1,460
有形固定資産	44,979	46,410	+1,430
建物及び構築物	14,497	14,716	+219
土地	9,022	9,294	+272
使用権資産	14,516	15,197	+680
無形固定資産	24,690	24,762	+72
投資その他の資産	6,830	6,788	▲41
繰延資産	3.9	3.3	▲0.6
資産合計	91,429	94,684	+3,254

負債・純資産の部 (主要科目のみ)	2026/2	2026/8	前期末差
負債合計	54,947	57,333	+2,385
流動負債	19,006	19,298	+292
支払手形及び買掛金	4,160	4,988	+827
短期借入金	1,355	583	▲772
1年内償還・返済予定の 社債及び長期借入金	4,461	4,682	+220
預り金	1,779	1,746	▲32
リース債務	1,647	1,719	+72
固定負債	35,940	38,034	+2,093
社債	9,298	9,573	+275
長期借入金	7,184	7,854	+669
リース債務	13,989	14,717	+727
純資産合計	36,481	37,350	+868
負債・純資産合計	91,429	94,684	+3,254

単位：億円、%

	営業収益		営業利益		EBITDA	
		前期比/差		前期比/差		前期比/差
連結 [実質ベース*]	54,602	97.2 ▲1,563 [116.3] [+7,635]	2,322	111.5 +238 [136.6] [+622]	4,906	101.1 +51 [119.8] [+811]
国内コンビニエンスストア	4,673	101.0 +47	1,098	90.2 ▲118	1,577	95.2 ▲80
海外コンビニエンスストア	49,666	117.7 +7,454	1,504	187.7 +702	3,423	132.4 +837
その他 [実質ベース*]	323	3.4 ▲9,131 [126.4] [+67]	27	6.6 ▲386 [89.0] [▲3.3]	107	12.6 ▲744 [117.3] [+15]
消去及び全社	▲60	- +65	▲307	- +41	▲201	- +38

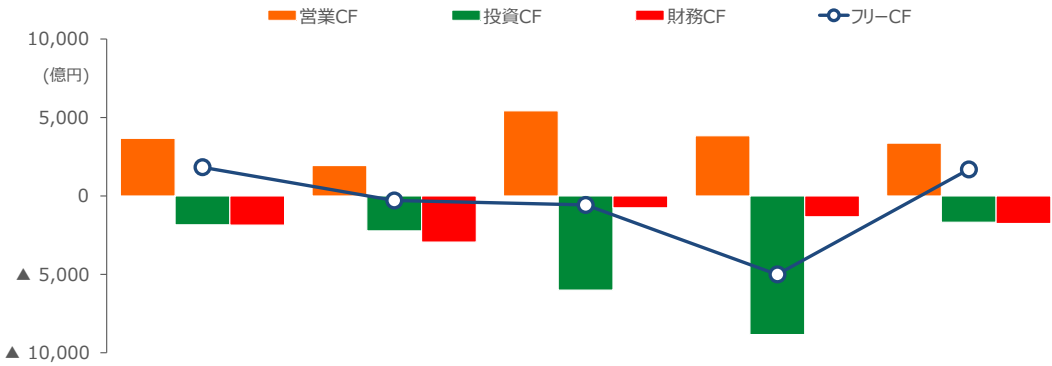
* ヨークHD及びセブン銀行の非連結化に伴う影響を調整
注) 為替換算レート：U.S.\$1＝158.29円 1元＝23.07円



単位：億円、%

	営業収益		営業利益		EBITDA	
		修正計画比/差		修正計画比/差		修正計画比/差
連結	54,602	99.1 ▲497	2,322	99.3 ▲17	4,906	100.9 +46
国内コンビニエンスストア	4,673	97.8 ▲106	1,098	91.3 ▲105	1,577	93.9 ▲101
海外コンビニエンスストア	49,666	99.2 ▲393	1,504	103.0 +44	3,423	101.4 +48
その他	323	90.0 ▲36	27	130.9 +6.4	107	153.1 +37
消去及び全社	▲60	- +39	▲307	- +37	▲201	- +62

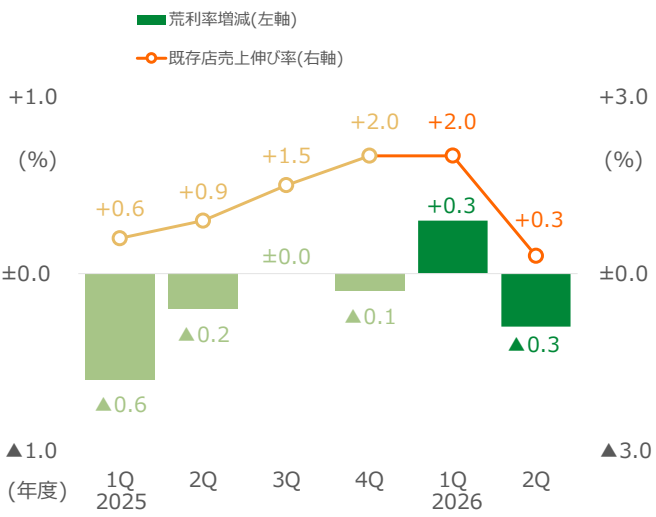
注) 為替換算レート：U.S.\$1＝158.29円 1元＝23.07円



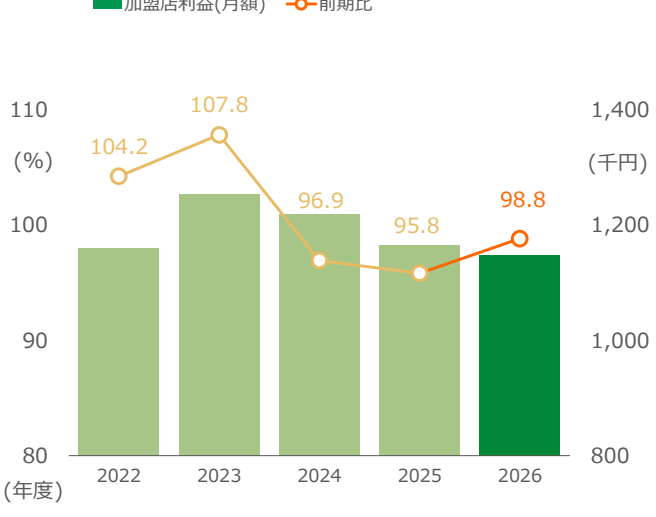
(億円)	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2025年度との差
営業活動によるCF	3,664	1,929	5,424	3,821	3,370	▲450
投資活動によるCF	▲1,842	▲2,231	▲6,007	▲8,833	▲1,682	+7,150
フリーCF	1,822	▲301	▲583	▲5,012	1,687	+6,700
財務活動によるCF	▲1,854	▲2,952	▲765	▲1,329	▲1,760	▲431
現金及び現金同等物 期末残高	14,425	13,721	14,695	6,942	4,271	▲2,670

Copyright(C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

既存店売上・荒利率



中間期 加盟店利益推移



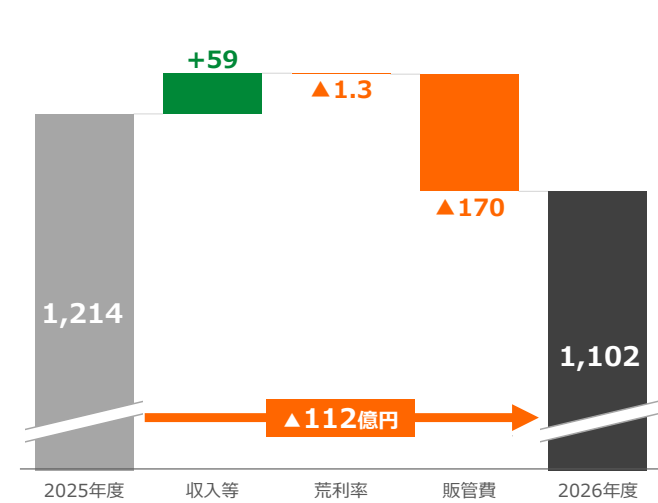
販管費

単位：億円、%

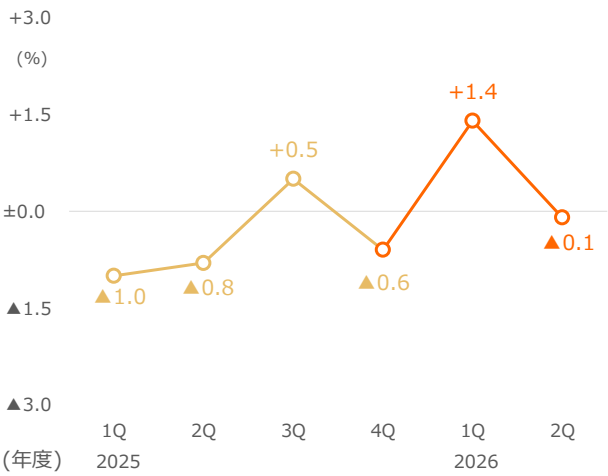
		中間期		主な要因
		前期比	前期差	
販管費合計	3,278	105.5	+170	
広告宣伝費	236	108.6	+18	販促の強化
人件費	403	101.2	+4.8	給与単価上昇による影響
地代家賃	1,032	101.7	+16	店舗数増加
減価償却費	466	108.2	+35	次世代システム及び既存店投資に伴う増加
水道光熱費	336	100.8	+2.7	電気代増加
その他	802	113.0	+92	システム経費及びメンテナンス費用の増加

営業利益増減

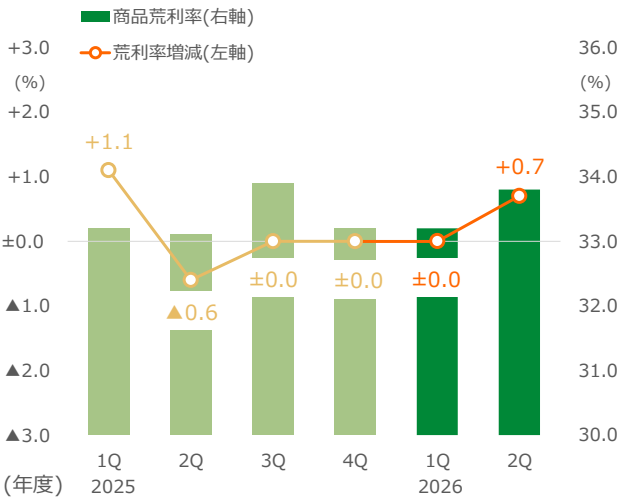
単位：億円



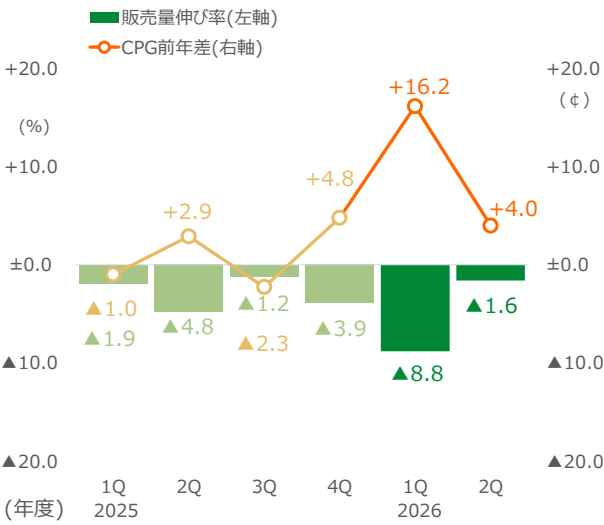
既存店商品売上



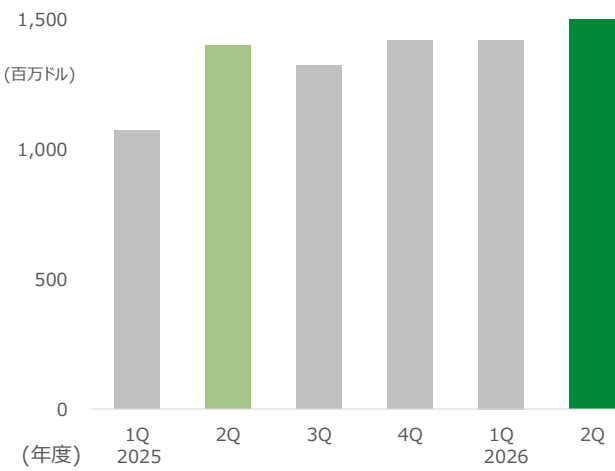
商品荒利率



ガソリン 全体販売量・CPG*



ガソリン 全体荒利額



* 卸売等を含むガソリン事業全体の荒利を記載しております。

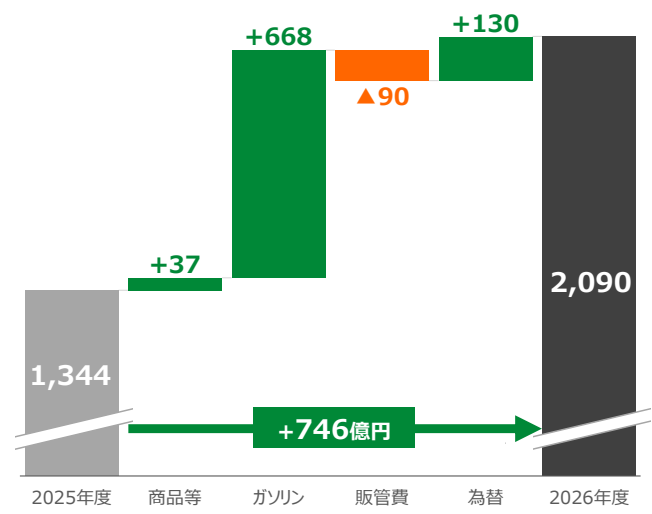
販管費

単位：百万ドル、%

		中間期		主な要因
		前期比	前期差	
販管費合計	4,697	101.3	+60	
広告宣伝費	54	70.1	▲23	広告宣伝費の適正化
人件費	1,348	91.4	▲126	費用の科目振替及び直営店の減少による減少
地代家賃	648	105.6	+34	インフレによる家賃増等
減価償却費	691	100.8	+5.4	店舗設備やソフトウェア投資により増加
水道光熱費	267	101.3	+3.3	水道光熱費率の上昇
その他	1,686	111.1	+168	費用の科目振替、店舗に係るメンテナンス費用及びクレジットカード手数料等の増加

営業利益増減

単位：億円



Copyright(C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

単位：億円

中間期実績	費 用			投 資		
	実績	前期差	修正計画差	実績	前期差	修正計画差
DX・システム・セキュリティ等	▲202	+29	+13	14	▲5.7	▲8.1
その他	▲105	+12	+24	9.1	+2.9	+5.4
消去及び全社(営業利益)	▲307	+41	+37	23	▲2.7	▲2.7

2026年度 通期連結業績予想



単位：億円、%

	26年度	実質ベース ^{*1}		財務会計ベース	
		前期比	前期差	前期比	前期差
グループCVS商品売上 ^{*2}	102,100	104.5	+4,413	104.5	+4,413
営業収益	104,300	109.7	+9,196	100.0	▲2.6
営業利益	4,250	110.5	+403	100.5	+20
経常利益	3,900	110.7	+377	103.3	+125
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,780	109.1	+231	95.0	▲147
EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却費)	9,280	107.1	+611	98.4	▲148
EPS (円)	121.90	117.9	+18.47	102.6	+3.09
のれん償却前EPS (円) ^{*3}	169.81	116.6	+24.18	105.0	+8.07

^{*1} ヨークHD及びセブン銀行の非連結化に伴う影響を調整 ^{*2} 連結子会社におけるCVS事業会社の直営店及び加盟店の商品売上 ^{*3} のれん償却費に係る税務影響を考慮
注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 157.00円 1元 = 23.00円

2026年度 通期セグメント別予想



単位：億円、%

		営業収益			営業利益	
		前期比	前期差		前期比	前期差
連結	[実質ベース*1]	104,300	100.0 ▲2.6	4,250	100.5 +20	[110.5] [+403]
			[109.7] [+9,196]			
国内コンビニエンスストア		9,500	103.9 +354	2,242	100.8 +16	
セブン-イレブン・ジャパン		9,200	103.6 +323	2,250	102.2 +47	
海外コンビニエンスストア		94,260	110.2 +8,691	2,700	121.5 +477	
7-Eleven, Inc. (百万ドル)*2		55,000	104.6 +2,397	2,450	110.3 +228	
その他	[実質ベース*1]	760	7.8 ▲9,026	49	11.1 ▲391	[▲8.3]
			[129.4] [+172]		[85.5]	
消去及び全社		▲220	- ▲22	▲741	- ▲82	

*1 ヨークHD及びセブン銀行の非連結化に伴う影響を調整 *2 SEI連結の数値
注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 157.00円 1元 = 23.00円



将来に関する記述についてのご注意

本資料に記載されている当社グループの業績見通し、計画、戦略その他将来に関する事項についての記述（以下「将来予測に関する記述」といいます。）は、本資料作成日現在において当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成されたものであり、その達成を保障するものではありません。実際の業績等は、既知又は未知の様々なリスク及び不確実性により、これらの将来予測に関する記述とは大きく異なる場合があります。実際の業績等に影響を及ぼす可能性のある要因としては、以下のものが挙げられますが、これらに限定されるものではありません。

●日本、米国その他当社グループが事業を展開する市場における経済情勢及び消費動向の変化 ●為替相場及び金利の変動 ●小売事業等における競争環境の変化 ●店舗網の最適化、バリューチェーンの最適化等の変革プラン・戦略的取り組みが計画どおりに進捗しない可能性 ●原材料費、商品仕入価格、物流費及び人件費等のコスト変動 ●自然災害、感染症の流行、サイバーインシデント、地政学的リスクその他の事由によるサプライチェーン、店舗運営又は情報システムへの支障 ●国内外における関連法令、税制又は会計基準の変更 ●その他、金融庁（EDINET）及び東京証券取引所に提出している開示書類並びに当社ウェブサイト（<https://www.7andi.com/ir/>）に記載の要因

本資料において、当社の代表取締役、取締役、執行役員又は従業員による発言として引用されるコメント（最高経営責任者（CEO）及び最高財務責任者（CFO）のコメントを含みます。）は、いずれも当社を代表して行われたものであり、歴史的事実に関する記述を除き、将来予測に関する記述に該当するものとして、本注意書きに定める前提及びリスク・不確実性の対象となります。本資料記載の将来予測に関する記述は本資料作成日時点のものであり、当社は、法令又は金融商品取引所規則により求められる場合を除き、新たな情報の入手、将来の事象の発生その他の事由によりこれらの記述を更新する義務を負うものではありません。読者の皆様におかれましては、これらの記述に過度に依拠されませんようご注意ください。