



ミレニアムリテイリングとセブン&アイ *HLDGS.*
事業提携ならびに今後の経営統合について

2005年12月26日



概要



事業提携ならびに経営統合によるメリット

セブン&アイ HLDGS. にとって

-) 強力で小さな本部機能の構築・強化
 - 事業会社は営業に専念
 - 経営手法の革新
-) GMS 業態の革新と再生
 - GMS 業態革新への挑戦と再生スピードの加速化
-) ビジネスチャンスの増大
 - 情報の共有化による事業の革新
 - ・カードビジネス
 - ・専門業態
 - ・地域別マーケティング
-) SC 開発等新たな複合商業施設の共同構築
 - テナント事業 - 販促・企画動員力
 - 顧客サービス - サポート事業

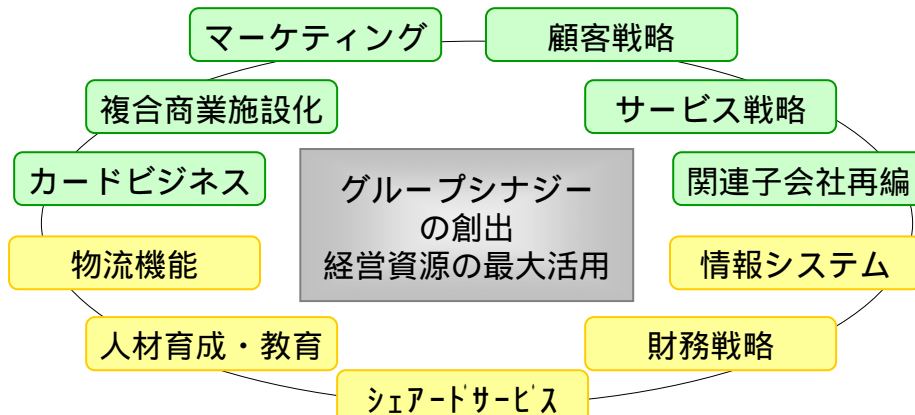
ミレニアムリテイリングにとって

-) 安定株主の確保
 - 経営の安定化により営業力革新への更なる邁進
-) 財務構造の更なる健全化
 - グループ信用力を背景に複眼的対応を検討
-) ビジネスチャンスの増大
 - 複合商業施設の共同構築
 - サポート事業の専門化によるシェアードサービスの実現
-) ブランディングの信頼と強化
 - 経営基盤の確立によるブランド強化と消費者の更なる信頼獲得



現状想定される事業提携領域

営業系の提携領域

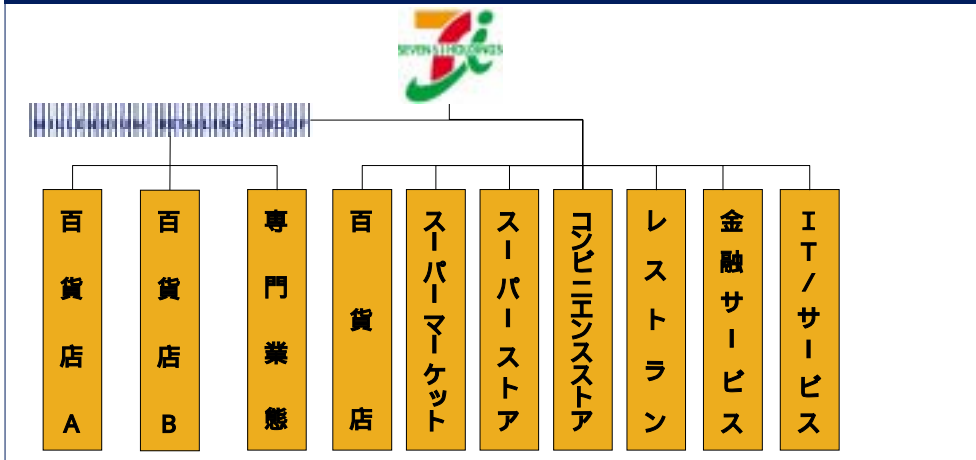


サポート系の提携領域



中・長期的な視点による組織体制の基本構図

I. 事業提携ならびに経営統合時：
両グループの現状形態を維持した緩やかな組織統合



3



中・長期的な視点による組織体制の基本構図

II. 3 ~ 5 年後：
機能再編・集約による事業支援体制の強化

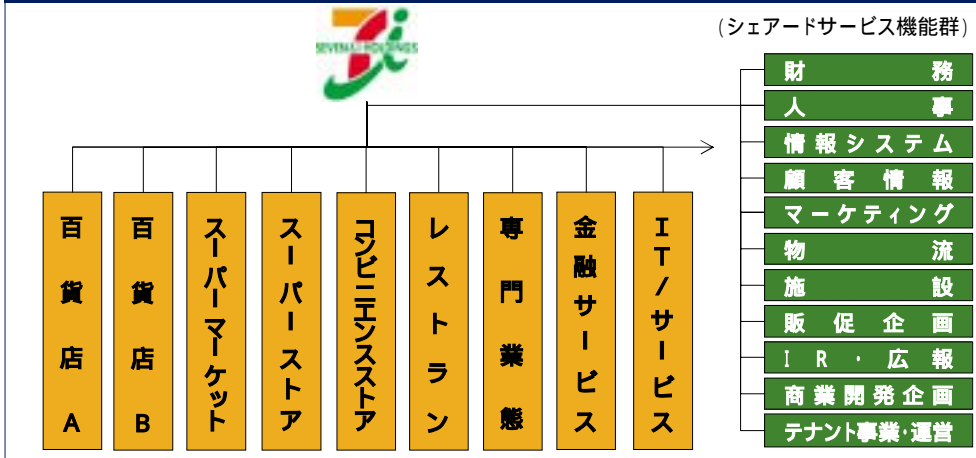


4



中・長期的な視点による組織体制の基本構図

III . 5 年後 ~ : 経営資源最適化によるグループ経営体制の確立



5



グループ価値の向上に向けた4つの挑戦

) グループ資産の最大活用への挑戦

) 業態の枠を超え、お客様の立場に立った

グローバルな総合流通グループへの挑戦

) グループ各社の独自性を踏まえたブランディングへの挑戦

~ 「戦略共有」・「ブランド独立」・「人事交流」 ~

) “終わりなき経営革新”への挑戦

~ 「新しい経営手法の創造」 ~

グループ 企業価値 の最大化
グローバルな「新・総合生活産業」の実現

6



ご参考



今後のスケジュール

< 2005年 >

- 12月26日 ミレニアムリテイリングとの基本合意書締結
野村プリンシパル・ファイナンス（NPF）との
株式売買契約の締結

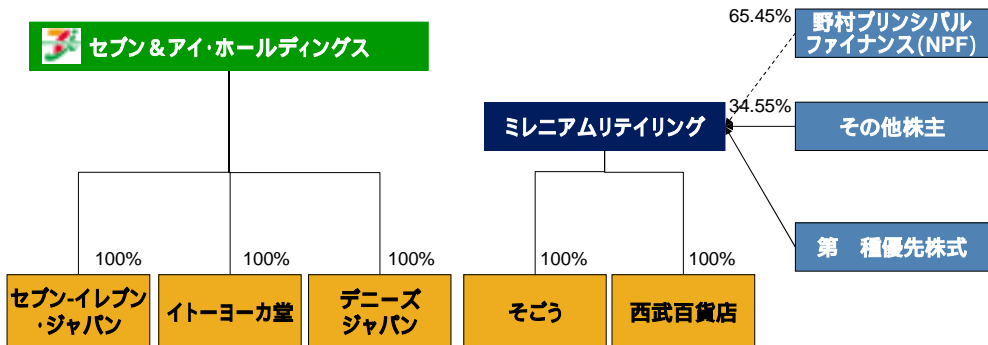
< 2006年 >

- 1月31日 NPFからの株式譲渡の実行
- 1月～3月31日 他の株主からの現金による株式買付
- 4月初旬 簡易株式交換契約の締結
- 6月 株式交換の実施



スキームの概要

セブン&アイ・ホールディングスによるミレニアムリテイリング株式取得前

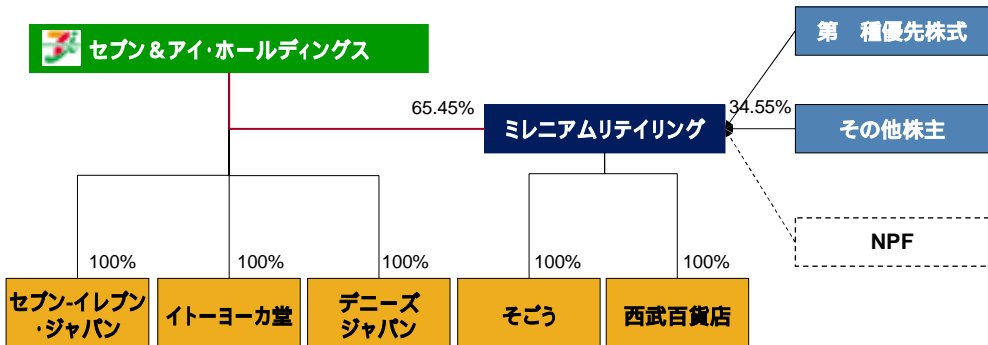


8



スキームの概要

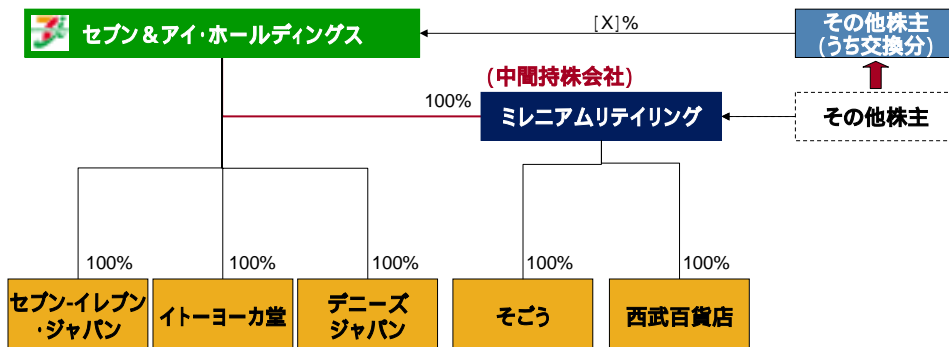
ミレニアムリテイリングのNPF持分 (65.45%) をセブン & アイ・ホールディングスに譲渡



9

スキームの概要

ミレニアムリテイリングのその他株主持分のセブン&アイ・ホールディングスによる簡易株式交換および現金買取(*)



(*)第 種優先株式については、ミレニアムリテイリング普通株式に転換後にセブン&アイ・ホールディングス株式と交換されることを想定

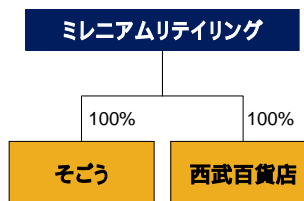
両社の概要

セブン&アイ・ホールディングス



セブン&アイ・ホールディングス		
営業収益 (2006年2月期予想)	3兆7,000億円	
営業利益 (2006年2月期予想)	2,330億円	
グループ従業員数 (2005年2月末現在)	46,841名	
グループ会社数 (2005年8月末現在)	70社	
店舗数 (2005年8月末現在)	国内	海外
セブン イレブン・ジャパン	10,985店	17,601店
イトーヨーカ堂	180店	9店
デニーズジャパン	583店	-

ミレニアムリテイリング



	そごう	西武百貨店
総売上高 (2006年2月期予想)	4,620億円	4,730億円
営業利益 (2006年2月期予想)	170億円	195億円
従業員数 (2005年2月末現在)	4,560名	4,620名
店舗数	国内	海外 (提携)
	12店	18店
	19店	5店