



株式会社セブン&アイ・ホールディングス
2013年2月期 第1四半期決算説明会

2012年7月5日
株式会社セブン&アイ・ホールディングス




2013年2月期 第1四半期実績

連結決算概要

営業利益は前期並みを確保、純利益は特別損失の減少により大幅増益

	13/2期 第1四半期			増減の主な要因
	金額	前期比	前期増減	
グループ売上*	20,399億円	108.7%	+1,626億円	・SEJとSEIのチェーン全店売上高の伸長が寄与
営業収益	12,070億円	107.5%	+846億円	—
営業利益	672億円	98.6%	▲9億円	・前年1Qが30%の増益に対して前年並みを確保
四半期純利益	325億円	248.7%	+194億円	前年1Qの特別損失 災害損失:181億円 資産除去債務:225億円

*グループ売上:セブン-イレブン・ジャパン及び7-Eleven, Inc.におけるチェーン全店売上高を含めた数値  1

事業セグメント別営業利益

コンビニエンスストア事業は順調に増益、スーパーストア事業は震災反動で減益

	13/2期 第1四半期			増減の主な要因
	金額	前期比	前期増減	
コンビニエンスストア	504億円	112.3%	+55億円	・SEJ、SEIともに増益
スーパーストア	68億円	47.3%	▲76億円	・前年震災による特売抑制の反動で荒利率が悪化
百貨店	11億円	93.4%	▲0.8億円	・震災反動で売上は伸長したが、費用増により前年並み
フードサービス	▲0.9億円	—	▲0.9億円	・売上は伸長したが、費用増により前年並み
金融関連	86億円	116.4%	+12億円	・カード事業が好調に推移
その他	8億円	134.7%	+2億円	—

 2

コンビニエンスストア事業の概況

セブン-イレブン・ジャパン

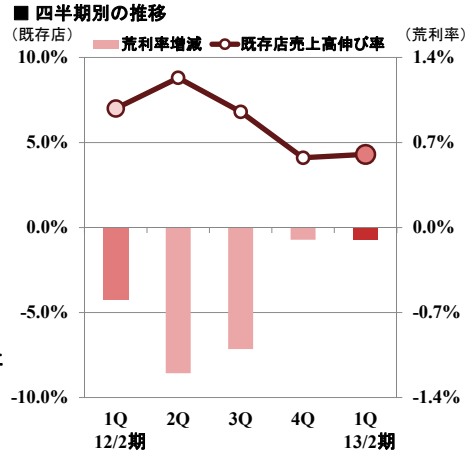


前年2Q以降の既存店投資に伴う費用増はあったが、売上好調で増益を確保

	1Q実績	前期比
営業利益	454億円	103.9% +16億円
既存店売上高伸び率	+4.3%	
商品荒利率	30.1%	▲0.1%

概況

- ・既存店売上は、政策的に強化しているデイリー商品や『セブンプレミアム』の好調により伸長継続
- ・販管費は、店舗増に加え、新型什器導入に伴う投資により増加（大型投資は前年2Q以降開始）



コンビニエンスストア事業の概況

7-Eleven, Inc.

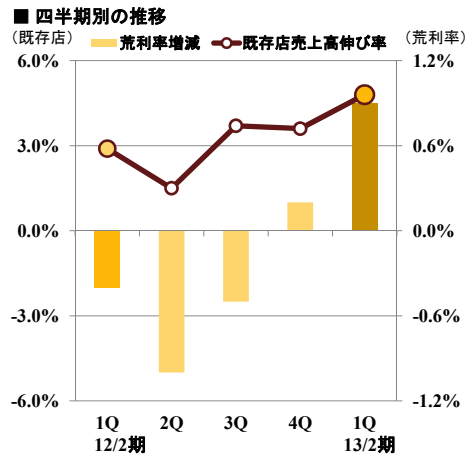


主力商品の販売好調により商品売上及び荒利率が大幅に改善

	1Q実績	前期比
営業利益	56億円	336.8% +39億円
米国既存店商品売上高伸び率(ドルベース)	+4.8%	
商品荒利率	35.2%	+0.9%

概況

- ・商品売上は、ドリンクやファストフード、PB商品『セブンセレクト』などが牽引して高伸長
- ・荒利率は上記の高荒利率商品の販売が好調だったことにより、大幅に改善
- ・ガソリンは単価と販売量の伸長により荒利額が増加



スーパーストア事業の概況

イトーヨーカ堂

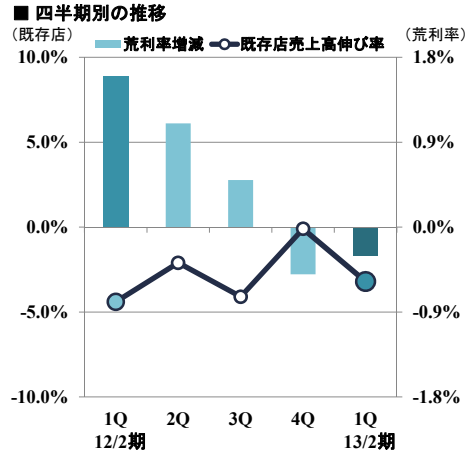


震災反動による荒利率の悪化と食品の売上が弱含みで推移

	1Q実績	前期比
営業利益	23億円	42.7% ▲31億円
既存店売上高伸び率	▲3.2%	
商品荒利率	30.0%	▲0.3%

概況

- 売上は、天候不順や震災反動により弱含みで推移
- 荒利率は、前年震災後の特売抑制で大幅改善したことに対して当年1Qはマイナス（一昨年比では+1.3%と改善→PB商品の拡充とロス削減）
- 衣料品は売上、荒利率とも改善



スーパーストア事業の概況

ヨークベニマル

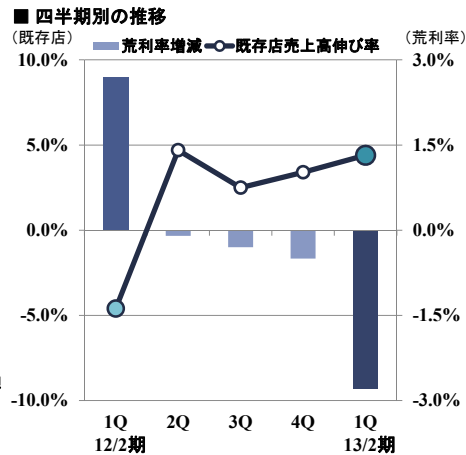


震災反動で売上は高伸長するが、荒利率が悪化

	1Q実績	前期比
営業利益	29億円	54.6% ▲24億円
既存店売上高伸び率	+4.4%	
商品荒利率	25.6%	▲2.8%
営業利益 (ライフフーズ込み)*	40億円	63.7% ▲22億円

概況

- 売上は、前年震災の反動で大幅伸長
- 荒利率は、前年震災後の特売抑制で大幅改善したことに対して当年1Qはマイナス（一昨年比では横ばい）
- 前年、震災による営業休止期間中の固定費の特別損失への振替は13億円



*ライフフーズは、ヨークベニマルの店舗において惣菜を製造・販売している子会社

百貨店事業の概況

そごう・西武

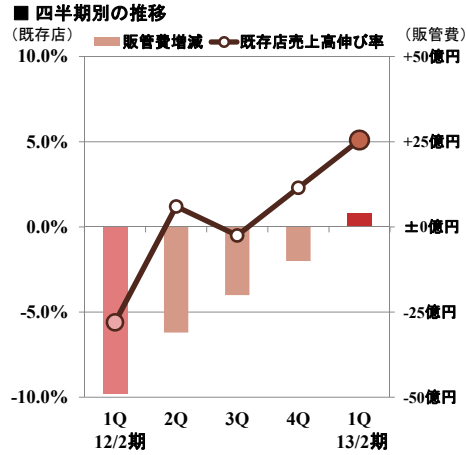


震災反動で売上は高伸長するが、固定費の増加により利益は前期並み

	1Q実績	前期比
営業利益	12億円	109.8% +1億円
既存店売上高伸び率	+5.1%	
商品荒利率	25.5%	±0.0%

概況

- 売上は、前年震災による営業時間短縮などの反動で大幅に伸長
- 前年、震災による営業休止期間中の固定費の特別損失への振替は13億円




2013年2月期 予想

連結業績予想

1Qが概ね計画通りに推移したため、上期及び通期計画ともに据え置き

	上期計画		通期計画	
	金額	前期比	金額	前期比
グループ売上*	42,000億円	105.6%	85,500億円	106.2%
営業収益	24,800億円	105.2%	50,600億円	105.7%
営業利益	1,545億円	102.9%	3,150億円	107.9%
当期純利益	740億円	140.2%	1,550億円	119.4%

*グループ売上:セブン-イレブン・ジャパン及び7-Eleven, Inc.におけるチェーン全店売上高を含めた数値  8

事業セグメント別営業利益予想

事業セグメント別の計画も据え置き

	13/2期 計画		
	金額	前期比	前期増減
コンビニエンスストア	2,289億円	106.6%	+142億円
スーパーストア	350億円	107.9%	+25億円
百貨店	129億円	129.7%	+29億円
フードサービス	13億円	—	+13億円
金融関連	356億円	105.4%	+18億円
その他	28億円	121.5%	+4億円

 9



主要会社の事業戦略

国内コンビニエンスストア事業：事業戦略

セブン-イレブン・ジャパン：更なる成長に向けた積極的な投資



出店強化

- 過去最高の1,350店舗を計画：1Q実績 260店舗（過去最高）
- 過去最高の新店日販：1Q実績 60.3万円（初の60万円台）

品揃え強化 什器導入

- アイランド型什器の導入：2012年5月末 約10,100店舗
- 壁面チルド什器の導入：酒、牛乳・乳飲料の品揃え強化

過去最高の出店と新店日販

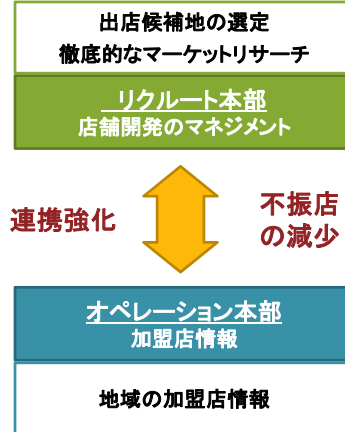
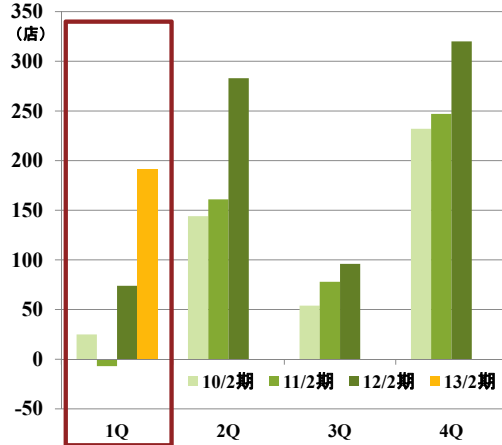
全店日販 中期目標：70万円

CVSの9兆円市場から『食品＋中食＋外食』の70兆円市場へ

国内コンビニエンスストア事業： 出店戦略

- 店舗開発体制の確立とオペレーション部門との連携強化
- 1Qでは過去最高の出店数**260店舗** 純増**191店舗** 新店日販**60.3万円**を達成

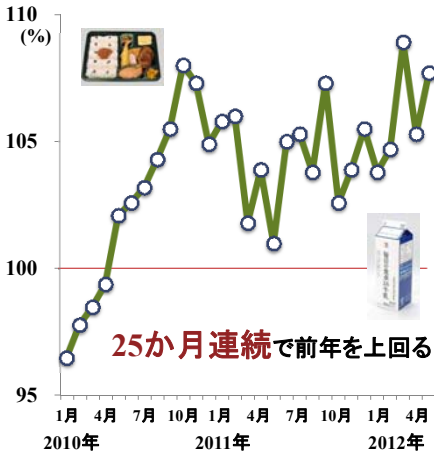
■ 四半期別の店舗純増の推移



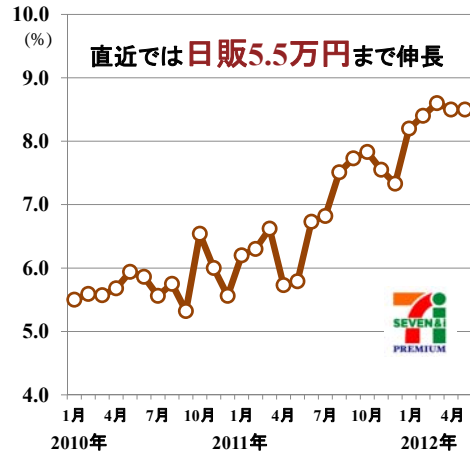
国内コンビニエンスストア事業： 品揃え強化の成果

- デイリー商品の強化:『セブンプレミアム』の販売好調も寄与
全店売上の約**40%**を占めるファストフードを含めたデイリー品が継続的に改善

■ デイリー品 月別既存店売上前年比



■ セブンプレミアムの売上構成比*の推移



*セブンプレミアム構成比はチェーン全店売上高に占める割合

北米コンビニエンスストア事業： 事業戦略

7-Eleven, Inc.: 米国内シェア拡大に向けた積極的な出店と改装



出店戦略

- 新規出店とM&Aによる拡大継続: 11/12期は過去最高の643店
- 買収店舗の売上は7-Elevenへの転換により大幅伸長

既存店の品揃え強化

- 地域集中展開政策(CMR)の実施: 12/12期 1,000店舗計画
- IT投資: 単品管理の深耕

積極的な出店と改装

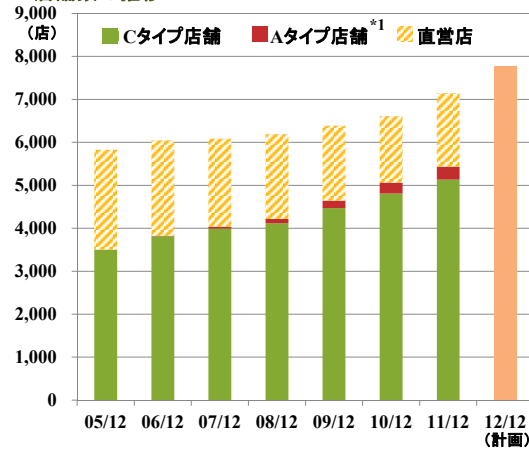
日本流トータル経営の導入

現状4.9%の米国内店舗シェアを拡大

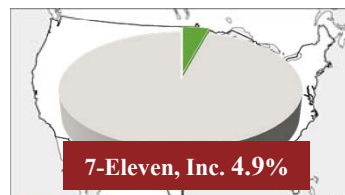
北米コンビニエンスストア事業： 出店による拡大戦略

- 11/12期よりM&Aを含めて積極的に出店し、全米でのシェアを拡大
- 当年1Qの出店は計画通りの**129**店舗(純増**114**店舗)

店舗数の推移



米国におけるSEI店舗数構成比^{*2}



<アメリカのCVS店舗数 約15万店>

出典:全米コンビニエンスストア協会



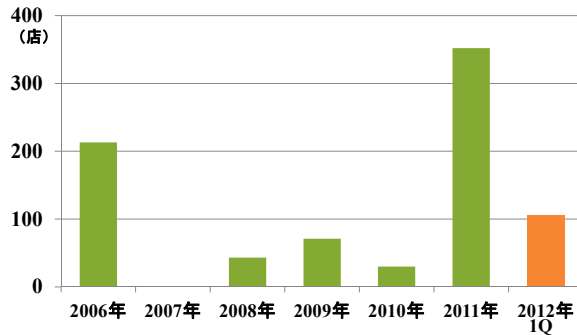
*1 Aタイプ店舗:BCP(Business Conversion Program)に基づく出店形態

*2 米国内店舗数構成比は2012年3月末現在

北米コンビニエンスストア事業： 買収店舗の状況

- 11/12期から2012年1Qまでの買収店舗数は458店舗
- 12/12期は買収店舗の**7-Eleven**化を積極的に推進

■ 買収店舗数の推移



改装後



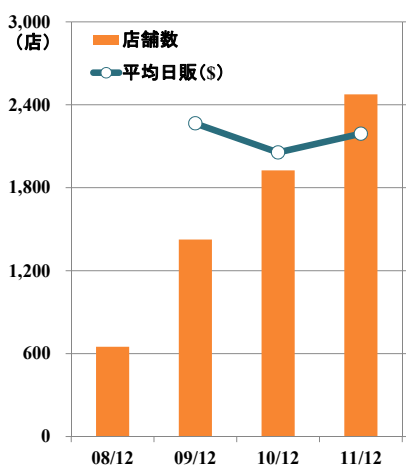
改装前

- 買収店舗数(2011年1月~2012年3月): **458**店舗
- うち改装済み店舗数: **200**店舗(2012年3月末現在)

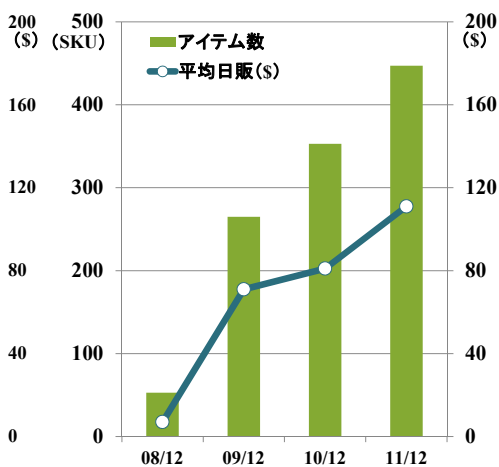
北米コンビニエンスストア事業： 品揃え政策の成果

- 政策的に強化しているホットフード、PB商品「セブンセレクト」が牽引して売上が伸長

■ ホットフード(FF商品)



■ セブンセレクト(PB商品)



国内総合スーパー事業： 事業戦略

イトーヨーカ堂： 新たな事業の確立と店舗・売場効率の改善



Ario事業の確立

▶新店投資は『Ario』業態(ショッピングセンター(SC)事業)への投資が中心： 06/2期～

収益店舗の強化

▶既存店投資は高収益の首都圏店舗が中心： 11/2期～

資産効率の改善

▶不振店を中心に店舗閉鎖を再開

『Ario』業態がIYの柱へ成長

首都圏中心の価値訴求型GMS

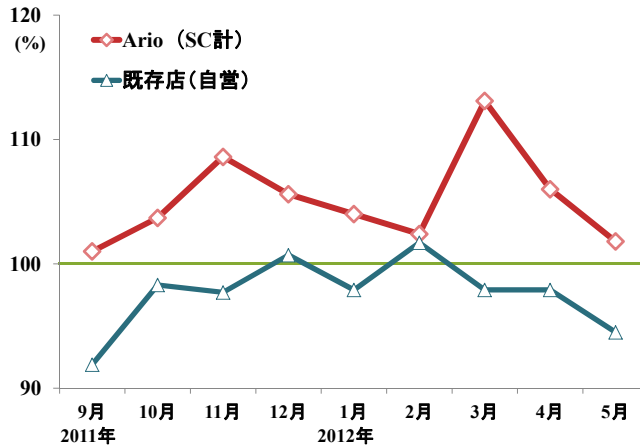
目標営業利益率3%の体制を確立

国内総合スーパー事業： 『Ario』の状況

- 12/2期末で13店舗となり、売上は約2,100億円* (構成比約16%)まで拡大
- 足元でもArio(テナント含む)が全体の売上・利益を牽引



■ 既存店売上高前年比の推移



当年1QのArioの業績

- 営業利益(既存店)増益を継続
- 既存店売上高前年比 SC計 :106%

* 12/2期のショッピングセンターの売上実績

国内総合スーパー事業： 高収益既存店舗の強化

- 既存店舗の政策改造： 11/2期～12/2期:36店舗実施 13/2期計画:26店舗
- 当年1Qは11店舗実施

■ 専門店導入と自営売場面積の適正化 (改造前) (改造後)



百貨店事業： 事業戦略

そごう・西武： 構造改革



基幹店の強化

- 基幹店： 池袋本店の成功事例の波及
- 新情報システム稼働(2012年3月)： 商品開発と単品管理の推進

業態転換

- 郊外型店舗のSCへの転換

資産効率の改善

- 不採算店舗の閉鎖： 西武沼津、そごう呉(2013年1月末予定)

新・百貨店の確立(基幹店)

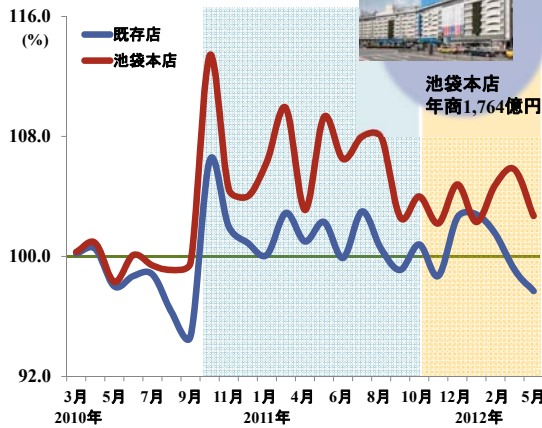
自主MDの確立

目標営業利益率3%の体制を確立

百貨店事業： 基幹店の収益改善

- 池袋本店の成功事例(百貨店主体の売場づくり)の他の基幹店への波及
- 新情報システムの導入により単品管理と売れ筋商品の早期確保を実現

■ 売上高の推移*



池袋本店
年商1,764億円

池袋本店の成功事例

新情報システム稼働

池袋以外の基幹店



千葉店
年商786億円



横浜店
年商1,009億円

注) 店舗の年商は12/2期末実績

* 2011年3月及び2012年3月の売上は震災の影響が大きいため非表示

百貨店事業： 業態転換と店舗閉鎖

- 西武沼津店とそごう呉店の店舗閉鎖を決定

■ 業態転換と店舗閉鎖の進捗

10/2期		11/2期		12/2期		13/2期(計画)	
上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期
業態転換							
		東戸塚店		川口店		高槻店	
		川口店		八尾店		高槻店	
		川口店		八尾店		高槻店	
		川口店		八尾店		高槻店	
閉店							
● 心斎橋店		● 有楽町店		● 八王子店		● 沼津店・呉店	
● 札幌店							

本資料には、当社の本資料発表日時点における計画、見通し、経営戦略および経営方針に基づいた「将来予測に関する記載」が含まれております。この「将来予測に関する記載」には発表日時点までに入手可能な情報に基づいた経営判断や前提が述べられております。そのため諸与件の変化により、実際の業績は「将来予測に関する記載」とは異なる結果となる可能性があります。従って本資料における業績予想などの「将来予測に関する記載」が将来に亘って正確であることを保証するものではないことを、ご了解いただきますようお願い致します。