



株式会社セブン&アイ・ホールディングス  
2015年2月期 第1四半期決算説明会

2014年7月3日

株式会社セブン&アイ・ホールディングス

- 1 連結業績について
- 2 グループにおける増税対応
- 3 主要事業会社の業績について

## 2014年5月期 実績

### 連結決算概要

● 営業利益と四半期純利益は過去最高を更新

	14年度第1四半期		
	金額	前期比	前期増減
グループ売上*	24,634億円	108.1%	+1,836億円
営業収益	14,721億円	107.9%	+1,071億円
営業利益	774億円	105.1%	+37億円
四半期純利益	395億円	105.6%	+20億円

PL為替換算レート: U.S.\$1=102.77円(前年差: 10.31円 円安)

\*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を含めた数値

 **セブン&アイ** HOLDINGS

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

## 事業セグメント別営業利益

●主にコンビニエンスストア事業により増益を達成

	14年度 第1四半期		
	金額	前期比	前期増減
連結営業利益	774億円	105.1%	+37億円
コンビニエンスストア	592億円	111.4%	+60億円
スーパーストア	74億円	101.1%	+0.8億円
百貨店	15億円	228.9%	+8億円
フードサービス	0.4億円	14.7%	▲2億円
金融関連	109億円	97.2%	▲3億円
通信販売	▲21億円	—	▲21億円
その他	8億円	79.2%	▲2億円

## 主要事業会社の営業利益

●セブン-イレブン・ジャパンは過去最高益、イトーヨーカ堂とそごう・西武は増益確保

	14年度 第1四半期				増減の主な要因
	金額	前期比	前期増減	既存店伸び率	
セブン-イレブン・ジャパン	552億円	112.1%	+59億円	+3.6%	既存店売上伸長と荒利率改善
7-Eleven, Inc.	57億円	100.2%	+0.1億円	+1.0%	既存店売上伸長と為替影響
イトーヨーカ堂	29億円	107.7%	+2億円	▲2.8%	荒利率改善とテナント収入の増加
ヨークベニマル (LF*1込み)	40億円	98.3%	▲0.6億円	+0.9%*2	既存店売上伸長も販管費増加
そごう・西武	20億円	156.6%	+7億円	+3.3%	3月の駆け込み需要が反動減吸収

\*1 LF: ライフフーズの略称(主に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)

\*2 既存店伸び率はヨークベニマル単体の数値

## 2015年2月期 計画

### 連結業績計画

- 質を重視した商品開発と接客の徹底により、通期計画達成を目指す

	通期計画	
	金額	前期比
グループ売上	102,000億円	106.3%
営業収益	61,300億円	108.8%
営業利益	3,560億円	104.8%
当期純利益	1,840億円	104.7%

PL為替換算レート: 14年度予想 102.00円(前年差: 4.27円 円安)

## 連結業績計画：事業セグメント別営業利益

●事業セグメント別計画は据え置き

	14年度計画		
	金額	前期比	前期増減
コンビニエンスストア	2,700億円	104.8%	+124億円
スーパーストア	328億円	110.6%	+31億円
百貨店	82億円	124.4%	+16億円
フードサービス	13億円	215.2%	+6億円
金融関連	475億円	105.8%	+25億円
通信販売	▲47億円	-	▲47億円
その他	37億円	170.8%	+15億円

1 連結業績について

2 グループにおける増税対応

3 主要事業会社の業績について

## グループの経営方針

「質を重視した経営」=企業の「**ブランド価値**」を高めること

- 『変化』 = 『差別化推進』のチャンスと捉えて仮説をたてる
- お客様心理を捉えた商品開発、積極的な販売

## 消費税増税に対する考え方

- 商品は**新しさ**と**上質さ**を追求
- 売場を変え、**接客により価値を伝える**
- 決して**価格競争に巻き込まれない**

## 消費税増税時の基本方針(セブン-イレブン・ジャパン=SEJの事例)

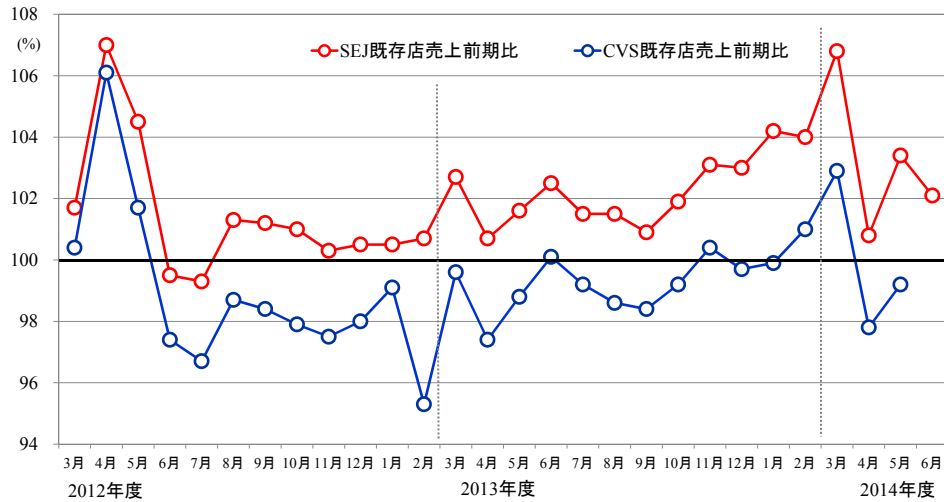
●お客様心理、ニーズの変化に対応した新しい価値と価格の提案

①購買頻度が高い商品は、据え置きまたは値下げ	10%
②増税分を転嫁し分かりやすい価格に設定(転嫁後101円→100円等)	10%
③価値訴求された新商品の推奨及びリニューアルし新価格を設定	40%
④一旦、増税分を転嫁し、6月以降リニューアルを計画	40%

売上全体の4割強の『オリジナル商品』と『セブンプレミアム』の**8割**を今期リニューアルし新価格を設定

## SEJとCVS全体の既存店売上前期比推移

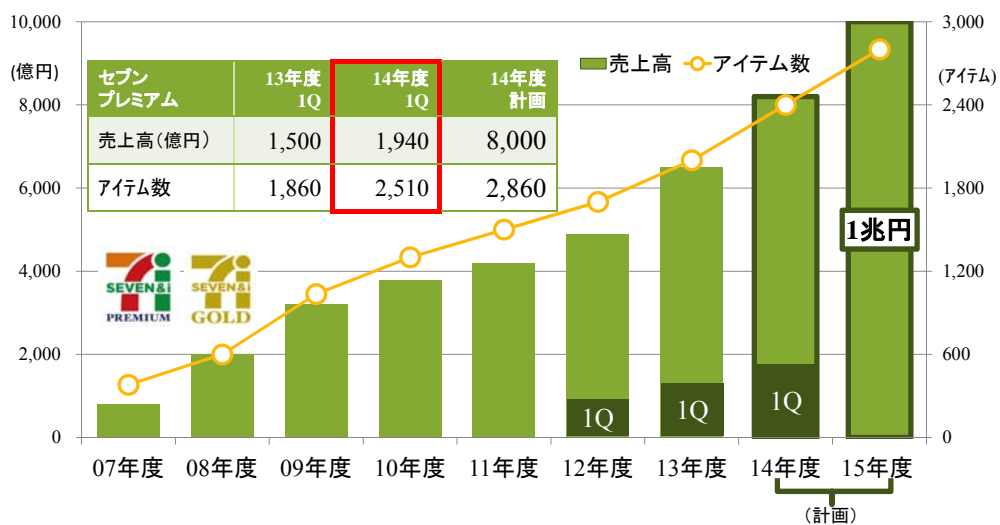
●差別化を実現し、SEJの既存店売上は2012年8月以降23ヶ月連続でプラス推移  
(2014年6月時点)



(注)SEJの既存店売上伸び率は、2013年度より新基準で開示しております  
(出典)JFAコンビニエンスストア統計調査月報

## セブンプレミアムの販売推移

●リニューアルを積極的に推進し、14年度1Q 1,940億円(前期比:約+30%)を達成



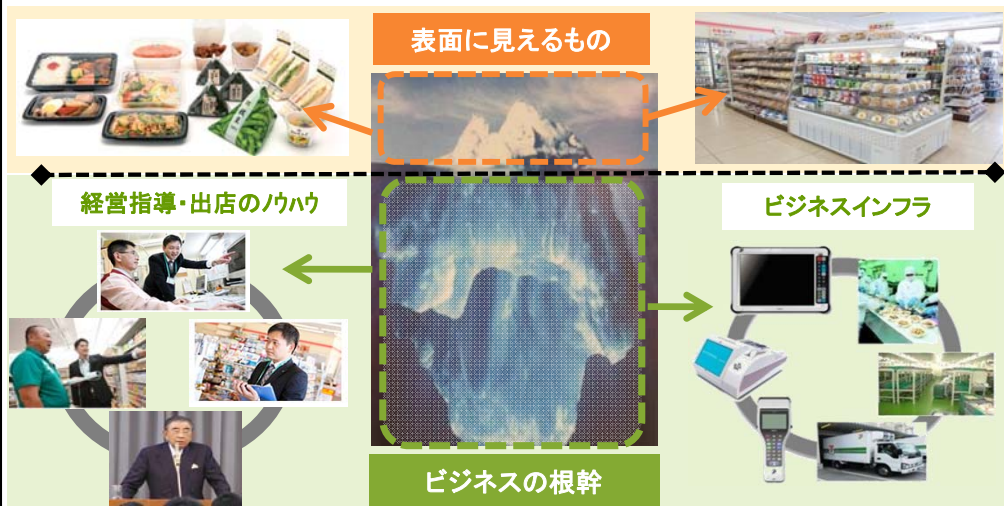
1 連結業績について

2 グループにおける増税対応

3 主要事業会社の業績について

SEJの強さ: 目に見えない『強固なインフラ』と『組織力の強さ』

●7-11ビジネスの根幹はインフラの改革



店舗の立地・商品の品質・サービスレベルにおいてあらゆる革新がある



## SEJ: 成長の基盤

### ● 圧倒的差別化への3つの柱 (出店 × 商品 × サービス)

出店=全ての原点	商品=圧倒的な差別化	サービス=接客・品揃え強化
ドミナント出店 (高密度多店舗展開)	オリジナル商品の供給インフラ 専用工場比率:92% (161工場)	OFCによる経営アドバイス等
43都道府県で展開	調達～納品の専用サプライチェーン 外部組織で全国的に構築	月2回本部でのFC会議開催 発注力・接客力強化

『ドミナント出店』が基盤⇒『専用サプライチェーン』・『効率的経営指導』⇒圧倒的差別化

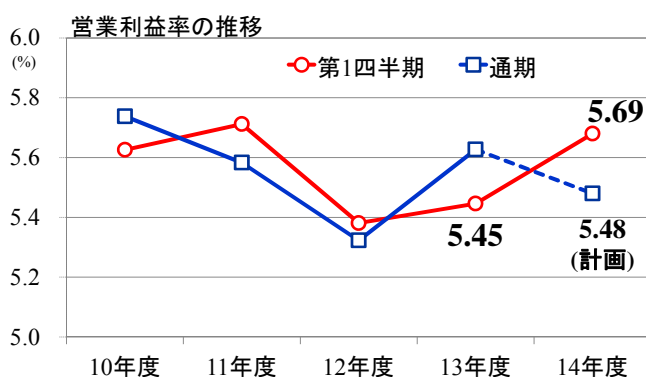


グループの基盤

セブンプレミアムの開発、オムニチャネル戦略

## SEJ: 営業利益率\*の改善

### ● 第1四半期として3期ぶりに営業利益率改善を達成 13/5期 5.45%⇒14/5期 5.69%



#### 「経営体質の強化」

- エルニーニョ等、不測の事態への柔軟な対応
- 夏商戦もあらゆる手立てを考へ売上、利益を確保する

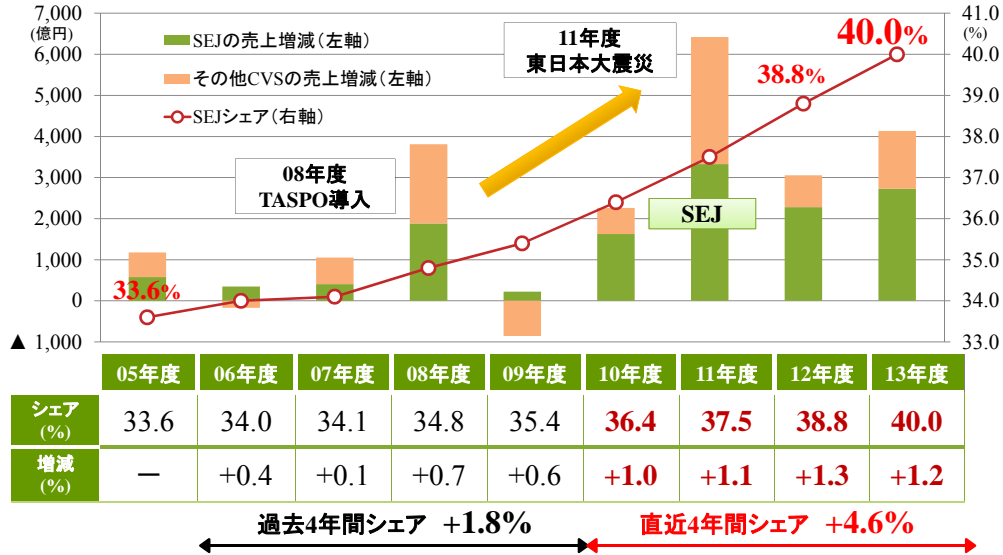
### ● 営業利益率改善の主な要因

積極的出店の蓄積	既存店売上の伸長	荒利率の改善
----------	----------	--------

\* 営業利益率: 営業利益÷チェーン全店売上

## SEJ: 年度別売上シェアと売上増減の推移

● 震災という大きな変化を機に差別化を推進し、売上シェアを拡大



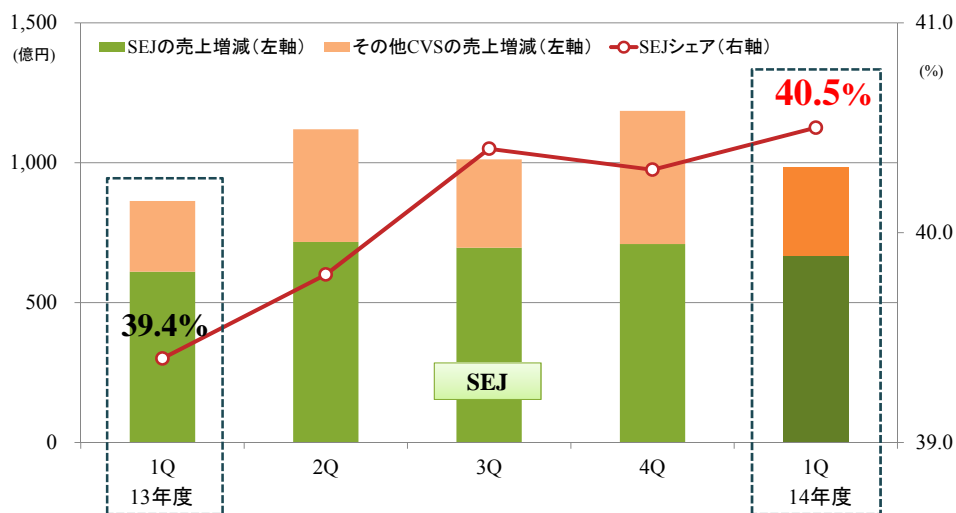
(出典)JFAコンビニエンスストア統計調査月報

セブン&アイ HLDGS.  
Copyright (C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

13

## SEJ: CVS業界の四半期別売上シェアと売上増減の推移

● 消費税増税という変化を機に差別化を推進し、売上シェアを更に拡大(前期比+1.1%)



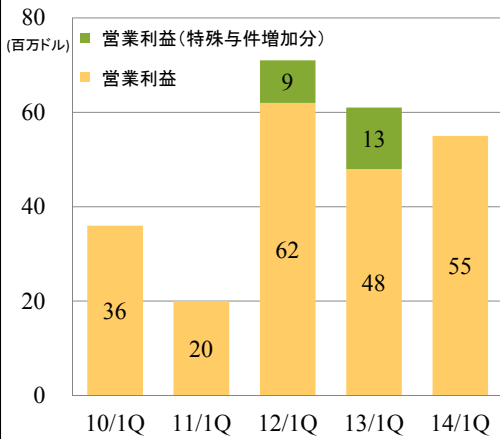
(出典)JFAコンビニエンスストア統計調査月報

セブン&アイ HLDGS.  
Copyright (C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

14

## 7-Eleven, Inc.: ドルベース第1四半期営業利益 (5年間推移)

●直近3年は高い営業利益で推移し、14年度第1四半期は特殊与件を除くと増益



### 特殊与件

12年度1Q:  
記録的な暖冬  
宝くじのキャリーオーバーによる手数料増加  
(約9百万ドル)

13年度1Q:  
有給休暇制度の変更に伴う経費減  
(約13百万ドル)

14年度1Q:  
大寒波によるマイナス影響

14年度1Qは大寒波の影響がありながらも、計画通りに進捗

## イトーヨーカ堂: 店舗構造改革とMD改革の推進

●店舗構造改革の推進によりSC全体での収益性が改善し、増収増益を達成

	15/1Q	増減	要因
営業収益	3,246億円	100.1%	既存店売上はマイナスも、 テナントを含めた全体の収益は増加
営業利益	29億円	107.7%	荒利率の改善(+0.3%)とテナント収入の増加

店舗構造改革を進めるとともに、魅力のあるMD構築に向けた取り組みを強化

### 現状の取り組み事例

上質商品、新しさの追求	<ul style="list-style-type: none"> <li>衣料品のPBや「顔が見える食品。」の開発強化</li> <li>ニッセン、バルスと連携した売場提案</li> </ul>
東北地区の活性化	<ul style="list-style-type: none"> <li>YBと連携し、地域の商圈に合わせた品揃えの見直し</li> </ul>

## ニッセンHD連結の当社取り込み (13年度:BS連結・14年度1QよりP/L取り込み)

### ●ニッセンHD連結決算と当社取り込みの差異

- ①ニッセンHD連結における3月・9月決算会社の取り込み時期の差異
- ②ニッセンHD連結における非連結子会社(国内7社・海外8社)を当社では全社連結
- ③当社におけるのれん償却費の発生

			14年度1Q	14年度2Q
決算日:12/20	(株)ニッセンHD (株)ニッセン 他5社*	ニッセンHD 連結	12/21~3/20	3/21~6/20
		7&iHD 連結	12/21~3/20	3/21~6/20
決算日:3/31	シャディ(株) 他2社	ニッセンHD 連結	前年10月~12月	1月~3月
		7&iHD 連結	1月~3月	4月~6月
決算日:9/30	2社	ニッセンHD 連結	前年10月~12月	1月~3月
		7&iHD 連結	1月~3月	4月~6月

\*持分法適用関連会社1社を含む

## 【補足資料】

## コンビニエンスストア事業:実績①

セブン-イレブン・ジャパン

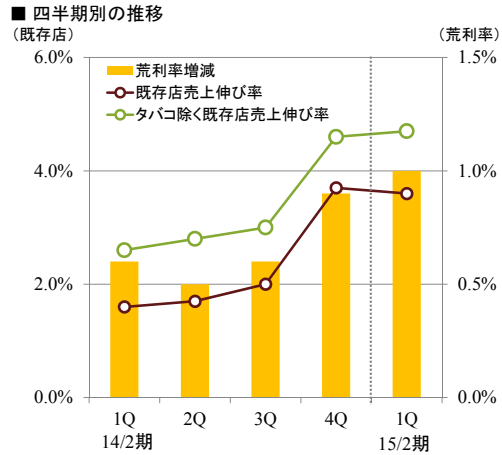


増税に合わせた商品政策が奏功し、売上・荒利率ともに伸長し、過去最高益を達成

	実績	前期比
営業利益	552億円	112.1% +59億円
既存店売上伸び率	+3.6%	
商品荒利率	31.7%	+1.0%

### 概況

- 既存店売上: オリジナル商品や『セブンプレミアム』のリニューアルが奏功し、伸長
- 荒利率: セブンカフェの好調継続(+0.4%)とタバコの影響(+0.3%)等により大幅に改善
- 営業利益: 利益率 5.69%と3期ぶりに改善



セブン&アイ HLDGS.

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

1

## コンビニエンスストア事業:実績②

7-Eleven, Inc.

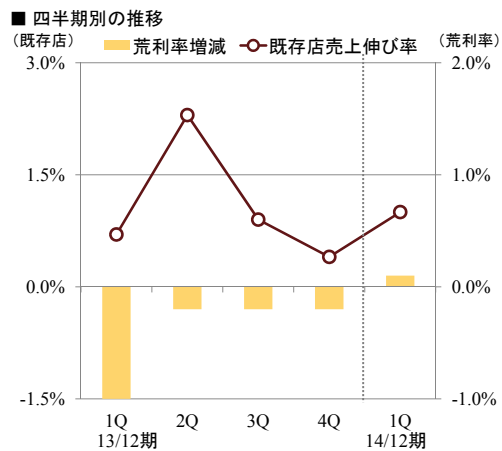


大寒波の影響でガソリン売上が落ち込むも、商品売上の伸長と荒利率改善に加え、為替の円安影響により増益確保

	実績	前期比
営業利益	57億円	100.2% +0.1億円
米国内既存店商品売上伸び率(ドルベース)	+1.0%	
商品荒利率	34.3%	+0.1%

### 概況

- 商品売上: 寒波の影響がありながら、プラスで推移
- ガソリン: 単価と販売量の減少により減少
- 荒利率: FFとノンアルコール飲料の販売増により改善
- 14/3期営業利益は、前期の特殊与件(+13百万ドルの経費減)を除くとドルベースでも増益



セブン&アイ HLDGS.

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

2

## スーパーストア事業:実績①

イトーヨーカ堂

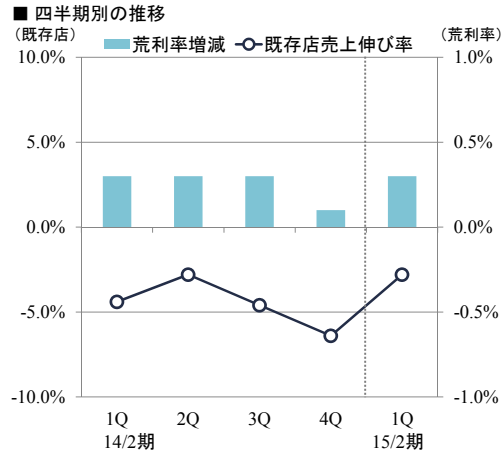


店舗構造改革の推進によりSC全体での収益性が改善し、増益を達成

	実績	前期比
営業利益	29億円	107.7% +2億円
既存店売上伸び率	▲2.8%	
商品荒利率	30.6%	+0.3%

### 概況

- 既存店売上: 駆け込み需要の反動と自営売場面積の適性化(テナント化)によりマイナス
- 荒利率: PB商品強化が奏功し、住居・食品を中心に改善
- 販管費: 電気料の値上げによる増加はあったものの、地代家賃の減少により、±0.0%。



セブン&アイ HLDGS.

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

3

## スーパーストア事業:実績②

ヨークベニマル

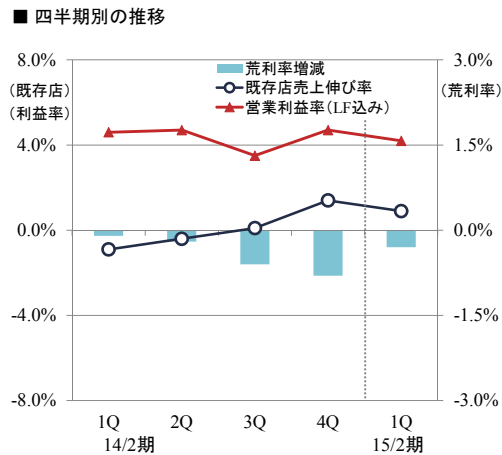


既存店売上はプラスとなり、営業利益は計画線で推移

	実績	前期比
営業利益	29億円	93.6% ▲2億円
既存店売上伸び率	+0.9%	
商品荒利率	25.2%	▲0.3%
営業利益 (ライフフーズ込み)*	40億円	98.3% ▲0.6億円

### 概況

- 既存店売上: 駆け込み需要の反動があったものの、生鮮食品が好調に推移しプラス
- 荒利率: 頻度品を中心とした価格対応によりマイナス
- 販管費: 電気料の増加と新店の増加(13/5期比: +10店)により+6.5%



\*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

セブン&アイ HLDGS.

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

4

## 百貨店事業:実績

そごう・西武

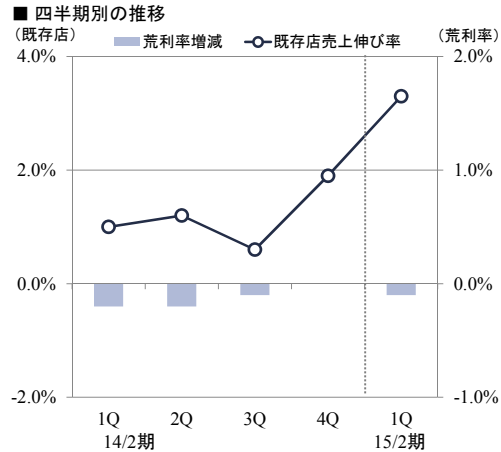


増税前の駆け込み需要に伴う既存店売上の伸長により増益

	実績	前期比
営業利益	20億円	156.6% +7億円
既存店売上伸び率	+3.3%	
商品荒利率	25.2%	▲0.1%

### 概況

- ・既存店売上: 駆け込み需要により、ラグジュアリーブランドや高額雑貨を中心に伸長
- ・荒利率: 低荒利率の高額品売上伸長の影響によりややマイナス
- ・販管費: 売上伸長に伴う変動費の増加と電気料の増加はあったものの+0.8%と前年並みに抑制



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。