



あなたの暮らしに  
近くて便利！



<http://www.sej.co.jp>



## ごあいさつ

社会構造の変化やIoTなど情報技術の高度な進展によって、いま小売業を取り巻く環境は激変しています。その中でセブン-イレブンは、みなさまに支えられおかげさまで2018年1月に2万店舗を突破しました。これからもお客様や社会におけるニーズの変化を真剣に受け止め、さらなるイノベーションに力を注いでいます。

商品開発では、これまでの開発手法をさらに進化させ、潜在需要の顕在化につながる商品開発を通じて新たな顧客層やマーケットの開拓を図っています。また、先進技術なども積極的に取り入れながら生産性の向上を図り、接客サービス等にさらに磨きをかけています。そして売場づくりではお客様ニーズの変化に対応して全面的なレイアウト刷新を推進し、店舗開発では街づくりの視点を取り入れて、地域全体の活性化に資する店舗展開に全力を注いでいます。

2018年度にはこれらに加え、セブン&アイグループと緊密に連携して新たなデジタル戦略を始動。スマートフォンでご利用いただく新たなアプリの提供、グループ共通の「7iD (セブンアイディ)」の導入、グループ共通のお客様優待プログラム「セブンマイルプログラム」など、新たなサービスを展開し、データ活用なども進めることで、お客様一人おひとりとの結びつきをさらに強化しています。

これらのイノベーションを通じて、セブン-イレブンはもっと「近くて便利」を実現する、新たなコンビニエンスストアの創造に取り組んでいます。加盟店オーナー様と共に、これからもお客様一人おひとりにとっての魅力を高め続け、地域生活に欠かせない「ライフライン」としての使命を的確に果たしていくことで、お客様に新たな価値体験を提供し、社会と共に成長し続けてまいります。

株式会社セブン-イレブン・ジャパン  
代表取締役社長  
古屋 一樹



# 時代が変わっても 私たちの創業理念は変わりません

## ▶ 企業理念

私たちはいかなる時代にもお店と共に  
あまねく地域社会の利便性を追求し続け  
毎日の豊かな暮らしを実現する

## ▶ 創業の理念

既存中小小売店の近代化と活性化  
共存共栄

## ▶ 社是

私たちは、お客様に信頼される誠実な企業でありたい。  
私たちは、取引先、株主、地域社会に信頼される誠実な企業でありたい。  
私たちは、社員に信頼される誠実な企業でありたい。

## ▶ 愛される店づくりのための基本4原則



### フレンドリーサービス

お客様の立場に立った親しみやすい接客に努めます。



### 品揃え

地域のお客様ニーズにきめ細かく応える商品を揃えます。



### 鮮度管理

常に安心してお買い物いただける新鮮な商品を販売します。



### クリーンネス

清潔で整理された売場、身だしなみを徹底します。

## ユニフォーム

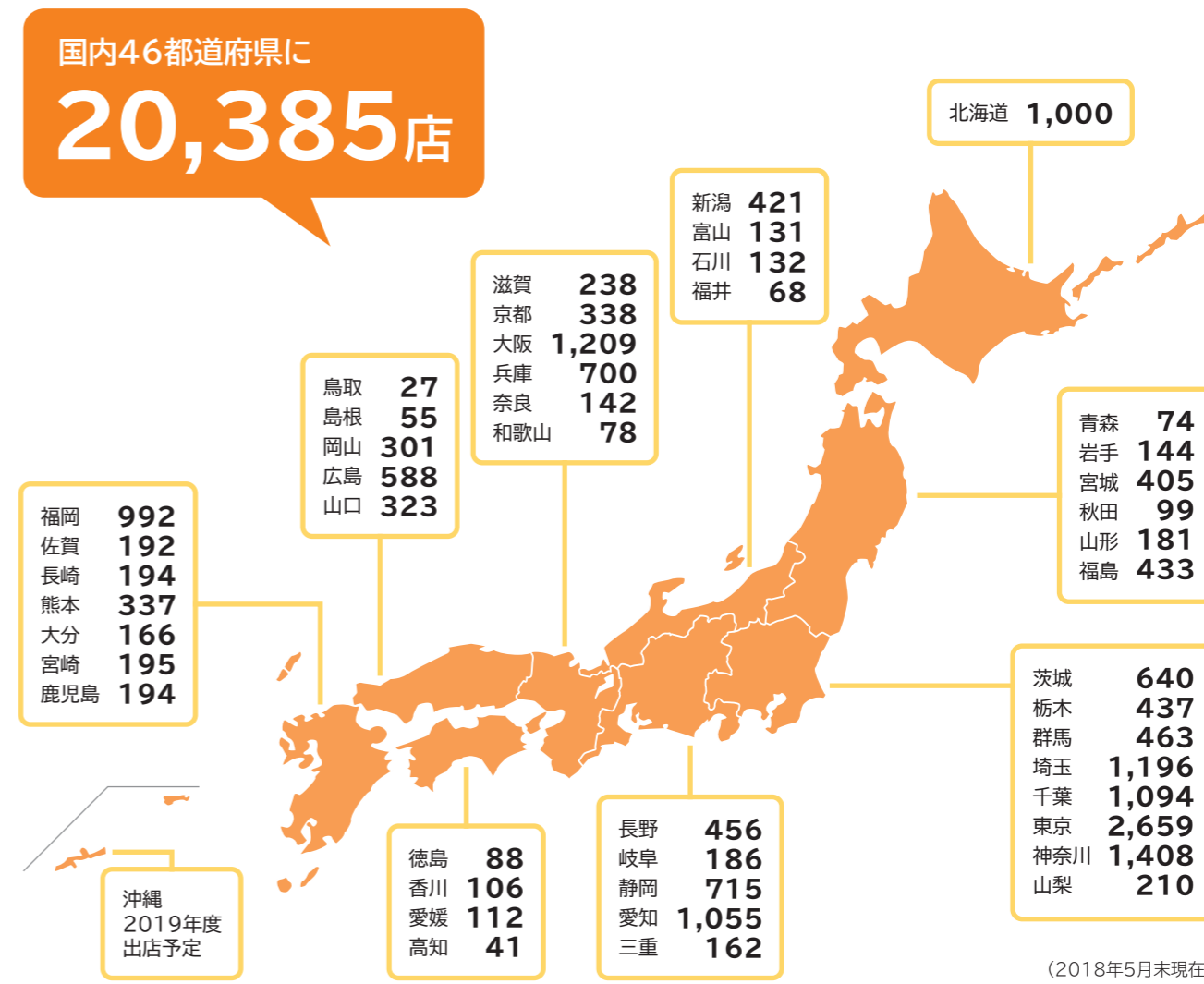
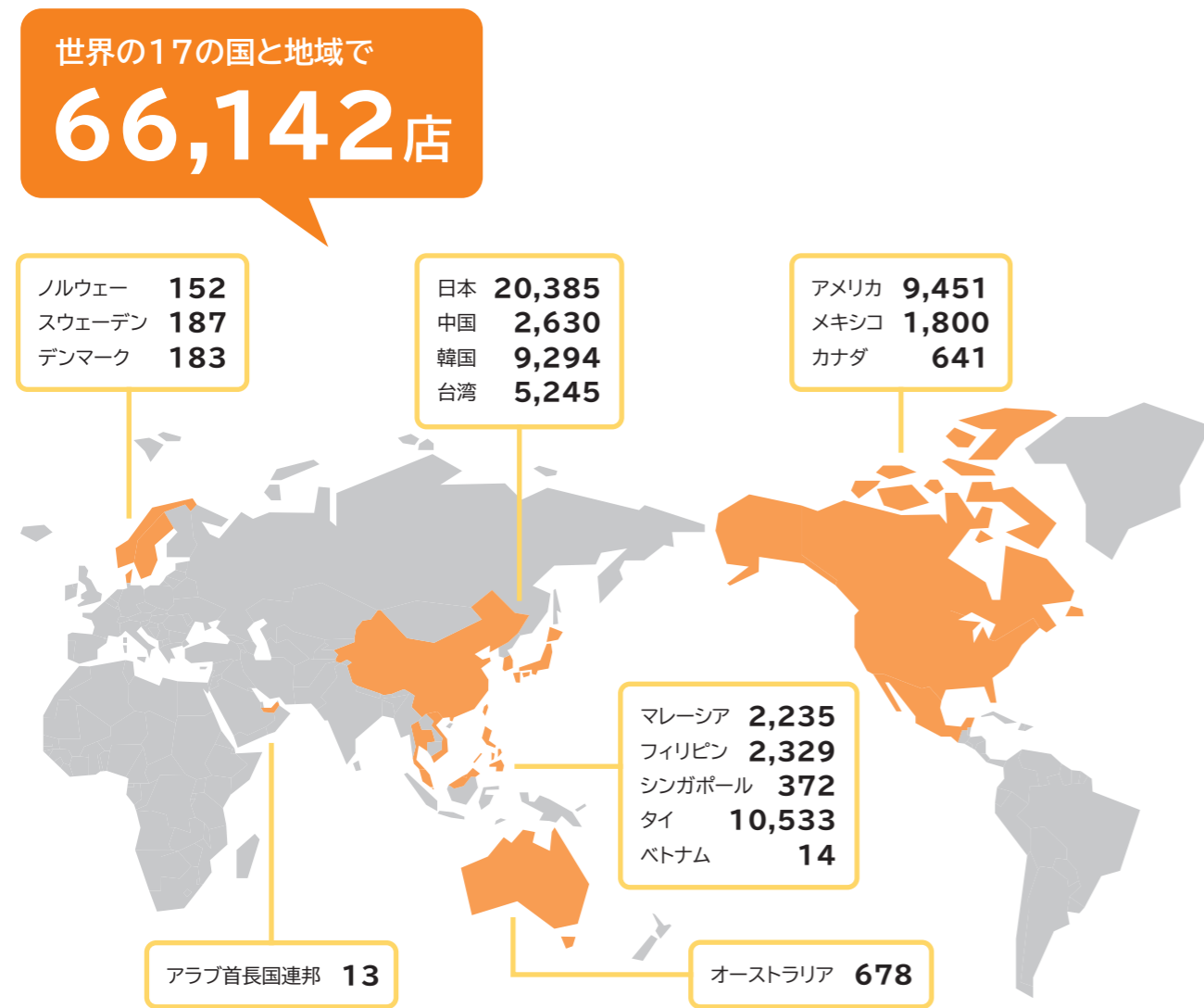
セブン-イレブン店舗スタッフ用のユニフォームは、コーポレートカラーの3色「朝焼けのオレンジ」「夕焼けのレッド」「オアシスのグリーン」を使用してデザイン。

ブランドイメージの統一を図っています。

(2018年10月より日本国内2万店舗突破を記念して刷新)



# 世界のセブン-イレブン店舗数



(2018年5月末現在)

## セブン&アイグループデータ

グループ売上	総来客数	グループ全店舗数
<b>11兆482億円</b>	<b>約6,400万人/日</b>	<b>約67,600店</b>
セブン-イレブン・ジャパンおよび7-Eleven, Inc.における加盟店売上を含めた数値(2018年2月期)		2018年5月末現在(海外は2018年3月末現在)

### ●都道府県別出店時期

1974年 5月 東京都	1982年 5月 宮城県	1996年 3月 宮城県	2009年 2月 島根県
6月 神奈川県	8月 茨城県	7月 山形県	12月 石川県
9月 埼玉県	10月 千葉県	3月 山梨県	3月 鹿児島県
10月 東京都	4月 東京都	10月 岩手県	5月 秋田県
1975年 4月 長野県	9月 山梨県	6月 大分県	2012年 3月 香川県
10月 新潟県	5月 新潟県	7月 和歌山県	2013年 3月 徳島県
1978年 5月 北海道	1986年 5月 新潟県	7月 奈良県	2014年 3月 愛媛県
1979年 2月 北海道	1987年 6月 新潟県	7月 岐阜県	2015年 3月 高知県
4月 福岡県	1991年 3月 京都府	11月 三重県	6月 青森県
5月 静岡県	3月 大阪府	2002年 11月 三重県	10月 鳥取県
8月 茨城県	1993年 4月 岡山県	2005年 11月 三重県	2019年度(予定) 沖縄県
1981年 12月 群馬県	1995年 11月 兵庫県	2006年 2月 富山県	
		2009年 1月 福井県	

<b>国内コンビニエンスストア事業</b> (株)セブン-イレブン・ジャパン (株)セブン-イレブン・沖縄 (株)セブン・ミールサービス (株)セブンネットショッピング (株)セブンドリーム・ドットコム SEVEN-ELEVEN HAWAII, INC. セブン-イレブン(中国)投資有限公司 セブン-イレブン北京有限公司 セブン-イレブン成都有限公司 セブン-イレブン天津商業有限公司	<b>海外コンビニエンスストア事業</b> 7-Eleven, Inc.	<b>スーパーストア事業</b> (株)イトーヨーカ堂 (株)ヨークベニマル (株)ヨークマート (株)シェルガーデン (株)サンエー (株)丸大 (株)ライフフーズ アイワイフーズ(株) (株)ヨーク警備 (株)セブンファーム	<b>スーパーストア事業</b> イトーヨーカ堂(中国)投資有限公司 成都イトーヨーカ堂有限公司 華糖ヨーカ堂有限公司 (株)ダイイチ (株)天満屋ストア	<b>百貨店事業</b> (株)そごう・西武 (株)池袋ショッピングパーク (株)ごっつお便	<b>金融関連事業</b> (株)セブン銀行 (株)セブン・フィナンシャルサービス (株)セブン・カードサービス (株)セブンCSカードサービス (株)バンク・ビジネスファクトリー (株)セブン・ペイメントサービス (株)セブン・ペイ FCTI, Inc.	<b>専門店事業</b> (株)赤ちゃん本舗 (株)ロフト (株)セブン&アイ・フードシステムズ (株)ニッセンホールディングス (株)パーニーズ ジャパン (株)オッシュマンス・ジャパン (株)Francfranc タワーレコード(株)	<b>その他の事業</b> (株)セブン&アイ・ネットメディア (株)セブン&アイ出版 (株)セブカルチャーネットワーク (株)セブン&アイ・クリエイティリンク (株)セブン&アイ・アセットマネジメント (株)八ヶ岳高原ロッジ (株)テルバ びあ(株)
---	---	--	--	---	--	---	--



# 業績とデータ

(2018年2月期実績)

営業総収入

**8,498億62百万円**

営業利益

**2,441億10百万円**

経常利益

**2,517億17百万円**

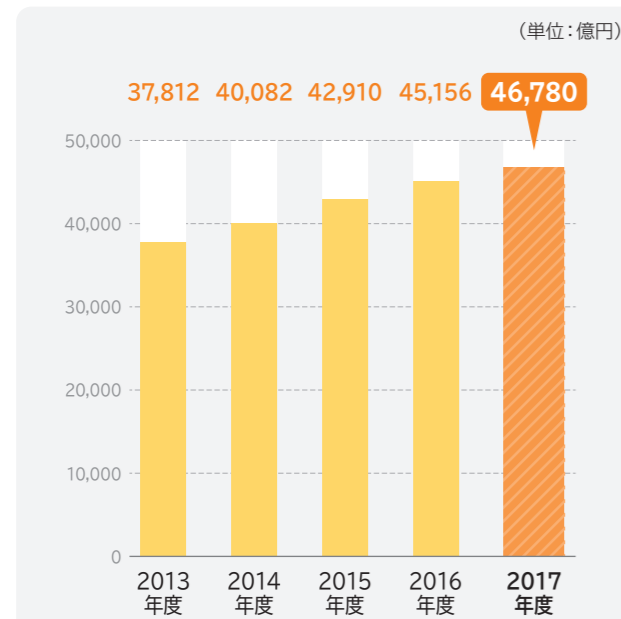
当期純利益

**1,667億60百万円**

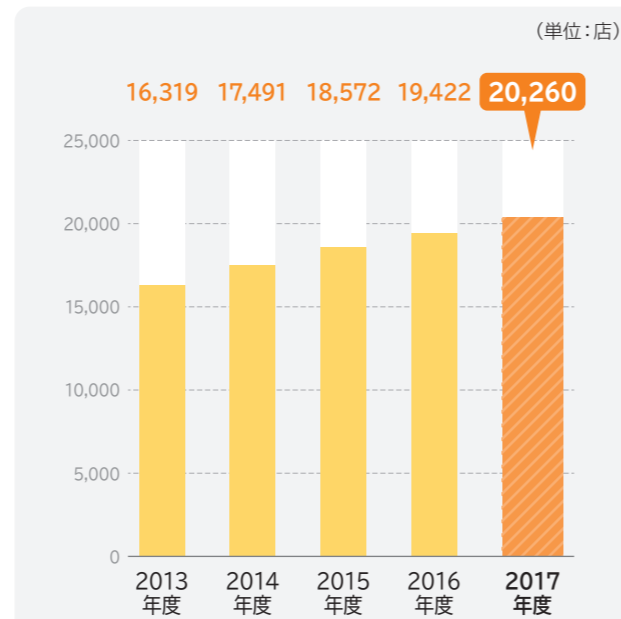
チェーン全店売上(国内)

**4兆6,780億83百万円**

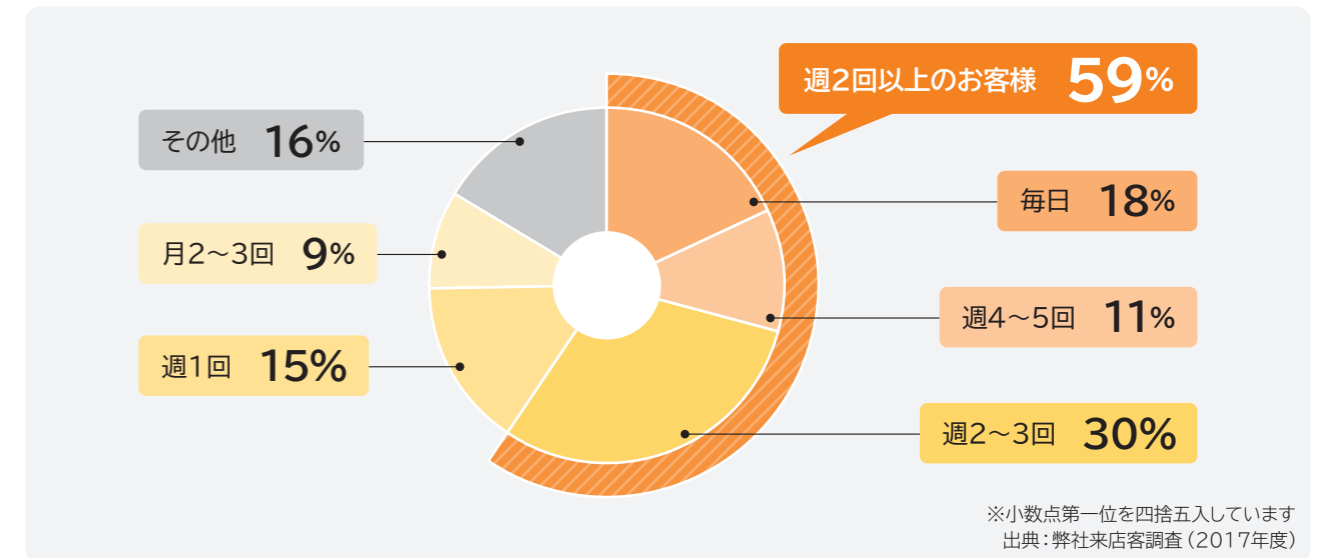
チェーン全店売上(国内)



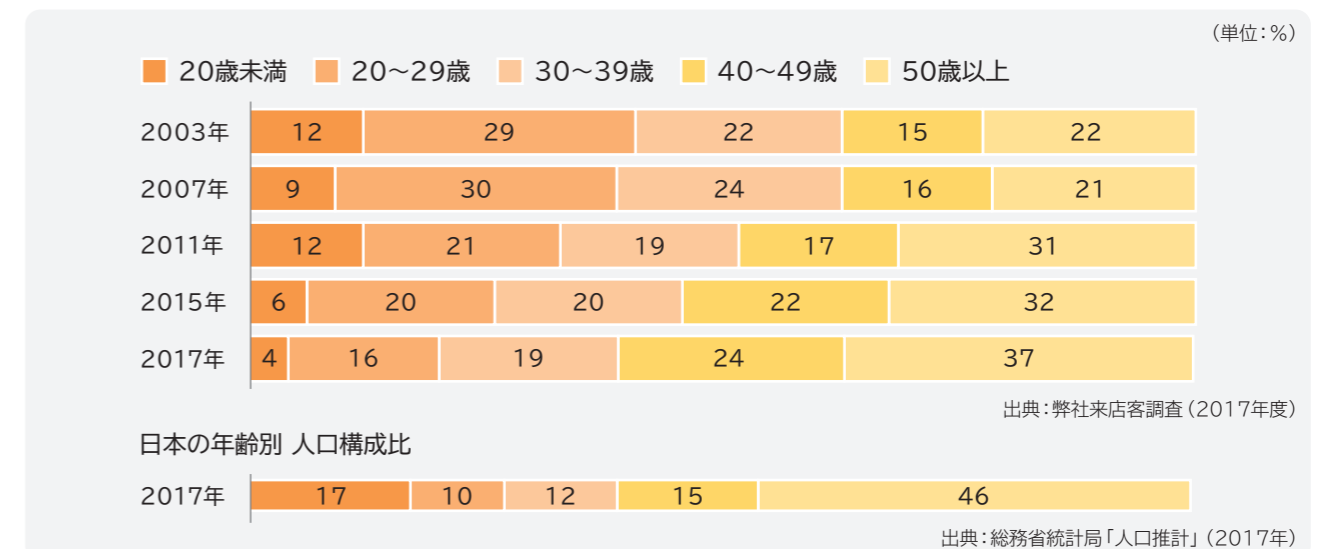
国内店舗数



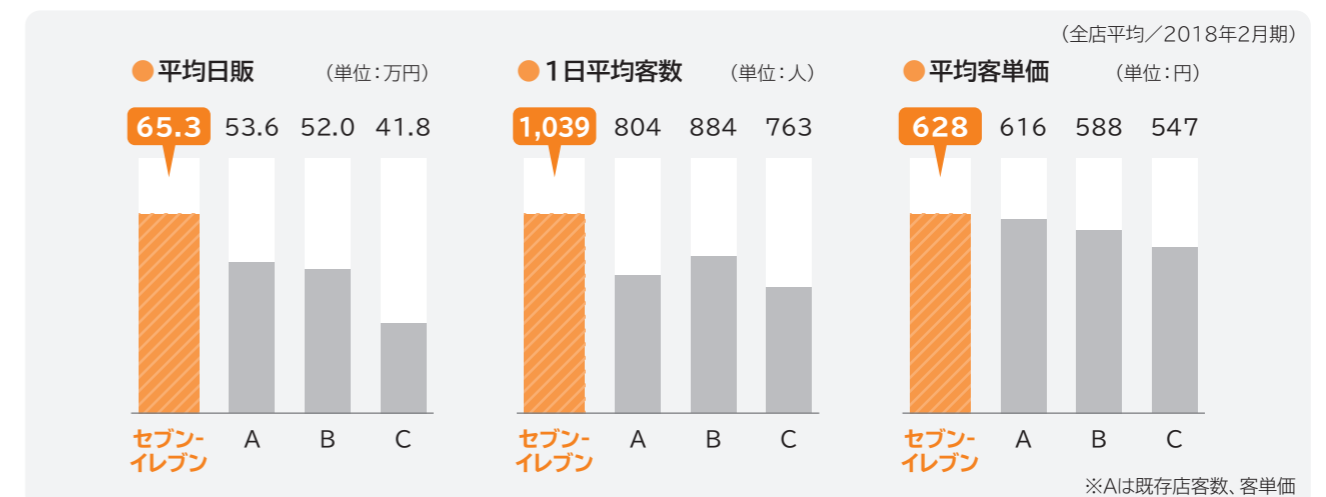
来店頻度



年齢別客数構成比の推移



他チェーンとの比較



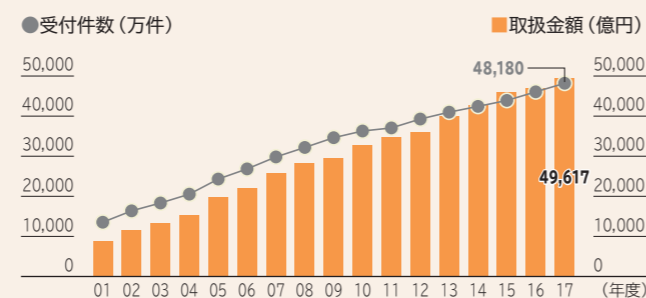
TOPIC

取扱金額が拡大を続ける  
料金収納代行サービス

ガス、電気などの各種公共料金やネットショッピングの代金なども、全国のセブン-イレブンの店頭で支払うことができます。身近なサービスとして年々利用者が増加しています。

年間受付件数 **4億8,180万件**  
年間取扱金額 **4兆9,617億円**

料金収納代行サービスの受付件数と取扱金額の推移





# 「近くて便利」をあらゆる街に、 すべての人に。 セブン-イレブンのお店づくりを支える 3つの柱

「近くて便利」なお店であり続けるために、セブン-イレブンはいつでも

日々変化を続ける世の中の「暮らしを支える生活インフラ」として

際立つ存在でありたいと思っています。

その実現のために、事業をサポートする「経営システム」、

魅力的なラインアップで応える「商品力」、

サービスの拡充を目指す「価値創造力」。

この3つの柱を軸に独自のお店づくりに取り組んでいます。

加盟店様の経営を  
さまざまな仕組みで支える  
強力なパートナーシップ

## 経営システム

フランチャイズシステム	10
店舗経営相談員(OFC)	11
単品管理	13
高密度で多様な出店形態	14

加盟店様が自信を持って  
販売できる  
魅力的な商品を提供

## 商品力

商品開発	16
商品ラインアップの拡充	17
物流システム	19

社会や時代のニーズに  
応えることで  
新たな価値を創出

## 価値創造力

持続可能な未来	22
デジタル戦略	23
毎日のお買物をサポート	26
暮らしをより便利に	27
環境負荷低減への取り組み	29
セブン-イレブン記念財団	30
セーフティステーション活動	30

### 加盟に関するご案内

フランチャイズ契約から開店までの流れ	31
オーナー様の「横顔」	31
よくあるご質問	32
契約条件一覧	33
沿革～セブン-イレブンはじめて物語	35
会社概要	38





# 経営システム

## 加盟店様の経営をさまざまな仕組みで支える 強力なパートナーシップ

1982年POSレジスターを導入し、世界で初めてマーケティングにPOS情報を活用したセブン-イレブン。現在では、POSレジスターに加え、ストア・コンピュータ、スキャナ・ターミナル、グラフィックオーダー・ターミナルといった最新の店舗システムを完備しています。商品管理のノウハウや物流システムはもちろんのこと、店舗経営相談員（OFC）によるきめ細かなアドバイスなど、セブン-イレブンの店舗経営をバックアップするさまざまな仕組みを用意しています。

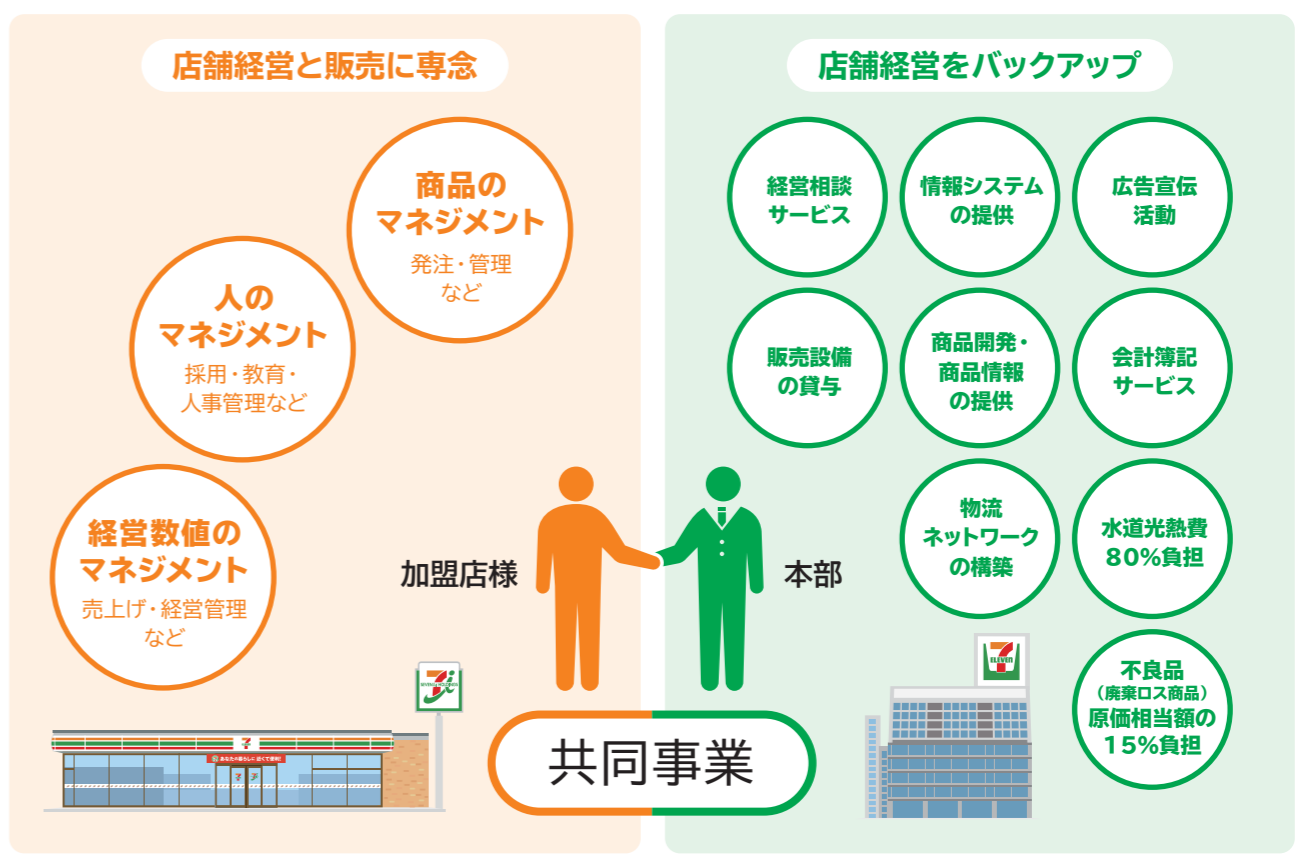
### セブン-イレブンのオーナーとして自分のお店を経営する意義

社会貢献	自由なワークスタイル	成果に応じた収入	経営を学べる
地域の雇用創出や暮らしのインフラの整備など、地域社会に貢献できる。	店舗の経営者として柔軟に働いていくことが可能。	自らの経営スタイル、本部のサポートで大きな成果を目指す。	未経験から経営者としての実績を積める。

## 仕組み 共同事業で進める フランチャイズシステム

セブン-イレブンのフランチャイズビジネスは、加盟店様と本部との明確な役割分担に基づき、対等なパートナーとして行う「共同事業」です。加盟店様は独立した事業主として商品・人・経営数値の管理に専念し、本部はノウハウの提供や商品の開発、店舗の設計などで加盟店様をバックアップ。荒利分配方式による収益の分配やオープンアカウントの仕組みなどで、対等な立場で利益とリスクを分かち合います。

### 共同事業の役割分担



### ● 店舗運営に関わる仕組み・制度

- 荒利分配方式**  
加盟店様と本部でお店の売上総利益(売上高から売上商品原価\*1)を差し引いた利益額を一定の割合で分配する「荒利分配方式」で、店舗運営による収益を分配。
- オープンアカウント制度**  
小規模な資金でも事業をスタートでき、加盟店様が安定した事業運営を行えるよう設計された、本部と加盟店様間の決済・融資の仕組み。
- 最低保証制度**  
加盟店様に一定額のオーナー総収入\*2を保証する制度。



\*1 売上商品原価=商品の売上原価から「品減・不良品原価」と「仕入値引額」を差し引いた純売上原価  
\*2 オーナー総収入=「売上総利益」からセブン-イレブン・チャージを差し引いた金額

経営相談

# 最新情報の提供や、お店づくりのノウハウを 店舗経営相談員(OFC)がアドバイス

OFC (オペレーション・フィールド・カウンセラー) は、開店前から加盟店様の相談にお応えします。セブン-イレブンの商品や担当の商圈を知り尽くした頼れる存在です。店舗経営でわからないことがあれば、気軽にご相談ください。

## OFC

オペレーション・フィールド・カウンセラー



**加盟店様と一緒に**

作業割当、  
パートミーティングなど、  
店内の体制づくりも  
サポートします。



**初めてでも安心**

お店ごとの売上げや  
販売数などのデータから  
経営数値を分析し、  
改善をバックアップします。





**客観的視点で**

お店のある商圈の調査方法や、  
収集した情報の活用の  
仕方を的確に  
アドバイスします。



**「売れるお店」を  
つくるために**

何を発注したらいいか、  
どういう陳列や接客がいいかなど、  
細かくサポートします。

## OFCの役割

セブン-イレブンでは全国で約2,860名\*のOFCが活動しています。担当する複数の店舗を定期的に訪れ、地域のお客様のニーズに合った商品の選定や陳列など、売場の課題についてアドバイスします。

※2018年5月末現在

### ● 緊密なコミュニケーションで経営をサポート

OFCは、隔週実施されるFC会議(全体会議)に参加し、商品や販促等最新情報を仕入れます。また、担当エリアの責任者であるDM(ディストリクトマネジャー)とコミュニケーションを取り、地域に密着した情報交換を実施した上で、週2回の訪店に臨みます。



## TOPIC

### 多様な人材が活躍できる環境づくり

インパウンドの広がりとともに日本に居住する外国人も増え、外国籍従業員も増加しています。こうした環境変化の中で、セブン-イレブン本部は、日本語学校での「留学生向けアルバイト説明会」の開催や、外国籍従業員向け初期教育テキストの作成・配布、外国籍従業員向け「レジ接客研修」の開催などの加盟店支援を実施しています。







出店のご案内

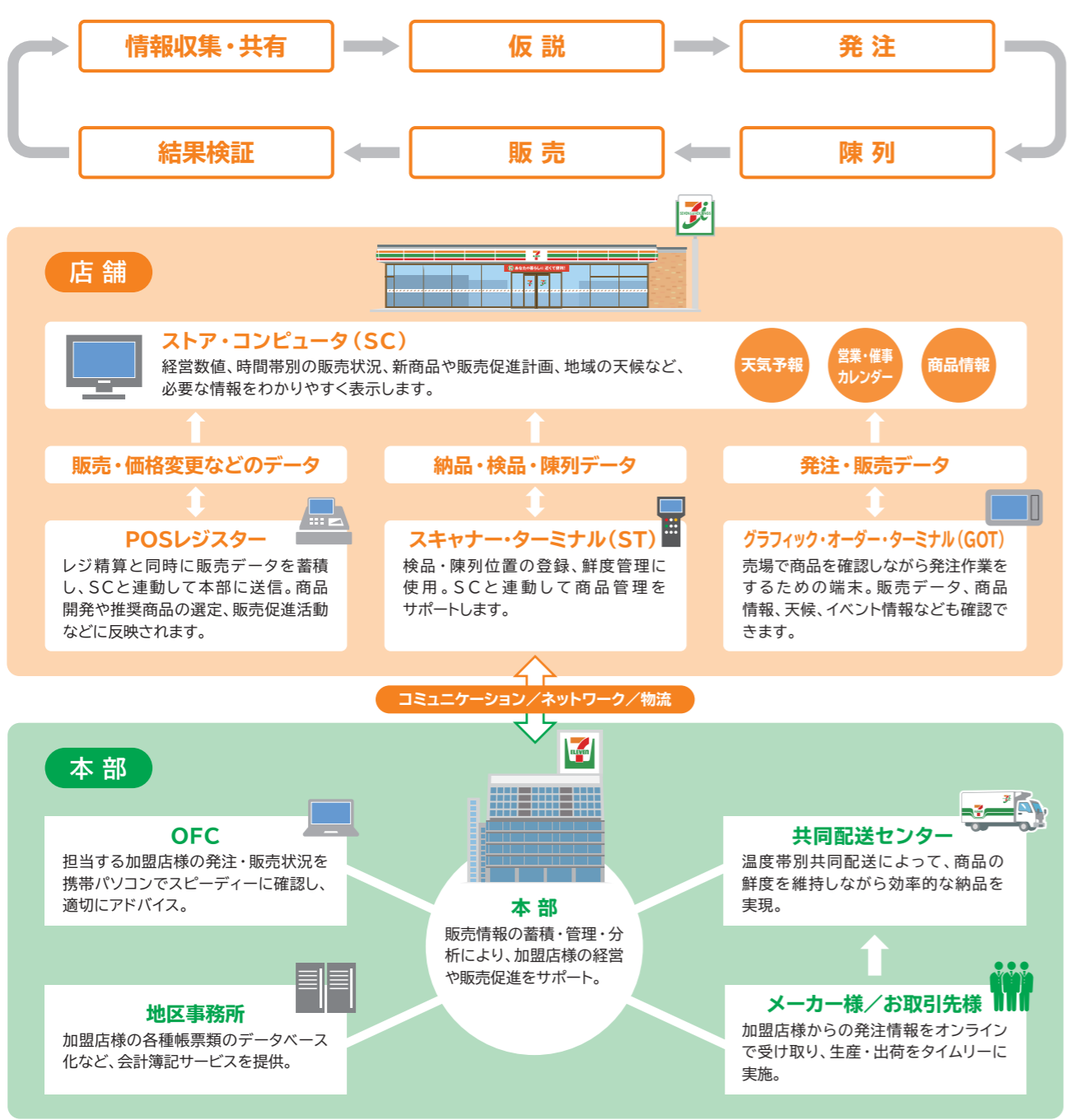
単品管理

# 単品管理で利益最大化を図る 発注業務を支援

たえず変化するお客様ニーズによって、商品のライフサイクルは短くなり、安定して売れ続ける商品は限られています。そこで、セブン-イレブンは一つひとつの商品の動きを確認し、データで検証しながら次の発注精度を高める「単品管理」という独自の管理手法を導入しています。

## 単品管理の流れ

仮説・発注・検証のサイクルを回し、経営戦略の柱である商品管理を徹底。お客様のニーズに応え続けます。



出店形態

# 店舗経営を支える 高密度で多様な出店形態

使われ方や地域のニーズに合わせた多様な出店形態で、一定エリアの中に集中出店し、地域全体が活気づく街づくりを推進。エリア内でのセブン-イレブンの認知度を高め、効率と各店舗の利益を両立させます。

## ドミナント（高密度集中出店）方式のメリット

一定のエリア内に集中出店するドミナント方式を採用。経営相談や販売促進活動、物流などの効率がアップし、地域での認知度も上がるといったメリットがあります。

- 物流効率の向上
- チェーンの認知度の向上
- 経営相談サービスの質の向上
- 地域のニーズに合わせた差別化された商品開発が可能
- お客様の来店頻度の向上
- 広告・販売促進効率の向上



## 多様な出店形態

地域のニーズに合わせて多様な出店形態を用意。地域や入居する施設に応じた品揃えのノウハウを活かすことで、高い集客力を得られます。







商品のご案内

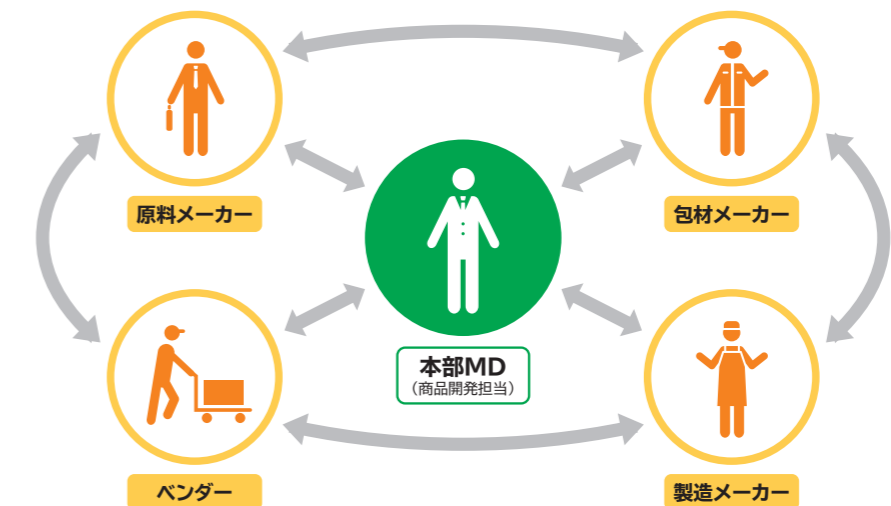


## 商品開発 業界の垣根を越えてチームを結成し 新たな市場を創出

お客様の要望にお応えするため、多彩な商品を次々に開発しています。店頭情報や市場データをもとに、おいしさ、品質、安全性にこだわり、加盟店様が自信を持って販売できる商品の開発を進めています。

### チームMD (マーチャндаイジング)

さまざまな分野のメーカー様やベンダー様などとチームを組んで商品開発に当たっています。ニーズに合った質の高い商品をつくるために、業界の垣根を越えて最強のチームを編成し、互いの強みを活かし、発展させ、オリジナル商品を生み出しています。



### ● 商品開発の仕組み (フレッシュフード商品の場合)



# 商品力

## 加盟店様が自信を持って販売できる魅力的な商品を提供

お店で販売される商品には、セブン-イレブンがメーカー様やベンダー様と一体となって開発したものが多くあります。代表的なものが、売上げの約1/3を占めるファストフード。料理専門家の協力も得て、味つけや調理法などにプロの技を取り入れています。

この他にも加工食品、化粧品、肌着、日用品、小物など、メーカー様との共同開発商品にも力を注いでおり、セブン-イレブンの魅力があふれる売場を展開しています。



### TOPIC

#### 地域別オリジナル商品

セブン-イレブンでは全国を11エリアに分割して各地域のニーズに対応。地域特有の食文化や、馴染みの味に合わせた商品を開発・販売しています。





# ラインアップ

## 時代や地域のニーズに応える 充実した商品

女性の社会進出、高齢化、健康志向や環境への意識の高まりなど、生活のニーズの変化に応じてきたセブン&アイグループのプライベートブランド、「セブンプレミアム」は、10周年を迎えています。フレッシュフードにもさらに力を入れ、健康を意識した商品も拡充しています。

### セブンプレミアム

10周年を迎えてロゴを一新。グループ全体で年間1兆3,200億円の売上げがあるセブン&アイグループのプライベートブランドです。



### フレッシュフード

セブン-イレブンがおいしさや品質にこだわり、「本格的な味」、「家庭の味」を目指してつくった、人気のオリジナル商品です。



**安全・安心・健康の取り組み**  
『カラダへの想いこの手から』

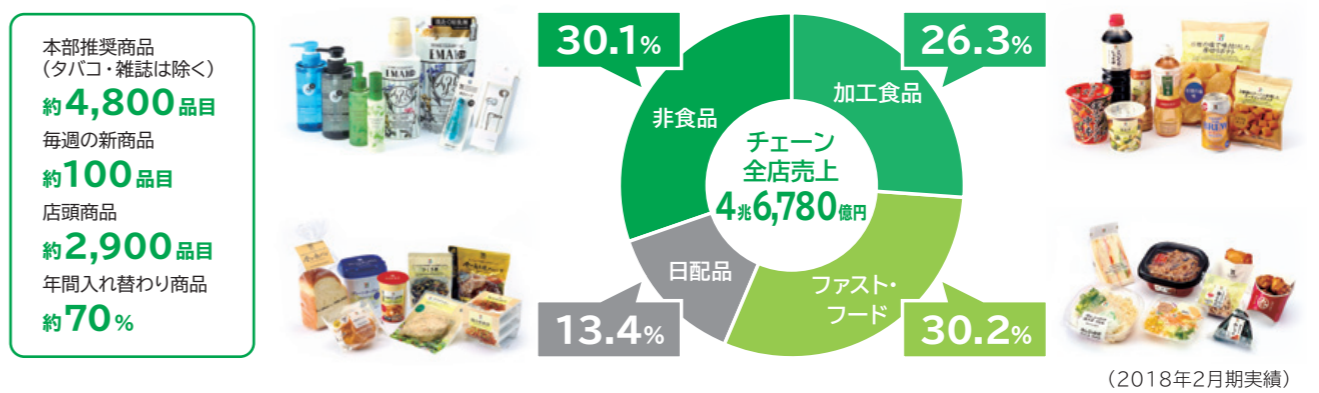
カラダへの想いこの手から

「健康を意識した食事を摂りたい」というニーズが高まる中、2018年3月より、レタス1個分の食物繊維量が摂取できる食材を使用した商品や、1日に必要な野菜摂取量の1/2以上\*を使用した商品に対し、『カラダへの想いこの手から』マークを添付して、お客様への訴求を強化しています。

\*「健康日本21（第二次）」では野菜摂取量の目安値を1日当たり平均摂取量350gとしています

### 売上構成

お客様が用途や目的によって選べる多彩な構成で商品を展開。ニーズを的確に捉え、絞り込まれた強力なラインアップを入れ替えながら、年間4兆6,000億円を超えるチェーン全店売上の源となっています。



### 陳列什器

良い商品を揃えたら、次はそれをどう陳列するのも大切です。商品のカテゴリーごとに工夫された陳列什器を用意し、提案力のある売場づくりが可能です。



### TOPIC

#### ひとと環境にやさしい店舗づくり

2017年12月、「環境負荷の低減」「働きやすさの向上」「快適な店内環境づくり」をテーマに、次世代店舗の礎となる新しい技術を結集した店舗「千代田二番町店」をオープンしました。一例として、商品陳列棚をスライド式の棚板に変更したり、レジ袋簡易取り出し機能を採用する等、対象設備に関連する作業時間を1日あたり約5.5時間\*削減することを可能にしています。今後全国約20,400店舗への拡大を検討しています。

\*平均的な店舗環境において、従来のあるべき手順で作業を実施した場合と比較した計算値





物流システム

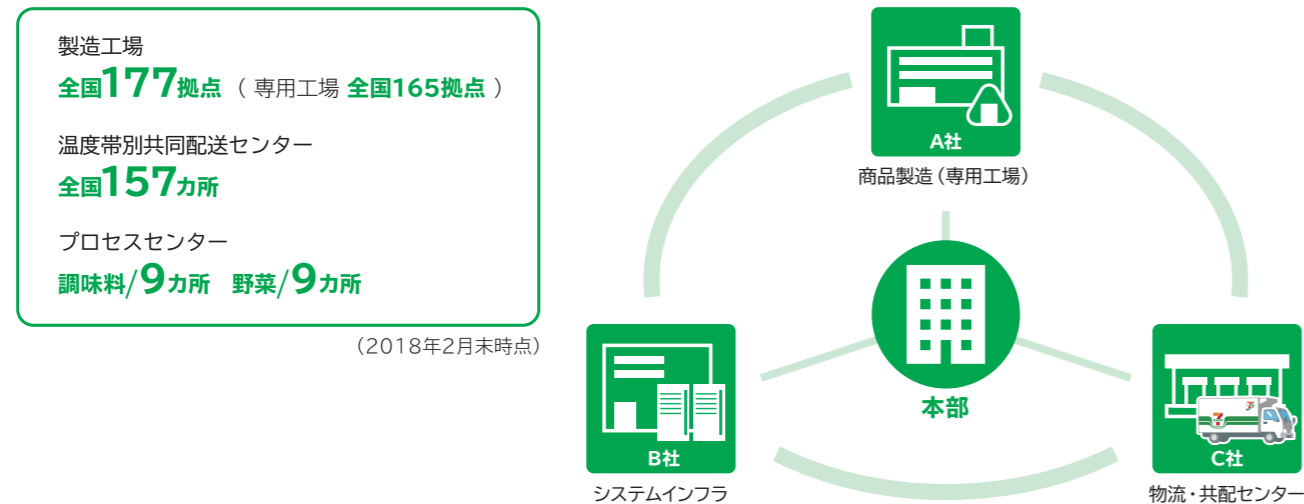
# 高品質な商品を安全・安心に提供する物流

おいしく新鮮で、安全・安心なオリジナル商品をお届けするために、優れた技術を持つ企業と協力。また、商品鮮度を保ち、効率よく店舗に商品を配送するためにメーカー様とも連携し取り組んでいます。

## アウトソーシングの仕組み

セブン-イレブンは、工場や配送センター、システムインフラなど、すべて独立した取引先とともに、企業独自の技術による生産性の向上、顧客視点での発想などを通じて、高いレベルで商品の提供を行っています。

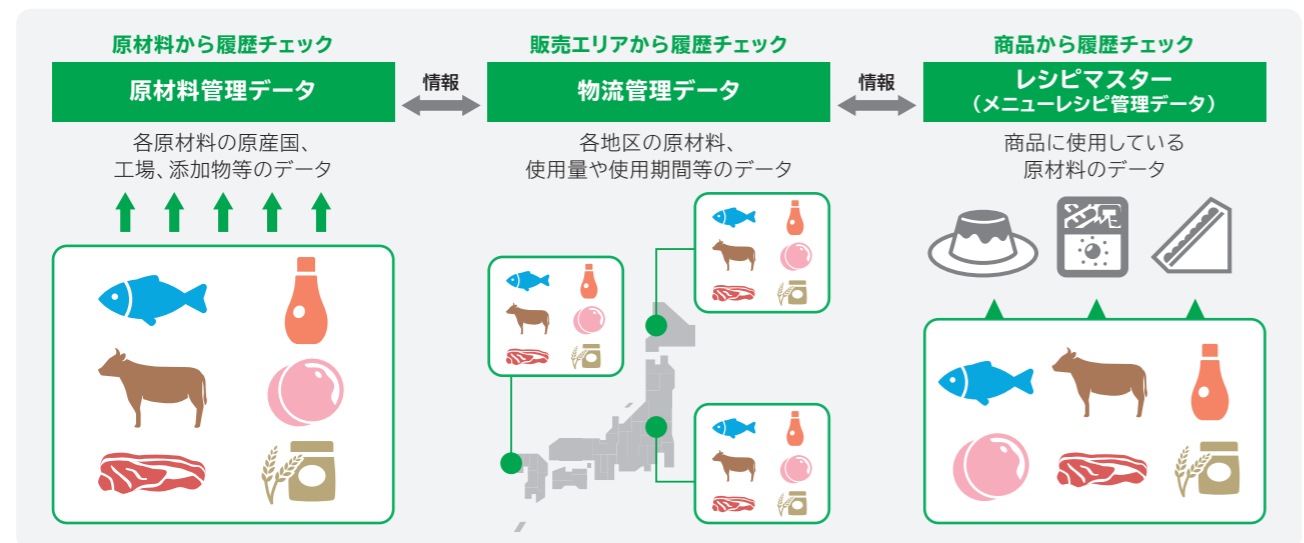
### 商品開発を支えるインフラ



## 生産履歴管理システム

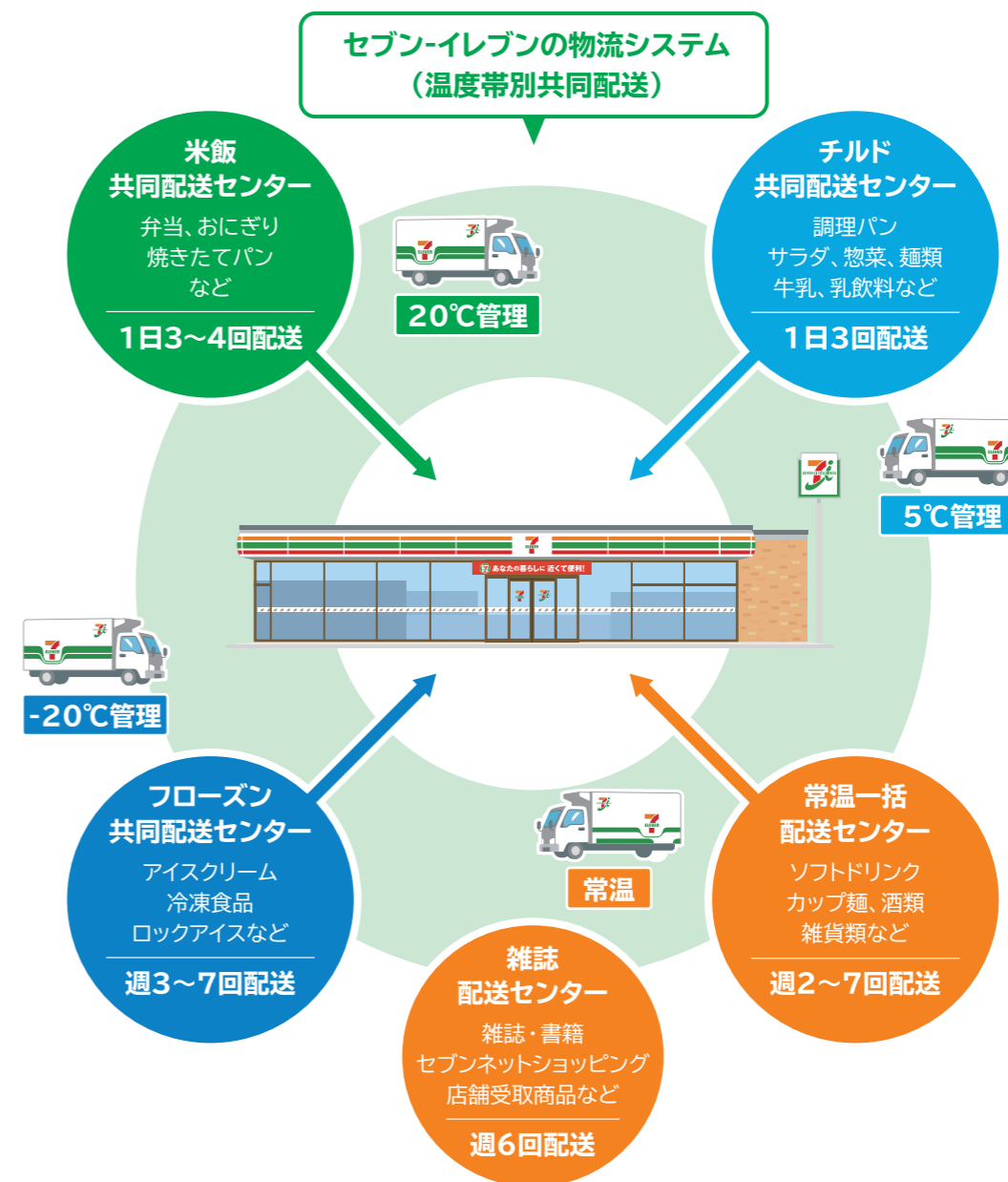
オリジナル商品に使用する原材料は、生産履歴をデータベース化し、その素材がどのメニューに使われているか、どの地区で使用されているかが追えるシステムを運用しています。

### 原材料の生産履歴管理の仕組み



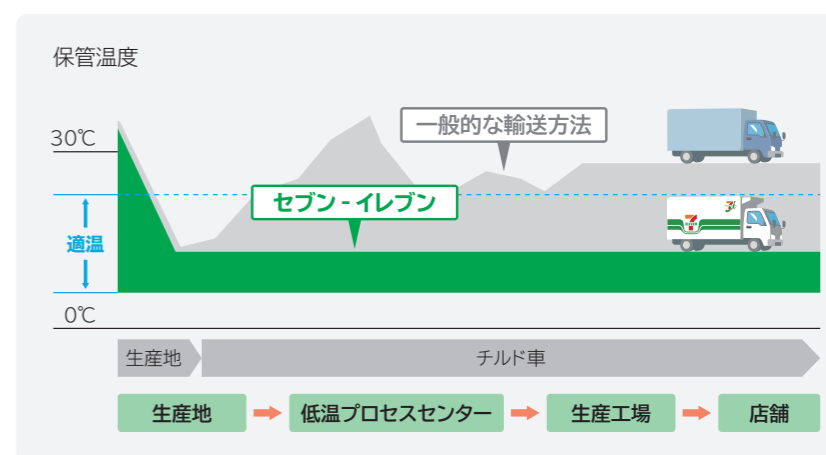
## 温度帯別共同配送

セブン-イレブンでは商品それぞれの味や品質を保つため、最適な温度帯ごとに配送センターを設けて、ドミナント方式で集中出店した各店舗に一括して配送しています。配送回数を効率化でき、CO<sub>2</sub>の排出量削減にも貢献しています。



## コールドチェーン

サラダや、サンドイッチに使用する生食用の葉物野菜については、野菜のおいしさをお届けするため、新鮮なまま野菜を輸送・加工する「コールドチェーン(低温物流網)」を導入。収穫された野菜は、配送車、仕分けセンター、生産工場から店舗まで、最適な温度を維持します。





# 価値創造力

## 社会や時代のニーズに 応えることで新たな価値を創出

いつでもどこでも買物が楽しめる環境を、お客様に提供するオムニチャネル。その中核となるセブン-イレブンでは、ネットとリアルを融合した生活サービスを充実させています。グループシナジーを最大限に活用しワクワクする体験をお届けするセブン-イレブンアプリ、現代のご用聞きを目指すお届けサービス、ATMや行政サービス、さらに一部店舗ではシェアリングサービスとして自転車を設置するなど、時代とお客様の要望に応え、「近くて便利」を追求しながら多彩な生活サービスを拡充し続けています。

ESG

## 環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の3つの観点から、 セブン-イレブンが目指す「持続可能な未来」

セブン-イレブンでは、社会が抱える様々な課題に対して企業としての責任を果たすとともに、セブン&アイグループの一員として商品・サービス・店舗などを通じて社会課題の解決を図りながら、新たなビジネスを創造し、さらなる成長を目指しています。

### 持続可能な開発目標 (SDGs)

2015年に国際社会共通の目標として、2030年に向けた「持続可能な開発目標(SDGs)」が国連で採択されるなど、課題解決に向けた企業の役割が重視されるようになってきました。セブン&アイグループのESGに関する取り組みは、こうした社会からの期待や要請に応えるための活動です。

### ESGに関わる取り組み

セブン-イレブンは、お客様やお取引先、株主、地域社会、加盟店様、従業員の方々を含めたすべてのステークホルダーとの対話を通じ、変化し続ける社会の期待や要請を受け止めながら推進しています。ESGに関わる様々な取り組みを通して、新たな価値を創造し続けていきたいと考えています。

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標



### Environment [環境]

気候変動や資源の枯渇などの問題に対して、商品や原材料、エネルギーを無駄なく利用するとともに、お客様やお取引先にもご協力いただきながら、サプライチェーン全体で環境負荷に取り組んでいます。

### Social [社会]

世界的な貧困、人権問題、国内における人口減少、少子高齢化、小売店舗・社会的拠点の減少などの問題に対して、社会の一員として商品や店舗などの事業を通じて、課題解決に取り組んでいます。

### Governance [ガバナンス(企業統治)]

社是に基づき、透明性の高い経営が確保され、法令・社会規範が遵守される仕組みづくりに努めています。健全なガバナンスを起点とし、環境・社会の様々な課題に対して「企業としての責任」を果たすとともに、「事業を通じた社会課題の解決」に取り組むことで、SDGsがゴールとする「誰一人取り残さない」社会の実現を目指します。

2018年3月27日 日本経済新聞朝刊から引用



デジタル戦略

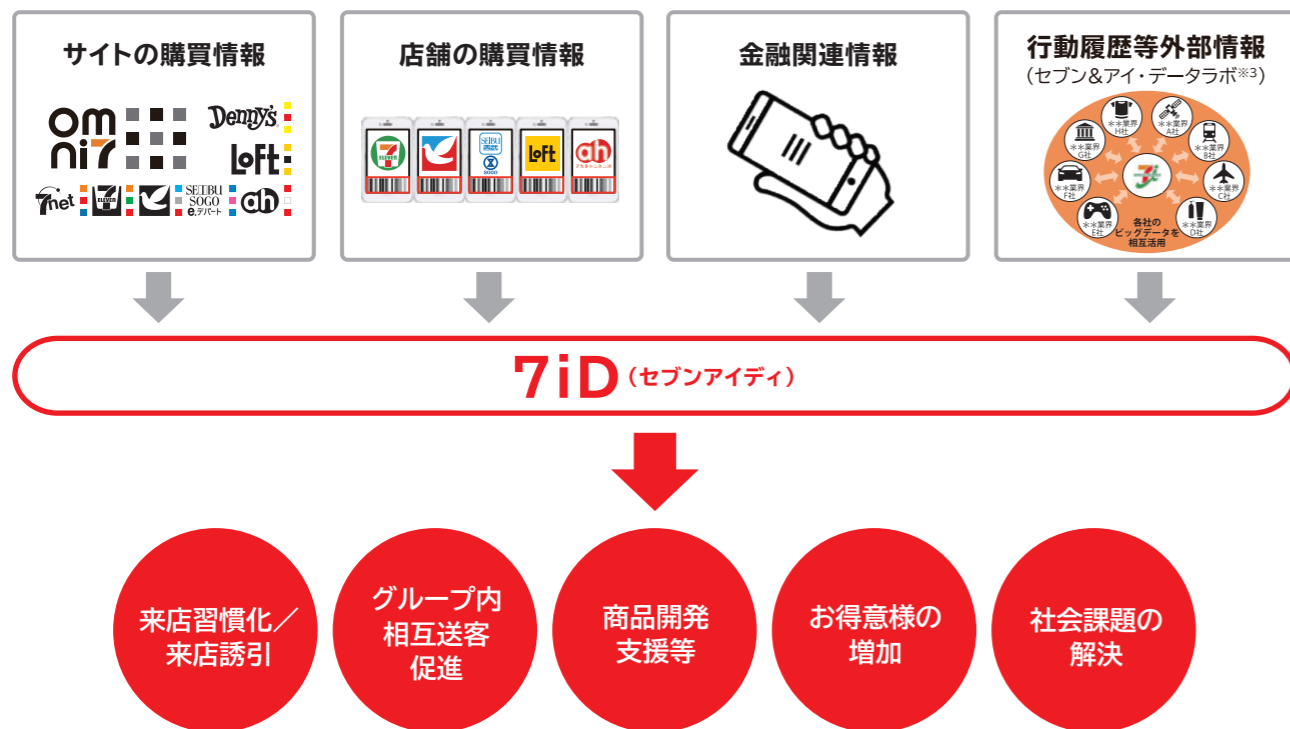
# セブン&アイグループで 新たな価値体験を提供

セブン&アイグループには1日あたり約2,300万人(国内)のお客様が来店されます。店舗での「商品」「サービス」「接客」に加え、「デジタル」の力も活用することでお客様がこれまで体験したことのない「新たな価値体験」の提供を目指します。



CRM戦略

グループの共通IDとして7iD(セブンアイディ)を導入。これまでセブン&アイグループの各事業会社で集約していたお客様の情報を統合し把握することで、将来的には外部とのデータ連携も視野に入れながら、各種マーケティングや商品開発等に活用していきます。



※1 CRM (Customer Relationship Management): 情報活用を通じて利便性の提供などを強化し、お客様との信頼関係を高めていくマネジメント手法。  
 ※2 RFID (Radio Frequency IDentification): 電波の送受信により、非接触でICチップの中のデータを読み書きする技術。  
 ※3 「セブン&アイ・データラボ」: データ活用で新たな未来を切り拓くための取り組みとして、複数の業界に跨るリーディングカンパニーと共に立ち上げた研究会。

新セブン-イレブンアプリ

リアル店舗においてCRM推進の要となるスマートフォンアプリ。お客様お一人おひとりとの密なコミュニケーションをかなえ、グループシナジーを最大限に活用し、日々の買物を楽しくおトクに変えていきます。



「セブン-イレブンアプリ」の特徴

コンセプトは「毎日開きたくなる、楽しくおトクなアプリ」。その目的は、日常の買物にちょっとした楽しさをプラスすることで、「近くて便利」なお店とお客様との距離をさらに縮めることを目指しています。たとえば、購入した商品に応じてバッジが付与され、貯まるほどにランクアップ。育成系ゲームのような貯まる楽しみがあるとともに、おトクなクーポンが配信され、抽選ゲームに参加できるなど、買物をするほどにワクワクする体験をお客様お一人おひとりにお届けします。



セブンマイルプログラム

お客様は、買物の実績や来店等の行動に応じてセブンマイルを貯めることができ、マイルの多寡に応じて、nanacoポイントや各種特典(有料アプリの一定期間無償提供や、各種イベント体験等)を享受できます。

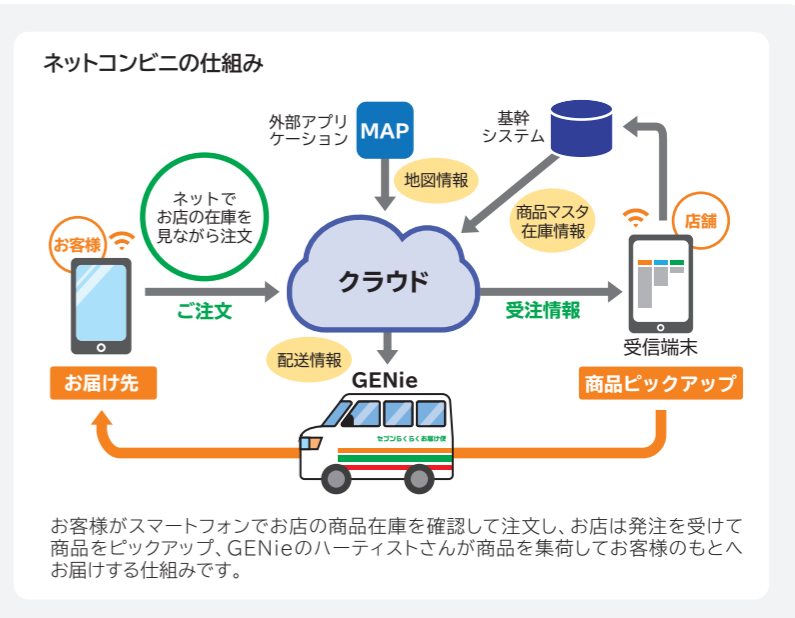


ネットコンビニ

2017年10月より北海道(札幌・小樽地区)を皮切りに、「ネットコンビニ」の取り組みが進行中。お客様がスマートフォンでセブン-イレブンの店頭にある商品を注文いただき、最短2時間で商品をお届けするサービスとして、2020年度本格稼働を目指しています。

「ネットコンビニ」の特徴

「ネットコンビニ」は、2万店以上の店舗数と全店の店舗在庫を有する強みを活かした新しい取り組みです。システム面では(株)セブン&アイ・ネットメディアがクラウドと各種アプリケーションを担当。柔軟でスピーディーな構築を実現。配送面では大手運輸会社セイノーホールディングス(株)が設立した、セブン-イレブン専用の商品お届け会社 GENie(株)と連携し、配送車とお届けサービス(接客)を担当する「ハーティストさん」のマネジメントを行っています。デジタル戦略により築いたお客様お一人おひとりと結びつくサービス基盤を生かして、お客様の手中にセブン-イレブンのお店があるような、もっと「近くて便利」を実現していきます。





## オムニ7

コンビニエンスストア、スーパーストア、百貨店、専門店などが連携して流通サービスを総合的に提供するECサイト「オムニ7」。  
いつでも、どこでも、お店でもネットでも、欲しいモノやコトが届けられるサービスで、2万店を超える、セブン-イレブンの店舗が注文や受け取りの拠点になっています。

### ●「ここにしかない商品」を品揃え

「オムニ7」の最大の魅力は、オリジナル商品。  
ここでしか注文できない商品を揃え、魅力的なラインアップを維持しています。  
メーカー様との強力な取り組みを加速させています。



### ●グループ店舗をサービス拠点に

セブン-イレブンを中心としたグループ店舗網で、商品の受け取り、返品等のサービスを実現。買物のついでや通勤の途中など、お客様の都合に合わせて利用できます。店頭で設置してあるタブレット端末「COMB (コンブ)※」による商品検索やご注文のお手伝いも好評です。

※COMB = Customer Order Management Bookの略



接客端末「COMB (コンブ)」を使った接客

### ●百貨店や専門店などグループの商品が集結

ネットでチェックした商品をお店で実物を確かめて購入したり、お店で見て気に入った商品をネットで購入したりする等、買物の仕方が多様になっています。百貨店や専門店の魅力的なオリジナル商品を取り扱うことで、お店では新しいお客様の開拓につながると同時に、丁寧な接客で販売効果を高めることができます。



そごう・西武の店頭での接客

## TOPIC

### お得にポイント！ お客様の来店を促進するカード

セブン-イレブンでは、電子マネー機能を搭載した「セブンカード・プラス」をはじめ、各種クレジットカードに対応。電子マネー利用でも、「nanacoポイント」を貯めることができます。

nanacoポイント  
電子マネー「nanaco」は100円(税抜)のお支払いごとに、1ポイントを付与。「1ポイント=1円」としてご利用できます



nanacoカード

## お届けサービス

# 少子高齢化ニーズにお応えして 毎日のお買物をサポート

小売店舗の減少や少子高齢化に伴い、消費環境は大きく変化しています。

セブン-イレブンは、お食事を中心にお届けする「セブンミール」、「セブンらくらくお届け便」、「セブンあんしんお届け便」など、現代のご用聞きを目指したお届けサービスを行っています。

### セブンミール

セブン-イレブンでは、毎日の食事の準備に不便を感じている高齢者や子育て中の主婦、健康に配慮した食事をしたいと思われる方に栄養バランスを考えた食事を提供するサービス「セブンミール」を実施しています。お食事をご自宅までお届けすることや、お仕事の帰りなどにお店に寄って受取ることも可能です。

#### ●安全・安心で健康的なお食事の提供

セブン-イレブンのお届けサービス「セブンミール」ではおいしさ追求して飽きのこない味を目指し、栄養バランスの良い健康的なお食事を提供しています。また、保存料や合成着色料を使用せず、安全・安心な商品開発を行っています。仕事が忙しく食事の準備に十分な時間を取れない共働きの方や子育て中の主婦に向けて20分以内で簡単に調理ができる「ミールキット」を今後、強化していきます。



「セブンミール」のお食事一例

### セブンらくらくお届け便

店内で購入した商品や電話などで注文を受け付けた商品を、CO<sub>2</sub>の排出を抑えた環境にやさしい超小型電気自動車「コムス」や電動アシスト自転車などを使って、ご自宅やご指定の場所にお届けするサービスです。



超小型電気自動車「コムス」での配達

### セブンあんしんお届け便

おにぎりやお弁当、パン、飲料などを軽トラックに積み、小売店舗の少ない地域で提供する移動販売サービス。常温から冷凍まで各種食品や飲料に対応するため、トラック内部は4つの温度帯に分かれ、日用雑貨も含め150アイテム以上の商品の積載が可能です。



移動販売の様子

## TOPIC

### 行政との連携で安心な社会づくり

地産地消の取り組みや観光振興、環境保全、子育て・高齢者支援などの活動を地域とともに推進するため、セブン-イレブンは全国の都道府県、市町村と地域包括連携協定や高齢者等に関する見守り協定の締結を進めており、今後も地域の活性化や安全・安心に対する取り組みに協力していきます。



北海道との包括連携事業の拡充に関する締結式



多彩な  
サービス

## 新サービスも次々と拡充 暮らしをより便利にサポート



各種サービスのご案内

多彩な機能のマルチコピー機や24時間利用できるセブン銀行ATMを導入以降、「近くて便利」にご利用いただける新しいサービス開発にも力を入れ、なくてはならない社会インフラとしての役割も果たしています。



### マルチコピー機

コピーやファクスのみならず、スマートフォンやデジカメの写真プリント、外出先のモバイルプリンター、コンサートや旅行のチケット申し込み、住民票や印鑑登録証明書発行などの行政サービスとさまざまな用途に対応。さらに便利に、使いやすく進化しています。

#### チケット発券

スポーツ観戦や演劇、コンサート、レジャーなど、「セブンチケット」と「ぴあ」が取り扱うチケットが購入できます。

- スポーツ
- アート
- レジャー
- エンターテイメント
- 音楽
- イベント

#### ネットプリント

ネットで事前に登録した文章や画像をプリントできるサービス。出張や外出先での書類のプリントに役立ちます。

- スマートフォン
- PC
- コンテンツ

#### 行政サービス※

「住民票の写し」「印鑑登録証明書」「戸籍証明書」「戸籍附票の写し」「各種税証明書」などの取得が、土日祝日でも可能です。

※マイナンバーカードまたは住民基本台帳カード（住基カード）が必要です。サービス内容は自治体によって異なります。

- 住民票の写し
- 印鑑登録証明書
- 戸籍証明書
- 戸籍附票の写し
- 各種税証明書
- ほか

#### 保険サービス

1日単位で加入できる1DAY保険（自動車・レジャー）、バイクの自賠責保険、近年注目の自転車保険なども、マルチコピー機で加入手続きができます。

#### コピー・スキャン・プリント

コピーのほか、スキャンやプリント機能も完備。メディアやスマートフォンから、写真や文書のプリントが簡単にできます。



電子マネー「nanaco」でもお支払いいただけます。

### セブン銀行ATM



原則24時間365日使えるセブン銀行のATMサービス。海外発行カードご利用時、ATM画面明細票の表示を12言語から選択可能です。全国で24,481台\*設置され、約600社以上の提携金融機関等のカードが、「いつでも、どこでも、だれでも安心して」利用できます。



※2018年5月末現在

### セブン自販機

オフィスビルや工場、学校など「マイクロ・マーケット（極小商圈）」内の潜在的なお客様のニーズに対応した新しいサービスです。通常の店舗で販売しているおにぎりやサンドイッチなどのオリジナル商品が購入できます。

〈2018年5月末時点：55店舗〉



### 自転車シェア



毎日の通勤やビジネス、観光に便利な自転車をセブン-イレブン店舗駐車場に設置。セブン-イレブン以外にも返却可能。訪日外国人の利用も目立ちます。

〈2018年5月末時点：300店舗〉



### 宅配ロッカー



ヤマト運輸の宅急便のお受取りができるロッカーを導入。受取り場所を指定の宅配ロッカーにすることで、24時間いつでも受取れます。

〈2018年5月末時点：55店舗〉



### TOPIC

#### 「セブんなないろ保育園」を開園



待機児童の解消が社会的な問題となる中、加盟店様・従業員をはじめ、地域にお住まいの方々にも保育サービスを提供し、より活躍できる環境の整備につなげます。

現在、東京都大田区と広島県広島市、宮城県仙台市に各1カ所。  
〈2018年7月末時点：3カ所〉





省エネ  
省資源活動

コスト削減にもつながる  
環境負荷低減への取り組み

セブン-イレブンでは、環境マネジメントシステムISO14001:2015認証を取得し、原材料の調達から商品開発・製造、配送、販売、消費、処分までの過程で、環境負荷の低減を図っています。さらに環境配慮型商品の開発、省エネ、省資源への取り組み、容器包装や廃棄物の削減・リサイクルなどの活動を進めています。

節電の取り組み

セブン-イレブンでは環境に配慮した店舗を推進するため、店舗照明のLED化に取り組んでいます。蛍光灯からLED照明への交換で、使用電力を大幅に削減。店頭看板や店外のサインポールのLED化も進めています。

LED照明導入



店頭看板 18,303店



サインポール 16,767店



店内照明 18,888店

太陽光パネル設置の促進

環境問題に積極的に取り組むため、太陽光パネルの設置を進めております。



太陽光パネル 8,031店  
※2018年5月末現在

レジ袋の削減

セブン-イレブンは、1999年からレジ袋を薄くし、使用重量を削減。店舗では、レジ袋削減ポスターの掲示、レジ対応時のお客様への声かけ、商品の大きさに応じた袋づめ、テープ対応を実施。また、バイオマス素材を30%配合したレジ袋の取扱い地区を拡大する等省資源と廃棄物削減に取り組んでいます。

ペットボトル回収機

年々増加するペットボトル飲料。これらの資源を有効活用すべく、2017年12月から東京都・埼玉県の300店舗に設置しています。

電子マネーカード「nanaco」をリーダーにタッチしてから、ペットボトルを投入すると、ペットボトル5本に付き、1ポイント付与されます。

〈2018年5月末時点：300店舗〉



TOPIC

物流と店舗の省エネルギー、CO<sub>2</sub>排出削減の取り組み

セブン-イレブンは、物流および店舗における省エネルギー、CO<sub>2</sub>排出削減に向けた取り組みを推進しています。今後、トヨタ自動車株式会社様、三菱ふそうトラック・バス株式会社様とともに、2019年春以降水素エネルギーや電気を活用した配送車両の導入などを通じ、低炭素社会の実現に貢献してまいります。



2018年6月  
トヨタ自動車株式会社様との共同プロジェクト発表会の様子

環境保護  
保全活動

加盟店様からはじまった  
セブン-イレブン記念財団



「セブンの森」の間伐材を活用した店頭募金箱

セブン-イレブン記念財団は、お客様からの募金とセブン-イレブン本部からの寄付金をもとに、環境市民活動支援や自然環境保護・保全活動に取り組んでいます。環境市民団体の支援とともに、自らも加盟店様や社員のボランティアを募り活動しています。

環境市民活動の助成

全国のセブン-イレブンの店頭募金箱に寄せられた募金を環境市民団体に助成金としてお届けすることで、お客様が店頭募金を通じて地域の環境市民活動を支援する助成制度です。2001年度から2017年度までの助成総件数は、3,249件、総額20億2,476万円です。



森林の保護・保全活動「山の森づくり。海の森づくり。」

健全な森づくりを目指し、植樹から下刈り、間伐までを行い、店頭募金箱に間伐材を活用することで循環型の森林保全活動「セブンの森」づくりに取り組んでいます。また、「山の森」と「海の森」の二つの視点から「CO<sub>2</sub>」削減と「豊かな自然環境の再生」を進めるため、湖畔林などでも森づくりを展開しています。



地域の安全  
安心拠点

地域の機関と協力して見守る  
セーフティステーション活動



セブン-イレブンでは、年中無休・24時間営業という店舗特性を活かして女性・子どもの駆け込みや高齢者保護、強盗・万引き・特殊詐欺被害の防止、災害や事故、急病人への対応など、安全・安心を見守る地域の拠点として「セーフティステーション活動」に取り組んでいます。また20歳未満の方にお酒・たばこを販売しないなど、青少年環境の健全化にも努めています。

万が一の災害時に、店頭で誰でもご利用いただける非常用電話機（災害用特設公衆電話）を設置します（東京23区内の店舗）。また無線LANサービス「セブンスポット」を開放し、店舗内で安否情報の登録・確認が可能です。



セーフティステーションの店頭ポスター

防犯・防災対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>強盗・万引きなどに対する自主防犯体制の強化</li> <li>災害・事故・急病人の発生など緊急時の110番・119番通報</li> </ul>
安全対策	<ul style="list-style-type: none"> <li>女性・子どもなどの緊急避難場所としての対応</li> <li>高齢者・身体障がい者などの介護補助や連絡</li> <li>地域の皆様への安全情報の発信・提供など</li> </ul>
青少年健全育成への取り組みを強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>20歳未満の方への酒類・タバコ販売禁止の徹底</li> <li>店頭での近隣の迷惑となる行為の防止などを通じて少年・少女の非行防止活動への協力</li> </ul>



POSレジスターの画面でも啓発



# フランチャイズ契約から開店までの流れ

## お店の土地・建物を加盟店様にご用意いただくタイプの契約

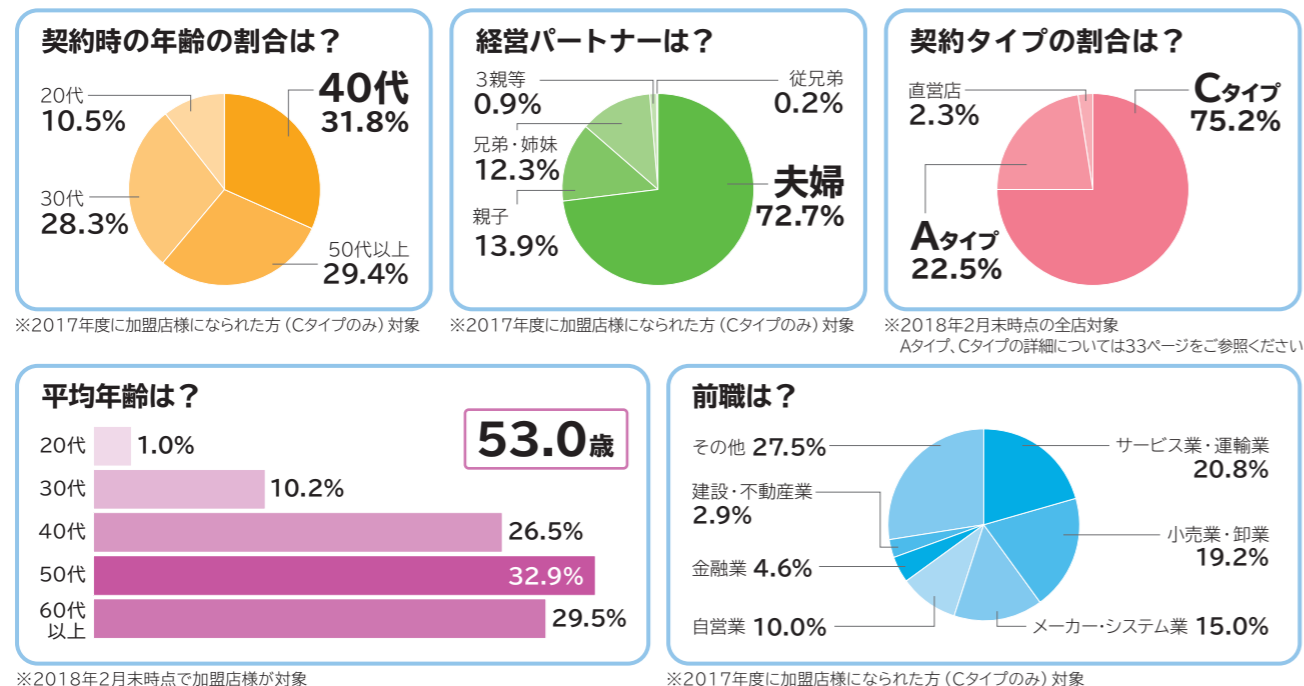
Aタイプ	ご説明・調査・審査	1 オーナー候補者様訪問	RFC(リクルート・フィールド・カウンセラー)が加盟店になられるための説明を行い、「フランチャイズ契約の要点と概説」をお渡しいたします。
		2 立地・商圈・市場調査	加盟店として開店できるかどうか、立地や商圈を綿密に調査。結果を多角的に分析・検討します。
		3 システムのご案内	独自の店舗運営方法や経営全般についてご納得いただけるまで詳しくご説明します。
		4 社内審査	オーナー候補者様より資金計画表・財務書類などをお預かりし、本部が計画内容を確認します。
		5 フランチャイズ契約内容のご説明	オーナー候補者様と本部の役割分担など、各種取り決めを1項目ずつご説明します。
ご決定	6 オーナー候補者様のご検討および意思決定	じっくりご検討いただき、フランチャイズ契約を結ぶかどうか決定していただきます。	
ご契約	7 フランチャイズ契約の調印	契約内容を十分にご検討いただき、意思決定された上で、フランチャイズ契約を締結し、成約預託金をお支払いいただきます。	
店舗建築	8 店舗レイアウト・設計	本部の建築・設計部門が設計を行い、ご確認の後、建築請負契約に調印していただきます。	

## お店の土地・建物を本部がご用意させていただくタイプの契約

Cタイプ	ご説明・審査	1 オーナー募集説明会参加	セブン-イレブンの一般的なフランチャイズ・システム等についてご説明します。
		2 事前相談・一次面談	担当がご自宅等にかが、経営される方(基本的にはご夫婦)と面談させていただきます。
		3 既存店(店舗)訪問	実際に経営している加盟店様を訪問し、生の声を聞いて理解を深めていただきます。
		4 体験入店	既存のお店で短期間の業務体験をしていただき、経営者としての適性を自らご確認いただけます。
		5 候補物件確認	ご希望にもっとも近い物件をご紹介します。ご覧いただいた上で経営する店舗を決めていただきます。
ご契約	6 現地責任者との面談	事前にフランチャイズストーリーをご説明した上で、セブン-イレブン経営に対するご夫婦・ご家族のご理解と同意を再度確認させていただきます。	
	7 フランチャイズ契約内容のご説明	オーナー候補者様と本部の役割分担など、各種取り決めを1項目ずつご説明します。	
	8 フランチャイズ契約の調印	契約内容を十分にご検討いただき、意思決定された上で、フランチャイズ契約を締結し、成約預託金をお支払いいただきます。	

共通	オーナー様のトレーニング	開店準備	セレモニー	祝!開店
	9 スクールトレーニング(5日間)	10 スタートトレーニング(5日間)	11 開店前の準備	12 ターンキー
	13 開店			

## オーナー様の「横顔」



## よくあるご質問

- Q 未経験からの独立開業は可能ですか?**  
A 可能です。新しく独立される加盟店様のうち、約5割は小売業未経験の方です。開店前の研修や開店後の店舗経営相談員(OFC)によるアドバイスがありますので、ご安心ください。
- Q 万が一事故やけが、病気になったら?**  
A セブン-イレブンでは加盟店様に向けた「加盟店共済制度」という団体保険をご用意。ご加入いただくと各種保障が受けられます。保障の詳細は各地で開催されているオーナー募集説明会にてご質問ください。
- Q 24時間営業で休みは取れますか?**  
A 取れます。定期的にきちんとお休みを取るために従業員を育成し、仕事を任せていくことが大切です。
- Q 店舗の出店場所は選べますか?**  
A ご希望をうかがい、本部より候補物件をご案内した上で、候補者の方にご検討いただいています。
- Q 開業までの期間はどれくらいですか?**  
A 平均で5~7カ月くらいです。早い方では説明会にご来場後3カ月で開業されたケースもあります。
- Q 外国人でも加盟できますか?**  
A 外国人加盟店様も活躍中です。日常会話や読み書きができることが必要です。また永住権など必要在留資格を明示していただきます。

# 契約条件一覧

契約の種類	Aタイプ	Cタイプ
経営形態	独立の事業者	独立の事業者
契約期間	15年	15年
土地・建物の所有または賃借	加盟店様の所有または賃借	本部の所有または賃借
水道光熱費負担	本部：80% 加盟店：20%	本部：80% 加盟店：20%
成約預託金 内訳	312万円※1 ① 54万円※1 ② 108万円※1 ③ 150万円	258万円※1 ① 54万円※1 ② 54万円※1 ③ 150万円 [資金計画において、ご希望の際は金融機関をご紹介できます]
セブン-イレブン・チャージ	売上総利益※2に45%の率を乗じた金額 [24時間営業の場合は43%] 5年経過インセンティブ有り (一定の条件によりセブン-イレブン・チャージの減額) 2017年9月以降、売上総利益の1%を特別減額	売上総利益※2にスライドチャージ率を乗じた金額 [24時間営業の場合は売上総利益の2%を減額] 5年経過インセンティブ有り (一定の条件によりセブン-イレブン・チャージの減額) 2017年9月以降、売上総利益の1%を特別減額
最低保証	オーナー総収入※3 24時間営業の場合は年額2,200万円 [24時間営業以外の場合は1,900万円]	オーナー総収入※3 24時間営業の場合は年額2,000万円 [24時間営業以外の場合は1,700万円]

※1 消費税込みの金額。 ※2 売上高から売上商品原価を差し引いた荒利益。 ※3 「売上総利益」からセブン-イレブン・チャージを差し引いた収入金額。  
※ 契約の詳細については「フランチャイズ契約の要点と概説」と「契約書」を説明時に組み合わせてご説明します。

## 成約預託金の内訳

	① 研修費用	② 開業準備手数料	③ 開業時出資金
Aタイプ	540,000円 (消費税40,000円を含む)	1,080,000円 (消費税80,000円を含む)	1,500,000円 (消費税はかかりません)
Cタイプ	540,000円 (消費税40,000円を含む)	540,000円 (消費税40,000円を含む)	1,500,000円 (消費税はかかりません)

加盟者が10日間の研修に参加して、店舗経営・実務を習得するための費用（食事、宿泊費を含む）。

契約前の店舗計画から商品陳列まで、加盟者の開店がただちにできる状態にするために、弊社が担当実施する開店準備の諸作業に関する手数料。

開業当初の販売のための在庫商品代、つり銭用準備現金の額、什器・備品・消耗品の代金および加盟保証金500,000円などをまかなうための一部として、加盟者が自己資本として自ら調達する最低限度の金額（前記金額を弊社に払い込み、それ以外の方は、弊社が調達し、加盟者に融資します）。

## インセンティブ・チャージ

開店以来の営業日数が、満5年経過した後の開店月に該当する月の翌月より、所定の基準に従い月単位でセブン-イレブン・チャージを減額します。

① 日販基準	年間平均日販30万円以上	売上総利益の1%減額
② 年間売上総利益	5,000万円以上7,000万円未満の場合	売上総利益の1%減額
	7,000万円以上の場合	売上総利益の2%減額

※インセンティブ・チャージは月ごとに算出・計上します。そして年間基準を達成した場合、基準の未達成分については13カ月目にチャージの減額をして調整し、還元されます。また、年間基準を達成しなかった場合でも、該当月だけはそのまま適用し、13カ月目にチャージの追加精算はされません。  
※委託店の場合は、委託期間を営業日数に含まないため、Cタイプに変更後満5年経過した後に基準を満たした場合に適用されます。

## 加盟店様へのバックアップ

広告宣伝活動	● 販売促進のための広告宣伝費の負担
会計簿記サービス	● 支払代行や経営資料などの提供
オーナー総収入（「売上総利益」-「セブン-イレブン・チャージ」）を保証する制度	24時間営業の場合 ● Aタイプ契約の場合は年額2,200万円 ● Cタイプ契約の場合は年額2,000万円 ※ オーナー総収入から店営業費を引いたものがオーナー様の利益となります。
その他	● 水道光熱費の80%の本部負担 ● 不良品（廃棄ロス商品）原価相当額の15%の本部負担 ● 一部損害保険料の本部負担 ● 四半期に1回の実地棚卸の実施

## お店で働く人のための制度

加盟店共済制度	● 加盟店様や配偶者様の死亡・傷病・老後の備え・正社員の福利厚生のための弔慰金・医療見舞金・積立金 ● 従業員の仕事中や通勤途中のけがに備えた従業員業務傷害見舞金
---------	--

## 加盟店様へのインセンティブ

複数店経営奨励制度	● 開業後満5年を経過した加盟店様が複数店を出店した場合、複数店に対し、5年経過のインセンティブ・チャージを開業時より適用 ● 1号店を除く複数店全店を対象にセブン-イレブン・チャージから売上総利益の3%に相当する金額を減額
従業員独立支援制度	● 直近7年間以内（従業員独立支援申請書の申請月を含む）に通算3年以上勤務経験のある従業員がオーナーまたは履行補助者として新規開店または既存店を承継する場合、 ● 勤務経験が3年以上5年未満の方は、開店前の勤務期間と開店後の経営期間を合計して5年経過した翌月より「5年経過のインセンティブ・チャージ」を適用 ● 勤務期間が5年以上の方は、開店時より「5年経過のインセンティブ・チャージ」を適用 ※ただし、週20時間以上勤務、店舗退職後1年以内に開店することなど、その他条件があります。

## 制度ローン提携銀行

都市銀行	三井住友・りそな・埼玉りそな・みずほ・三菱UFJ
地方銀行	● 北海道地区：北海道・北洋 ● 東北地区：岩手・秋田・東邦・七十七・山形・荘内 ● 関東・甲信越・東海地区：横浜・千葉・千葉興業・京葉・足利・常陽・群馬・武蔵野・山梨中央・八十二・第四・北越・静岡・スルガ・百五・十六 ● 北陸地区：北國 ● 関西地区：京都・滋賀・南都・紀陽・みなと・近畿大阪 ● 中国・四国地区：中国・広島・もみじ・山口・鳥取・阿波・伊予 ● 九州地区：福岡・西日本シティ・北九州・佐賀・十八・親和・肥後・大分・宮崎
その他	いちい信用金庫・福岡ひびき信用金庫

(2018年5月末現在)



## 私たちの歴史は、いつも新しい価値・サービスを生み出す革新と挑戦から。

創業以来続くチャレンジの歴史を、これからは共に紡いで行きませんか。

- |  |   |  |   |
|--|---|--|---|
| <p><b>1973年</b> 11月 「(株)ヨークセブン」設立<br/>(昭和48) 米国サウスランド社(現7-Eleven, Inc.以下同じ)とエリアサービスおよびライセンス契約締結</p> <p><b>1974年</b> 5月 第1号店出店(東京都江東区・豊洲店)<br/>(昭和49)</p> <p><b>1975年</b> 6月 24時間営業開始(福島県郡山市・虎丸店)<br/>(昭和50)</p> <p><b>1976年</b> 5月 出店数100店舗突破<br/>(昭和51) 9月 ベンダーの集約化、共同配送開始</p> <p><b>1978年</b> 1月 社名を「(株)セブンイレブン・ジャパン」に改称<br/>(昭和53) 8月 ターミナルセブンによる発注開始</p> <p><b>1979年</b> 10月 東証第2部に上場<br/>(昭和54)</p> <p><b>1980年</b> 11月 出店数 1,000店舗突破<br/>(昭和55)</p> <p><b>1981年</b> 8月 東証第1部に指定替え<br/>(昭和56)</p> <p><b>1982年</b> 10月 POS(販売時点情報管理)システム開始<br/>(昭和57) EOB(電子発注台帳)による発注開始</p> <p><b>1984年</b> 2月 出店数 2,000店舗突破<br/>(昭和59)</p> | <p><b>1985年</b> 5月 グラフ情報コンピュータ導入開始<br/>(昭和60) 8月 双方向レジスター導入開始</p> <p><b>1987年</b> 3月 米飯共同配送3便制導入開始<br/>(昭和62) 4月 出店数 3,000店舗突破 10月 東京電力料金収納業務取扱開始</p> <p><b>1988年</b> 3月 東京ガス料金収納業務取扱開始<br/>(昭和63) 11月 米飯20℃温度管理体制(工場~配送車~販売ケース)導入開始</p> <p><b>1989年</b> 11月 プリペイドカード取扱開始<br/>(平成元) 12月 米国サウスランド社からハワイ事業部を買い受ける</p> <p><b>1990年</b> 6月 出店数 4,000店舗突破<br/>(平成2) 9月 第4次総合店舗情報システム導入開始</p> <p><b>1991年</b> 3月 米国サウスランド社の株式を取得し経営に参画<br/>(平成3) 5月 ISDN(総合デジタル通信網:NTT)導入開始</p> <p><b>1993年</b> 2月 出店数 5,000店舗突破<br/>(平成5) 10月 「セブンイレブンみどりの基金」設立</p> <p><b>1994年</b> 4月 大型アイスクリームケース導入開始<br/>(平成6) 10月 チルドオープンケース導入開始</p> <p><b>1995年</b> 6月 通信販売代金収納業務取扱開始<br/>(平成7)</p> | <p><b>1996年</b> 3月 気象情報システム導入開始<br/>(平成8)</p> <p><b>1997年</b> 11月 衛星通信による第5次総合店舗情報システム導入開始<br/>(平成9)</p> <p><b>1998年</b> 10月 雑誌定期購読予約サービス開始<br/>(平成10)</p> <p><b>1999年</b> 3月 栄養ドリンク剤販売開始<br/>(平成11) 11月 「イー・ショッピング・ブックス(株)」取扱開始 インターネット代金収納代行サービス開始</p> <p><b>2000年</b> 2月 電子商取引(EC)事業の「(株)セブンドリーム・ドットコム」設立(同年7月よりサービス開始)<br/>(平成12) 8月 お食事お届けサービスの「(株)セブン・ミールサービス」設立(同年9月よりサービス開始)</p> <p><b>2001年</b> 4月 (株)イトーヨーカ堂と共同出資により「(株)アイワイバンク銀行(現 セブン銀行)」設立<br/>(平成13) 5月 アイワイバンク銀行(現 セブン銀行)の店内ATM(現金自動預け払い機)設置開始 8月 「保存料・合成着色料」を使用しないオリジナル・ファストフード商品を販売</p> <p><b>2002年</b> 5月 冷蔵でも加温でも販売できるオープンケース設置開始<br/>(平成14) 11月 マルチコピー機を活用したチケットサービス等の取扱開始</p> | <p><b>2003年</b> 8月 出店数 10,000店舗突破<br/>(平成15)</p> <p><b>2004年</b> 1月 合併会社「セブンイレブン北京有限公司」設立<br/>(平成16) 4月 中国北京で第1号店出店(北京市東城区・東直門店) 5月 バリアフリー型店舗の展開開始 11月 光ファイバー通信導入開始 デジカメプリント機能付のマルチコピー機設置開始</p> <p><b>2005年</b> 2月 7-Eleven, Inc.を子会社化<br/>(平成17) 9月 持株会社である「(株)セブン&amp;アイ・ホールディングス」設立・東証第1部へ上場 11月 7-Eleven, Inc.を完全子会社化</p> <p><b>2006年</b> 5月 第6次総合店舗情報システム本格導入開始<br/>(平成18)</p> <p><b>2007年</b> 3月 セブンイレブンが小売業として世界最大のチェーン店舗数を達成<br/>(平成19) 4月 独自の電子マネー「nanaco(ナナコ)」導入開始 8月 「セブンプレミアム」をセブンイレブン店舗で販売開始 10月 カウンター調理(フライヤー)商品の販売開始 12月 情報メディアと小売業を融合させた「(株)日テレ7」設立</p> |
|--|---|--|---|

世界初

業界初

日本初

## セブンイレブンはじめて物語



1974年  
世界初

**1974年5月**  
本格的なフランチャイズビジネスのコンビニエンスストアとしてセブンイレブン1号店「豊洲店」開店。年中無休16時間営業開始。



1978年  
業界初

**1978年11月**  
コンビニエンスストアで初めて「おにぎり」を品揃え。

1982年  
世界初



**1982年10月**  
マーケティングにPOS情報を活用。

1987年  
世界初



**1987年10月**  
公共料金収納代行サービスを開始。

# 会社概要

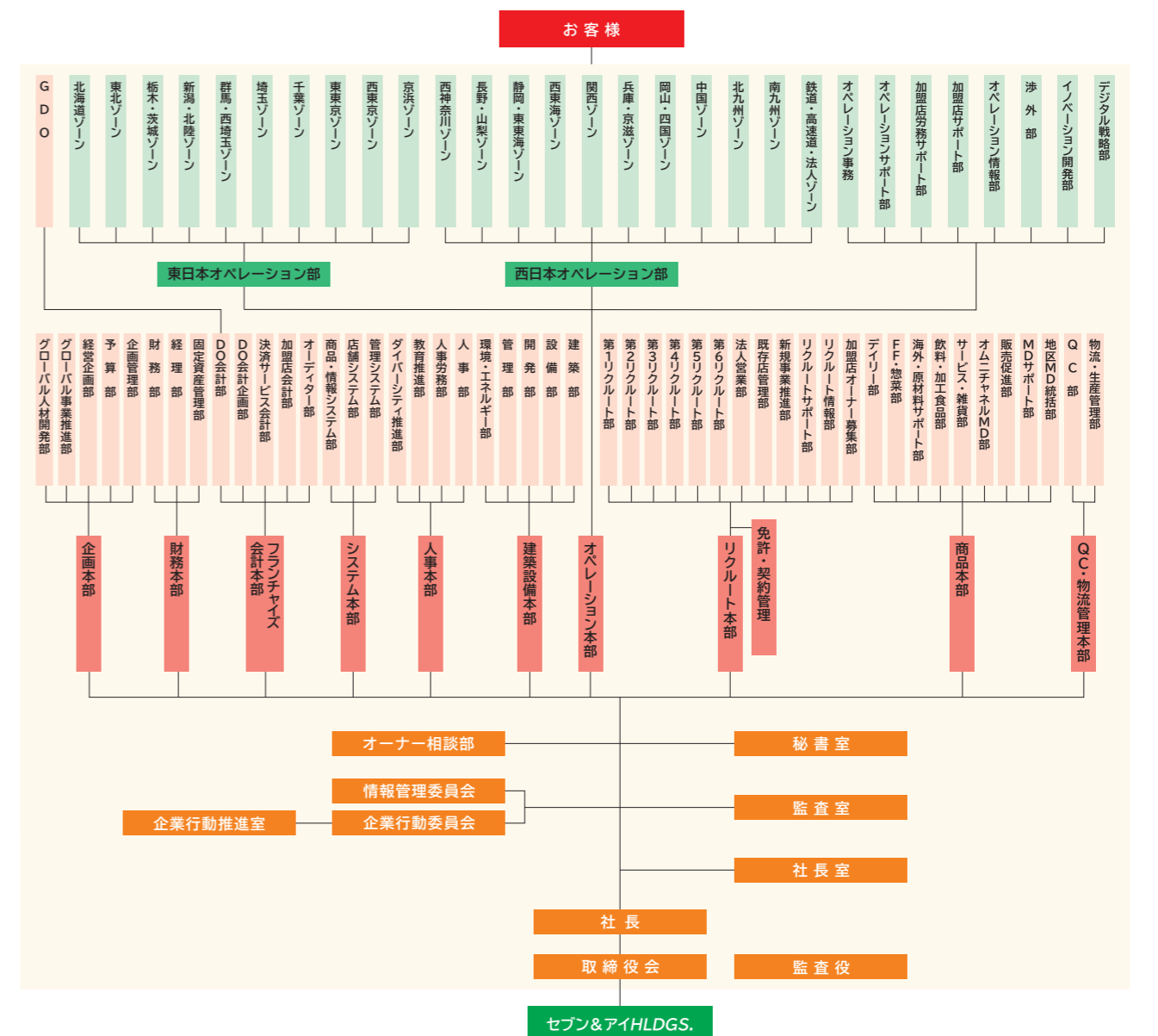
名称 株式会社セブン-イレブン・ジャパン 設立 1973年11月20日 社員数 8,886人  
 代表者 代表取締役社長 古屋 一樹 資本金 172億円 (資本金・社員数は2018年2月末現在)

## 役員一覧 (2018年5月末現在)

代表者		監査役			
代表取締役社長	古屋 一樹	監査役	関 久		
		監査役	小倉 卓史		
取締役		執行役員			
取締役 専務執行役員	酒井 良次	取締役 執行役員	大橋 尚司	執行役員	栗飯原 勝胤
取締役 常務執行役員	藤本 圭子	取締役 執行役員	渡辺 良男	執行役員	阿部 真治
取締役 常務執行役員	野田 静真	取締役	井阪 隆一	執行役員	杉山 純子
取締役 常務執行役員	大村 利彦	取締役	永松 文彦	執行役員	青山 誠一
取締役 執行役員	石橋 誠一郎			執行役員	藤田 重人
				執行役員	石丸 和美
				執行役員	樹尾 威彦
				執行役員	久鍋 研二
				執行役員	飯沼 一丈
				執行役員	濱崎 信吾
				執行役員	和瀬田 純子
				執行役員	青山 圭介
				執行役員	増田 彰
				執行役員	山口 圭介
				執行役員	田村 清一
				執行役員	若林 健
				執行役員	内田 慎治

## 組織図

(2018年3月1日現在)



- 2008年 (平成20)** 4月 「セブン-イレブン中国有限公司」設立
- 2009年 (平成21)** 1月 「(株)セブカルチャーネットワーク」設立  
6月 大衆薬の24時間テスト販売を開始  
12月 「セブネットショッピング」サービス開始  
びあ(株)と業務・資本提携
- 2010年 (平成22)** 2月 マルチコピー機による「住民票の写し」「印鑑登録証明書」の発行サービスを開始(一部自治体より)  
3月 「セブン-イレブンみどりの基金」を「一般財団法人セブン-イレブン記念財団」として法人化  
6月 クレジットカードで決済開始  
12月 世界のセブン-イレブン出店数が40,000店舗を突破  
「セブン-イレブン成都有限公司」設立
- 2011年 (平成23)** 3月 日本における「セブン-イレブン」の商標権を取得  
5月 オリジナル商品の内容、ロゴ、パッケージを全面リニューアル  
移動販売「セブンあんしんお届け便」開始  
店内照明・店頭看板のLED化等の節電対策を本格導入
- 2012年 (平成24)** 1月 チェーン店全店売上高3兆円を突破  
5月 セブンライフスタイル販売開始  
7月 超小型電気自動車による商品お届けサービス「セブンらくらくお届け便」開始  
10月 「(株)SEJアセットマネジメント&インバーストメント」設立

- 2013年 (平成25)** 1月 「セブカフェ」販売開始  
2月 出店数15,000店舗突破  
3月 世界のセブン-イレブン出店数が50,000店舗を突破
- 2014年 (平成26)** 10月 「セブカフェドーナツ」販売開始  
12月 免税サービス開始
- 2015年 (平成27)** 2月 チェーン全店売上高4兆円を突破  
10月 アラブ首長国連邦にセブン-イレブン初出店  
第7次総合店舗情報システム本格導入開始  
「オムニ7」ランドオープン
- 2016年 (平成28)** 2月 水素ステーション併設店舗を開店  
7月 世界のセブン-イレブン店舗数が60,000店舗を突破
- 2017年 (平成29)** 3月 セブン-イレブンのコーポレートカラーを「色彩のみからなる商標」として日本で初めて登録  
6月 ベトナムにセブン-イレブン初出店  
10月 「(株)セブン-イレブン・沖縄」設立
- 2018年 (平成30)** 1月 出店数20,000店舗を突破



2001年 日本初

2001年5月 決済専門のアイワイバンク銀行ATMが、都内セブン-イレブンに設置される。



2001年 日本初

2001年8月 「保存料・合成着色料」を使用しないオリジナル・ファストフード商品を販売。