



セブン-イレブンの横顔

Profile of 7-Eleven 2025-2026



地域と共に歩み、暮らしを支える 新しい価値の創造へ

セブン-イレブン・ジャパンは1973年の設立以来、「開いてよかった」「近くて便利」のコンセプトのもと、時代のニーズに合わせた商品・サービスを世の中に提供することで、成長を続けてまいりました。日頃よりセブン-イレブンを支えてくださっているお客様、加盟店のオーナー様や従業員の皆様、お取引先様、株主様、社員、そして地域社会の皆様に、改めて感謝申し上げます。

現在、セブン-イレブンには1日約2,000万人のお客様が来店され、実に日本人口の約6分の1の方々に、日々の生活の一部としてご利用いただいております。しかし昨今、私たちを取りまく環境は急激に変化しており、少子高齢化やインフレの加速、コロナ禍以降に定着した新しいライフスタイルなどによって、お客様がコンビニエンスストアに求めるニーズはかつてないほど多様化しています。私たちは創業50周年を期に、「明日の笑顔を共に創る」という目指す姿を掲げて取り組みを進めており、時代の変化を的確に捉え、潜在ニーズを顕在化し、世の中に「新しい価値」を提供し続けていくことが、私たちの使命であると考えています。「時間をかけずにお買物がしたい」「いいものを、手頃な価格で買いたい」「できたての商品が欲しい」「商品を家まで届けてほしい」など、求められる便利のかたちはお客様の数だけ存在します。

その一つひとつのご要望に丁寧に向き合い、「より良い商品」「豊かさ」「快適な生活」を皆様に提供していく。私たちは、そのような存在であり続けるため、自ら考え、行動し、「イノベーションの創出」に全力を尽くしてまいります。

ステークホルダーの皆様から信頼される企業であるために、これからも新しい「便利」や「豊かさ」を創造し、失敗をおそれず挑戦を続けてまいります。

株式会社セブン-イレブン・ジャパン
代表取締役社長

阿久津 知洋



企業理念

目指す姿

あす
「明日の笑顔を共に創る」
Building a joyful future, together.

ミッション Mission

次の便利の扉を開き、世界中に豊かな暮らしを実現する

ビジョン Vision

1. 価値ある商品・サービスを通じて、健康な社会を実現する
2. 地域と共に生きる社会を実現する
3. 環境に配慮した循環型社会を実現する
4. 多様な人財が活躍し、幸せな社会を実現する

バリュー Value

1. 挑戦・変革
2. 自律・自立
3. 共創・共感
4. 信頼・誠実
5. 感謝・貢献

創業の理念

「既存中小小売店の近代化と活性化」
「共存共栄」

目次

日々の暮らしを支えるセブン-イレブン	03
暮らしとともに	05
『7NOW』で広がる新しいお買物体験	07
地域とともに	09
4VISIONS	11
健康	11
地域	12
環境	13
人財	15
その他のサステナビリティ活動	16
商品力	17
チームMD	18
オリジナルフレッシュフード	19
セブンプレミアム	20
新しいニーズに対応する商品	21
安全・安心を支える品質管理	23
経営サポート	25
フランチャイズシステム	26
本部との連携	27
売場環境の進化	29
安心して働ける環境の構築	31
インタビュー（オーナー様/OFC）	33
フランチャイズ契約について	35
データで見るセブン-イレブン	39
イノベーションの歴史	41
沿革	43
組織図/会社概要/役員一覧	45



いつでも

どんなときも
お客様とつながる
仕組みづくり



どこでも

日本全国に広がる
店舗と物流の
ネットワーク



だれでも

すべてのお客様の
ニーズに応える
お買物体験



日々の暮らしを支えるセブン・イレブン

地域の一員として、 日々の暮らしを支えたい。 セブン・イレブンは 生活の真ん中にあります

お客様にとって「近くて便利」なお店であるため、
地域に根差した商品やサービスを提供してきたセブン・イレブン。
社会の変化や、お客様のニーズにあわせ、
工夫と改善を重ねる中で、私たちが果たすべき役割も少しずつ変わってきました。
現代の社会が抱えるさまざまな課題の解決に取り組み、
一人ひとりのお客様の生活を、さらに豊かで便利なものにするため、
私たちは、いつでも、どこでも、誰にとっても
暮らしの中心にある存在を目指しています。



本部

オーナー様の店舗経営を
バックアップ

環境の変化や
お客様のニーズに合わせた
商品・サービスの提供



加盟店様

地域に愛されるお店づくり

オーナー様は独立した経営者として、
また、地域社会の一員として
地域に根差した商売を実現



お客様

もっと便利で、
もっと豊かな暮らしを

安全・安心な商品と
便利なサービスを利用

セブン・イレブンのフランチャイズシステムは、加盟店様と本部の共同事業です。お客様一人ひとりにとって
便利なお店であるために、本部は常に新しい商品やサービスを開発し、加盟店様は、それらの商品・サービス
の提供を通じて地域社会やお客様と深くつながっていく。時代や、社会の変化に対応しながらも、加盟店様
と本部が一体となって、社会全体をもっと便利に、もっと豊かにしたいという想いは変わることはありません。



日々の暮らしを支えるセブン-イレブン

暮らしとともに

毎日のお食事ももちろん、各種のお支払い、
住民票の写しの取得をはじめとする
行政サービスや保険の加入まで。
全国に展開する店舗網と、いつでも利用できる利便性を通じ、
毎日の暮らしをさまざまな面で支えています。



2. セブン銀行ATM

セブン銀行ATMは、必要な時にいつでも利用できる利便性が特長です。680社以上の金融機関と提携しており、引き出しや預け入れ、残高照会などがスムーズに行えるほか、海外発行カードやQRコード決済への現金チャージなどにも対応。お買物のついでに金融サービスが利用できることで、お客様の日常にさらなる便利をお届けしています。

セブン銀行ATM 国内設置台数 **27,990** 台
(2025年3月末時点)

3. さまざまなサービスの充実

住民票の写しの取得や各種チケットの受け取り、公共料金のお支払いなども、セブン-イレブンなら、お買物と一緒に。身近な場所で、さまざまなサービスをご提供しています。



収納代行
公共料金の収納代理業務をはじめ、インターネットショッピングや通販などの代金のお支払いも、セブン-イレブンでお手続きいただけます。



行政サービス
マルチコピー機を利用して、「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。

マルチコピー機
コピー機としての機能はもちろん、データの出力や、写真のプリントアウト、各種チケットの購入なども可能です。

コンビニ交付参加自治体
1,371 団体
(2025年7月15日現在)

※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。



1. “おいしい”と“便利”をもっと身近に。 「セブンプレミアム」

プライベートブランド「セブンプレミアム」は、2007年から販売を開始しました。お客様の毎日の食卓を支える高品質な商品を幅広く提供しており、味や品質にこだわりながら、惣菜、冷凍食品、日配品など、忙しい日常でも手軽においさと安心を届けるラインアップを展開。栄養バランスや時短ニーズにも応え、現代の多様なライフスタイルに寄り添った食生活の選択肢を広げています。

4. スマホで注文、最短20分でお届けする「7NOW」

「7NOW」は、スマートフォンからの注文で、近くのセブン-イレブンからお客様のご指定の場所に、商品を最短20分でお届けするサービスです。専用アプリはリアルタイムで対象店舗の品揃えや在庫と連動しており、ご注文後の欠品が生じないように工夫しています。アプリのダウンロード数は370万を超え、全国にサービスを展開しています。
(2025年7月末時点)



「7NOW」で広がる新しいお買物体験

～『手のひらにセブン-イレブン』～

お届けサービスの1つである「7NOW」は、多様化が進む生活スタイルに対応し、お客様のお買物に新しい選択肢を提供します。



「7NOW」の概要

「欲しい時に、欲しい商品を、欲しい場所で」というニーズにお応えする、新しいお買物の仕方を提案します。

- さまざまな品揃え**
3,000アイテム
- 在庫連携**
店舗在庫とリアルタイムで連動
- お届け時間**
最短20分
- 対応時間**
7時～27時30分
- お支払い方法**
クレジットカード決済 / コード決済

様々なシーンでご利用いただいています



スマートフォンから注文できる「7NOW」は、近くの店舗の在庫とリアルタイム連動した商品お届けサービスで、最短20分での配達が可能です。対応時間の長さや品揃えの豊富さは、お客様にとっての日常的なお買物の利便性を向上させるだけでなく、離れて暮らす家族のためのお買物や、体調不良、怪我などによる買物困難な状況にもご利用いただけます。

TOPICS

できたての商品を素早くお届けする「7NOW」専用商品を展開

「7NOW」は食卓の一品として利用されるお客様も多いのが特長で、中でもお届け時間の短さからも、“できたて”の商品は人気を集めています。先行でできたて商品を取り扱ったエリアでは、その他のエリアと比較しても売上が高かったことや、売筋商品の半数以上を揚げ物商品が占めていることなどから、『揚げ物 盛盛シリーズ』として専用商品の揚げ物の取り扱いを開始しました。



『揚げ物 盛盛シリーズ』はレジ横のホットスナックで人気の揚げ物惣菜を山盛りにした商品で、食卓の一品としてはもちろん、人が集まるシーンでもご利用いただけます。

信号や横断歩道も自動認識でスムーズにお届け 自動走行ロボットによる屋外配送実証実験



実証実験に使用した屋外用ロボット

2025年5月より、東京都八王子市の南大沢エリアにて、「7NOW」でご注文いただいた商品を屋外型自動走行ロボット『LOMBY』でお届けする実証実験を行いました。この実験は、少子高齢化や将来的な配送員不足などのさまざまな社会課題を背景に、お買物が難しいエリアや状況における解決方法の一つとして、自動走行が可能なロボットによる配送を検討するものです。配送先地点を指定せず、店舗を中心としたエリアの個人宅などまで配送するなど、国内の屋外ロボット配送における配送可能エリアと対象戸数は、最大規模のものとなりました。

日々の暮らしを支えるセブン-イレブン

地域とともに

セブン-イレブンが担っている社会的な役割は、商品やサービスの提供だけではありません。地域の一員として、さまざまな社会課題の解決にも取り組んでいます。



2. 地域包括連携協定とフードドライブ活動

地域との連携強化の一環として、これまでに247の自治体との地域包括連携協定の締結を進めています(2025年2月末現在)。連携強化による成果の一つとしてフードドライブ活動の促進が上げられます。お客様や本部社員の家庭で残った未開封の食品を回収し、各地域の団体を通じて地域の福祉施設や子ども食堂、生活困窮者支援団体などに寄付するフードドライブ活動は、食品ロスの削減にもつながるため、実施エリアと店舗数を今後も拡大してまいります。



フードドライブ実施エリア **12市1町**
(2025年2月末時点)

3. お買物や移動が不便な地域にも商品を移動販売サービス「セブンあんしんお届け便」

日常のお買物が困難な地域に、販売設備付きの軽トラックで商品をお届けする移動販売サービス「セブンあんしんお届け便」を運用しています。独自で開発したこの車両には、常温から冷凍品まで、食品や日用雑貨など約350アイテムが積載可能。地方だけでなく、高齢化が進む都心エリアでも需要が高まっており、東京都23区内でも2022年にスタートしました。今後お客様のニーズに合わせて、順次拡大する予定です。



1. 地域の安全と安心を守る「セーフティステーション活動」

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」(SS活動)に取り組んでいます。また、お酒・たばこ販売時の年齢確認など、青少年をとりまく環境の健全化に努めるとともに、加盟店様に向けて毎月発行している「SS活動通信」を通して、コンプライアンス意識や防犯意識を高める情報発信も行っています。



4VISIONS

FUTURE of 7-Eleven

明日の笑顔、未来の幸せのために。
新たな便利と豊かな暮らしを創造する。

セブン-イレブンは創業以来、価値ある商品やサービスの提供を通じて
社会のニーズに応えるお店を目指してきました。

その一方で、少子高齢化や環境問題などの社会課題が顕在化し、
社会の持続的発展にはその解決が急務となっています。

豊かな社会・環境を未来世代へつないでいくために掲げたのが
健康・地域・環境・人財の4つのビジョン。

お客様、加盟店様、お取引先様、地域社会とともに取り組んでまいります。



健康 HEALTH

価値ある商品・サービスを通じて、健康な社会を実現する

お客様の健康志向に応える「セブнкаフェ スムージー」を展開

健康志向のニーズに応えつつ、できたての味
を楽しむうえ、環境負荷低減にも貢献す
る「セブнкаフェ スムージー」。急速冷凍した
野菜や果物に加え、ブロッコリーの茎や規格
外のフルーツなども一部活用することで、健康
に優しく、フードロス低減にもつながる商品とな
りました。



「グリーンスムージー」

ケールやパインナップルの他、アイスクューブにブロッコリーや
人参のピューレを使用することで1/3日分の緑黄色野菜が摂
取可能です。野菜の自然な甘みとグレープフルーツの爽やか
な酸味が楽しめます。



地域 LOCAL

地域と共に生きる社会を実現する

地域に根ざし、地域の課題解決と活性化を目指して



地産地消の推進で 地域を活性化

地域の原材料をその地域で消費する「地産
地消」。地元産食材を使用した商品を、その
エリアのセブン-イレブン店舗で販売すること
で、地域の原材料の継続的な調達や、生産
者の支援につながると考えています。地産地
消を推進し、お客様とともに地域の課題解決
に貢献していきます。

規格外野菜などの利用で環境へ配慮

従来は見た目や大きさの問題で流通しなかった規格外野菜や、通常は捨
てられてしまう野菜の芯などの端材を、有効に活用する取り組みを進めて
います。こうした活動は、食品ロスの低減や持続可能な調達につながるだ
けでなく、生産者の方々の支援にもつながっています。



地域の伝統野菜を活用し、地域に貢献



地産地消の取り組みの一環として、地域を代表する伝統
野菜の継承にも取り組んでいます。たとえば、信州の伝
統野菜「ぼたんこしょう」を活用する取り組みは2013年
から継続しています。2024年には地元の高校生が考え
たメニューを商品化するなど、長野県内の経済循環を高
める「しあわせバイ信州運動」と連動した取り組みを
行っています。今後も、地域の食材や食文化を広く伝え
る取り組みを通じて、地域に貢献してまいります。



環境 ENVIRONMENT

環境に配慮した循環型社会を実現する



CO₂排出量削減

LED照明や太陽光発電パネル、省エネ性の高い設備の導入による省エネ・再生可能エネルギーなどの活用で、さらなるCO₂排出量の削減に努めていきます。

グループの店舗運営にともなう排出量 (2013年度比)

2030年
目標 **50%削減**

→ 2050年の
目指す姿 **排出量実質 ゼロ**

環境負荷低減を目指した さまざまな取り組み

高効率の太陽光パネルの設置や、省エネにつながる設備、新しいシステムの導入に加え、遠隔地の太陽光発電所からの再生可能エネルギーの供給など、CO₂排出量削減の取り組みを推進しています。



プラスチック対策

プラスチックごみによる海の汚染が大きな問題となっています。レジ袋やプラスチック製容器など、1回の使用で捨てられるプラスチックの削減に努めていきます。

プラスチック製レジ袋の使用量

2030年
目標 **使用量 ゼロ** レジ袋は環境に配慮したバイオマス素材30%配合の環境配慮型を推奨

オリジナル商品(セブンプレミアムを含む)で使用する容器は、**環境配慮型素材**(バイオマス・生分解性・リサイクル素材・紙など)を使用。

2030年
目標 **50% →** 2050年の
目指す姿 **100%**

お客様のご協力で実現する 「ボトルtoボトル」

店頭に設置されたペットボトル回収機で回収されたペットボトルを再生ペット樹脂にリサイクルし、再びペットボトルとして使用する、ペットボトルの循環型リサイクル「ボトルtoボトル」を実現。各加盟店様、地域社会、一人ひとりのお客様、協力会社をはじめとするサプライチェーンが一丸となって推進する環境活動です。



『GREEN CHALLENGE 2050』とは?

さまざまな環境問題や外部不経済等の社会課題に対し、株式会社セブン&アイ・ホールディングスおよびその連結子会社が環境負荷低減を推進し、豊かな地球環境を未来世代につなぐため、2019年に策定されました。「脱炭素社会」「循環型経済社会」「自然共生社会」という3つの目指す姿に向け、具体的な4つのテーマを設定。それぞれに設けた2030年の目標と2050年の目指す姿の実現に向け、さまざまな取り組みを進めています。



食品ロス・ 食品リサイクル対策

まだ食べられるのに捨てられてしまう「食品ロス」への関心が高まっています。この食品ロスを減らすため、食品廃棄物の削減・リサイクルをさらに推進していきます。

食品廃棄物量の削減
(発生原単位・売上百万円あたりの発生量・2013年度対比)

2030年
目標 **50%削減**

→ 2050年の
目指す姿 **75%削減**

食品廃棄物のリサイクル率

2030年
目標 **70% →** 2050年の
目指す姿 **100%**

「てまえどり」「エコだ値」の 取り組み

購入してすぐに食べる時は手前の商品を選んでいただく「てまえどり」や、販売期限が近付いた商品を値引き販売する「エコだ値」など、お客様のご協力をいただきながら、食品ロスの削減に取り組んでいます。



持続可能な調達

お客様に安全・安心・便利で環境にも配慮した商品を提供するために、持続可能性が担保された食品原材料の使用を増やしていきます。

オリジナル商品(セブンプレミアムを含む)で使用する食品原材料は、**持続可能性が担保された原材料を使用。**

2030年
目標 **50% →** 2050年の
目指す姿 **100%**

安定的な調達への取り組み

異常気象などにより、調達に影響が出てしまう可能性を考え、工場野菜を使用するなど、安定的な調達を目指しています。また、安全性や環境に配慮した原材料を使用することで、持続可能な調達の取り組みを進めています。



※持続可能な漁業により漁獲されているアラスカの天然の水産物「アラスカシーフード」



人財 HUMAN RESOURCES

多様な人財が活躍し、幸せな社会を実現する

やりがいを持って働ける環境づくりと加盟店様の持続的な成長を目指しています

加盟店研修



加盟店の従業員様に安心して働き、活躍していただくため、育成ステージに応じたさまざまな研修を行っています。従業員様の初期教育を支援し、業務不安の払拭・定着を目指す「新人研修」や、店舗の時間帯別責任者の育成を目的とした「シフトリーダー研修」を実施。ほかにも、多様化する人財に対する研修として、外国人従業員様向けの「おもてなし研修」やシニアの方向けの「新人研修（ゆっくり基本コース）」などを行い、加盟店様の持続的な成長を支える研修にも力を入れています。

その他の加盟店の従業員様を支えるさまざまな制度

- ・店舗従業員向け保険
- ・店舗従業員向け福利厚生
- ・店舗従業員向け「独立支援制度」
- ・アルバイト学生限定インターンシップ など

接客コンテスト

加盟店様からの従業員様に対する評価・表彰制度を求める声に対応して「加盟店評価制度（シフトリーダー表彰制度）」「接客コンテスト」を実施。2025年は、全国の加盟店様から出場希望者約2,000名がエントリー。地区予選を行い、22名が全国大会に参加し、お客様へのおすすめ接客を実演しました。このように、加盟店の従業員様がやりがいを持ってイキイキと働ける環境づくりを実践しています。



おいしい「セブンカフェ」をいつまでも提供するために セブンカフェの原材料を支えてくれる産地への支援活動

すっかり日常生活に定着した「セブンカフェ」。人気の秘密は、手頃な価格と圧倒的なおいしさにあります。そして、そのおいしさを支える厳選されたコーヒー豆は、その産地の人々によって支えられています。安定的に高品質な原材料を調達するため、私たちは産地に寄り添い、現地の生産環境や生活環境をより良くするための支援を、地域ごとのニーズに合わせて行ってきました。産地の人々の毎日を支え、より良い環境づくりに貢献することが、高品質な原材料の持続的な調達につながると考えています。



グアテマラ
学校の運営支援学習用具等の提供



コロンビア
節水型生産設備の提供



タンザニア
品質向上のための豆の乾燥設備の提供



ブラジル
土壌改良に役立つ植物（カバー作物）の栽培

お客様からの募金や寄付を環境活動・自然保護活動に活かす セブン-イレブン記念財団

セブン-イレブンは、日本全国の各地域での環境保全活動に積極的に参加しています。その中でも軸となるのは、一般財団法人セブン-イレブン記念財団と取り組む「セブンの森・セブンの海の森」づくりです。この活動は、店頭でお客様からお預かりした募金と、セブン-イレブン・ジャパン、企業、団体、個人の皆様からの寄付金をもとに進める自然環境保護保全事業です。地球温暖化防止のための「CO₂削減」と美しい自然や貴重な生態系を次世代に引き継ぐための「豊かな自然環境の再生」を目的に、森・里・川・海の全国18カ所で活動をしています。



「セブンの森」づくり
植樹や森林整備による地域の森づくり



「セブンの海の森」づくり
アマモの保護・保全活動などを通じ、豊かな海に再生する



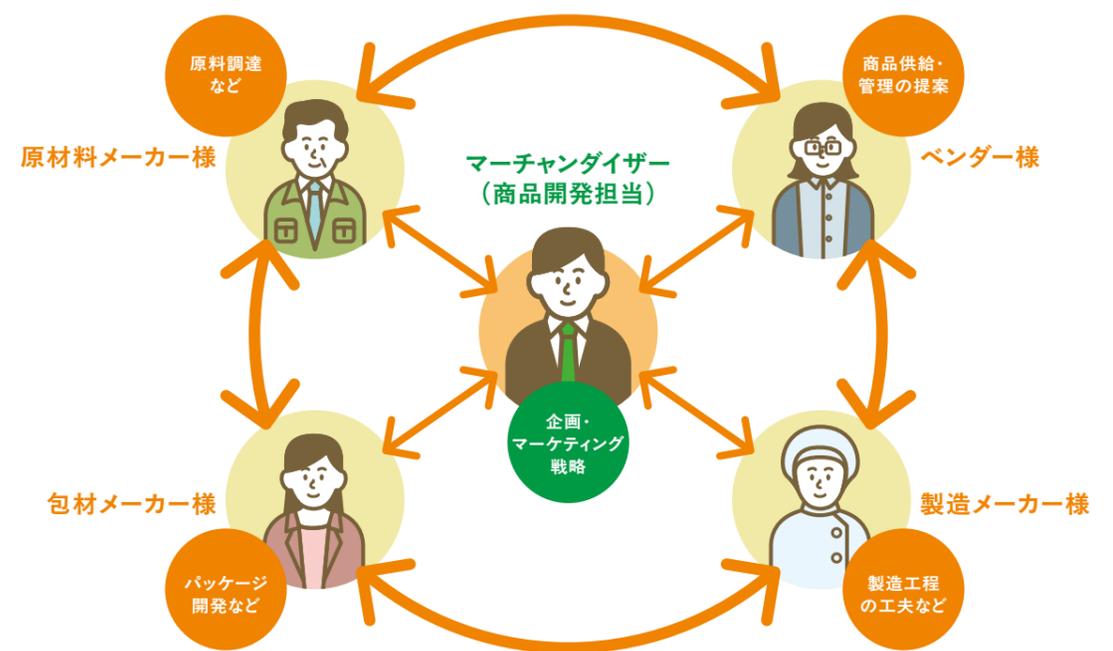
セブン・イレブンの「強さ」を支える

商品力

価値の高い商品の開発と改良を重ね、
 原材料の選定からパッケージにいたるまで
 徹底して品質にこだわっています。
 さらに、そのクオリティを保ったまま
 お客様に届けることが、セブン・イレブンの
 大きな強みの一つ、「商品力」です。

商品開発力のベースとなる チームMD (マーチャンダイジング)

さまざまな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をするチームMDは、セブン・イレブンの商品開発力のベースとなっています。徹底したマーケット戦略のもと、各分野の高い技術と知恵を結集し、品質、安全性、おいしさにこだわった理想の商品を追求します。



TOPICS

原材料・製法からパッケージまでチームMDで取り組んだ「冷しぶっかけうどん」

暑い季節を中心に需要が高まる「冷たい麺」。手軽ながら本格的な味わいをお届けするため、毎年リニューアルを重ねています。使用する原材料から包材まで、常に進化を続けるセブン・イレブンの定番商品です。



フィルム仕様の「フタ」を採用
 従来の仕様を見直し、フタをフィルムにすることでプラスチックの使用量を削減。今後、順次導入を拡大していきます。

国産小麦使用の「麺」
 毎日、粉から製麺する100%国産小麦使用のうどんは、しっかりしたコシと、のどごしの良さを実現しました。

だしにこだわった「つゆ」
 こだわりの原料からいねいにだしをとった冷しぶっかけうどん専用つゆを、専用の工場で作っています。

定番だからこそ進化し続ける オリジナルフレッシュフード

お客様とセブン・イレブンを日々つなげているのが、オリジナルフレッシュフード。おいしさはもちろん、原材料から製造、物流、そしてパッケージまで開発と改良を重ねています。ラインアップの充実に加え、人気の定番商品だからこそ、大切な「安全・安心」のおいしさをお届けできるよう、日々進化を続けています。



品質を徹底的に追求し続ける定番商品 セブン・イレブンの「おにぎり」



セブン・イレブンの「おにぎり」は、家庭でつくるおにぎりの味わいを目指し、創業以来、約50年の開発の歴史の中で常に進化を続けています。お米、海苔、具材というシンプルな組み合わせだからこそ、その味わいと、製造工程の一つひとつにこだわっています。

「お米」へのこだわり

おにぎりの要である「お米」は、産地・品種はもとより、精米・炊飯にこだわり、粒立ちと甘みを感じられる、オリジナルのブレンド米を開発しました。

「海苔」へのこだわり

パリパリの食感、豊かな風味、自然な口どけにこだわり、「手巻おにぎり」、「直巻おむすび」など、ジャンルごとに適した原材料を使用しています。

「具材」へのこだわり

それぞれの商品ごとに、使用する具材を厳選。素材そのものの味わいを引き出す製法を用い、お米、海苔とのバランスが最適になるように仕上げています。

充実した製造と物流のインフラが 高い品質と安定した供給を支えます

工場や配送センター、システムインフラなど、すべて独立したすぐれた専門性を持つお取引先様の高度な技術を活かし、高品質かつ安定的な製造を実現。よりおいしく、安全・安心なオリジナルフレッシュフードをお届けすることを可能にしています。

セブン・イレブンの商品だけを
製造している工場の比率

90.1%

製造工場 **171**工場 (セブン・イレブンの商品だけを製造している工場) **154**工場

温度帯別
共同配送センター 全国 **164**カ所
プロセスセンター 調味料 / **9**カ所 野菜 / **9**カ所

(2025年2月末現在)

お客様の日常の食卓をより豊かに・楽しく・便利に セブンプレミアム

2025年で誕生から18周年を迎えるセブンプレミアム。品質と価値にこだわり続け、累計売上が16兆円※を超える国内最大級のブランドに成長。現在では商品種別や価格帯によるブランド展開も行い、合計アイテム数は約3,460に。豊富なラインアップでお客様の多様なニーズに応えています。

※2024年度グループ合計



セブンプレミアム ゴールド

一流の料理人や専門家と共に、「とっておきの味」とみんなに教えたいおいしいさを、食卓にお届けします。



セブンプレミアム

「毎日食べたい」と満足いただけるおいしさを、食卓にお届けします。



セブンプレミアム ライフスタイル

地球環境にも配慮し、確かな技術とこまやかな工夫を重ね、「自分らしくいられる」と感じながら未来に続く生活をお届けします。



セブンカフェ

いつでもどこでもこだわりのおいしさで、「リフレッシュできるひと時」とワクワクする笑顔をお届けします。



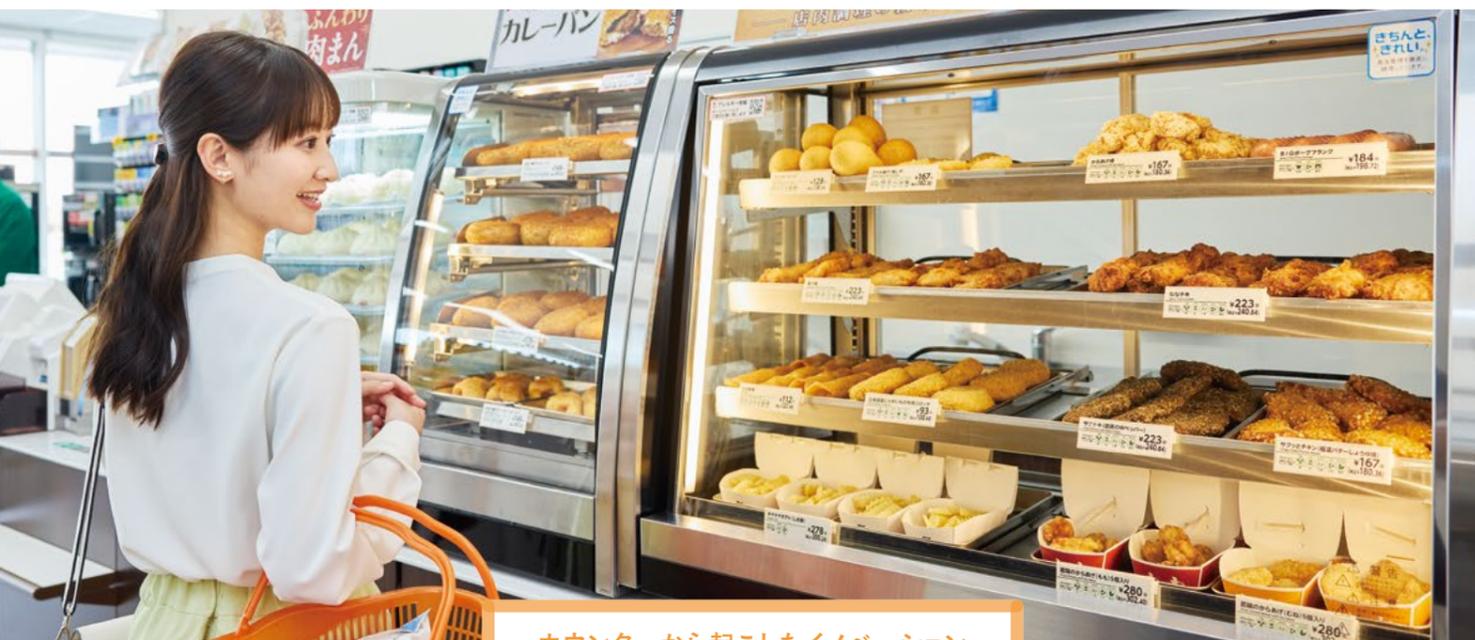
セブン・ザ・プライス

確かな品質と安心価格で「これはおトク」とうれしくなるいつもの商品をお届けします。



イノベーティブな商品開発力を活かした 新しいニーズに対応する商品

社会の変化はお客様のニーズの変化でもあります。セブン-イレブンは、常にその時代に合った新しい商品と、商品がもたらす価値を提供してきました。今後も、ますます加速する変化のスピードにしっかりと対応し、お客様にもっと喜んでいただける商品を、提供しつづけます。



カウンターから起こしたイノベーション
セブン-イレブンのファストフード

レジカウンターは最もお客様とのコミュニケーションの起点となる場所。そこで展開されるファストフードは、お客様の反応がダイレクトに感じられる商品です。社会の変化とニーズを捉え、消費に変化をもたらすような多くの商品が、この場所から生み出されてきました。



おでん

「家庭の味」をファストフードとして初めて商品として販売。独自のおでんウォーマーや地域別に味付けを変えたつゆの開発など、さまざまな工夫を重ね、定番の人気商品として今でも愛されています。



揚げ物

カウンター商品の代表格である揚げ物商品。からあげやコロケなど、食卓への出現頻度の高い惣菜から、アメリカドッグなどのホットスナックまで幅広く取り揃え、多様なニーズに対応しています。



お店で揚げたドーナツ

工場では製造後に冷凍したドーナツを各店舗に配送。店舗で揚げ提供するもっちり食感のドーナツは、淹れたての「セブンカフェ」との相性も良く、人気のアイテムです。



カレーパン

「最も販売されている揚げたてカレーパンブランド(年間最新)(2023)」として、ギネス世界記録™にも認定された「お店で揚げたカレーパン」。こだわりブレンドのスパイスとサクサクとした食感、できたてのおいしさが特長です。

お客様の満足度を向上させる 「〇〇たて」に注力中

さまざまな商品を手軽に購入できる日常の中で、お客様の「できたて」商品へのニーズが高まっています。セブン-イレブンの商品開発力を活かし、店内で仕上げ提供することで、専門店に引けをとらない味と品質を実現した商品の展開を進めています。



セブンカフェ スムージー

冷凍されたフルーツや野菜、アイスクューブを専用マシンでミックス。バーコードを読み込むことで商品ごとにスピードや時間を変え、できたてのスムージーを提供します。



セブンカフェ

セブンカフェはチルド配送されたコーヒー豆を一杯ごとに挽き、ドリップしています。水や容器にまでこだわることによって、これまでにない味わいを実現しました。



セブンカフェ ベーカリー

口に入れると香ばしさが広がるセブンカフェベーカリー。提供の直前に店内で焼くことで、パン本来の魅力を手軽にお楽しみいただけます。

セブン-イレブンで楽しめる“できたて” セブンカフェ ベーカリー



コンビニエンスストアならではの強みを活かし、“今食べたい”というニーズに応えるできたて商品。その中でも「セブンカフェベーカリー」は、店内の専用オーブンで焼き上げるため、パンや焼き菓子の魅力である温かく香りの良い、できたての食感と味わいをお楽しみいただけます。

セブンカフェ ベーカリー 取り扱い店舗数

約 **3,000** 店舗 (2025年6月末時点)

TOPICS

華やかな香りで紅茶好きも納得のクオリティ 「セブンカフェ ティー」デビュー

「セブンカフェ ベーカリー」の展開などと合わせて、「セブンカフェ ティー」の導入を進めています。日頃から紅茶を飲まれている方にも喜んでいただける味わいを目指し、専用マシンを開発。こだわりの茶葉に、熱湯に近い温度のお湯を注ぎ、最適な時間で蒸らすことで、茶葉本来の香りと、淹れたての味わいを引き出しています。



茶葉は「ダージリンブレンド」「アールグレイ」「アッサムブレンド」の3種類。ホットとアイス両方をご用意し、アールグレイとアッサムブレンドはミルクティも選択できます。

生産地から店舗、そしてお客様の手に届くまで
安全・安心を支える品質管理

商品をいちばんおいしい状態でお届けするため、生産地から製造・配送・販売まで一貫した、厳しい品質管理を行っています。また、流通の過程において温度管理を徹底するコールドチェーンを導入。安全と安心に万全の体制を整えています。



生産

レシピマスターシステム

おにぎりやお弁当などのオリジナルフレッシュフードは、どこの工場、どのような原材料が、どのくらい使用されているのかを確認できる「レシピマスターシステム」を運用し、原材料産地や加工方法、管理状況などをデータベースで管理しています。これにより原材料までさかのぼって履歴を確認することが可能です。



検品



製造

衛生管理 (HACCP)

地域や季節など多様なニーズに合わせた生産、多くの人の手がかかった産業に即した独自の「NDF-HACCP認証制度」を構築し、全工場にて認定を取得しています。さらに2018年10月より国際標準HACCPの制度化に対応すべく認定制度を「NDF-FSMS認証制度」に改正し、全工場の認証取得を完了しました。

日本デリカフーズ協同組合 (NDF) について

NDFは1979年に設立された団体で、それまでは製造メーカーごとでばらつきのあった衛生・品質管理の情報共有や、原材料の共同購入、商品や設備の開発においても連携を図り、全国どこでも安全・安心な商品をお客様にお届けすることを目的としています。現在では60社が加盟しており(2025年2月末現在)、セブン-イレブンのオリジナルフレッシュフードを製造するメーカー様に加盟いただいています。

温度帯別共同配送

商品ごとの味や品質を維持するためには、温度管理は重要な要素の一つです。セブン-イレブンでは、最適温度帯に分けて共同配送センターから各店舗に一括で配送しています。



配送

また、地域によっては、1台のトラックの中を複数の温度で管理できる工夫をすることで商品ごとに最適な温度でお届けしています。



納品



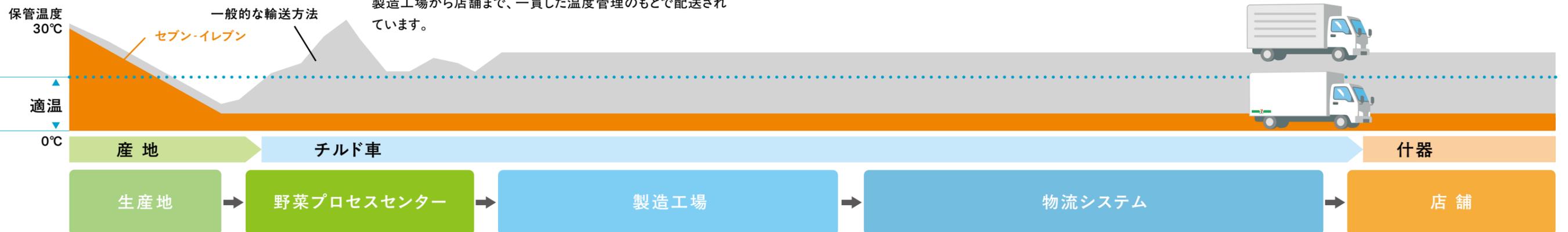
販売

店舗衛生管理

お客様に安全・安心な商品を提供するために、什器温度の記録や清掃の実施記録などの衛生管理を日々店舗で行っています。また、その記録を従来の「紙」への記録から、より正確で効率的なタブレット端末を使用した「デジタル」での実施に順次移行することで、管理の徹底と環境負荷の低減にもつなげます。

徹底した温度管理が鮮度の決め手
コールドチェーン

畑で収穫されたばかりの野菜を、新鮮なまま輸送・加工するために「コールドチェーン(低温物流網)」を導入しています。収穫された野菜は、低温保管され、配送車、仕分けセンター、製造工場から店舗まで、一貫した温度管理のもとで配送されています。





店舗運営の「安心」を支える

経営サポート

毎日、笑顔でお客様をお迎えし、従業員様とより良いお店をつくりあげていく。そんな店舗運営を支える、さまざまな支援制度やシステム、情報共有など、本部からの全面的なバックアップがあります。安心して経営に集中できる仕組みは、セブン-イレブンのもう一つの大きな強みです。

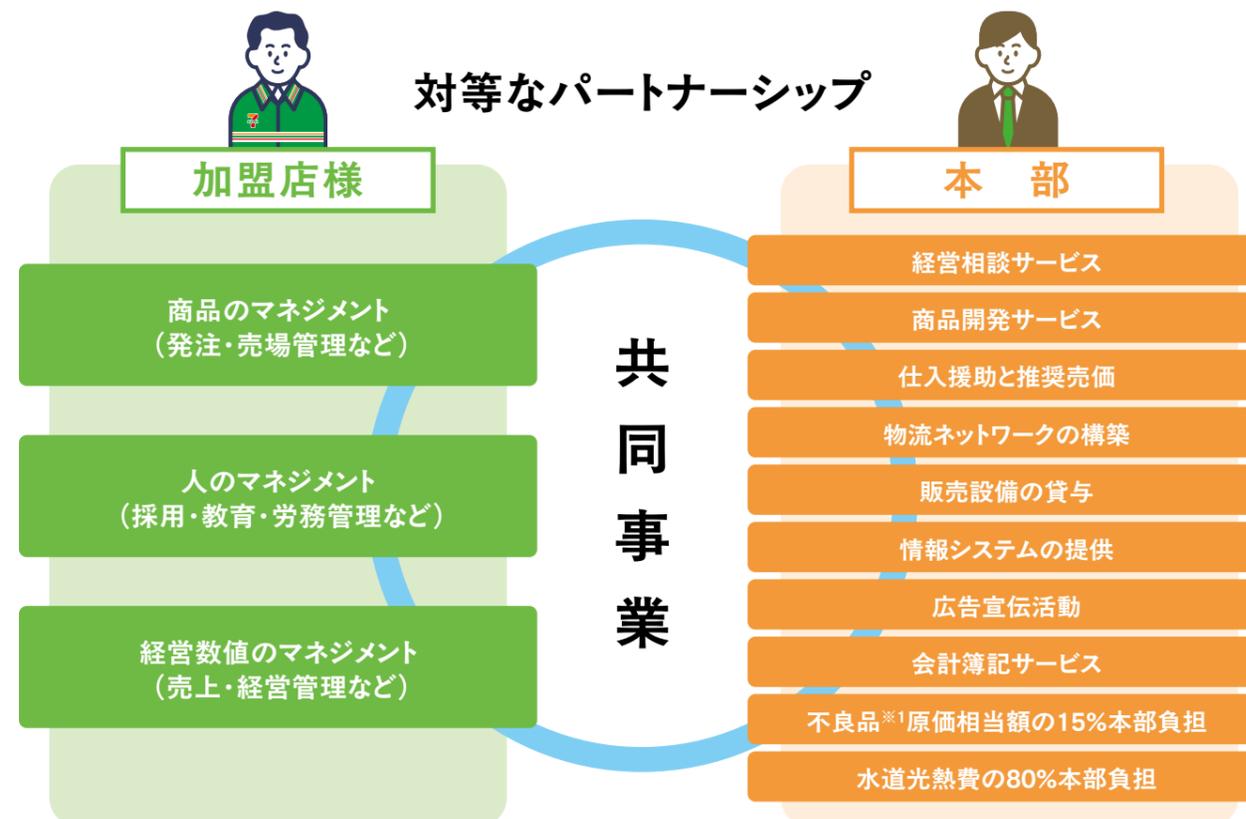


加盟店様と本部の「共存共栄」を実現する フランチャイズシステム

オーナー様が独立した経営者として店舗を運営し、本部はその店舗経営をバックアップ。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。

◀ 店舗経営と商売に専念 ▶

◀ 店舗経営を全面的にバックアップ ▶



※1 廃棄ロス商品

店舗運営にかかわる仕組み・制度

荒利分配方式	オープンアカウント制度	最低保証制度※3
加盟店様と本部でお店の売上総利益※2を一定の割合で分配する方式で店舗運営による収益を分配。	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の仕組み。	加盟店様に一定額のオーナー総収入※4を保証する制度。
※2 売上高から売上商品原価（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）を差し引いた利益額		
※3 最低保証制度は、オーナー総収入の最低額を保証するもので、オーナー利益を保証するものではありません。また、最低保証額は、実営業日数に応じて適用されます		
※4 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		

本部とのコミュニケーション促進の仕組み

オーナー様懇談会	オーナー様向けアンケート	Zone Conference
オーナー様と本部の双方向のコミュニケーションを行います。	オーナー様のお悩みや経営課題をお聞きしています。	日頃の感謝と本部、各エリアの施策を加盟店様にお伝えします。

店舗経営を支える「人」と「仕組み」 本部との連携

店舗経営で重要なのは、正確な情報と、それに基づく精度の高い発注です。本部からの情報を伝え、分析やアドバイスを行うOFC（オペレーション・フィールド・カウンセラー）と、単品管理を軸とする効率的な発注の仕組みを中心に、一つひとつの店舗の経営をしっかりとサポートします。



本部と店舗をつなぐ
OFC（オペレーション・フィールド・カウンセラー）

担当店舗を定期的に訪問し、経営をサポートするのがOFC（=店舗経営相談員）です。OFCは本部情報を収集し、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）ともコミュニケーションを取りながら、店舗経営に有益な情報を伝え、売上や販売数などのデータから分析を行い、商圈をふまえた商品の選定や陳列、店内の体制づくりまでアドバイス。店舗の経営をさまざまな角度からバックアップする、オーナー様にとって一番身近なパートナーです。

OFCが
アドバイスを行う
主な項目

情報活用
方法

販売方法・
陳列・接客

店内の
体制づくり

発注の
考え方

商圈
調査方法

経営数値
分析



各種データを見ながらの経営アドバイス



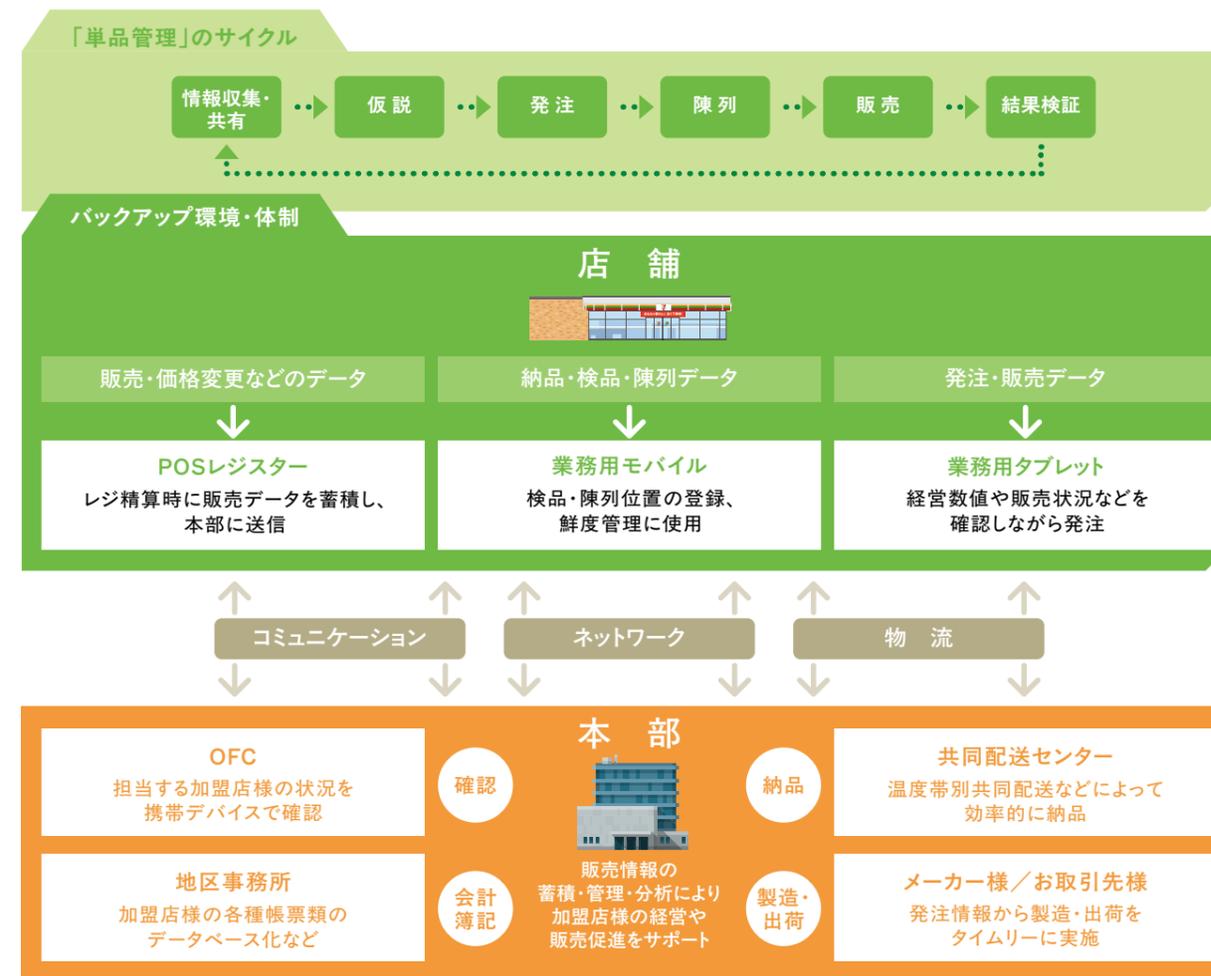
オーナー様との店内でのコミュニケーション



店内外のさまざまなチェックも行います

ニーズの変化に対応する 単品管理

お客様のニーズと社会の変化に機敏に対応するため、商品1品ごとの動きを管理し、データで検証しながら次の発注の精度を高める「単品管理」。発注業務に加え、情報の収集・共有化をバックアップしています。



お客様に愛されるお店づくりの 基本四原則



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。



クリンリネス

清潔で整理された売場と、身だしなみを徹底します。



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

常に安心してお買物をいただける新鮮な商品を販売します。

より良いお買物体験と店舗運営の合理化を目指す 売場環境の進化

消費スタイルや決済スタイルの多様化と、経営システムのDX化によって売場まわりの環境も変化しています。お客様にスマートにお買物していただくための改善や、在庫管理や発注業務などの負担を軽減する次世代システムなど、次々と新しい技術を導入しています。



よりスピーディーな会計を実現する レジ・お会計システム

新しい技術を導入したレジやお会計システムは、お客様のお買物の利便性を向上させるとともに、店舗従業員様のオペレーションの負担を軽減します。それによって、お客様とのコミュニケーションの機会の増加にもつながると考えています。

お会計セルフレジ

お客様が現金や各種キャッシュレス決済を選択し、迅速にお支払いができるお会計セルフレジは、お会計時の混雑の緩和や、従業員様のレジ接客に対応する時間の短縮と作業効率化にも効果的です。



セブンスマホレジ（一部店舗でテスト運用中）

よりスマートなお買物体験を実現する「セブンスマホレジ」は、お客様のスマートフォンのみで決済が完了できるため、お買物がスピーディーに行え、お客様にレジにお並びいただく必要がなくなります。



個店ごとにマッチした働き方を実現する 次世代店舗システム

2025年5月から導入をスタートさせた次世代店舗システムは、多様なサービスや業務が必要とされる店舗運営の負担を大幅に軽減してくれるシステムです。これまでのストアコンピュータ（SC）やターミナル端末に代わり、モバイルやタブレット端末を各自が使用することで発注業務をより効率化。顔認証システムなども導入し、セキュリティの強化も図っています。



業務用モバイル

業務用モバイルでは、商品のバーコードを読み取ることもできます。

【業務用モバイルの機能】

- ・出退勤管理
- ・チャット
- ・検品／鮮度管理
- ・返本／新聞返品
- ・在庫補正

など



業務用タブレット

業務用タブレットは、従来はSCで確認していた情報が参照できるため、発注など業務の大半を売場で行えます。

【業務用タブレットの機能】

- ・出退勤管理
- ・チャットの確認
- ・発注／情報分析
- ・情報パッケージの確認

など



モバイル端末を使用した検品業務



従業員様との店内でのコミュニケーション時にも使用

TOPICS

店舗での合理的配慮の浸透を目指して 「ユニバーサルマナーBOOK」を配信



障がいのある人もない人も、互いにその人らしさを認め合いながらともに生きる社会の実現に向け、2024年3月より社員および全国の加盟店様に対し、正しい知識を身につけるための支援や、合理的配慮の提供の推進を行っています。加盟店様へは『ユニバーサルマナーBOOK』として店頭での対応を具体的にマニュアル化した上で配信しており、社員には、管理職を中心にユニバーサルマナー検定3級の受講を勧めています。

業務の合理化から人財育成のサポートまで 安心して働ける環境の構築

オーナー様に、より経営に集中していただくため、業務量軽減のための取り組みはもちろん、さまざまな不安や心配に対するサポート、オーナー様ご自身や従業員様のための人財育成システムを整備しています。



店舗の発展に欠かすことのできない 人財を育成する仕組み

店舗の持続的な発展には、店舗で活躍する人財一人ひとりの成長が大切です。そのため各種研修制度や従業員評価制度を用意しており、年間41,868名(2024年度)が研修を受講しています。また、各店舗にてそれぞれの研修成果の目標設定を行い、個々の能力を最大限に引き出す環境を整え、モチベーションと定着率の向上を図っています。

店舗従業員様のための各種研修制度

店舗主体者様向け研修

1. オーナー研修 経営者として必要な知識や店舗運営を学びます
2. 店舗責任者研修 オーナー様、店長様の責任者としてのスキルを身につけます

従業員様向け研修

1. 新人研修 従業員様への初期教育を支援
2. シフトリーダー研修 時間帯責任者の育成を支援
3. おもてなし研修 外国人従業員様への研修

評価表彰制度

1. シフトリーダー表彰制度 研修受講後、習得が進んだ従業員様を表彰し意欲を高めます
2. 接客コンテスト 接客の習得が進んだ従業員様の発表の場として開催

研修受講者数 **41,868人** (2024年度実績)

オーナー様をサポートする仕組み

店舗運営効率化のためのシステム開発や、心身ともにオーナー様の健康面をサポートする制度の導入を積極的に行っています。

営業計画支援システムの導入



店舗運営の効率化と従業員様の働きやすさを両立するため、店舗で行うさまざまな業務(作業)を担当エリアごとに割り当て、従業員様一人ひとりが最適なタイミングで効率的に働ける「営業計画支援システム」を導入しています。オーナー様と従業員様間の情報共有をサポートし、とくに直接顔を合わせる機会の少ないシフト間でも、業務内容や連絡事項を円滑に伝達。コミュニケーションの質を高め、店舗全体のサービス向上をバックアップしています。

オーナーサポート制度の充実

求人面のサポート

アルバイト募集のホームページを無料で開設でき、有料の求人媒体も安価で利用できます。さまざまな作業をサイト上で行うため、オーナー様の求人にかかる時間を大幅に抑えることができます。

オーナーヘルプ制度

オーナー様の急な疾病や冠婚葬祭などの際に本部社員がオーナー業務を代行します。(有償)

加盟店様向け定期健康診断

全国※複数の病院をWEBで予約できるシステムをご用意しています。
※一部未対応エリアもございます。

加盟店共済会「クラブオフ」制度

加盟店共済制度の保険に加入されている店舗の従業員様が利用できる福利厚生サービスです。

店舗運営の効率化を進める 作業負担軽減設備の導入

作業に要する時間や従業員様の動線・移動距離などを考慮し、作業負担を軽減しながら業務の効率化を図れる省人化設備を開発し、導入を進めています。店舗作業の効率化が進むことで、お客様にとってもお買物しやすい店舗づくりにつながると考えています。

順次、導入・拡大している設備の一例



掲揚式横断幕

店舗入口上の横断幕の入れ替え作業にともなう準備や高所作業を解消するため、掲揚式設備を新たに開発。安全・スピーディーな作業効率の改善につながっています。



商品キャリーカート

従来の品出し作業は、商品の入った箱を積み重ねて行っていたため、売場での箱の上下作業が必要でしたが、商品キャリーカートの導入で作業軽減・時間短縮につながっています。



工夫と挑戦で毎日が新しい。

地域に必要とされる店舗を目指して

INTERVIEW
with
OWNER加須旗井西店／加須北平野店／加須琴寄店
オーナー

糸井 健二

本部と二人三脚で実現した3店舗経営

私はセブン-イレブンの経営に携わる前、高校卒業後約5年間、一般企業及びアパレル業界で働いていました。その仕事の合間に父がオーナーとして経営していたセブン-イレブン店舗の業務を手伝ううちに、工夫次第で売上や客数を伸ばすことができる面白さに目覚め、自分もオーナーの道に進むことを決めました。以来父の手伝いの時から数えて20年以上、セブン-イレブンに関わっていますが、まったく飽きないですね。商品の発注や売場づくり、従業員教育など業務が多岐にわたる上に、その一つひとつが店の成長に直結する真剣勝負。うまくいかない場合は原因を探り、改善策を立てて再度チャレンジする。この積み重ねを通じて「自分次第でもっとお客様に満足していただけるお店にできる」と実感しながら、日々新たな気持ちで業務に取り組んでいます。

経営で最も大切にしているのはセブン-イレブンが定める、お客様に愛されるお店づくりのための「基本四原則」(フレンドリーサービス・クリンネス・品揃え・鮮度管理)です。この四原則を徹底することで、お店を軌道に乗せることができました。とくに難しいのはフレンドリーサービスで、これを実現するには従業員教育が不可欠です。新人従業員には必ず挨拶や声掛けのロールプレイを行い、接客の基本を体で覚えてもらいます。売場づくりについても責任者クラスに大きな裁量を与え、自分の判断で改善を進めてもらうことで主体性を育てています。こうした取り組みを日々支えてくれているのが、セブン-イレブン本部です。とくに日々店舗に足を運んでくれるOFC(オペレーション・フィールド・カウンセラー)の存在は大きく、発注から売場改善、人財育成まで実践的なアドバイスをもらっています。たとえば、経営する2店舗目の開店直後に売上が思うように伸びなかった時期には、両店舗とも担当してくれているOFCが、立地が異なるそれぞれのお店の使われ方や店内体制の問題を分析して、具体的な提案をしてくれました。実際に行った対応の一例として、地域に多い高齢客向けに惣菜や小容量商品を今まで以上に強化した結果、翌月には客数が目に見えて改善。いろんなお店を見ているOFCならではの視点を示してくれたことで店舗の方向性が定まりました。本部の的確なアドバイスが本当に有難かったですね。



地域の皆様に愛され、必要とされる店舗であるために

セブン-イレブンの経営を通じて、「挑戦し続けること」の大切さも学びました。たとえば、当店が「セブカフェ ベーカリー」の先行販売をするようになった時のこと。初めての作業が多くて戸惑いや不安も大きかったのですが、本部からの手厚い研修やサポートに支えられて、店舗従業員が一丸となって挑戦したところ、「セブカフェ ベーカリー」を目当てに来店するお客様が増え、「近くでおいしいパンが買えるようになってうれしい」と喜んでいただくことができました。また、この経験を通じて、挑戦は売上だけでなく人を伸ばすことも実感。これまでコミュニケーションが不得手だった従業員も「今日はできたありますよ」と笑顔で勤められるようになって、お客様との会話を楽しめるまでに成長しました。セブン-イレブンは常に時代を先取りした商品を打ち出しているのだから、挑戦のチャンスには事欠きません。これからも果敢に挑戦を続けてお客様により良い商品やサービスをお届けしたいですね。

さらに、地域の皆様からの信頼を肌で感じられるのも、この仕事の魅力の一つです。学童クラブや高齢者世帯への個別配達、地域のスポーツ大会や夏祭りへの協賛など、地域の暮らしに寄り添った活動を続けてきました。お客様から「何か困ったことがあったら、まずはセブン-イレブンに相談してみよう」と言ってもらえることは何よりの喜びであり、地域のインフラとしての役割を実感しています。今後も地域の皆様に愛され、必要とされる店舗であるために、お客様の立場に立った視点と柔軟な対応力、そして本部との強固な連携を大切にしながら、日々の経営に取り組んでいきたいと思っています。

対話から始まるオーダーメイドの店舗支援

オーナー様の夢に寄り添う伴走者でありたい

INTERVIEW
with
OFC小平地区
オペレーション・フィールド・カウンセラー

相馬 桜花



店舗ごとの課題を見極め、課題解決をサポート

「食」を通じて社会に貢献できる仕事がしたい——そんな思いから、新卒でセブン-イレブン・ジャパンに入社しました。入社後は約2年間、店舗で副店長、店長として勤務し、接客・発注・人財育成、店舗運営全般を経験しました。現場で強く感じたのは、「人が育つと店は必ず良くなる」ということです。お客様対応一つでお店の雰囲気が変わり、数字に直結する。その実感が、現在OFCとしての活動の基盤になっています。

現在は小平地区の7店舗を担当しています。OFCとして最も大切にしているのは、オーナー様と従業員の皆様との対話です。お店ごとに立地も客層も従業員構成も異なり、抱える課題も千差万別。マニュアル通りの施策では解決できないことが多いため、私は課題をていねいに抽出し、一つひとつの店舗に合わせた「オーダーメイド」の提案とサポートを徹底しています。そのためには、店舗に足を運び、現場の空気を肌で感じる事が欠かせません。オーナー様と情報交換するのはもちろん、従業員の皆様も交えたミーティングを行い、現場の意見を聞きながら解決策を一緒に考えます。



たとえば、あるオーナー様が3店舗目を出店された時のこと。既存店のベテラン従業員様を新店舗に異動した結果、既存店では従業員不足によって店舗運営に支障が生じ、売上が大幅に落ち込み、店全体の活気も失われてしまいました。オーナー様は「新店舗との両立で人財育成まで手が回らない」と悩んでおられました。私は、既存店の立て直しには接客力の底上げが不可欠と判断し、従業員様全員を対象に接客研修を提案。接客研修の講師を招いて基礎から徹底的に学ぶ場を設けました。研修後、従業員様の表情や声掛けが一変し、お客様との自然な会話が増え、店内の雰囲気は明るさを取り戻しました。

結果として売上も徐々に回復し、オーナー様からは「提案してくれて本当に良かった」と感謝の言葉をいただきました。店舗の数字が上がったこと以上に、従業員様が自信を取り戻し、笑顔で働く姿が増えたことが何よりうれしい成果でした。

人が変われば店舗が変わる！
従業員様の主体性を引き出すコミュニケーションを実践

もちろん、すべてのオーナー様に最初から信頼されるわけではありません。なかなか打ち解けられず、厳しい言葉をいただくこともありました。しかし、日々訪問を重ね、半年以上かけて信頼関係を築き、今では逆にオーナー様の方から相談を持ち掛けてくださるようになりました。売場づくりや販売計画の相談を受け、一緒に考え、改善に取り組むようになった結果、店舗の雰囲気も売上も着実に変わっていききました。オーナー様だけでなく、従業員の皆様とのコミュニケーションも欠かせません。ミーティングではただ情報を伝えるだけではなく、次週の販売目標と一緒に設定し、具体的にどの新商品をどのくらい売るか、そのためにどのような売場づくりをするかを従業員様と一緒に考えます。こうした取り組みを始めてからは従業員様の主体性が増し、「この売場をこう変えてみたい」「こんな取り組みをしてみたい」といった声が自然に聞かれるようになりました。売上やお客様満足度といった数値面だけでなく、従業員様自身のやりがいやお店への愛着も向上しています。

店舗経営には、日々の運営だけでなく人財育成、地域との関わり、新しいサービスへの対応など、多くの課題があります。オーナー様一人では抱えきれない悩みを共有し、解決に向けてともに考える存在でありたい。その結果として地域に愛されるお店づくりにつながるのだと思っています。これからも店舗の特性に合わせたオーダーメイドの支援を徹底し、オーナー様や従業員の皆様との「伴走者」として、「地域になくはないセブン-イレブン」をつくり続けていきたいと考えています。



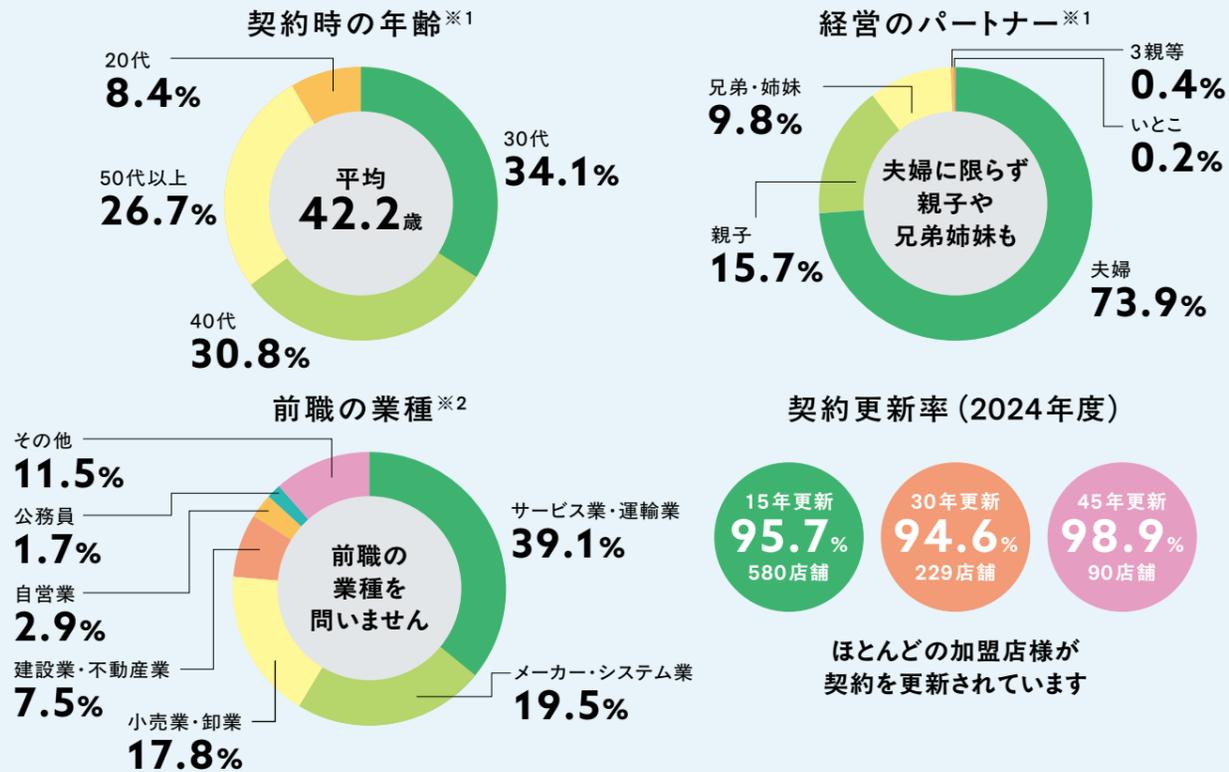
フランチャイズ契約について

「フランチャイズビジネス」で
新しい毎日が始まる。

加盟店オーナーになるということは、
独立した経営者になるということです。
本部からの経営サポートを
受けながらの共同事業を
円滑にスタートするための、
最適な契約プランをご用意しています。



数字でわかるセブン-イレブンのオーナー様



※1 当社調べ(2020年3月~2025年2月) ※2 株式会社セブン&アイ・ホールディングスおよびその連結子会社の社員およびセブン-イレブン店舗従業員を除く

開店までの流れ



契約条件一覧

	Aタイプ	Cタイプ
経営形態	独立の事業者	
契約期間	15年	
土地・建物の所有または賃借	オーナー候補者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%	
成約預託金	315万円(消費税額等15万円を含む)	260万円(消費税額等10万円を含む)
セブン・イレブン・チャージ	<p>売上総利益^{※1}に45%の率を乗じた金額</p> <ul style="list-style-type: none"> ●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) ●売上総利益の1%を特別減額。さらにセブン・イレブン・チャージの減額有り 	<p>売上総利益^{※1}にスライドチャージ率を乗じた金額</p> <ul style="list-style-type: none"> ●24時間営業の場合は、売上総利益の2%を控除 ●営業施設が、弊社の定める店舗分離型住居に該当する場合は、地域別適用金額^{※2}を控除 ●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) ●売上総利益の1%を特別減額。さらにセブン・イレブン・チャージの減額有り
最低保証 ^{※4}	年間オーナー総収入 ^{※3} 年額 2,200万円 〔24時間営業以外の場合は1,900万円〕	年間オーナー総収入 ^{※3} 年額 2,000万円 〔24時間営業以外の場合は1,700万円〕

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。

※1 売上高から売上商品原価を差し引いた利益額

※2 地域別適用金額は店舗住所により異なります

※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金額

※4 最低保証制度は、オーナー総収入の最低額を保障するもので、オーナー利益を保障するものではありません。また、最低保証額は実営業日数に応じて適用されます

Cタイプのセブン・イレブン・チャージ計算基準

1カ月の売上総利益に対して	オーナー総収入	セブン・イレブン・チャージ
0円～250万円以下の部分	44%	56%
250万円を超え～400万円以下の部分	34%	66%
400万円を超え～550万円以下の部分	29%	71%
550万円を超える部分	24%	76%

セブン・イレブン・チャージの減額について

セブン・イレブン・チャージは、上記により算出された金額から、以下に定める金額を減額します。

売上総利益額/月	550万円超の店舗	550万円以下の店舗
24時間営業店舗	月額 35,000円 減額	月額 200,000円 減額 -〔24時間営業 -2%相当額〕 -〔特別減額 -1%相当額〕
非24時間営業店舗	月額 15,000円 減額	月額 70,000円 減額 -〔特別減額 -1%相当額〕

上記金額は、各会計期間ごとに実営業日数の日割り計算を行うものとします。

成約預託金の内訳

	Aタイプ	Cタイプ	性質
① 研修費用	55万円 (消費税額など5万円含む)	55万円 (消費税額など5万円含む)	加盟者(履行補助者と2名)が研修に参加して、受講・実地研修をするための費用。
② 開業準備手数料	110万円 (消費税額など10万円含む)	55万円 (消費税額など5万円含む)	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、当社が担当実施する開店準備の諸作業に関する手数料。既存店の引き継ぎの場合もお支払いいただきます。
③ 開業時出資金	150万円 (消費税はかかりません)	150万円 (消費税はかかりません)	開業当初の販売のための在庫商品代、釣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。

お店で働く人のための制度

加盟店共済制度	<ul style="list-style-type: none"> ● 加盟店オーナー様や配偶者様の死亡・傷病・老後の備えのため、固定給者の福利厚生のための保険【医療保険・入院手術保険・介護保険・生命保険・積立金】 ● 従業員様の仕事や通勤途中のけがに備えた従業員業務傷害見舞金 ● 固定給者本人が自分で加入できる生命保険・入院手術保険・所得補償保険
集团扱自動車保険	<ul style="list-style-type: none"> ● 加盟店オーナー様・配偶者様・固定給者・時給者の自動車での事故に備える保険(任意保険)

加盟店様へのインセンティブ

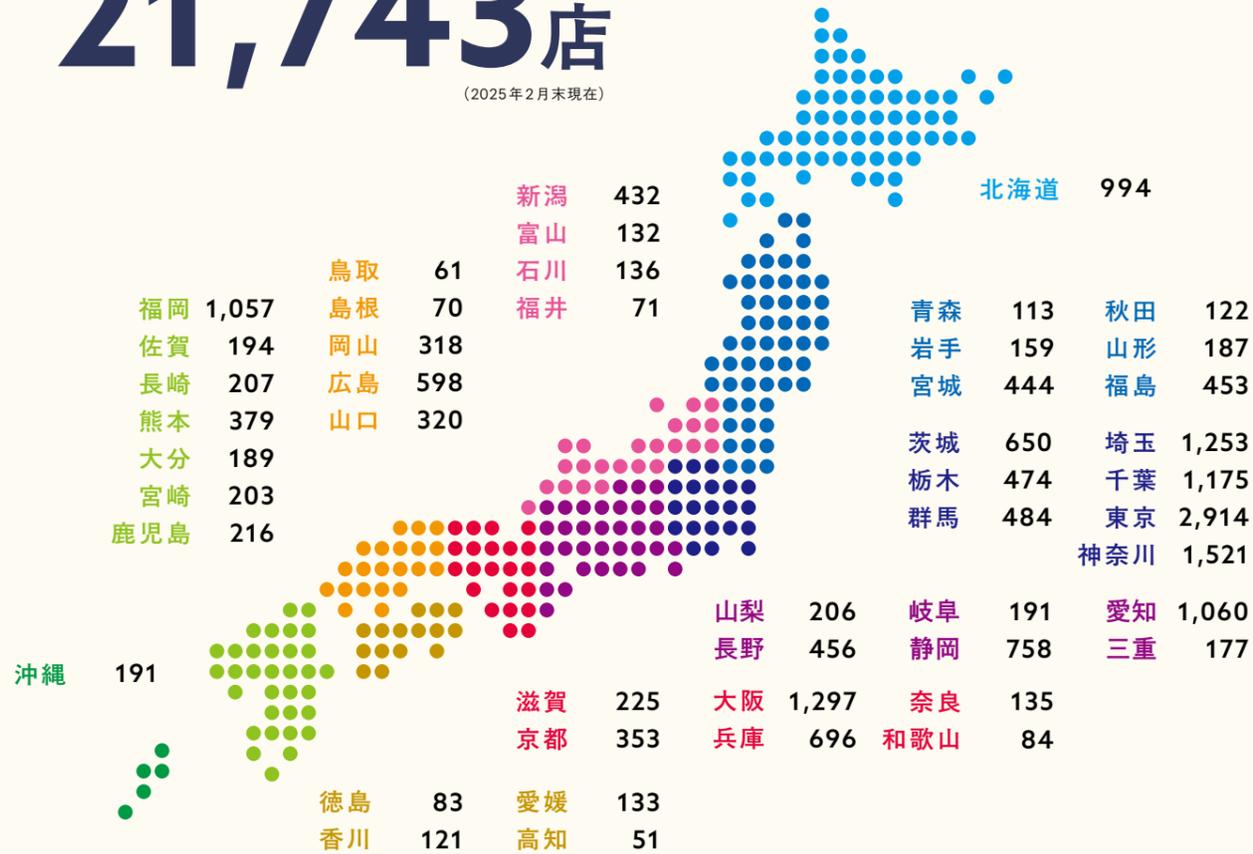
従業員独立支援制度	<ul style="list-style-type: none"> ● 直近7年間以内(従業員独立支援申請書の申請月を含む)に通算3年以上勤務経験のある従業員がオーナーまたは履行補助者として新規開店または既存店を承継する場合、 ● 勤務経験が3年以上5年未満の方は、開店前の勤務期間と開店後の経営期間を合計して5年経過した翌月より「5年経過のインセンティブ・チャージ」を適用 ● 勤務期間が5年以上の方は、開店時より「5年経過のインセンティブチャージ」を適用 <p>※ただし、週20時間以上勤務、店舗退職後1年以内に開店することなど、その他条件があります</p>
複数店経営奨励制度	<ul style="list-style-type: none"> ● 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

データで見るセブン-イレブン

セブン-イレブンの店舗数

21,743店

(2025年2月末現在)



世界のセブン-イレブンの店舗数 85,932店

(2025年2月末現在)

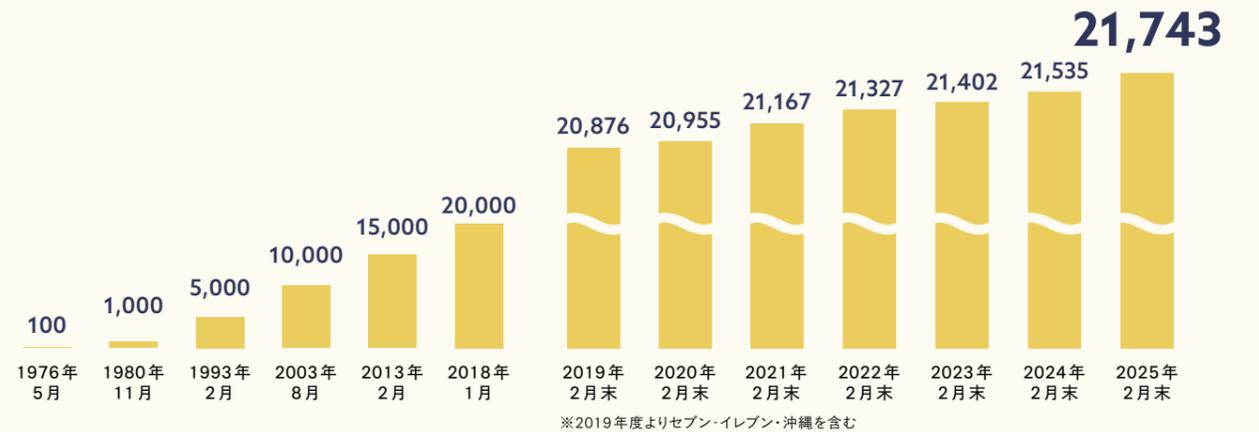
※ライセンサー(セブン-イレブンを運営するライセンスを与えられた企業)を含む

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 宮崎県	2009年 2月 島根県
6月 神奈川県	8月 広島県	1999年 7月 山形県	12月 石川県
9月 福島県	10月 佐賀県	2000年 3月 長崎県	2011年 3月 鹿児島県
10月 埼玉県	1983年 4月 山梨県	10月 岩手県	2012年 5月 秋田県
1975年 4月 長野県	9月 山口県	2001年 6月 大分県	2013年 3月 香川県
10月 千葉県	1986年 5月 新潟県	7月 和歌山県	3月 徳島県
1978年 5月 北海道	1987年 6月 熊本県	7月 奈良県	2014年 3月 愛媛県
1979年 2月 栃木県	1991年 3月 滋賀県	2002年 7月 愛知県	2015年 3月 高知県
4月 福岡県	3月 京都府	2005年 11月 岐阜県	6月 青森県
5月 静岡県	3月 大阪府	2006年 2月 三重県	10月 鳥取県
8月 茨城県	1993年 4月 岡山県	2009年 1月 富山県	2019年 7月 沖縄県
1981年 12月 群馬県	1995年 11月 兵庫県	1月 福井県	

店舗数の推移 (2025年2月末現在)

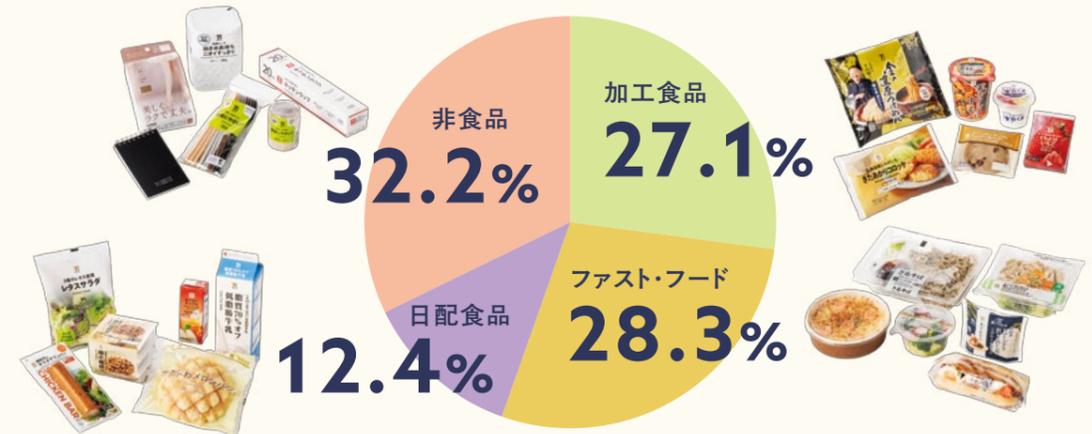
(単位:店)



店舗単位の実績(全店平均) (2025年2月期)



チェーン全店売上と商品別売上構成比 (2025年2月期)



チェーン全店売上 5兆3,697億円

営業総収入	8,794億60百万円	営業利益	2,337億97百万円
経常利益	2,847億79百万円	当期純利益	2,019億87百万円

セブン・イレブンが これまで生み出してきた イノベーションの歴史



社会や環境の変化に対応し、セブン・イレブンはさまざまなイノベーションを起こしてきました。お客様の暮らしをより便利に、より豊かにするための挑戦をこれからも続けていきます。

1975

社会生活の変化に対応した
24時間営業を開始

時代のニーズに応じて24時間営業をスタート。夜間でも灯っている店舗の明かりは、この頃からずっと、地域を守る安心の風景にもなっています。



1978

おにぎりを「商品」として販売！

おにぎりは「家庭でつくるもの」だった時代に業界初となる挑戦。「パリパリの海苔」という独自性で大ヒット。

2001

24時間利用できるATMを設置

ATM事業をメインサービスとした「アイワイバンク銀行（現セブン銀行）」がスタート。24時間365日、お財布代わりのATMとして多くの人々に利用されています。



1974

セブン・イレブン国内第1号店がオープン



1974年5月、東京都江東区の豊洲に、日本初の本格的なフランチャイズシステムによるコンビニエンスストア「セブン・イレブン豊洲店」がオープンしました。

1976

日本初！共同配送を実現



異なるメーカーの商品を同じ車で運ぶことがなかった時代に、配送コスト面のメリットなどを各メーカーに訴えかけ、共同配送を実現。環境負荷の低減にもつながりました。

1982

POSシステム導入



単品ごとの販売データを検証するため、バーコードを活用したPOS（販売時点情報管理）システムを採用。POSデータをマーケティングに活用する先駆けとなりました。

2007

プライベートブランド
「セブンプレミアム」販売開始



「お客様の日常の食卓をより豊かに・楽しく・便利に」をコンセプトに、2007年より販売を開始しました。2024年度には約3,460アイテム、年間売上は1兆5,000億円※を突破しました。※グループ合計

2013

新たな消費行動を定着させた
「セブカフェ」



店頭のマシンで一杯ずつドリップする「セブカフェ」。徹底してこだわり抜いたおいしいコーヒーが手頃な価格で楽しめるという驚きとともに大人気商品に。

2023

「セブカフェ
スムージー」
全国に順次拡大



健康志向の高まりに応え、専用マシンでできたてを提供するスムージー。原材料に規格外食材なども使用し、フードロス低減にも貢献します。

2007

電子マネー「nanaco（ナナコ）」の
サービス開始



「nanaco」は、キャッシュレスでお買物ができるプリペイド方式の電子マネー。セブン銀行ATMと連携することで、利用できる場所や、チャージできる場所が増え、より便利になりました。

2010

「セブンプレミアム ゴールド」販売開始



専門店と同等以上の味・品質を、お求めやすい価格で提供することをコンセプトに開発した「セブンプレミアム ゴールド」が大ヒット。

2022

新しい
お届けサービス「7NOW」
スタート



スマートフォンでセブン・イレブンの店内にある商品を注文。最短20分で配達するサービスをスタート。食事から日用品のご購入まで、さまざまな用途にご利用いただけます。

2025~

世の中をもっと便利に、
もっと豊かにするため、
これからも挑戦し続けます

これまで世の中になかったものや、あるととっても便利になるのに、といった商品やサービスを、さまざまな挑戦を経て提供し続けてきました。社会環境の変化やお客様のニーズの多様化に合わせて、次の新しい価値を生み出していきます。

セブン-イレブン 挑戦と進化の歴史

1973年 (昭和48)	11月	<ul style="list-style-type: none"> (株)ヨークセブン設立 イトーヨーカ堂、米国サウスランド社(現7-Eleven, Inc.以下同)とエリアサービスおよびライセンス契約締結 	1998年 (平成10)	10月	雑誌定期購読予約サービス開始	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)	2019年 (平成31/令和元)	11月	「営業時間短縮の検討」における取り組み『深夜休業ガイドライン』を新たに制定			
1974年 (昭和49)	5月	第1号店出店(東京都江東区・豊洲店)	1999年 (平成11)	3月	栄養ドリンク剤販売開始		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		12月	世界のセブン-イレブン出店数が 70,000 店舗を突破			
1975年 (昭和50)	6月	24時間営業開始(福島県郡山市・虎丸店)		11月	国内出店数 8,000 店舗突破		6月	クレジットカードでの決済が可能に	2020年 (令和2)	2月	チェーン全店売上が初めて5兆円を突破			
1976年 (昭和51)	5月	国内出店数 100 店舗突破	2000年 (平成12)	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)		12月	世界のセブン-イレブン出店数が 40,000 店舗を突破		3月	一般社団法人セブングローバルリンクエージ設立			
	9月	ベンダーの集約化、同年10月より共同配送開始		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)			セブン-イレブン成都有限公司設立		5月	販売期限が迫った商品にnanacoボーナスポイントを付与する「エシカルプロジェクト」を全国に拡大			
1978年 (昭和53)	1月	社名を(株)セブン-イレブン・ジャパンに改称	2001年 (平成13)	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		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			惣菜・サラダシリーズ「カップデリ」を全国へ拡大		
	8月	ターミナルセブンによる発注開始		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			5月	移動販売「セブンあんしんお届け便」開始		6月	クレジットカード、デビットカード、プリペイドカードにおける非接触決済を導入		
1979年 (昭和54)	10月	東証第2部に上場		8月	「保存料・合成着色料※」を使用しない商品を米飯・調理パン・惣菜・調理麺にて販売(※着色料のうち指定添加物)			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		9月	デジタルデータ基盤「セブンセントラル」を構築			
1980年 (昭和55)	11月	国内出店数 1,000 店舗突破	2002年 (平成14)	2月	国内出店数 9,000 店舗突破		2012年 (平成24)	1月	チェーン全店売上が3兆円を突破	2021年 (令和3)	3月	大規模災害に対する事業継続計画(BCP)を大幅改定		
1981年 (昭和56)	8月	東証第1部に指定替え		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			5月	「セブンライフスタイル」販売開始		6月	7-Eleven International LLC 設立		
1982年 (昭和57)	10月	POS(販売時点情報管理)システム開始		11月	マルチコピー機を活用したチケットサービスなどの取り扱い開始			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		8月	カンボジアにセブン-イレブン初出店		
	11月	EOB(電子発注台帳)による発注開始	2003年 (平成15)	8月	国内出店数 10,000 店舗突破		2013年 (平成25)	10月	(株)SEJアセットマネジメント&インベストメント設立		10月	インドにセブン-イレブン初出店		
1984年 (昭和59)	2月	国内出店数 2,000 店舗突破	2004年 (平成16)	1月	合併会社セブン-イレブン北京有限公司設立			1月	「セブンカフェ」販売開始	2022年 (令和4)	2月	「セブン-イレブンネットコンビニ」のサービス名称を「7NOW」に変更		
1985年 (昭和60)	5月	グラフ情報分析コンピューター導入開始		4月	中国・北京市にセブン-イレブン初出店(北京市東城区・東直門店)			2月	国内出店数 15,000 店舗突破		4月	世界のセブン-イレブン出店数が 80,000 店舗を突破		
	8月	双方向POSレジスター導入開始		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			3月	世界のセブン-イレブン出店数が 50,000 店舗を突破		12月	「セブンスマホレジ」を51店舗に導入へ		
1987年 (昭和62)	3月	米飯共同配送3便制を開始	2005年 (平成17)	2月	7-Eleven, Inc.を子会社化		2014年 (平成26)	10月	「セブンカフェーナツ」販売開始		2023年 (令和5)	1月	イスラエルにセブン-イレブン初出店	
	4月	国内出店数 3,000 店舗突破		9月	持株会社である(株)セブン&アイ・ホールディングス設立、東証第1部へ上場			12月	免税サービス開始		2月	全店にタブレット端末を導入		
	10月	東京電力(株)の料金収納業務取り扱い開始		11月	店舗ネットワークを光ファイバーに統合開始			12月	中島チルドケースを導入		3月	AI発注を全国に拡大		
1988年 (昭和63)	3月	東京ガス(株)の料金収納業務取り扱い開始	2007年 (平成19)	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 32,208 店(31日時点)を達成		2015年 (平成27)	12月	「コンビニエンスストア用小型ペットボトル自動回収機」の設置開始			「お店で作るスムージー」(現「セブンカフェ スムージー」)を全国に順次拡大		
	11月	米飯20℃温度管理体制(工場～配送車)導入開始		4月	電子マネー「nanaco(ナナコ)」導入開始		2016年 (平成28)	2月	水素ステーション併設店舗を開店		5月	オリジナルフレッシュフードの容器を、石油由来のインキ、着色料を減らした素材に変更		
1989年 (平成元)	11月	プリペイドカード取り扱い開始		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			8月	世界のセブン-イレブン出店数が 60,000 店舗を突破		6月	「第1回接客コンテスト全国大会」を開催		
	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		10月	カウンター調理(フライヤー)商品の販売開始			12月	「コンビニエンスストア用小型ペットボトル自動回収機」の設置開始		9月	ラオスにセブン-イレブン初出店		
1990年 (平成2)	6月	国内出店数 4,000 店舗突破	2008年 (平成20)	4月	セブン-イレブン中国有限公司設立(2012年9月セブン-イレブン(中国)投資有限公司に商号変更)		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」の第1号として登録			2024年 (令和6)	2月	新コンセプト店舗「SIPストア」をオープン
1991年 (平成3)	3月	IYグループ、米国サウスランド社の株式を取得し経営に参画		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(2008年4月よりサービス開始)			6月	自動販売機「セブン自販機」の設置開始		5月	食品ロス削減を目的とした値下げを支援する取り組み「エコだ値」を全国で開始		
	4月	ISDN(総合デジタル通信網:NTT)導入開始		3月	電子マネー「nanaco(ナナコ)」導入開始			7月	7月11日を「セブン-イレブンの日」として(一社)日本記念日協会に登録		8月	農林水産省と「セブン-イレブン店舗建設における建築物木材利用促進協定」を締結		
1993年 (平成5)	2月	国内出店数 5,000 店舗突破	2009年 (平成21)	1月	(株)セブンカルチャーネットワーク設立			10月	(株)セブン-イレブン・沖縄設立		9月	「うれしい値!宣言」対象商品の展開		
	11月	セブン-イレブンみどりの基金設立		12月	「セブンネットショッピング」サービス開始			1月	国内出店数 20,000 店舗突破			「セブンカフェ ベーカーリー」を全国に順次拡大		
	12月	オープン型チルドケース導入開始						2月	世界初の完全循環型リサイクルペットボトルを使用した「一(はじめ)緑茶一日一本」をセブンプレミアムより発売		2025年 (令和7)	2月	セブン-イレブン・ジャパン50年史発行	
1994年 (平成6)	4月	大型アイスクリームケース導入開始						7月	セブン-イレブン・沖縄が沖縄県内に出店開始		3月	「セブンカフェ ティー」を全国に順次拡大		
1995年 (平成7)	5月	国内出店数 6,000 店舗突破						10月	「オーナー様意見交換会」を開始		4月	大阪・関西万博会場内に「未来型店舗」2店を出店		
	6月	通信販売代金収納業務取り扱い開始												
1996年 (平成8)	3月	気象情報システム導入開始												
1997年 (平成9)	6月	国内出店数 7,000 店舗突破												
	11月	衛星配信によるマルチメディア情報を活用した総合店舗情報システム導入開始												



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

株式会社

セブン-イレブン・ジャパン

〒102-8455 東京都千代田区二番町8番地8
TEL : 03-6238-3711 (代表)

©2025年9月(株)セブン-イレブン・ジャパン

