



# セブン-イレブンの 横顔

PROFILE of 7-Eleven  
2024-2025





# 環境の変化に対応し、 イノベーションを続けてまいります

昨今、「人口減少」「少子高齢化」など国内の人口動態が変化しているだけでなく、「インフレによる物価高」「実質賃金のマイナス」が続くなど、小売業を取り巻く環境は過去に経験したことがないような変化に直面しています。このような変化の激しい環境下においては、今までと同じようなやり方ではなく、お客様の「商品を買いたいという心理」を高めていく必要があります。私たちコンビニエンスストアの強みを活かしていくためには、品揃えと接客にこだわり、何度も通いたくなるお店づくりに取り組んでいくことが、非常に重要になってくると考えております。

そして現在、企業のあり方として、これまでの経済的価値に加え、社会的価値への対応も重要であると認識しています。昨年掲げた次の50年に向けた「明日の笑顔を 共に創る」というメッセージと「健康」「地域」「環境」「人財」の4つのビジョンに基づく取り組みを継続して進めています。

例えば、地域に根差した品揃えを行っていくことは、セブン-イレブンをお客様に選んでいただくことにつながるだけでなく、全国に40万人以上いらっしゃる従業員の皆様に良い接客をしていただくことも、お客様からのご支持をいただくうえで大きな後押しになります。インフレが進んでいる今だからこそ、何度も来店いただける「お店のファン」を増やしていくことに、取り組んでまいります。

また、昨今の調理定年という考え方の広まりや、高齢者の日常における購買圏の狭小化によって、ますます身近で購入できる幅広い商品の品揃えや価格対応などの重要性が増しています。こうした環境変化への対応策の一環として、イトーヨーカ堂をはじめグループ各社のシナジーを結集した「SIPストア」第1号店を、2024年2月に千葉県松戸市にオープンしました。今後、「SIPストア」での成果を抽出して、既存のセブン-イレブン店舗に活かしてまいります。私たちはこの50年、世の中の変化に対応していくことで成長を続けてきました。コロナ禍以降、小売業は大きな分岐点を迎えており、セブン-イレブンもお店のあり方、ビジネスのあり方を変えていくことが求められています。今後もステークホルダーの皆様にご意見やご協力いただきながら、新しい取り組みを進め、さらなる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

永 松 文 彦



## 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

|                    |    |
|--------------------|----|
| 4 VISIONS          | 03 |
| 健康(4VISIONS)       | 04 |
| 地域(4VISIONS)       | 05 |
| 環境(4VISIONS)       | 07 |
| 人財(4VISIONS)       | 09 |
| セブン-イレブンとは         | 10 |
| イノベーションの歴史         | 11 |
| データで見るセブン-イレブン(国内) | 13 |
| セブン-イレブンのグローバル展開   | 15 |
| グループシナジーの活用        | 17 |
| 経営サポート             | 19 |
| フランチャイズシステム        | 20 |
| OFCの役割／インタビュー      | 21 |
| 単品管理               | 23 |
| 働きやすい環境の整備         | 24 |
| もっと安心して活躍できる環境づくり  | 25 |
| オーナー様インタビュー        | 27 |
| 商品力                | 29 |
| チームMD              | 30 |
| オリジナルフレッシュフード      | 31 |
| セブンプレミアム           | 32 |
| 冷凍食品の進化            | 33 |
| 安全・安心を支える品質管理      | 35 |
| 生活サービス             | 37 |
| 7NOW               | 38 |
| フランチャイズ契約について      | 39 |
| 沿革                 | 43 |
| 組織図／会社概要／役員一覧      | 45 |



# 4 VISIONS

## 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、「近くて便利なお店」を目指してきました。  
その一方で、超高齢社会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



### 地域

LOCAL

地域と共に生きる  
社会を実現する



### 環境

ENVIRONMENT

環境に配慮した  
循環型社会を実現する



### 人財

HUMAN RESOURCES

多様な人財が活躍し、  
幸せな社会を実現する



4 VISIONS

FUTURE of 7-Eleven

## 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



セブンカフェ スムージー

おいしさにこだわりながら、ウェルビーイングと環境負荷低減を両立

ウェルビーイングと環境負荷低減の両立を目指して開発した「セブンカフェ スムージー」。フレッシュな野菜や果物を急速冷凍し、手軽においしく摂取できます。また、通常は廃棄されてしまうブロッコリーの茎部分や、これまでは大きさや見た目の問題で規格外となっていたフルーツなどを一部使用しており、フードロスの低減に貢献する、身体だけでなく環境にもやさしいスムージーです。



Cycle.me

時間栄養学に基づいたウェルビーイング食品

セブン-イレブンは、健康への関心やニーズの高まりに対応すべく、ウェルビーイングブランド「Cycle.me (サイクルミー)」を、セブン-イレブンオリジナルバージョンとして開発しました。「時間で選ぶ、おいしい栄養」をコンセプトに時間栄養学に基づいて開発し、カテゴリーを横断した商品を専用什器で展開しています。本当においしいと思えるものを朝・昼・夜の時間帯ごとに選ぶことが可能で、とりたい栄養を自然に無理なくとり続けられる食生活を目指した商品です。



4VISIONS  
FUTURE of 7-Eleven

## 地域

LOCAL

地域と共に生きる社会を実現する

地域社会との  
密接な連携で  
社会課題に  
取り組みます

自治体や地域団体、そして一人ひとりのお客様とともに、解決しなければならない社会課題に取り組んでいます。



## 「フードドライブ」の実施

一般家庭で消費しきれない未使用食品を集め、地域の支援団体などに寄付する「フードドライブ」を実施。食にお困りの方々に支援するとともに、食品ロスの削減にも努めています。

埼玉

## TOPICS

自治体との包括連携を行い、地域の課題解決に共に取り組んでいます



地域になくてはならないインフラとしての役割をより拡大しながら、地域の活性化に貢献するため、各自治体と地産地消や子育て・高齢者支援、健康増進、環境保全、情報の発信など、幅広い分野で連携する「包括連携協定」の締結を推進しています。

「地域活性化包括連携協定」  
締結済みの自治体

235自治体 (2024年2月末現在)

セブン-イレブンの  
特長を活かして  
地域社会に  
貢献します

セブン-イレブンのネットワークやスケールを活用し、地域の活性化や課題解決などさまざまな角度から貢献しています。



富山

## 小学生と学ぶ

富山県で栽培している「アルギットにら」の収穫体験を、近隣の小学校や生産者と実施。農作物の課題や地産地消について、一緒に学びました。



愛媛

## 地域の皆様とともに行う清掃活動

チームで協力しながらミッションの達成度を競い合うゲーム感覚のごみ拾いイベント「清走中」を開催。地域の皆様とともに、楽しみながら街の清掃を行っています。



神奈川

## 小学生たちと「てまえどり」を推進

地元小学校での「食品ロス削減とペットボトル循環」に関する出張授業の中、身近にできる取り組みとして「てまえどり」啓発のためのPOPを作成。学区内の店舗で実際に使用しました。



秋田

## 大雪時における訪問事業者お助け駐車場制度

雪の多い秋田県では、訪問診療などのサービスを提供する事業者が、大雪時に駐車場所の確保が困難である場合、セブン-イレブン店舗の駐車場へ臨時的に駐車できる制度を実施しています。



沖縄

## 地元の海を守る「ビーチクリーン活動」

セブン-イレブン・沖縄では、沖縄の地元企業として自然保護に貢献するため、地域の方やNPO団体、中学・高校と一緒に、沖縄の綺麗な海を守る清掃活動「ビーチクリーン活動」を進めています。



全国

## セブンあんしんお届け便

高齢化や人口減少などにより、普段のお買物に不便を抱えるお客様のため、移動販売サービス「セブンあんしんお届け便」を2011年からスタート。現在では40都道府県で125台が運行しています。

(2024年2月末現在)



## 「セブンの森・セブンの海の森」づくり

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」づくりでは、店頭でお客様からお預かりした募金と、各所からの寄付金をもとに、「豊かな自然環境の再生」を目的に全国の森・里・川・海で活動をしています。



4 VISIONS  
FUTURE of 7-Eleven

## 環境

## ENVIRONMENT

環境に配慮した循環型社会を実現する

CO<sub>2</sub>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CO<sub>2</sub>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**



## 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**

紙などの持続可能な天然素材にすることを目指します。

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%**



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、CO<sub>2</sub>排出量削減の取り組みを推進しています。



お客様のご協力で  
ますます進む「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となっています。



GREEN  
CHALLENGE  
2050 私たちの挑戦で、  
未来を変えよう。

## 『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、セブン&アイグループが一丸となって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年にグループの環境宣言『GREEN CHALLENGE 2050』を策定しました。「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%**



## 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%**



「てまえどり」と「エコだ値」で  
食品ロスを削減

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、お客様に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。



安定的な調達を目指し、  
国産小麦の使用を増やしています

異常気象などにより、安定的な調達に影響が出てしまう可能性を考え、国産小麦の使用を増やしています。味・品質の向上とともに、国内の自給率アップにもつなげていきます。



4 VISIONS  
FUTURE of 7-Eleven

## 人財

HUMAN RESOURCES

多様な人財が活躍し、幸せな社会を実現する



加盟店研修

やりがいを持って働ける環境づくり・加盟店の持続的成長

加盟店従業員様が安心して働き、活躍できるため、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、お店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、加盟店の持続的成長を支える研修にも力を入れています。



接客コンテスト

やりがいを持って働ける職場環境づくり

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。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。

お客様に「喜び」を届け、  
社会に新しい「価値」を生み出す。  
それが、セブン-イレブンです。

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、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。

時代が変わり、社会の変化に対応しながらも、

加盟店様と本部が一緒に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姿勢は変わることがありません。

これからも変わらず加盟店様と二人三脚で一歩ずつ、未来に向けて歩み続けます。

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

加盟店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  
便利なサービスで  
生活に欠かせないインフラへ

「セブン-イレブンの横顔」では、  
3つの側面からセブン-イレブンというビジネスの強みを解説しながら、  
4つのビジョンの視点からもそれぞれの取り組みをご紹介します。

経営サポート

商品力

生活サービス

健康

地域

環境

人財



# 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

社会の仕組みや人々の生活様式が目まぐるしく変化する中、  
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続けています。

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。



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。

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  
差別化で大ヒット。



1979

## おでんを商品化し、 大ヒット商品に!

食材の選定、だしの開発、新しい提供容器の  
開発など、多くのハードルを超えて家庭の味を  
店舗で提供できるように。セブン-イレブンを  
代表する商品の一つです。

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。



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。

2007

## セブン&アイグループ共通の プライベートブランド 「セブンプレミアム」販売開始

セブンプレミアムは、セブン&アイグループ共通  
のプライベートブランド商品として49アイテム  
からスタート。2023年度には約3,400アイテ  
ム、1兆4,500億円の売上\*となりました。

※セブン&アイグループ合計



2007

## 電子マネー 「nanaco(ナナコ)」の サービス開始

「nanaco」は、安全に気軽に買い物を楽しめる  
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、使える場所、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

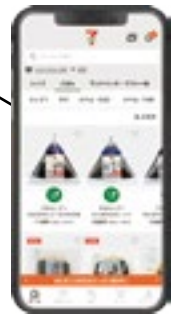
専門店と同等以上の味・品質を、お求め  
やすい価格で提供することをコンセプトに  
開発した「セブンプレミアム ゴールド」が  
大ヒット。



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・宅配する  
サービスをスタート。食事から日用品の購入  
まで、さまざまな用途にご利用いただけます。



2023

## 「セブンカフェ 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  
立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。



2013

## 新たな消費行動を 定着させた「セブンカフェ」

店頭のマシンで一杯ずつドリップする「セブン  
カフェ」。徹底してこだわったおいしいコーヒー  
が手頃な価格で飲めるという驚きとともに大  
人気商品に。

2024~

## 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

セブン-イレブンの歴史はイノベーションの  
歴史。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  
多様化にあわせて、次の新しい価値を生み出  
してまいります。



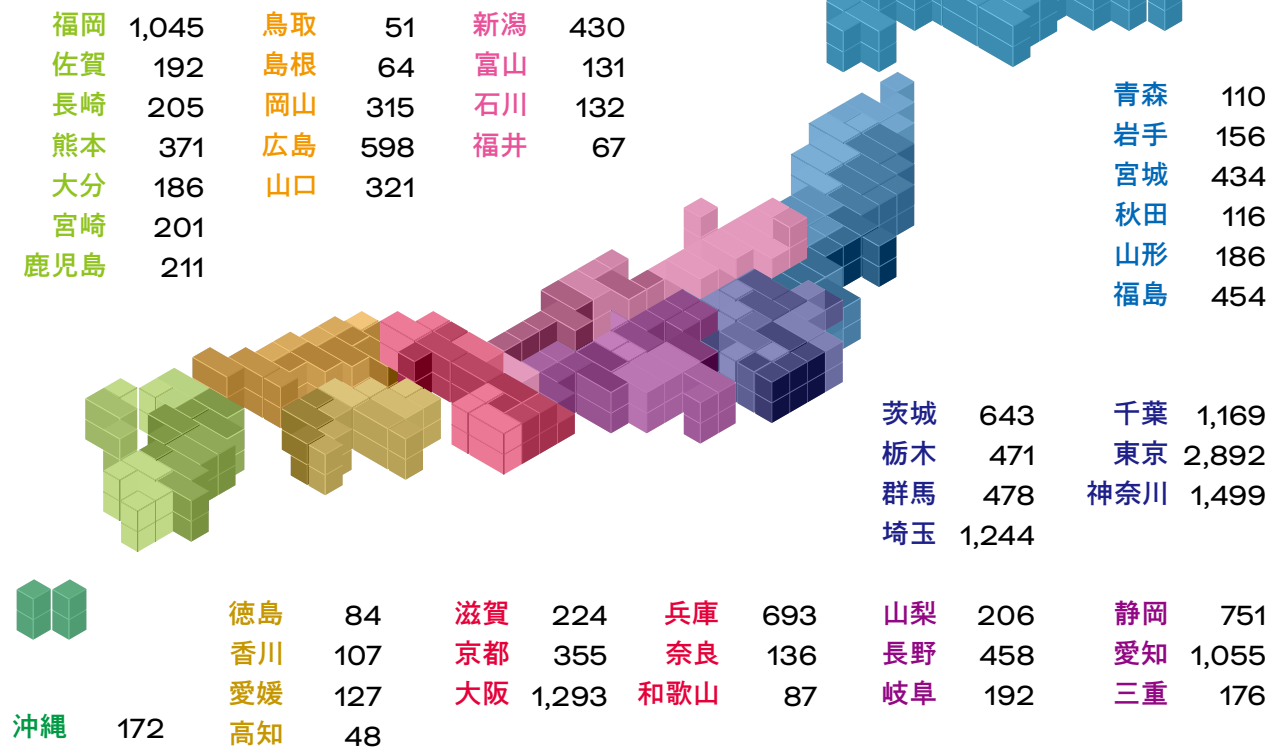
## データで見るセブン-イレブン(国内)

## セブン-イレブンの店舗数(国内)

国内47都道府県

21,535店

(2024年2月末現在)

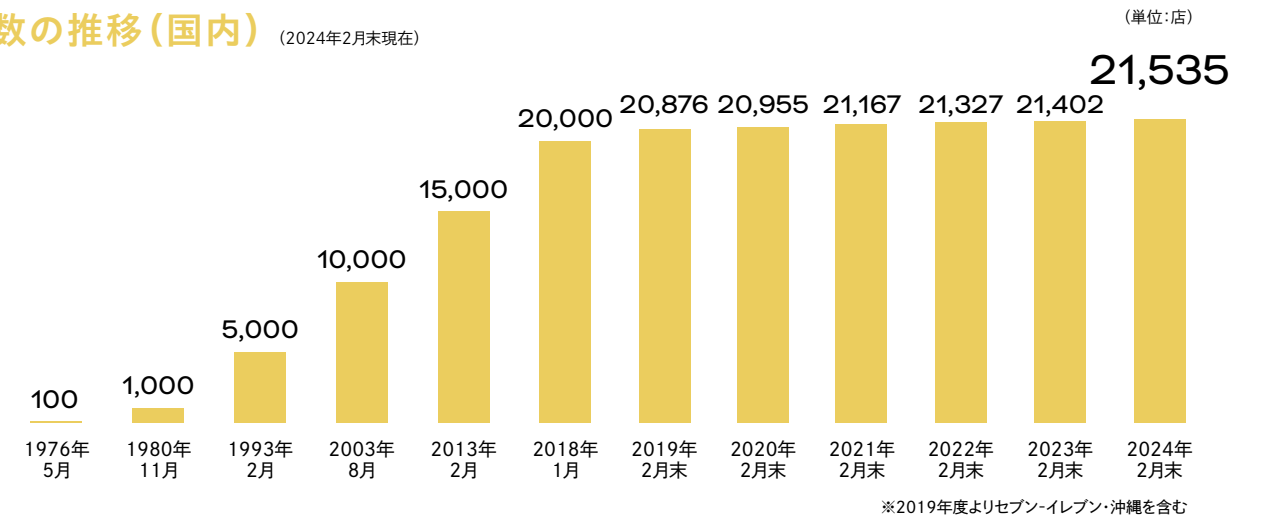


## 都道府県別出店時期

|       |     |      |       |     |     |       |     |      |       |     |      |
|-------|-----|------|-------|-----|-----|-------|-----|------|-------|-----|------|
| 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(国内)

(2024年2月末現在)



## 店舗単位の実績(全店平均)

(2024年2月期)



## チェーン全店売上と商品別売上構成比

(2024年2月期)



チェーン全店売上

5兆3,452億円

営業総収入

8,946億59百万円

営業利益

2,510億29百万円

経常利益

2,977億14百万円

当期純利益

2,111億2百万円



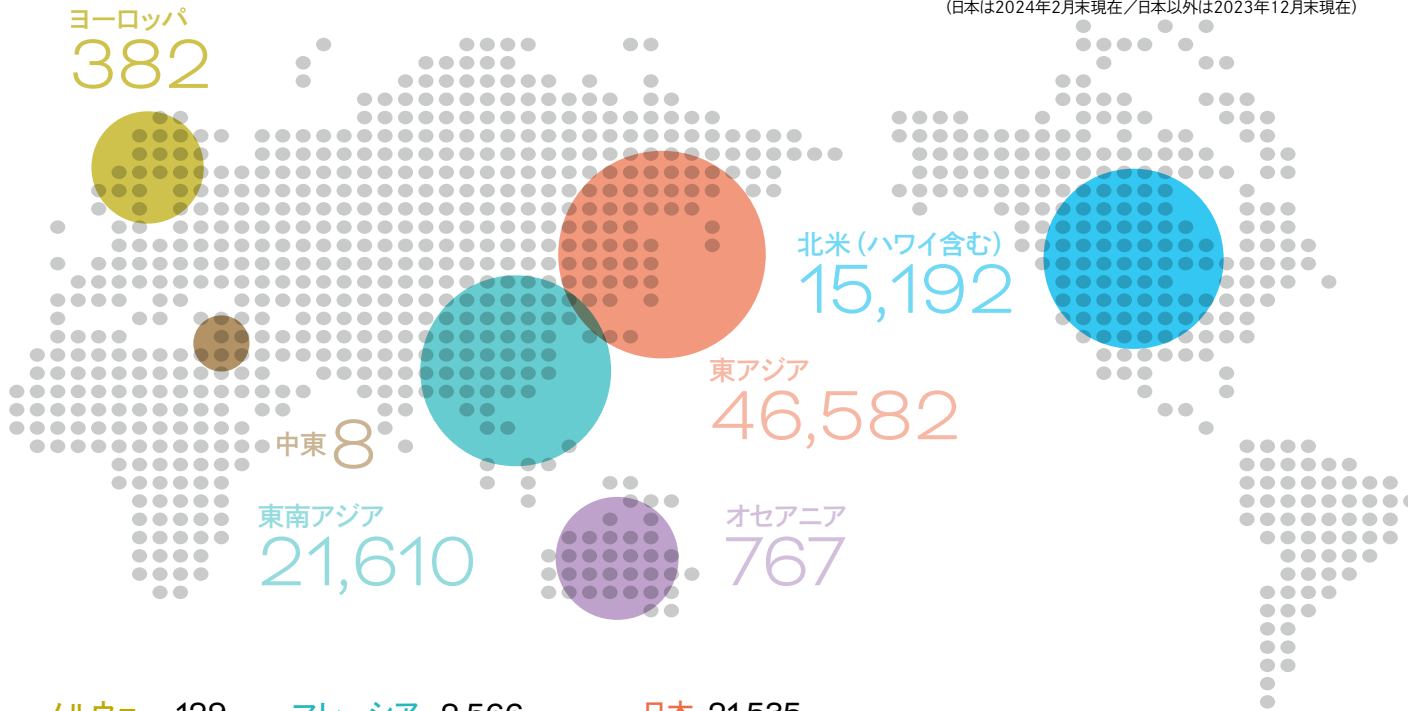
## セブン-イレブンのグローバル展開

## セブン-イレブンの店舗数

世界20の国と地域

84,541店

(日本は2024年2月末現在／日本以外は2023年12月末現在)



|           |             |              |
|-----------|-------------|--------------|
| ノルウェー 129 | マレーシア 2,566 | 日本 21,535    |
| スウェーデン 79 | フィリピン 3,768 | 中国 5,051     |
| デンマーク 174 | シンガポール 500  | 韓国 13,137    |
|           | タイ 14,545   | 中国(台湾) 6,859 |
| イスラエル 8*  | ベトナム 99     | アメリカ 12,670  |
|           | インド 47      | (内ハワイ67)     |
|           | カンボジア 82    | カナダ 597      |
|           | ラオス 3       | メキシコ 1,925   |

※イスラエルの8店舗は2024年7月末に閉店。2024年8月現在は、19の国と地域への出店となります。

## TOPICS

## スマホ利用、デリバリー、キャッシュレス決済など、デジタル戦略で開く「次の便利」



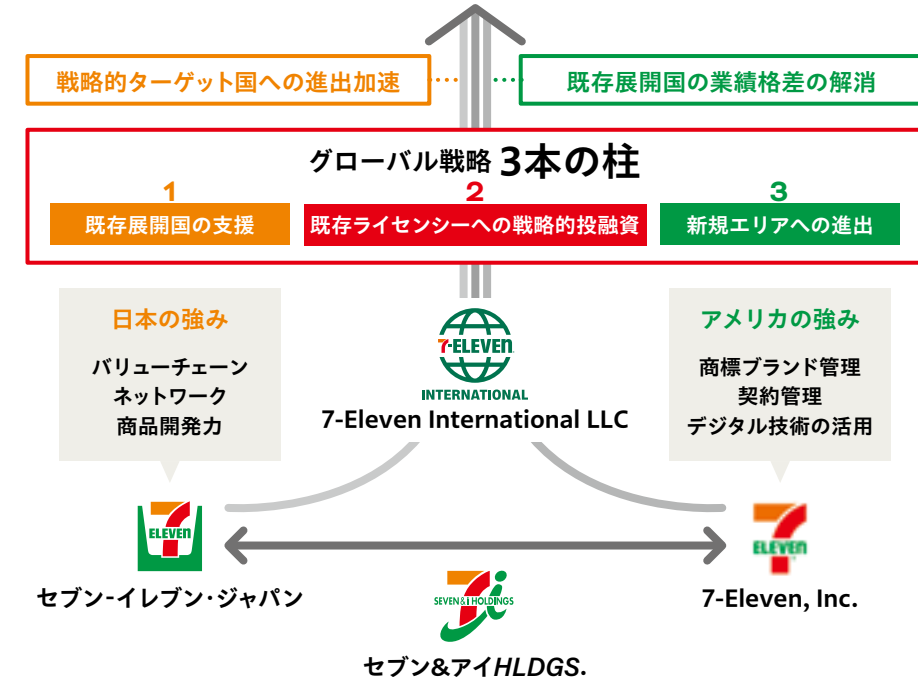
アメリカでは、お客様一人ひとりに特化した利便性と特典をお届けし、さらに、それぞれのお客様に特化したプロモーションも展開可能なプログラム「7REWARDS(セブンリワーズ)」が好評で、アクティブ会員数は約1,600万人を数えます。

また、2018年に開始したサービス「7NOW」は、スマートフォンから気軽にお買物ができるだけでなく、時間帯によっておすすめ商品が変わるなどきめ細やかなサービスの提供が可能で、キャッシュレス決済やモバイルチェックアウトも導入。現在4,000店舗で実施しており、とくにフレッシュ・フードのニーズが高く、一人当たりの買上点数が多く、客単価も高くなっています。

## 海外戦略の展望

3本の柱で進めるグローバル戦略と  
7-Eleven International LLCの役割

グローバルブランド『7-Eleven』



「既存展開国の支援」「既存ライセンスへの戦略的投融資」「新規エリアへの進出」という3本の柱で進めるグローバル戦略の中心となるのが7-Eleven International LLCです。セブン-イレブン・ジャパンと、7-Eleven, Inc.と連携を取り、それぞれが持つ強みを活かしながら、海外への展開を加速。そこで得られた貴重な経験や知見を、国内事業にもフィードバックしていくことで、より強固なブランドとしての地位を確立していきます。

出店目標

2030年までに30の国と地域に、100,000店を出店

## TOPICS

## ハワイのお客様に愛される「スパム®ムスビ」



国内でもセブン-イレブンのフレッシュフードの開発・製造などを手がける、わらべや日洋ホールディングス株式会社。セブン-イレブン・ジャパンがハワイに進出した際にも、二人三脚で現地のお客様に喜ばれる商品とともに開発してきました。さまざまな苦労を重ねたうえで販売した「スパム®ムスビ」は、1店舗あたり1日に160個を販売するセブン-イレブン・ハワイの代表的な商品に。現地のお客様の声を重視し、その土地の生活やし好をしっかりと捉えることで、ハワイにおいても「近くて便利」なお店として多くの方に親しまれています。



グループシナジーの活用

セブン&アイグループとしての  
スケールメリットを  
最大限活用する経営戦略

セブン&アイグループは、セブン-イレブン・ジャパンをはじめとする  
あらゆるライフシーンに対応した多様な事業会社が世界中にネットワークを持つ有数の小売グループです。  
このグループのスケールメリットとシナジーがもたらす効果を、セブン-イレブンの事業展開にも活用しています。

セブン&アイグループデータ (2024年2月期)



グループ売上

17兆7,899億円※1



1日あたりの総来客数

国内／約2,230万人  
世界／約6,360万人※2

※1 セブン-イレブン・ジャパン、セブン-イレブン・沖縄および7-Eleven,inc.における加盟店売上を含めた数値  
※2 海外エリアライセンスを含む

セブン&アイグループの主な事業会社 (2024年4月末現在)

| 国内コンビニエンスストア事業                                                                                                                                                                                        | スーパーストア事業                                                                                                                                                                                                                       | 金融関連事業                                                                                                                           | その他の事業                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| (株) セブン-イレブン・ジャパン<br>(株) セブン-イレブン・沖縄<br>(株) セブンドリーム・ドットコム<br>(株) セブンネットショッピング<br>(株) セブン・ミールサービス                                                                                                      | (株) イトーヨーカ堂<br>(株) ヨークベニマル<br>(株) シェルガーデン<br>(株) 丸大<br>(株) サンエー<br>(株) マルニ<br>(株) イトーヨーカドーネットスーパー<br>アイワイフーズ (株)<br>(株) セブンファーム<br>イトーヨーカ堂 (中国) 投資有限公司<br>華糖ヨーカ堂有限公司<br>成都イトーヨーカ堂有限公司<br>(株) ヨーク警備※<br>(株) 天満屋ストア※<br>(株) ダイイチ※ | (株) セブン銀行<br>(株) セブン・フィナンシャルサービス<br>(株) セブン・カードサービス<br>(株) セブンCSカードサービス<br>(株) バンク・ビジネスファクトリー<br>(株) セブン・ペイメントサービス<br>FCTI, Inc. | (株) 赤ちゃん本舗<br>(株) セブン&アイ・フードシステムズ<br>(株) ロフト<br>(株) Peace Deli<br>(株) セブン&アイ・クリエイトリック<br>(株) セブン&アイ・ネットメディア<br>(株) セブンカルチャーネットワーク<br>(株) テルベ (特例子会社)<br>タワーレコード (株)※<br>びあ (株)※ |
| 海外コンビニエンスストア事業                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                 |
| 7-Eleven, Inc.<br>7-Eleven International LLC<br>SEVEN-ELEVEN HAWAII, INC.<br>セブン-イレブン (中国) 投資有限公司<br>セブン-イレブン北京有限公司<br>セブン-イレブン成都有限公司<br>セブン-イレブン天津商業有限公司<br>Convenience Group Holdings Pty Ltd (SEA) |                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                 |

※持分法適用関連会社



グループの新たなシナジーを創出する  
新コンセプト店舗「SIPストア」をオープン

急速な環境変化の中で大きく変化するお客様の消費行動や生活に対する価値観、また、幅広いニーズに対応するため、グループの強みを活かして開発した新しいコンセプトの店舗が「SIPストア」です。鮮魚・精肉などを取り扱い、冷凍食品・チルド商品の品揃えを拡大しながら、日用品も取り揃えるなど、これまでのセブン-イレブンにはなかった幅広い品揃えと広い売場面積が特徴です。  
2024年2月にオープンしたセブン-イレブン松戸常盤平駅前店はテスト店舗として位置づけており、今後、「SIPストア」での成果を抽出して、既存のセブン-イレブン店舗に活かしていきます。



SIP取り組み概要



セブン-イレブン・ジャパン (SEJ) とイトーヨーカ堂 (IY) のパートナーシップ (通称SIP) として、それぞれの強みを活かした連携強化に取り組んでいます。

連携する取り組みテーマ

|           |                                     |
|-----------|-------------------------------------|
| 商品・サービス   | 顔が見える野菜・果物、ミールキット、カップデリ、スイーツなどの相互供給 |
| 販売促進      | フェアの合同開催、アプリを通じた相互送客など              |
| 店舗オペレーション | 「7NOW」、地域包括連携協定など                   |



※冷凍食品「EASE UP」の一例

イトーヨーカドーのオリジナル冷凍食品シリーズ「EASE UP」の一部商品をセブン-イレブンにて販売中。  
上記の商品は、幅広い品揃えを持ち、さまざまなお客様が来店されるイトーヨーカドーの知見と、セブン-イレブンに惣菜などを供給するベンダーのフジフーズ様、武蔵野様などによる中食製造の技術を活かして共同開発し、おいしさに徹底してこだわった冷凍食品です。



支えられている安心が  
前に進む勇気になる

# 経営サポート



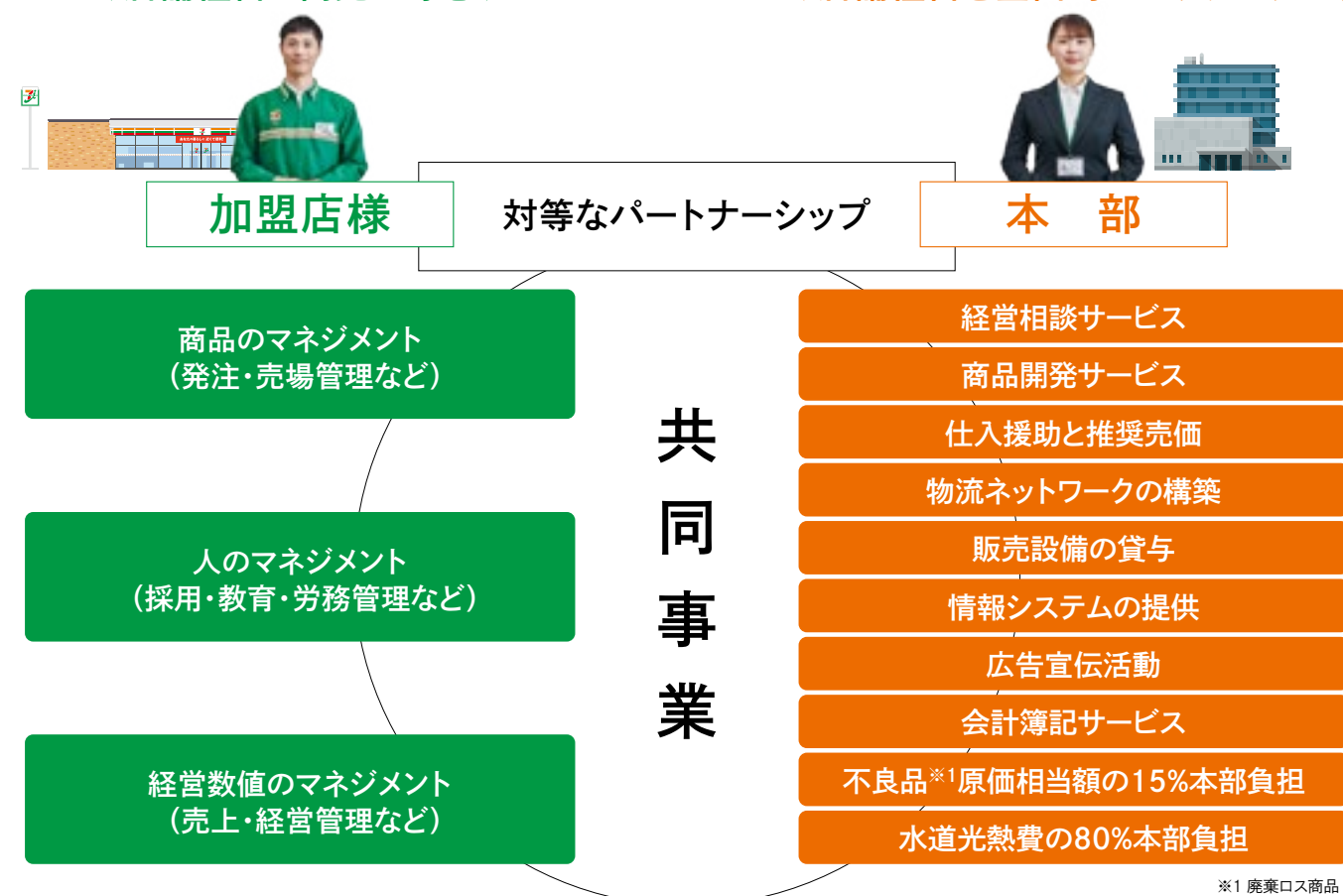
毎日、たくさんのお客様をお迎えし、高品質な商品とサービスを提供するために積み重ねてきた改善と研究の成果が、セブン-イレブンの経営を支えています。一人ひとりのお客様と直接向き合いながら、商品の発注、人材の育成、衛生管理、地域との連携などにも取り組む、加盟店様のたゆまぬ努力と、さまざまな支援制度やシステムの導入、情報共有などによる本部からの全面的なバックアップ。これらが組み合わさることで生まれる共存共栄の事業体制こそが、セブン-イレブンの最大の強みです。

## セブン-イレブン 共存共栄のためのフランチャイズシステム

加盟店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 ＼



### 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

| オーナー様意見交換会                   | オーナー様向けアンケート             | オーナー様懇親会                 |
|------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 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。 | 日頃の感謝と本部の施策を加盟店様にお伝えします。 |

### お客様に愛されるお店づくりのための「基本四原則」



#### 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。



#### クリンリネス

清潔で整理された売場、身だしなみを徹底します。



#### 鮮度管理

常に安心してお買物をしていただける新鮮な商品を販売します。



#### 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。



# 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

## 「OFC」の役割

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。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、店舗へのさまざまなコンサルティングを実施します。

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



ストアコンピューターを見ながらの経営アドバイス



オーナー様との店内での打ち合わせ



店内外のさまざまなチェックも行います

## TOPICS

### 店舗と本部をつなぐ「FC会議」



加盟店と本部との重要なパイプ役であるOFCに対し、最新情報、会社方針、業務やコンプライアンスに関する知識を共有するために、定期的で開催される「FC会議」。この会議には全国のOFCが参加します。これは、創業時から継続している、ダイレクトコミュニケーションを重視した会議で、情報を受けたOFCは、地区ごとにミーティングを実施し、理解を深めたうえで各店舗に合わせた情報をオーナー様にお伝えしています。その情報は、さらにオーナー様と加盟店の従業員様とのミーティングで共有され、各店舗の運営に反映されていきます。

## 01 interview to OFC

### 加盟店様のそばにいたい、 経験を活かした最前線での挑戦

長野地区OFC

藤沢早希

高校生の時に習得した簿記を活かし、長野県の松本地区で会計事務職として働いていましたが、担当店のオーナー様と電話で話しているうちにOFCの仕事をしてみたいと思うようになりました。母がサービス業を営んでおり、当時のフランチャイズ担当者との出会いから、仕事への意識が前向きに変わったのを間近で見えていたので、オーナー様をもっと近くで支えたい、人に大きな影響を与える仕事をしたい、という憧れがありました。しかし、会計事務職とはまったく異なる仕事なので、不安もあり、私にとっては大きな挑戦でした。ただ、挑戦しなかった後悔だけはしたくないと思い、最後は自分の意思でOFCの仕事に挑戦することを決めました。

2021年にOFCとなり、今は7店舗を担当しています。担当する店舗を定期的にまわり、オーナー様や店長様の経営相談に乗り、より多くのお客様に来ていただくためにはどうすればいいか、アドバイスをしてい



ます。お客様には若い方もいらっしゃいますので、私の視点を頼りにしていただいています。新商品の発売に際しては、POPなどを活用してお客様にどうおすすめするかを話し合いますし、普段のコミュニケーションでも、会計の経験を活かし、数値面も含めた幅広いアドバイスができるように心がけています。

OFCになり、会計事務担当の頃には見えなかった、オーナー様の商売へのひたむきさが、よりいっそう見えてきましたし、視野が広がったと感じます。長野県は高齢者比率が高く、近隣に住む年配の方にとって、セブン-イレブンが生活になくてはならないものになっていますし、お客様と従業員さんの距離も近いのではないかと感じています。今後も、地域に根ざした生活の一部になるようお店づくりを心がけ、地域に貢献していきたいです。そして、最初の目標だった、人に影響を与えられるOFCになれるよう成長していきたいと思っています。

## 02 interview to OFC

### 5年後も、10年後も。 オーナー様の目標をかなえるために

京都西地区OFC

足立洋貴

OFC歴も9年となり、今は担当地区でも経験の長い方になりましたが、OFCになった当初は苦い経験もたくさんしました。オーナー様の平均年齢は50代で、60、70代の方も多く、27歳でOFCになった私は「オーナー様から嫌われたくない」という思いから気後れることもあり、反発されそうなことを無意識のうちに避けていました。

しかし、当時担当していた店舗のオーナーの奥様から突然、「資産状況が厳しい」と打ち明けられました。コミュニケーションはしっかり取れていると思っていましたし、経営のコンサルティングも私なりにしてきたつもりでした。にもかかわらず、生活が苦しくなったということは、担当は自分じゃない方がいいのではないかと、悩みました。ここではじめて、自分の向き合い方が間違っていたのだと気づき、オーナー様を“自分の家族”だと考えるようにしました。家族が困っていたら何とかしてあげたいと思いますし、そのために必要なことであれば、過剰に気を使うこともなく、『これができていない』『こうしたら良い』と言えるはずだと思いました。



それ以降は、店舗の経営計画を立てることにこだわりました。それまでは自身が担当している期間の経営状況を見るのに精いっぱいでしたが、5年後、10年後のオーナー様の将来の夢や目標についてじっくり話し合い、その実現に向けて何をすべきか、時に進捗状況を振り返りながら、一緒に考えて取り組むようになりました。私が担当を離れ、商圈が変化し、お客様の購買行動が変わっても、お店がうまく進み、目標を達成してもらいたいからです。当時、深刻な状況の改善と一緒に進めたオーナーの奥様から、担当エリアが変わってから、「足立さんと一緒に立てた目標利益を達成できました。ありがとう」とお礼の電話をいただきました。声から喜びが伝わってきて、その内容はもちろん、担当を離れても私に連絡をくれたことが、何よりも嬉しかったです。

やはり、OFCに必要なのは「誠実さ」だと思っています。それがあってこそ壁を乗り越え、オーナー様の夢をかなえられるのだと思います。

※内容は取材当時のものです。／インタビュー記事の写真：朝日新聞出版



◀AERA dot. 特集ページへ

さらに詳しい取材記事をWEBでご覧いただけます。





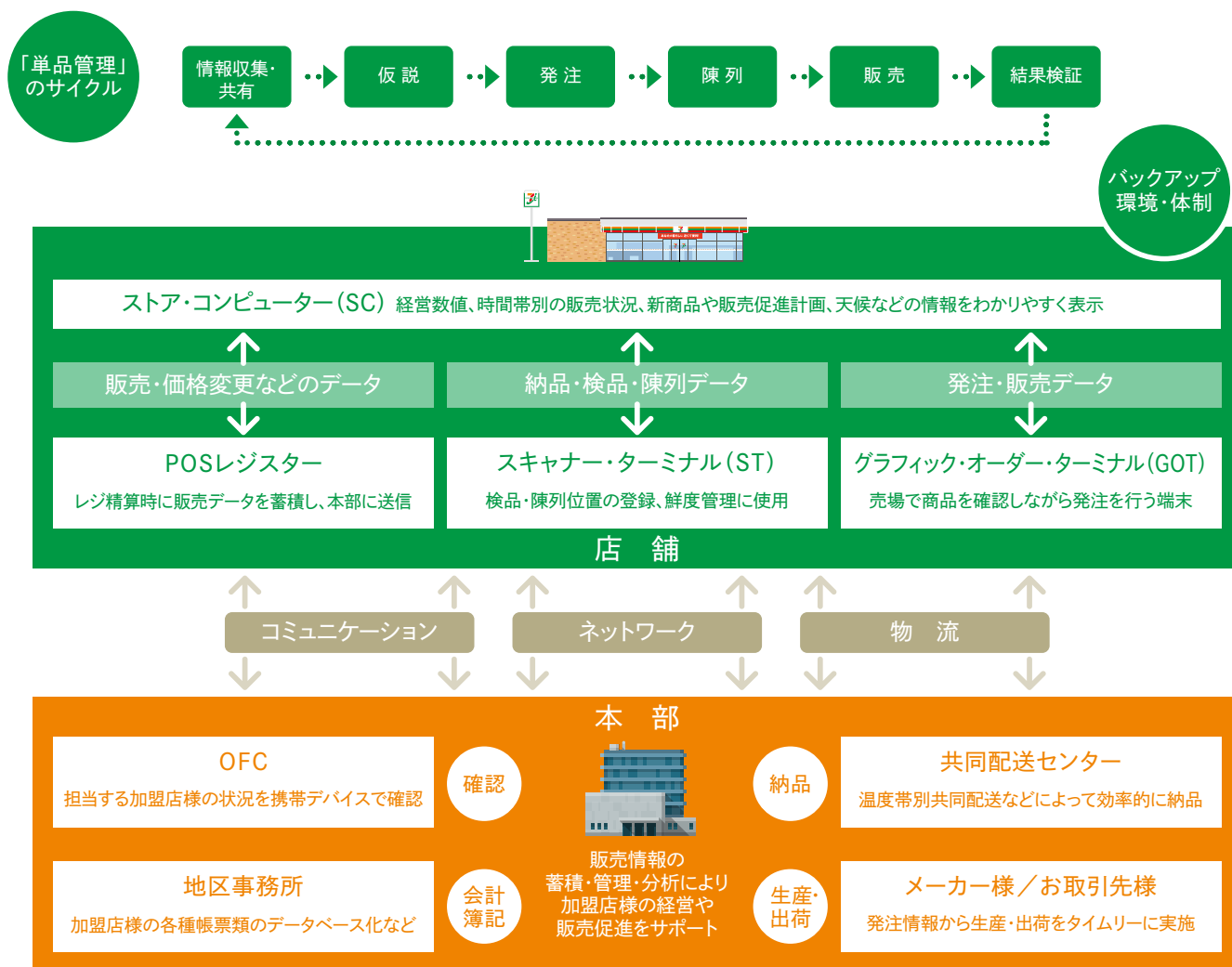
単品管理



働きやすい環境の整備

## 「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。



## 働きやすい環境の整備

働きやすい環境づくりのため、店舗の設備や什器の改良を進めています。作業に要する時間や加盟店の従業員様の動線・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っています。お会計セルフレジの導入に加え、清掃や品出しがしやすい什器に変更。今後も加盟店の従業員様が働きやすく、お客様にとってもお買物しやすい店舗づくりを目指します。



**新型オープンケース**  
全棚スライド化で補充作業が迅速に。



**新型フライヤー**  
IH方式に変更し、清掃も簡単に。



**オイルスマッシャー**  
清掃が水洗いのみで簡単に。



**お会計セルフレジ**  
キャッシュレス決済でレジ作業を大幅に削減。



**スライドクリーンフィルター**  
フィルター清掃簡易化で作業効率アップ。



**新型FFウォーマー**  
棚がスライドし、商品補充が楽に。



### 指差しシート

誰もが快適にお買物していただける環境づくりの一環として、レジカウンターへの「指差しシート」の設置を進めています。「指差しシート」は、お箸やカトラリーの必要有無をはじめ、レジ袋の購入有無、お弁当類の温めの有無について、レジカウンターでお客様に指差しで意思表示いただくものです。海外からのお客様も増加する中、年齢や文化の違いなどにかかわらず、どなたにもご利用いただきやすい環境をつくるとともに、店舗で接客をする従業員の皆様にとっても、より働きやすい環境を整えています。



# もっと安心して 活躍できる環境づくり

オーナー様が、もっと安心して経営に集中できるように。  
直接的な支援から、業務の軽減につながる施策、人財育成のサポートまで、  
幅広く経営環境の改善に努めています。



## オーナー様をサポートする仕組み

### シフト作成支援システムの導入

名前や対応可能な勤務時間などの必要項目を入力するだけで、簡単にシフト表が作成できる「シフト作成支援システム」を採用しています。最新情報が常時確認でき、加盟店の従業員様からの申請や、オーナー様などの主体者からの勤務要請も可能。すべての申請情報がシフト表に反映されるため、シフト作成の作業が軽減されます。



#### 「シフト作成支援システム」のメリット

1. 人員配置の効率化
2. シフト変更の申請や承認が容易
3. 常に新しい情報の確認が可能
4. シフト調整にかかわる業務が4割減

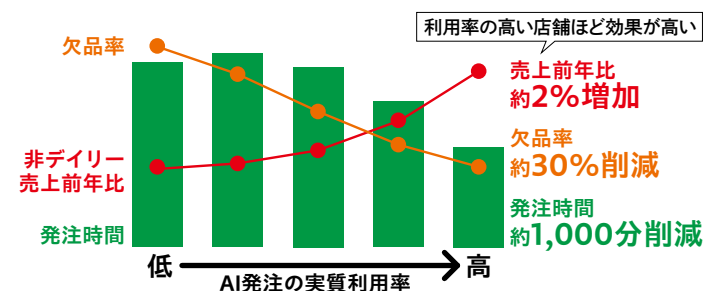
### オーナーサポート制度の充実

| 求人面のサポート                                                                                                 | オーナーヘルプ制度                              | 加盟店様向け定期健康診断                    | 加盟店共済会「クラブオフ」制度                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------|
| 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。求職者の応募への対応や求人原稿の作成・修正もサイト上で行われるため、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。 | 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。 | 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。 |

### AI発注

「AI発注」は、非デ일리商品の発注数をAIが計算して提案する仕組みです。お店の使われ方や商品特徴・天気予報などから販売数を予測し、売れ筋商品ほど手厚く提案します。従来の発注方法と比較すると、欠品率が下がり、発注時間が削減される傾向があるため、オーナー様は、この時間をより魅力的な売場づくりのためにあてることができます。

#### AI発注の利用による効果検証 <2024年2月度における前年同月度との比較>



## 人財育成のための取り組み

### 店舗従業員様のための各種研修制度

オーナー様による店舗経営において、とても重要な要素の1つが店舗で働く従業員様の「人財育成」です。さまざまな研修制度や評価表彰制度で加盟店様を本部がサポートしており、2023年度の研修受講者数は40,411人と、多くのオーナー様、従業員様に活用・受講していただいています。

研修受講者数 **40,411人** (2023年度実績)



| 店舗主体様向け研修      |                             |
|----------------|-----------------------------|
| 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     |

#### TOPICS

### 加盟店様からの要望に応え、「接客コンテスト全国大会」を開催

人財  
HUMAN  
RESOURCE



2024年6月、加盟店従業員の皆様のモチベーションアップを目的とした「第2回接客コンテスト全国大会」を開催しました。これは、加盟店オーナー様より多数いただいた「活躍されている従業員の皆様を評価する場を設けてほしい」といったご意見に応えるかたちで実現したもので、一定の条件を満たした約2,500名の加盟店従業員の皆様から22名が全国大会に参加され、お客様へのおすすめ接客を実演されました。







## 全従業員参加型の店舗経営で 働く人を、そしてお客様を幸せにする。

大阪大野2丁目店  
オーナー

城山和則  
(写真中央)



◀AERA dot. 特集ページへ  
さらに詳しい取材記事をWEBでご覧いただけます。

お客様に喜ばれるお店づくりが  
一人ひとりの成長にもつながる。

うちのお店は神戸に向かう幹線道路沿いにあり、車でのご利用が大多数を占め、お客様の憩いの場にもなっています。オープン10周年の2021年に本部から「優秀店」として表彰を受けたのですが、そこまでお店を育てられたのは従業員の力がとても大きいです。雇用形態にかかわらず、全従業員に自主的に運営にかかわってもらい、それぞれに責任感を持ちつつ、モチベーション高く働いてもらっていることが、お店づくりに直結しているのだと思います。従業員のモチベーションを維持する秘訣は組織づくりです。事務所内に貼られている組織図には、色分けしたポジションに各自の名前を記載。そこに基準と達成スキルなどを記すことで評価の仕組みも一目瞭然になっています。また、本部が行っている教育システムを活用し、各研修の修了をランクアップの条件に組み込んでいます。組織づくりに真剣に取り組んだのは開店から3年目の頃で、2店舗目のオープンを機に、作業や責任の分担、教育に取り組み、ポジションごとに人材育成をしてきました。運営に深く携わってもらうためにも、各商品の発注は分担制にしています。従業員からアイデアが出ればそれをすぐ実行に移しています。その結果、従業員同士で話し合い、取り組みを進めるようになりました。今では、私から細かく指示を出すことはあまりなく、すべて従業員に任せています。とくにギフトなど、毎年の催事に関してはPOPを制作するなどの取り組みを率先して進めてくれています。一人ひとりが積極的にお店の運営に参加し、やりがいと責任感を持ち、いきいきと働く。それが良いサービスにつながっていると思います。

人に苦勞し、人に助けられた店舗経営。

前職では大手スーパーの的外食グループチェーンで約15年間勤務し、店長やスーパーバイザーも長く担当してきました。2001年の退職後にセブン-イレブンへの加盟を目指し、まずは勉強のために家の近くのセブン-イレブンで働き始めました。そこで妻と出会い、約9

年間勤めたのち、一緒に独立を決意しました。

2011年に念願の1店舗目となる大阪大野2丁目店がオープン。順調に客足が増えていきましたが、苦勞したのは従業員の定着でした。妻に店長を任せていたのですが、やはり長年の勤務経験があるとはいえ経営とは別物。何をどうすれば良いかわからず悔しい思いをしていたと思います。そんな中、従業員と積極的にコミュニケーションを取るなど奮闘し、徐々に従業員同士の距離も縮まっていき、「人」に関する問題は少しずつ解消されていきました。人に苦勞し、人に助けられ。やはり人が大事なのだと思います。この経験は2人の人生の宝だと思っています。



セブン-イレブンを選んで良かった。

組織づくりに取り組みながら、4店舗の経営まで広げてきました。振り返って、人生のターニングポイントでセブン-イレブンに未来を賭けたのは間違っていなかったと思います。これからの目標は、人を育て、さらに強固な組織を構築すること。まずは安心して店長を任せられる人財の育成に力を入れます。それによって地域のお客様に『コンビニエンスストアといえばセブン-イレブン』と言ってもらえるようになりたいです。オーナーになって12年。卒業していった従業員の妹や弟、以前お店に社会科見学に来た小学生が大きくなってお店で働き始めるなど、年月を重ねてこそつながりも増えてきました。地域に欠かせない拠点として、これからも仲間である従業員と共に歴史を刻んでいきます。

## 幼い頃から双子のように育った姉妹 2人の絆を武器に、お店づくりに挑む。

函館本通店  
オーナー

店長

千葉直恵  
(写真左)

石見美幸  
(写真右)



◀AERA dot. 特集ページへ  
さらに詳しい取材記事をWEBでご覧いただけます。

互いに苦勞を乗り越えて50代からのチャレンジ。

オーナーである私と店長は年子の姉妹。妹の私は、幼少期は姉にぴったりくつき、双子のように育ちました。私が女手ひとつで子ども3人を育てることになり、一時は4つの仕事を掛け持ちしている中で出会った仕事がセブン-イレブンだったのです。従業員として2店舗、計10年ほど働中、当時働いていたお店のオーナーに「自分でやってみたら」と声をかけられたことが転機となり、自分の好きなようにお店づくりがしてみたいという気持ちになりました。そんな時に頼りにしたのは、やはり姉でした。当時、姉はスーパーで勤続20年、リーダーを任されていました。私が得意なのは接客。姉には経験を活かして、私と一緒にお店をつくってほしいと声をかけたんです。姉には体力的な不安もありましたが、幼い頃からずっと傍にいた妹とこれからも支えあっていきたいと思ってくれたそうです。2人とも50代からのチャレンジでした。

2人が愛する地元で地域の皆様に支えられてきた。

オーナーになる決意をすると、本部から提案された店舗の場所は、偶然にも私が学生時代を過ごした地域の住宅街。『この地域で開店したい』と、すぐに承諾しました。よく知っている地域だから安心感もあり、地元に貢献したいという気持ちもありました。北海道は国内のセブン-イレブンの中でも、1人あたりの買上点数が多い地域の一つ。一度の来店で数日分の食料品や日用品を購入するお客様が多く、生活に欠かせないインフラとなっているので、食料品から日用雑貨まで幅広く取り揃えながら、地域のニーズをしっかりとふまえた売場づくりとなるよう、心がけています。店舗のそばには小学校があり、近隣には多くの子どもたちが住んでいます。そこで店内に駄菓子屋さんを真似たコーナーをつくると、子どもたちは大喜び。親御さんたちも懐かしんでくれました。お客様の顔を見ながら考えたことが受け入れられた時に、大きな喜びを感じますね。また、近隣には高齢者世帯も多いので、散歩のついでにお店に寄っていただき、従業員と会話することが健康維持にも

役立っているようです。「体調が悪いときや天気が悪いときには配達しますからお電話ください」と声掛けをしたり、配達に行ったときは「お元気ですか」と様子を気づかたりしています。その一方で、冬場に凍ってしまった駐車場の氷をつるはしで割っていると、来店した男性のお客様に手伝っていただけたこともありました。私達もこの土地の皆さんにたくさん助けられ、支えられているんだと実感しています。



従業員が「ただいま」と帰ってくる。

姉妹の二人三脚で進めてきた経営。『互いに気を遣わないで言いたいことを言う』ことがうまくいく秘訣です。オープン5周年の際は、『お客様に楽しんでいただきたい』と、従業員のアイデアで手づくりのくじ引きを実施。感謝を込めた心ばかりの景品を用意しました。私たちには『オーナーだから』『店長だから』という意識はありません。みんな仲間。だからみんなの意見を聞くようにしています。そういう姿勢があるからこそ、いつも全員がお店を気にかけて、もり立てようという思いが強いのだと思います。5周年を祝福しようと、元アルバイト従業員も「ただいま」と言って、来るんですよ。だから、こちらもおかえりと迎えます。愛する地元で、従業員とお客様に支えられ、皆が「ただいま」と帰ってこられるお店ができてきました。昔ながらの商店のような雰囲気だと、よく言われます。私が目指した形に近づいてきたようでとても嬉しいです。今、ご来店いただいているお客様に、10年後、20年後にもご来店いただけるようなお店にできるよう、努力し続けていきます。

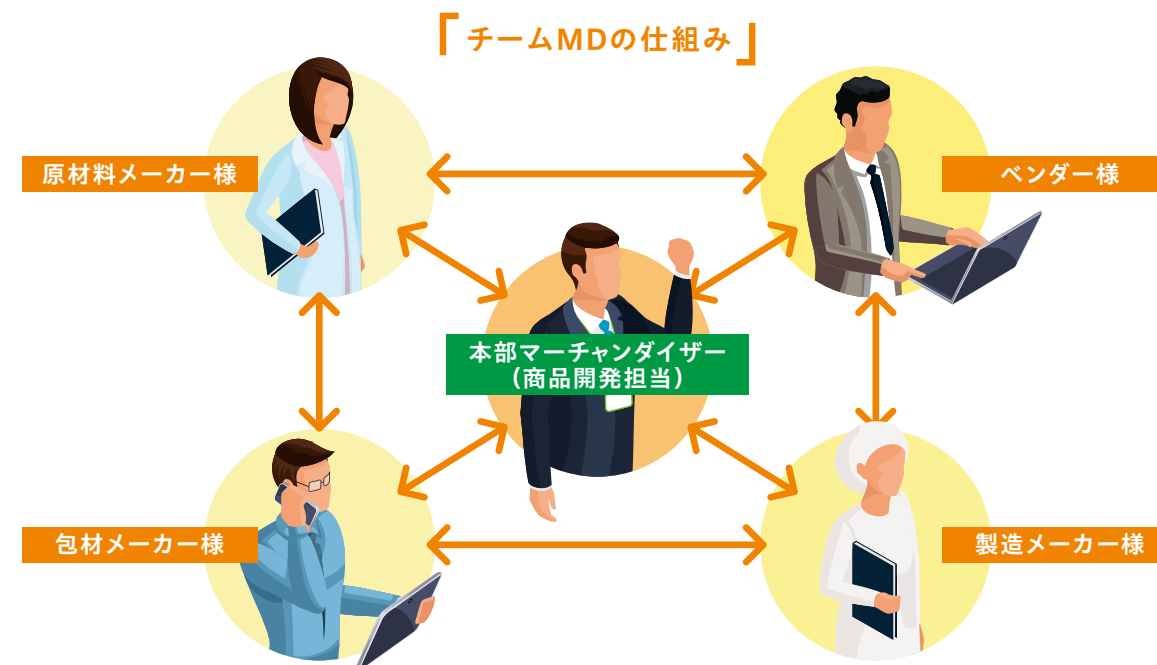


## セブン-イレブンの 最大の強みの一つ 商品力

セブン-イレブンに来店されるお客様が手にされる一つひとつの商品。この商品の品質こそが、店舗とお客様をつなぐ、大切な価値であると私たちは考えています。厳選された原材料、調理法の探求、パッケージの改良に、物流における品質管理まで、すべての工程で妥協なく品質向上に挑み続ける力が、セブン-イレブンの「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

### 環境 ENVIRONMENT

#### カップデリの大人気定番商品 「たことブロッコリーバジルサラダ」の おいしさの秘密

オリジナルフレッシュフードの中でも大人気のカップデリ。原材料、製法、そして容器にいたるまで、この商品の開発にもチームMDの力が活かされています。



#### バジルのこだわり

バジルソースに使われるバジルは、柔らかく香りが強い2節目までを手摘みで収穫しています。

#### たこのおいしさを ひきだす

通常茹でられることの多いたこを、「蒸す」ことで、たこの旨味が残し、色鮮やかで柔らかい食感に仕上がっています。

#### 原材料

#### 製法

#### 容器

#### トップシールで おいしく、やさしく

従来使用されていたプラスチック製のフタをトップシールに変更。容器内の空気環境を調整することで鮮度が保たれ、消費期限が1日半延長可能になりました。プラスチックの使用料削減にもつながり、おいさと環境へのやさしさを両立させた容器になりました。

トップシールの採用で  
プラスチック使用量を  
**25% 削減**

### TOPICS



#### 未来のために、つなぐおいしさ。 「みらいデリ」で取り組む 持続可能な調達

2023年に販売をスタートした「みらいデリ」は、植物由来の代替素材や、安全・安心で安定供給できる工場野菜を使用した新しい商品シリーズです。社会的にも注目される環境問題や健康に対する意識の変化に対応した商品で、環境にやさしく、体にもやさしく、そしてなによりおいしさを追求しています。

### 健康 HEALTH

### 環境 ENVIRONMENT

「みらいデリ  
やわらかほうれん草と  
ベーコンサラダ」



「みらいデリ  
ナゲット  
5個入り」



「お客様の日常の食卓をより豊かに・楽しく・便利に」  
品質と品揃えの徹底した追求

## セブンプレミアム

プライベートブランドの常識を変えたと言われ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15兆円を超える国内最大級のブランドに成長し、現在では合計アイテム数は約3,400に。豊富なラインアップにより、お客様の多様なニーズに応えています。

累計売上高 **約15兆円** (2024年2月現在)

### 原材料からパッケージまで 徹底した品質へのこだわり

お客様の日々の食事と直接つながるオリジナルフレッシュフード。安全においしく召し上がっていただくために、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、日々進化し続けています。また、種類が豊富でお好みの組み合わせで選べることも強みのひとつ。毎日、たくさんのお客様に手にとっていただいています。

#### でき立ての味わいを追求！ こだわりが詰まった 「肉の旨み味わう牛めし」

電子レンジで温めることで、でき立てのおいしさを楽しめるチルド弁当。中でも、「肉の旨み味わう牛めし」は、熱々のご飯の上に、割下と玉ねぎの煮汁でふんわりと煮た牛肉が乗る人気の高い商品です。味へのこだわりはもちろん、製造工程における徹底した品質管理と、ご飯と具材を分けたパッケージで、ほかでは味わえないクオリティを実現しました。



#### おいしさと安全性を とことん追求

##### 1.製法へのこだわり

牛肉は、専用の設備で調理の直前に薄くスライス。短時間で一枚ずついねいに煮ることでふんわりした食感を実現しています。

##### 2.おいしさへのこだわり

チルドで販売できる商品だからこそ、食品添加物の使用を必要最小限におさえ、より素材の味わいを引き立たせています。

##### 3.急速冷却

調理した具材とご飯は急速冷却することでおいしさと品質を保ちます。

### 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

**90.7%**

製造工場 **172工場** (セブン-イレブンの商品だけを製造している工場) **156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**

(2024年2月末現在)



#### セブンプレミアム ゴールド

一流の料理人や専門家とともに、「とっておきの味」とみんなに教えたいというおいしさを、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。





## 社会とマーケットの変化に合わせて 進化してきた冷凍食品の歴史

現在の食シーンに欠かせない冷凍食品の誕生は、100年前の1920年にさかのぼります。以降、家庭用電子レンジの普及、冷凍技術の進化、社会構造変化などを背景に販売を拡大し、昨今の中食需要の急速な拡大により、家庭用冷凍食品の国内生産量は2007年から2022年までの15年間で約1.7倍伸長しています※。セブン-イレブンにおける冷凍食品の販売は、時代のニーズに合わせた展開を続け、市場の成長を上回る伸長率となり、セブン-イレブンの売上を支える重要なカテゴリーとなっています。

※出典：日本冷凍食品協会

### 「セブン-イレブンにおける冷凍食品販売の推移」

2007年度のセブン-イレブンの冷凍食品販売金額を100とした場合の指数変化グラフ



## 開発強化と製造技術の進歩で ますます進化する冷凍食品の品質

社会環境の変化にともなう中食需要が増加する中、セブン-イレブンにおける冷凍食品の売上は、15年で約20倍にまで拡大しました。手軽でおいしく、買い置きにも対応できる冷凍食品は、「タイパ」重視の調理環境への移行や、「調理定年」を迎えた人の増加なども背景に、年々ニーズが高まっています。セブン-イレブンでは、そのような変化に対応し、品質向上と品揃えの充実につとめ、冷凍食品がテーブルを彩る料理の主役となるよう、その価値を高めてきました。

### 品質を磨き続け、食卓を彩る「主役」へ

かつてはお弁当のおかずの一品などをイメージさせた冷凍食品は、でき立ての味わいやおいしさを閉じ込める急速冷凍などの加工技術の向上にともない、現在は食卓に並ぶほどに一般化し、日々の生活に欠かせない存在となっています。セブン-イレブンにおける冷凍食品の展開は、2008年のセブン&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」の冷凍食品導入をターニングポイントとし、以降、ニーズに合わせた商品開発や品揃え、売場の拡大に取り組み、進化を続けてまいりました。家庭で簡単に調理できる高品質な冷凍食品のニーズに合わせた商品開発に注力するなか、2022年には、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デイリーメーカー様のご協力をいただき、中食の開発で培った知見を活かした冷凍食品開発にも着手し、セブン-イレブンだからこそ実現できる新しい商品開発もスタートさせました。たこ焼きや餃子など、冷凍食品としての基本商品から、おかずや主食にいたるまで、お客様の食卓を彩る商品を充実させるとともに、当社の強みである「品質を磨き続けること」を継続し、さらにおいしく、より多様化するニーズに合わせた商品を展開してまいります。



商品本部 FF・冷凍食品部 シニアマーチャンダイザー

米田 昭彦

### TOPICS

圧倒的な品質の高さで  
大ヒットを記録した  
「セブンプレミアム ゴールド  
金のマルゲリータ」

グループ累計売上

**2,000万枚突破！**

2018年11月発売以降、本格的な味わいが人気を博し、累計2,000万枚以上を販売している「セブンプレミアム ゴールド 金のマルゲリータ」。本格的なナポリピザを忠実に再現するため、おいしさのベースとなる生地は厳選した専用小麦粉を使用し、一枚一枚手で伸ばして、特注の高温オーブンで焼き上げています。原材料にもこだわり、出来立ての味わいを冷凍技術で閉じ込め、ご自宅にいながら本場の味わいをお楽しみいただけます。



## 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

それぞれの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・店舗まで一貫した品質の管理を行っています。

### TOPICS

#### 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62社が加盟しており(2024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。



### 生産地

### 工場

### 配送センター

### 店舗

#### 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、どこの工場で、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。

#### 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。

#### 温度帯別共同配送

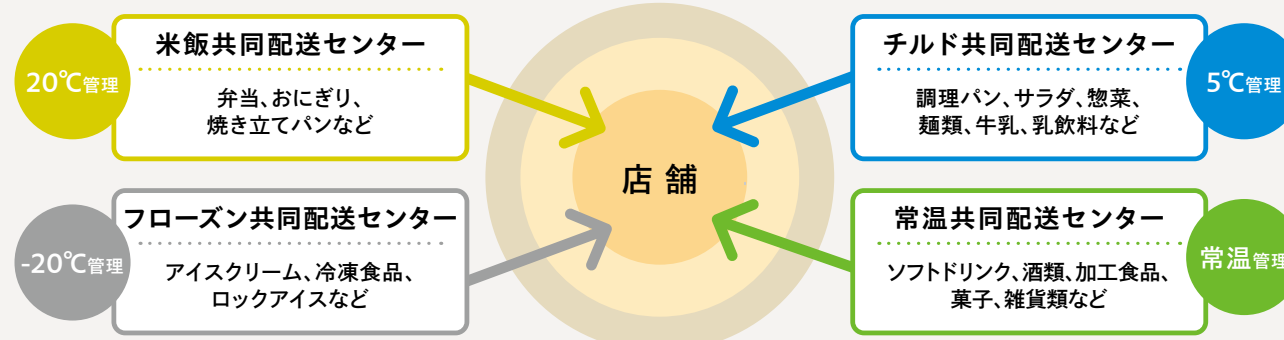
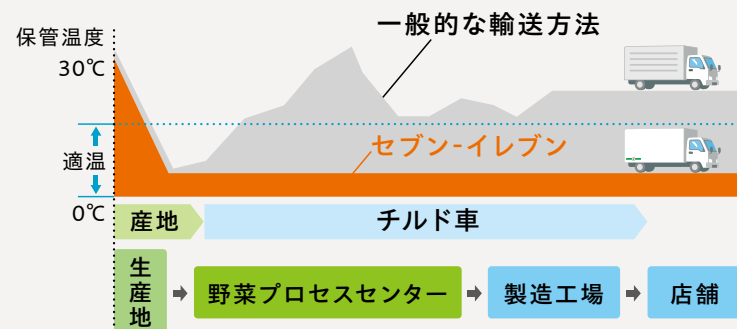
商品ごとの味や品質を維持するためには、温度管理は重要な要素の一つです。セブン-イレブンでは、最適な温度帯に分けて共同配送センターから各店舗に一括で配送しています。また、地域によっては、1台のトラックの中を複数の温度で管理できる工夫をすることで商品毎に最適な温度でお届けしています。

#### 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。

#### 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。





## お客様の暮らしの価値を高める 生活サービス

### さまざまな生活サービスの提供

商品を販売するだけでなく、日々の生活で必要とされるさまざまなサービスを新しい技術を取り入れながら提供。24時間営業という利便性と結びつくことで、暮らしの価値を大きく向上させています。

#### セブン銀行ATM

全国で約27,000台設置され、640社以上の提携金融機関などのカードが、「いつでも、どこでも、だれでも、安心して」利用できるセブン銀行のATMサービス。海外発行カードご利用時には、ATM画面、明細票の表示を12言語から選択可能です。

#### マルチコピー機

コピーやファクスだけでなく、スマートフォンやデジカメの写真プリント、ネットプリントサービス、コンサートやレジャー施設のチケット申し込み、行政サービス、保険サービスなど、さまざまな用途に対応します。

#### 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。

コンビニ交付参加自治体 **1,291** 団体 (2024年6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。



※マルチコピー機は、一部店舗では設置されていない場合がございます。

#### かんたんnetprint

専用アプリに表示されるQRコードをマルチコピー機にかざすだけで写真やPDFを簡単にプリントできます。

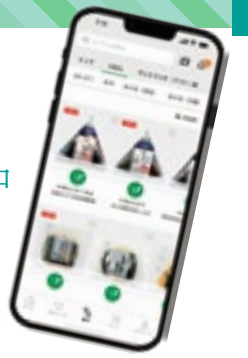


新しいお買い物体験は  
対象エリアとサービスをさらに拡充中

# 7NOW

スマートフォンから商品を注文すると、近くのセブン-イレブンからお客様のご指定の場所に最短20分でお届けするお届けサービス「7NOW」は、現在約12,000店に推奨しております。(2024年2月末時点)

2023年9月に専用アプリをリリースし、さらに便利になったとご好評いただいています。クイックコマースの需要は年々高まってきており、全国に展開する店舗網を活かし、2024年度中には全国に推奨を拡大していく予定です。



#### 「7NOW」のご利用状況 (2024年5月末現在)

対象エリア 北海道・茨城・栃木・群馬・埼玉・千葉・東京・神奈川・広島・福岡・佐賀・長崎・熊本・大分・宮崎・鹿児島の一部地域

アプリダウンロード数 **1,000,000** ダウンロード突破

対象商品 約**3,000** アイテム

「7NOW」では、リアルタイムで店舗の品揃えや在庫を連動できる、セブン-イレブン独自の仕組みである「リアルタイム在庫連携」を活用し、ご注文後の欠品など、デリバリーサービスにおける不便の解消に取り組んでいます。また、店舗従業員が商品を簡単かつスムーズにピックアップできるように店舗端末の表示に工夫を施すなど、業務負担の軽減に取り組んでいます。



#### 店舗とお客様をつなぐ 「セブン-イレブンアプリ」のさらなる活用

##### お客様一人ひとりとつながるセブン-イレブンアプリ

「セブン-イレブンアプリ」は、おすすめ商品やキャンペーン情報、おトクなクーポンなどをいつでもスマートフォンで見られるアプリです。ご利用状況に応じ、お客様に合わせた情報やクーポンが届くため、アプリを利用されているお客様は来店頻度が増え、お買上げ金額も向上することがデータで示されています。



#### 新しい顧客体験を生み出す未来への可能性

以前より活用していた会員システムの「7iD」をベースとしているため、会員数はすでに2,000万人以上。この、お客様の購買動向と直接リンクする、大量のデータをもとに精緻なターゲティングを実施し、YouTubeなどの外部メディアや店内に設置するサイネージなど、一人ひとりのお客様にダイレクトにリーチする新しい顧客体験の創造につなげてまいります。



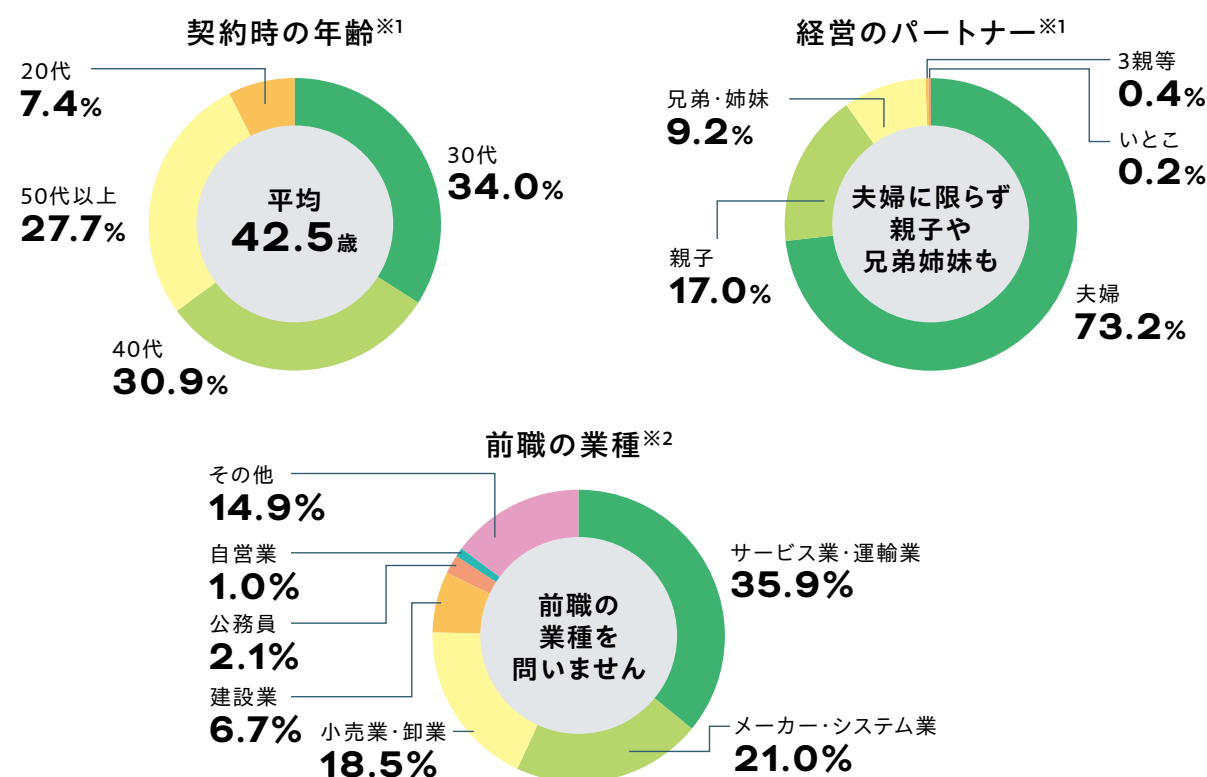
# フランチャイズ契約について



「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。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(2019年3月～2024年2月) ※2 セブン&アイグループ社員およびセブン-イレブン店舗従業員を除く

## 開店までの流れ

| Aタイプ<br>お店の土地・建物をご本人にご用意いただくタイプ |                                                                                      | Cタイプ<br>お店の土地・建物を本部がご用意させていただくタイプ |                                                                              |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| ご説明・調査・審査                       | 1.オーナー候補者様訪問<br>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。 | ご説明・審査                            | 1.オーナー募集説明会参加<br>セブン-イレブンのフランチャイズシステムなどについて説明を行い、「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・商圏・市場調査<br>加盟店として開店できるかどうか、立地や商圏を綿密に調査。結果を多角的に分析・検討します。                         |                                   | 2.事前相談・面談①<br>担当者がご自宅などにかが、経営される方と面談させていただきます。                               |
|                                 | 3.システムのご案内<br>フランチャイズストーリーにて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。                   |                                   | 3.システムのご案内<br>フランチャイズストーリーにて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.既存店(店舗)訪問<br>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.既存店(店舗)訪問<br>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。                        |
|                                 | 5.体験入店<br>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ください。                                 |                                   | 5.体験入店<br>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ください。                         |
|                                 | 6.現地責任者との面談<br>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確認させていただきます。                             |                                   | 6.現地責任者との面談②<br>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確認させていただきます。                    |
|                                 | 7.社内審査<br>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。                                |                                   | 7.候補物件確認<br>ご希望にもっとも近い物件をご紹介します。ご覧いただいたうえで経営する店舗を決めていただきます。                  |
|                                 | 8.フランチャイズ契約内容のご説明<br>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.現地責任者との面談③<br>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確認させていただきます。                    |
|                                 | 9.オーナー候補者様のご検討および意思決定<br>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。                     |                                   | 9.フランチャイズ契約内容のご説明<br>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。                  |
|                                 | 10.フランチャイズ契約の調印<br>契約内容を十分に検討いただき、意思決定されたうえで、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。         |                                   | 10.オーナー候補者様のご検討および意思決定<br>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。            |
|                                 | 11.店舗レイアウト・設計<br>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。                           |                                   | 11.フランチャイズ契約の調印<br>契約内容を十分に検討いただき、意思決定されたうえで、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。 |

## 両タイプ共通

| オーナー様のトレーニング                                       |  | 開店前の準備                     | ターンキー                                     | 開店                                                  |
|----------------------------------------------------|--|----------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| スクールトレーニング                                         |  |                            |                                           |                                                     |
| ストアトレーニング                                          |  |                            |                                           |                                                     |
| テキストやVTRを使った講義形式。機器実習では、レジや情報機器を実際に操作して習得していただきます。 |  | 近隣地域へごあいさつにうかがい、開店告知を行います。 | 開店前日のセレモニーです。研修修了証書とともに店舗のキーを加盟店様にお渡しします。 | 万全の準備を整え、お客様をお迎えします。開店後はOFCがあらゆる面から加盟店様の経営をサポートします。 |
|                                                    |  |                            |                                           |                                                     |



## 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"> <li>●24時間営業の場合は43%</li> <li>●5年経過インセンティブ有り<br/>(一定の条件によりセブン-イレブン・チャージの減額)</li> <li>●売上総利益の1%を特別減額。<br/>さらにセブン-イレブン・チャージの減額有り</li> </ul> | <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"> <li>●24時間営業の場合は、売上総利益の2%を控除</li> <li>●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</li> <li>●5年経過インセンティブ有り<br/>(一定の条件によりセブン-イレブン・チャージの減額)</li> <li>●売上総利益の1%を特別減額。<br/>さらにセブン-イレブン・チャージの減額有り</li> </ul> |
| 最低保証※4        | 年間オーナー総収入※3 年額2,200万円<br>[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<br>[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

## Cタイプのセブン-イレブン・チャージ計算基準

| 1か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 <b>35,000円</b> 減額 | 月額 <b>200,000円</b> 減額<br>－〔24時間営業 -2%相当額<br>特別減額 -1%相当額〕 |
| 非24時間営業店舗 | 月額 <b>15,000円</b> 減額 | 月額 <b>70,000円</b> 減額<br>－〔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<br>(消費税額など5万円含む)   | 55万円<br>(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<br>(消費税額など10万円含む) | 55万円<br>(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<br>(消費税はかかりません)   | 150万円<br>(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円也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"><li>● 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生命保険・入院手術保険・介護保険・医療保険・積立金</li><li>● 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</li><li>● 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</li></ul> |
| 集団扱自動車保険 |                                                                                                                                                                                                           |
|          | <ul style="list-style-type: none"><li>● 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）</li></ul>                                                                                                              |

## 加盟店様へのインセンティブ

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>従業員独立支援制度</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 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、</li><li>● 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</li><li>● 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</li></ul> <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> |
| <b>複数店経営奨励制度</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 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</li><li>● 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</li></ul>                                                                                                                                                |



# セブン-イレブン 挑戦と進化の歴史

|                 |     |                                                                                        |
|-----------------|-----|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 1973年<br>(昭和48) | 11月 | ▶ (株)ヨークセブン設立<br><br>イトーヨーカ堂、米国サウスランド社<br>(現7-Eleven, Inc.以下同)とエリアサービス<br>およびライセンス契約締結 |
| 1974年<br>(昭和49) | 5月  | ▶ 第1号店出店(東京都江東区・豊洲店)                                                                   |
| 1975年<br>(昭和50) | 6月  | ▶ 24時間営業開始(福島県郡山市・虎丸店)                                                                 |
| 1976年<br>(昭和51) | 5月  | ▶ 国内出店数 <b>100</b> 店舗突破                                                                |
|                 | 9月  | ▶ ベンダーの集約化、同年10月より共同配送開始                                                               |
| 1978年<br>(昭和53) | 1月  | ▶ 社名を(株)セブン-イレブン・ジャパンに改称                                                               |
|                 | 8月  | ▶ ターミナルセブンによる発注開始                                                                      |
| 1979年<br>(昭和54) | 10月 | ▶ 東証第2部に上場                                                                             |
| 1980年<br>(昭和55) | 11月 | ▶ 国内出店数 <b>1,000</b> 店舗突破                                                              |
| 1981年<br>(昭和56) | 8月  | ▶ 東証第1部に指定替え                                                                           |
| 1982年<br>(昭和57) | 10月 | ▶ POS(販売時点情報管理)システム開始                                                                  |
|                 | 11月 | ▶ EOB(電子発注台帳)による発注開始                                                                   |
| 1984年<br>(昭和59) | 2月  | ▶ 国内出店数 <b>2,000</b> 店舗突破                                                              |
| 1985年<br>(昭和60) | 5月  | ▶ グラフ情報分析コンピューター導入開始                                                                   |
|                 | 8月  | ▶ 双方向POSレジスター導入開始                                                                      |
| 1987年<br>(昭和62) | 3月  | ▶ 米飯共同配送3便制を開始                                                                         |
|                 | 4月  | ▶ 国内出店数 <b>3,000</b> 店舗突破                                                              |
|                 | 10月 | ▶ 東京電力(株)の料金収納業務取り扱い開始                                                                 |
| 1988年<br>(昭和63) | 3月  | ▶ 東京ガス(株)の料金収納業務取り扱い開始                                                                 |
|                 | 11月 | ▶ 米飯20℃温度管理体制(工場～配送車)<br>導入開始                                                          |
| 1989年<br>(平成元)  | 11月 | ▶ プリペイドカード取り扱い開始                                                                       |
|                 | 12月 | ▶ 米国サウスランド社からハワイ事業部を<br>買い受ける                                                          |
| 1990年<br>(平成2)  | 6月  | ▶ 国内出店数 <b>4,000</b> 店舗突破                                                              |
| 1991年<br>(平成3)  | 3月  | ▶ IYグループ、米国サウスランド社の株式を<br>取得し経営に参画                                                     |
|                 | 4月  | ▶ ISDN(総合デジタル通信網:NTT)導入開始                                                              |
| 1993年<br>(平成5)  | 2月  | ▶ 国内出店数 <b>5,000</b> 店舗突破                                                              |
|                 | 11月 | ▶ セブン-イレブンみどりの基金設立                                                                     |
|                 | 12月 | ▶ オープン型チルドケース導入開始                                                                      |
| 1994年<br>(平成6)  | 4月  | ▶ 大型アイスクリームケース導入開始                                                                     |
| 1995年<br>(平成7)  | 5月  | ▶ 国内出店数 <b>6,000</b> 店舗突破                                                              |
|                 | 6月  | ▶ 通信販売代金収納業務取り扱い開始                                                                     |
| 1996年<br>(平成8)  | 3月  | ▶ 気象情報システム導入開始                                                                         |
| 1997年<br>(平成9)  | 6月  | ▶ 国内出店数 <b>7,000</b> 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<br>総合店舗情報システム導入開始                                              |

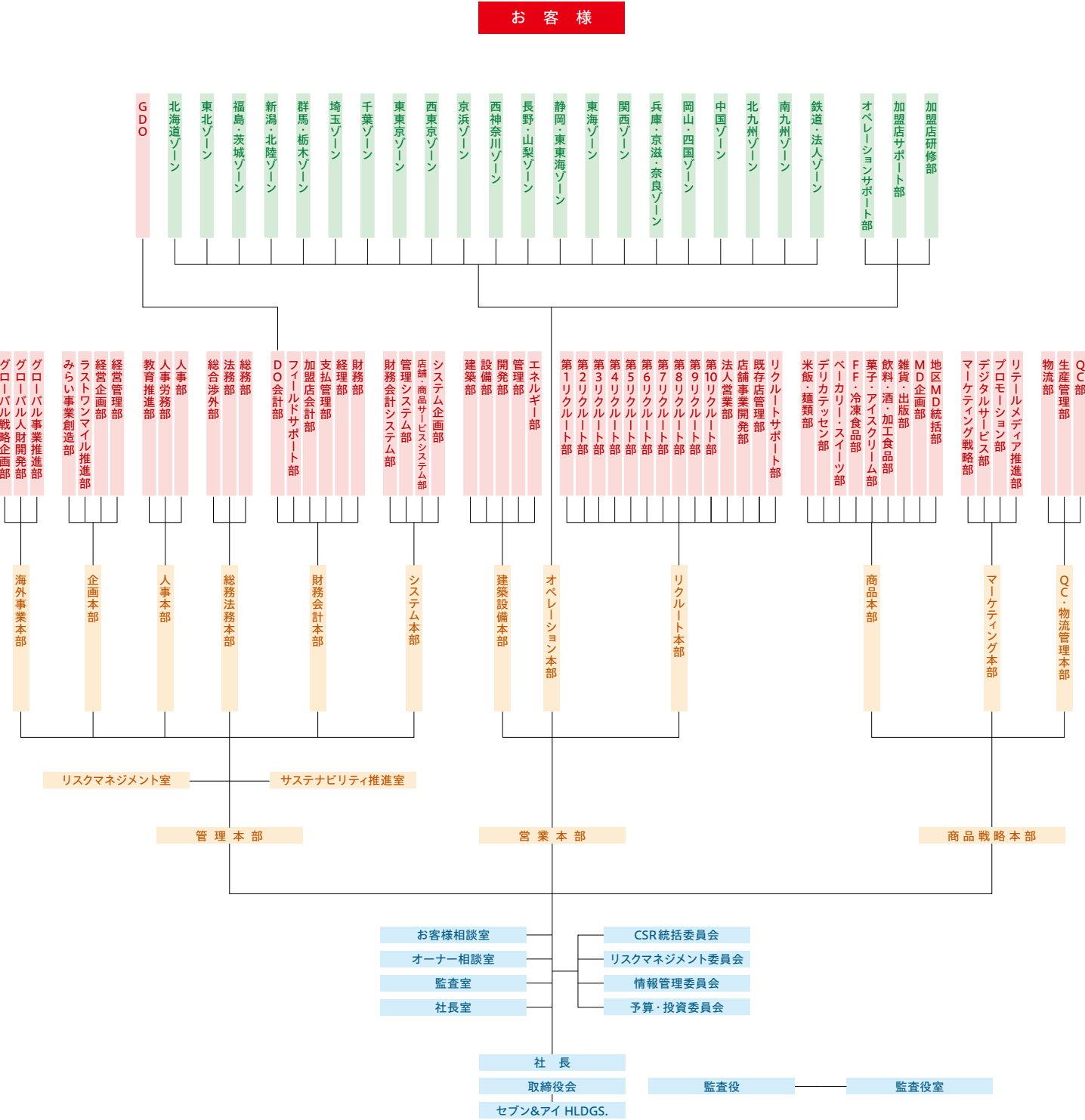
|                 |     |                                                                 |
|-----------------|-----|-----------------------------------------------------------------|
| 1998年<br>(平成10) | 10月 | ▶ 雑誌定期購読予約サービス開始                                                |
| 1999年<br>(平成11) | 3月  | ▶ 栄養ドリンク剤販売開始                                                   |
|                 | 11月 | ▶ 国内出店数 <b>8,000</b> 店舗突破                                       |
|                 |     | ▶ イーエスブックス取り扱い開始                                                |
|                 |     | ▶ インターネット代金収納代行サービス開始                                           |
| 2000年<br>(平成12) | 2月  | ▶ 電子商取引(EC)事業の(株)セブンドリーム・<br>ドットコム設立(同年7月よりサービス開始)              |
|                 | 8月  | ▶ お食事お届けサービスの(株)セブン・ミールサービ<br>ス設立(同年9月よりサービス開始)                 |
| 2001年<br>(平成13) | 4月  | ▶ (株)イトーヨーカ堂と共同出資により<br>(株)アイワイバンク銀行(現セブン銀行)設立                  |
|                 | 5月  | ▶ アイワイバンク銀行(現セブン銀行)の店内ATM<br>(現金自動預け払い機)設置開始                    |
|                 | 8月  | ▶ 「保存料・合成着色料※」を使用しない商品を<br>米飯・調理パン・惣菜・調理麺にて販売<br>(※着色料のうち指定添加物) |
| 2002年<br>(平成14) | 2月  | ▶ 国内出店数 <b>9,000</b> 店舗突破                                       |
|                 | 5月  | ▶ 冷蔵でも加温でも販売できるオープンケース<br>設置開始                                  |
|                 | 11月 | ▶ マルチコピー機を活用したチケットサービスなど<br>の取り扱い開始                             |
| 2003年<br>(平成15) | 8月  | ▶ 国内出店数 <b>10,000</b> 店舗突破                                      |
| 2004年<br>(平成16) | 1月  | ▶ 合併会社セブン-イレブン北京有限公司設立                                          |
|                 | 4月  | ▶ 中国・北京市にセブン-イレブン初出店(北京市<br>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 | ▶ 店舗ネットワークを光ファイバーに統合開始                                          |
| 2005年<br>(平成17) | 2月  | ▶ 7-Eleven, Inc.を子会社化                                           |
|                 | 9月  | ▶ 持株会社である(株)セブン&アイ・ホールディングス<br>設立、東証第1部へ上場                      |
|                 | 11月 | ▶ 7-Eleven, Inc.を完全子会社化                                         |
| 2007年<br>(平成19) | 3月  | ▶ セブン-イレブンが小売業として世界最大の<br>チェーン店舗数 <b>32,208</b> 店(31日時点)を達成     |
|                 | 4月  | ▶ 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<br>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<br>設立(2008年4月よりサービス開始)                |
| 2008年<br>(平成20) | 4月  | ▶ セブン-イレブン中国有限公司設立<br>(2012年9月セブン-イレブン(中国)投資有限<br>会社に商号変更)      |
| 2009年<br>(平成21) | 1月  | ▶ (株)セブンカルチャーネットワーク設立                                           |
| 2009年<br>(平成21) | 12月 | ▶ 「セブン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<br>(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<br>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<br>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の決済が可能に                                              |
|                         | 12月 | ▶ 世界のセブン-イレブン出店数が <b>40,000</b> 店舗<br>を突破                       |
|                         |     | ▶ セブン-イレブン成都有限公司設立                                              |
| 2011年<br>(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  | ▶ 移動販売「セブンあんしんお届け便」開始                                           |
|                         |     | ▶ オリジナル商品の内容、ロゴ、パッケージを<br>全面リニューアル                              |
|                         |     | ▶ 店内照明・店頭看板のLED化などの節電対策を<br>本格導入                                |
| 2012年<br>(平成24)         | 1月  | ▶ チェーン全店売上が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<br>「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&インベストメント<br>設立                               |
| 2013年<br>(平成25)         | 1月  | ▶ 「セブンカフェ」販売開始                                                  |
|                         | 2月  | ▶ 国内出店数 <b>15,000</b> 店舗突破                                      |
|                         | 3月  | ▶ 世界のセブン-イレブン出店数が <b>50,000</b> 店舗<br>を突破                       |
| 2014年<br>(平成26)         | 10月 | ▶ 「セブンカフェドーナツ」販売開始                                              |
|                         | 12月 | ▶ 免税サービス開始                                                      |
| 2015年<br>(平成27)         | 12月 | ▶ 中島チルドケースを導入                                                   |
| 2016年<br>(平成28)         | 2月  | ▶ 水素ステーション併設店舗を開店                                               |
|                         | 8月  | ▶ 世界のセブン-イレブン出店数が <b>60,000</b> 店舗<br>を突破                       |
|                         | 12月 | ▶ 「コンビニエンスストア用小型ペットボトル自動<br>回収機」の設置開始                           |
| 2017年<br>(平成29)         | 3月  | ▶ セブン-イレブンのコーポレートカラーを<br>「色彩のみからなる商標」の第1号として登録                  |
|                         | 6月  | ▶ 自動販売機「セブン自販機」の設置開始                                            |
|                         |     | ▶ ベトナムにセブン-イレブン初出店                                              |
|                         | 7月  | ▶ 7月11日を「セブン-イレブンの日」として<br>(一社)日本記念日協会に登録                       |
|                         | 10月 | ▶ (株)セブン-イレブン・沖縄設立                                              |
| 2018年<br>(平成30)         | 1月  | ▶ 国内出店数 <b>20,000</b> 店舗突破                                      |
| 2019年<br>(平成31<br>／令和元) | 4月  | ▶ 「行動計画」を策定                                                     |
|                         | 6月  | ▶ 世界初の完全循環型リサイクルペットボトルを<br>使用した「一-(はじめ)緑茶一日一本」を<br>セブンプレミアムより発売 |
|                         | 7月  | ▶ セブン-イレブン・沖縄が沖縄県内に新店開始                                         |

|                         |     |                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2019年<br>(平成31<br>／令和元) | 10月 | ▶ 「オーナー様意見交換会」を開始                                                                                                                                                                     |
|                         | 11月 | ▶ 「営業時間短縮の検討」における取り組み<br>『深夜休業ガイドライン』を新たに制定                                                                                                                                           |
|                         | 12月 | ▶ 世界のセブン-イレブン出店数が <b>70,000</b> 店舗<br>を突破                                                                                                                                             |
| 2020年<br>(令和2)          | 2月  | ▶ チェーン全店売上が初めて5兆円を突破                                                                                                                                                                  |
|                         | 3月  | ▶ 一般社団法人セブングローバルリンケージ設立                                                                                                                                                               |
|                         | 5月  | ▶ 販売期限が迫った商品に<br>nanacoボーナスポイントを付与する<br>「エシカルプロジェクト」を全国に拡大                                                                                                                            |
|                         |     | ▶ 惣菜・サラダシリーズ「カップデリ」を全国へ拡大                                                                                                                                                             |
|                         | 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<br>における非接触決済を導入                                                                                                                                           |
|                         | 9月  | ▶ デジタルデータ基盤「セブンセントラル」を構築                                                                                                                                                              |
| 2021年<br>(令和3)          | 3月  | ▶ 大規模災害に対する事業継続計画(BCP)を<br>大幅改定                                                                                                                                                       |
|                         | 5月  | ▶ 7-Eleven, Inc.によるSpeedwayなどの<br>株式その他持分取得完了                                                                                                                                         |
|                         | 6月  | ▶ 7-Eleven International LLC 設立                                                                                                                                                       |
|                         | 8月  | ▶ カンボジアにセブン-イレブン初出店                                                                                                                                                                   |
|                         | 10月 | ▶ インドにセブン-イレブン初出店                                                                                                                                                                     |
| 2022年<br>(令和4)          | 2月  | ▶ 「セブン-イレブンネットコンビニ」の<br>サービス名称を「7NOW」に変更                                                                                                                                              |
|                         | 4月  | ▶ 世界のセブン-イレブン出店数が <b>80,000</b> 店舗<br>を突破                                                                                                                                             |
|                         | 12月 | ▶ 「セブンスマホレジ」を51店舗に導入へ                                                                                                                                                                 |
| 2023年<br>(令和5)          | 1月  | ▶ イスラエルにセブン-イレブン初出店                                                                                                                                                                   |
|                         | 2月  | ▶ 全店にタブレット端末を導入                                                                                                                                                                       |
|                         | 3月  | ▶ AI発注を全国に拡大                                                                                                                                                                          |
|                         | 5月  | ▶ 「お店で作るスムージー」<br>(現「セブンカフェ スムージー」)を全国に<br>順次拡大                                                                                                                                       |
|                         | 6月  | ▶ オリジナルフレッシュフードの容器を、石油由来の<br>インキ、着色料を減らした素材に変更                                                                                                                                        |
|                         | 6月  | ▶ 「第1回接客コンテスト全国大会」を開催                                                                                                                                                                 |
|                         | 9月  | ▶ ラオスにセブン-イレブン初出店                                                                                                                                                                     |
| 2024年<br>(令和6)          | 2月  | ▶ 新コンセプト店舗「SIPストア」をオープン                                                                                                                                                               |
|                         | 5月  | ▶ 食品ロス削減を目的とした値下げを支援する<br>取り組み「エコだ値」を全国で開始                                                                                                                                            |
|                         | 7月  | ▶ 『お店で揚げたカレーパン』の2023年1月から<br>12月までの累計販売数が76,987,667個となり、<br>「最も販売されている揚げたてカレーパンブランド<br>(最新年間)(2023)(Best-selling freshly<br>made curry bread brand)(current)<br>(2023)」としてギネス世界記録™に認定 |
|                         | 8月  | ▶ 農林水産省と「セブン-イレブン店舗建設に<br>おける建築物木材利用促進協定」を締結                                                                                                                                          |



組織図 (2024年6月末現在)



会社概要 (2024年2月末現在)

名称 株式会社セブン-イレブン・ジャパン

本部所在地 東京都千代田区二番町8番地8

代表者 永松 文彦

設立 1973年11月20日

資本金 172億円

従業員数 8,333人

役員一覧 (2024年9月末現在)

代表者 代表取締役社長 永松 文彦

取締役 執行役員副社長 木村 成樹

執行役員副社長 野田 静真

常務執行役員 青山 誠一

常務執行役員 藤本 圭子

執行役員 飯沼 一丈

執行役員 梶尾 威彦

阿部 真治

奥 誠司

松原 一浩

高橋 千恵美

手島 伸知

執行役員 西村 出

榎谷 光生

山口 繁

岡嶋 則幸

阿久津 知洋

松井 大

羽石 奈緒

山口 圭介

矢島 弘樹

竹井 浩樹

濱崎 信吾

眞野 義昭

巖 茜





<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)

©2024年9月 (株) セブン-イレブン・ジャパン

