# セブン - イレブンの横顔

## PROFILE of 7-Eleven
## 2020-2021

https://www.sej.co.jp

株式会社
セブン-イレブン・ジャパン
〒102-8452 東京都千代田区二番町 8 番地 8
TEL：03-6238-3711（代表）


©2020（株）セブン - イレブン・ジャパン



ミックス
責任ある木質資源を使用した紙
FSC® C014687
VEGETABLE OIL INK

# ごあいさつ

セブン - イレブンは1973年の創業以来、加盟店様と一体となって、変化し続けるお客様ニーズにお応えしています。近年、働く女性の増加や単身世帯の増加などを背景に、中食需要の拡大などニーズの変化が一段と加速しています。とりわけ2020年に世界的流行となった新型コロナウイルス感染症の影響により、日常生活のあり方も大きな変容を余儀なくされています。さらに、社会の持続的な成長が地球規模で課題となっており、SDGsを考慮した事業構造のあり方が求められています。

私たちセブン - イレブンは、商品・サービス、情報システム、サプライチェーンなどあらゆる面で積極的にイノベーションを進めるとともに、私たちが築いてきたコンビニエンスストアのビジネスモデルも時代に即したより良いモデルを目指してつねに見直しを図っています。『カラダへの想いこの手から』をはじめとする「安全・安心、健康」にこだわった商品や環境に配慮した商品・サービスの開発を積極的に進めるとともに、お客様ニーズに合わせた店舗レイアウトの革新、セブン - イレブンの事業インフラを活かした新たな商品のお届け・受取りサービスの創出など、すでに数々の取り組みが始動しています。

また、これまで以上に加盟店様との連携に向けた改革も着実に進めています。店舗業務の省力化や生産性向上、加盟店様とのコミュニケーションの緊密化、店舗経営へのアドバイス能力の向上などを通じて、2万店を超える加盟店様一店舗一店舗へのサポートをよりいっそう充実させています。

新しい日常生活を展望した、新しいコンビニエンスストアへ――。セブン - イレブンは時代をリードする自己革新に全力を注いでいます。

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

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

## 創業の理念

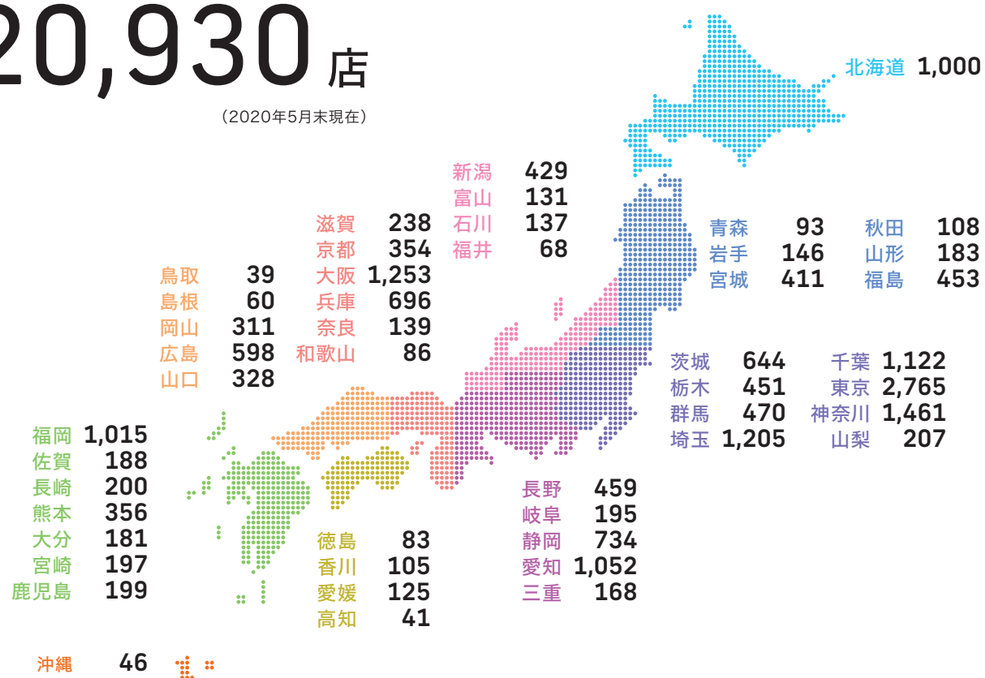
「既存中小小売店の近代化と活性化」
「共存共栄」

# セブン - イレブン店舗数

## 国内47都道府県

**20,930店**

（2020年5月末現在）



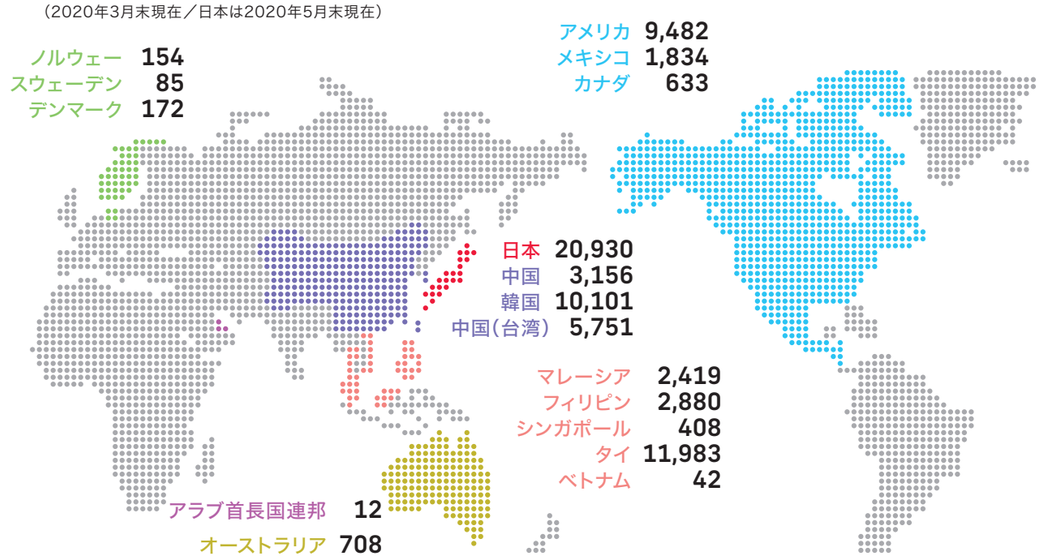
## 都道府県別出店時期

| | | |
|---|---|---|
| 1974年 | 5月 | 東京都 |
| | 6月 | 神奈川県 |
| | 9月 | 福島県 |
| | 10月 | 埼玉県 |
| 1975年 | 4月 | 長野県 |
| | 10月 | 千葉県 |
| 1978年 | 5月 | 北海道 |
| 1979年 | 2月 | 栃木県 |
| | 4月 | 福岡県 |
| | 5月 | 静岡県 |
| | 8月 | 茨城県 |
| 1981年 | 12月 | 群馬県 |
| 1982年 | 5月 | 宮城県 |
| | 8月 | 広島県 |
| | 10月 | 佐賀県 |
| 1983年 | 4月 | 山梨県 |
| | 9月 | 山口県 |
| 1986年 | 5月 | 新潟県 |
| 1987年 | 6月 | 熊本県 |
| 1991年 | 3月 | 滋賀県 |
| | 3月 | 京都府 |
| | 3月 | 大阪府 |
| 1993年 | 4月 | 岡山県 |
| 1995年 | 11月 | 兵庫県 |
| 1996年 | 3月 | 宮崎県 |
| 1999年 | 7月 | 山形県 |
| 2000年 | 3月 | 長崎県 |
| | 10月 | 岩手県 |
| 2001年 | 6月 | 大分県 |
| | 7月 | 和歌山県 |
| | 7月 | 奈良県 |
| 2002年 | 7月 | 愛知県 |
| 2005年 | 11月 | 岐阜県 |
| 2006年 | 2月 | 三重県 |
| 2009年 | 1月 | 富山県 |
| | 1月 | 福井県 |
| 2009年 | 2月 | 島根県 |
| | 12月 | 石川県 |
| 2011年 | 3月 | 鹿児島県 |
| 2012年 | 5月 | 秋田県 |
| 2013年 | 3月 | 香川県 |
| | 3月 | 徳島県 |
| 2014年 | 3月 | 愛媛県 |
| 2015年 | 3月 | 高知県 |
| | 6月 | 青森県 |
| | 10月 | 鳥取県 |
| 2019年 | 7月 | 沖縄県 |

## 世界17の国と地域

**70,750店**

（2020年3月末現在／日本は2020年5月末現在）




## セブン＆アイグループデータ（2020年2月期）

### グループ売上

**11兆9,976億円**

※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

### 連結従業員数

**138,808人**

※パートタイマー（月間163時間換算による月平均人員）を含む

### 1日あたりの総来客数（世界）

**約6,450万人**

## セブン＆アイグループの主な事業会社

**国内コンビニエンスストア事業**

（株）セブン - イレブン・ジャパン
（株）セブン - イレブン・沖縄
（株）セブン・ミールサービス
（株）セブンネットショッピング
（株）セブンドリーム・ドットコム
SEVEN-ELEVEN HAWAII, INC.
セブン - イレブン（中国）投資有限公司
セブン - イレブン北京有限公司
セブン - イレブン成都有限公司
セブン - イレブン天津商業有限公司

**海外コンビニエンスストア事業**

7-Eleven, Inc.

**スーパーストア事業**

（株）イトーヨーカ堂
（株）ヨークベニマル
（株）ヨーク
（株）シェルガーデン
（株）サンエー
（株）丸大
（株）ライフフーズ
アイワイフーズ（株）
（株）ヨーク警備
（株）セブンファーム
イトーヨーカ堂（中国）投資有限公司
華糖ヨーカ堂有限公司
成都イトーヨーカ堂有限公司
（株）ダイイチ
（株）天満屋ストア

**百貨店事業**

（株）そごう・西武
（株）池袋ショッピングパーク
（株）ごっつお便

**金融関連事業**

（株）セブン銀行
（株）セブン・フィナンシャルサービス
（株）セブン・カードサービス
（株）セブン CS カードサービス
（株）バンク・ビジネスファクトリー
（株）セブン・ペイメントサービス
FCTI, Inc.

**専門店事業**

（株）赤ちゃん本舗
（株）ロフト
（株）セブン＆アイ・フードシステムズ
（株）ニッセンホールディングス
（株）バーニーズ　ジャパン
（株）オッシュマンズ・ジャパン
（株）Francfranc
タワーレコード（株）

**その他の事業**

（株）セブン＆アイ・ネットメディア
（株）セブンカルチャーネットワーク
（株）セブン＆アイ・クリエイトリンク
（株）セブン＆アイ・アセットマネジメント
（株）八ヶ岳高原ロッジ
（株）テルベ
びあ（株）

# 業績とデータ（2020年2月期）

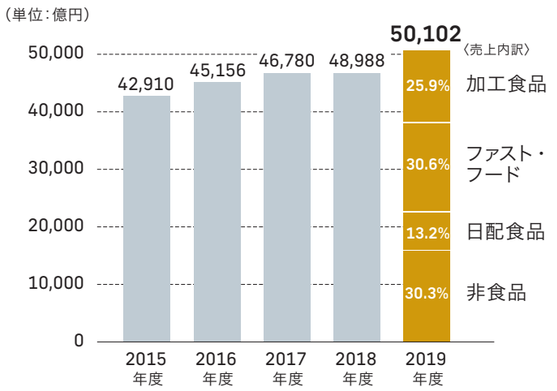
## 営業総収入
8,876億25百万円

## 営業利益
2,539億80百万円

## 経常利益
2,622億49百万円

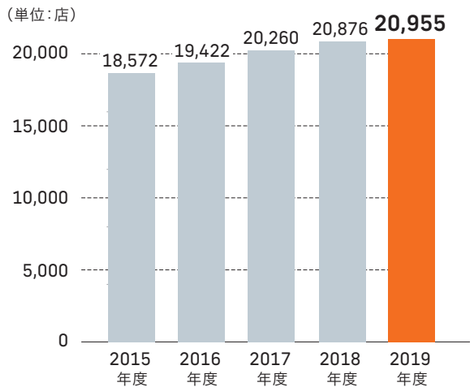
## 当期純利益
1,696億95百万円

## チェーン全店売上（国内）
5兆102億73百万円

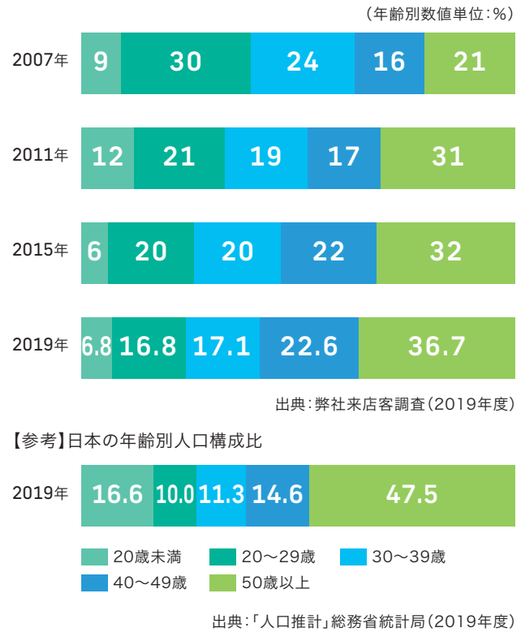



## 国内店舗数
20,955店舗

※セブン - イレブン・沖縄を含む

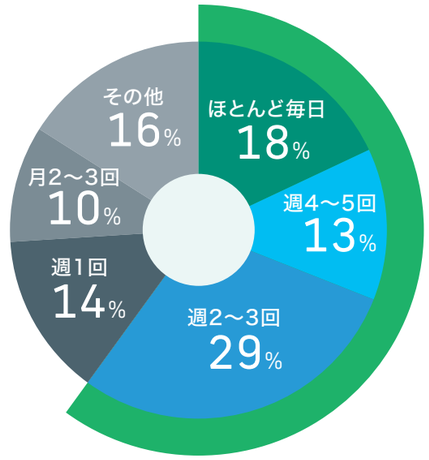



## 年齢別客数構成比の推移




## 来店頻度

週2回以上のお客様 60%




※小数点第一位を四捨五入しています
出典：弊社来店客調査（2019年度）

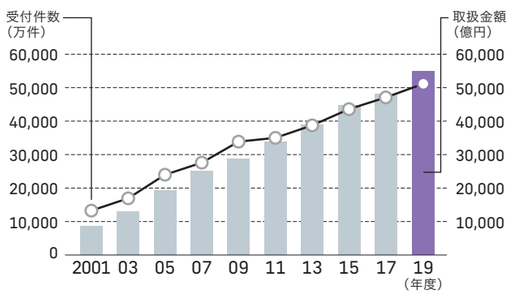
## 取扱金額の拡大が続く料金収納代行サービス

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

| 年間受付件数 | 年間取扱金額 |
|---|---|
| 5億1,306万件 | 5兆4,395億円 |

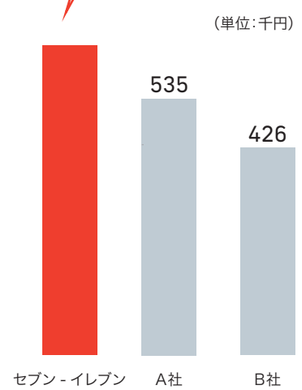
（2020年2月期）

● 料金収納代行サービスの受付件数と取扱金額の推移

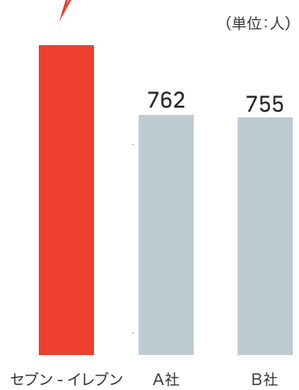



## 他チェーンとの比較（全店平均／2020年2月期）

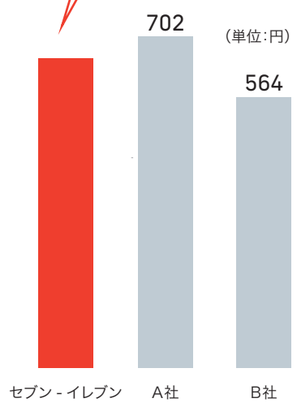
### 平均日販
656千円




### 1日平均客数
1,006人




### 平均客単価
652円



# 社会環境の変化を見据え、セブン - イレブンから生まれた新しい「あたりまえ」

時代の変化、お客様ニーズの変化に対応していくことが、セブン - イレブンのイノベーションの歴史です。
つねにお客様の視点で考え、絶えず変化していく「お客様が求めるもの」を見据えて、
それを実現するためにこれまでの常識などあらゆる壁を突き破り、
新しい商品やサービスのイノベーションを起こしてきました。
その多くは今や「あたりまえ」として身近なものばかり。
変化に挑み続けること。それがセブン - イレブンの歴史であり、
未来への道なのです。

## 1974 年
### 日本のコンビニエンスストアの歴史が始まる

1974年5月、東京都江東区の豊洲に、本格的なフランチャイズのコンビニエンスストアとしては日本初となる「セブン - イレブン豊洲店」がオープンしました。代々営んでいた酒屋を改装したお店は、今も地域に愛され続けています。

## 1976 年
### 流通業界の常識を打ち破り実現した共同配送

異なるメーカーの商品を同じ車で運ぶことが非常識とされた当時。配送車両を減らすことによる環境負荷の低減や、配送コスト面のメリットなどを各メーカーに繰り返し働きかけ、ついに共同配送が実現しました。

## 1987 年
### ついに、コンビニエンスストアで公共料金の支払いまで！

ライフスタイルの変化により、銀行などの営業時間外にも公共料金を支払いたい人が増えたため、バーコード読み取りによる24時間支払い可能な公共料金の「収納代行サービス」を日本で初めて開始しました。

## 1975 年
### コンビニが街の「明かり」になった24時間営業

時代のニーズに応えて導入された24時間営業。「あいてて良かった！！」をかなえる利便性はもちろんのこと、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 年
### 「買うもの」ではなかったおにぎりを国民的商品に

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。「お母さんがつくったおにぎり」を目指しながら、「パリパリの海苔」という差別化で大ヒットし、今や年間販売数は22億個超。その品質は現在も進化中です。

## 1982 年
### おなじみのバーコードの利用もセブン - イレブンが世界初

いつもお客様の求める品揃えをするために。POS（販売時点情報管理）システムとバーコードを活用し、個々の商品の販売データを検証し、日々の品揃えに活用する「単品管理」を確立しました。

## 2001 年
### お客様のニーズに応えて銀行事業がスタート

日本初の流通業による新銀行設立には反対の声も多い中、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、お財布がわりのATMとして多くの人々に利用され、現在では全国に約25,000台を展開！（2020年3月末現在）

## 2001 年
### 業界に先駆けて保存料・着色料の使用を見直し

お客様の食への安全・安心の意識や健康志向の高まりに応え、業界初となる「保存料・着色料を使用しない」フレッシュフード商品を販売。セブン - イレブンの高い品質管理により実現しました。

## 2013 年
### 累計50億杯！ 業界を揺るがすコーヒー革命

店頭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100円で飲めるという驚きとともに大人気商品に。今なお改良と進化を続けており、2019年には累計50億杯を突破しました。

## 2007 年
### 「より豊かに・楽しく・便利に」セブンプレミアム登場

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（PB）商品として、お客様の生活を「より豊かに・楽しく・便利に」することを目標に49アイテムからスタート。2019年度には4,150アイテム、1兆4,500億円の売上となり、国内No.1のPBとして成長し続けています。

## 2019 年
### めんそ〜れ！ついに全都道府県に店舗を出店

2019年7月、沖縄県に出店し、47都道府県すべてにセブン - イレブンの店舗ができました。5年間で沖縄県内250店を目指し、地域の方々や観光客の方々にも「近くて便利」をお届けしていきます。

## 2020 年
### 出店エリアは17の国と地域世界で70,000店舗突破

1973年の創業以来、さまざまなイノベーションを起こしながら、今や世界に70,000店舗以上を展開し、世界でNo.1の店舗数を誇るチェーンへと成長。これからも、「お客様の立場に立ち、商品・サービスを提供する」という姿勢は変わることなく、進化し続けていきます。

1974 第1号店出店
1976 100店舗突破
1980 1,000店舗突破
1987 3,000店舗突破
1990 4,000店舗突破
1993 5,000店舗突破
1999 8,000店舗突破
2003 10,000店舗突破
2008 12,000店舗突破
2013 16,000店舗突破
2018 20,000店舗突破
2020

# だから、今日もセブン - イレブン

いつも豊富な品揃えにおいしい商品、
ご自宅へのお届けや銀行 ATM などの便利なサービス、
地域の人々を見守り続ける安心感。
私たちが店舗の出店を通して行う「街づくり」とは、
お客様のニーズとともに変化しながら、地域の生活に欠かせないライフラインとなり、
人々の暮らしをもっと豊かにするために挑戦を続けること。
お客様にも、働く方々にも、
「だから、セブン - イレブン」と選んでいただける理由が、そこにあるのです。


経営サポート P11
商品力 P21
暮らしのサービス P29
社会的価値の向上 P33
人生のキセキ ～セブン - イレブンとともに P37
契約について P39
沿革・会社概要 P43

「共存共栄」を支える

# 経営サポート

すべての加盟店様が安心して経営に専念できるように。
そして、「近くて便利」なお店として
地域に愛される店づくりを支えるために。
業界トップの実績を活かした万全のサポート体制による
独自のフランチャイズシステムで、
加盟店様を応援し、ともに成長していきます。

## 数字にあらわれるセブン - イレブンの強み

| 平均日販 | 1日平均客数 | 契約更新率 |
|---|---|---|
| 65.6万円 | 1,006人 | 92% |

（全店平均／2020年2月期）

## セブン - イレブン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。

**加盟店様**

店舗経営と販売に専念

- 商品のマネジメント（発注・売場管理など）
- 人のマネジメント（採用・教育・人事管理など）
- 経営数値のマネジメント（売上・経営管理など）

共同事業

**本　部**

店舗経営を全面的にバックアップ

- 経営相談サービス
- 会計簿記サービス
- 広告宣伝活動
- 商品開発・商品情報の提供
- 販売設備の貸与
- 情報システムの提供
- 物流ネットワークの構築
- 水道光熱費80%負担
- 不良品※1原価相当額の15%負担

本　部 | 加盟店様 | 本　部

## 店舗運営に関わる仕組み・制度

**荒利分配方式**
加盟店様と本部でお店の売上総利益※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。

**オープンアカウント制度**
小規模な資金でも事業をスタートでき、加盟店様が安定した事業運営を行えるよう設計された本部と加盟店様間の決済・融資の仕組み。

**最低保証制度**
加盟店様に一定額のオーナー総収入※3を保証する制度。

※1 廃棄ロス商品　※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 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

本部からのサポート体制

# #01 オペレーション・フィールド・カウンセラー

【FC会議】
セブン - イレブンの企業哲学を象徴するFC会議。隔週ごとに全国のOFC約3,050名が出席し、企業理念、新商品の情報、全国の店舗の情報などを共有、収集する場です。

## 情報収集・分析、経営アドバイスの エキスパートが専任でサポート

担当店舗を定期的に訪問し、加盟店様と絶えずコミュニケーションをとって
経営をサポートする OFC（オペレーション・フィールド・カウンセラー＝店舗経営相談員）。
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、
商圏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します。
あらゆる面から「売れるお店づくり」をバックアップする一番身近なパートナーです。

### 本部で行う情報収集

OFCは、隔週で実施されるFC会議（全体会議）に参加し、商品や販促等最新情報を収集します。
また、担当エリアの責任者であるDM（ディストリクトマネジャー）とコミュニケーションをとり、
地域に密着した情報交換を実施したうえで、原則週2回の訪店に臨みます。

- **マネジャー会議**
- **FC会議（全体会議）** 全国のOFCが参加して最新情報を共有
- **ゾーンミーティング／DOミーティング** 担当エリアごとの地域密着情報を入手

原則 週2回訪問
全国に約3,050名※
全員が店舗研修経験者
※2020年2月末現在

二人三脚の店舗経営
オーナー相談室
社長直下の組織である
オーナー相談室の社員が
直接おうかがいします

### OFCが店舗に行うアドバイス

- **情報活用方法** 収集した情報を客観的視点で整理し経営に活かします。
- **発注の考え方** 商圏や来店客層、曜日特性を考慮し発注のアドバイスを行います。
- **販売方法・陳列・接客** 仮説をもとに発注した商品を、より多くのお客様の手に渡すにはどうするかを考えます。
- **商圏調査方法** 店舗経営の基本として店舗周辺の立地を調査・分析します。
- **店内の体制づくり** 働きやすい環境を整えるために、作業割当やパートミーティングの実施等をフォローします。
- **経営数値分析** P/L、B/Sや商品の販売動向などを一緒に検証しPDCAを繰り返します。

など



本部からのサポート体制

# #02 単品管理

【単品管理】
商品の発注数量や陳列方法などを単品単位で仮説を立て、実際の販売結果で検証を行い、仮説の見直しを行うというサイクルを短期でまわしていく、セブン - イレブンが生み出した販売管理手法。

## 店舗と本部の情報連携で 単品管理を行う発注業務支援

お客様のニーズが絶えず変化し、商品のライフサイクルが短くなっている中で、
いつも充実した売場を維持するために。
セブン - イレブンは「単品管理」という独自の手法で、発注業務を支援しています。

### 「単品管理」仮説・発注・検証のサイクル

情報収集・共有 → 仮説 → 発注 → 陳列 → 販売 → 結果検証

### バックアップ環境・体制

**店舗**

- **ストア・コンピュータ（SC）** 経営数値、時間帯別の販売状況、新商品や販売促進計画、天候などの情報をわかりやすく表示
- **販売・価格変更などのデータ** → **POSレジスター** レジ精算時に販売データを蓄積し、本部に送信
- **納品・検品・陳列データ** → **スキャナー・ターミナル（ST）** 検品・陳列位置の登録、鮮度管理に使用
- **発注・販売データ** → **グラフィック・オーダー・ターミナル（GOT）** 売場で商品を確認しながら発注を行う端末

コミュニケーション／ネットワーク／物流

**本部**
販売情報の
蓄積・管理・分析により
加盟店様の経営や
販売促進をサポート

- 確認 **OFC** 担当する加盟店様の状況を携帯デバイスで確認
- 会計簿記 **地区事務所** 加盟店様の各種帳票類のデータベース化など
- 納品 **共同配送センター** 温度帯別共同配送などによって効率的に納品
- 生産・出荷 **メーカー様／お取引先様** 発注情報から生産・出荷をタイムリーに実施

本部からのサポート体制

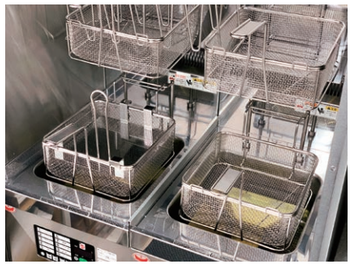
# #03 進化する店舗・設備

【陳列棚をスライド式に】
商品のパッケージが見えやすく整頓され、美しく陳列された売場を保つことは、売上の向上につながります。スライド式の陳列棚は作業の大幅な効率化を実現しました。

## より働きやすい店内設備の開発

快適な店内環境を実現するためには、雇用環境や社会情勢に対応していくことも重要です。
セブン - イレブンは、売場づくりの効率化・省力化を実現する
設備の開発・導入を進め、より働きやすい店内環境の整備をサポートしています。

### 働きやすさを考慮した設備の改良



自動調理機能を付けることで、フライヤーで加工する揚げ物などの店内調理作業を軽減する「IH フライヤー」。

高速回転するディスクがフライヤーの油の侵入をブロック。週一回の水洗いで清掃負荷も軽減された「オイルスマッシャー」。

作業負荷の高かったアイスケースの清掃を、レバーをスライドさせるだけで可能にした「簡易清掃フィルター」。

「お会計セルフレジ」や「キャッシュレス決済」の導入でレジ周りの業務の簡素化を進めています。

カウンター商材の販売什器等を洗浄できる「食洗機」を導入することで作業効率を向上させています。

本部からのサポート体制

# #04 多様な出店形態

【省人型店舗（実証実験）】
省人型店舗は多様な立地特性やお客様の購買動向の変化に合わせた店舗づくりのための実証実験の中の一つです。ここで得られたデータは、今後の出店戦略に活かされていきます。

## 暮らしの多様化に合わせた柔軟な出店形態

地域のニーズに合わせて最適な立地に出店し、多様な出店形態をご用意。
地域や入居する施設のニーズに応じた品揃えとサービスを提供することで
便利で生活しやすい街づくりを目指します。

### 「〇〇ナカ」需要への対応

「エキナカ」を中心とした施設内需要に対応し、これまでの売店の利便性にセブン - イレブンの商品力をプラス。新しい需要を創出しています。

駅構内やホームへの出店

空港内への出店

### 公共施設・教育施設などへの出店

食品や雑貨だけでなく、ATM設置なども可能なセブン - イレブンが出店することで、施設の利便性と利用価値が大幅に向上します。

官公庁内への出店

大学内への出店

### 他業態との併設

サービスエリアやガソリンスタンドなど、サービスの充実を図る施設に出店することで新しいマーケットを開拓。相乗的な効果を生み出しています。

高速道路SA／PAへの出店

ガソリンスタンドと併設での出店

### マイクロ・マーケット（小規模商圏）への対応

オフィス・工場・病院・学校など、店舗を出店するにはいたらないものの、一定のニーズが見込める「マイクロ・マーケット」に着目し、2017年より食品自動販売機「セブン自販機」の導入を始めています。

食品自動販売機「セブン自販機」

本部からのサポート体制

【従業員は貴重な戦力】
円滑な店舗運営において従業員の方の能力は重要な要素です。採用から教育まで、本部からのサポートを受けることで優秀な人材を集めながら、オーナー様は経営に専念していただけます。

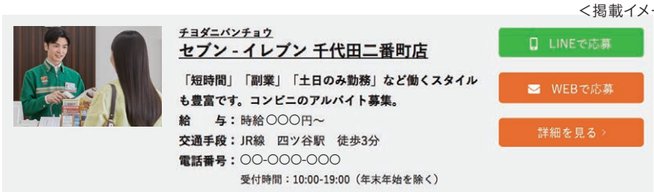
## 人材採用と人材育成におけるサポート

シニアの従業員や外国人従業員の増加など、人材の多様化が進む中で、
安心して働ける研修制度やオーナー様の勉強会など、すべての従業員が「働き続けたい」と思える
職場環境をつくっていくためのサポートをしています。

### 求人管理システム「リクオプ」の提供

求人管理システム「リクオプ」では、加盟店様向けにアルバイト募集のホームページを無料で開設できます。
有料の求人媒体も安価で利用でき、応募者の管理も可能。24時間365日受付で応募者の取りこぼしもありません。

<掲載イメージ>




### レジ・接客研修制度

従業員一人ひとりが効率的なレジ・接客業務ができるように研修を実施。
多言語にも対応しており、外国人従業員に対しても受け入れやすい環境づくりのお手伝いをしています。

### セブンなないろ保育園

加盟店の従業員の方などが優先的にご利用いただける企業内保育所「セブンなないろ保育園」。
各自治体と連携しながら、設置を進めています。

本部からのサポート体制

【経営アドバイス】
OFCと行うミーティングでは、単品管理における数値の検証や、売場における陳列の問題、従業員採用など、店舗経営についての多角的なアドバイスを受けることができます。

## ともに成長していくため
## 加盟店様への充実した支援を実施

社会構造や環境の変化に対応し、持続可能な成長をともに実現していくため、
店舗運営上でさまざまな課題に直面する加盟店様に対し、
さらなるサポートの充実を進めています。

### さまざまな加盟店様支援策

**従業員派遣制度**
店舗で一時的に人手不足が生じた場合、派遣会社からの人材を活用できます。

**労務勉強会の開催**
オーナー様が労務局・社労士に直接質問できる勉強会を開催しています。

**加盟店共済会「クラブオフ」制度**
すべての従業員が利用できる福利厚生サービスの周知と内容の拡充を進めています。

**加盟店様向け定期健康診断**
オーナー様だけでなく従業員も最寄りの地区事務所等で定期健康診断を受診できます。

### お客様に愛されるお店づくりの「基本四原則」

お客様の期待に応えられるお店であるため、セブン - イレブンでは「基本四原則」を定めています。この原則が守られているか、OFCは訪店するたびに確認。
お客様に愛されるお店づくりをサポートします。

**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**
つね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。

**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。

**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。

TOPIC 1

### 新型コロナウイルス感染防止策、経営支援策を実施

2020年初頭より流行した新型コロナウイルス感染症に対する加盟店様への支援策として店舗従業員が勤務時に着用するマスクやフェイスシールドを配布。飛沫の飛散を防ぐためにレジカウンターのお客様と従業員の間に、透明の間仕切りを設置しました。
また、加盟店様への特別感謝金や従業員特別感謝手当の実施、支払い代行にともない発生する利息の免除や感染者発生にともなう休業店舗への見舞金など、直接的な経営支援策も早急に策定、実行しました。

本部からのサポート体制

# 新しい時代の経営へ

## 加盟店様と歩き続ける企業に

セブン - イレブンの店舗は全国に約21,000店。
しかし、2つとして同じ環境下にある店舗はありません。
膨大な店舗情報と経営のノウハウ、課題解決の対策を積み重ねてきた本部が
加盟店様とより充実したコミュニケーションをとることで、
時代の変化にも対応しながら、加盟店様が安心して経営できる
体制をつくりあげていきます。

### オーナー様とのコミュニケーション強化の取り組み

**オーナー様向け アンケートの実施**

2019年7月、2020年7月に加盟店全店対象のアンケートを実施。オーナー様の悩みや経営課題を抽出しました。アンケートの結果は、さらなる加盟店様の満足度向上に活用していきます。

**役員・部長による加盟店への訪問 およびオーナー様意見交換会**

オーナー様から店舗におけるさまざまな課題やご提案を受け、回答を行うとともに、本部からも考え方や施策について、直接ご意見をうかがい、双方向で建設的な対話を行います。

**オーナー相談室による 加盟店訪問の回数増加**

オーナー様のさまざまな相談を受ける「オーナー相談室」の組織改編を行い、人員を増加。オーナー様とのさらなるコミュニケーション強化のために加盟店訪問の回数増加を進めています。

### 売上・利益の拡大のために

**セブン - イレブン・チャージ減額の適用**

2019年に実施したオーナー様向けアンケートの結果を受け、2020年3月より加盟店様から本部に支払われるセブン - イレブン・チャージ（売上総利益から一定割合で算出されるロイヤリティ）のインセンティブ制度を一部見直しました。
この見直しは加盟店利益の底上げを図るのが目的で、チャージの見直しにより、加盟店1店舗あたりの利益は年間で平均約50万円の改善を見込んでいます。

**新レイアウト店舗の拡大**

店舗状況に合わせたレイアウト変更によって売上が上昇することが、これまでの実証実験によってわかっています。2018年より導入を開始した「タイプ F2」レイアウトを導入した店舗では増収効果がありました。従来のレイアウト、タイプ F1、F2、N1、N2 などのレイアウトを店舗状況に応じて導入していきます。

【店舗レイアウト・タイプ F2】
すぐに食べられるフレッシュフードやおにぎりやサンドイッチといったチルドケース商材、簡単に調理できる冷凍食品への需要増加に対応する新レイアウト「タイプ F1」の発展型。カウンターをサイド含め11mまで拡大。米飯・チルドケースを増設しながら、改装のための休業が不要なのが特徴です。

**作業割当・シフトの作成支援**

オーナー様が作業割当表を自動作成する仕組みの開発・導入を進めています。店舗作業に要する時間の計測や、商品の納品時刻、客数などの情報を入力・分析し、店舗ごとに最適な作業割当表を自動で設計するシステムで、オーナー様の業務負担軽減とともに、個人が担当する業務の時間が明確になり、人員配置の効率化につながります。

商品クオリティーと
品揃えで選ぶなら
セブン - イレブンに
なりますね。

セブン - イレブンの「強さ」の原点

# 商品力

作り手や売り手の都合ではなく、つねにお客様のニーズに応えるために。
セブン - イレブンの商品づくりは、原材料、製法、おいしさ、安全性、
パッケージ、流通、すべてに一切の妥協を許しません。
関わるすべての人が「商品を通して豊かで便利な毎日を届けたい」という想いのもと、
一つひとつに徹底してこだわり、つねに進化を続けることで、
業界トップを誇る数多くのフレッシュフードを生み出しています。

## 数字で見るセブン - イレブンの商品力

推奨アイテム数
**5,083**

2019年に発売された新商品
約 **5,200** アイテム
（2020年2月期）

## 「いつも新しい何かがある」
## 期待感を抱かせる品揃え

セブン - イレブンのフレッシュフードは、質の高さも種類の豊富さも魅力。
そのバランスの取れた多彩な構成により、変化するお客様のニーズに応え続けます。
ラインナップもつねに入れ替わり、いつも新しい発見をお届けします。

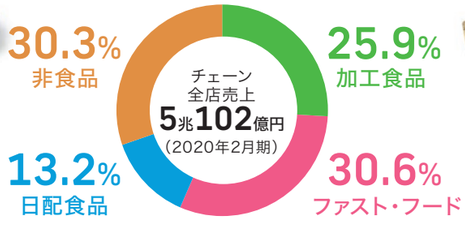
**フレッシュフード**
おいしさや品質にこだわり、「つくり立ての家庭の味」を
目指したオリジナル商品。

**セブンプレミアム ライフスタイル**
便利で使いやすく、環境にもやさしい、衣料や生活雑貨。
充実のラインナップで、お客様の暮らしを支えます。

**セブンプレミアム**
「進化し続けるブランド」として、「もっとおいしく」
「もっとおトクに」をテーマに
お客様のニーズにきめ細かく応えます。

**セブンプレミアム ゴールド**
上質な原料を、こだわりの製法で仕上げました。
食卓を豊かにする最上級のブランドです。

**セブンカフェ**
上質な素材とできたての香りがうれしいコーヒーや、
本格的なスイーツで生活の中にくつろぎのひと時を。



商品力の裏側

# 「定番」こそ「一番」であるべき

発売から43年目。もっともお客様に愛され続けてきた商品の一つが、この「手巻おにぎり」です。
かつては家庭でつくるもので、売り物ではなかったおにぎり。
私たちが追い求め続けている理想形は、「お母さんがつくったおにぎり」です。
その味に少しでも近づくため、リニューアルは何度も繰り返され、
厳正な品質管理とおいしさのノウハウが蓄積された
全国168カ所の専用工場（おにぎりの専用工場は80カ所）から、
今日もお客様のもとへ届けられます。

商品の鮮度と
品質を守る
重要なポイント

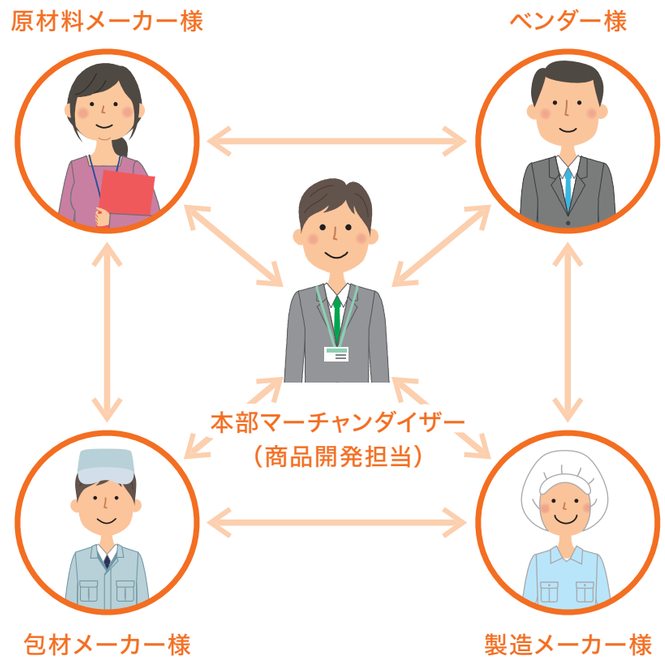
専用工場比率

**92.8%**

（2020年2月末現在）

## 商品力を支える チーム MD（マーチャンダイジング）とは

業界の垣根を超え、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。
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が結集し、
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。




TOPIC 2

### 2020年、「手巻おにぎり」全面リニューアルでも発揮されたチームMDの力

2020年に行われた手巻おにぎりのリニューアルで目指したのは「ひと口目からもっとおいしいおにぎり」。
5年ぶりに刷新した包装フィルムによって海苔本来のパリッとした食感と風味を実現。さらに、14年ぶりに見直した新たな精米方法によって、お米の旨味を損なうことなく、ふっくらとしたご飯に仕上げることが可能になりました。

**お米の旨味を残しつつふっくらと炊き上げる**

精米時の圧力を分散させお米の温度上昇を抑える

製造メーカー

×

**海苔のパリッとした食感と風味を**

密閉度を高めた包装仕様で海苔が水分を吸うのを防ぐ

包材メーカー

引っ張り口を閉じて外気の影響を受けにくくすることで、吸湿を防ぎ、ひと口目からパリッとした食感に。

商品力の裏側

# フレッシュフードの底力

食べた瞬間、レタスの「シャキシャキッ」という音が口の中に響くサンドイッチ。
「新鮮な具材をそのまま」「もっとおいしく」を実現するためだけに、
製造・配送・販売の仕組みそのものから変更してつくられた、
ほかにはないセブン - イレブンの看板商品です。

TOPIC 3

カラダへの想いこの手から

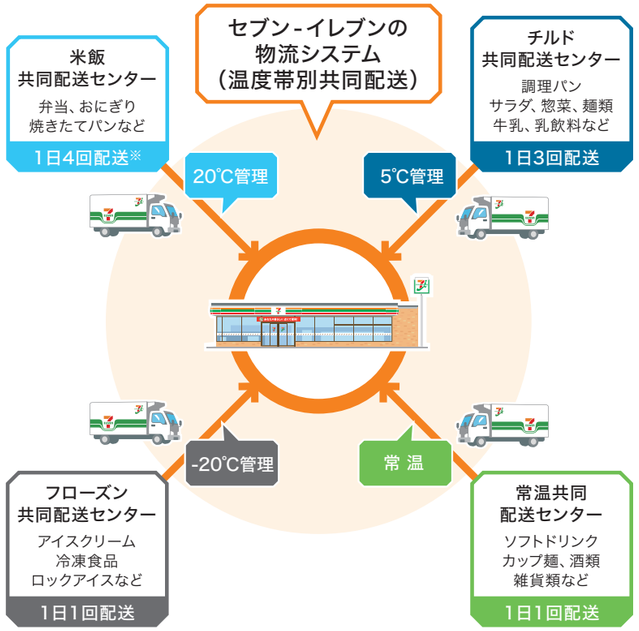
## カラダを気づかう あなたの気持ちに応える オリジナル商品

『カラダへの想いこの手から』
レタス1個分の食物繊維量※1が摂取できる食材を使用した商品や、1日に必要な量の1/2以上※2の野菜を使用した商品として、2018年より発売。
セブン - イレブンが持つ専用工場の優位性を活かした「安全・安心、健康」にこだわった商品にロゴを添付し、訴求しています。

※1 食物繊維量 約2.3g
※2「健康日本21（第二次）」では野菜摂取量の目安値を生野菜換算で1日当たり350gとしています

## セブン - イレブンの商品は温度管理が決め手

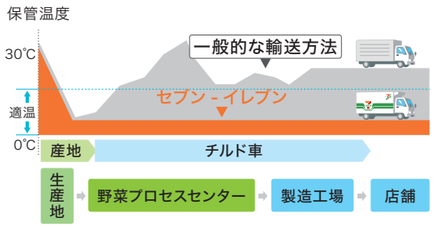
それぞれの商品をいちばんおいしい状態でお届けするために、商品カテゴリー別・温度帯別の共同配送センターをエリアごとに設置。商品の品質を維持・向上することに加え、配送回数を効率化し、$CO_2$の排出量削減にも貢献しています。




※米飯の配送回数はセブン - イレブン・沖縄は1日3回配送、
それ以外については全国共通

## 畑から始まる鮮度管理「コールドチェーン」とは

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、その場で低温保管され、配送車、仕分けセンター、生産工場から店舗まで、一貫した温度管理のもとで配送されています。




## 商品の安定供給とクオリティーを両立するアウトソーシング

優れた専門性を持つパートナー企業と協力することで、よりおいしく、安全・安心なフレッシュフードをお届けします。工場や配送センター、システムインフラなど、すべて独立したお取引先の高度な技術を持つ活かすことで、高品質かつ安定的な製造を実現しています。

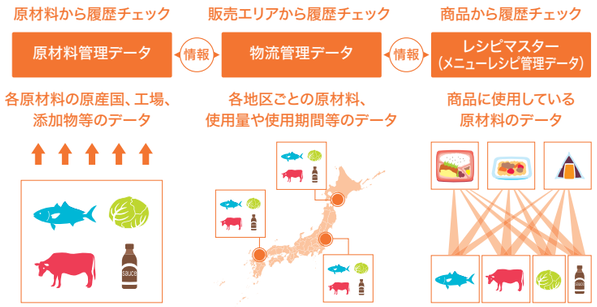
### 商品開発を支えるインフラ（2020年2月末現在）

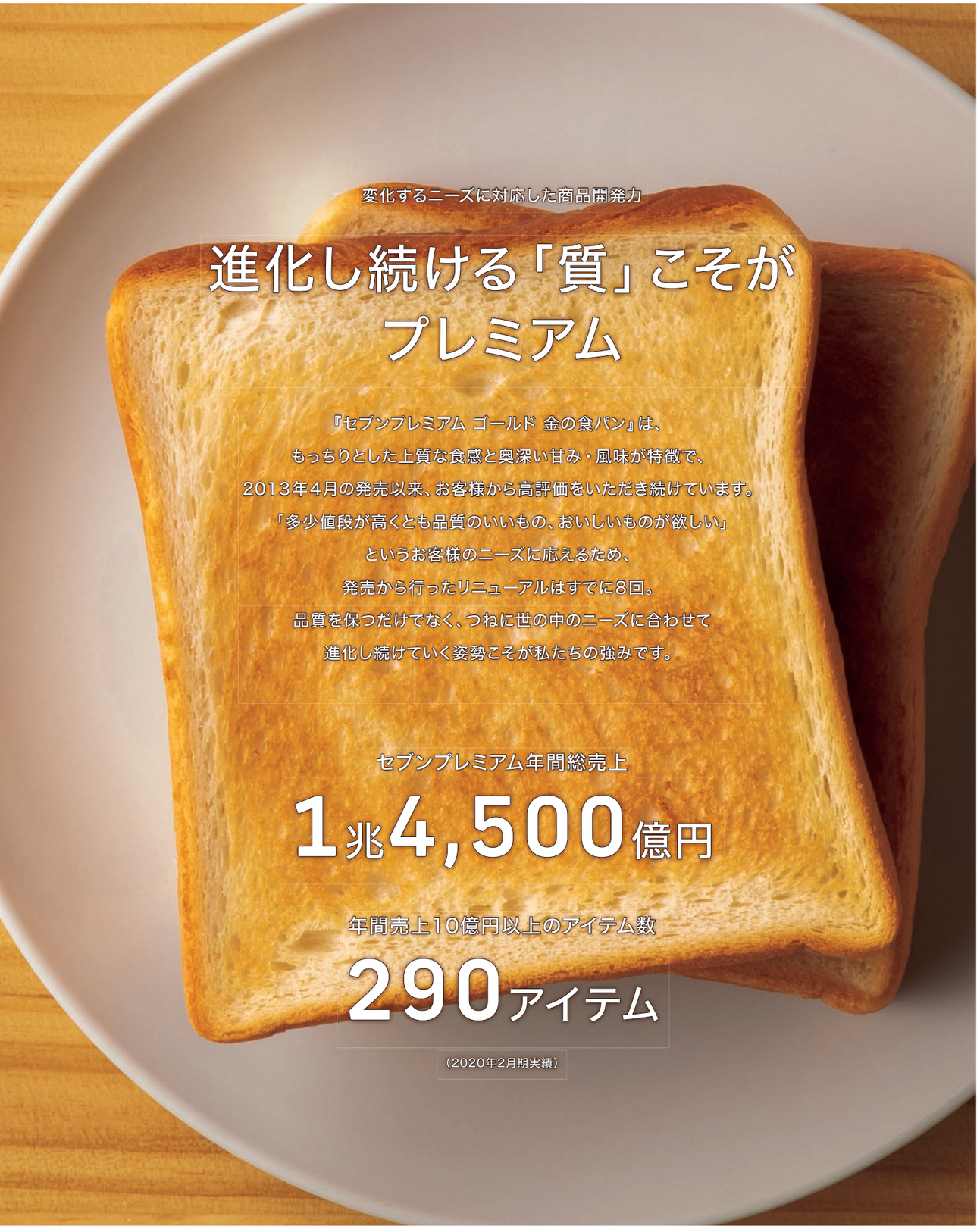
| | |
|---|---|
| 製造工場 | 181工場（専用工場 全国168工場） |
| 温度帯別共同配送センター | 全国162カ所 |
| プロセスセンター | 調味料／9カ所　野菜／10カ所 |

## 安全と安心のために生産履歴管理を徹底

フレッシュフードに使用する原材料は、商品になるまでのあらゆる生産履歴をデータベース化。原産国や工場、アレルゲン物質や添加物の有無、その素材が使われているメニューや、販売エリアごとの使用量などすべての情報をチェックできます。

### 原材料の生産履歴管理の仕組み





変化するニーズに対応した商品開発力

# 進化し続ける「質」こそがプレミアム

『セブンプレミアム ゴールド 金の食パン』は、
もっちりとした上質な食感と奥深い甘み・風味が特徴で、
2013年4月の発売以来、お客様から高評価をいただき続けています。
「多少値段が高くとも品質のいいもの、おいしいものが欲しい」
というお客様のニーズに応えるため、
発売から行ったリニューアルはすでに8回。
品質を保つだけでなく、つねに世の中のニーズに合わせて
進化し続けていく姿勢こそが私たちの強みです。

セブンプレミアム年間総売上

**1兆4,500億円**

年間売上10億円以上のアイテム数

**290アイテム**

（2020年2月期実績）

# 「セブンプレミアム コネクト宣言」

## ～つなぐ、つながる、つながっていく～

セブン＆アイグループ共通のプライベートブランド（PB）商品「セブンプレミアム」は新しい時代へ。
販売開始からの累計売上が10兆円を突破し、国内 No.1のPBとして成長し続ける中、
今後さらなる社会環境の変化に対応するための宣言を発信しました。
時代に求められる「環境」「健康」「品質」「グローバル」という4つの価値を一つひとつの商品につないで。
これからも、これまで以上に、その価値が世界のお客様やステークホルダーの皆様につながり、
そして未来につながっていくブランドへ、進化し続けていきます。

### 環　境

**環境問題への取り組みを次世代につなげる**

グループの環境宣言『GREEN CHALLENGE 2050』のもと、次世代につながる取り組みを加速。世界初の完全循環型ペットボトル飲料や、ペットボトルを原料としたオリジナルのインナーなど、環境に配慮した商品を開発しています。

### 健　康

**心も身体も健やかにつながる**

健康的な生活へのニーズに合わせた商品を多数開発。塩分や糖質を抑えた商品開発のほか、「エネルギー」「たんぱく質」「脂質」「炭水化物」「食塩相当量」に加え、「糖質」と「食物繊維」の表示をするなど、健やかな生活をサポートするための表示に努めています。

### 品　質

**専門店のおいしさを毎日の食卓につなげる**

チームMDが支えるセブンプレミアムのおいしさや品質は継続的に向上し続けています。そして、発売10周年を迎える「セブンプレミアム ゴールド」はお客様のニーズの変化に合わせて新たな商品を品揃え。お客様の期待を超える価値をお届けしていきます。

### グローバル

**日本の品質で世界とつながっていく**

現在、中国・香港・マカオ・台湾、シンガポールのグループ店舗で販売されているセブンプレミアム。海外の方にもわかりやすいよう、商品パッケージの英語表記を拡大しつつ、日本のパッケージデザインはそのまま採用し、日本品質をアピールしています。

社会インフラとしてのセブン - イレブン

# 暮らしのサービス

セブン - イレブンはモノを買うだけの場所ではありません。
コンビニエンスストアでの行政サービスや銀行ATMの設置などを業界に先駆けて実施、
日常のお買物に不便な地域に商品をお届けするサービスなど、
地域に寄り添う「ご用聞き」を目指しています。
また、災害時にはライフラインとしての役割も担います。

## さまざまな社会状況に対応するセブン - イレブン

**シニア層の割合**
**4**人に**1**人 ※1
↓
「近くて便利」な
お店であるための
**お届けサービス**
の充実

平成11年からの15年間で
**小売店舗の数**
**28**%減 ※2
↓
食品だけでなく
ATM設置など
**暮らしのインフラ**
として

**働く女性の割合**
**4**人に**3**人 ※3
↓
女性も忙しい時代に
**食卓ですぐ**
**食べられる**
商品の開発

**単身・夫婦のみ世帯**
**56.3**% ※3
↓
簡単・手軽に
食べられる
**個食・小容量パック**
の提供

※1「平成27年国勢調査結果」「人口推計」(総務省統計局)より　※2「商業統計」(経済産業省)より　※3「労働力調査」(総務省統計局)より

# セブン - イレブンのお届け、受取りサービス

小売店舗の減少によりお買物が不便な地域の方や、お出かけが難しい高齢者の方などのために、
お食事を中心にお届けするサービスを実施。消費環境やニーズが大きく変化する中、
セブン - イレブンは地域と連携し、地域に欠かせない現代の「ご用聞き」を目指しています。

## セブンミール

栄養バランスにも配慮した毎日替わるお弁当や惣菜、セブン - イレブンの人気商品をいつでも注文できるサービス。お店では取り扱いのない限定商品もラインナップし、ご自宅までのお届けのほか、店舗での受け取りもできます。

## セブンらくらくお届け便

店内で購入した商品や電話などで注文いただいた商品を、ご自宅やご指定の場所にお届けします。配達には、$CO_2$の排出を抑えた環境にやさしい超小型電気自動車「コムス」や、電動アシスト自転車などを活用しています。

超小型電気自動車
**756**台

電動アシスト自転車
**937**台

## セブンあんしんお届け便

おにぎりやお弁当、パン、飲料などを軽トラックで移動販売するサービス。トラック内部は4つの温度帯に分かれ、常温から冷凍まで各種食品や飲料に対応。日用雑貨も含め150アイテム以上の商品の積載が可能で、小売店舗の少ない地域などで提供しています。

## セブン-イレブンネットコンビニ

お買物に行く時間もない、時間を有効に使いたいという、忙しいお客様の強い味方が「セブン - イレブンネットコンビニ」。セブン - イレブンの豊富な品揃えの中からスマートフォンで注文するだけで、当日配送する便利なサービスです。

## omni 7

omni 7は、コンビニエンスストア、スーパーストア、百貨店、専門店など、セブン&アイグループのあらゆる業態で取り扱う約220万点もの商品の中からお買物いただけるサービスです。お客様が注文された商品は自宅以外でも、職場や学校の近く、全国のセブン - イレブンの店頭で受け取ることができるのも特徴の一つです。

# コンビニエンスストアの可能性を さらに広げるデジタルサービス

日々進化するデジタルサービスはコンビニエンスストアにとって大きな可能性を秘めた分野です。
お客様の利便性をさらに向上させるために
さまざまな新しいサービスやシステムに取り組んでいます。

## 7iD（セブンアイディ）

セブン&アイグループの各事業会社が保有する「お客様の情報」を1つのIDに集約して、消費行動を把握できる仕組み。これにより、高い精度で、ニーズに合った商品の開発や、タイムリーで的確なコミュニケーションを実現します。

1つのIDにお客様情報を集約して消費行動を把握

サイト購買情報

店舗の購買情報

## セブン - イレブンアプリ

おすすめ商品やキャンペーン情報、おトクなクーポンをいつでもスマートフォンで見られるアプリ。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。

## セブンマイルプログラム

セブン - イレブンやイトーヨーカドー、西武、そごう、アカチャンホンポ、ロフトでのお買物や、omni7でのネットショッピングでマイルがたまり、nanacoポイントへの交換や、体験型イベント・デジタル特典にご利用いただけます。

## セブンスポット

セブン&アイグループの店舗内で利用できるWi-Fi（無線LAN）を活用したサービス。セブンスポット限定コンテンツやインターネット接続サービス（1回最大60分、1日3回まで）を無料で提供しています。

（2020年6月末現在：約20,500店舗）

## セブン銀行ATM

全国で約25,000台設置され、600社以上の提携金融機関等のカードが、「いつでも、どこでも、だれでも、安心して」利用できるセブン銀行のATMサービス。海外発行カードご利用時、ATM画面明細票の表示を12言語から選択可能です。

「いつでも、どこでも、だれでも、安心して」

### さらに便利に

サブディスプレー付きの操作エリア「＋（plus）エリア」を導入。運転免許証などの本人確認書類やQRコード※の読取りが可能になりました。

※QRコードは（株）デンソーウェーブの登録商標です

### さらに使いやすく

のぞき込み防止のパイザーを大型化してプライバシー空間を拡大。さらに、文字が大きく、より見やすくなったディスプレーなど、すべてのお客様に使いやすい仕様へ。

### さらに安心して

最先端技術を用い、メンテナンスの最適化やセキュリティ対策の強化によって、ATMがより安全・安心に。また、消費電力と$CO_2$排出量を減らし、環境負荷も低減します。

## 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、外出先のモバイルプリンター、コンサートや旅行のチケット申し込み、住民票や印鑑登録証明書発行などの行政サービスまで、さまざまな用途に対応。さらに便利に、使いやすく進化しています。

電子マネー「nanaco」でもお支払いいただけます。

### チケット発券

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

### ネットプリント

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

### 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。

| | | |
|---|---|---|
| 本籍地の戸籍証明書取り扱い | 393 | 自治体 |
| 住所地の証明書取り扱い | 748 | 自治体 |

（2020年5月末現在）

### コピー・スキャン・プリント

コピーのほか、スキャンやプリント機能も完備。メディアやスマートフォンから、写真や文書のプリントが簡単にできます。両面コピーや写真・ハガキプリントなどにも対応。

### 保険サービス

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

※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

## 自転車シェアリング

店舗駐車場に設置され、セブン - イレブン以外でも返却可能な自転車シェアリングのサービス。通勤やビジネス、行楽などに便利で、公共交通機関の代替手段としても注目されています。

（2020年5月末現在：約520店舗）

## 宅配ロッカー

ヤマト運輸の宅急便のお受け取りができるロッカーを設置。受け取り場所を指定の宅配ロッカーにすることで、24時間いつでも安心して荷物を受け取れます。一部のロッカーでは、フリマサイトの発送もできます。

（2020年7月末現在：約1,030店舗）

# セブン&アイ HLDGS. の 5つの重点課題と セブン - イレブンの取り組み

セブン - イレブンは、
すべてのステークホルダーの皆様との対話を通じ、
変化し続ける社会の期待・要請を受け止め、対応を図ります。
セブン&アイ HLDGS. が特定する「5つの重点課題」に基づき、
さまざまな取り組みを通じてSDGsの目標達成に貢献していきます。

## SDGs とは

2015年に「持続可能な開発のための2030アジェンダ / SDGs（エスディージーズ）」が国連で採択されました。
SDGsとは、「誰ひとり取り残さない」を理念として、貧困や差別をなくし、すべての人が平等な機会を与えられ、より良い生活を送ることができる世界を目指す、国際社会の共通目標です。

セブン - イレブンの
CSRの取り組みに
ついてはこちら。

## セブン - イレブンとしての取り組み

### その1 高齢化、人口減少時代の社会インフラの提供

・お買物が不便な地域のお客様への支援
・社会インフラとしてのサービスの拡充

【主な取り組み】
お届けサービス各種
公共料金の収納代行
セブン銀行 ATM
など

セブンあんしんお届け便

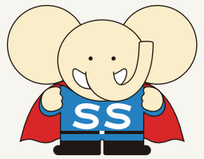
セブン銀行ATM

### その2 商品や店舗を通じた安全・安心の提供

・安全・安心、健康にこだわった商品の提供
・まちの安全・安心の拠点として活動

【主な取り組み】
健康に配慮した食品の提供
セーフティステーション活動
地域活性化の支援
など

『カラダへの想いこの手から』



セーフティステーション活動

### その3 商品、原材料、エネルギーのムダのない利用

・事業活動により消費するエネルギーや廃棄物を削減
・地域社会と連携した循環型社会の実現に向けた取り組み

【主な取り組み】
省エネ設備の導入
再生可能エネルギーの活用
ペットボトル自動回収機
など

実質再生可能エネルギー100%の実験店舗

ペットボトル自動回収機

### その4 社内外の女性、若者、高齢者の活躍支援

・シニア雇用の拡大と就労支援の実施
・多様な人材の活躍支援

【主な取り組み】
セブンなないろ保育園
高齢者向けお仕事説明会
など

セブンなないろ保育園

高齢者向けお仕事説明会

### その5 お客様、お取引先を巻き込んだエシカルな社会づくりと資源の持続可能性向上

・環境市民団体への活動支援や自然環境の保護・保全、災害復興支援などを通じた社会貢献活動

【主な取り組み】
災害復興支援のための店頭募金活動
「セブンの森」森林保全プロジェクト
など

「セブンの森」の間伐材を利用した木製募金箱

「三重セブンの森」森林整備

# セブン&アイグループの環境宣言

GREEN CHALLENGE 2050 私たちの挑戦で、未来を変えよう。

**環境宣言『GREEN CHALLENGE 2050』では4つのテーマで2030年、2050年の目指す姿と具体的な目標を掲げています。豊かな地球環境を未来世代につないでいくため、グループ一丸となって環境負荷の低減に取り組んでいます。**

セブン&アイHLDGS.のCSRへの取り組みについてはこちら。

## 1 $CO_2$ 排出量削減

●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／30%削減 ▶ 2050年目標／80%以上削減

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等の活用で、さらなる$CO_2$排出量の削減に努めていきます。

店舗で使用する電力のすべてを$CO_2$排出量ゼロの「再生可能エネルギー」とする実証実験店をオープン。屋根には太陽光パネル、駐車場奥には蓄電池が並びます。

**太陽光パネル設置店舗 8,074店**（2020年2月末現在）

## 2 プラスチック対策

●プラスチック製レジ袋の使用量

2030年目標／使用量ゼロ　紙等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）で使用する容器を、環境配慮型素材（バイオマス・生分解性・リサイクル素材・紙、等）に切り替え。

2030年目標／50% ▶ 2050年目標／100%

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等、一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。

一部の店舗でペットボトル自動回収機を設置。国内での資源循環を推進するため、ペットボトルを再生し、もう一度ペットボトルに戻す「ボトル to ボトル」を進めています。

**ペットボトル回収本数 約1,900万本相当**（2019年度実績）

## 3 食品ロス・食品リサイクル対策

●食品廃棄物量の削減　発生原単位（売上あたりの発生量・2013年度対比）

2030年目標／50%削減 ▶ 2050年目標／75%削減

●食品廃棄物のリサイクル率

2030年目標／70% ▶ 2050年目標／100%

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。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。

製造工程や衛生管理の見直しによってフレッシュフードの消費期限の延長に取り組んでいます。また、消費期限が迫った商品にボーナスポイントを付与する「エシカルプロジェクト」を2020年5月から全国で開始しました。

## 4 持続可能な調達

●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を、持続可能性が担保された食品原材料に切り替え。

2030年目標／50% ▶ 2050年目標／100%

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利用を増やしていきます。

持続可能な漁業で獲られた天然の水産物を対象としたMSC認証を受けた「セブンプレミアム ひとくち辛子明太子」や、フェアトレード原料のカカオマスとココアバターを使ったひと口サイズのチョコレート「セブンプレミアム フェアトレードカカオ使用 キュービックチョコ（40g）」も取り扱っています。



# 地域社会との密接な連携で社会貢献と地域社会の発展を目指します

セブン - イレブンが目指すのは店舗とその周辺を巻き込んだエリア全体での発展的な「街づくり」です。誰もが安全・安心に暮らせる社会への取り組みを中心に、地域の活性化や環境保全まで深く関わっています。

## ますます広がる地域活性化包括連携協定

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

地域活性化包括連携協定 **190件**（2020年7月末現在）／ 高齢者等の支援に関する協定を締結している自治体 **533自治体**（2020年7月末現在）

## 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」に取り組んでいます。また20歳未満の方にお酒・タバコを販売しないなど、青少年環境の健全化にも努めています。

セーフティステーションの店頭ポスター

POSレジスターの画面でも啓発

| | |
|---|---|
| 防犯・防災対策 | 強盗・万引きなどに対する自主防犯体制の強化<br>災害・事故・急病人の発生など緊急時の110番・119番通報 |
| 安全対策 | 女性・子どもなどの緊急避難場所としての対応<br>高齢者・身体障がい者などの介護補助や連絡<br>地域の皆様への安全情報の発信・提供など |
| 青少年健全育成への取り組みを強化 | 20歳未満の方への酒類・タバコ販売禁止の徹底<br>店頭での近隣への迷惑となる行為の防止などを通じて<br>少年・少女の非行防止活動への協力 |

## セブン - イレブン記念財団

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

**「セブンの森」**
地域の住民やNPO、行政と連携し、植樹から下刈り・間伐までの森の保育活動を行い、健全な森をつくる森林保全活動です。

**「東京湾UMIプロジェクト」**
海中の栄養を吸収し、酸素を放出することで海水を浄化する海草「アマモ」を増やす活動をしています。

高校時代から、アルバイトとしてセブン - イレブンで働きだした。
キャリアを重ね、自分が理想とする店をつくるために独立を決意。
工夫次第で結果が出るコンビニエンスストアは、夢のある仕事だと思う。
応援してくれる父と二人三脚、新しいコンビニエンスストアのイメージを描く。

## 挑戦を支えてくれた父と地元の従業員

ある日、息子の井出康太さん（26）が、父親の幸洋さん（55）に切り出した。

「一緒にセブン - イレブン、やらない？」

動揺する幸洋さんに、康太さんは真顔だ。幸洋さんは気を取り直し、考えた。

「息子とコンビニを経営する、そういう人生もアリかな」

まもなく幸洋さんは、勤めていた会社に退職願を出した。

「自分で店を経営したい。ずっと前から考えていたことなんです」

康太さんが近所のセブン - イレブンでアルバイトを始めたのは高校時代。接客や発注など、仕事は楽しくなったが、卒業後、店の社員になって店長を務めるようになると、視点が変わった。

「ほかの従業員さんから悩みを聞く立場になって、どうすれば課題を解決できるのかと」そう考えるようになった康太さん。

「空いた時間も働きたい」「家の都合で休みたい」、従業員から出る声はさまざま。しかし、独断で店のルールを変えることは難しい。

「オーナーになって、どこよりも働きやすい店をつくろう」

25歳までに、という計画を立て、康太さんは独立に向けて動きだした。

2019年1月1日、康太さんがオーナー、幸洋さんがマネジャーという肩書で「セブン - イレブン戸田笹目2丁目店」を、前経営者から引き継ぐ形でオープンした。計画通り、康太さんが25歳の時だ。幸洋さんは、この店を康太さんが引き継ぎたいと言った時、内心は「少し心配した」という。

「人の往来は多いが、近くにスーパーがあるので大丈夫かと。そしたらアイツ（康太さん）、『コンビニのお客さんはモノを買いに来るだけじゃなくて、時間も買いに来る。スーパーとは違う使われ方をするから平気だ』と。はー、スゴイなぁと感心しました」

康太さんの見立て通り、街道沿いの住宅地で常連客がついていた戸田笹目2丁目店は、リニューアルオープンすると一段と賑わうようになった。何よりの宝は、前のオーナーのもとで働いていた従業員さんが、そのまま残ってくれたことだ。

「なじみのお客様がいる地元の従業員さんの力がなくては、僕らだけではこの町で挑戦できなかった」、康太さんはそう振り返った。

オーナーで息子の井出康太さん（左）
マネジャーで父親の幸洋さん（右）

## 休み方も大事にして、働きやすい職場に

オープン以来、売上は順調に右肩上がりだ。

「OFCさんとコミュニケーションをちゃんととって、『セブン - イレブンの基本四原則』を徹底していれば、売上は必ず伸びますから」と、康太さんは言う。基本四原則とは、店の運営に必須なルール、「フレンドリーサービス」「クリンリネス（清潔さ）」「品揃え」「鮮度管理」のこと。地道な作業だが、これらの徹底が集客につながると日々の業務で体感していた。

オーナーとして、真っ先に着手したのは、『従業員さんにとって働きやすい職場』の整備だった。全員と月に一度は面談をして「困っていることはないですか？」などと、声を聞く。

そして、働くうえで役立ちそうなことは全部やる。たとえば、バックヤードに従業員が休憩できるいすを用意したり、私物を入れられる個人用のボックスを設置したり。複数のコンビニで働いた経験を持つ従業員の吉田久美子さんは「こんなに一人ひとりに気を配ってくれるオーナーは初めてです」と恐縮する。

中でも従業員が「働きやすい」と声を揃えたのは、独学で労務の勉強に励んだ康太さんが「休みは自由」という働き方にこだわっている点だ。休みたい時に休ませてあげることが、従業員さんが長く働くうえで大事なことだと考えている。

「そのフォローを含めても、僕も週40時間しか働きません。法律で決まっている1週間に40時間以内という労働ルールに沿っているだけ。今どき、普通のことですよ」と、康太さん。インドから来た従業員のハビバ・ウンマンさんは、「子どもがいるので、急に休まないといけない時がある。でもオーナーが快くいいですよ、と言ってくださるので本当に感謝しています」と話す。

長期休暇も、理由があれば構わない。たとえば遠方へ里帰りする時は、数週間休んでもいいそうだ。これは幸洋さんもあと押し。「孫の顔を見たいご両親のため、ゆっくりしてきてほしい」と親心を見せる。こうして従業員の希望に気持ちよく応えることが「働く意欲」を育み、人手不足とは無縁だ。

令和のライフスタイルを体現する康太さんと昭和のサラリーマン時代を熟知する幸洋さん、異なる人間力が店の運営にこれほどの相乗効果を見せるとは。

## これまでのコンビニのイメージを変えていきたい。

## 若い世代のためにも、コンビニエンスストアを夢の仕事に

改めて、康太さんにオーナーになった感想を聞くと「すべて計画通り」と言う。「社員さんを増員するし、売上も目標を超えてきた」そうだ。幸洋さんにも再度、聞いてみた。

「そりゃ、サラリーマンになってほしいという気はありましたよ。でも息子を後ろから支えて、店を持たせてあげられるって、親として素敵なことじゃないですか」

「ありがたいです」と、聞いていた康太さんが言うと、幸洋さんはうれしそうな顔に。

康太さんは、最後にこう続けた。

「最終的な目標は『コンビニなんて』というイメージを変えること。明るく働きやすい店をつくり続けて、コンビニをやりたい、という夢を持つ若い世代を増やしたい」

目指すは業界改革と大きいが、このふたりなら、きっと大丈夫だ。

**セブン - イレブン戸田笹目2丁目店**

住所：埼玉県戸田市笹目 2-7-8

2019年1月1日、前店から引き継ぎオープン。
20代のオーナーが働き方を改革、
基本に忠実な運営で成長を続けている。

この記事は週刊「AERA」にて全22回連載された、さまざまなセブン - イレブンオーナーの半生を追った記事「人生のキセキ～セブン - イレブンとともに」より一部抜粋・改変したものです。
より詳細な記事と、そのほかのエピソードは下記QRコードよりご覧ください。

セブン - イレブン・ジャパン
「オーナー募集」ページ

地域にとっての
新しいお店。
私にとっての
新しい人生。

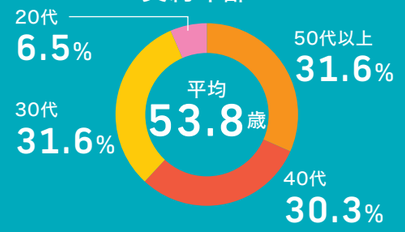
セブン - イレブンオーナーへの道

# フランチャイズ契約

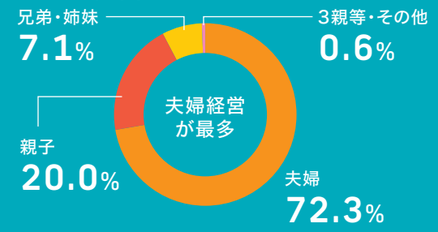
セブン - イレブンの事業は、オーナー様に独立した経営者として
店舗を経営していただく「フランチャイズビジネス」です。
セブン - イレブンのオーナーとして新しい毎日をスタートするため、
一人ひとりのオーナー様に最適な契約プランがあります。

## 数字でわかるセブン - イレブンのオーナー様

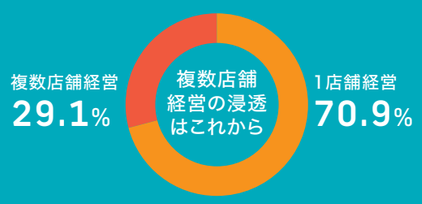
### 契約年齢※1



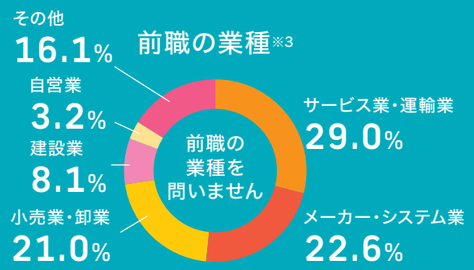

### 経営のパートナー※1




### オーナー比率※2




### 前職の業種※3




※1 当社調べ（2019年3月～2020年2月）　※2 2020年2月末現在（直営店のぞく）　※3 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のぞく

# フランチャイズ契約から開店までの流れ

## Aタイプ
お店の土地・建物を加盟店様にご用意いただくタイプ

**ご説明・調査・審査**

### 1. オーナー候補者様訪問
RFC（リクルート・フィールド・カウンセラー）が加盟店になられるための説明を行い、「フランチャイズ契約の要点と概説」をお渡しいたします。

### 2. 立地・商圏・市場調査
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。

### 3. システムのご案内
独自の店舗運営方法や経営全般についてご納得いただけるまで詳しくご説明します。

### 4. 社内審査
オーナー候補者様より資金計画表・財務書類などをお預かりし、本部が計画内容を確認します。

### 5. フランチャイズ契約内容のご説明
オーナー候補者様と本部の役割分担など、各種取り決めを1項目ずつご説明します。

**ご決定**

### 6. オーナー候補者様のご検討および意思決定
じっくりご検討いただき、フランチャイズ契約を結ぶかどうか決定していただきます。

**ご契約**

### 7. フランチャイズ契約の調印
契約内容を十分にご検討いただき、意思決定されたうえで、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。

**店舗建築**

### 8. 店舗レイアウト・設計
本部の建築・設計部門が設計を行い、ご確認の後、建築請負契約に調印していただきます。

## Cタイプ
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・審査**

### 1. オーナー募集説明会参加
セブン-イレブンの一般的なフランチャイズシステム等についてご説明します。

### 2. 事前相談・一次面談
担当者がご自宅等にうかがい、経営される方（基本的にはご夫婦）と面談させていただきます。

### 3. 現地責任者との面談①
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。

### 4. 既存店（店舗）訪問
実際に経営している加盟店様を訪問し、生の声を聞いて理解を深めていただきます。

### 5. 体験入店
既存のお店で短期間の業務体験をしていただき、経営者としての適性を自らご確認いただきます。

### 6. 候補物件確認
ご希望にもっとも近い物件をご紹介。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。

### 7. 現地責任者との面談②
事前にフランチャイズストーリーをご説明したうえで、セブン-イレブン経営に対するご夫婦・ご家族のご理解と同意を再度確認させていただきます。

### 8. フランチャイズ契約内容のご説明
オーナー候補者様と本部の役割分担など、各種取り決めを 1 項目ずつご説明します。

**ご契約**

### 9. フランチャイズ契約の調印
契約内容を十分にご検討いただき、意思決定されたうえで、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。

## 共　通

**オーナー様のトレーニング**
- スクールトレーニング：テキストやVTRを使った講義形式。情報機器を実際に操作して習得していただきます。
- ストアトレーニング：各地区の直営店で実際に店頭業務や接客を行います。トレーナーから丁寧な指導が受けられます。

**開店前の準備**

従業員さんとコミュニケーションをとり、情報共有を図ります。近隣にごあいさつにうかがい、開店告知も行います。

**ターンキー**

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。

**開　店**

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

| 契約の種類 | A タイプ | C タイプ |
|---|---|---|
| 経営形態 | 独立の事業者 | 独立の事業者 |
| 契約期間 | 15 年 | 15 年 |
| 土地・建物の所有または賃借 | 加盟店の所有または賃借 | 本部の所有または賃借 |
| 水道光熱費負担 | 本部：80%　加盟店：20% | 本部：80%　加盟店：20% |
| 成約預託金 | 300 万円※1<br>（内訳は下段を参照） | 250 万円※1<br>（内訳は下段を参照） |
| セブン - イレブン・チャージ | 売上総利益※2に<br>45%の率を乗じた金額<br>[24時間営業の場合は43%]<br>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）<br>2017年9月以降、売上総利益の<br>1%を特別減額（詳細は下段を参照） | 売上総利益※2に<br>スライドチャージ率を乗じた金額<br>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）<br>2017年9月以降、売上総利益の<br>1%を特別減額（詳細は下段を参照） |
| 最低保証 | オーナー総収入※3<br>24時間営業の場合は<br>年額2,200万円<br>[24時間営業以外の場合は1,900万円] | オーナー総収入※3<br>24時間営業の場合は<br>年額2,000万円<br>[24時間営業以外の場合は1,700万円] |

※1 税別表記　※2 売上高から売上商品原価を差し引いた利益額　※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
※ 契約の詳細については「フランチャイズ契約の要点と概説」と「契約書」を説明時に組み合わせてご説明します

## 成約預託金の内訳

| | ❶ 研修費用 | ❷ 開業準備手数料 | ❸ 開業時出資金 |
|---|---|---|---|
| Aタイプ | 500,000 円<br>（別途、消費税がかかります） | 1,000,000 円<br>（別途、消費税がかかります） | 1,500,000 円<br>（消費税はかかりません） |
| Cタイプ | 500,000 円<br>（別途、消費税がかかります） | 500,000 円<br>（別途、消費税がかかります） | 1,500,000 円<br>（消費税はかかりません） |
| | 加盟者が研修に参加して、店舗経営・実務を習得するための費用（食事、宿泊費を含む）。 | 契約前の店舗計画から商品陳列まで、加盟者の開店がただちにできる状態にするために、弊社が担当実施する開店準備の諸作業に関する手数料。 | 開業当初の販売のための在庫商品代、つり銭用準備現金の額、什器・備品・消耗品の代金および加盟保証金500,000円などをまかなうための一部として、加盟者が自己資本として自ら調達する最低限度の金額（前記金額を弊社に払い込み、それ以外の分は、弊社が調達し、加盟者に融資します）。 |

## インセンティブ・チャージの適用について

Cタイプ開店後、満5年を経過した開店月の翌月から最大3%（条件1+ 条件2）チャージを減額します。

| | | | |
|---|---|---|---|
| 条件 1 | 平均日販 | 30 万円以上 | 売上総利益額の -1% |
| 条件 2 | 年間売上総利益額<br>年間売上総利益額 | 5,000 万円以上～7,000 万円未満<br>7,000 万円以上 | 売上総利益額の -1%<br>売上総利益額の -2% |

## 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 | 5,500 千円超 | 5,500 千円以下 |
|---|---|---|
| 24 時間営業店舗 | 月額 35,000 円減額 | 月額 200,000 円減額<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 15,000 円減額 | 月額 70,000 円減額<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　※2020年3月より導入した制度

## 加盟店様へのバックアップ

| | |
|---|---|
| 広告宣伝活動 | ● 販売促進のためのマスメディアによる広告・宣伝費等 |
| 会計簿記サービス | ● 支払代行や経営資料などの提供 |
| 最低保証制度<br>（オーナー総収入（「売上総利益」－「セブン - イレブン・チャージ」）を保証する制度） | ● 加盟店様に一定額のオーナー総収入を保証する制度<br>24時間営業の場合<br>● A タイプ契約の場合は年額2,200万円<br>● C タイプ契約の場合は年額2,000万円<br>※ オーナー総収入から店営業費を引いたものがオーナー様の利益となります |
| その他 | ● 水道光熱費の80%の本部負担<br>● 不良品（廃棄ロス商品）原価相当額の15%の本部負担<br>● 一部損害保険料の本部負担<br>● 四半期に1回の実地棚卸の実施 |

## お店で働く人のための制度

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

## 加盟店様へのインセンティブ

| | |
|---|---|
| 複数店経営奨励制度 | ● 開業後満5年を経過した加盟店様が複数店を出店した場合、複数店に対し、5年経過のインセンティブ・チャージを開業時より適用<br>● 1号店を除く複数店全店を対象にセブン - イレブン・チャージから売上総利益の3%に相当する金額を減額 |
| 従業員独立支援制度 | ● 直近7年間以内（従業員独立支援申請書の申請月を含む）に通算3年以上勤務経験のある従業員がオーナーまたは履行補助者として新規開店または既存店を承継する場合、<br>● 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<br>● 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 |

## 制度ローン提携銀行

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

（2020年6月末現在）

# 私たちの歴史は、いつも新しい価値・サービスを生み出す革 新と挑戦から

創業以来続くチャレンジの歴史を、これからはともに紡いでいきませんか。

**1973年（昭和48）**
- 11月 ▶ （株）ヨークセブン設立
- ▶ 米国サウスランド社（現7-Eleven, Inc.以下同じ）とエリアサービスおよびライセンス契約締結

**1974年（昭和49）**
- 5月 ▶ 第1号店出店（東京都江東区・豊洲店）

**1975年（昭和50）**
- 6月 ▶ 24時間営業開始（福島県郡山市・虎丸店）

**1976年（昭和51）**
- 5月 ▶ 出店数100店舗突破
- 9月 ▶ ベンダーの集約化、共同配送開始

**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
- 8月 ▶ ターミナルセブンによる発注開始

**1979年（昭和54）**
- 10月 ▶ 東証第2部に上場

**1980年（昭和55）**
- 11月 ▶ 出店数1,000店舗突破

**1981年（昭和56）**
- 8月 ▶ 東証第1部に指定替え

**1982年（昭和57）**
- 10月 ▶ POS（販売時点情報管理）システム開始
- ▶ EOB（電子発注台帳）による発注開始

**1984年（昭和59）**
- 2月 ▶ 出店数2,000店舗突破

**1985年（昭和60）**
- 5月 ▶ グラフ情報コンピュータ導入開始
- 8月 ▶ 双方向レジスター導入開始

**1987年（昭和62）**
- 3月 ▶ 米飯共同配送3便制導入開始
- 4月 ▶ 出店数3,000店舗突破
- 10月 ▶ 東京電力料金収納業務取り扱い開始

**1988年（昭和63）**
- 3月 ▶ 東京ガス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〜販売ケース）導入開始

**1989年（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買い受ける

**1990年（平成2）**
- 6月 ▶ 出店数4,000店舗突破
- 9月 ▶ 第4次総合店舗情報システム導入開始

**1991年（平成3）**
- 3月 ▶ 米国サウスランド社の株式を取得し経営に参画
- 5月 ▶ ISDN（総合デジタル通信網：NTT）導入開始

**1993年（平成5）**
- 2月 ▶ 出店数5,000店舗突破
- 10月 ▶ セブン - イレブンみどりの基金設立

**1994年（平成6）**
- 4月 ▶ 大型アイスクリームケース導入開始
- 10月 ▶ チルドオープンケース導入開始

**1995年（平成7）**
- 5月 ▶ 出店数6,000店舗突破
- 6月 ▶ 通信販売代金収納業務取り扱い開始

**1996年（平成9）**
- 3月 ▶ 気象情報システム導入開始

**1997年（平成9）**
- 6月 ▶ 出店数7,000店舗突破
- 11月 ▶ 衛星通信による第5次総合店舗情報システム導入開始

**1998年（平成10）**
- 10月 ▶ 雑誌定期購読予約サービス開始

**1999年（平成11）**
- 3月 ▶ 栄養ドリンク剤販売開始
- 11月 ▶ 出店数8,000店舗突破
- ▶ イー・ショッピング・ブックス（株）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（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）
- 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）

**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
- 5月 ▶ アイワイバンク銀行（現 セブン銀行）の店内ATM（現金自動預け払い機）設置開始
- 8月 ▶ 「保存料・着色料」を使用しないオリジナル・ファストフード商品を販売

**2002年（平成14）**
- 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
- 11月 ▶ マルチコピー機を活用したチケットサービス等の取り扱い開始

**2003年（平成15）**
- 8月 ▶ 出店数10,000店舗突破

**2004年（平成16）**
- 1月 ▶ 合弁会社セブン - イレブン北京有限公司設立
- 4月 ▶ 中国北京で第1号店出店（北京市東城区・東直門店）
- 5月 ▶ バリアフリー型店舗の展開開始
- 11月 ▶ 光ファイバー通信導入開始
- ▶ デジカメプリント機能付のマルチコピー機設置開始

**2005年（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・ホールディングス設立、東証第1部へ上場
- 11月 ▶ 出店数11,000店舗突破
- ▶ 7-Eleven, Inc.を完全子会社化

**2006年（平成18）**
- 5月 ▶ 第6次総合店舗情報システム本格導入開始

**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を達成
- 4月 ▶ 独自の電子マネー「nanaco（ナナコ）」導入開始
- 8月 ▶ 「セブンプレミアム」をセブン - イレブン店舗で販売開始
- 10月 ▶ カウンター調理（フライヤー）商品の販売開始
- 12月 ▶ 情報メディアと小売業を融合させた（株）日テレ7設立

**2008年（平成20）**
- 2月 ▶ 出店数12,000店舗突破
- 4月 ▶ セブン - イレブン中国有限公司設立

**2009年（平成21）**
- 1月 ▶ （株）セブンカルチャーネットワーク設立
- 6月 ▶ 大衆薬の24時間テスト販売を開始
- 12月 ▶ 「セブンネットショッピング」サービス開始
- ▶ ぴあ（株）と業務・資本提携

**2010年（平成22）**
- 2月 ▶ マルチコピー機による「住民票の写し」「印鑑登録証明書」の発行サービスを開始（一部自治体より）
- 3月 ▶ 「セブン - イレブンみどりの基金」を「一般財団法人セブン - イレブン記念財団」として法人化
- 6月 ▶ クレジットカードで決済開始
- 12月 ▶ 出店数13,000店舗突破
- ▶ 世界のセブン - イレブン出店数が40,000店舗を突破
- ▶ セブン - イレブン成都有限公司設立

**2011年（平成23）**
- 3月 ▶ 日本における「セブン - イレブン」の商標権を取得
- 5月 ▶ オリジナル商品の内容、ロゴ、パッケージを全面リニューアル
- ▶ 移動販売「セブンあんしんお届け便」開始
- ▶ 店内照明・店頭看板のLED化等の節電対策を本格導入

**2012年（平成24）**
- 1月 ▶ チェーン全店売上が3兆円を突破
- 2月 ▶ 出店数14,000店舗突破
- 5月 ▶ 「セブンライフスタイル」販売開始
- 7月 ▶ 超小型電気自動車による商品お届けサービス「セブンらくらくお届け便」開始
- 10月 ▶ （株）SEJアセットマネジメント&インベストメント設立

**2013年（平成25）**
- 1月 ▶ 「セブンカフェ」販売開始
- 2月 ▶ 出店数15,000店舗突破
- 3月 ▶ 世界のセブン - イレブン出店数が50,000店舗を突破
- 12月 ▶ 出店数16,000店舗突破

**2014年（平成26）**
- 8月 ▶ 出店数17,000店舗突破
- 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（平成27）**
- 2月 ▶ チェーン全店売上が4兆円を突破
- 8月 ▶ 出店数18,000店舗突破
- 10月 ▶ アラブ首長国連邦にセブン - イレブン初出店
- ▶ 第7次総合店舗情報システム本格導入開始
- 11月 ▶ 「omni7」グランドオープン

**2016年（平成28）**
- 2月 ▶ 水素ステーション併設店舗を開店
- 7月 ▶ 世界のセブン - イレブン出店数が60,000店舗を突破
- 8月 ▶ 出店数19,000店舗突破

**2017年（平成29）**
- 3月 ▶ セブン - イレブンのコーポレートカラーを「色彩のみからなる商標」として日本で初めて登録
- 6月 ▶ ベトナムにセブン - イレブン初出店
- 10月 ▶ （株）セブン - イレブン・沖縄設立

**2018年（平成30）**
- 1月 ▶ 出店数20,000店舗突破
- 10月 ▶ 「PRIDE指標」にて最高評価ゴールド認定を受賞

**2019年（平成31／令和元）**
- 4月 ▶ セブン - イレブン・ジャパン「行動計画」を策定
- 5月 ▶ 東大和市、日本財団、東大和市清掃事業協同組合と連携し、東大和市における「ペットボトル回収」を促進
- 6月 ▶ 世界初の完全循環型リサイクルペットボトル「一(はじめ)緑茶一日一本」をセブンプレミアムより発売
- 7月 ▶ セブン - イレブン・沖縄が沖縄県内に出店開始
- 8月 ▶ 出店数21,000店舗突破
- 10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

**2020年（令和2）**
- 1月 ▶ 世界のセブン - イレブン出店数が70,000店舗を突破
- 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
- 6月 ▶ 5社クレジットカードにおける非接触決済を導入・全国の店舗でサービス開始
- 8月 ▶ 7-Eleven, Inc. が米国 Marathan Petroleum Corporationの主に「Speedway」ブランドで運営されるコンビニエンスストア事業と燃料小売事業を取得

# 会社概要

名　称　株式会社セブン-イレブン・ジャパン
代表者　代表取締役社長　永松 文彦

設　立　1973年11月20日
資本金　172億円

社員数　8,959人
（資本金・社員数は2020年2月末現在）

## 役員一覧

### 代表者

代表取締役社長　永松 文彦

### 取締役

取締役 専務執行役員 木村 成樹
取締役 専務執行役員 酒井 良次
取締役 常務執行役員 野田 靜真
取締役 常務執行役員 大橋 尚司
取締役 常務執行役員 藤本 圭子
取締役 執行役員 渡辺 良男
取締役 執行役員 高橋 広隆
取締役 井阪 隆一

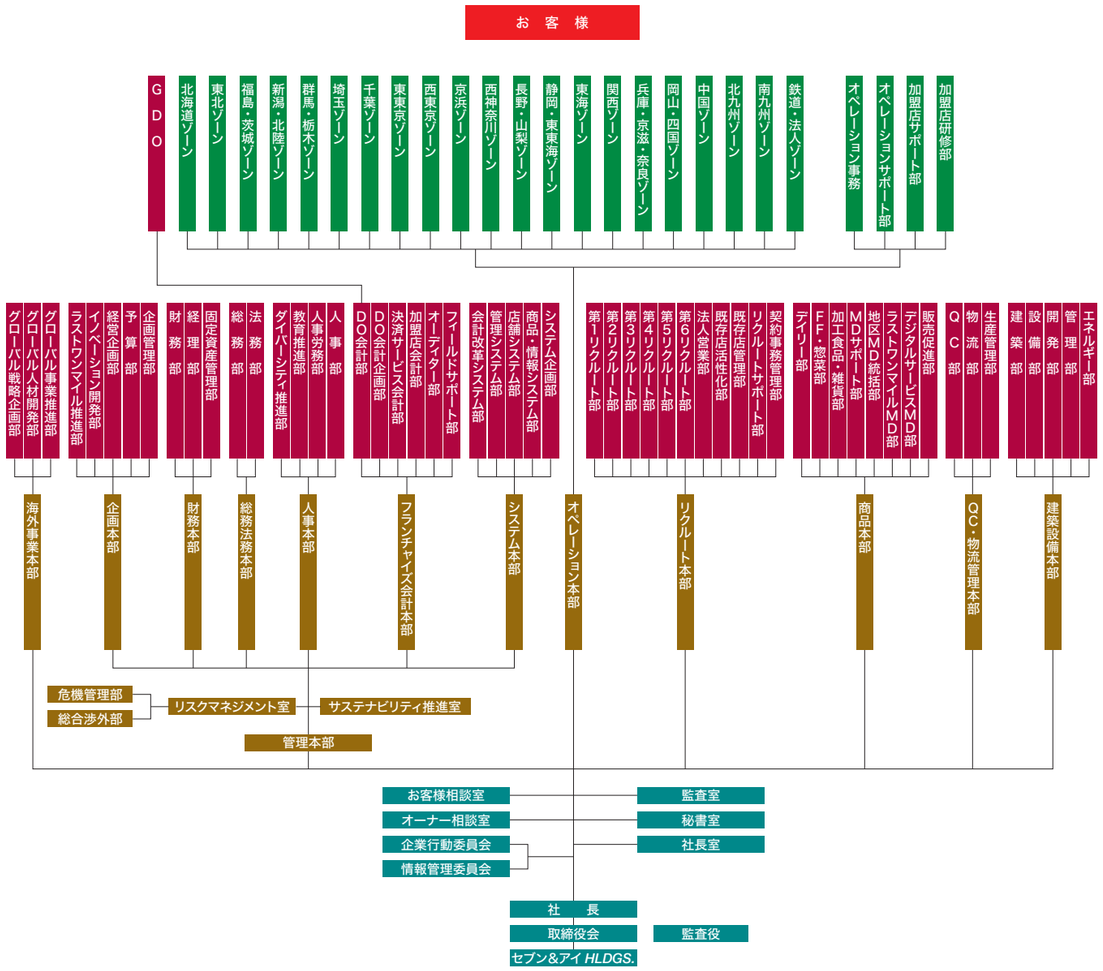
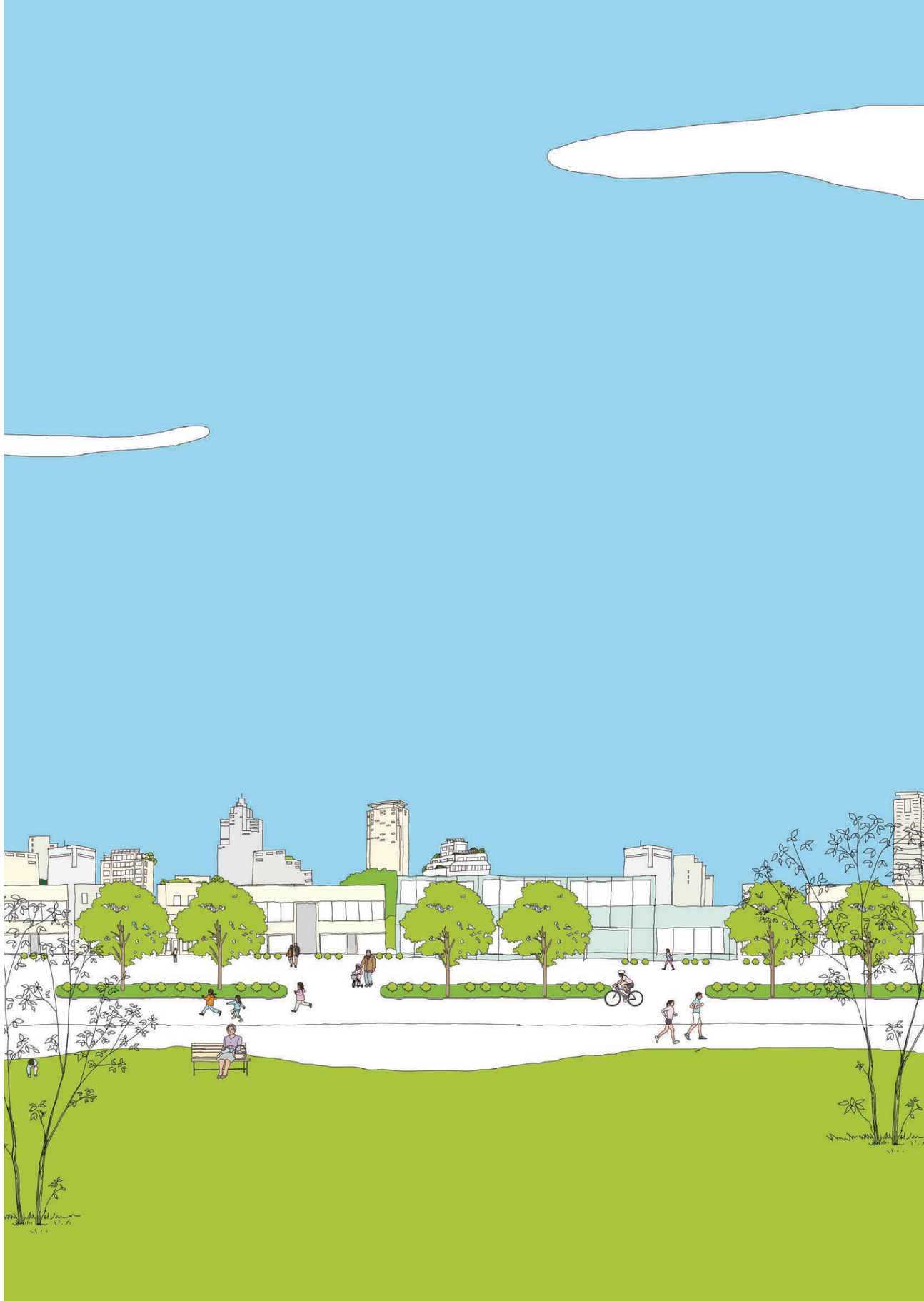
### 監査役

監査役　小倉 卓史
監査役　堂山 輝男
監査役　谷口 義武

### 執行役員

執行役員 粟飯原 勝胤
執行役員 阿部 真治
執行役員 青山 誠一
執行役員 石丸 和美
執行役員 杉山 純子
執行役員 桝尾 威彦
執行役員 飯沼 一丈
執行役員 田村 清一
執行役員 藤田 重人
執行役員 濵﨑 信吾
執行役員 和瀬田 純子
執行役員 青山 圭介
執行役員 眞野 義昭
執行役員 増田 彰
執行役員 内田 愼治

（2020年5月現在）

## 組織図

（2020年6月8日現在）