



PROFILE OF SEVEN - ELEVEN
セブン・イレブンの横顔 2017-2018
あなたの暮らしに 近くて便利！



<http://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) ©2017 (株) セブン・イレブン・ジャパン





ごあいさつ

いま、私たち流通業界を取り巻く環境は、少子高齢化や働く女性の増加、単身世帯の増加といった人口構造やライフスタイルの変化とともに、小売店舗の減少も加速するなど大きく変化しています。

このような環境の下、セブン・イレブンに求められる役割は大きな転機を迎えています。

それは、24時間365日、人々の暮らしを維持するために欠かせない「近くて便利」なお店の、生活インフラとしてのさらなる深化にほかなりません。

外出の難しいお客様にお食事や日用品などをお届けする「セブンらくらくお届け便」、買物が不便なお客様の地域に出向いて商品を販売する「セブンあんしんお届け便」などのサービス拡充や、ネットとリアルを融合した新たなショッピングスタイル「オムニ7」の展開。安定した価格と高品質を提供するプライベートブランド「セブンプレミアム」も10周年を迎え、ますますラインアップが充実しました。「マルチコピー機」は、行政・生活サービスに欠かせない存在となり、「セブン銀行ATM」も金融インフラとして機能しています。

変化し続けてきた日本社会の中であって、「近くて便利」なお店がある日常を維持し、ますます豊かな生活を提供していくことは、私たちの大きな使命です。

セブン・イレブンに加盟するということは、その使命を担うことであり、大きな意義ややりがいがあります。今後もオーナー様とともに地域の暮らしを支えながら、“いつでも新しい”コンビニエンスストア事業を創出してまいります。

株式会社セブン・イレブン・ジャパン
代表取締役社長

古屋 一樹

創業の理念

既存中小小売店の近代化と活性化
共存共栄



1人の人の毎日に、そして一生に 「近くて便利」を届けていくために

日用品のお買物や公共料金の支払い、災害時の生活インフラなど

地域の暮らしに欠かせない存在として、ますますその価値を高めているセブン・イレブン。

セブン&アイグループでは、日常の暮らしからハレの日まで日々のニーズに幅広くお応えするとともに、お客様のライフステージの折々に、価値ある商品やサービスをお届けすることを目指しています。

そのグループの中で私たちセブン・イレブンは中核の役割を担おうとしています。

その一つが、「オムニ7」。雑誌・書籍や百貨店で取り扱う商品など、グループが販売する商品を

セブン・イレブンなどのチャネルを通じてお届けできるサービスです。

「近くて便利」を、もっと近くに、もっと便利にしていくために、

セブン・イレブン・ジャパンと加盟店様の挑戦は続いています。



セブン&アイグループのグループシナジー

セブン&アイグループは、総合スーパー「イトーヨーカドー」や百貨店「そごう・西武」、ベビー用品専門店「アカチャンホンポ」など、多様な業態の商品とサービスを提供する総合流通グループです。各事業のリソースを活かし、出産・育児から日常の衣食、レジャーや介護など、暮らしのあらゆるライフステージを支えられるグループを目指しています。





セブン・イレブンの オーナーとして自分のお店を 経営する意義

セブン・イレブン・ジャパンは、商品管理のノウハウや物流システムをはじめ、セブン・イレブンの店舗経営をバックアップする仕組みを用意しています。フランチャイズ加盟店のオーナー様は、これらの仕組みを利用して、裁量を持ち、成果に応じた報酬を得るとともに、従業員や地域社会に大きな責任を負う経営者として成長することができます。

社会貢献

地域の雇用創出や暮らしのインフラの整備など、地域社会に貢献できる。

自由なワークスタイル

店舗の経営者として柔軟に働いていくことが可能。

成果に応じた報酬

自らの経営スタイル、本部のサポートで大きな成果を目指す。

経営を学べる

未経験から経営者としての実績を積める。

共同事業で利益・リスクを対等に分かち合う フランチャイズシステム

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

共同事業の役割分担



店舗運営に関わる仕組み・制度

荒利分配方式

加盟店様と本部でお店の売上総利益(売上高から売上商品原価*1を差し引いた利益額)を一定の割合で分配する「荒利分配方式」で、店舗運営による収益を分配。

オープンアカウント制度

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

最低保証制度

加盟店様に一定額のオーナー総収入*2を保証する制度。

*1 売上商品原価＝商品の売上原価から「品減・不良品原価」と「仕入値引額」を差し引いた純売上原価

*2 オーナー総収入＝「売上総利益」からセブン・イレブン・チャージを差し引いた金額

荒利分配方式

オープン
アカウント
制度

最低保証制度

セブン・イレブンが持つ さまざまな強み

セブン・イレブンが加盟店様に提供するのとは、お店としてのブランドイメージだけではありません。きめ細かなアドバイスを行う店舗経営相談員(OFC※)の存在や、毎日確実に商品をお店に届ける流通ネットワーク、地域のお客様から愛される商品ラインアップ、社会的なニーズに対応して生み出される新サービスなど、さまざまな「強み」がセブン・イレブンを構築しています。お店の毎日の運営を支える「サポート力」、売上げを生み出す「商品力」、コンビニエンスストアの価値を高め時代を切り拓いてきた「価値創造力」で、加盟店様の安定した店舗運営に貢献します。

※OFC：オペレーション・フィールド・カウンセラー



サポート力



加盟店様の経営をさまざまな仕組みで支える 強力なパートナーシップ

1982年POSレジスターを導入し、世界で初めてマーケティングにPOS情報を活用したセブン・イレブン。現在では、POSレジスターに加え、ストア・コンピュータ、スキャナー・ターミナル、グラフィック・オーダー・ターミナルといった店舗システムを完備しています。さらに各店を訪れる店舗経営相談員（OFC）による「単品管理」に基づいたきめ細かなアドバイスや、ドミナント方式による出店など独自の手法を用いて、お客様の多様なニーズに応える店舗経営をサポートしています。

店舗経営相談員（OFC）が 売れるお店づくりをアドバイス

開店前から親身になってオーナー様の相談に応えるのがOFCと呼ばれる店舗経営相談員です。セブン・イレブンの商品や担当の商圈を知り尽くした頼れる存在です。店舗経営でわからないことがあれば、いつでもご相談ください。

OFCの役割

セブン・イレブンでは全国で約2,700名※のOFCが活動しています。担当する複数の店舗を定期的に訪れ、「売れるお店」につながる商品の選定や陳列、売場の課題についてアドバイスします。

※2017年6月末現在

「売れるお店」をつくるために

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

「OFC」って何の略？

オペレーション・フィールド・
カウンセラーです。

加盟店様と一緒に

作業割当、パートミーティングなど、
店内の体制づくりも
サポートします。



客観的視点で

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

店舗訪問前に

トップからの最新情報や方針、
方向性を共有するFC会議に出席。
お店にお伝えします。

初めてでも安心

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

TOPIC

開店後もスキルアップを続けられる

商品ラインアップや業務に関わるシステムなどが常に改良されるセブン・イレブンでは、開店に向けた集中的な研修以外にも、新商品の展開方法や販促物の取り付け方、システムの使い方の説明などを実施。開店して終わりではなく、常に加盟店様に情報提供や研修を行い、既存の店舗をより良いものにしていくために関わり続けていきます。

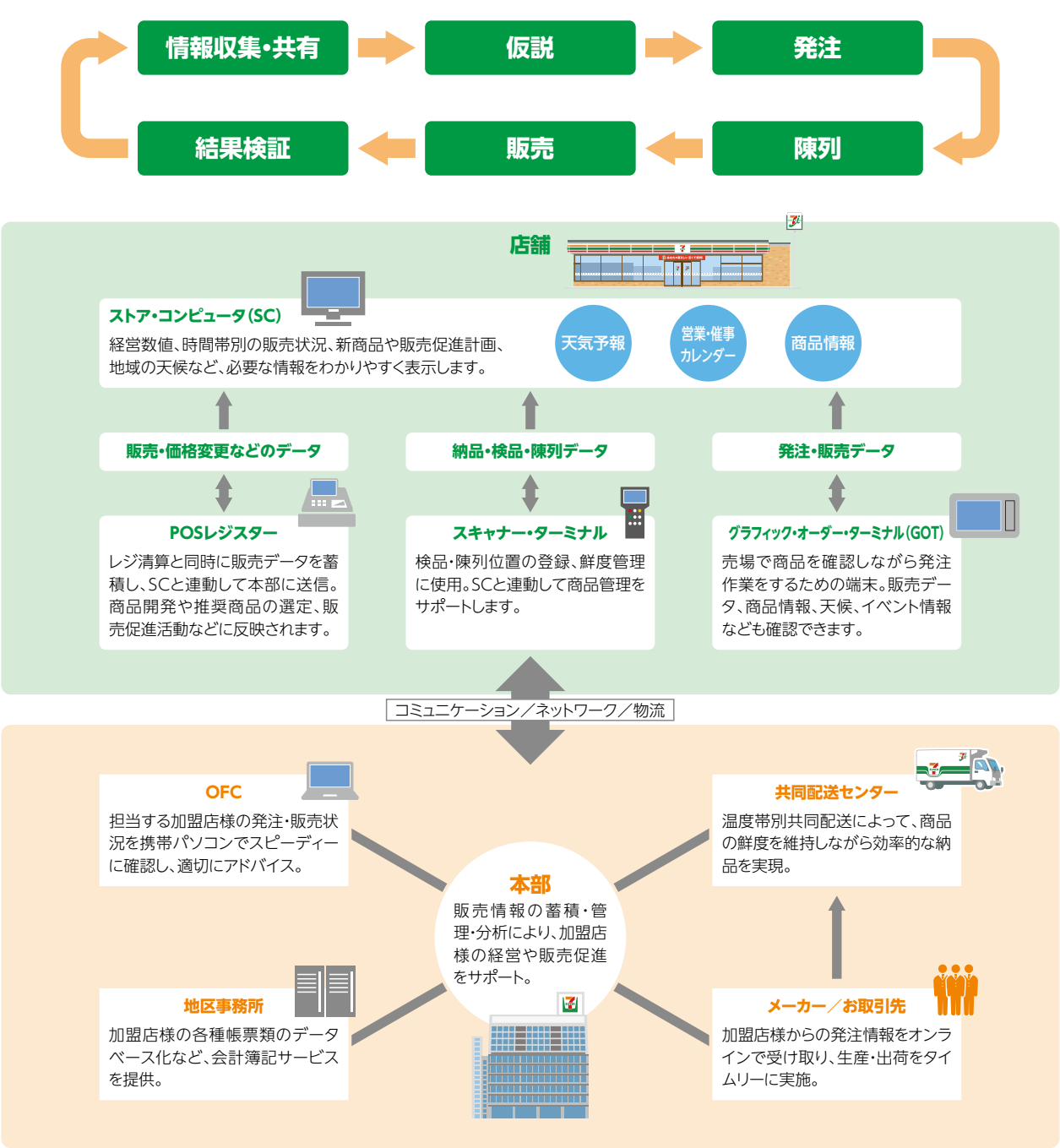


利益最大化のために発注業務を支援する 独自ノウハウで構築した「单品管理」の仕組み

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

单品管理の流れ

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

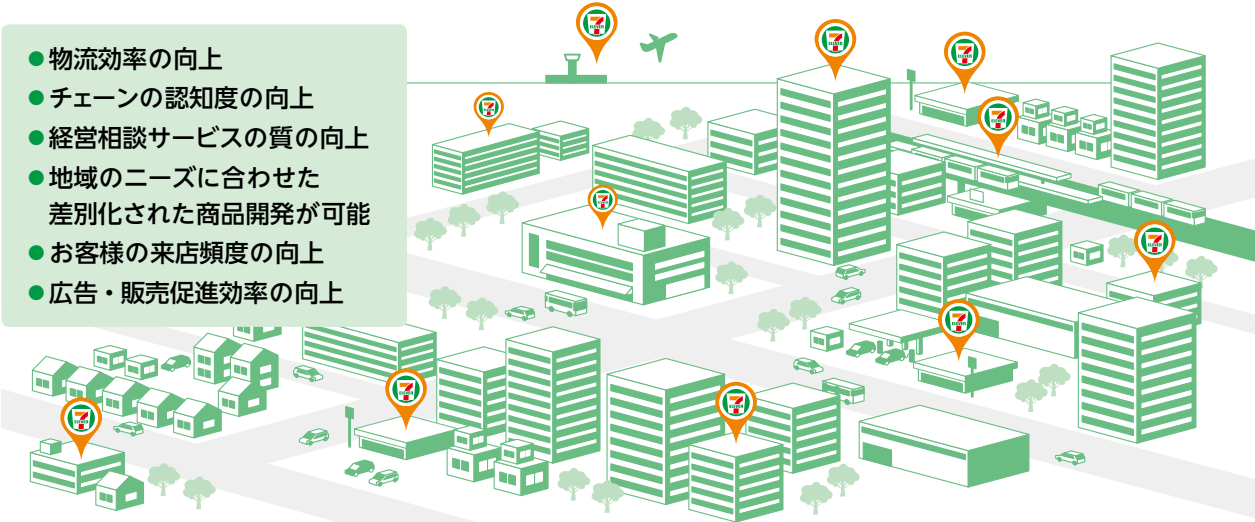


加盟店様の店舗運営をきめ細かに支えるための 高密度で多様な出店形態

使われ方や地域のニーズに合わせた多様な出店形態で、一定エリアの中に集中出店。エリア内でのセブン-イレブンの認知を高め、効率と各店舗の利益を両立させます。

ドミナント(高密度集中出店)方式のメリット

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



多様な出店形態

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



商品力



加盟店様が自信を持って販売できる 魅力的な商品を提供

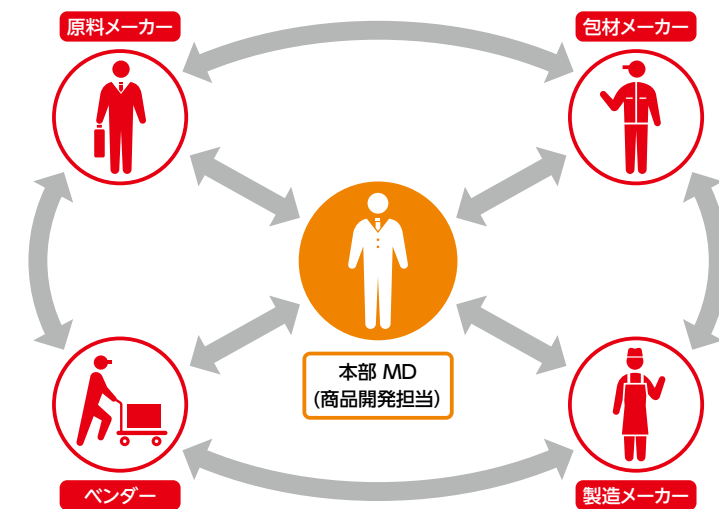
お店に並べる商品には、セブン・イレブンがメーカー様やベンダー様と一体となって開発したものが多くあります。代表的なものが、売上げの約1/3を占めるファストフード。料理専門家の協力も得て、味つけや調理法などにプロの技を取り入れています。この他にも加工食品、化粧品、肌着、日用品、小物など、メーカー様との共同開発商品に力を注いでおり、セブン・イレブンの魅力があふれる売場を展開しています。

業界の垣根を超えたチームを結成し 新たな市場を創出する商品を開発

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

チームMD (マーチャンダイジング)

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



商品開発の仕組み(デ일리ー商品の場合)



※日本デリカフーズ協同組合：1979年に米飯メーカーを中心に結成。現在は米飯、調理パン、惣菜、調理麺、漬物メーカーなど約70社が参加し、商品開発、品質管理、原材料共同購入、環境対策などを実施。

TOPIC

地域別オリジナル商品

セブン・イレブンでは全国を11エリアに分割して地域商品開発に取り組み、地域のニーズに対応。地域特有の食文化や、馴染みの味に合わせた商品を販売します。



東北地区限定
盛岡名物！冷麺
(辛味タレ付き)



東海地区限定
おだし香る！
あったかきしめん



中国地区限定
広島風お好み焼き
(海老・イカ・いか天)



九州地区限定
スープが自慢の
コク旨ちゃんぽん

時代や地域のニーズに応え ますますラインアップが充実

女性の社会進出、高齢化、健康志向や環境への意識の高まりなど、生活のニーズに応じてきたセブン&アイグループのプライベートブランド、「セブンプレミアム」は、10周年を迎えてますますラインアップを拡大。オリジナルデイリー商品にもますます力を入れ、商品ラインアップの強化を続けています。

セブンプレミアム

10周年を迎えてロゴを一新。グループ全体で年間1兆1千5百億円の売上げがあるセブン&アイグループのプライベートブランドです。



オリジナルデイリー商品

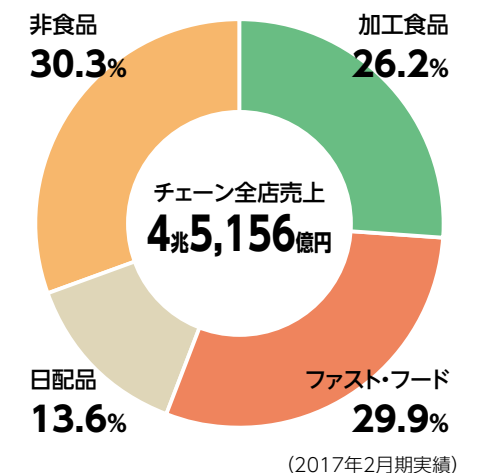
セブン-イレブンがおいしさや品質にこだわり、“本格的な味”、“家庭の味”を目指してつくった、人気のオリジナルデイリー商品です。



売上構成

お客様が用途や目的によって選べる多彩な構成で商品を展開。ニーズを的確に捉え、絞り込まれた強力なラインアップを入れ替えながら、年間4兆5,000億円を超えるチェーン全店売上の源となっています。

本部推奨商品 (タバコ・雑誌は除く)	毎週の新商品
約 4,800 品目	約 100 品目
店頭商品	年間入れ替わり商品
約 2,900 品目	約 70 %



商品をより魅力的にする 見やすく買いやすい陳列什器

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



TOPIC

よりお買物がしやすくなった 新しい店舗レイアウトの展開を開始

2017年、セブン-イレブン・ジャパンの約40年の歴史の中で初めての試みとなる、レイアウトの大規模変更を実施。入店時からカウンター越しに店舗スタッフがお客様に声をかけられる新レイアウトは、地域に親しみや安心感を印象づけられます。

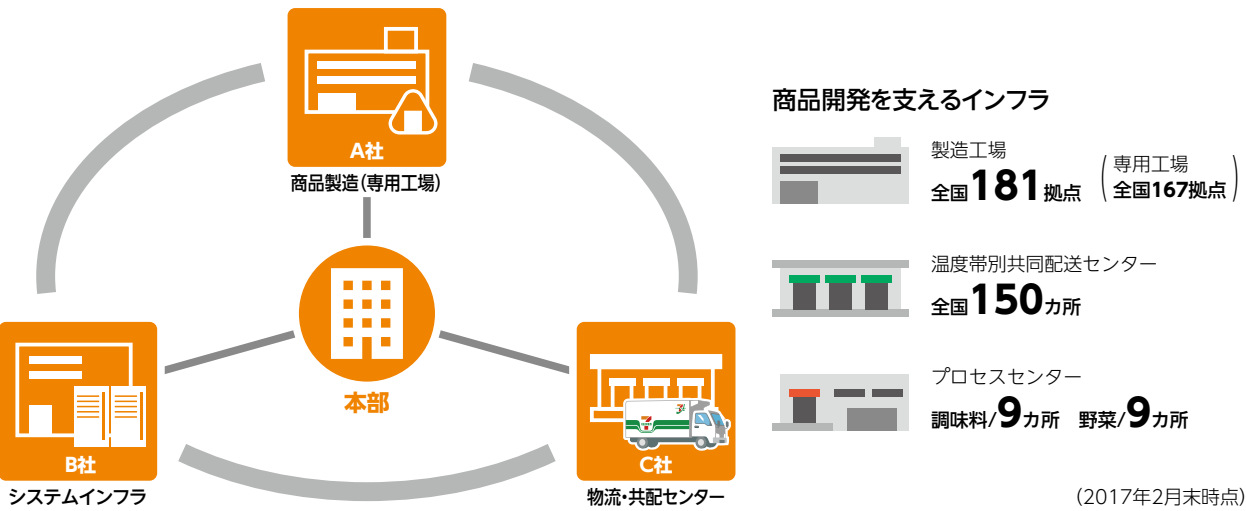


優れた技術を持つ企業と協力し 高品質な商品を安全・安心に提供

セブン・イレブンは、おいしく新鮮で、安全・安心なオリジナル商品をお届けするために、
素材選びから調理や製造、配送まで、徹底した管理を行っています。
さらに生産履歴のすべてがチェックできるシステムで万全を期しています。

アウトソーシングの仕組み

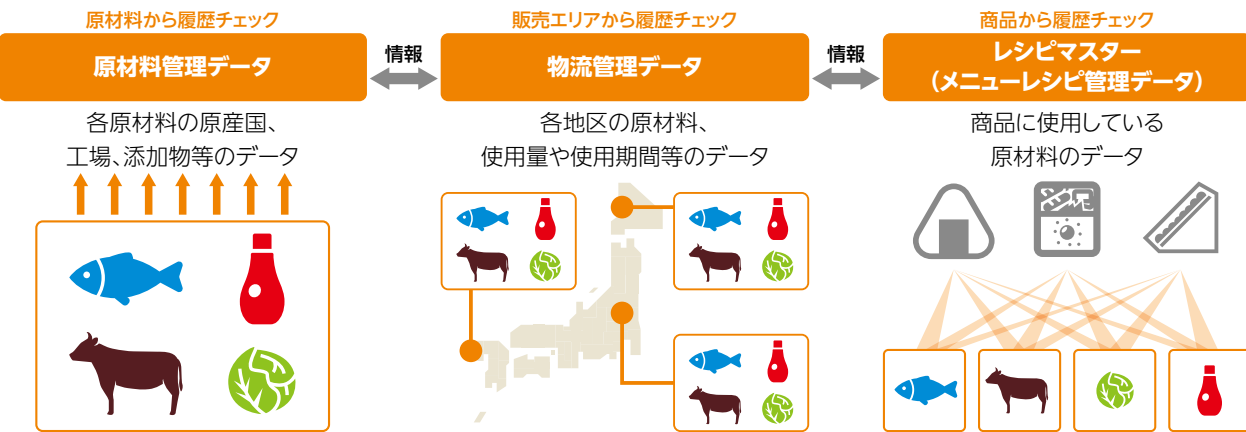
セブン・イレブンは、工場や配送センター、システムインフラなど、すべて
で独立した取引先とともに、企業独自の技術による生産性の向上、顧客視
点での発想などを通じて、高いレベルで商品の提供を行っています。



生産履歴管理システム

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

原材料の生産履歴管理の仕組み

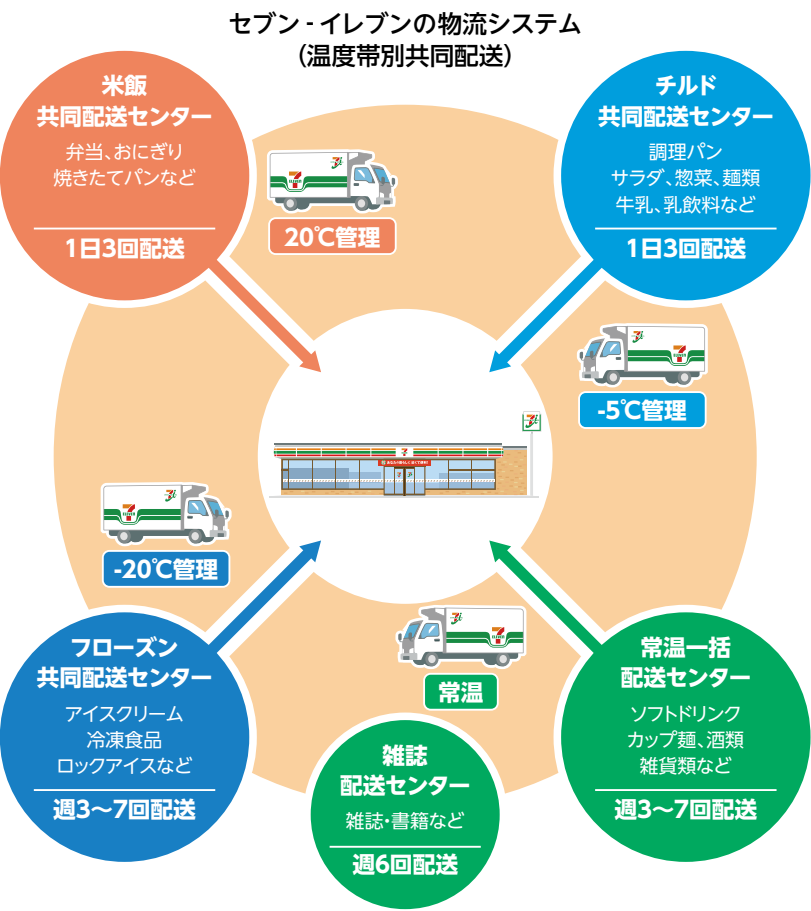


商品鮮度を保ち、効率よく 店舗に商品を配達する物流ネットワークを構築

加盟店様からの発注・販売データや在庫情報をメーカー様と共有し、
需要のピークにあわせて商品を計画的に生産。商品ごとの味や品質を維持するため
最適な温度帯に分けて共同配送センターに納品し、各店舗に配送しています。

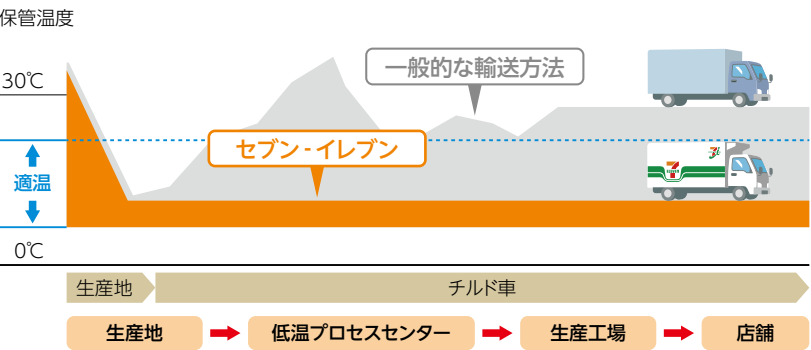
温度帯別共同配送

セブン・イレブンでは商品それぞれの
味や品質を保つため、最適な温度帯
ごとに配送センターを設けて、ドミ
ナント方式で集中出店した各店舗に
一括して配送しています。配送回数
を効率化でき、CO₂の排出量削減に
も貢献しています。



コールドチェーン

野菜のおいしさをお届けするため、新鮮なまま野菜を輸送・加工する
「コールドチェーン (低温物流網)」を導入。収穫された野菜は、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、最適な
温度を維持します。



価値創造力



社会や時代の求めに応じることで 価値を高めてきたセブン・イレブン

いつでもどこでもお買物が楽しめる環境を、お客様に提供するオムニチャネル。その中核となるセブン・イレブンでは、ネットとリアルを融合した生活サービスを充実させています。現代のご用聞きを目指すお届けサービス、ネットショッピングの商品受け取りサービス、ATMや行政サービス、決済サービス、さらに一部店舗では免税サービスを実施するなど、時代とお客様の要望に応え、「近くて便利」を追求しながら多彩な生活サービスを拡充し続けています。

「便利」な暮らしに欠かせない 各種サービス

多彩な機能のマルチコピー機や24時間利用できるセブン銀行ATM、さらに電子マネー「nanaco(ナナコ)」の導入、公共料金やネットショッピングの「料金収納代行サービス」の実施など、便利な暮らしを支えるサービスが充実しています。

マルチコピー機

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発行などの行政サービスとさまざまな用途に対応。さらに便利に、使いやすく進化しています。電子マネー「nanaco」でもお支払いいただけます。

コピー・スキャン・プリント

コピーのほか、スキャンやプリント機能も完備。メディアやスマートフォンから、写真や文書のプリントアウトも可能です。

保険サービス

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

チケット発券

スポーツ観戦や演劇、コンサートなど、「セブンチケット」と「ぴあ」が取り扱うチケットが購入できます。
スポーツ／アート／旅行／エンターテインメント／音楽／イベント

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、一部の自治体で土日祝日でも可能です。

ネットプリント

ネットで事前に登録した文章や画像をプリントできるサービス。出張や外出先での書類のプリントに役立ちます。
スマートフォン／PC／コンテンツ



※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。

セブン銀行ATM

原則24時間365日使えるセブン銀行のATMサービス。英語や中国語、タイ語など、11の外国語にも対応しています。全国で23,353台*設置され、590社以上の提携金融機関のカードが、「いつでも、どこでも、だれでも安心して」利用できます。

※2017年2月末現在

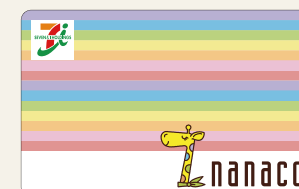


TOPIC

お得にポイント！ お客様の来店を促進するカード

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

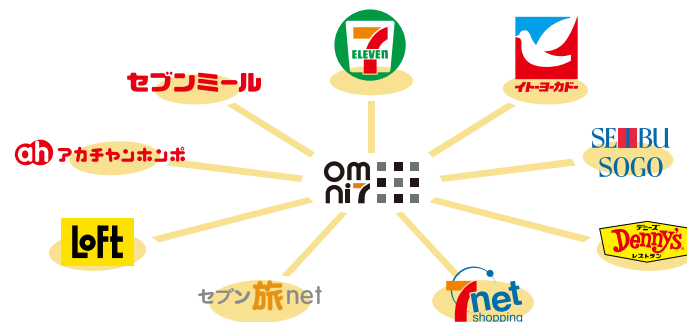
nanacoポイント
電子マネー「nanaco」は100円(税抜)のお支払いごとに、1ポイントを付与。「1ポイント=1円」としてご利用できます



nanacoカード

グループ力を結集 新たな消費スタイルを生み出す「オムニ7」

コンビニエンスストア、総合スーパー、百貨店、専門店などが連携して流通サービスを総合的に提供する「オムニ7」。セブン・イレブンを中心として、いつでも、どこでも、お店でもネットでも、欲しいモノやコトが届けられるサービスです。



● 「ここにしかない商品」を品揃え

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



● グループ店舗をサービス拠点に

セブン・イレブンを中心としたグループ店舗で、商品の受け取り、返品等のサービスを実現。お買物のついでや通勤の途中など、お客様の都合に合わせて利用できます。接客端末「COMB（コンプ）※」による商品検索やご注文のお手伝いも好評です。

※COMB=Customer Order Management Bookの略



接客端末「COMB（コンプ）」を使った接客

● 百貨店や専門店などグループの商品が集結

ネットでチェックした商品をお店で実物確かめて購入したり、お店で見て気に入った商品をネットで購入したり、お買物の仕方の幅が広がります。百貨店や専門店の魅力的なオリジナル商品を扱うことで、お店では新しいお客様の開拓につながると同時に、丁寧な接客で販売効果を高めることができます。



そごう・西武の店頭での接客

● ネットスーパーで、安心をもっと便利に

イトーヨーカドーでは、365日お好きな時間にご注文いただける、ネットスーパーを導入。商品は売場のプロが選びし、当日注文、当日お届けにも対応。お客様の細かい要望や魚の調理加工など、新しい便利をお届けしています。



イトーヨーカドーのネットスーパー

少子高齢化でますますニーズが高まる セブン・イレブンのお届けサービス

小売店舗の減少や少子高齢化に伴い、消費環境は大きく変化しています。

セブン・イレブンは、お食事お届けサービス「セブンミール」、商品をお届けする「セブンらくらくお届け便」、移動販売「セブンあんしんお届け便」など、現代のご用聞きを目指したお届けサービスを行っています。

お食事お届けサービス

管理栄養士が献立の構成や栄養成分などを監修した健康的なお弁当やお惣菜、野菜、肉などの食料品から日用品までをお届けするサービス。高齢者や単身者、共働きの主婦などに人気です。

● 栄養バランスの良い「セブンミール」のお食事

保存料や合成着色料を使用していないので安全・安心、しかもおいしさを追求し、本格的な味、家庭の味を目指しています。毎日お届けするため、独居高齢者の見守りやコミュニケーションにも貢献しています。



「セブンミール」のお食事一例

セブンらくらくお届け便

店内で購入した商品や電話などで注文を受け付けた商品を、CO₂の排出を抑えた環境にやさしい超小型電気自動車「コムス」や電動アシスト自転車などを使って、ご自宅やご指定の場所にお届けするサービスです。



超小型電気自動車「コムス」での配達

セブンあんしんお届け便

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



移動販売の様子

TOPIC

行政との連携で安心な社会づくり

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



名古屋市とセブン銀行との包括協定締結式

加盟店様からはじまった地域貢献活動「セブン・イレブン記念財団」

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



店頭募金箱

● 東日本大震災復興活動「東北に緑を！セブン・イレブンプロジェクト」

東日本大震災で被災した子どもたちに元気を取り戻してもらい、復興の一助となることを願って、宮城県・福島県・岩手県の被災した小学校に木や花苗をお届けし、加盟店様や本部社員も児童と一緒に植え付け作業を行っています。



● 森林保全プロジェクト「セブンの森」

植樹から間伐・下刈りまでの森の保全活動の他、募金箱への間伐材の活用など、木を循環させていくことで森林保全と地球温暖化の防止につながっていきます。



地域の安全・安心を守る「セーフティステーション活動」

24時間365日開店しているセブン・イレブンを、地域の安全・安心の拠点とする「セーフティステーション活動」。警察署・交番・交通安全協会・消防署などと連携するほか、少年サポートセンターやPTAと協力し、青少年の健全育成に取り組んでいます。

万が一の災害時、東京23区内の店舗に非常用電話機（災害用特設公衆電話）を設置しています。また無線LANサービス「セブンスポット」を開放し、店舗内で安否情報の登録・確認が可能です。



セーフティステーションの店頭ポスター



青少年への成人誌の販売防止



POSレジスターの画面でも啓蒙

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 ● 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 ● 高齢者・身体障がい者などの介護補助や連絡 ● 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	● 未成年者への酒類・タバコ販売禁止の徹底 ● 18歳未満への成人誌の販売・閲覧禁止の徹底 ● 店頭での近隣への迷惑となる行為の防止などを通じて少年・少女の非行防止活動への協力

環境保全と加盟店様のコスト削減を両立させる省エネ・省資源活動

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

節電の取り組み

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

● LED照明導入



店頭看板 17,309店



サインポール 15,912店



店内照明 17,912店

● 太陽光パネル設置の促進

環境問題に積極的に取り組むため、太陽光パネルの設置を進めております。



太陽光パネル 8,018店

※店舗数は2017年5月末現在

レジ袋見直し

セブン・イレブンは、1999年からレジ袋を薄くし、使用重量を削減。店舗では、レジ袋削減ポスターの掲示、レジ対応時のお客様への声かけ、商品の大きさに応じた袋づめ、テープ対応を実施し、省資源と廃棄物削減に取り組んでいます。

TOPIC

物流と店舗の省エネルギー、CO₂排出削減の取り組み

セブン・イレブンは、物流および店舗における省エネルギー、CO₂排出削減に向けた取り組みを推進しています。今後、トヨタ自動車株式会社、三菱ふそうトラック・バス株式会社とともに、水素エネルギーや電気を活用した配送車両の導入などを通じ、低炭素社会の実現に貢献してまいります。



水素エネルギーを活用した燃料電池トラック（完成イメージ）

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



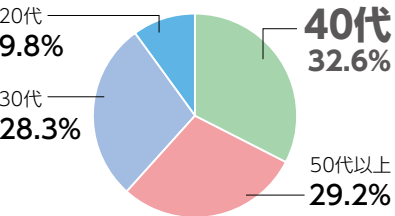
Cタイプ お店の土地・建物を本部がご用意させていただくタイプの契約		
ご説明・審査	1 オーナー募集説明会参加	セブン・イレブンの一般的なフランチャイズ・システム、利益の算出等についてご説明します。また、「フランチャイズ契約の要点と概説」をお渡しいたします。
	2 事前相談・一次面談	担当者のご自宅等にうかがい、経営される方(基本的にはご夫婦)と面談させていただきます。
	3 既存店(店舗)訪問	実際に経営しているオーナー様を訪問し、生の声を聞いて理解を深めていただきます。
	4 体験入店	既存のお店で短期間の業務体験をしていただき、経営者としての適性を自らご確認いただきます。
	5 候補物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



共通				
オーナー様のトレーニング		開店準備	セレモニー	祝！開店
9 スクールトレーニング(5日間)	10 スタートトレーニング(5日間)	11 開店前の準備	12 ターンキー	13 開店
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トレーニングします。	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。	従業員さんとコミュニケーションを取り、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。	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オーナー様にお渡しします。	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。

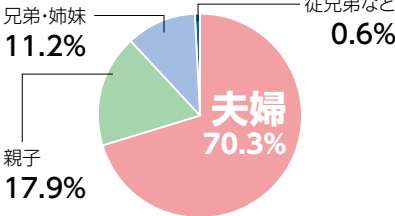
セブン・イレブンオーナー様の「横顔」

契約時の年齢の割合は？



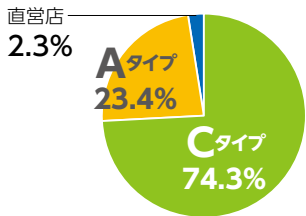
※2016年度にオーナー様になられた方(Cタイプのみ)対象

経営パートナーは？



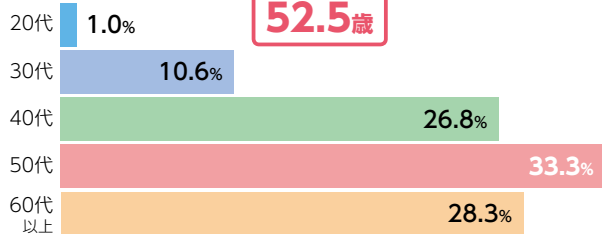
※2016年度にオーナー様になられた方(Cタイプのみ)対象

契約タイプの割合は？



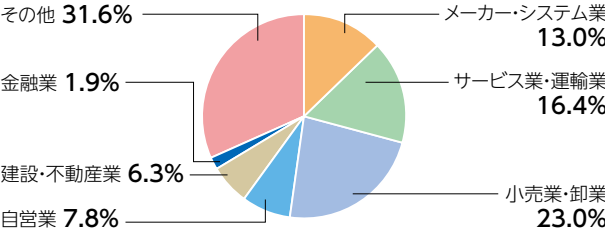
※2017年2月末時点の全店対象
Aタイプ、Cタイプの詳細については27ページをご参照ください

平均年齢は？



※2017年2月末時点で加盟の全オーナー様対象

前職は？



※2016年度にオーナー様になられた方(Cタイプのみ)対象

よくあるご質問

Q 未経験からの独立開業は可能ですか？

A 可能です。新しく独立されるオーナー様のうち、約5割は小売業未経験の方です。開店前の研修や開店後の店舗経営相談員(OFC)によるアドバイスがありますので、ご安心ください。

Q 24時間営業で休みは取れますか？

A 取れます。定期的にきちんとお休みを取るために従業員を育成し、仕事を任せていくことが大切です。

Q 開業までの期間はどれくらいですか？

A 平均で5〜7カ月くらいです。早い方では説明会にご来場後3カ月で開業されたケースもあります。

Q 万が一事故やけが、病気になったら？

A セブン・イレブンではオーナー様に向けた「加盟店共済制度」という団体保険をご用意。ご加入いただくと各種保障が受けられます。保障の詳細は各地で開催されているオーナー募集説明会にてご質問ください。

Q 店舗の出店場所は選べますか？

A ご希望をうかがい、本部より候補物件をご案内した上で、候補者の方にご検討いただいています。

Q 外国人でも加盟できますか？

A 外国人オーナー様も活躍中です。日常会話や読み書きができることが必要です。また永住権など必要在留資格を明示していただきます。

契約条件一覧

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

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

制度ローン提携銀行		(2017年6月末現在)
都市銀行	三井住友・りそな・埼玉りそな・みずほ・三菱東京UFJ	
地方銀行	●北海道地区：北海道・北洋 ●東北地区：岩手・秋田・東邦・七十七・山形・庄内 ●関東・甲信越・東海地区：横浜・千葉・千葉興業・京葉・足利・常陽・群馬・武蔵野・山梨中央・ 八十二・第四・北越・静岡・スルガ・百五・十六 ●北陸地区：北國 ●関西地区：京都・滋賀・ 南都・紀陽・みなと・近畿大阪 ●中国・四国地区：中国・広島・もみじ・山口・鳥取・阿波・伊予 ●九州地区：福岡・西日本シティ・北九州・佐賀・十八・親和・肥後・大分・宮崎	
その他	いちい信用金庫・福岡ひびき信用金庫	

成約預託金の内訳

	① 研修費用	② 開業準備手数料	③ 開業時出資金
Aタイプ	540,000円 (消費税40,000円を含む)	1,080,000円 (消費税80,000円を含む)	1,500,000円 (消費税はかかりません)
Cタイプ	540,000円 (消費税40,000円を含む)	540,000円 (消費税40,000円を含む)	1,500,000円 (消費税はかかりません)
加盟者が10日間の研修に参加して、店舗経営・実務を習得するための費用(食事、宿泊費を含む)。			
契約前の店舗計画から商品陳列まで、加盟者の開店がただちにできる状態にするために、弊社が担当実施する開店準備の諸作業に関する手数料。			
開業当初の販売のための在庫商品代、つり銭用準備現金の額、什器・備品・消耗品の代金および加盟保証金500,000円などをまかなうための一部として、加盟者が自己資本として自ら調達する最低限度の金額(前記金額を弊社に払い込み、それ以外の分は、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

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

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

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

加盟店様へのバックアップ

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

お店で働く人のための制度

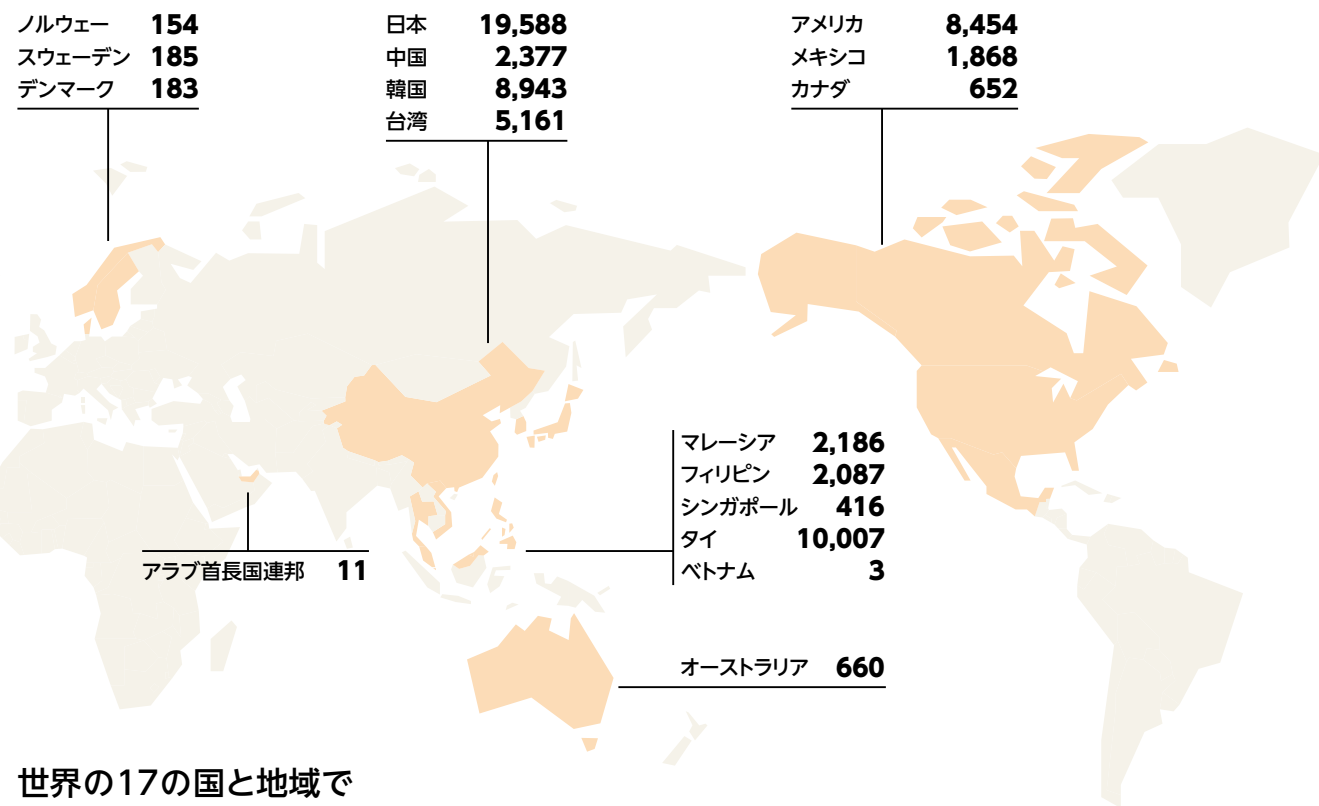
加盟店共済制度	● オーナー様や配偶者様の死亡・傷病・老後の備え・正社員の福利厚生のための弔慰金・医療見舞金・積立金 ● 従業員の仕事の中や通勤途中のけがに備えた従業員業務傷害見舞金
---------	--

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年を経過したオーナー様が複数店を出店した場合、複数店に対し、5年経過のインセンティブ・チャージを開業時より適用 ● 1号店を除く複数店全店を対象にセブン・イレブン・チャージから売上総利益の3％に相当する金額を減額
従業員独立支援制度	● 2000(平成12)年1月1日以降、通算3年以上勤務経験のある従業員がオーナーまたは履行補助者として新規開店または既存店を承継する場合、 ● 勤務経験が3年以上5年未満の方は、開店前の勤務期間と開店後の経営期間を合計して5年経過した翌月より[5年経過のインセンティブ・チャージ]を適用 ● 勤務期間が5年以上の方は、開店時より[5年経過のインセンティブ・チャージ]を適用 ※ ただし、週20時間以上勤務、店舗退職後1年以内に開店することなど、その他条件があります。

セブン・イレブン店舗数

(2017年6月末現在)

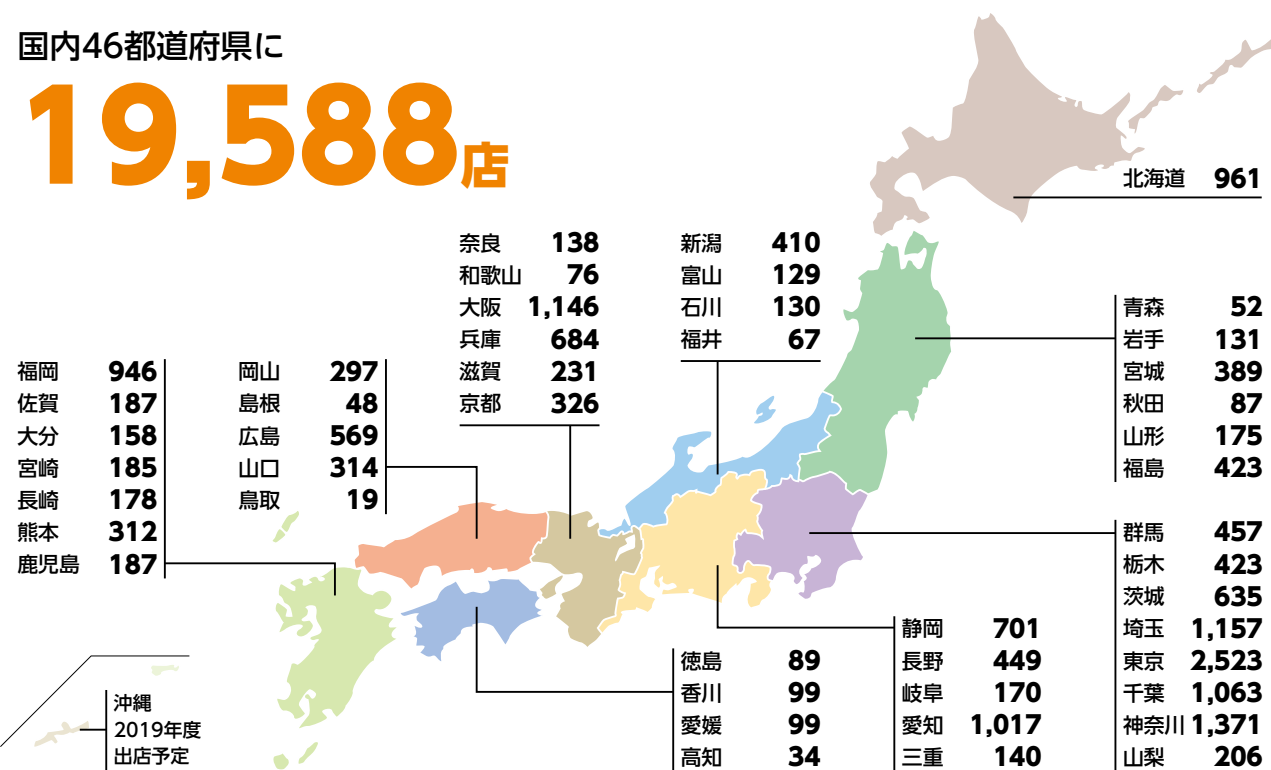


世界の17の国と地域で

62,935店

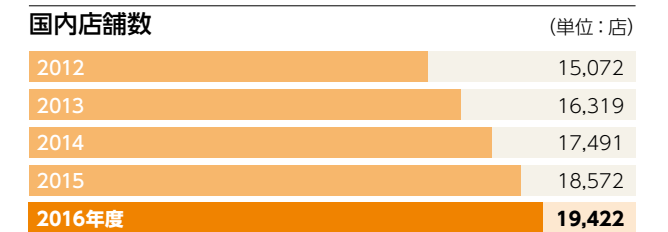
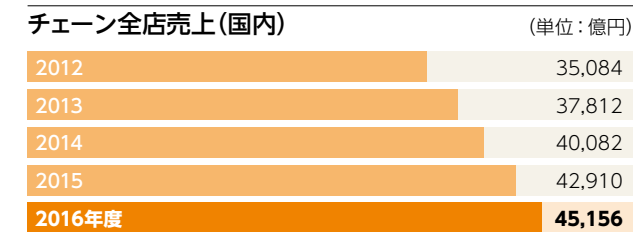
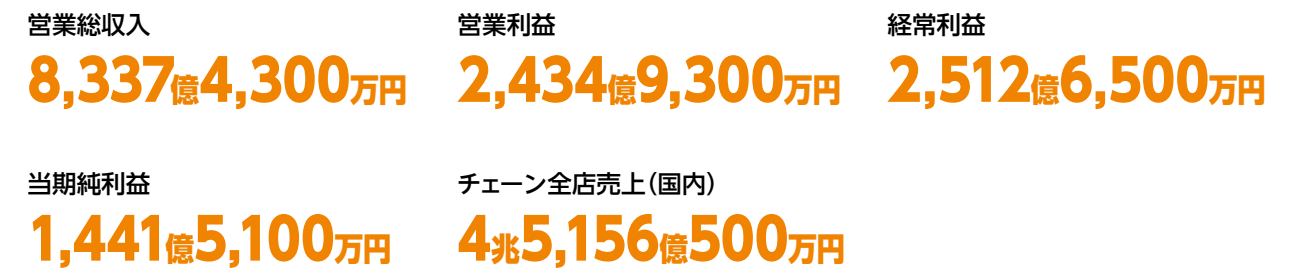
国内46都道府県に

19,588店

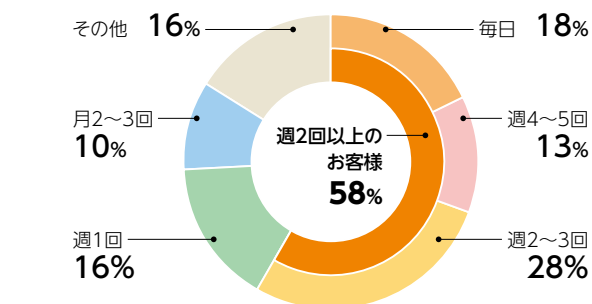


セブン・イレブン・ジャパン業績とデータ

(2017年2月期実績)

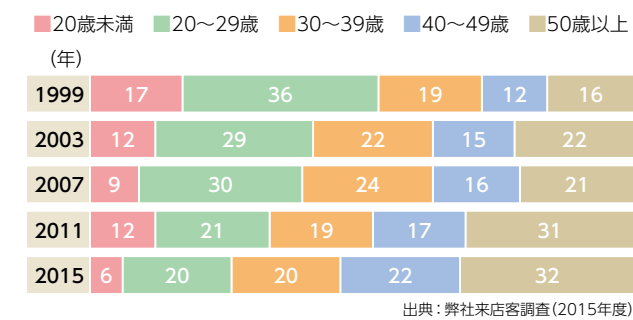


来店頻度



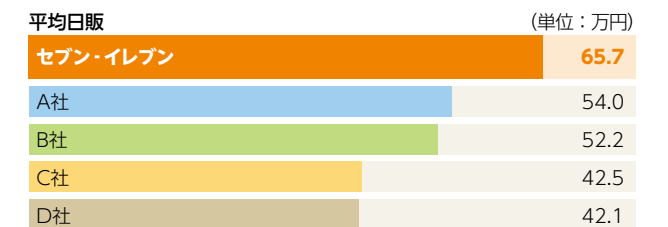
年齢別客数構成比の推移

(年齢別数値単位: %)

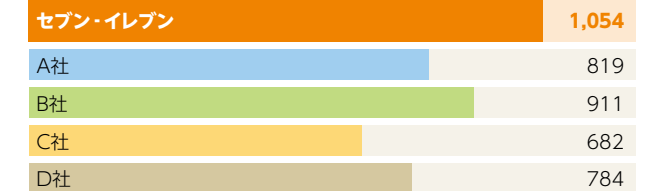


他チェーンとの比較

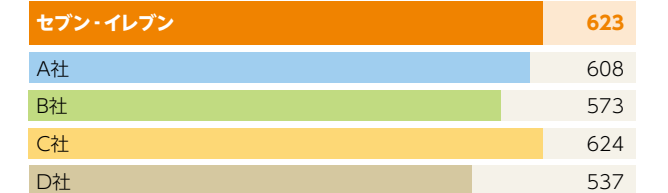
(全店平均/2017年2月期)



1日平均来客 (単位: 人)



平均客単価 (単位: 円)



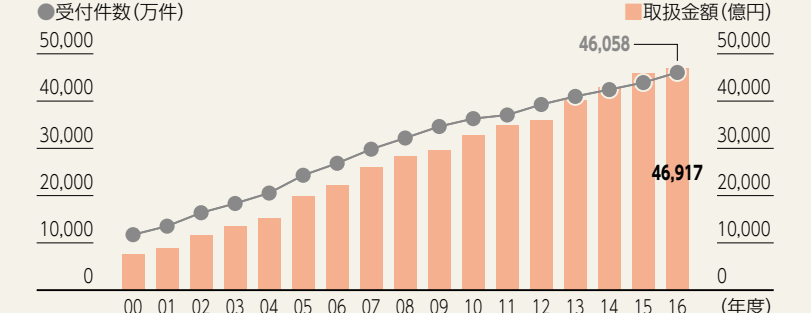
TOPIC

取扱金額が拡大を続ける 料金収納代行サービス

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

年間受付件数 **4億6,058万件**
年間取扱金額 **4兆6,917億円**

料金収納代行サービスの受付件数と取扱金額の推移



注) 2001年度からはインターネット料金収納代行サービスも含まれています。

セブン&アイグループデータ

グループ売上

10兆6,215億円

セブン・イレブン・ジャパンおよび7-Eleven, Inc.における
加盟店売上を含めた数値(2017年2月期)

総来客数

約6,200万人/日

グループ全店舗数

約63,300店

2017年2月末現在(海外は2016年12月末現在)

事業領域と主な事業会社

(2017年6月末現在)

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・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)有限公司

百貨店事業

(株)そごう・西武
●そごう
●西武
(株)池袋ショッピングパーク
(株)ごつつお便

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
FCTI, Inc.

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(丸太含む)
(株)ヨークベニマル
(株)ヨークマート
(株)シェルガーデン
(株)サンエー
(株)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
成都イトーヨーカ堂有限公司
華糖ヨーカ堂有限公司
(株)ダイイチ
(株)天満屋ストア

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
●レストラン(デニーズ)
●給食
●インストア・専門店
(株)ニッセンホールディングス
(株)パーニーズ ジャパン
(株)オッシュマンズ・ジャパン
(株)Francfranc(フランフラン)*
タワーレコード(株)

*2017年9月1日、(株)パルスより社名変更

その他事業

(株)セブン&アイ・ネットメディア
(株)セブン&アイ出版
(株)セブンカルチャーネットワーク
(株)セブン&アイ・クリエイトリック
(株)セブン&アイ・アセットマネジメント
(株)IYリアルエステート
(株)ハヶ岳高原ロッジ
(株)テルベ
ぴあ(株)

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 古屋 一樹
設 立 1973年11月20日
資 本 金 172億円
社 員 数 8,562人

(資本金・社員数は2017年2月末現在)

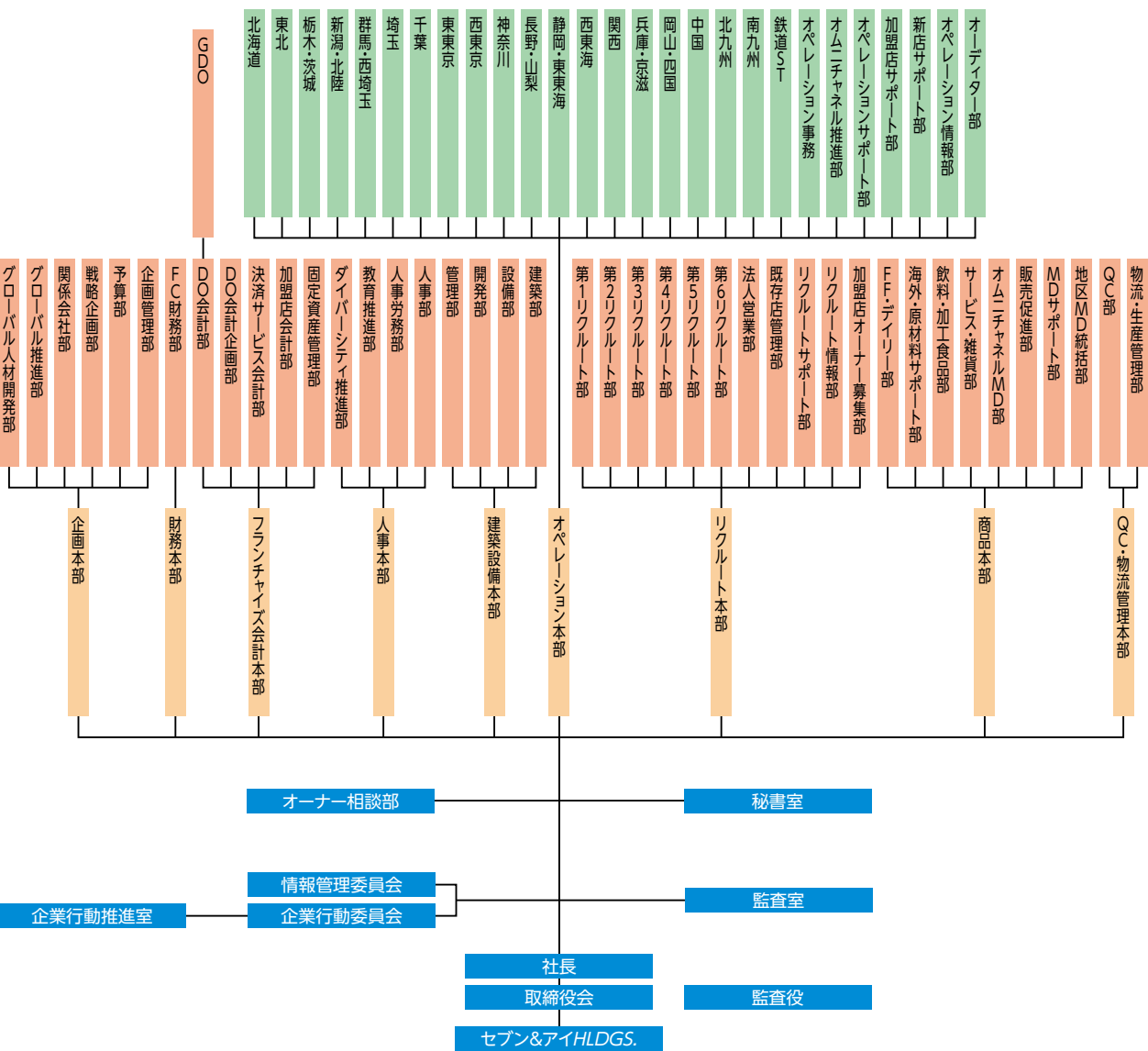
役員一覧

(2017年5月末現在)

代表者		執行役員	
代表取締役社長	古屋 一樹	執行役員	木村 成樹
取締役		執行役員	阿部 真治
取締役 常務執行役員	酒井 良次	執行役員	渡辺 良男
取締役 常務執行役員	増田 彰	執行役員	杉山 純子
取締役 常務執行役員	藤本 圭子	執行役員	青山 誠一
取締役 執行役員	野田 静真	執行役員	藤田 重人
取締役 執行役員	石橋 誠一郎	執行役員	石丸 和美
取締役 執行役員	大村 利彦	執行役員	榎尾 威彦
取締役 執行役員	大橋 尚司	執行役員	久鍋 研二
取締役	井阪 隆一	執行役員	有坂 順一
監査役		執行役員	山口 圭介
監査役	関 久	執行役員	田村 清一
監査役	小倉 卓史	執行役員	若林 健
		執行役員	内田 慎治

組織図

(2017年5月末現在)



1973(昭和48)年
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(昭和49)年
5月 第1号店出店(東京都江東区・豊洲店)
1975(昭和50)年
6月 24時間営業開始(福島県郡山市・虎丸店)
1976(昭和51)年
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(昭和53)年
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(昭和54)年
10月 東証第2部に上場
1980(昭和55)年
11月 出店数 1,000店舗突破
1981(昭和56)年
8月 東証第1部に指定替え
1982(昭和57)年
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(昭和59)年
2月 出店数 2,000店舗突破
1985(昭和60)年
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



1973年11月、米国サウスランド社(現7-Eleven, Inc.)とエリアサービスおよびライセンス契約を締結

1987(昭和62)年
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扱い開始
1988(昭和63)年
3月 東京ガス料金収納業務取扱い開始 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(平成元)年
11月 プリペイドカード取扱い開始 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(平成2)年
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(平成3)年
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(平成5)年
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(平成6)年
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(平成7)年
6月 通信販売代金収納業務取扱い開始
1996(平成8)年
3月 気象情報システム導入開始
1997(平成9)年
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(平成10)年
10月 雑誌定期購読予約サービス開始



第1号店の「セブン・イレブン豊洲店」

1999(平成11)年
3月 栄養ドリンク剤販売開始 11月 「イー・ショッピング・ボックス(株)」取扱い開始 インターネット代金収納代行サービス開始
2000(平成12)年
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(平成13)年
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・合成着色料」を使用しないオリジナル・ファストフード商品を販売
2002(平成14)年
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扱い開始
2003(平成15)年
8月 出店数 10,000店舗突破
2004(平成16)年
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(平成17)年
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 7-Eleven, Inc.を完全子会社化
2006(平成18)年
5月 第6次総合店舗情報システム本格導入開始
2007(平成19)年
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(平成20)年
4月 「セブン・イレブン中国有限公司」設立

2009(平成21)年
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(平成22)年
2月 マルチコピー機による「住民票の写し」「印鑑登録証明書」の発行サービスを開始(一部自治体より) 3月 「セブン・イレブンみどりの基金」を「一般財団法人セブン・イレブン記念財団」として法人化 6月 クレジットカードで決済開始 12月 世界のセブン・イレブン出店数が40,000店舗を突破 「セブン・イレブン成都有限公司」設立
2011(平成23)年
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(平成24)年
1月 チェーン店全店売上高3兆円を突破 5月 セブンライフスタイル販売開始 7月 超小型電気自動車による商品お届けサービス 「セブンらくらくお届け便」開始 10月 「(株)SEJアセットマネジメント&インベストメント」設立
2013(平成25)年
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 11月 創業40周年 12月 重慶市でのセブン・イレブン開店
2014(平成26)年
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(平成27)年
2月 チェーン全店売上高4兆円を突破 10月 アラブ首長国連邦にセブン・イレブン初出店 11月 「オムニ7」グランドオープン
2016(平成28)年
2月 水素ステーション併設店舗を開店 7月 世界のセブン・イレブン店舗数が60,000店を突破
2017(平成29)年
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