



株式会社セブン&アイ・ホールディングス

2024年度 第1四半期 決算説明資料

2024.7.11

- ✓ 第1四半期連結業績は、段階利益は前年を下回るも概ね計画通り
- ✓ 国内外CVS事業中心に、客数改善施策等を着実に実行
- ✓ 首都圏SST事業の抜本的変革を含むアクションプランの実行を推進

戦略的取り組みの進捗



「食」を中心とした 世界トップクラスのリテールグループへ

2024年7月1日
ニッセンホールディングスの全株式譲渡完了

2023年9月1日
そごう・西武の全株式譲渡完了

2023年7月31日
Francfrancの株式追加譲渡完了

2023年5月1日
バーニーズ ジャパンの全株式譲渡完了

2022年3月1日
オッシュマンズ・ジャパンの全株式譲渡完了

2024年4月16日
Sunoco-Stripes (West Texas)
取得完了

2024年4月1日
7-Eleven Australia取得完了



2023年9月1日
イトーヨーカ堂・ヨーク合併完了



2023年2月
ベトナム事業への追加投融資を決定
(2023年11月 持分法適用会社化)

2021年5月14日
Speedway取得完了



中期経営計画

目指すグループ像に向け、引き続き様々な戦略的取り組みを加速

目次

1 第1四半期業績

2 主要事業戦略の状況

北米CVS事業、国内CVS事業およびSST事業

目次

1 第1四半期業績

2 主要事業戦略の状況

北米CVS事業、国内CVS事業およびSST事業

第1四半期 連結業績ハイライト

単位：億円、%

	23年度	24年度	前年比	前年差	計画比	計画差
グループ売上*	41,620	42,885	103.0	+1,265	99.7	▲114
営業収益	26,506	27,347	103.2	+840	100.5	+137
営業利益	819	593	72.4	▲226	98.3	▲10
経常利益	737	550	74.6	▲187	107.6	+39
親会社株主に帰属する 四半期純利益	421	213	50.7	▲207	105.9	+11
E P S (円)	15.92	8.20	51.5	▲7.72	106.2	+0.48
のれん償却前EPS (円)	26.58	20.33	76.5	▲6.26	102.9	+0.57
E B I T D A (営業利益+減価償却費+のれん償却費)	2,083	1,954	93.8	▲128	99.4	▲12

* グループ売上：セブン-イレブン・ジャパン、セブン-イレブン・沖縄及び7-Eleven, Inc.における加盟店売上を含めた数値

注) 1. 為替換算レート：U.S.\$1 = 148.63円 1元 = 20.63円

2. 2024年3月1日付で普通株式1株を3株に株式分割しております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「EPS」及び「のれん償却前EPS」を算出しております。

第1四半期 セグメント別営業収益・営業利益・EBITDA (対前期)

単位：億円、%

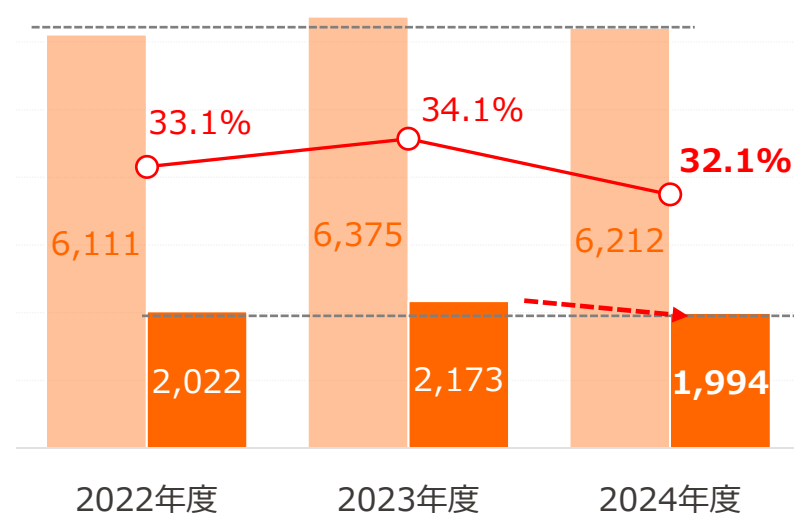
	営業収益		営業利益		EBITDA	
		前期比/差		前期比/差		前期比/差
連結	27,347	103.2 +840	593	72.4 ▲226	1,954	93.8 ▲128
国内コンビニエンスストア	2,249	98.2 ▲40	612	95.6 ▲28	844	98.2 ▲15
海外コンビニエンスストア	20,294	106.8 +1,287	44	21.3 ▲165	897	91.4 ▲84
スーパーストア	3,592	99.7 ▲9.2	21	64.9 ▲11	125	95.8 ▲5.4
金融関連	523	102.7 +13	83	84.2 ▲15	178	96.7 ▲6.1
その他	858	68.7 ▲391	21	118.2 +3.3	39	68.4 ▲18
消去及び全社	▲170	- ▲19	▲190	- ▲9.0	▲131	- +1.2

注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 148.63円 1元 = 20.63円

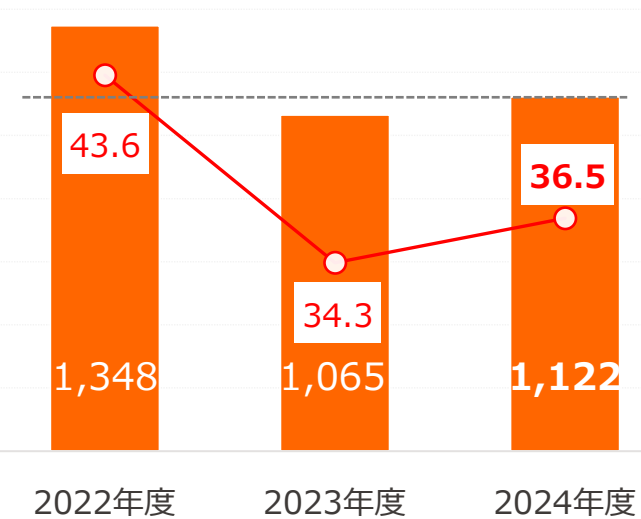
営業利益・純利益 前期差要因

SEI 1Q売上荒利推移

商品売上・荒利
 商品売上 商品荒利額 荒利率 (百万ドル)

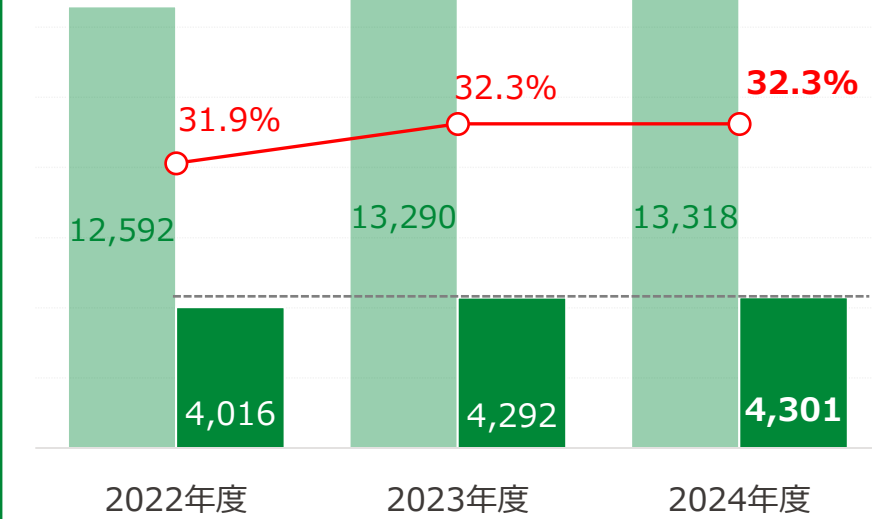


ガソリン荒利
 ガソリン荒利額 CPG(全体) (百万ドル)



SEJ 1Q売上荒利推移

総額売上 荒利額 荒利率 (億円)



(百万ドル)	2022年度*	2023年度	2024年度
販管費推移	2,214	2,262	2,315

(億円)	2022年度	2023年度	2024年度
販管費推移	1,376	1,466	1,490

純利益の主な増減要因

	1Q実績	前期差	主な要因
特別損益	▲175億円	▲84億円	▲36億円 前期、固定資産売却益31億円、投資有価証券売却益20億円計上による特別利益影響 ▲48億円 災害損失、ニッセンホールディングス株式譲渡等による特別損失の増加

* 2022年度はSAM連結ベース

第1四半期 セグメント別営業収益・営業利益・EBITDA (対計画)

単位：億円、%

	営業収益		営業利益		EBITDA	
		計画比/差		計画比/差		計画比/差
連結	27,347	100.5 +137	593	98.3 ▲10	1,954	99.4 ▲12
国内コンビニエンスストア	2,249	97.8 ▲50	612	95.3 ▲30	844	96.8 ▲28
海外コンビニエンスストア	20,294	100.8 +164	44	75.8 ▲14	897	98.1 ▲17
スーパーストア	3,592	99.8 ▲7.6	21	126.6 +4.5	125	102.4 +2.9
金融関連	523	102.6 +13	83	81.3 ▲19	178	90.3 ▲19
その他	858	102.2 +18	21	436.6 +16	39	178.0 +17
消去及び全社	▲170	- ▲0.8	▲190	- +32	▲131	- +32

注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 148.63円 1元 = 20.63円

目次

1 第1四半期業績

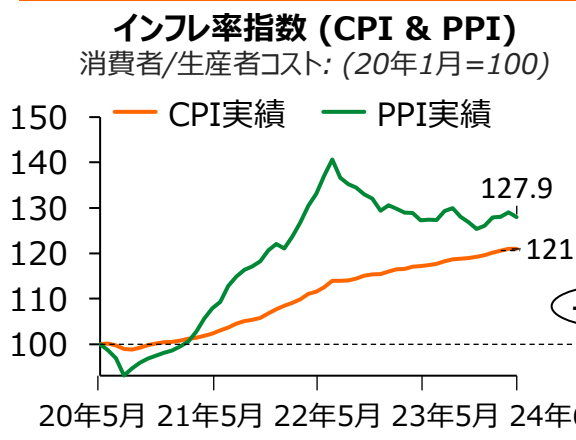
2 主要事業戦略の状況

北米CVS事業、国内CVS事業およびSST事業

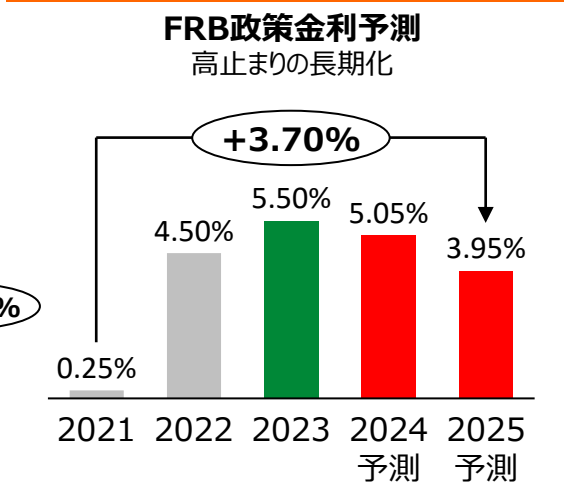
現状分析: 米国マクロ環境と消費者の状況

厳しいマクロ環境

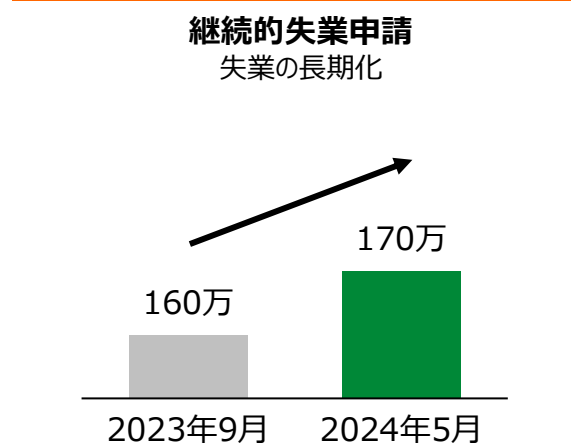
インフレ



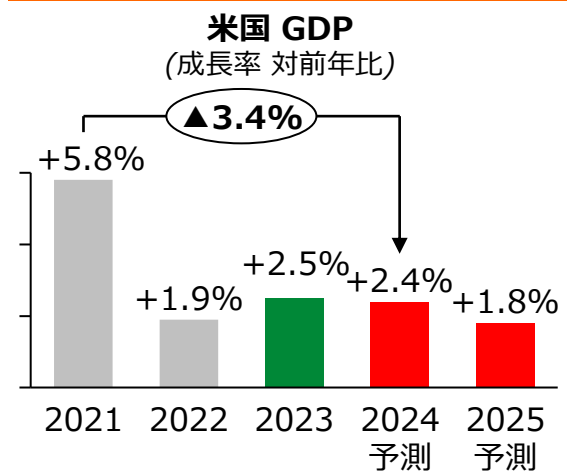
FRB政策金利



失業率

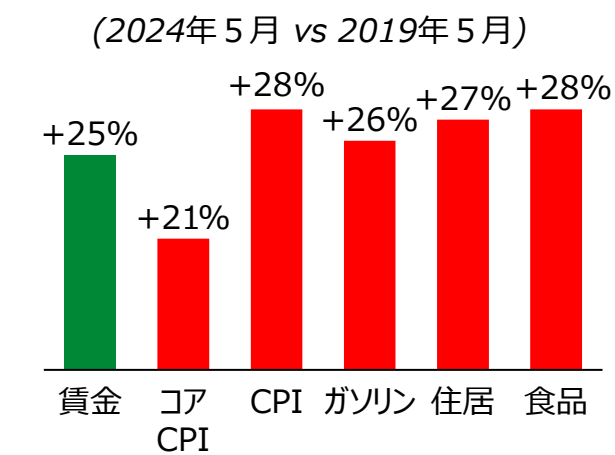


GDP成長鈍化

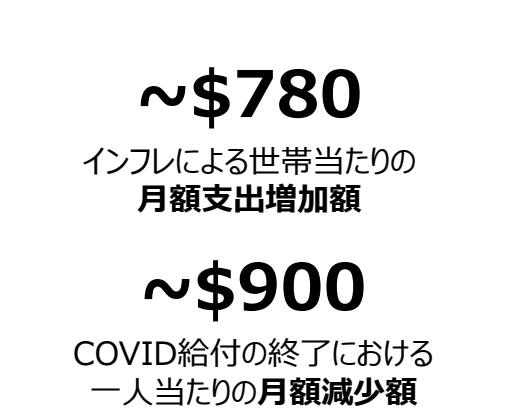


消費者は依然厳しい状況

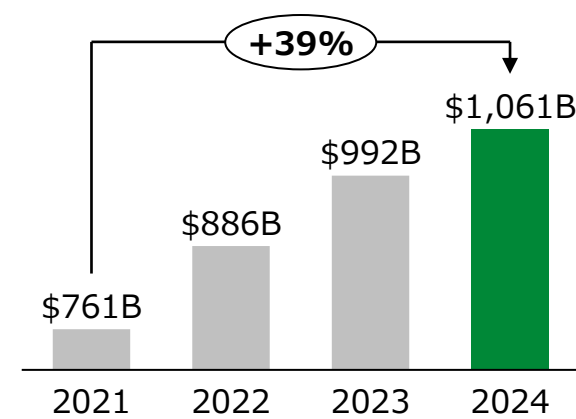
生活費の上昇が実質賃金上昇を上回る



給付削減と物価上昇が家計に打撃



米国クレジットカード負債の増加を助長

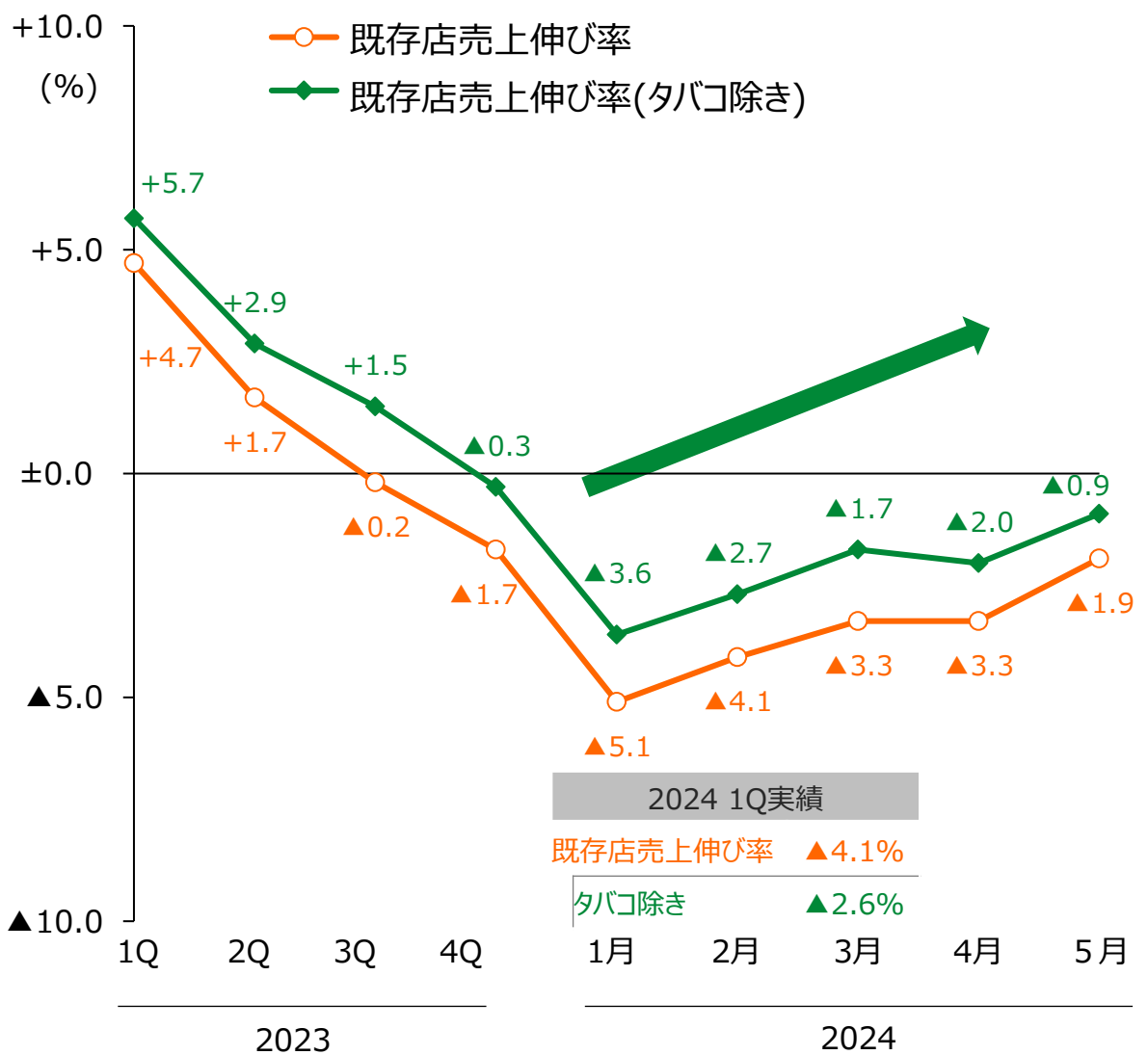


消費者の進化したコンビニエンスストアへの期待およびバリューフォーカス

- 高品質で手頃な価格のフードと飲料
- デジタルの活用でバリューとフリクションレスなショッピングを追求
- 手頃な価格かつ高品質なPB商品
- デリバリーの活用で利便性を優先

SEIの対応

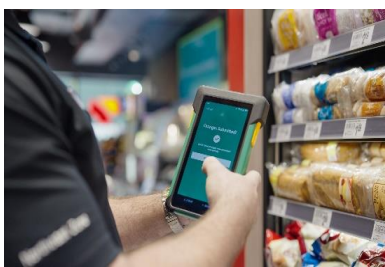
既存店商品売上



客数・売上伸長に向けた取り組み

- 事業成長に向けた新たな革新的でポテンシャルの高いカテゴリとアイテムを特定
- バリュー志向のオファーと品揃え、およびデジタル・デリバリーによる売上と客数の促進
- 店舗、インフラ、オペレーションの強化に投資し、オリジナル商品の成長を促進
- SpeedwayへのRIS* 2.0とDEX**の導入を加速し、品揃えの差別化を実現

* RIS: Retail Information System
 ** DEX: Dispenser Experience



オリジナル商品の成長

店舗強化への投資（2024年度下期）

フード及び飲料の先進化

サマリー

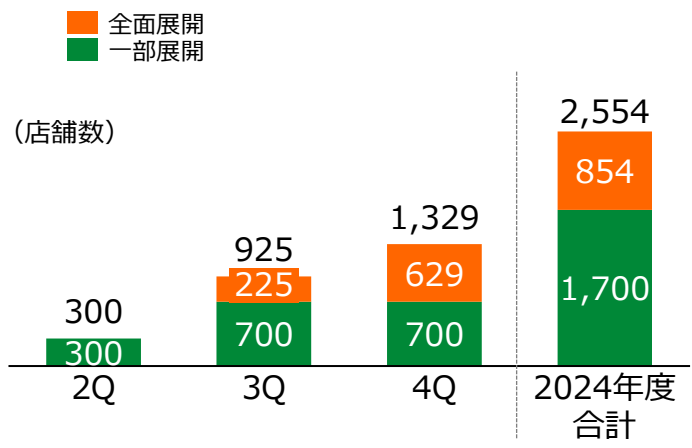
- 店内焼成ベーカリー
- セルフ・ローラーグリル
- Grab & Goケース
- スペシャルティ飲料



実施済15店
初期の結果

+9.0%
フレッシュフード日販
(4~5月累計前年比)

導入計画



わらべやヴァージニアとの革新

稼働開始
2023年9月

対応店舗
1,361店



+13%

わらべやヴァージニアカテゴリ商品
平均日販
(2024年度1Q 前年同期比)

+29%

わらべやヴァージニア商品
平均販売数/日
(2024年度1Q 前年同期比)

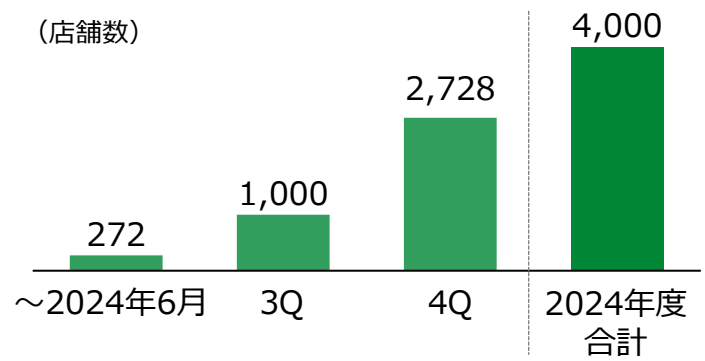
店舗オペレーションの強化と外観の刷新

サマリー

- 店舗オペレーションの強化
- 店舗外観の刷新
- 売場変更と地域限定商品



導入計画



ヴァージニア新商品



ポテト・エッグ・チーズタコス
(2024年1月)



地域限定チキンライダー
(2024年6月)



ハンバーグステーキ&パスタ
(2024年12月)

オリジナル商品の成長 - PB商品

PB商品 - プロセス改善

戦略

- イノベーションと需要創造：215の新商品（前年比60%増）
- コア・アイテムの品質と価値の向上 - 50以上の商品を刷新
- PB商品が少ないカテゴリーでの展開強化／プロモーションの最適化
- 新しいPB商品に棚スペースを割り当てるため、棚割りを変更



プロセス

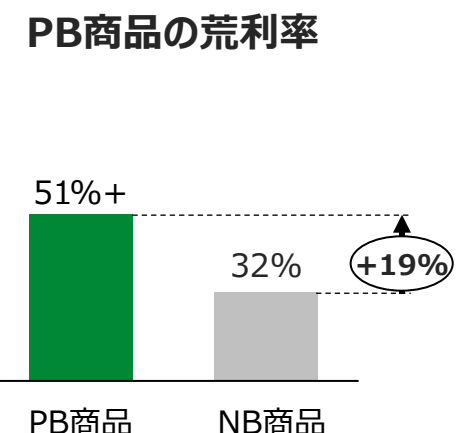
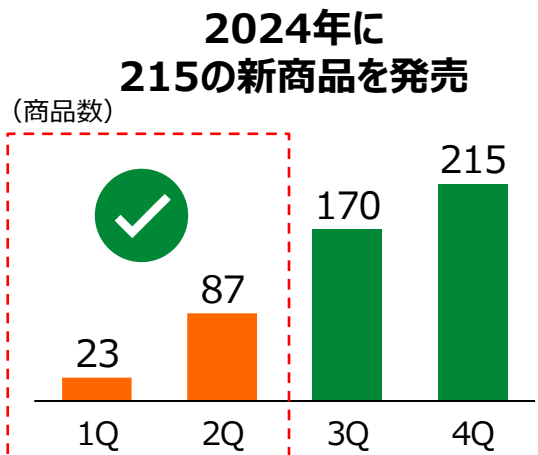
- 新商品開発ロードマップ（プロセス）の再スタート
- 新たなメーカーと物流を新しいロードマップに統合
- 新しいプロモーションによる消費者価値の向上
- 2024年にセブンセレクト・パッケージとブランド・デザインを改善



組織

- 商品開発と商品化のパイプラインにフォーカスした新しい組織設計を導入
- 新しいプロセスを推進するための新たな人材の雇用と育成 (+12人のPBチームメンバー)

PB商品の価値推進



PB商品の新商品



7s リハイドレート
(2024年6月)



7s ナッツ&シード
(2024年7月)



7s フュージョンエネルギー
(2024年7月)



サン・ゼーノ・プロセッコ
(2024年9月)

7NOWデリバリーの加速

7NOWの競争優位性

店舗と配送インフラ

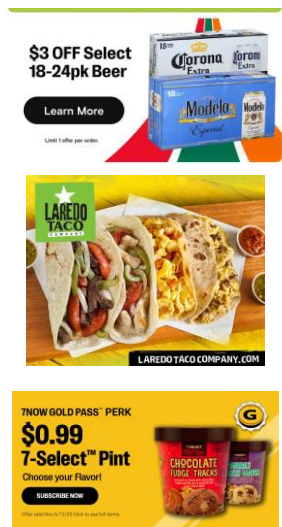
- 95%以上の商圈をカバー
- 店舗から2マイル以内に50%以上の米国人口
- 30分以内の配達時間：業界最速

オリジナル商品とプライベートブランドの品揃え

アルコール飲料とタバコの配達

レストランメニュー

7NOW Gold Pass サブスクリプション



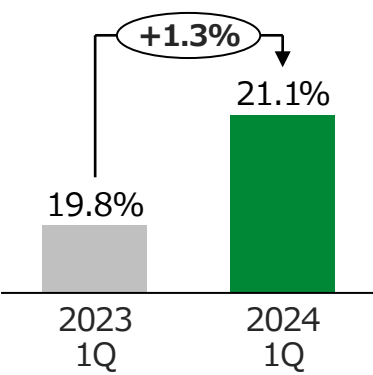
好調な7NOW実績

好調な2024年度第1四半期の7NOW実績

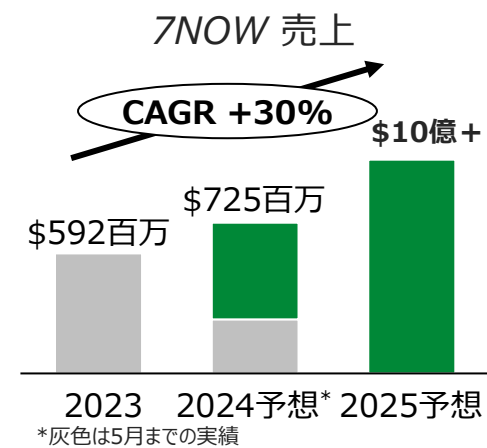
~\$312 平均日販	\$15.83 平均客単価	3.1% SEI全体の商品売上に 占める売上構成
~20件 平均利用件数/日	27.9分 配達時間	5.7% 7NOW導入店における 売上構成

オリジナル商品の売れ筋

7NOW 売上の
オリジナル商品比率



7NOW成長計画及び主なアクション

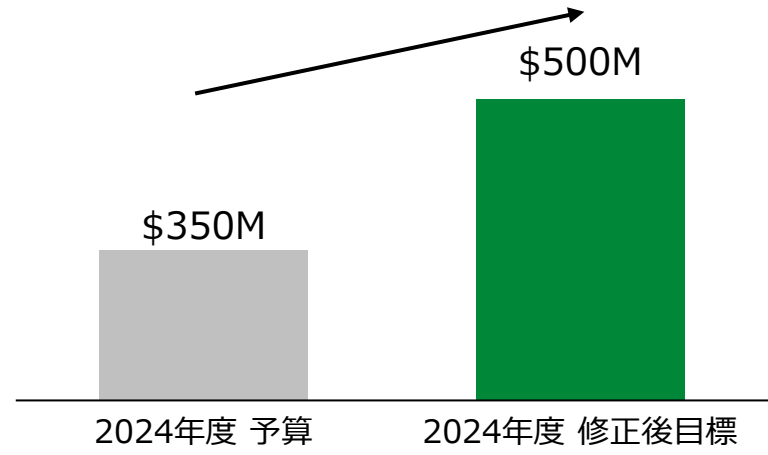


- Speedway店舗への拡大を継続
- 7NOWでフレッシュフードを加速
- 「7NOW Gold Pass」の会員数とエンゲージメントの拡大
- レストランデリバリーを拡大

コストリーダーシップとRIS/DEX

コスト構造効率

2024年度目標値を修正



戦略

- ✓ コストリーダーシップ委員会を設立
- ✓ 機会規模見積もりのベンチマーキング
- ✓ 企業全体のコスト構造見直し
- ✓ 運用効率と資本効率を達成するための厳格さと規律の強化

1Q 進捗

重点分野

商品原価 (調達交渉に注力)	燃料ロジスティクス (供給の最適化に注力)
店舗 労働力/ 運営	修理およびメンテナンス
金融手数料	その他*

*デマンドチェーン、IT、不動産、財務/監査、マーケティング、人事、法務、店舗用品、公共料金を含む

RIS/DEX

RIS/DEXによる影響

- ✓ **単品管理(Retailer Initiative)の実施:** 顧客の嗜好に合わせた品揃えの改善により、売上向上を実現
- ✓ **店舗システムの統合と店舗レポートの統一:** 店舗の簡素化と本部管理コストの削減

RIS 2.0 導入進捗の更新

RIS 2.0 主要マイルストーン

- 7-Eleven全店舗への導入完了(8,842店舗)
- Speedway 328店舗にRIS 2.0を導入

2025年までにSpeedway店舗のRIS 2.0への転換完了を目標とする

品質にこだわり

- 店舗のダウンタイムを短縮
- サービスチケットの迅速な解決
- 円滑な転換への変更管理

目次

1 第1四半期業績

2 主要事業戦略の状況

北米CVS事業、国内CVS事業およびSST事業

買上点数・客数改善に向けた取り組み (北海道先行実施)

戦略

顧客接点の高い商品の販促による来店誘引

商品の質 新商品による目新しさ 充実した品揃え

買い合わせ購入による買上点数・客数の増加

具体的施策

✓顧客接点の高いカテゴリによる販促

✓セブンプレミアム、セブンプレミアムゴールド 訴求強化

✓セブン・ザ・プライス品揃え強化

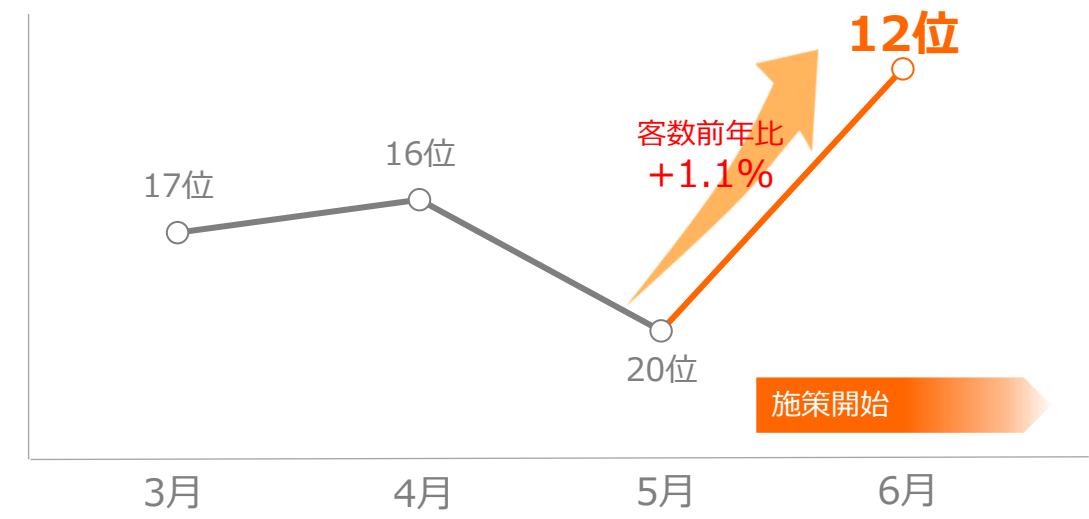


買上点数、客数効果

北海道ゾーンの施策実施による効果

	買上点数	売上
6月前年比(5月対比)	+0.9%	+0.9%

北海道ゾーン既存店客数前年比エリア別順位



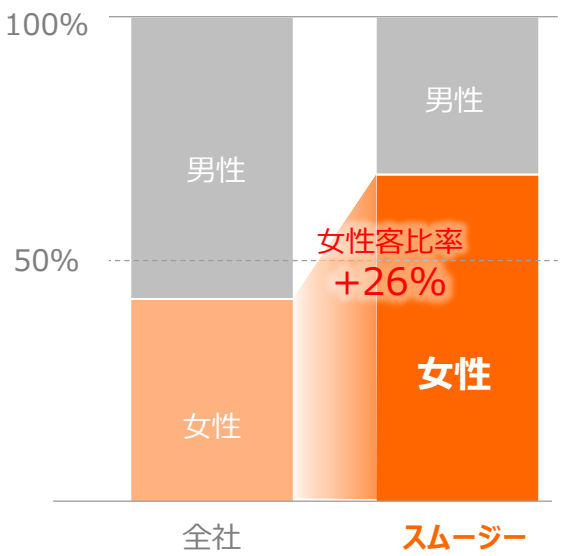
短期的課題への対応と、中期的成長に向けた客数増加策を拡大

客数及び荒利率改善に向けた新商品の取り組み

スムージー



男女別客数構成比 (2024年5月)



日販効果 (1Q)

+0.5%

今後の店舗展開

1Q

上期

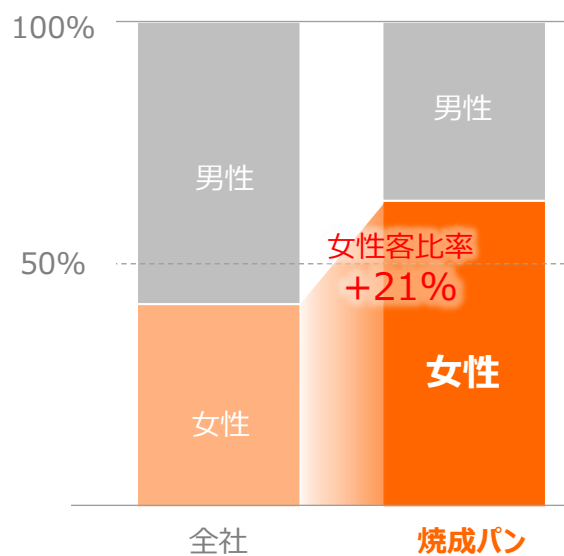
約**17,000**店

導入可能店舗
全店

焼成パン



男女別客数構成比 (2024年5月)



日販効果 (1Q)

+0.7%

今後の店舗展開

1Q

2024年度

約**810**店

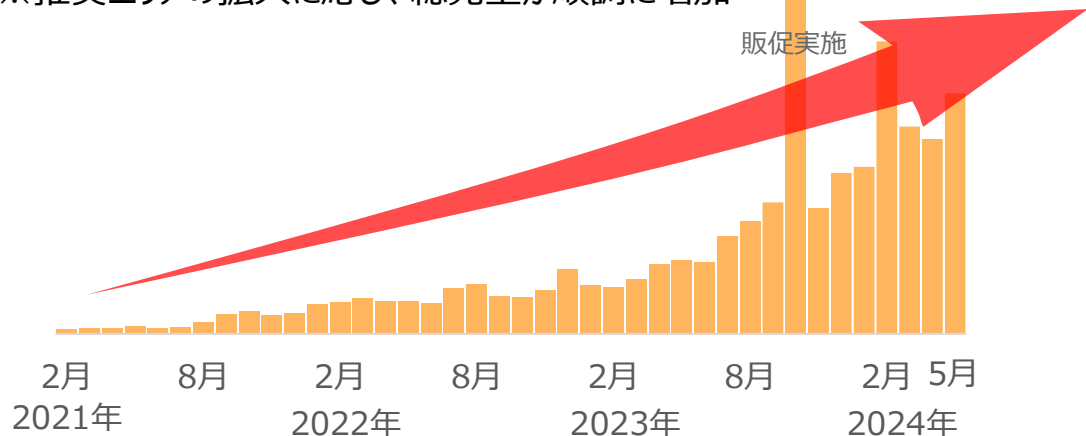
約**3,000**店

客層の拡大を図るとともに、カウンターフードと同等の荒利率水準を目指し、収益性向上へ

7NOWの展開拡大に向けて

売上推移と全国展開に向けた課題

※推奨エリアの拡大に応じ、総売上が順調に増加



7NOWアプリの更なる強化

UI・UXを改善/配達状況の可視化で利便性を向上

加盟店の対応

サービス告知 (店内・クローバー) /加盟店配送の強化

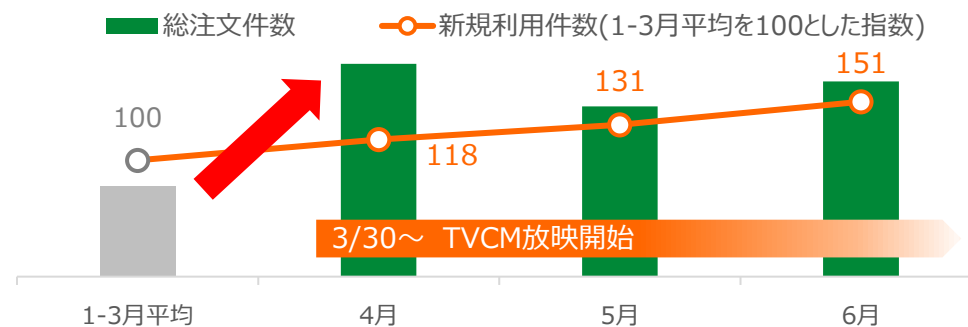
配送エリアの拡大、提携強化

提携配送会社との更なる連携の強化

サービスの認知度を向上し全国展開へ

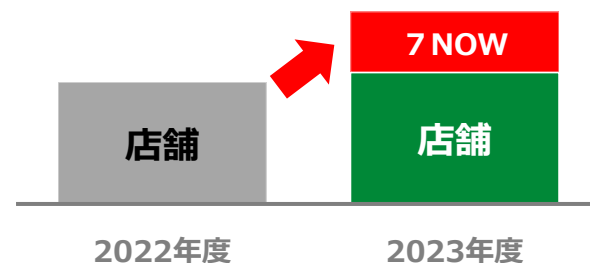
認知向上に向けた取り組み

TVCMによる新規利用者変化 (北海道地区)



TVCM放映により新規利用者が増加し、総注文件数も増加

7NOWの売上は店頭売上にアドオン



併用利用している
7iD会員利用金額

店頭購入の
約**1.6倍**

注) 1. 7iD会員(7NOW実施店)
2. 2022年度と2023年度の比較

7NOWの認知度を高め更なる売上拡大により、店頭売上含めた総売上の向上へ

7NOWの競争優位性

7NOW販売数上位アイテム (2024年6月)

① 7P 毎日の食卓牛乳 1L	⑪ 7P 天然水2L
② ななチキ	⑫ 手巻おにぎり ツナマヨネーズ
③ からあげ棒	⑬ BIGポークフランク
④ 揚げ鶏	⑭ ななチキ (黒胡椒)
⑤ 北海道産ジャガイモのコロッケ	⑮ 7P いちご練乳氷
⑥ 7P こだわり新鮮たまご10個	⑯ 7P 千切りキャベツ
⑦ アメリカンドッグ	⑰ 明治 おいしい牛乳900ML
⑧ 7P ロックアイス1.1kg	⑱ 五目春巻
⑨ 7P 蒙古タンメン中本辛旨味噌	⑲ 手巻おにぎり 炭火焼熟成紅しゃけ
⑩ ハッシュドポテト	⑳ たことブロッコリーバジルサラダ

ほぼ全てがオリジナル商品

9アイテムが店内調理品

“即食ニーズ”と“買い置きニーズ”の双方に対応するサービス

7NOWの優位性



- ✓ セブン-イレブンの商品を最短20分お届け
- ✓ リアルタイムでお店の在庫(約3,000アイテム)が反映
- ✓ アプリで、お客様個人に合わせた商品提案・クーポン配信

全国拡大に向けたサービスの進化

新商品の開発

実施エリアの拡大

営業時間の拡大

7NOW展開計画

2024年2月	～8月	～2025年2月
約12,000店	▶ 約16,000店	▶ 全国展開

展開エリア

- ✓ 首都圏
- ✓ 北海道
- ✓ 広島県
- ✓ 九州

新規展開エリア

- ✓ 関西2府4県
- ✓ 山口県、鳥取県、島根県、福島県他



唯一無二のデリバリーサービスとして、2024年度の全国展開へ

SST事業 EBITDA

単位：億円、%

	1Q実績		通期計画		
		前期比	計画比	前期比	
イトーヨーカ堂	43	93.4	133.9	279	152.2
シエルガーデン	▲0.6	-	-	1.4	-
首都圏SST事業	45	114.1	141.1	282	150.8
ヨークベニマル	70	99.5	96.2	301	104.5
SST事業*	113	98.0	110.9	566	113.4

* SST事業：スーパーストアセグメントから中国のイトーヨーカ堂他事業会社等を除いた数値

今後も抜本的変革を遂行していく

首都圏SST事業 抜本的変革ロードマップ

事業構造の変革 # 成長戦略

主な施策

- 1 アパレル事業完全撤退**
 - 自営面積適正化
 - Found Good展開
 - Food & Drug展開
- 2 首都圏へのフォーカス加速と追加閉鎖**
 - 店舗閉鎖・外部承継
 - 組織規模適正化
- 3 首都圏事業の統合再編**
 - 合併によるPMI
 - 生産性改善
- 4 戦略投資インフラの整備**
 - PCによる店舗生産性向上
 - CKによる売上・荒利成長(惣菜強化)

主なKPI

	2022年度	2024年度 1Q	2024年度 通期	2025年度
自主アパレル取扱い店舗数*1 [食品館除く全店]	113店舗	93店舗	32店舗	完全撤退
イトーヨーカドー店舗数*1	126店舗	119店舗	93店舗	93店舗
販管費削減率 (2022年度比)	-	▲4.9%	▲7.6%	▲19.7%
計画以上の抑制				
労働分配率 [人件費/営業総利益×100]	39.5%	39.2%	36.4%	34.0%
惣菜売上構成比	13%	13%	14%	15%
店舗生産性[坪当たり売上] (2022年度比)	365万円 (-)	356万円 (▲2.4%)	392万円 (+7.4%)	425万円 (+16.4%)
改装に伴う影響				

*1 ヨーク店舗を除く

進捗状況

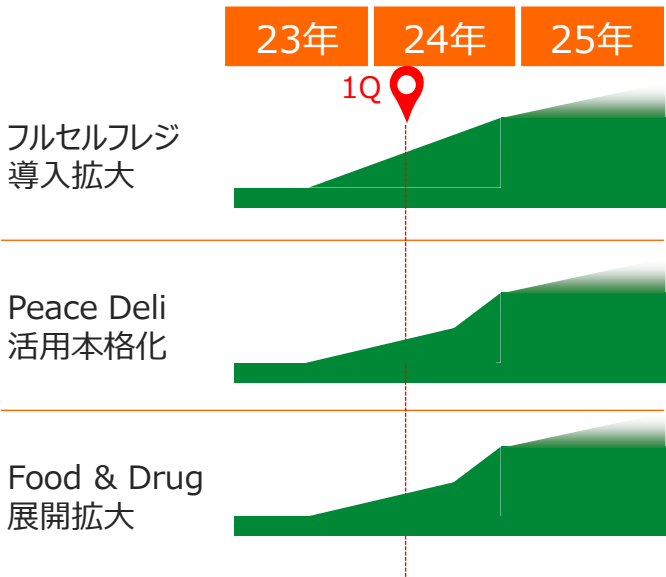
2024年5月末現在

全ての施策について、着手中

効果発現開始*2 **1,028件**

計画比 **101%**

施策効果(EBITDA)発現イメージ



*2 損益改善が期待できる段階に達したものの

構造改革を中心に、計画通りに進捗

アクションプランの実行状況

2024年4月10日公表のアクションプランに基づき、スピード感をもって各領域の検討を推進

戦略委員会からの提言を踏まえたアクションプラン

A 成長加速に向けた具体的アクションプランの策定

- 1 成長余地の大きな北米CVS市場における成長加速と収益性の改善
- 2 グローバルCVS事業におけるアグレッシブな事業計画の策定・投資の実行
- 3 グローバル成長の礎となるIT/DX戦略とコスト競争力を高めるIT/DXガバナンス構築
- 4 首都圏SSTの変革完遂と成長にむけたモニタリングと実行支援
- 5 グループにおける小売×金融のシナジー最大化

B 長期的成長と企業価値を高めるグループ構造への移行

C 投資家エンゲージメントの強化

これまでの取り組み状況

新体制下の取締役会によるモニタリング

北米CVS事業の成長加速と資本効率向上の取り組み強化

- ✓ 資本効率向上に向けた具体的施策についても討議

グローバルCVS・ステアリング・コミッティを組成

- ✓ HD、SEJ、SEI、7INの経営陣で構成
- ✓ 事業運営面の地域間連携の促進と成長加速に向けた戦略投融資（含むM&A）の最適配分を統括

SST事業のIPO実現に向けた検討体制の整備

- ✓ 実行オプション及び実行に向けた主要論点を外部アドバイザーも起用し多面的に検証

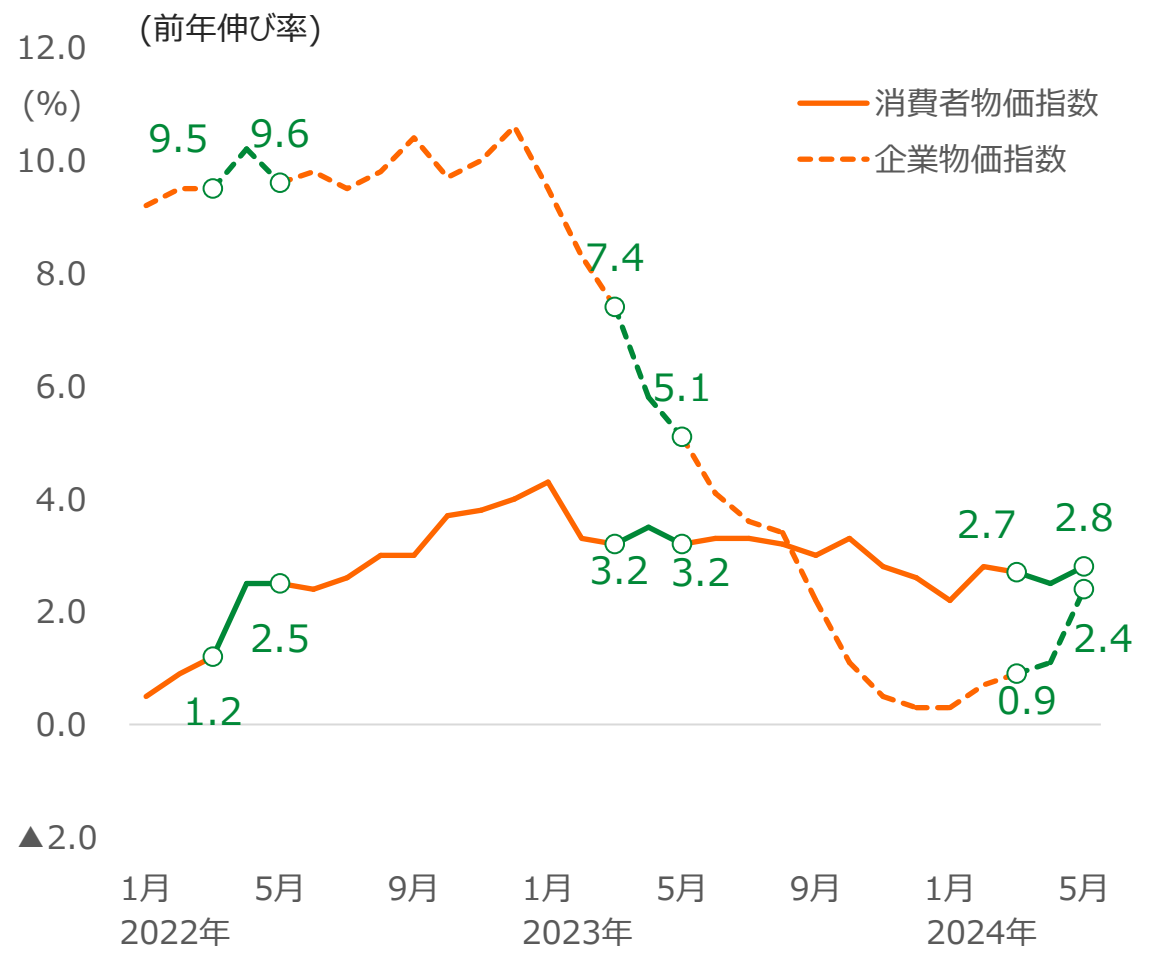
投資家エンゲージメントについて課題把握と取り組み強化（SEJ、SEI、7INと連携）

第2四半期決算発表時により具体的な進捗状況を公表予定

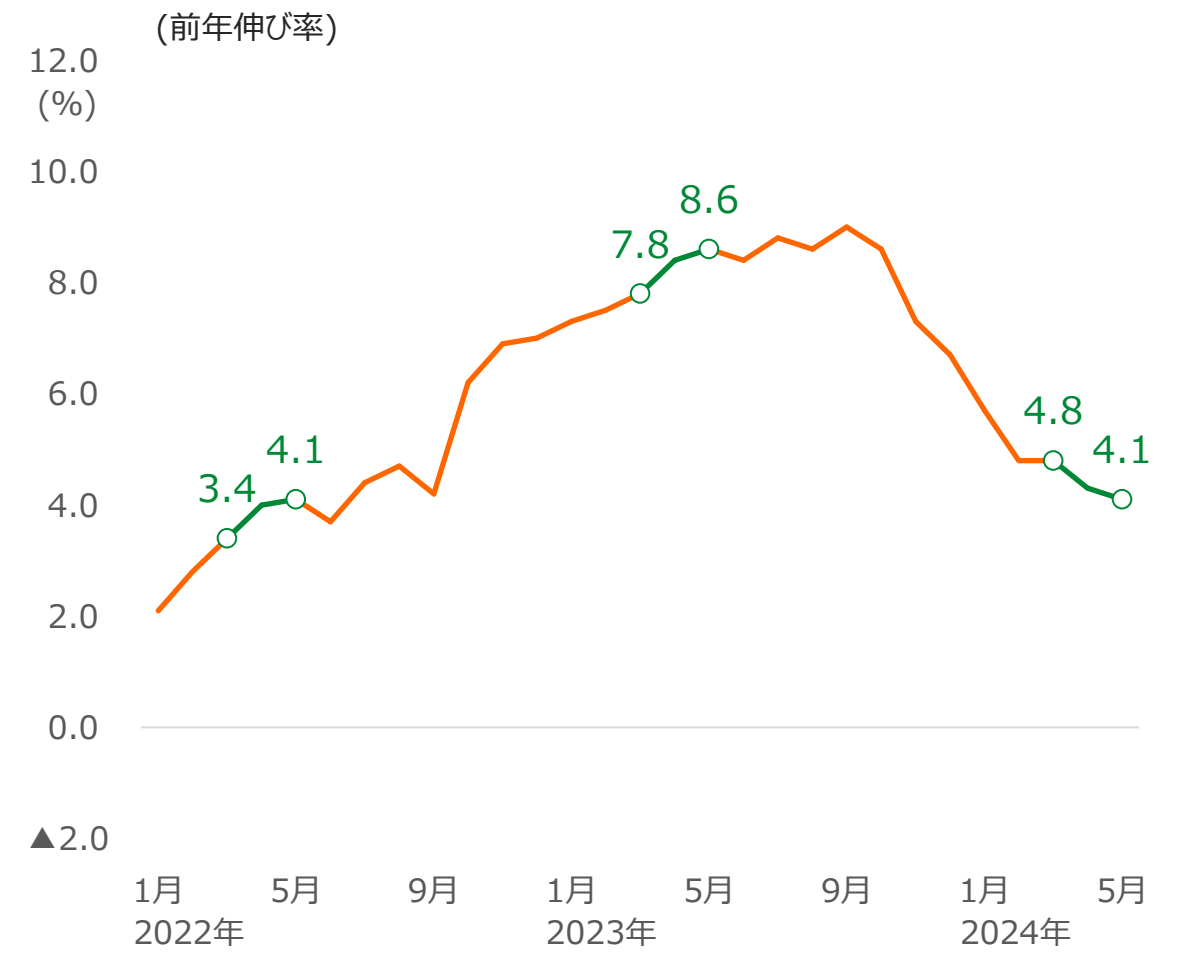
Appendix – 補足資料 –

外部環境 (日本)

国内物価指数(総合)*1、2



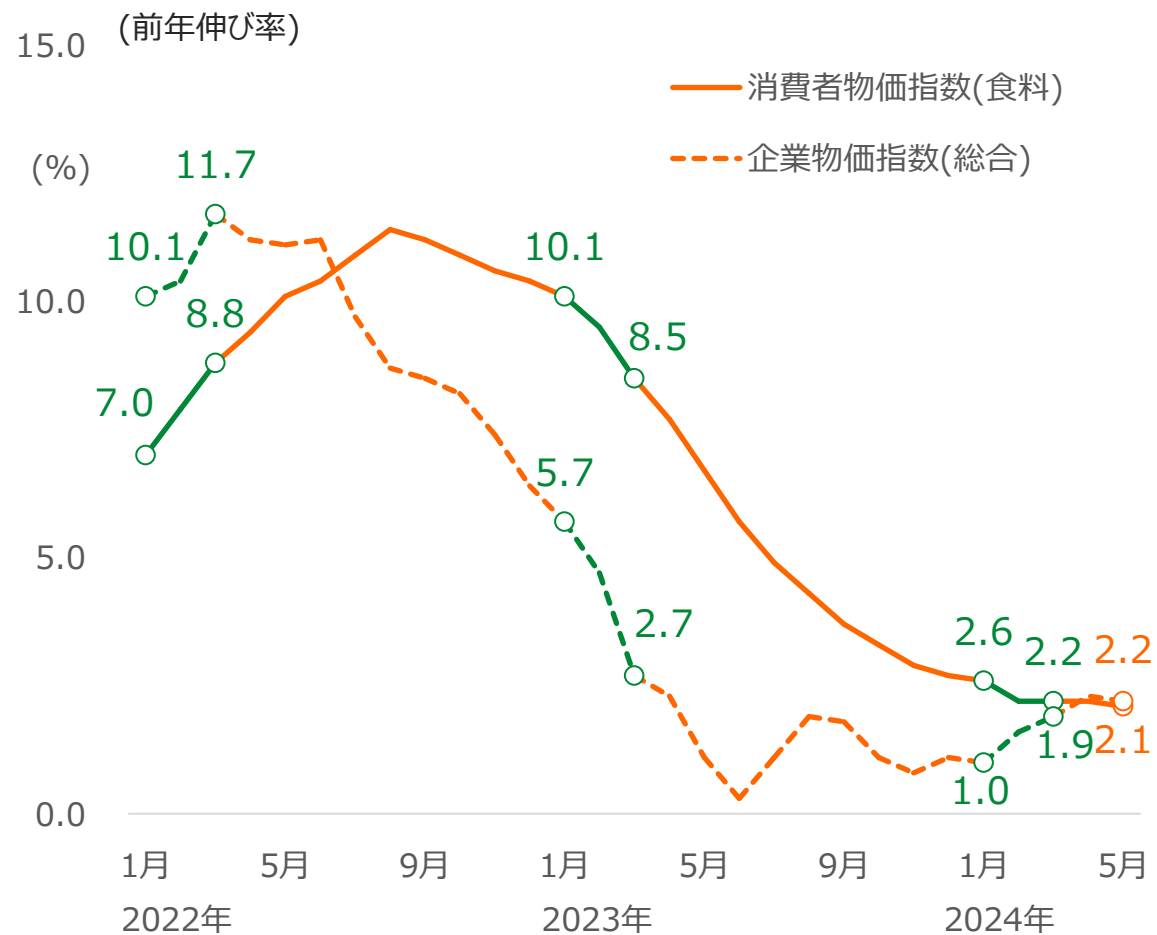
消費者物価指数(食料)*1



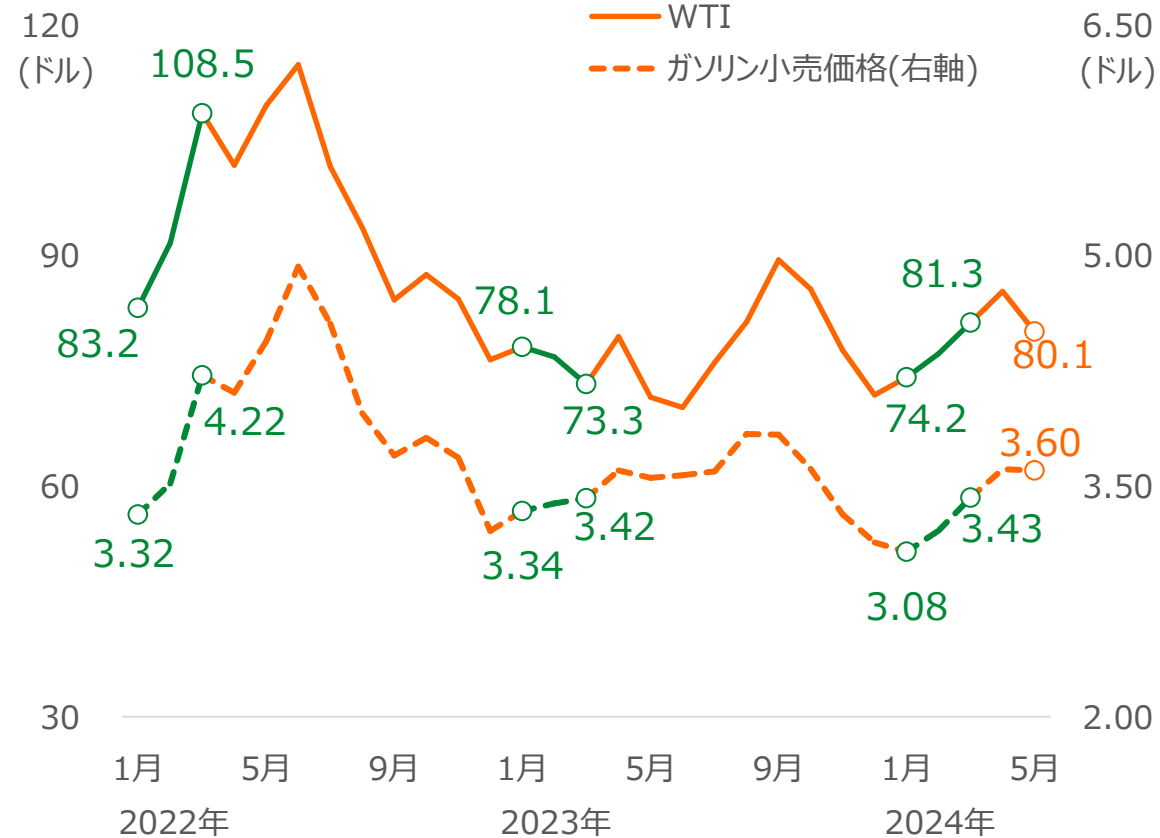
出所:*1 e-Stat(政府統計)、*2 日本銀行

外部環境 (米国)

消費者物価指数(食料)・企業物価指数(総合)*1



原油価格(WTI)・ガソリン小売価格*2



出所:*1 BLS(米国労働省労働統計局)、*2 EIA(米国エネルギー情報局)

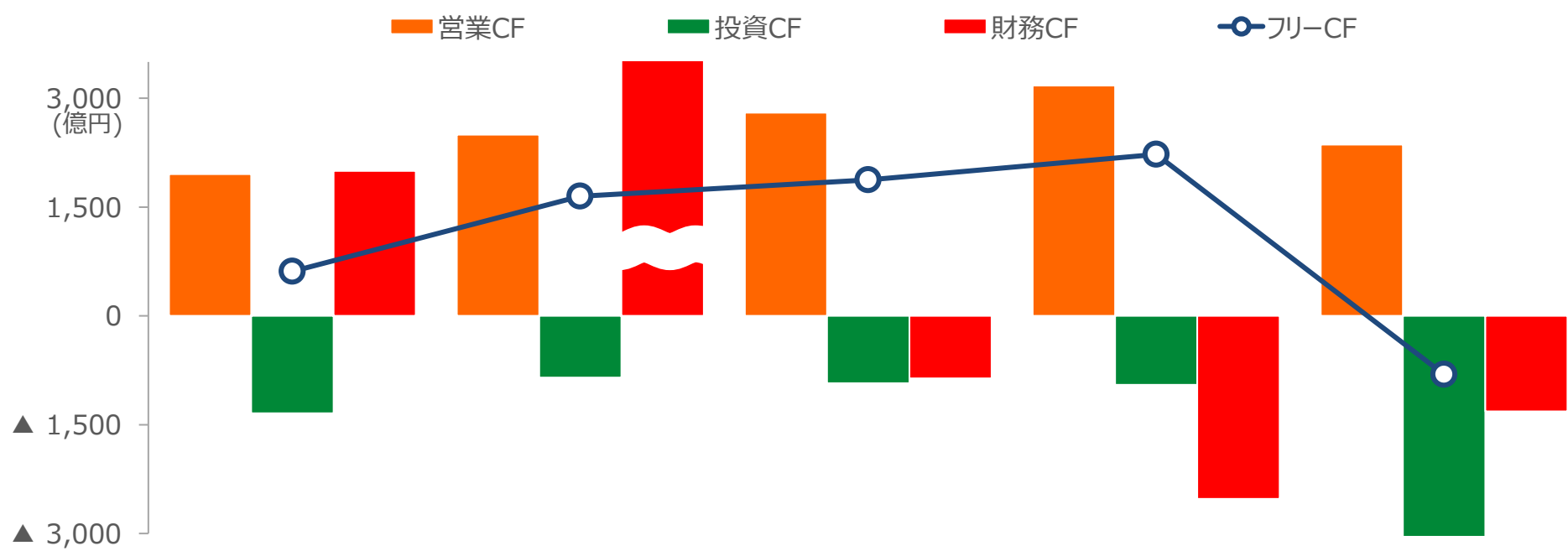
連結要約貸借対照表(2024年5月末)

単位：億円

資産の部 (主要科目のみ)	2024/2	2024/5	前期末差
流動資産	30,356	29,525	▲830
現金及び預金	15,587	13,705	▲1,881
7BK現金及び預け金	8,771	8,798	+27
受取手形、売掛金及び 契約資産	4,641	5,079	+438
商品及び製品	2,833	3,123	+289
固定資産	75,554	82,701	+7,146
有形固定資産	43,625	48,002	+4,377
建物及び構築物	16,068	16,876	+808
土地	10,966	11,459	+492
使用权資産	9,856	12,256	+2,399
無形固定資産	23,565	26,135	+2,569
投資その他の資産	8,363	8,563	+199
繰延資産	9.8	7.8	▲1.9
資産合計	105,921	112,234	+6,313

負債・純資産の部 (主要科目のみ)	2024/2	2024/5	前期末差
負債合計	66,914	72,322	+5,407
流動負債	30,732	32,621	+1,888
支払手形及び買掛金	5,281	6,288	+1,007
短期借入金	848	3,441	+2,592
1年内償還・返済予定の 社債及び長期借入金	4,725	1,955	▲2,770
事業構造改革費用 引当金	159	72	▲87
リース債務	1,323	1,585	+262
銀行業における預金	8,037	8,007	▲29
固定負債	36,182	39,701	+3,518
社債	13,565	14,133	+567
長期借入金	8,246	8,731	+484
リース債務	9,317	11,454	+2,137
純資産合計	39,006	39,912	+906
負債・純資産合計	105,921	112,234	+6,313

第1四半期 連結キャッシュ・フロー計算書

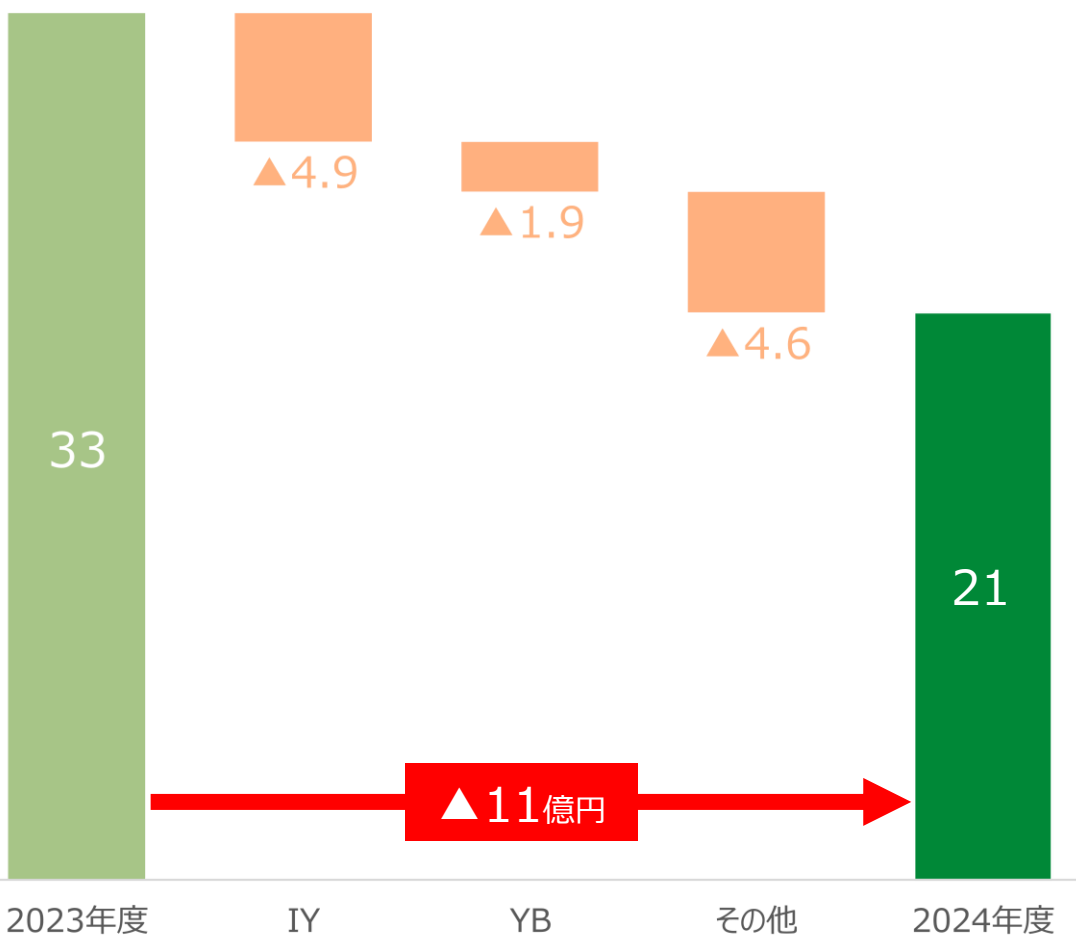


(億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2023年度との差
営業活動によるCF	1,955	2,499	2,801	3,176	2,361	▲815
投資活動によるCF	▲1,344	▲848	▲928	▲951	▲3,168	▲2,217
フリーCF	611	1,650	1,873	2,225	▲807	▲3,032
財務活動によるCF	1,997	10,994	▲860	▲2,523	▲1,317	+1,205
現金及び現金同等物 期末残高	16,141	35,624	15,270	16,459	13,732	▲2,727

第1四半期 スーパーストア事業・その他の事業 営業利益増減

スーパーストア事業

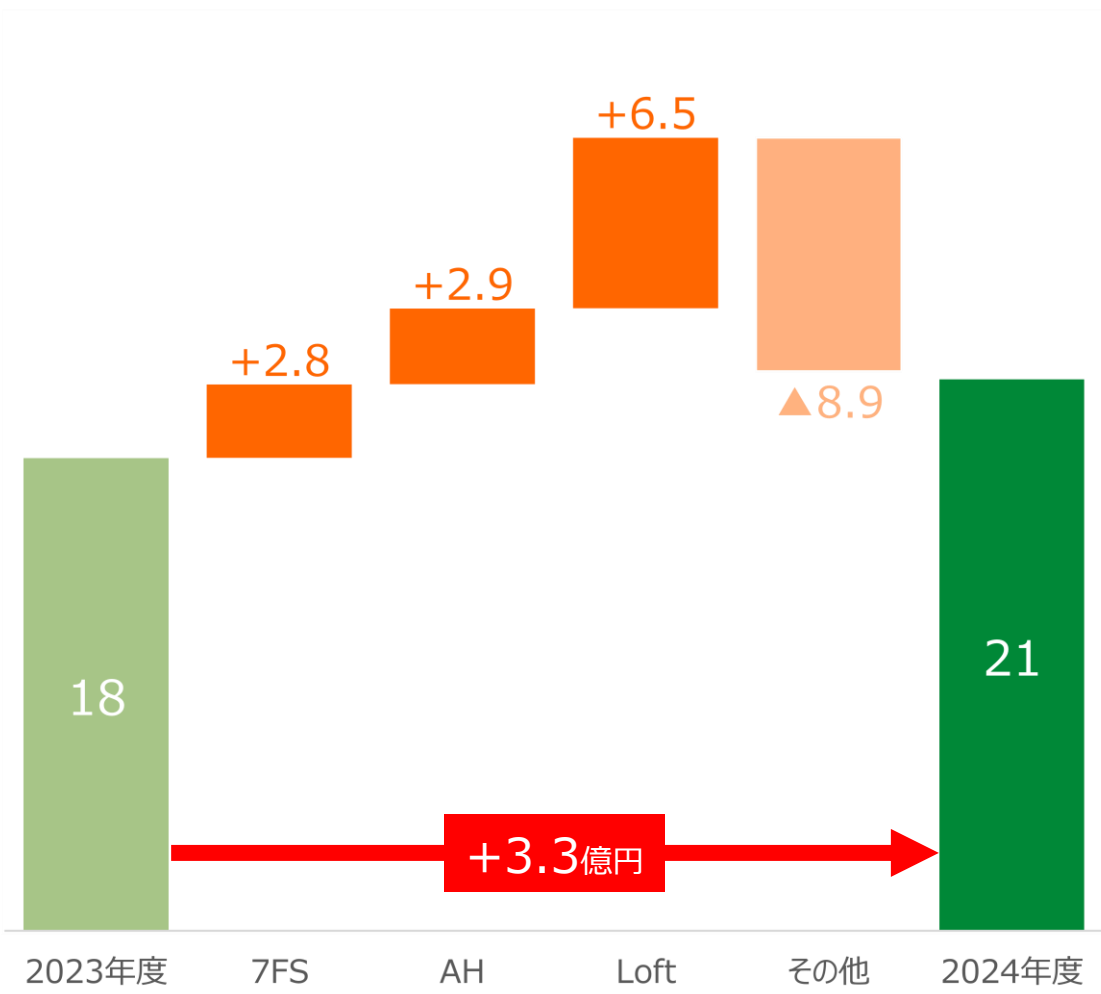
単位：億円



注) IY:イトーヨーカ堂、YB:ヨークベニマル

その他の事業

単位：億円



注) 7FS:セブン&アイ・フードシステムズ、AH:赤ちゃん本舗

第1四半期 主要事業会社業績

単位：億円、%[百万ドル、%]

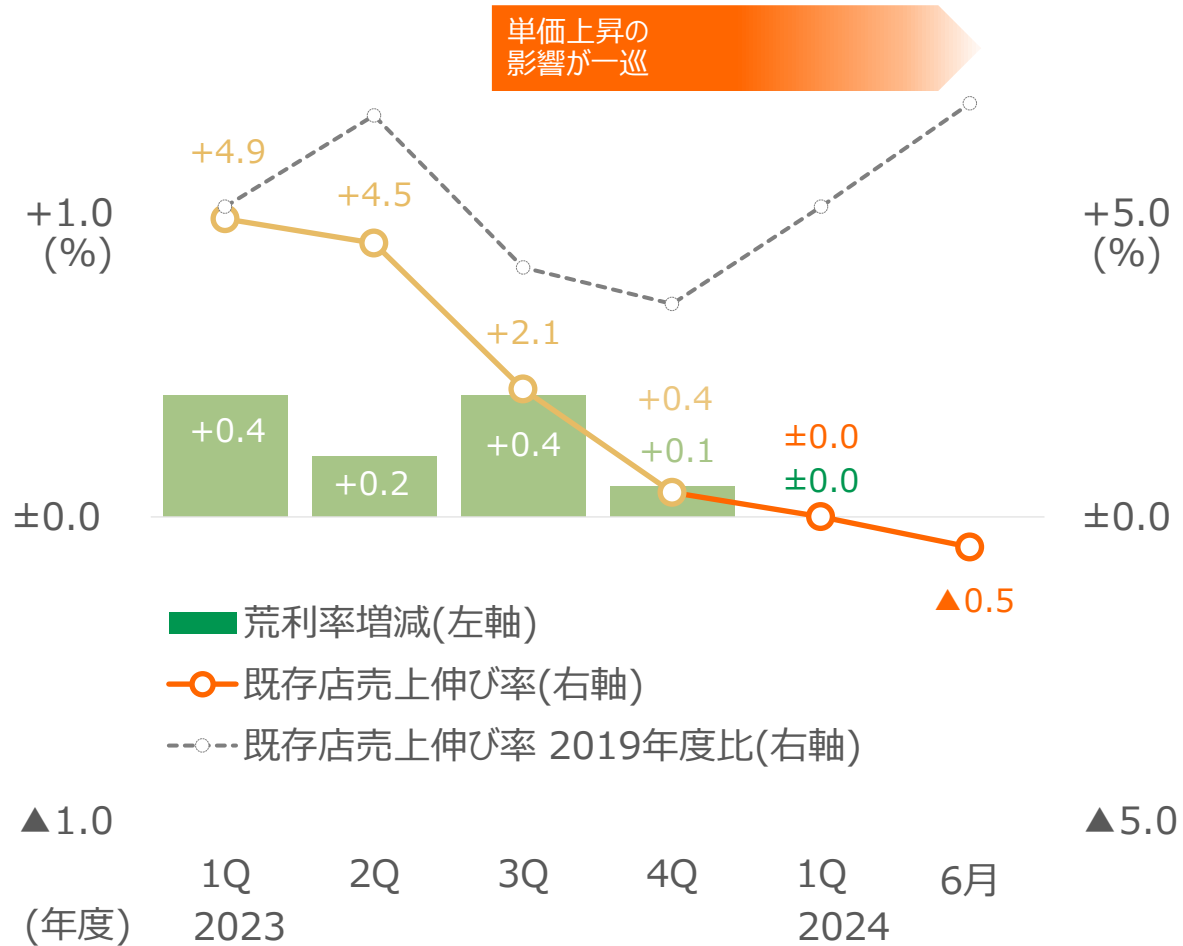
	営業利益		既存店 売上伸び率	商品荒利率 前期差
	前期比	前期差		
セブン-イレブン・ジャパン	611	94.9 ▲32	±0.0	±0.0
7-Eleven, Inc.*1	299	68.6 ▲137	▲4.1	▲2.0
[ドルベース]	[201]	[61.1] [▲128]		
イトーヨーカ堂	▲6.6	- ▲4.9	(旧IY)▲2.9*2	(旧IY)▲1.2
			(旧YO)+0.6	(旧YO)▲0.6
ヨークベニマル	43	95.7 ▲1.9	+1.9	±0.0

*1 SEI連結の数値であります *2 SC計の数値

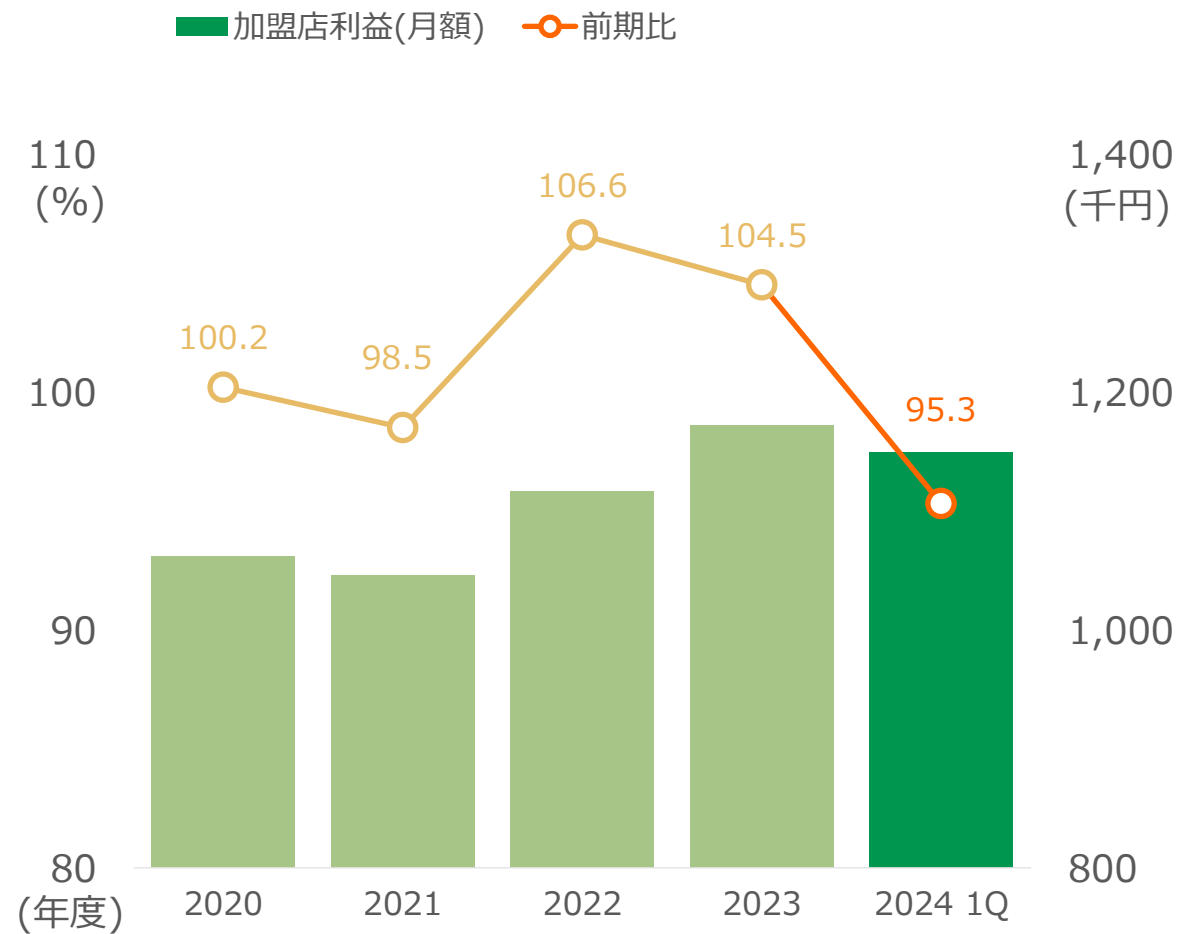
注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 148.63円

セブン-イレブン・ジャパン ①

既存店売上・荒利率



加盟店利益推移



セブン-イレブン・ジャパン ②

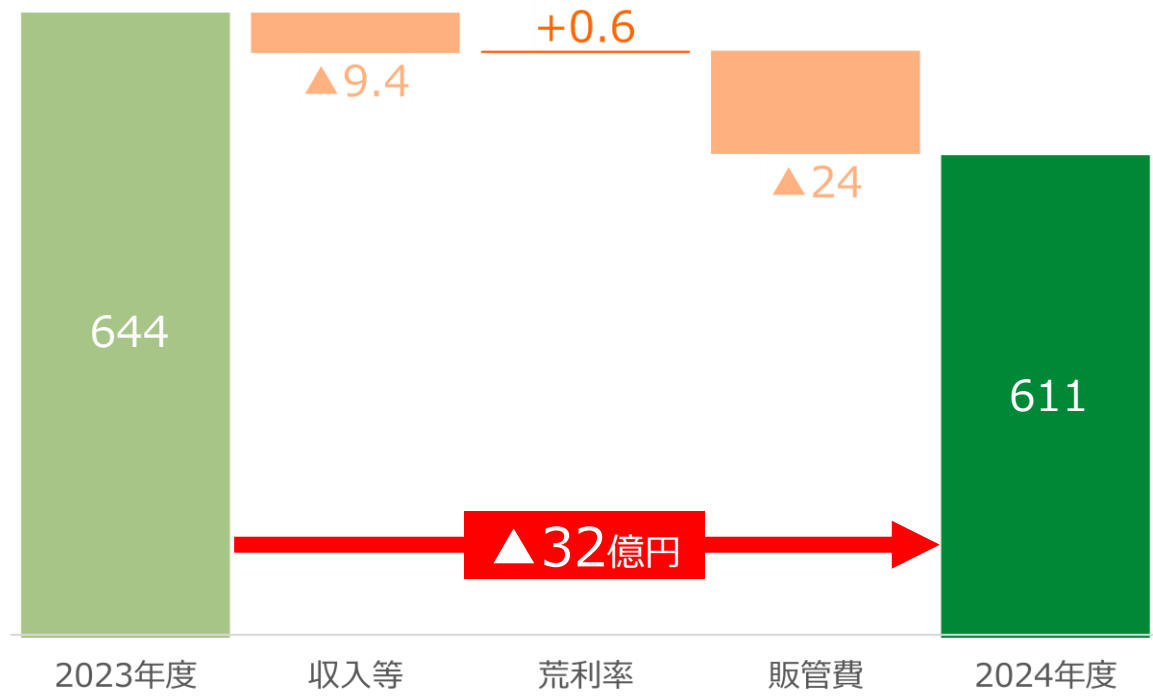
販管費

単位：億円、%

	第1四半期		主な要因
	前期比	前期差	
販管費合計	1,490	101.6	+24
広告宣伝費	100	118.4	+15 販促の強化
人件費	183	90.3	▲19 直営店の適正化
地代家賃	495	102.3	+10 店舗数増加
減価償却費	228	105.9	+12
水道光熱費	143	91.0	▲14 燃料単価低減
その他	338	105.8	+18 決済手数料増加

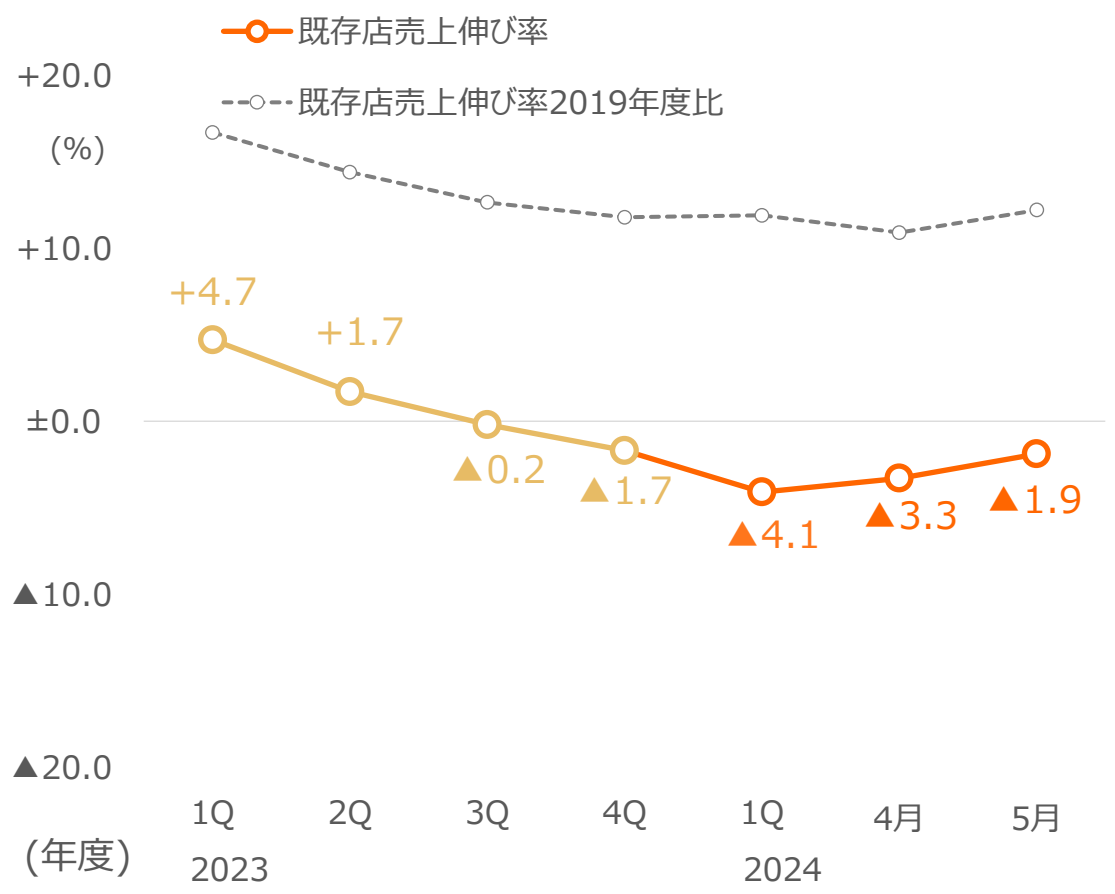
営業利益増減

(億円)

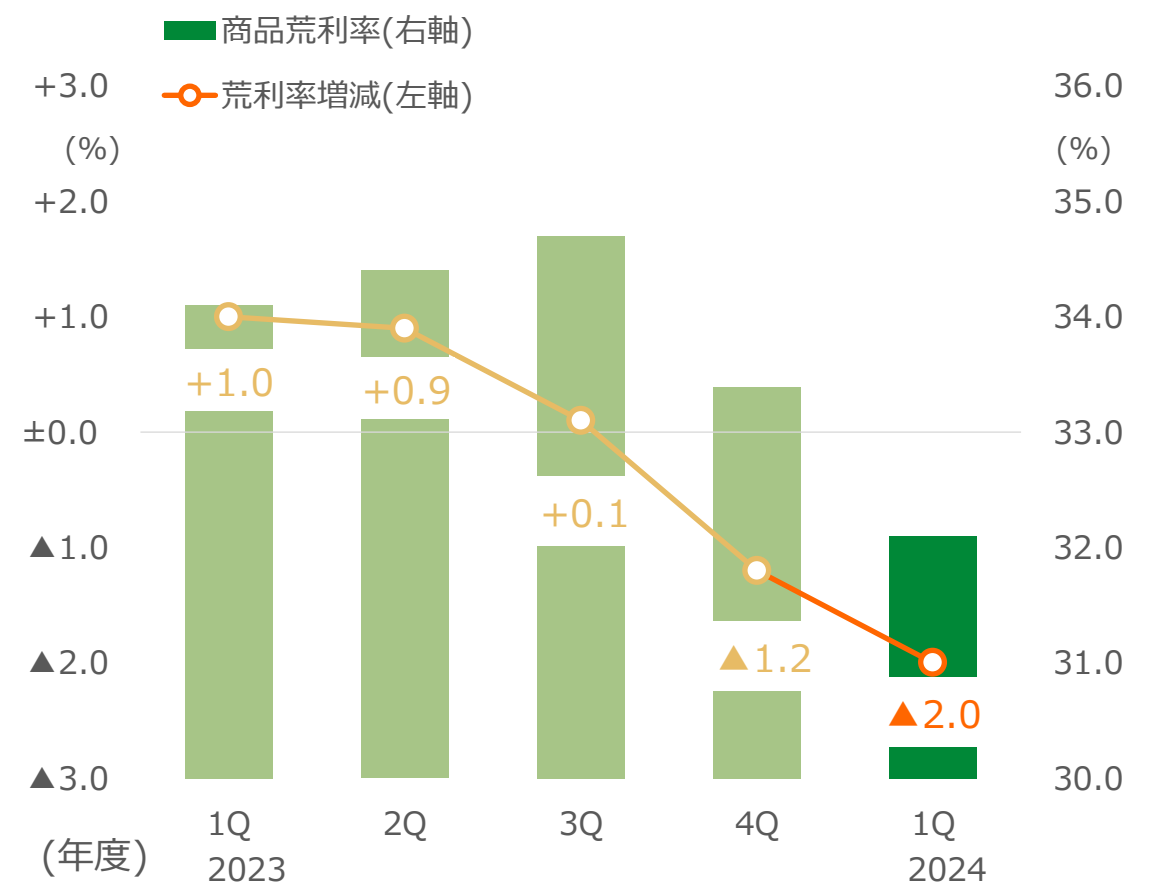


7-Eleven, Inc. ①

既存店商品売上

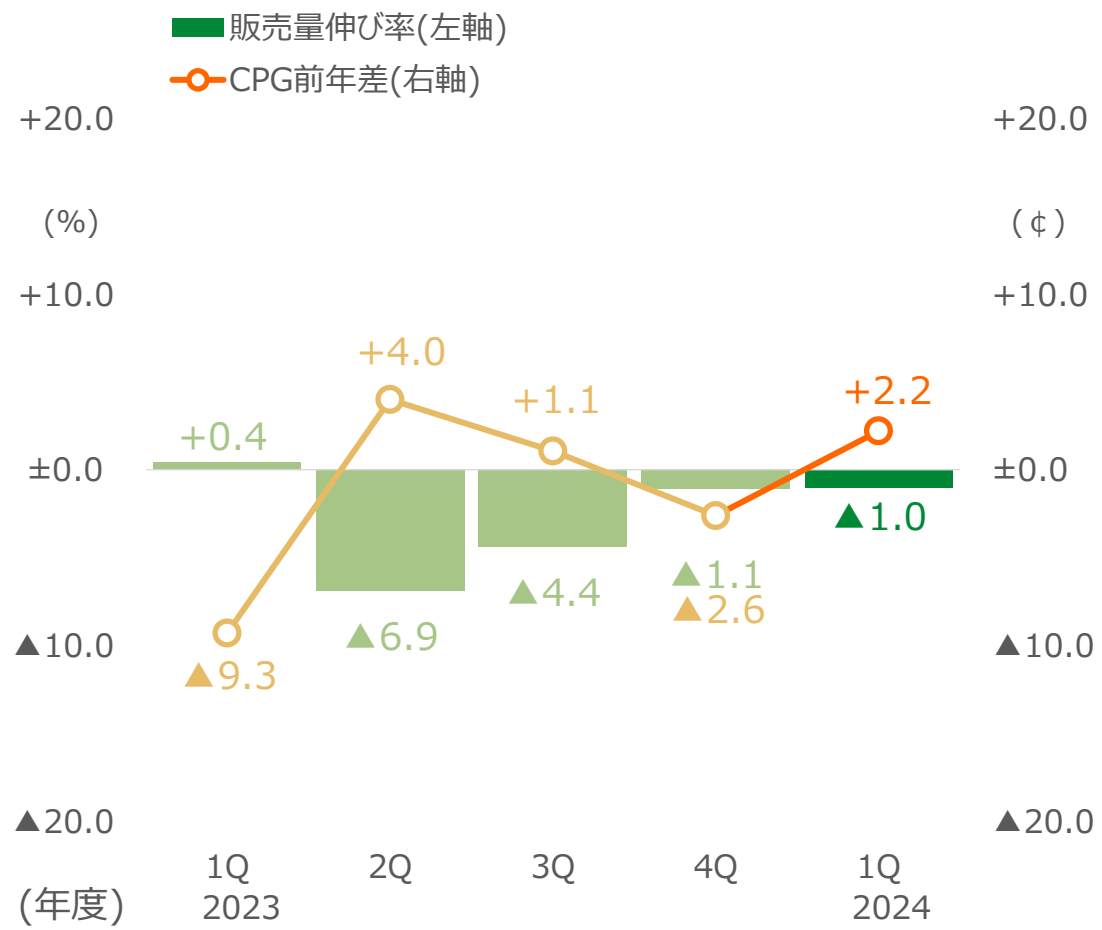


商品荒利率

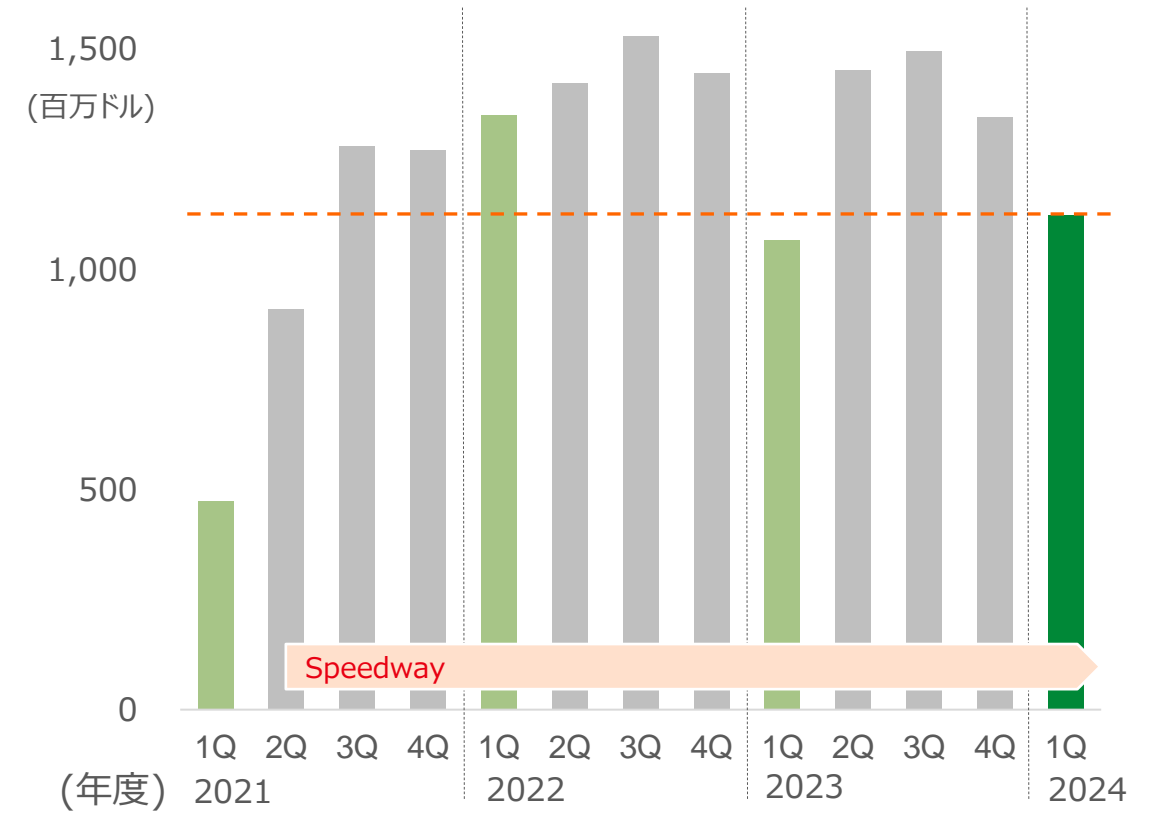


7-Eleven, Inc. ②

ガソリン 全体販売量・CPG



ガソリン 全体荒利額



* 卸売等を含むガソリン事業全体の荒利を記載しております。

7-Eleven, Inc. ③

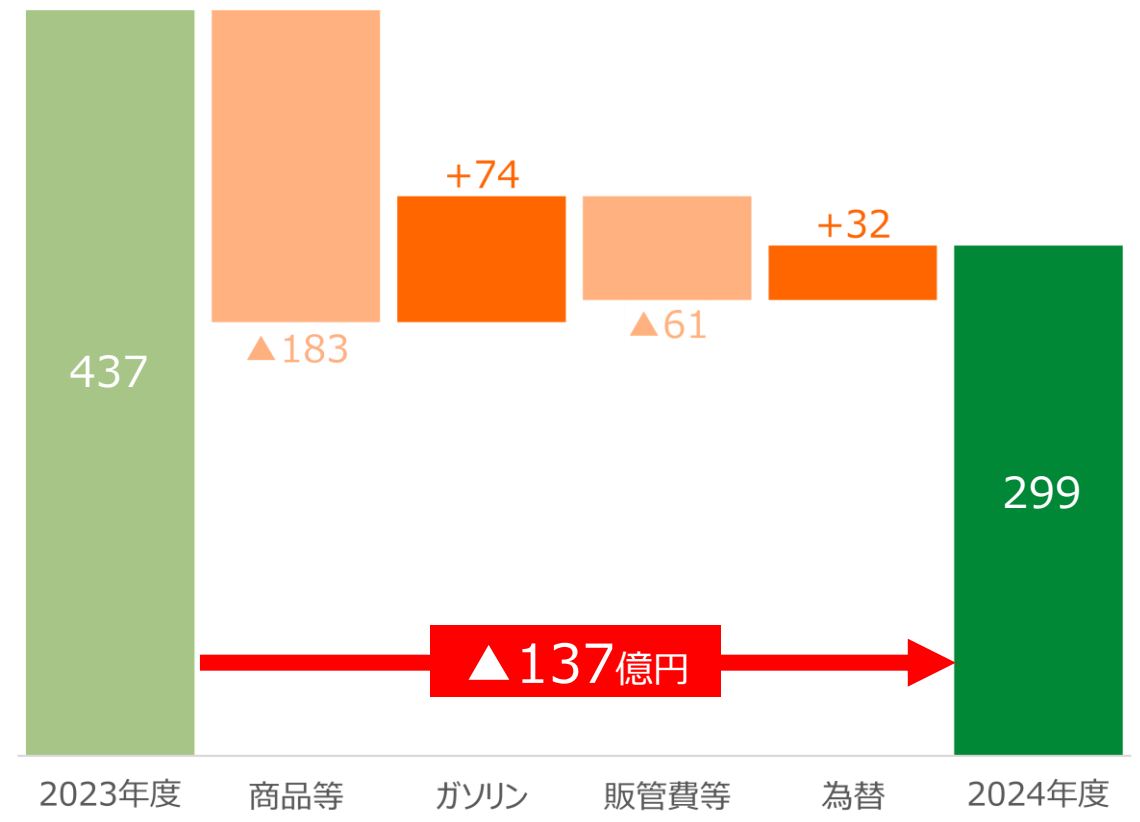
販管費

単位：百万ドル、%

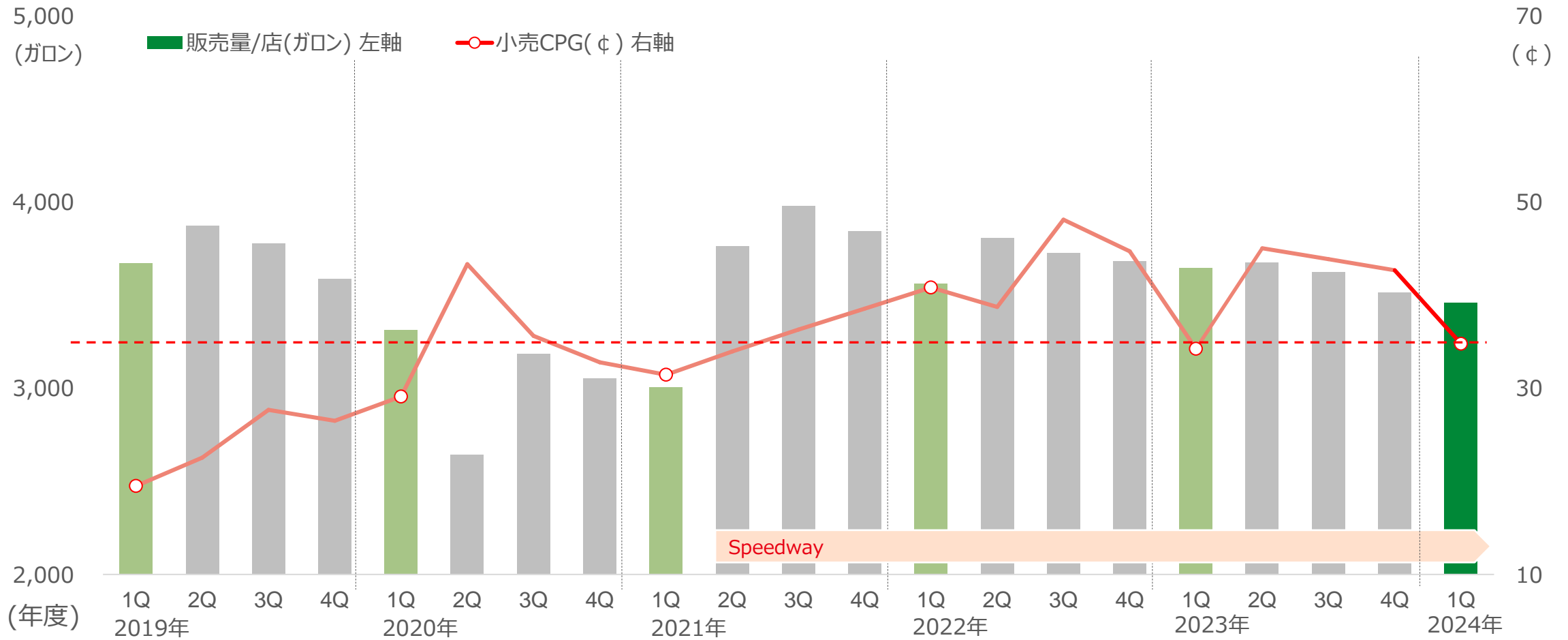
	第1四半期		主な要因
	前期比	前期差	
販管費合計	2,315	102.3	+52
広告宣伝費	31	91.6	▲2.9 広告宣伝費のタイミング
人件費	749	102.8	+20 インフレによる人件費増
地代家賃	284	105.7	+15 インフレによる家賃増
減価償却費	358	97.7	▲8.5 Speedway店舗資産の一部償却完了
水道光熱費	125	101.8	+2.2 電気代料率の上昇
その他	765	103.5	+25 保険費用等の増加

営業利益増減

単位：億円



ガソリン 小売販売量・CPG



2024年度 連結業績予想 (2024年4月10日発表資料再掲)

単位：億円、%

	金額	前期比	前期差
グループ売上	178,150	100.1	+250
営業収益	112,460	98.0	▲2,257
営業利益	5,450	102.0	+107
経常利益	5,020	99.0	▲50
親会社株主に帰属する当期純利益	2,930	130.4	+683
EPS (円)	112.80	132.9	+27.92
のれん償却前EPS (円)	163.62	125.7	+33.43
EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却費)	11,020	104.5	+470

注) 1. 為替換算レート：U.S.\$1 = 145.00円 1元 = 19.00円

2. 2024年3月1日付で普通株式1株を3株に株式分割しております。「EPS」及び「のれん償却前EPS」については、株式分割後の数値を記載しております。

2024年度 セグメント別予想 (2024年4月10日発表資料再掲)

単位：億円、%

	営業収益		営業利益		EBITDA	
		前期比/差		前期比/差		前期比/差
連結	112,460	98.0 ▲2,257	5,450	102.0 +107	11,020	104.5 +470
国内コンビニエンスストア	9,430	102.3 +212	2,600	103.8 +94	3,562	104.5 +154
海外コンビニエンスストア	84,100	98.7 ▲1,069	3,187	105.7 +170	6,635	106.2 +389
7-Eleven, Inc. (百万ドル)*	57,210	95.7 ▲2,568	2,930	104.0 +113	4,374	102.8 +117
スーパーストア	14,480	98.0 ▲293	186	136.9 +50	627	116.7 +89
金融関連	2,100	101.2 +25	360	94.3 ▲21	758	103.7 +27
その他	3,100	75.4 ▲1,013	17	63.2 ▲9.8	87	64.0 ▲48
消去及び全社	▲750	- ▲119	▲900	- ▲176	▲649	- ▲141

* SEI連結の数値であります

注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 145.00円 1元 = 19.00円

Copyright(C) Seven & i Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

2024年度 主要事業会社業績予想 (2024年4月10日発表資料再掲)

単位：億円、%[百万ドル、%]

	営業利益	前期比		既存店 売上伸び率	商品荒利率 前期差
		前期比	前期差		
セブン-イレブン・ジャパン	2,600	103.6	+89	+2.5	+0.2
7-Eleven, Inc.*1	4,249	107.2	+286	+0.5	±0.0
[ドルベース]	[2,930]	[104.0]	[+113]		
イトーヨーカ堂	54	-	+66	(旧IY) ▲1.9*2	(旧IY) ±0.0
				(旧YO) +0.6	(旧YO) ▲0.1
ヨークベニマル	189	101.1	+1.9	+1.9	+0.1

*1 SEI連結の数値であります *2 SC計の数値
注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 145.00円

消去及び全社のグループ戦略に係る費用、投資

第1四半期実績

単位：億円、%

	費用					投資				
	実績	前期差	計画差	進捗率	通期計画	実績	前期差	計画差	進捗率	通期計画
DX・システム・セキュリティ等	▲135	+0.9	▲2.2	24.9	▲545	25	▲7.7	▲23	11.1	231
その他	▲55	▲9.9	+34	15.5	▲355	7.9	▲23	▲11	19.4	40
消去及び全社(営業利益)	▲190	▲9.0	+32	21.2	▲900	33	▲31	▲35	12.4	272

サステナブル経営の推進 ①

サステナブル経営の取り組みを「中期経営計画2021-2025」の基盤に気候変動への対応をグループ一丸で推進

環境宣言

『GREEN CHALLENGE 2050』

2050年目標

① CO2排出量削減

グループの店舗運営に伴う排出量**実質ゼロ**
 スコープ3を含むサプライチェーン全体で削減を目指す

③ 食品ロス・食品リサイクル対策

<食品廃棄物の発生量>
 発生原単位 **75%削減**

<食品リサイクル率> **100%**

② プラスチック対策

販売に係るプラスチック資材全般の削減も目指す

<オリジナル商品で使用する容器>
 環境配慮型素材 **100%使用**

<プラスチック製レジ袋> **使用量ゼロ**

④ 持続可能な調達

<オリジナル商品の食品原材料>
 持続可能性が担保された材料 **100%使用**



—— 2020年6月に開示 ——
※2022年3月改定



Taskforce on Nature-related
 Financial Disclosures

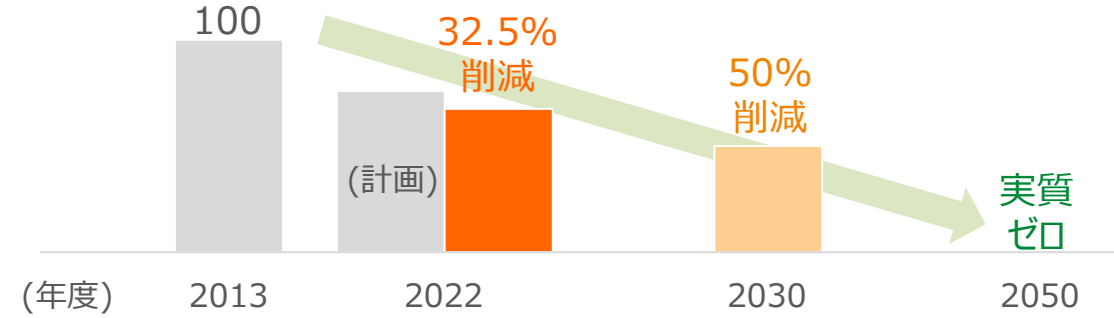
—— 2024年の開示に向けて準備中 ——

グローバルな視点で持続可能な社会の実現へ

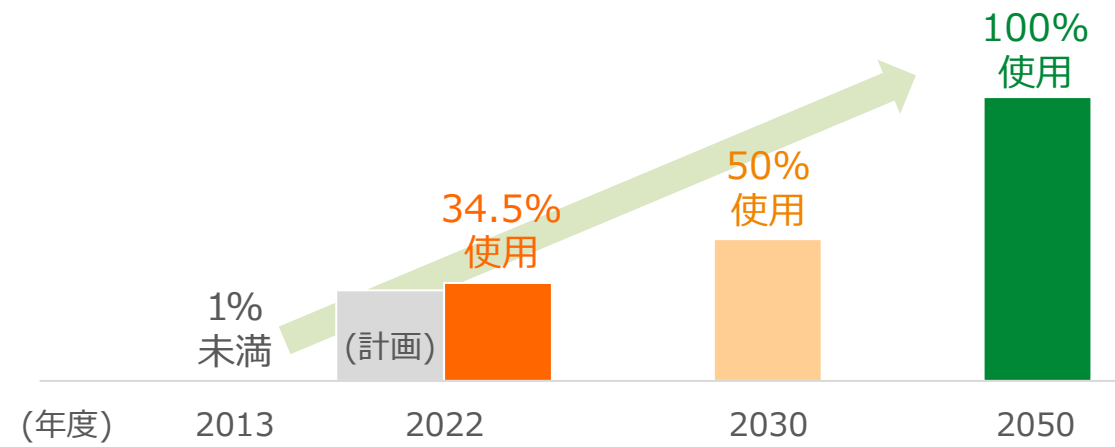
サステナブル経営の推進 ②

環境宣言における2050年までの目標に対し、更に取り組みを強化

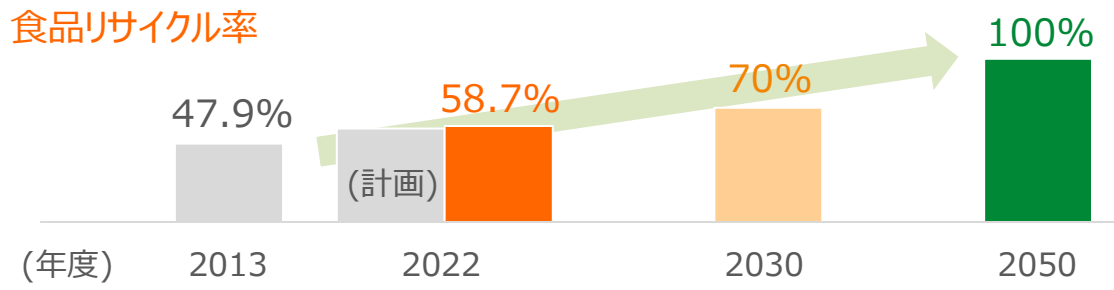
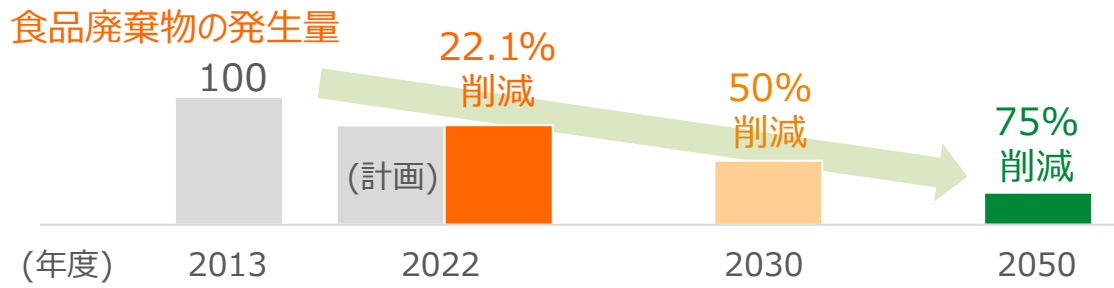
① CO2排出量削減



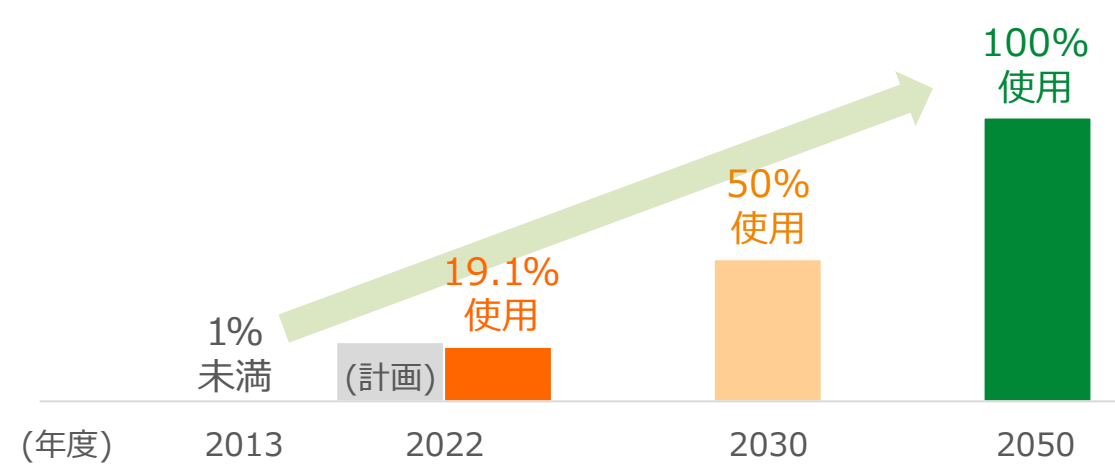
② プラスチック対策



③ 食品ロス・食品リサイクル対策 (国内)



④ 持続可能な調達 (国内)





当社が開示する情報の中には、将来の見通しに関する事項が含まれる場合があります。
この事項については、開示時点において当社が入手している情報による経営陣の判断に基づくほか、将来の予測を行うために一定の前提を用いており、様々なリスクや不確定性・不確実性を含んでおります。
したがって、現実の業績の数値、結果等は、今後の事業運営や経済情勢の変化等の様々な要因により、開示情報に含まれる将来の見通しとは異なる可能性があります。