



株式会社セブン&アイ・ホールディングス

2024年度 第2四半期(中間期) 決算説明資料

2024.10.10

- ✓ 中間期実績と、下期以降の国内外CVS事業の施策効果を踏まえ
通期業績予想を修正
- ✓ 事業戦略を加速、施策を追加し、来期に向けて成長を目指す
- ✓ 企業価値・株主価値の最大化に向け、
4月10日に公表のアクションプランに基づく具体的施策の実行を加速

目次

- 1 中間期業績
- 2 通期業績予想修正
- 3 主要事業戦略の状況
国内CVS事業および北米CVS事業
- 4 経営方針

目次

- 1 中間期業績
- 2 通期業績予想修正
- 3 主要事業戦略の状況
国内CVS事業および北米CVS事業
- 4 経営方針

中間期 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	期首計画比	期首計画差
グループ売上*1	86,938	92,870	106.8	+5,931	104.4	+3,940
営業収益	55,470	60,355	108.8	+4,885	107.7	+4,295
営業利益	2,411	1,869	77.6	▲541	84.2	▲350
経常利益	2,268	1,672	73.7	▲596	83.2	▲337
親会社株主に帰属する 中間純利益	802	522	65.1	▲279	47.1	▲587
E P S (円)	30.28	20.09	66.3	▲10.19	47.1	▲22.59
のれん償却前EPS (円)*2	45.81	38.87	84.8	▲6.94	64.0	▲21.84
E B I T D A (営業利益+減価償却費+のれん償却費)	4,964	4,715	95.0	▲249	94.9	▲254

*1 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、7-Eleven, Inc.及び7-Eleven Stores Pty Ltdにおける加盟店売上を含めた数値

*2 のれん償却費に係る税務影響を考慮しております

注) 1. 為替換算レート：U.S.\$1 = 152.36円 1元 = 21.07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。

中間期 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	60,355	108.8 +4,885	1,869	77.6 ▲541	4,715	95.0 ▲249
国内コンビニエンスストア	4,623	98.2 ▲84	1,277	92.2 ▲107	1,740	95.4 ▲84
海外コンビニエンスストア	46,125	114.5 +5,856	733	65.0 ▲395	2,552	94.8 ▲141
スーパーストア	7,245	99.4 ▲45	35	79.3 ▲9.1	248	102.4 +5.7
金融関連	1,052	102.3 +23	174	87.4 ▲25	369	99.8 ▲0.6
その他	1,645	66.2 ▲838	38	156.8 +13	72	71.0 ▲29
消去及び全社	▲336	- ▲26	▲388	- ▲17	▲268	- +0.9

注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 152.36円 1元 = 21.07円

中間期 セグメント別営業収益・営業利益・EBITDA (対期首計画)

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	60,355	107.7 +4,295	1,869	84.2 ▲350	4,715	94.9 ▲254
国内コンビニエンスストア	4,623	96.9 ▲146	1,277	91.9 ▲112	1,740	94.0 ▲111
海外コンビニエンスストア	46,125	110.2 +4,285	733	67.9 ▲346	2,552	91.3 ▲244
スーパーストア	7,245	100.4 +25	35	175.7 +15	248	106.0 +14
金融関連	1,052	102.2 +22	174	87.3 ▲25	369	94.0 ▲23
その他	1,645	105.5 +85	38	- +38	72	213.7 +38
消去及び全社	▲336	- +23	▲388	- +81	▲268	- +71

注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 152.36円 1元 = 21.07円

中間期 特別損失

単位：億円

	2023年度	2024年度	前期差	主な要因
特別損失合計	1,596	862	▲733	
固定資産廃棄損	66	68	+1.8	-
減損損失	105	106	+0.3	-
関係会社事業関連損失	-	458	+458	IYNS :事業撤退に伴う損失
事業構造改革費用	8.0	51	+43	IY (+46):対象店舗の減損損失等
子会社譲渡関連損失	48	47	▲0.8	-
百貨店譲渡関連損失	1,303	-	▲1,303	SS :前年度 株式譲渡実施
その他	63	128	+65	IY (+47):台風7号に伴う店舗改修費用等

注) IYNS : イトヨーカドーネットスーパー、IY : イトヨーカ堂、SS : そごう・西武

**ネットスーパー事業からの撤退により営業損失を解消、SST事業の来期以降の増益に寄与
店舗起点としたお届けサービスを維持・修正しつつ、SST事業のラストワンマイル戦略の再構築**

SST事業 EBITDA

単位：億円、%

	中間期実績			通期計画	
		前期比	計画比		前期比
イトーヨーカ堂	84	120.5	124.0	279	152.2
シエルガーデン	▲1.0	-	-	1.4	-
首都圏SST事業	88	137.6	129.6	282	150.8
ヨークベニマル	145	102.5	99.8	301	104.5
SST事業*	227	104.5	109.2	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

SST事業のさらなる成長に向けた基盤固めを加速していく

首都圏SST事業 抜本的変革ロードマップ

	2022年度	2023年度	2024年度			2025年度
			中間期計画	中間期実績	年間計画	
自主アパレル取扱い店舗数* [食品館除く全店] [期末店舗数]	113店舗	98店舗	90店舗	90店舗 100%達成	32店舗	完全撤退
イトーヨーカドー店舗数*	126店舗	123店舗	111店舗	111店舗 100%達成	92店舗	—
販管費削減率 (2022年度比)	-	▲1.4%	▲4.3%	▲4.9% 計画以上の抑制	▲7.6%	▲19.7%
労働分配率 [人件費/営業総利益×100] ()は生産性指標として 営業総利益/人件費	39.5% (2.5倍)	38.4% (2.6倍)	39.3% (2.5倍)	39.1% 100%達成 (2.6倍)	36.4% (2.7倍)	34.0% (2.9倍)
惣菜売上構成比	13%	13%	14%	13%	14%	15%
店舗生産性[坪当たり売上] (2022年度比)	365万円 (-)	378万円 (+3.6%)	—	348万円	392万円 (+7.4%)	425万円 (+16.4%)

首都圏SST事業はEBITDA 550億円以上、ROIC4%以上を達成見込みで進捗

* ヨーク店舗を除く

2024年度 中間配当

1株当たり配当金額

20.0円

配当の効力発生日
(配当支払開始予定日)

2024年11月15日

2024年度配当予想

年間 40.0円 [中間 20.0円 / 期末 20.0円]

累進配当の方針に基づき、2024年度中間配当は公表予想通り

目次

- 1 中間期業績
- 2 通期業績予想修正
- 3 主要事業戦略の状況
国内CVS事業および北米CVS事業
- 4 経営方針

2024年度 連結業績予想の修正

単位：億円、%

	期首計画	修正後	前年比	前年差	期首計画比
グループ売上*1	178,150	189,930	106.8	+12,030	106.6
営業収益	112,460	118,790	103.5	+4,072	105.6
営業利益	5,450	4,030	75.4	▲1,312	73.9
経常利益	5,020	3,560	70.2	▲1,510	70.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,930	1,630	72.6	▲616	55.6
E P S (円)	112.80	62.74	73.9	▲22.13	55.6
のれん償却前EPS (円)*2	149.65	100.47	85.7	▲16.76	67.1
E B I T D A (営業利益+減価償却費+のれん償却費)	11,020	9,758	92.5	▲791	88.5

*1 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、7-Eleven, Inc.及び7-Eleven Stores Pty Ltdにおける加盟店売上を含めた数値

*2 のれん償却費に係る税務影響を考慮しております

注) 為替換算レート 修正前:U.S.\$1 = 145.00円 1元 = 19.00円 修正後:U.S.\$1 = 149.00円 1元 = 19.00円

2024年度 一過性の特別損益

単位：億円

	2024年度 (予想)	主な要因
一過性の特別利益	916	
7-Eleven Inc.	773	セール・リースバック(\$520M)
7&iHD(単体)	96	関係会社株式売却益等
その他	47	
一過性の特別損失	1,287	
7-Eleven Inc.	543	不採算店閉店(\$365M)
イトーヨーカドーネットスーパー	458	事業撤退に伴う損失
イトーヨーカ堂	187	災害対応、首都圏SST事業変革に伴う損失
7&iHD(単体)	99	関連会社譲渡関連損失等

2024年度 セグメント別予想(修正後)

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	118,790	103.5 +4,072	4,030	75.4 ▲1,312	9,758	92.5 ▲791
国内コンビニエンスストア	9,150	99.3 ▲67	2,396	95.6 ▲109	3,332	97.8 ▲75
海外コンビニエンスストア	90,670	106.5 +5,500	2,072	68.7 ▲944	5,727	91.7 ▲518
7-Eleven, Inc. (百万ドル)*	57,302	95.9 ▲2,476	2,150	76.3 ▲666	3,602	84.6 ▲654
スーパーストア	14,390	97.4 ▲383	135	99.3 ▲0.8	573	106.7 +35
金融関連	2,120	102.2 +45	304	79.6 ▲77	705	96.5 ▲25
その他	3,120	75.9 ▲993	36	133.9 +9.1	105	77.3 ▲30
消去及び全社	▲660	- ▲29	▲913	- ▲189	▲684	- ▲176

* SEI連結の数値であります

注) 為替換算レート 修正前:U.S.\$1=145.00円 1元=19.00円 修正後:U.S.\$1=149.00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

単位：億円、%[百万ドル、%]

	修正前				修正後			
	営業利益	前期比/差	既存店 売上伸び率	商品荒利率 前期差	営業利益	前期比/差	既存店 売上伸び率	商品荒利率 前期差
セブン-イレブン・ジャパン	2,600	103.6 +89	+2.5	+0.2	2,400	95.6 ▲110	+0.4	▲0.1
7-Eleven, Inc.*1	4,249	107.2 +286	+0.5	±0.0	3,204	80.9 ▲758	▲3.0	▲0.9
[ドルベース]	[2,930]	[104.0] [+113]			[2,150]	[76.3] [▲666]		
イトーヨーカ堂	54	-	(旧IY)▲1.9*2 (旧IY)±0.0		54	-	(旧IY)▲1.9*2 (旧IY)±0.0	
		+66	(旧YO)+0.6 (旧YO)▲0.1			+66	(旧YO)+0.6 (旧YO)▲0.1	
ヨークベニマル	189	101.1 +1.9	+1.9	+0.1	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 修正前: U.S.\$1 = 145.00円 修正後: U.S.\$1 = 149.00円

目次

- 1 中間期業績
- 2 通期業績予想修正
- 3 主要事業戦略の状況
国内CVS事業および北米CVS事業
- 4 経営方針

売上・客数の推移



様々な施策を実施し、客数は改善基調

価格戦略

客数増加

『うれしい値！宣言』



美味しさ
の追求

値ごろ感のある
価格

パッケージ
の工夫

確かな品質をお手頃価格で提供

『何度も通いたくなるお店』に向けて

客数増加

- ・ポイント施策の活用
- ・イベントによるわくわく感



様々な仕掛けにより来店頻度向上を図る

新商品の拡大

荒利改善

・新たなカウンター商品



出来立て・フレッシュ
な商品

成功事例の応用

高荒利商品の拡大による収益貢献

7NOWの拡大

荒利改善

・7NOWの拡大



- ✓ 最短20分お届け
- ✓ リアルタイムでお店の在庫が反映
- ✓ お客様に合わせた商品提案・クーポン配信

全国拡大に向けてサービスを進化

各施策を通じて、「来店頻度向上」「新規顧客の獲得」「荒利額の拡大」を目指す

うれしい値 (価格と価値の両立)



うれしい値!

確かな品質をお求めやすく 「うれしい値!宣言」

うれしい値!

- ・オリジナルフレッシュフード : 約65アイテム
- ・セブンプレミアム : 約205アイテム

▼お客様への価値伝達



価格帯のバリエーションを最適化し、お客様ニーズに対応

来店客層の変化

「うれしい値」該当商品の購入率の変化



購入率が伸びている客層



価格感度が高い若い世代の購入率が伸長

品揃えの最適化を追求し、「価格が高い」イメージを払拭することで、来店頻度・新規利用を促進

『何度も通いたくなるお店』に向けて

客数増加

ポイント施策の活用

三井住友カード

三井住友カード(NL) Olive Vポイント

✓ 7iDの連携、かつスマホタッチ決済でいつでも
 ✓ 金曜日にVポイントPay決済で

合計10%のポイント還元
 (Vポイント9.5%+セブンマイル0.5%)

2024年
 10月15日～
 (予定)

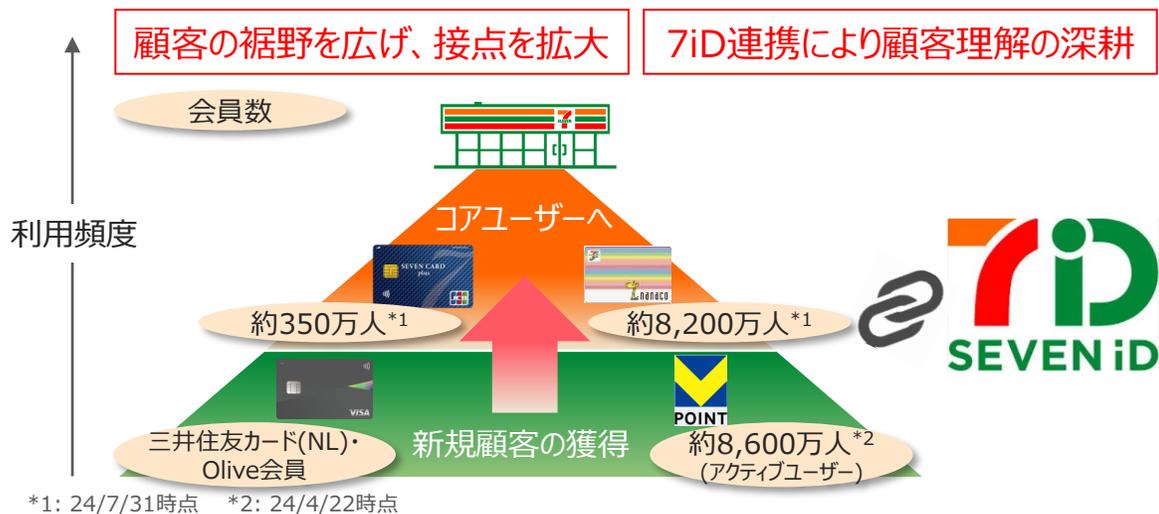
セブン・カードサービス

セブンカード・プラス

✓ 7iDを連携し、クレジットカード決済でいつでも

合計10%のポイント還元
 (nanacoポイント9.5%+セブンマイル0.5%)

2024年
 11月1日～
 (予定)



イベントによるワクワク感

2024年10月～ 継続的なイベント開催



地域性、季節性などのテーマを明確化し、
同じ期間で、**大規模**なイベントを開催

イベント×売場展開×販促施策 3つが連動した訴求

イベントの告知効果・認知度を最大化し、
『何度も通いたくなるお店』へ

ポイント施策により顧客の裾野を広げ、継続的なイベントにより来店頻度向上につなげていく

新商品の拡大 (新たなカウンター商品)

荒利改善

セブンカフェスムージー



新商品
2024年10月～

カフェラテスムージー

展開実績 (2024年8月)

店舗数	平均販売数/日
約 18,000 店舗	約 15 杯
日販効果	荒利効果
約+ 0.6%	約+ 0.2%

2024年度下期 導入可能全店に拡大

セブンカフェドーナツ

『お店で揚げたカレーパン』が
ギネス世界記録™認定

最も販売されている
揚げたカレーパンブランド
(最新年間)(2023)



2023年の累計販売数
76,987,667 個達成

お店で揚げたドーナツ



メープル チョコ カスタード

カレーパンの製造インフラを活用

展開実績 (2024年9月)

店舗数	平均販売数/日
約 5,000 店舗	約 25 個
日販効果	荒利効果
約+ 0.4%	約+ 0.2%

2024年度下期 導入可能全店に拡大

出来立て・フレッシュなカウンター商品を訴求し、荒利額改善による収益貢献を目指す

7NOW販売数上位アイテム (2024年8月)

① アメリカンドッグ	⑪ ななチキレド (旨辛唐辛子)
② ななチキ	⑫ 7Pフレッシュ こだわり新鮮たまご10個
③ 7プレミアム 毎日の食卓牛乳 1L	⑬ ハッシュドポテト
④ 7P 蒙古タンメン中本辛旨味噌	⑭ 7プレミアム ロックアイス1.1kg
⑤ 手巻おにぎり ツナマヨネーズ	⑮ 明治 おいしい牛乳900ml
⑥ 揚げ鶏	⑯ 7P ワッフルコーン リッチミルク
⑦ からあげ棒	⑰ 赤城 ガリガリ君 梨
⑧ 北海道産ジャガイモのコロッケ	⑱ たことブロッコリーバジルサラダ
⑨ 7P 天然水2L	⑲ ささみ揚げ (梅しそ)
⑩ 手巻おにぎり しゃけ	⑳ 7プレミアムゴールド 金のハンバーグ

ほぼ全てがオリジナル商品

8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

今後の展開

「7NOW専用商品」導入
(北海道テスト)

店舗拡大



2024年8月

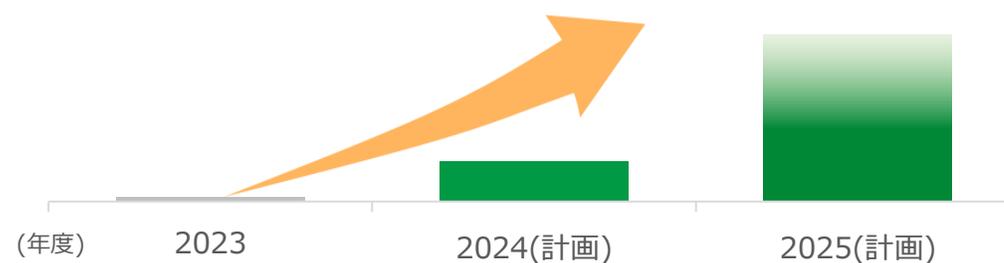
約16,000店

~2025年2月

全国展開

売上目標

年間売上**1,000億円**を目指す



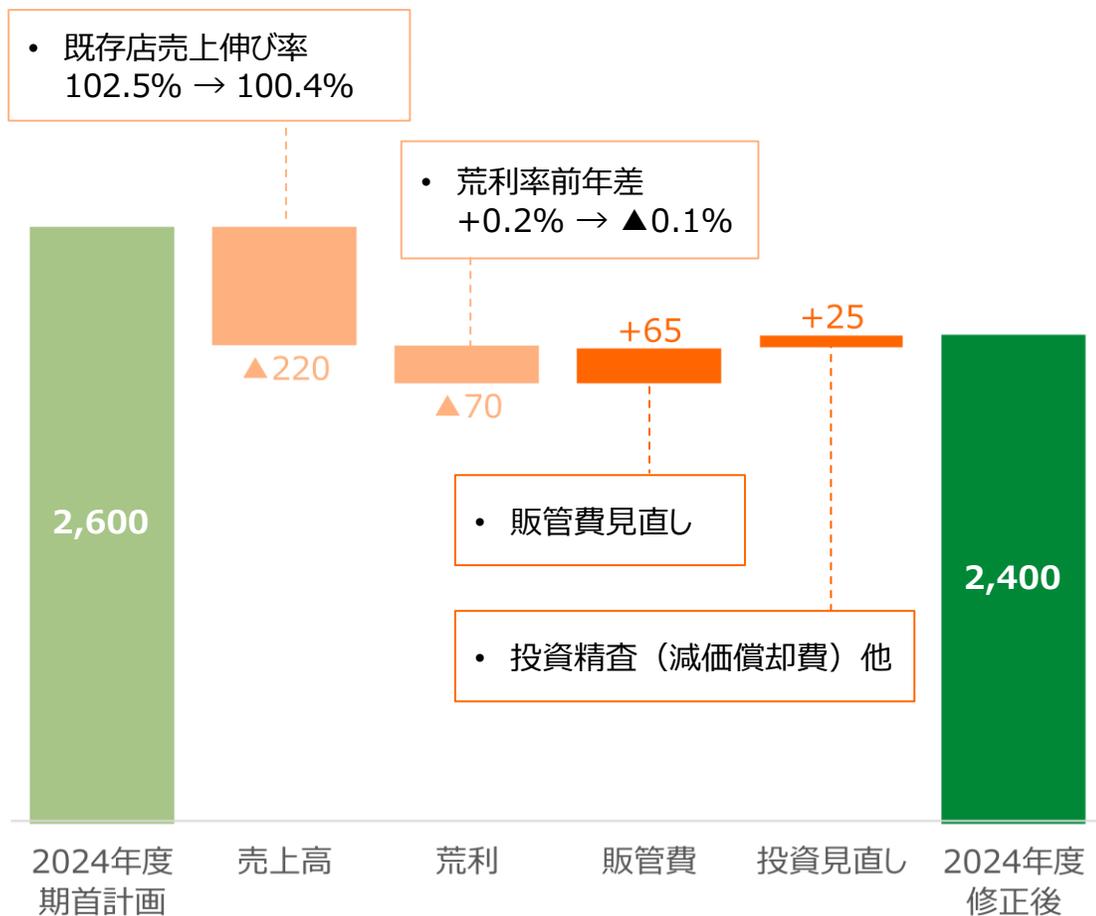
利用者数の拡大による売上向上を図る

全国拡大に向けてサービスを進化

2025年度の利益向上に向けて

営業利益（修正要因）

単位：億円



改善施策

	2024年度修正後	2025年度目標	前期差
① 既存店売上伸び率 (%)	+0.4	+1.8	-
② 客数 (%)	+0.4	+1.5	-
③ 荒利率 (%)	32.1	32.3	+0.2
④ 販管費/売上合計 (%)	11.4	11.3	▲0.1

①	<ul style="list-style-type: none"> 7NOWの事業拡大 ワンストップショッピングの実現（非食品の品揃え拡充） リテールメディア事業の強化 	②	<ul style="list-style-type: none"> 何度も通いたくなるお店作り「うれしい値」ワクワク感、イベント感の創出 外部ポイント連携、およびセブン-イレブン・アプリのロイヤリティプログラムによる来店頻度向上
③	<ul style="list-style-type: none"> セブンカフェバーカリーの本格展開 セブンカフェティーの導入店拡大 カウンター商品のモバイルオーダー拡大 	④	<ul style="list-style-type: none"> 投資対効果の最大化 IT/DXを積極活用し、OFC・本部社員の生産性を高める 外注費の見直し、内製化

目次

- 1 中間期業績
- 2 通期業績予想修正
- 3 主要事業戦略の状況
国内CVS事業および北米CVS事業
- 4 経営方針

大規模かつ成長中のコンビニエンス業界のリーダー

コンビニエンスストア業界における主要テーマ

1 大規模かつ成長中の業界

コンビニエンス業界の商品売上 (10億ドル)

\$116 (2003) \$328 (2023)

2 業界再編を促す細分化されたM&Aの状況

総店舗数: 152.4K (1)

複数店舗経営

56.4K

単一店舗経営

96.0K

10店舗未満のチェーン (2)

63%

上位10チェーンのシェア (2)

<20%

3 高まる利便性への需要

- 平均的コンビニエンスストア消費者は週に3回以上来店
- コンビニエンスストアは、もはや単なる立ち寄り場所ではなく目的地

コンビニエンスストアは一貫して小売業界を客数前年比で上回る (2021年比) (4)

+19.5%

コンビニエンスストア

+4%

小売業全体

4 高まる高品質な食品オプションとバリューへの消費者嗜好

高品質でお手頃価格な食品
最も重要な食品購入要因

品質	69%
価格	60%
利便性	57%
ブランド	37%
パッケージ	32%

フードサービス(5)は、タバコを抜いて**コンビニエンスストア最大の 카테고리**

81%

コンビニエンスストアを訪れて食品・飲料を購入する消費者の割合 (6)

SEI独自の競争優位性

7%

2005年以降の商品売上年平均成長率

~13%

2005年以降の営業利益年平均成長率 (1)

51

2005年以降のM&A数

~14%

買収後3年目経過のROIC (3)

~4.1B

年間顧客取引 (3)

47/50

主要都市でのプレゼンス

#1

ローラーグリル商品販売のマーケットリーダー

#4

メキシカンQSRLレストランチェーンの店舗数

出典 : NACS 2024 Fast Facts (January 2024), The 2024 State of Convenience (NIQ), NACS 2023 State of the Industry Report

注 :
1. CAGRは2005年度から2023年度までを反映

2. 2023年12月現在、燃料なしの店舗を含む
3. 2023年度時点
4. Earnest Research (May 2021 - May 2024)
5. NACSのフードサービスは、調理済み食品、コンビニエンスストア、ホット飲料、コールド飲料、フローズンドリンクとして定義されています。
6. C-Store Decisions (Q1 2024 Survey) Servings share (Apr '23- Mar '24)

SEI 2024年度第2四半期および中間期の業績概要

単位：百万ドル、%

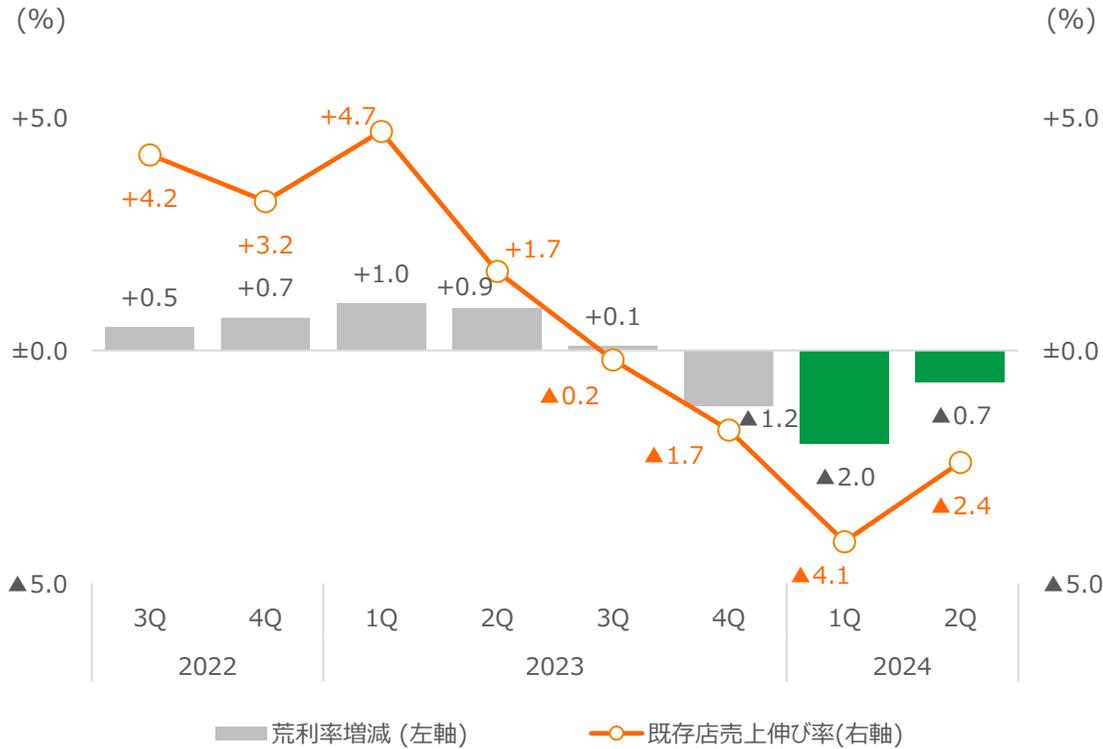
	2024年第2四半期			2024年中間期		
	実績	前年比	前年差	実績	前年比	前年差
チェーン全店売上	18,654	100.4	+70	34,989	98.0	▲720
営業総収入	15,454	101.2	+180	28,929	98.3	▲513
営業利益	657	78.4	▲181	858	73.5	▲309
EBITDA (営業利益+減価償却費)	1,021	85.1	▲178	1,581	83.4	▲315
商品既存店売上伸び率(%)	▲2.4	-	-	▲3.2	-	-
商品荒利率(%)	33.7	-	▲0.7	33.0	-	▲1.3
ガソリン1日1店当たり 販売量伸び率(%)	▲1.2	-	-	▲3.2	-	-
ガソリン小売荒利(セント/ガロン)	41.80	-	▲3.25	38.41	-	▲1.28

注) SEI連結の数値であります。

- マクロ環境特有の課題と消費者の購買パターンの変化を乗り越える
- 第2四半期の既存店売上、商品荒利率、ガソリン販売量が改善傾向
- **戦略的優先事項の実行に注力**し、売上、客数、荒利率の改善を推進
 - **オリジナル商品の売上拡大**
 - **デジタルとロイヤルティの効果を加速**
 - **7NOWデリバリー事業の成長を継続**
 - **経営効率とコストリーダーシップの達成**
 - **M&A・新規出店による店舗網の拡大**
- バリューの提供と店舗での実行を引き続き重視

2024年度中間期 四半期推移

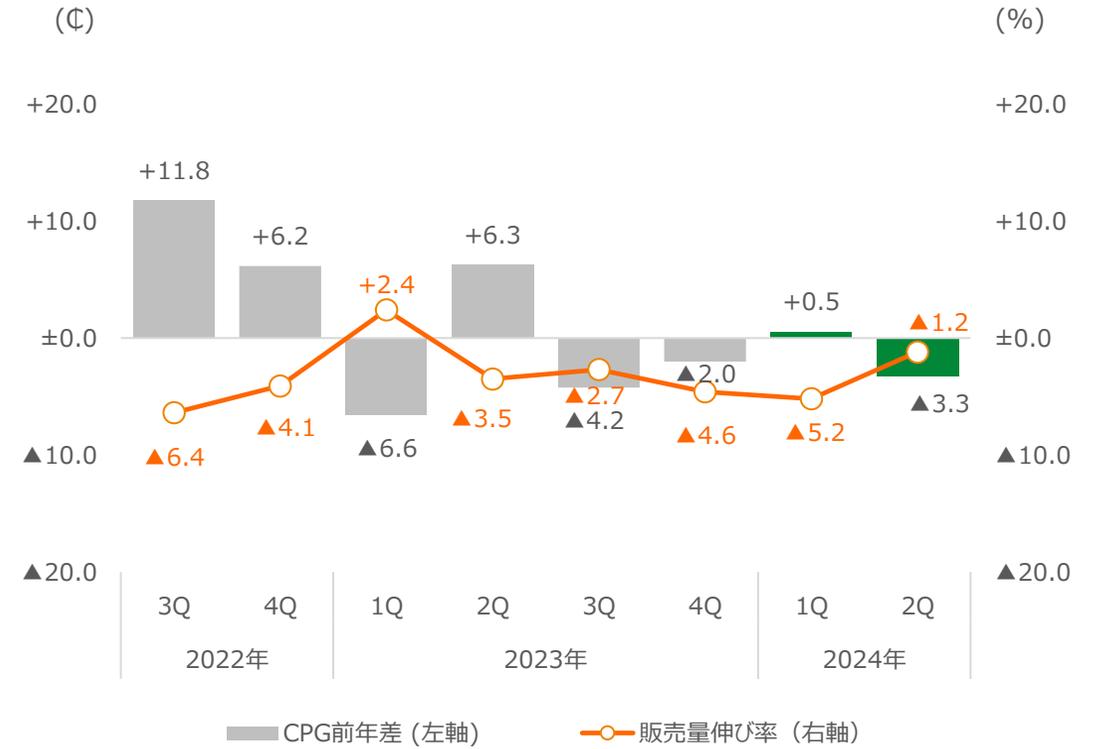
既存店商品売上伸び率・荒利率



- インフレの圧力により消費者が買い控えており、売上と客数が課題
- 業界全体のタバコ事業は衰退し続けている

注：OPISデータに基づく

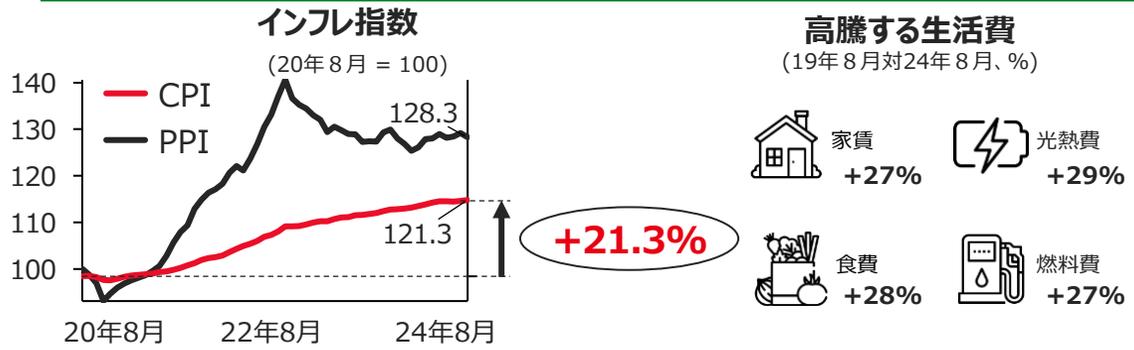
1店当たりガソリン小売販売量伸び率・小売CPG



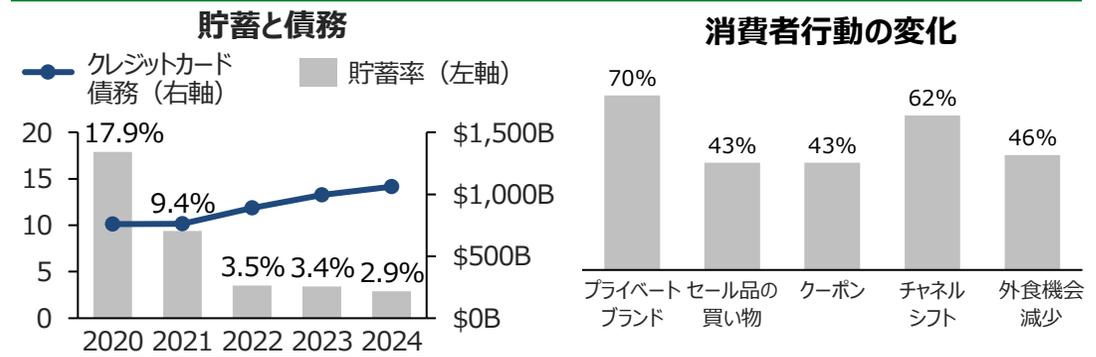
- ガソリン販売量は緩やかに減少してるものの、業界内では好調⁽¹⁾
- 全体的な利益率は健全

外部環境

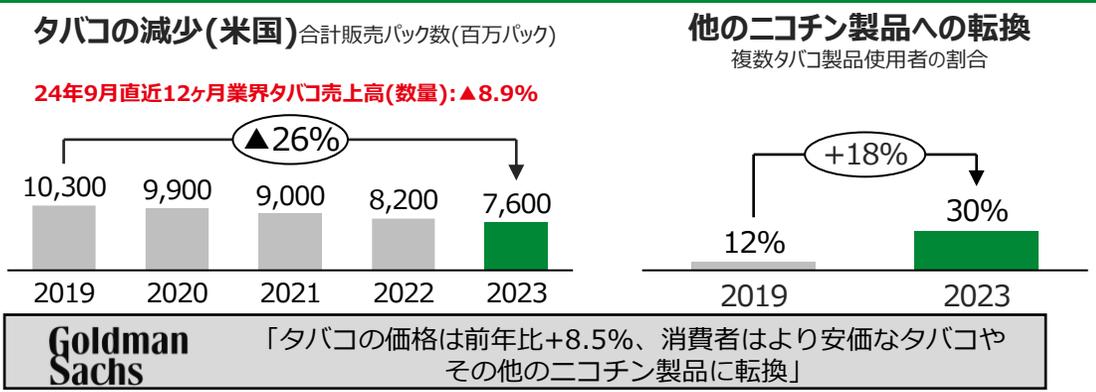
物価上昇が家計を圧迫



貯蓄の枯渇により、債務依存とバリュー重視が進行



タバコ業界の変化



コンビニエンスストアに対する期待の進化

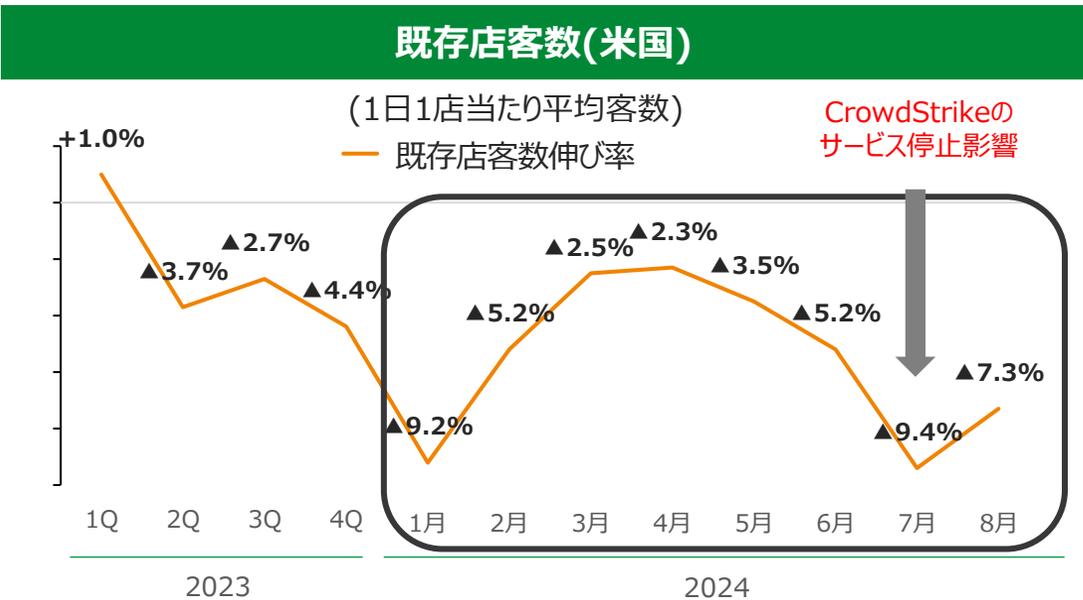
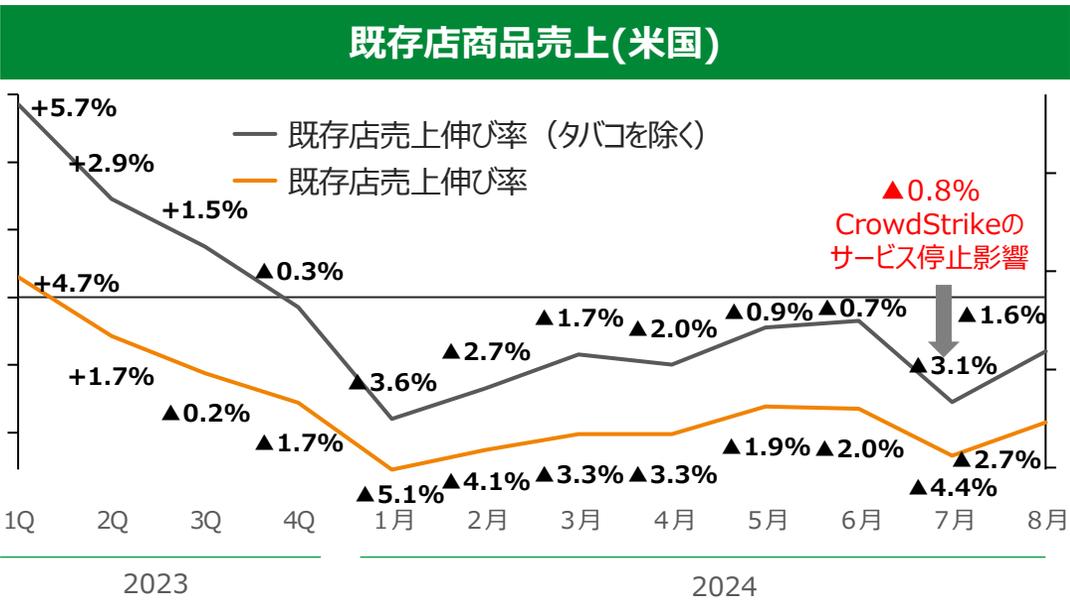


出典：US Joint, Economic Committee, Bloomberg, Numerator, NDH, Uber, YouGov, McKinsey, CNN, Tax Foundation, NIH, TFK, Food Navigator, Circana, CSNews, NACS

注：
1. Gallup poll - "Have you, yourself, smoked any cigarettes in the past week?"
2. マルチ製品には、従来型、ブランド、フィルター付きタバコ、葉巻、電子タバコ、パイプなどが含まれます。

7-Elevenは、独特な経済環境を乗り切るために有利なポジションを確保

売上と客数推移



売上と客数に影響を与える要因

- | | | | | | |
|---|--|---|---|--|---|
| <p>1 給料ぎりぎりの生活</p> <p>2 EBT (SNAP)削減</p> <p>3 デリバリーの成長</p> | <p>62%</p> <p>▲34%</p> <p>16%</p> | <p>給料ぎりぎりの生活を送る消費者 (低所得者層は76%)</p> <p>SNAP給付の削減：受給者1人あたり95ドルの削減</p> <p>総小売売上高に占めるオンライン小売売上高の割合(2019年比+6%)</p> | <p>4 カリフォルニア州とマサチューセッツ州における地域的なフレーバタバコの販売禁止</p> <p>5 タバコ消費量の減少</p> <p>6 CrowdStrikeサービス停止 SEIの売上への影響</p> | <p>44% 38%</p> <p>カリフォルニア州 マサチューセッツ州</p> <p>▲26%</p> <p>▲\$19M</p> | <p>フレーバタバコ販売禁止後の米国の違法なタバコの販売</p> <p>タバコ販売数(2019年比)の減少</p> <p>スピードウェイ3,000店舗に影響 既存店売上に対する0.8%の影響</p> |
|---|--|---|---|--|---|

出典：PYMNTS, USDA, Ycharts, Tax Foundation, TFK

SEIを長期的な成功に導く主要アクション

1 オリジナル商品の成長 (1)

<p>フレッシュフード&レストラン強化</p> <p>+1.6%前年同期比</p>	<p>専用飲料</p> <p>+3.8%前年同期比</p>	<p>PB商品</p> <p>+1.1%前年同期比</p>	<p>バリューチェーンの強化</p> <p>16のデイリー工場 16のベーカリー工場</p>
--	--------------------------------------	--------------------------------------	---

イノベーション、品質、バリューへの取り組みによるオリジナル商品の成長

2 デジタルとデリバリーの加速

<p>ロイヤリティプログラムの継続的な成長</p> <p>TREWARDS 97百万 登録メンバー</p> <p>Speedy Rewards 9.5% 利用頻度の高い会員 vs 8.3% in 2023</p>	<p>好調な2024年第2四半期の7NOWの業績</p> <p>7NOW</p> <p>~\$370M 6月度累計販売実績</p> <p>27.8分 配達時間</p> <p>+29% 既存店売上伸長率</p> <p>\$15.84 平均客単価</p>
--	---

ロイヤリティプログラムと強力な配達ネットワークで売上を伸ばす

3 効率性とコストリーダーシップの向上

効率性とコストリーダーシップの追求専念に根付いた文化

SEIの規模と調達能力を商品原価と間接支出全体で活用

独自開発のリテールシステム(RIS/DEX)をSPW全店舗に導入

コストリーダーシップの進捗

2023	2024 目標	2024 修正目標
\$308MM	\$350MM	\$500MM

競争力のあるコスト優位性を達成することが当社の成長を後押し

4 店舗ネットワークの拡大と強化

2005年以降、51件のM&A取引を通じて7,450店舗を買収

+34.0% 平均日販伸び率 ⁽²⁾	+2.88% 荒利改善 ⁽²⁾
~14% ROIC ⁽²⁾	

M&Aを成功させた実績

注：
1. 全社、2024年第2四半期、前年同期比
2. 買収後3年目経過結果（23年12月 直近12ヶ月）

オリジナル商品の成長

フード及び飲料の先進化

概要

プログラム構成要素

- 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

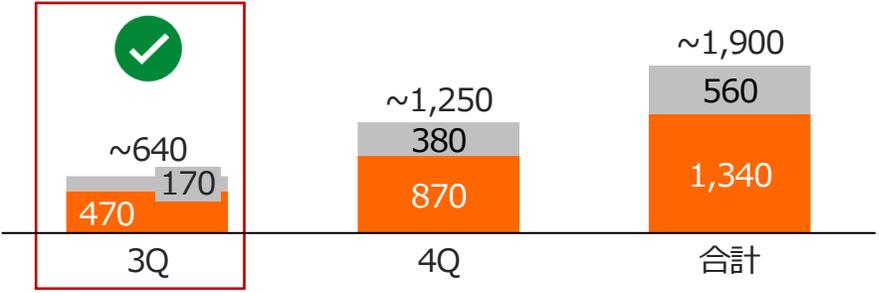


プログラムの検証(23年12月現在)



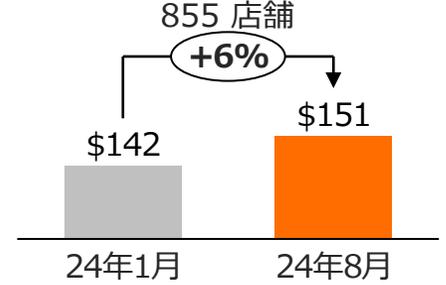
2024年度 展開計画

- フード及び飲料の先進化全面展開
- フード及び飲料の先進化一部展開

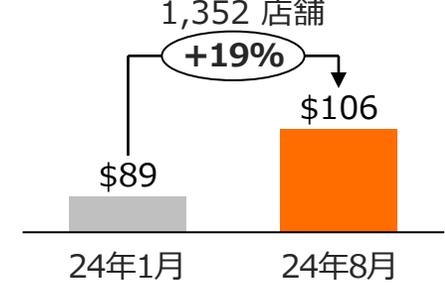


わらべや

わらべや テキサス
フレッシュフード平均日販 (\$)
855 店舗



わらべや ヴァージニア
フレッシュフード平均日販 (\$)
1,352 店舗



機能拡大デイリー工場建設・拡大計画 *稼働開始

	店舗数	2024	2025	2026	2027
オハイオ	1,108		→*		
南カリフォルニア	1,310			→*	
フロリダ	1,339				→*

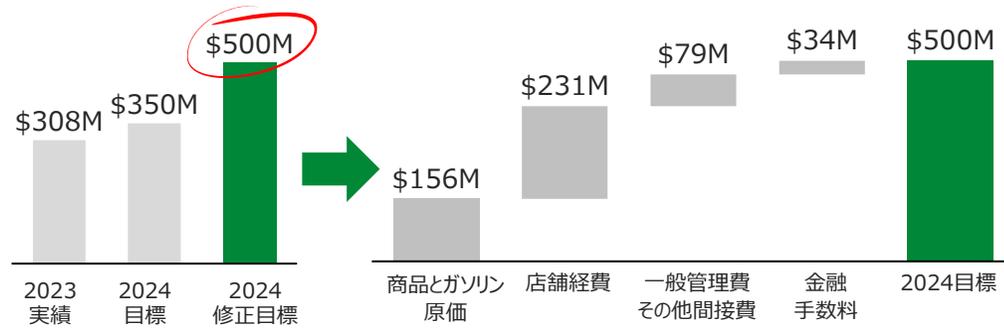
3Q及び4Qバリューオファー



効率およびコストリーダーシップの向上

コストリーダーシップ

2024年の目標を\$350Mから\$500Mに修正(+42%)



2024年度の販管費は、前年比で\$85M(▲0.9%)減少すると予測されています
*Stripes West Texasの費用と2023年における一時的な費用マイナス項目を除く

ストアポートフォリオの最適化

444 不採算店舗閉鎖を決定

- ~\$30M 2024年 営業利益への寄与
- ~\$110M 年換算ランレート

独自の小売システム(RIS/DEX)

SEI独自の小売システムにより、各店舗で地域の需要に基づいた商品の品揃えが可能

524
Speedway導入完了済店舗
2024年8月現在

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



- ✓ 各店舗で競合との差別化を図る独自のPOSシステム
- ✓ 全店舗で統一された顧客体験を提供
- ✓ 店舗の利益率と収益性を最大化



セール・リースバック(第4四半期)

マーケティング \$750M セール・リースバック

- 2024年第4四半期に完了予定
- 投資家にとって強い関心
- 価値向上型取引

\$520M
一時的利益

SEI 下期および通期業績予想の修正

単位：百万ドル、%

	期首計画					
	下期			通期		
	前期比	前期差	前期比	前期差		
チェーン全店売上	35,692	97.0 ▲1,110	70,289	96.9 ▲2,224		
営業総収入	28,933	95.4 ▲1,401	57,210	95.7 ▲2,568		
営業利益	1,831	111.1 +183	2,930	104.0 +113		
EBITDA (営業利益+減価償却費)	2,555	108.3 +196	4,374	102.8 +117		
商品既存店売上 伸び率(%)	-	-	+0.5	-		
商品荒利率 前年差(%)	-	-	±0.0	-		
ガソリン 1日1店当たり 販売量伸び率(%)	-	-	▲3.2	-		

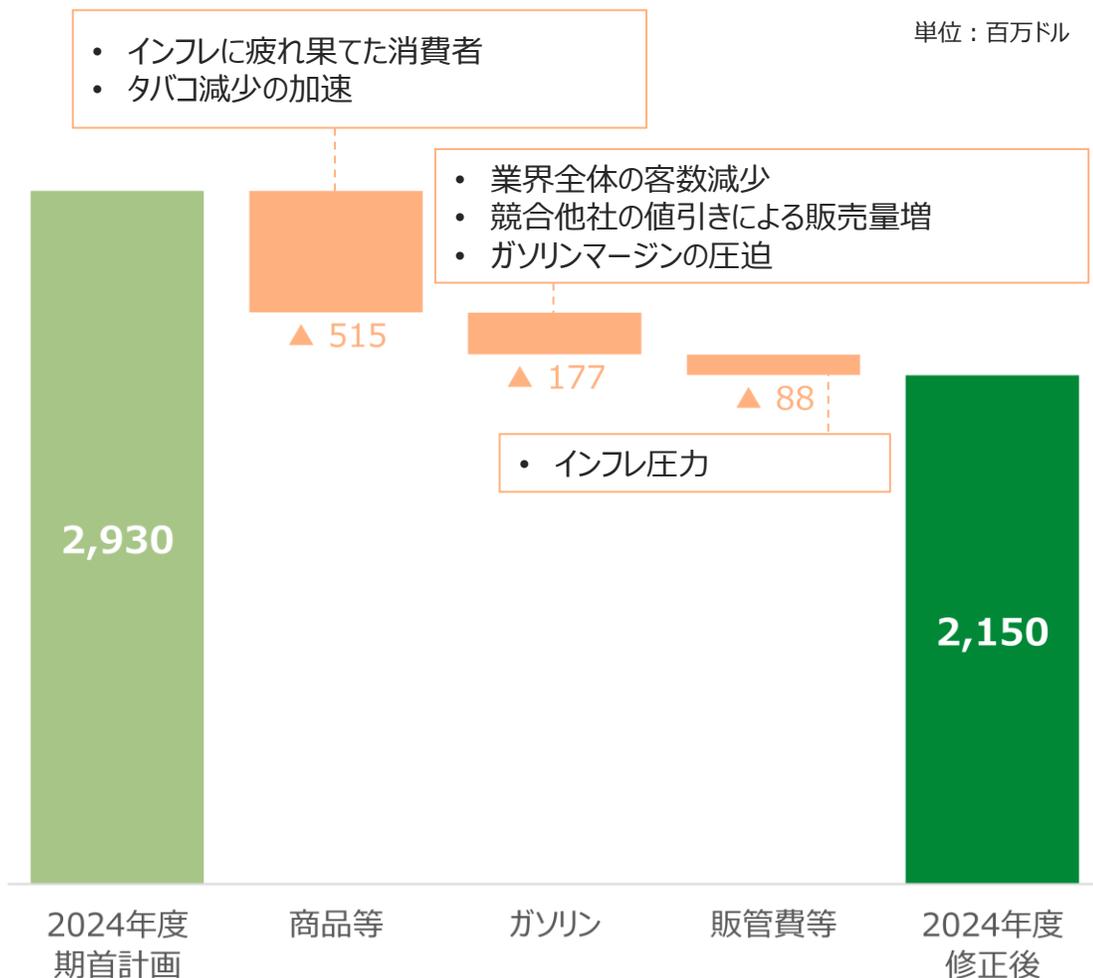
	修正後					
	下期			通期		
	前期比	前期差	前期比	前期差		
チェーン全店売上	34,750	94.4 ▲2,052	69,740	96.2 ▲2,773		
営業総収入	28,372	93.5 ▲1,962	57,302	95.9 ▲2,476		
営業利益	1,291	78.4 ▲356	2,150	76.3 ▲666		
EBITDA (営業利益+減価償却費)	2,020	85.6 ▲338	3,602	84.6 ▲654		
商品既存店売上 伸び率(%)	-	-	▲3.0	-		
商品荒利率 前年差(%)	-	-	▲0.9	-		
ガソリン 1日1店当たり 販売量伸び率(%)	-	-	▲3.1	-		

- 個人消費の落ち込みは、想定を上回るペースで継続
- 消費者が買物回数を減らしたため、売上及び客数に影響
- タバコ事業の構造変化とデリバリーニーズへの変化対応
- 修正後予想は短期的な課題を織り込み
- 「戦略的優先事項」の遂行により、7-Eleven事業は2025年以降に再び成長軌道へ

注) SEI連結の数値であります。

営業利益 (修正要因)

単位：百万ドル



アクションプランと数値目標

	2024年度 予想	2025年度 計画	前期差
① 米国既存店伸び率 (%)	▲3.0	+1.5	-
② 商品荒利率 (%)	33.3	34.1	+0.8
③ 販管費/売上合計 (%)	17.3	16.4	▲0.9

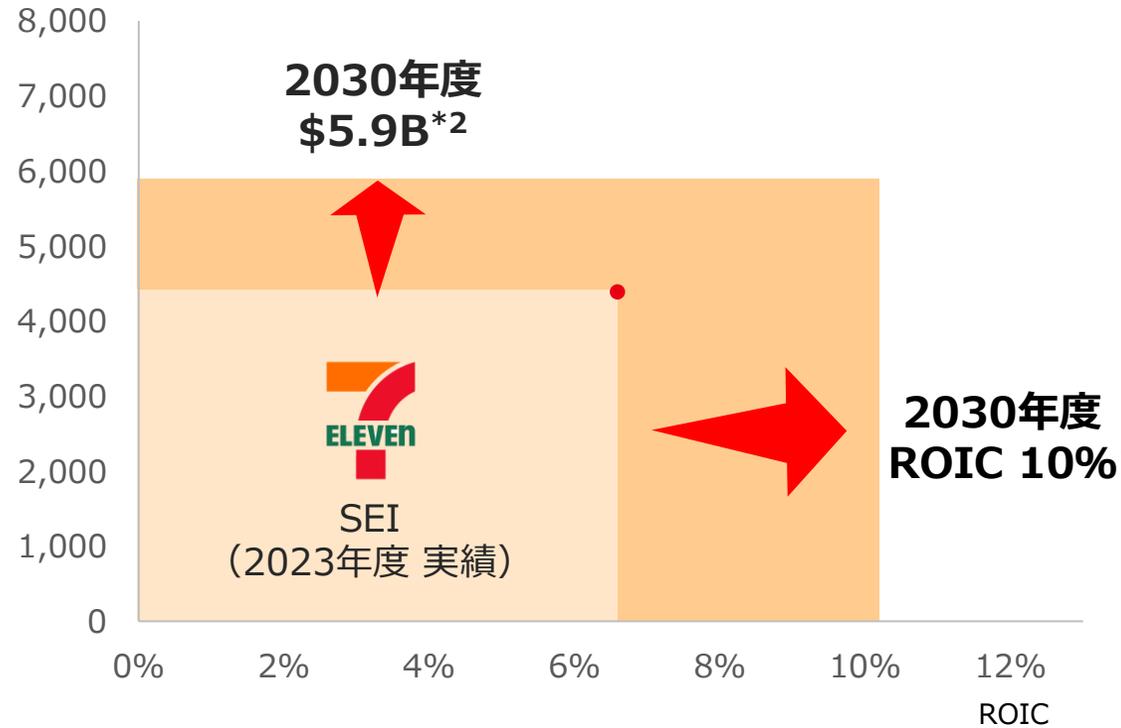
具体的な取り組み

- 新たな革新的でポテンシャルの高いカテゴリと商品の発売
 - フード及び飲料の先進化プログラムの展開加速
 - 魅力的なバリューオファーで集客
- オリジナル商品の成長にフォーカス
 - 商品原価の改善
 - バリューチェーンの最適化
- コストリーダシップチームによる段階的なコスト削減の達成
 - RIS/DEXの統合完了 (単一店舗のPOSおよびバックオフィスソリューションを実現)
 - 業績不振店舗の閉鎖

ROIC向上と企業価値の向上は、長期計画の重要要素

ROIC及び企業価値向上*1

EBITDA (百万ドル)



ROIC改善計画

SEI : 2023年度 ROIC 6.5%

SEI ROIC改善計画

- 業績不振店舗の閉鎖
- 商品原価の改善
- 販管費のさらなる削減
- バリューチェーンの効率化
- 資本配分プロセスの改善

*1 ROIC = (当期純利益 + 利払い × (1 - 税率) / (自己資本 + 総負債 (いずれも各期の期首/期末の平均を使用))

*2 US GAAPベース : EBITDA = EBIT - 減価償却費用

目次

- 1 中間期業績
- 2 通期業績予想修正
- 3 主要事業戦略の状況
国内CVS事業および北米CVS事業
- 4 経営方針

当社取締役会のフォーカス事項

目的

当社株主およびその他のステークホルダーの最善の利益の追求

問題意識

① 各事業セグメントにおける潜在的価値の発現

CVS事業・SST事業・金融事業等の各事業におけるポテンシャルを最大限に発揮、顕在化

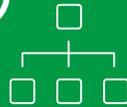
② 事業運営の改善と成長の加速

世界トップクラスのグローバルCVSプラットフォームを構築し、7-Elevenブランドの高品質な「食」およびサービスのグローバル展開を通じて成長を加速

③ 株主に対する具現化された価値の還元

顕在化された企業価値・株式価値の株主の皆様への還元

経営方針

①  グループ構造の最適化

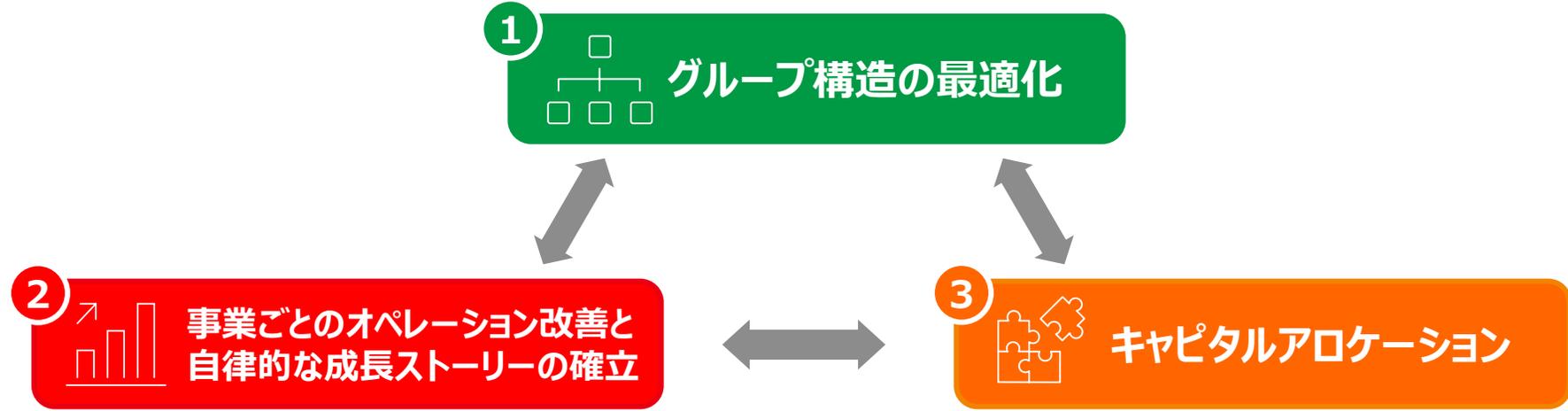
②  事業ごとのオペレーション改善と自律的な成長ストーリーの確立

③  キャピタルアロケーション

当社株主が当社の本源的価値を十分に享受し得る手段及び現実的な時間軸の検討

当社の本源的価値の実現にむけた経営方針

3つの軸



下支えする
アプローチ・
戦略的施策

- 2024年4月10日公表のアクションプラン
- A 成長加速に向けた具体的アクションプランの策定
 - 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



本源的価値の実現に向け
更なる自助的施策を継続的に検証

戦略委員会からの提言に基づくアクションプランの遂行と自助的な検討の継続を通じた価値実現

1 グループ構造の最適化に向けた取り組み *

実行施策

7-Eleven Corporation (仮)

- 持株会社「セブン&アイ・ホールディングス」の社名変更を予定
 - 統合されたマネジメント体制のもとグローバルCVS戦略にフォーカス
 - 定款変更を要するため25年5月の株主総会に付議予定
- IFRS適用の準備を開始
(実務的に最速のタイミングで適用開始)



(株)ヨーク・ホールディングス

金融

SST事業の一部持分を継続保持
(食品開発領域における協働体制)

- IPOに向けた、SST事業グループを統括する中間持株会社を設立
- 戦略的パートナーの招聘を通じた、持分法適用会社化／成長戦略の加速



今後も継続検討する施策

グローバル成長を通じた企業価値・株主価値向上に向けた施策

SEIの価値顕在化に向けた戦略的施策

自律的な財務規律のもとでの成長戦略強化

7BKに関する最適な資本関係の在り方

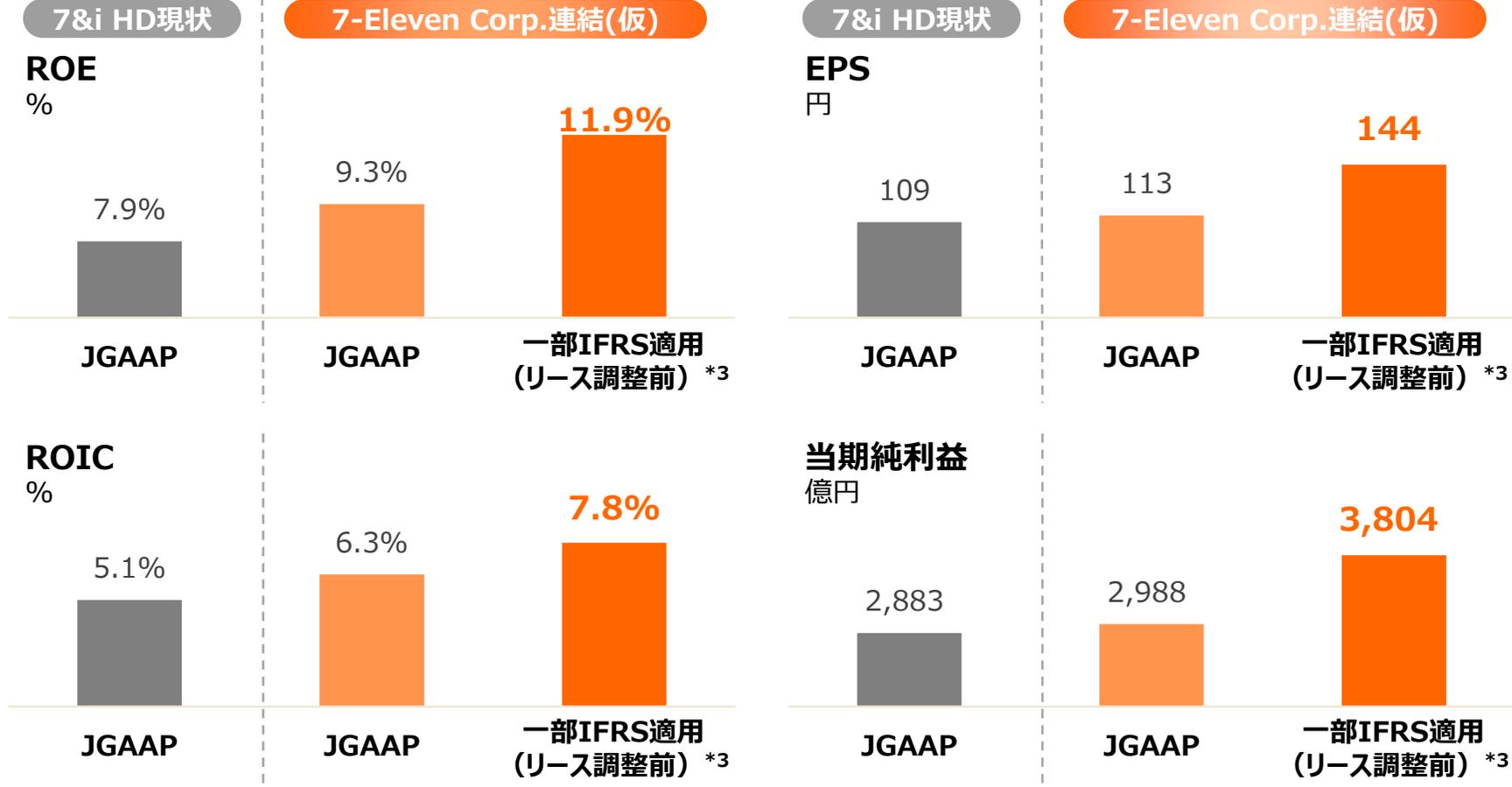
* SEJ: (株)セブン-イレブン・ジャパン、7IN: 7-Eleven International LLC、SEI: 7-Eleven Inc. IY: (株)イトーヨーカ堂、YB: (株)ヨークベニマル、LO: (株)ロフト、AH: (株)赤ちゃん本舗、7BK: (株)セブン銀行

CVS事業、SST事業、金融事業のそれぞれが財務的・戦略的な自律性を有するグループ構造を実現

2 世界トップクラスのグローバルCVSプレイヤーへの変革

7-Eleven Corporation連結(仮)はIFRS適用開始を検討

(2023年度実績 *1*2)



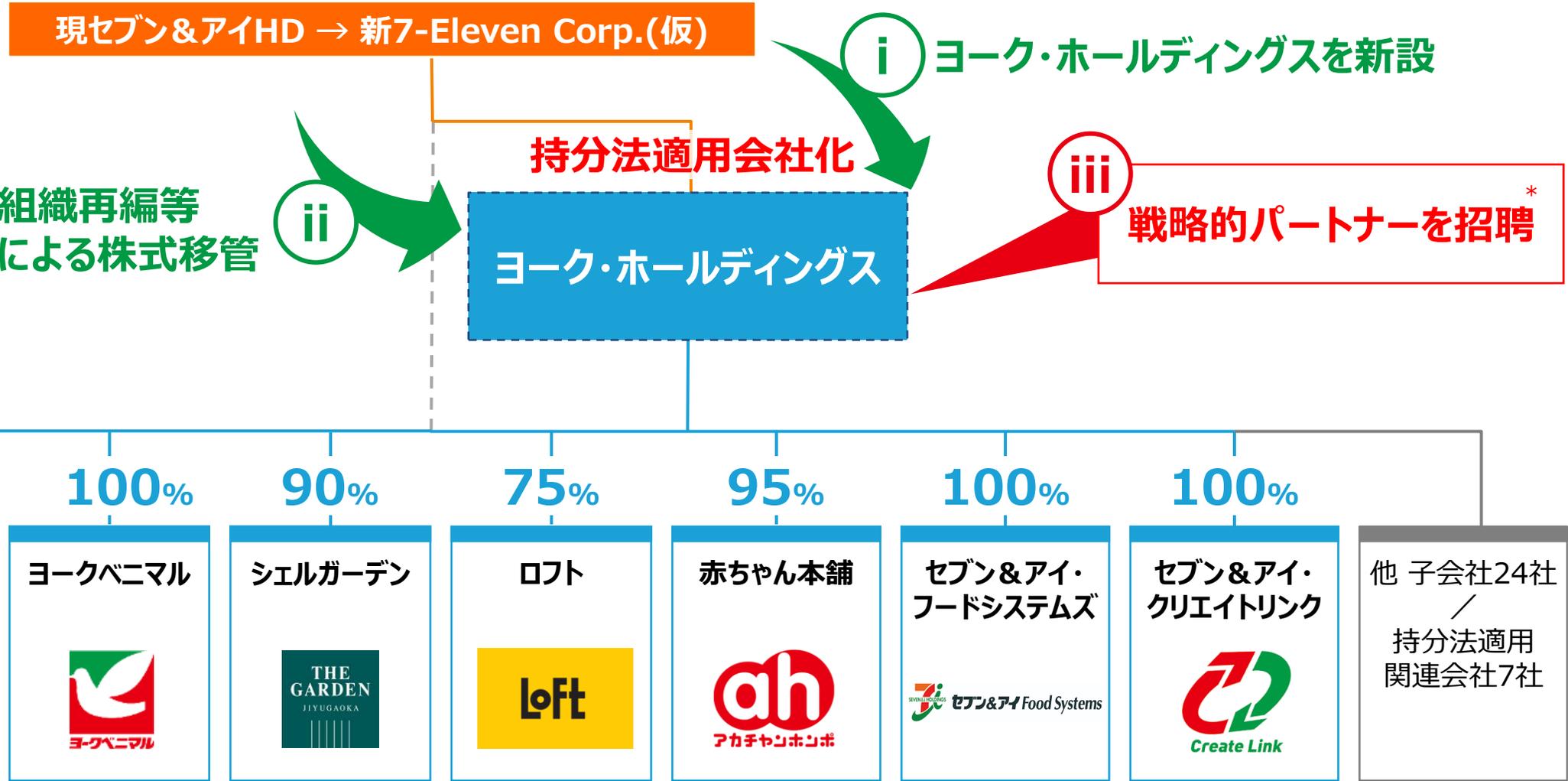
世界トップクラスの
グローバルCVS
プレイヤーとしての
評価の獲得

グローバルCVS
競合他社と比肩する
財務プロフィール

グローバル基準の
オペレーション改善と
事業成長の可視化

*1 そごう・西武、バーニーズ ジャパン株式譲渡影響を調整した数値 *2 7-Eleven Corporation連結(仮)の数値は、SST事業及び専門店・その他事業を持分法適用とした場合の数値
*3 IFRSベースの数値は、のれん償却費を調整し、これによる税務的影響を考慮した数値(オペレーションリースのオンバランス化は考慮していません)

2 SST事業グループの自律的な成長の加速

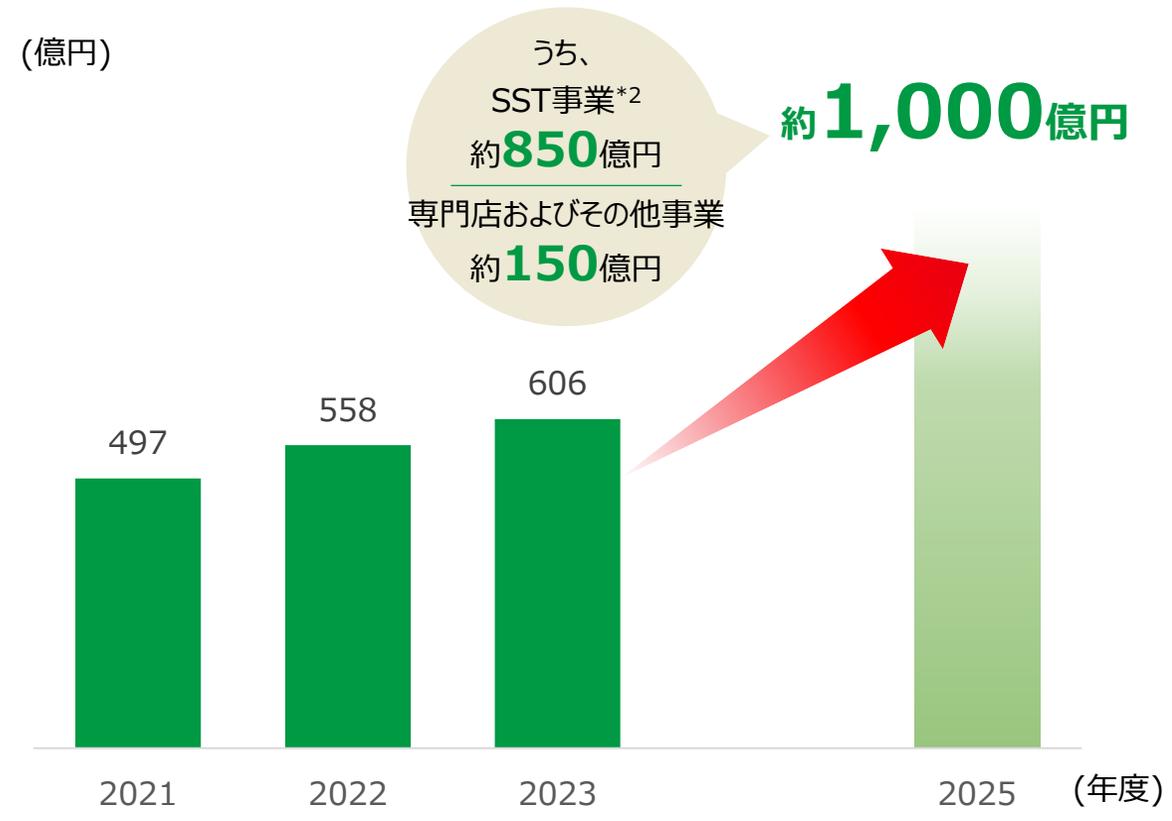


* 創業家との共同投資の可能性を含む

2 SST事業グループの自律的な成長の実現

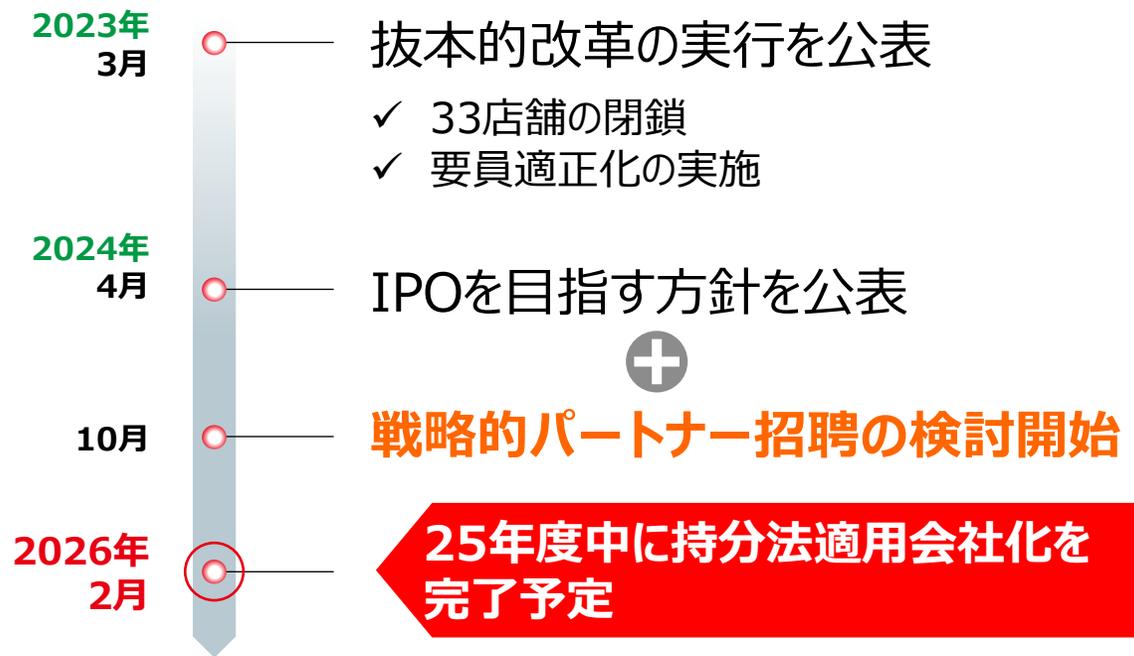
ヨークHD：2025年度のEBITDA計画約1,000億円を必達し、自律的な成長を目指す

ヨークHD *1 EBITDA推移



自律的な成長の実現プラン

戦略的パートナーの招聘を通じた、持分法適用化／成長戦略の加速



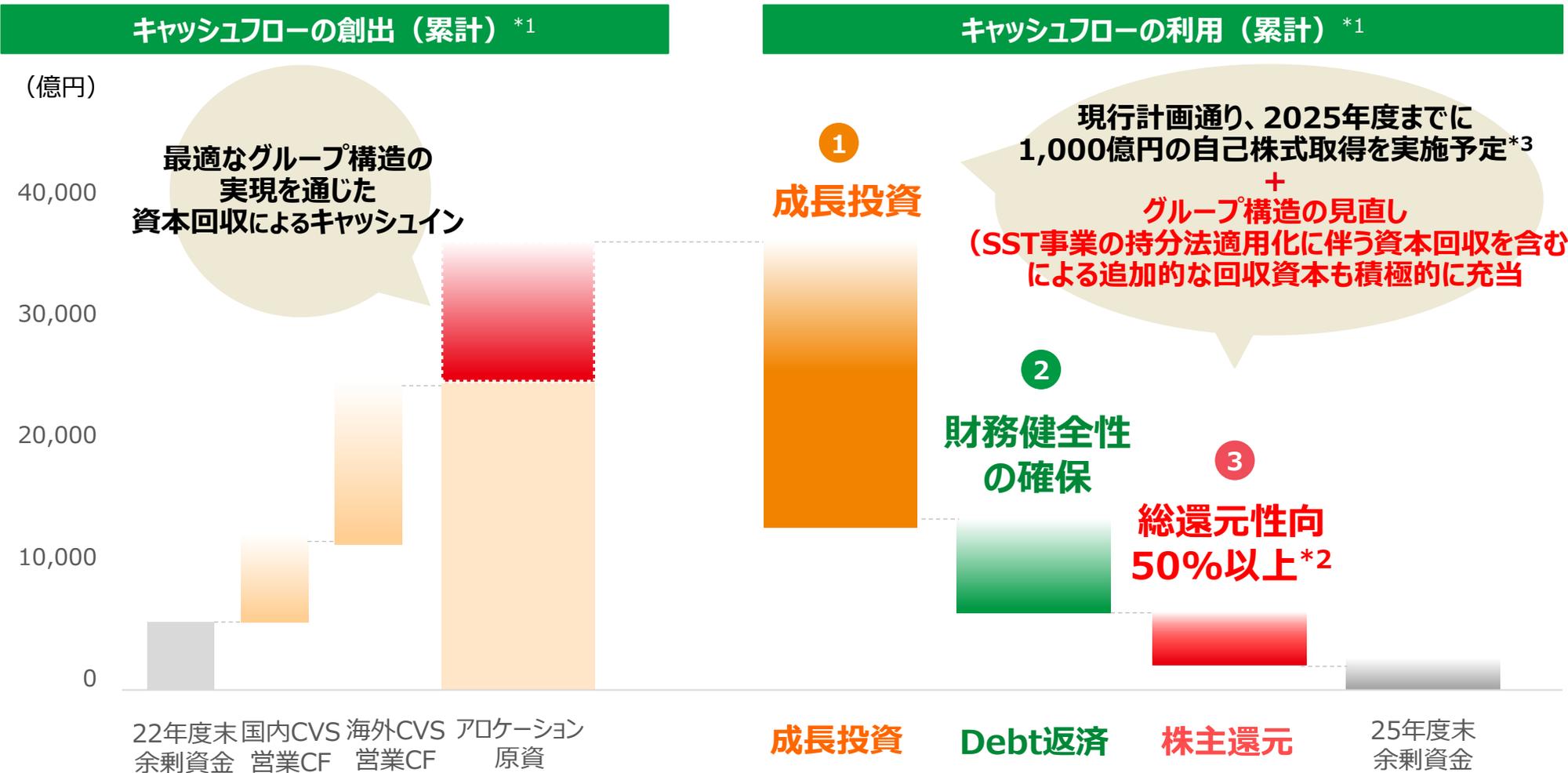
*1 IY、YB、LO、AH、セブン&アイ・フードシステムズ、SST事業グループのその他事業。スタンドアロンコストを考慮前

*2 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

抜本的改革が着実に進捗する中、独自の成長戦略を補強し得る経営体制を構築

3 キャピタル・アロケーションプラン

7-Eleven Corporation (仮)



*1 2023年度から2025年度までの累計値 *2 2023年度から2025年度までの累計の総還元性向 *3 自己株取得以外の大規模な戦略投資 (M&A等) に充当された場合には金額規模が変動する可能性があります

当社の価値向上に向けた持続的取り組み

7-Eleven Corporation (仮)

本日公表の
アクション
サマリー



本源的価値
の実現に
向けた
追加的施策

HD社名の変更

- CVS事業フォーカスへの完全移行

グローバル成長に相応しい会計基準・IFRSの適用の準備開始

SEIのROIC改善施策の実行

- 業績不振店舗の閉鎖
- 商品原価の改善
- 販管費のさらなる削減 等

グループ構造の見直しを通じた回収資本のリアロケーション

- CVS領域での成長投資と株主還元への大胆な再配分

SEIの価値顕在化を実現する戦略的施策

ヨークHD / 金融

ヨーク
HD

抜本的改革の着実な実行

- 2025年度EBITDA約1,000億円必達

IPOに向けた中間持株会社の設立と戦略的パートナー招聘の検討開始

- 持分法適用会社化 / 成長戦略の加速

金融

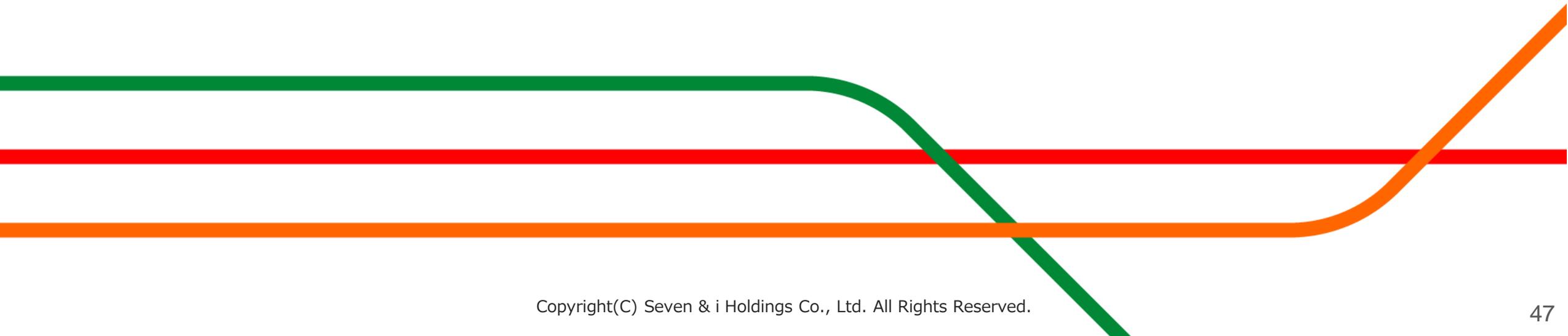
7BKに関する最適な資本関係の在り方の検討

異なる成長ストーリーを
それぞれの事業が追求

各事業はそれぞれ一定の
財務・意思決定体制の独立性
をもって事業運営を遂行

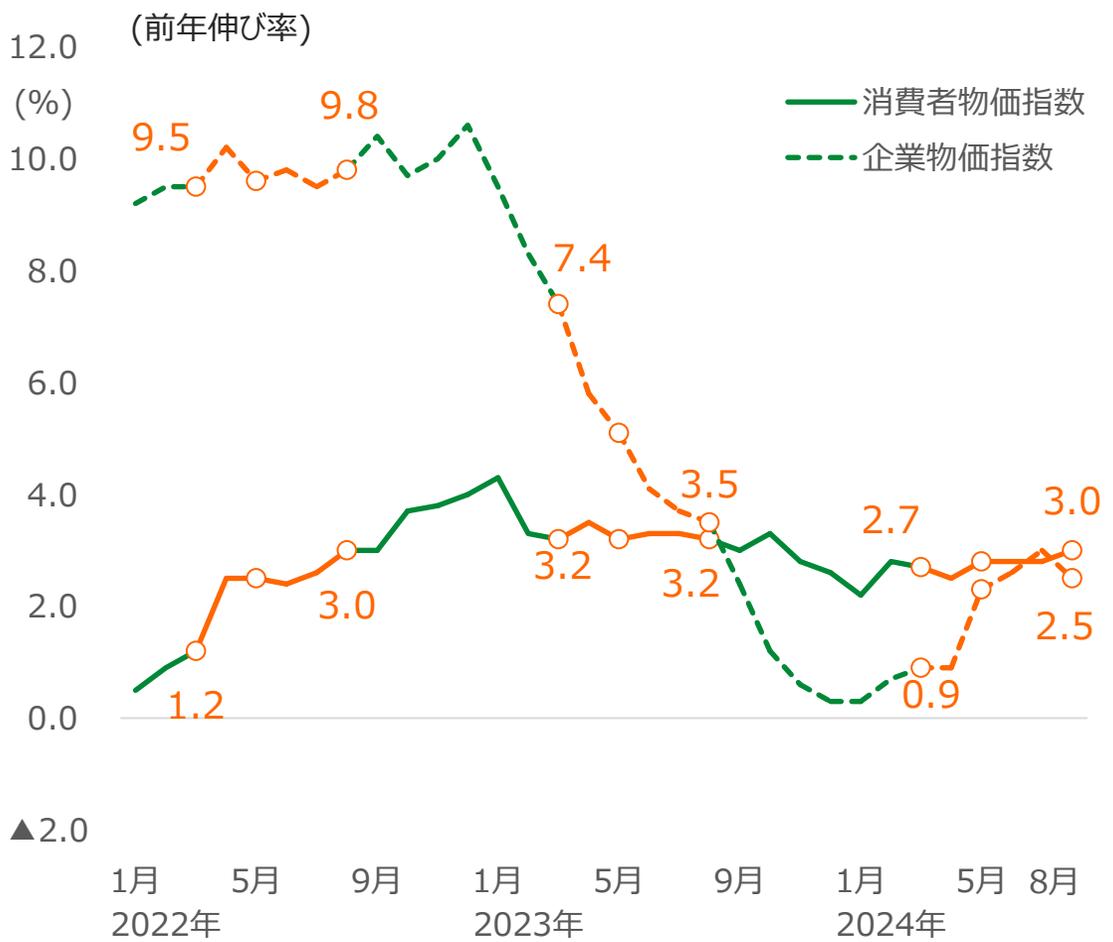
それぞれの事業の
株主・ステークホルダーに対して、
中長期的な成長・価値向上
をコミット

Appendix – 補足資料 –

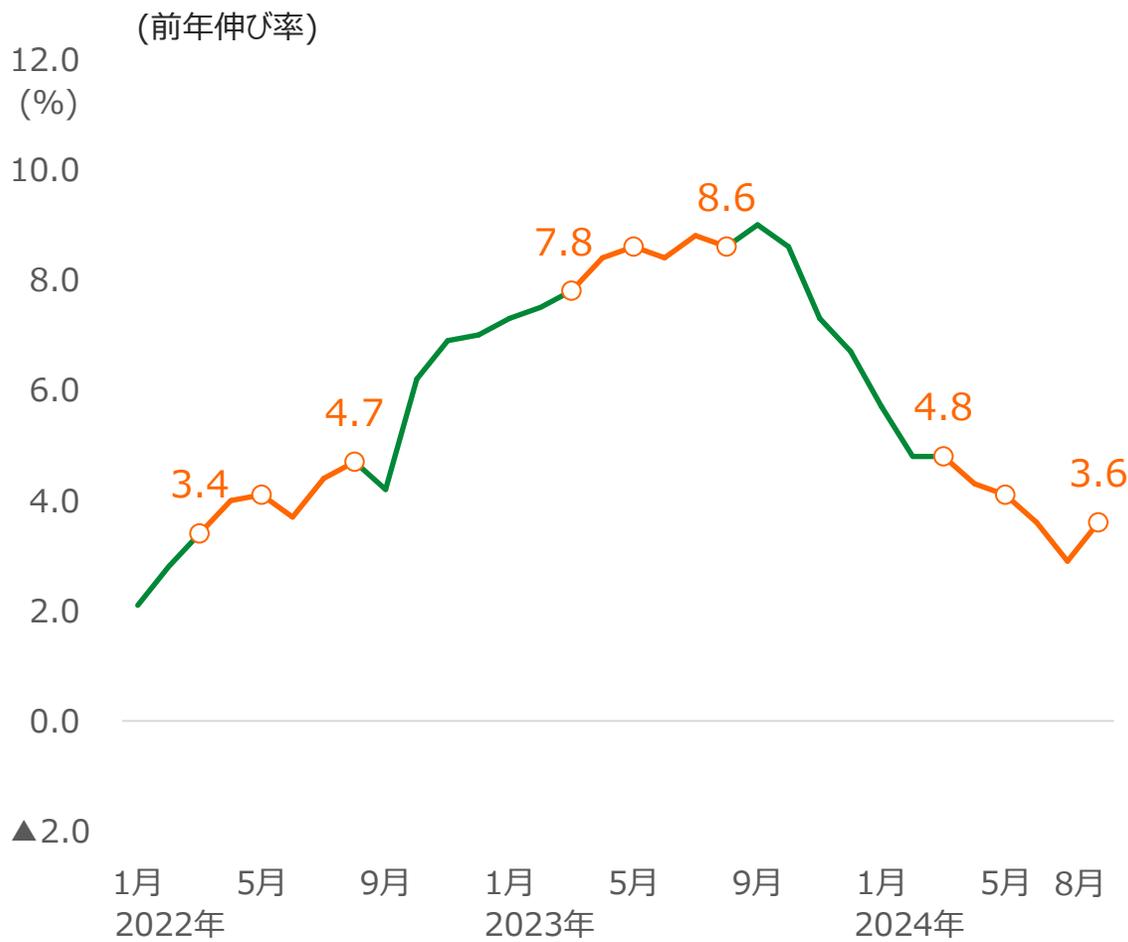


外部環境 (日本)

国内物価指数(総合)*1、2



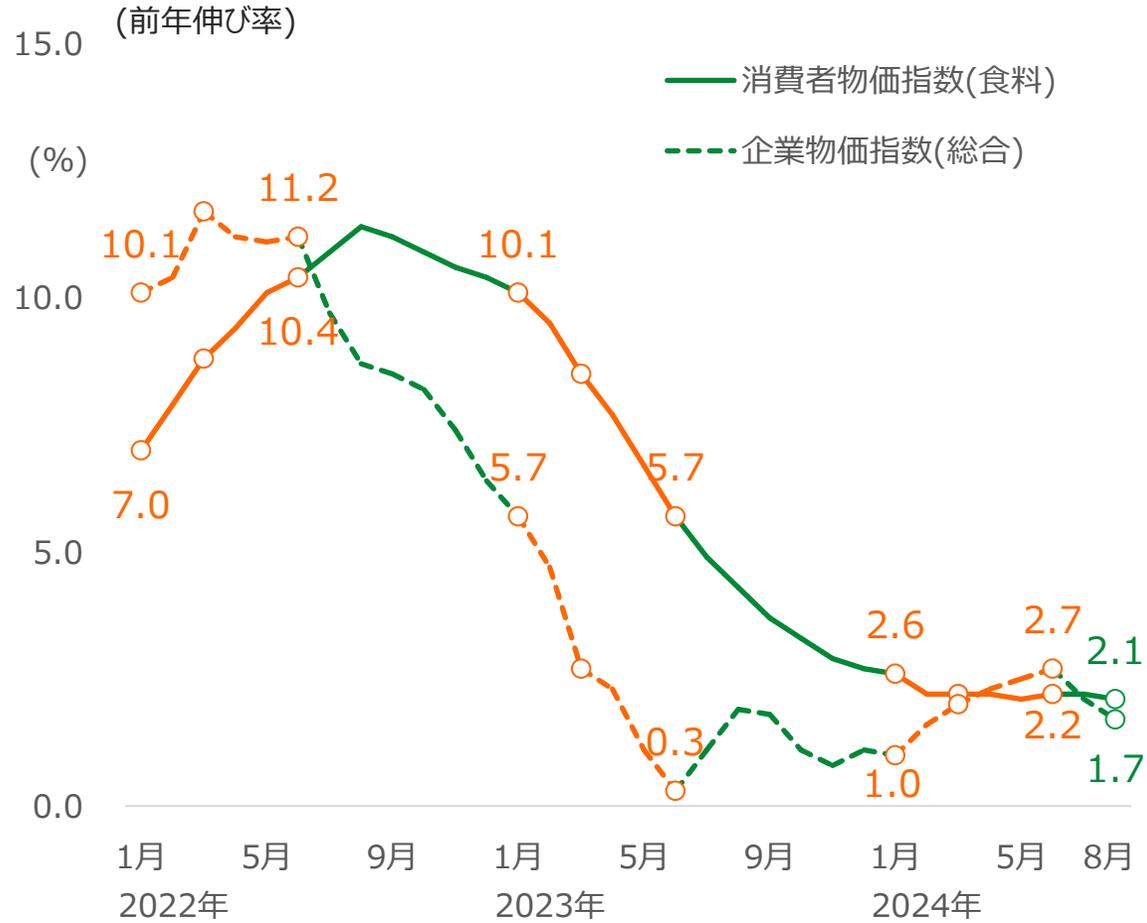
消費者物価指数(食料)*1



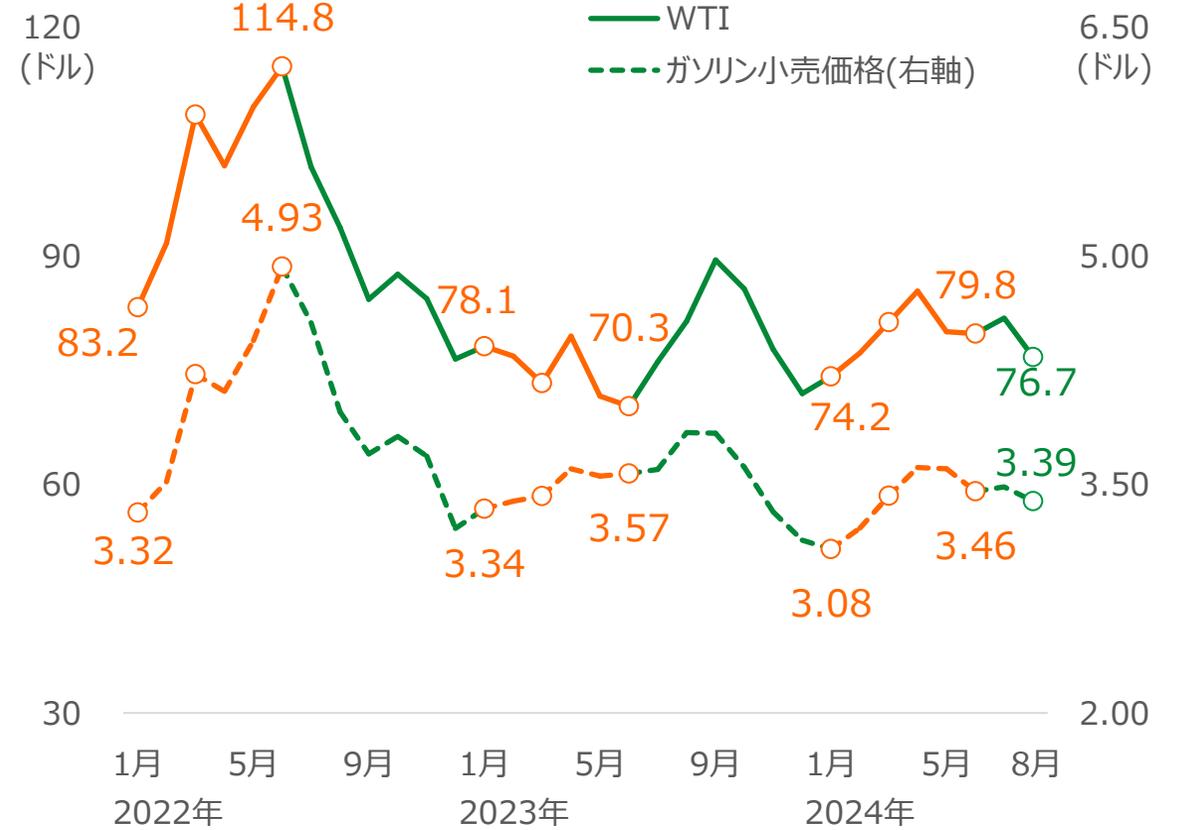
出所:*1 e-Stat(政府統計)、*2 日本銀行

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8月末)

単位：億円

資産の部 (主要科目のみ)	2024/2	2024/8	前期末差
流動資産	30,356	30,848	+492
現金及び預金	15,587	14,703	▲883
7BK現金及び預け金	8,771	9,064	+293
受取手形、売掛金及び 契約資産	4,641	5,247	+605
商品及び製品	2,833	3,341	+508
固定資産	75,554	87,661	+12,106
有形固定資産	43,625	50,458	+6,833
建物及び構築物	16,068	17,681	+1,612
土地	10,966	12,083	+1,117
使用权資産	9,856	12,847	+2,991
無形固定資産	23,565	28,437	+4,872
投資その他の資産	8,363	8,764	+400
繰延資産	9.8	6.8	▲2.9
資産合計	105,921	118,516	+12,595

負債・純資産の部 (主要科目のみ)	2024/2	2024/8	前期末差
負債合計	66,914	76,311	+9,396
流動負債	30,732	35,822	+5,090
支払手形及び買掛金	5,281	6,767	+1,485
短期借入金	848	3,945	+3,096
1年内償還・返済予定の 社債及び長期借入金	4,725	3,121	▲1,603
関係会社事業関連損失 引当金	-	197	+197
リース債務	1,323	1,734	+410
銀行業における預金	8,037	8,297	+260
固定負債	36,182	40,488	+4,306
社債	13,565	14,405	+839
長期借入金	8,246	8,497	+250
リース債務	9,317	11,997	+2,679
純資産合計	39,006	42,205	+3,199
負債・純資産合計	105,921	118,516	+12,595

中間期 連結業績 (1Q・2Q)

単位：億円、%

	1Q				2Q			
		前期比	前期差	期首計画比		前期比	前期差	期首計画比
グループ売上*1	42,885	103.0	+1,265	99.7	49,984	110.3	+4,666	108.8
営業収益	27,347	103.2	+840	100.5	33,007	114.0	+4,044	114.4
営業利益	593	72.4	▲226	98.3	1,276	80.2	▲314	79.0
経常利益	550	74.6	▲187	107.6	1,122	73.3	▲409	74.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	213	50.7	▲207	105.9	308	81.1	▲71	34.0
EPS (円)	8.20	51.5	▲7.72	106.2	11.88	82.8	▲2.48	34.0
のれん償却前EPS (円)*2	16.86	71.6	▲6.68	103.4	22.01	98.8	▲0.26	49.6
EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却費)	1,954	93.8	▲128	99.4	2,760	95.8	▲121	91.9

*1 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、7-Eleven, Inc.及び7-Eleven Stores Pty Ltdにおける加盟店売上を含めた数値

*2 のれん償却費に係る税務影響を考慮しております

注) 1. 為替換算レート：U.S.\$1 = 152.36円 1元 = 21.07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。

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

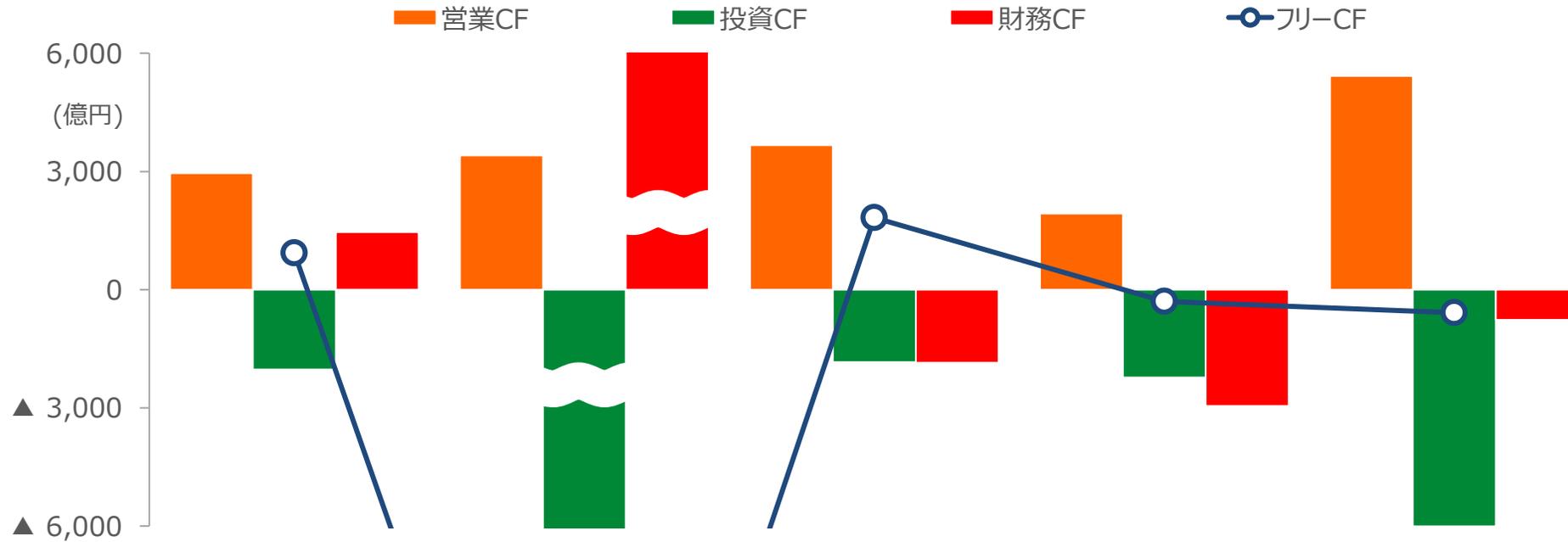
中間期 セグメント別営業利益 (1Q・2Q)

単位：億円、%

	1Q				2Q			
		前期比	前期差	期首計画比		前期比	前期差	期首計画比
連結	593	72.4	▲226	98.3	1,276	80.2	▲314	79.0
国内コンビニエンスストア	612	95.6	▲28	95.3	664	89.3	▲79	89.0
海外コンビニエンスストア	44	21.3	▲165	75.8	688	75.0	▲229	67.4
スーパーストア	21	64.9	▲11	126.6	13	122.3	+2.4	454.2
金融関連	83	84.2	▲15	81.3	90	90.5	▲9.5	93.7
その他	21	118.2	+3.3	436.6	16	276.3	+10	-
消去及び全社	▲190	-	▲9.0	-	▲197	-	▲8.6	-

注) 為替換算レート：U.S.\$1 = 152.36円 1元 = 21.07円

中間期 連結キャッシュ・フロー計算書

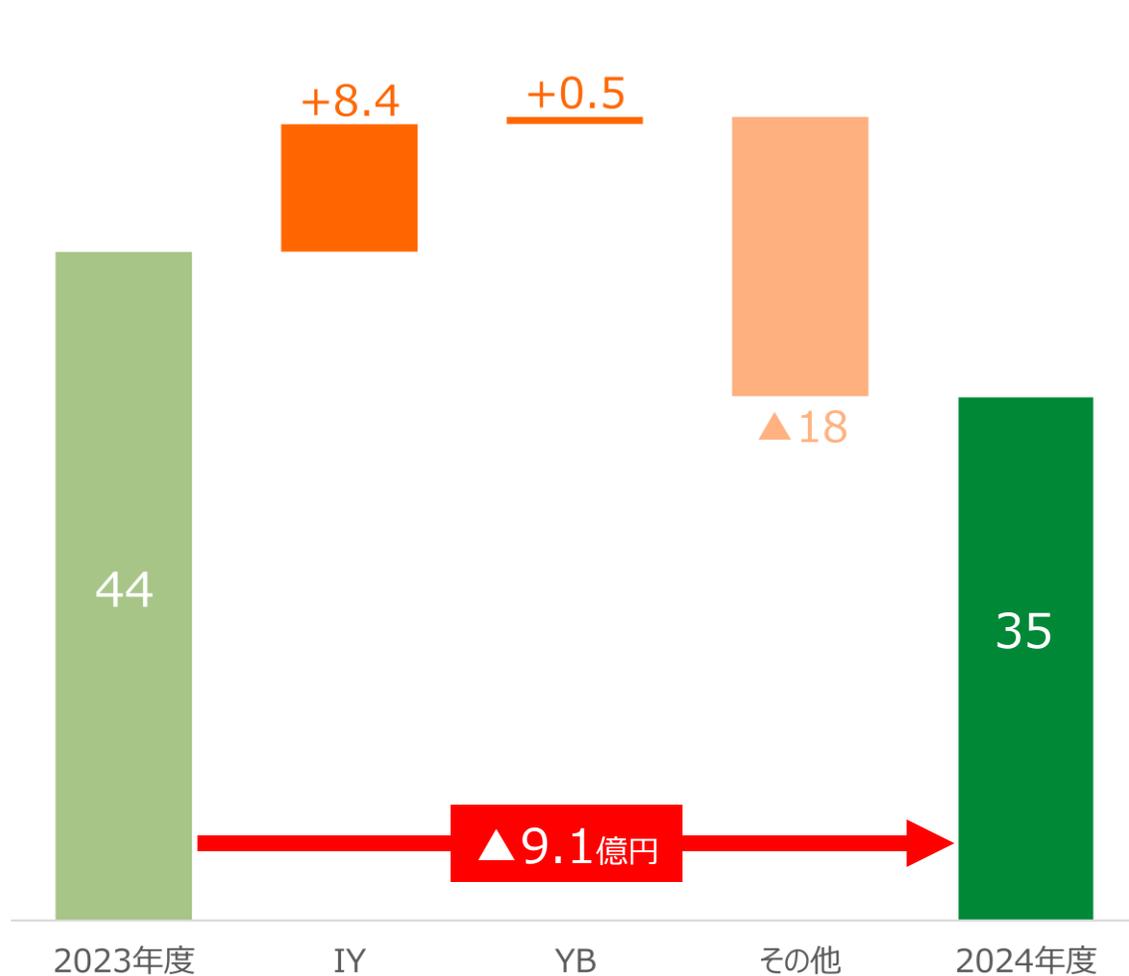


(億円)	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2023年度との差
営業活動によるCF	2,955	3,408	3,664	1,929	5,424	+3,494
投資活動によるCF	▲2,027	▲23,439	▲1,842	▲2,231	▲6,007	▲3,776
フリーCF	927	▲20,031	1,822	▲301	▲583	▲282
財務活動によるCF	1,456	12,431	▲1,854	▲2,952	▲765	+2,187
現金及び現金同等物 期末残高	15,915	14,663	14,425	13,721	14,695	+974

中間期 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

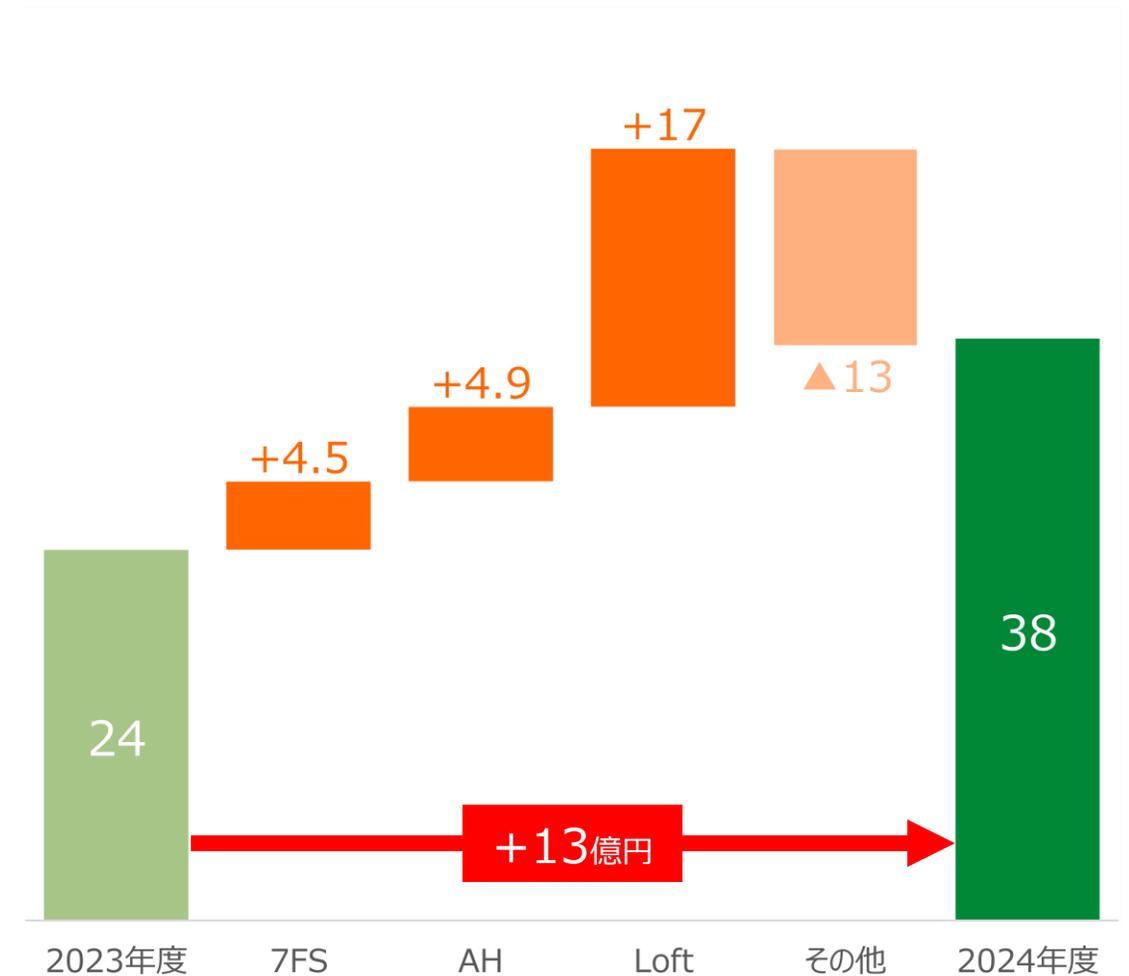
単位：億円



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

中間期 主要事業会社業績

単位：億円、%[百万ドル、%]

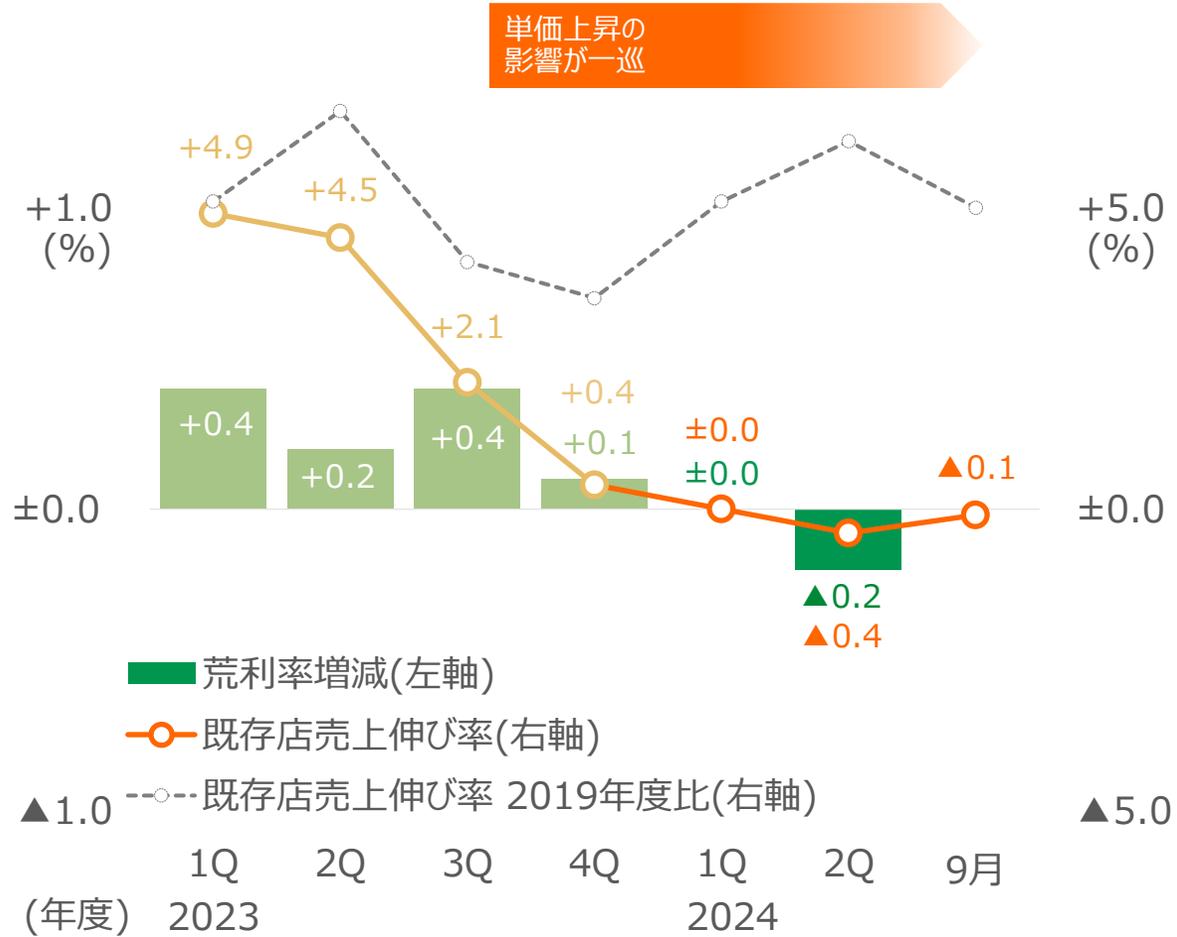
	営業利益		既存店 売上伸び率	商品荒利率 前期差
	前期比	前期差		
セブン-イレブン・ジャパン	1,276	91.9 ▲112	▲0.2	▲0.1
7-Eleven, Inc.* ¹	1,308	82.9 ▲269	▲3.2	▲1.3
[ドルベース]	[858]	[73.5] [▲309]		
イトーヨーカ堂	▲19	- +8.4	(旧IY)▲2.0* ²	(旧IY)▲1.0
			(旧YO)+1.4	(旧YO)▲0.5
ヨークベニマル	92	100.6 +0.5	+2.0	▲0.1

*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 = 152.36円

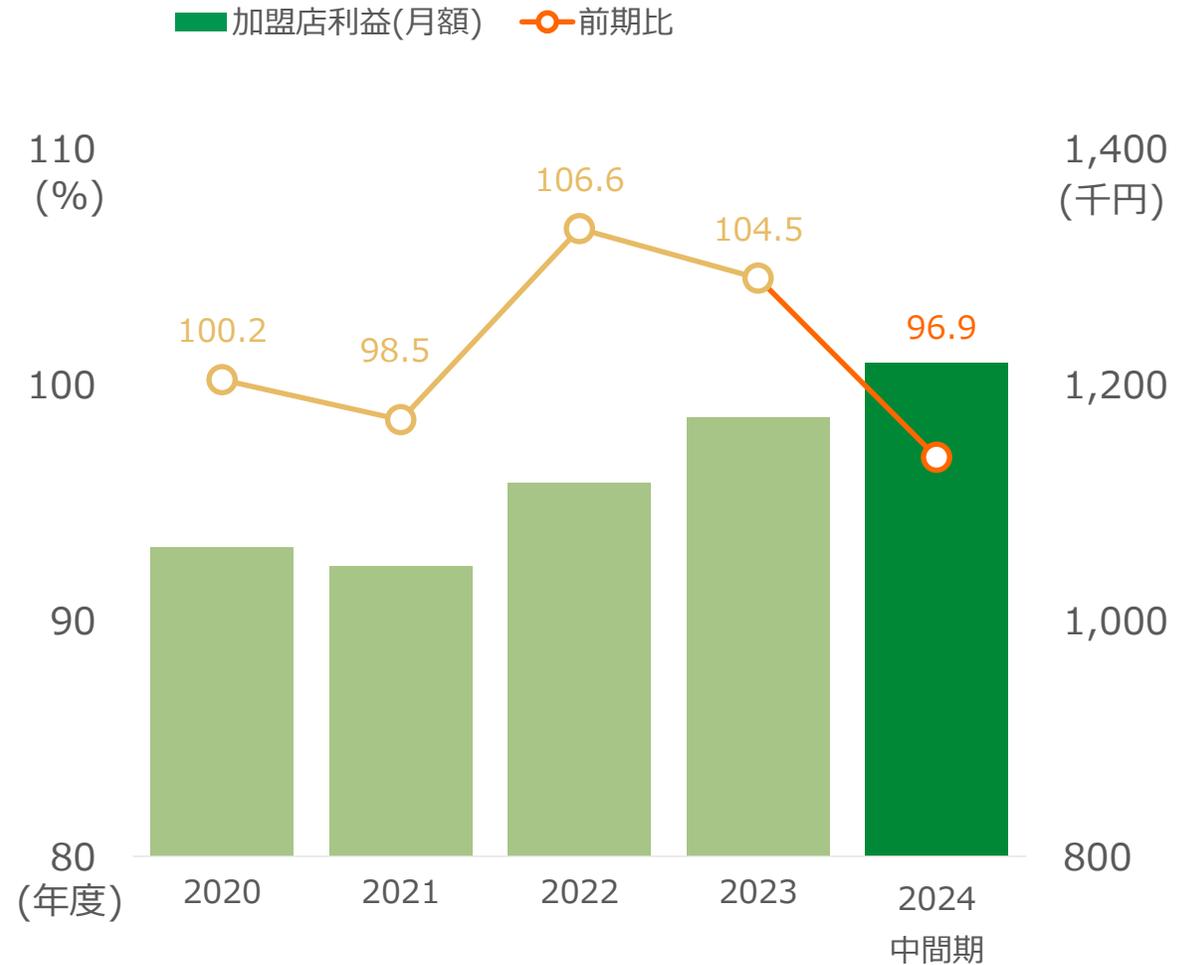
セブン-イレブン・ジャパン ①

既存店売上・荒利率

単価上昇の影響が一巡



加盟店利益推移



セブン-イレブン・ジャパン ②

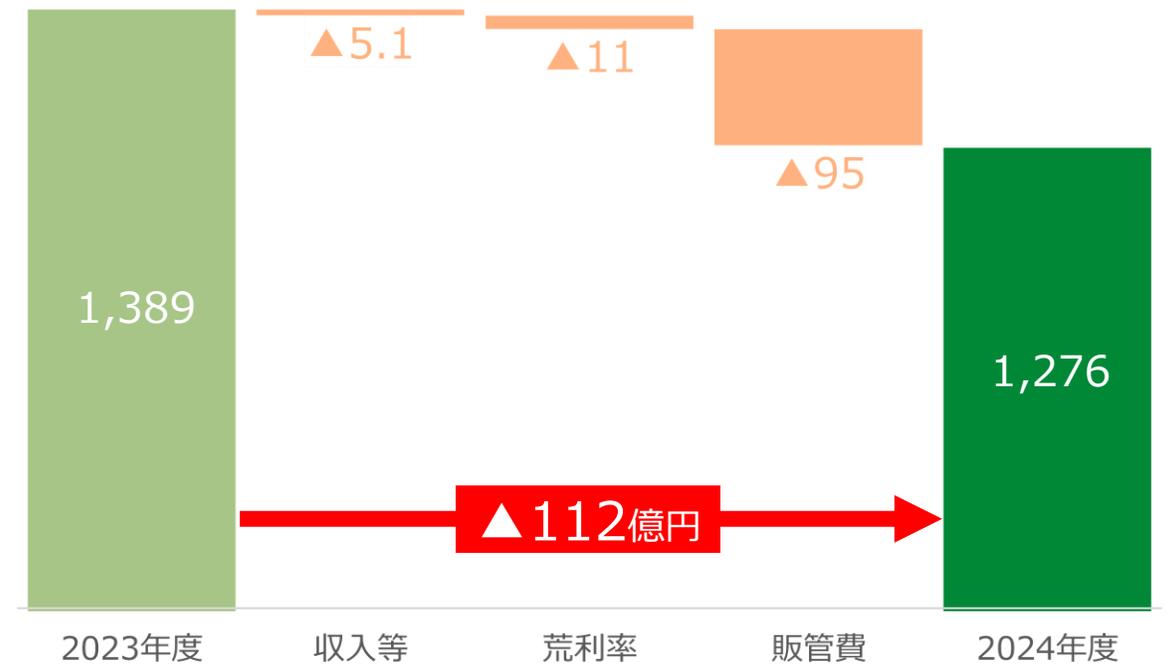
販管費

単位：億円、%

		中間期		主な要因
		前期比	前期差	
販管費合計	3,050	103.2	+95	
広告宣伝費	190	120.2	+32	販促の強化
人件費	388	95.1	▲20	直営店の適正化
地代家賃	993	102.3	+22	店舗数増加
減価償却費	455	105.4	+23	
水道光熱費	321	101.9	+5.9	電気代増加
その他	699	104.8	+31	決済手数料増加

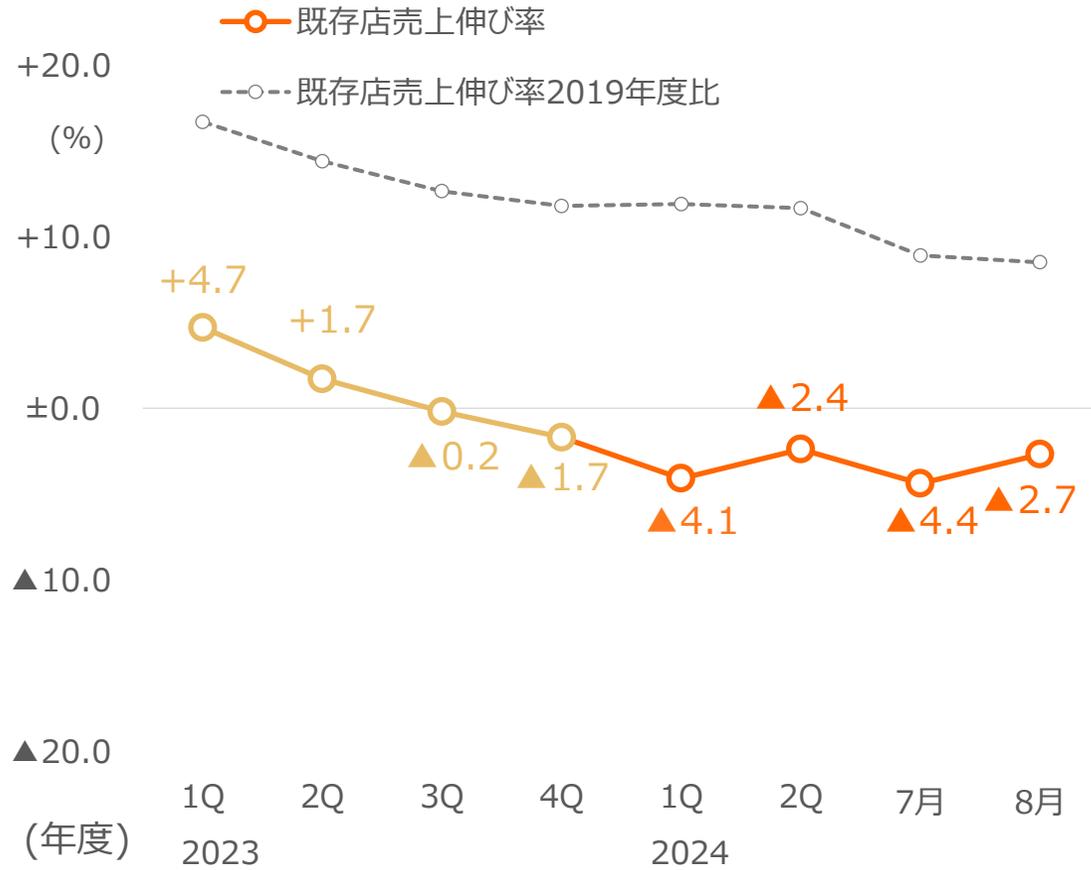
営業利益増減

(億円)

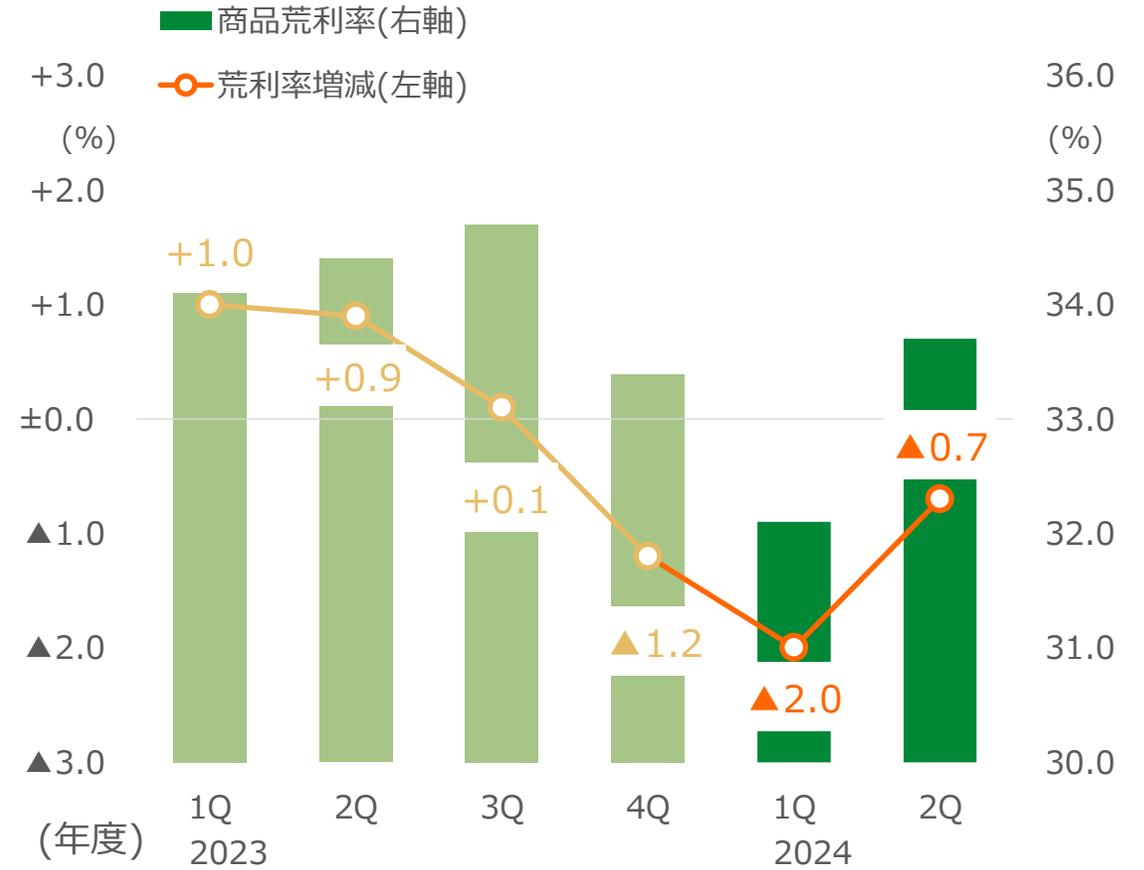


7-Eleven, Inc. ①

既存店商品売上

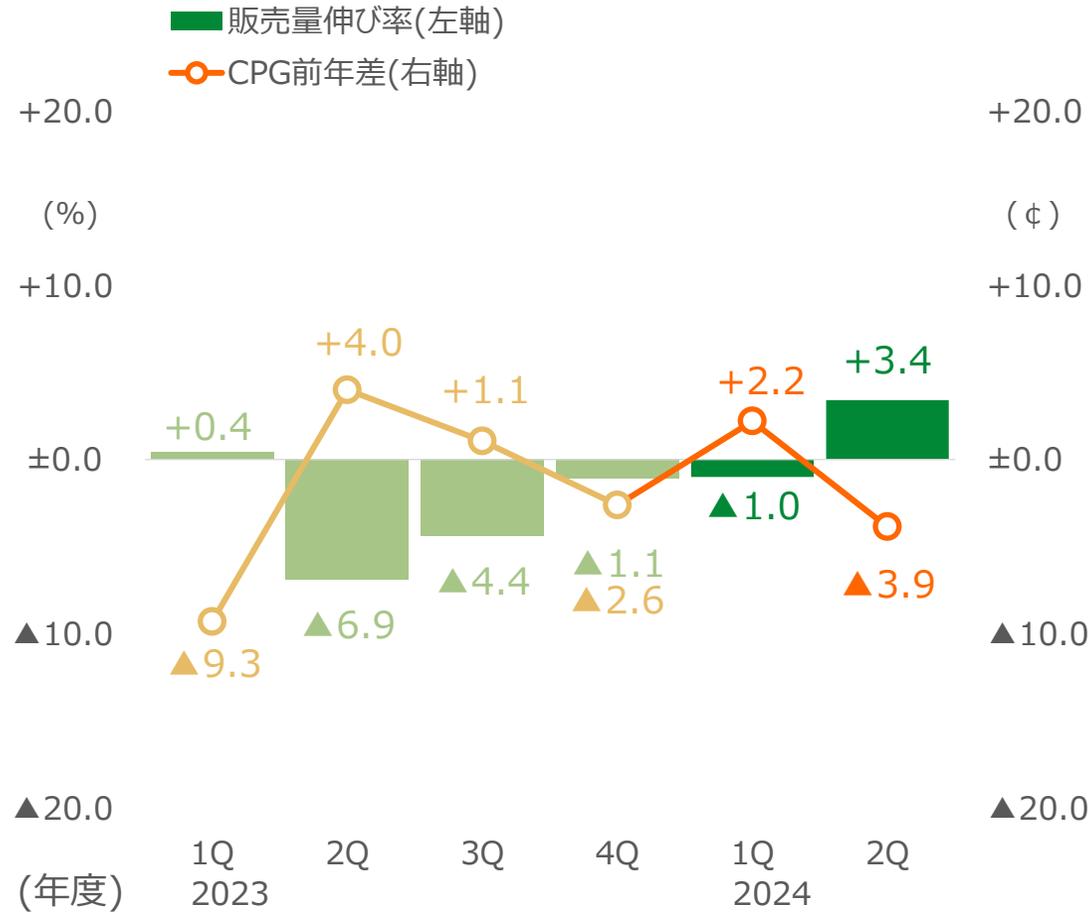


商品荒利率

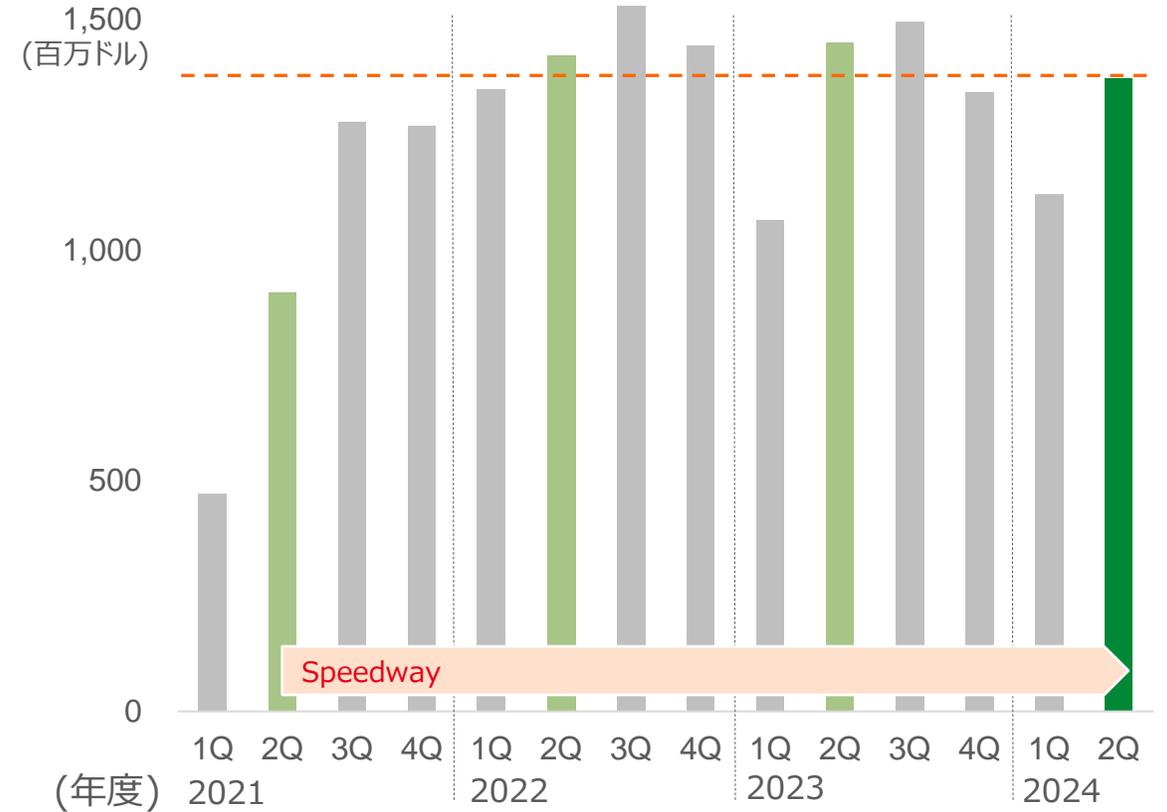


7-Eleven, Inc. ②

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

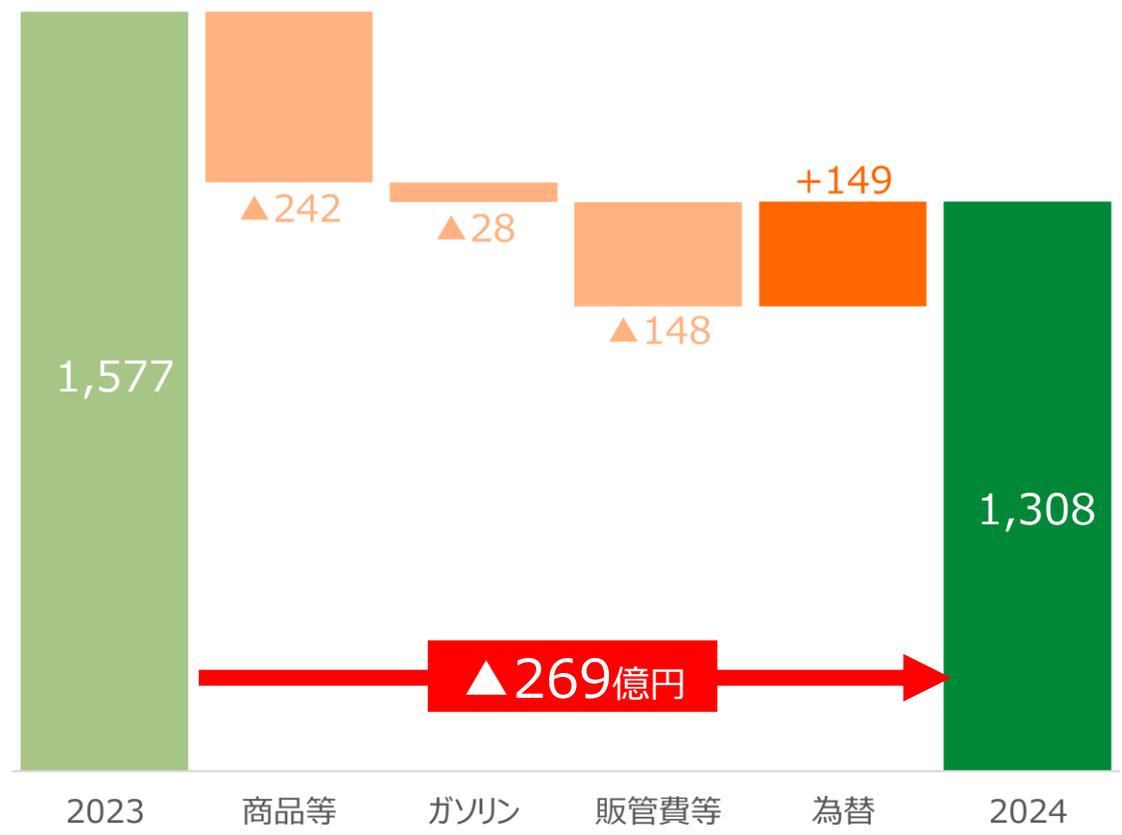
販管費

単位：百万ドル、%

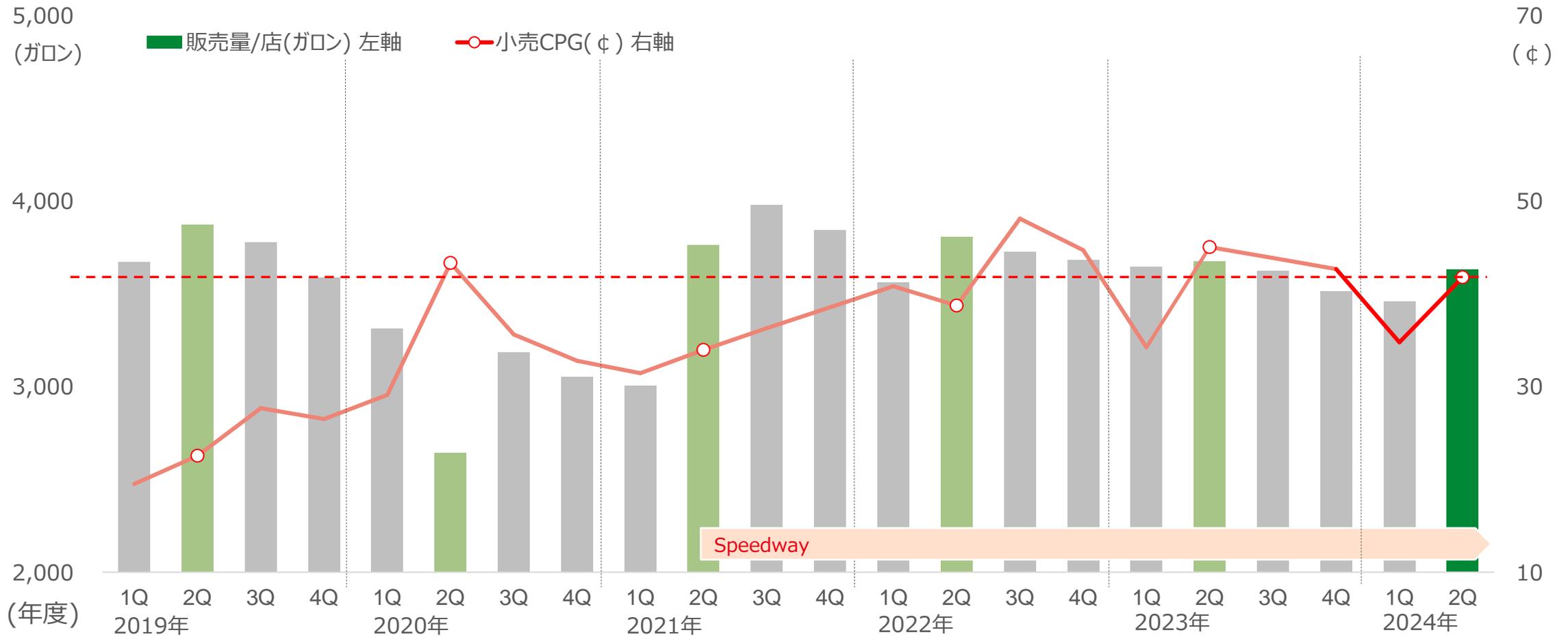
	中間期	前期比		主な要因
		前期比	前期差	
販管費合計	4,712	102.3	+107	
広告宣伝費	75	101.2	+0.9	広告宣伝費のタイミング
人件費	1,532	101.6	+24	Sunoco買収による人件費増
地代家賃	564	104.1	+22	インフレによる家賃増
減価償却費	723	99.2	▲5.9	Speedway店舗資産の一部償却完了
水道光熱費	256	101.6	+4.1	電気代料率の上昇
その他	1,560	104.1	+61	保険費用やシステムメンテナンスなどの増加等

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 上期(中間期)・下期

単位：億円、%

	上期(中間期) (実績)				下期			
		前期比	前期差	期首計画比		前期比	前期差	期首計画比
グループ売上*1	92,870	106.8	+5,931	104.4	97,059	106.7	+6,099	108.8
営業収益	60,355	108.8	+4,885	107.7	58,434	98.6	▲812	103.6
営業利益	1,869	77.6	▲541	84.2	2,160	73.7	▲771	66.9
経常利益	1,672	73.7	▲596	83.2	1,887	67.4	▲914	62.7
親会社株主に帰属する 四半期純利益	522	65.1	▲279	47.1	1,107	76.7	▲336	60.9
EPS (円)	20.09	66.3	▲10.19	47.1	42.66	78.1	▲11.94	60.8
のれん償却前EPS (円)*2	38.87	84.8	▲6.94	64.0	61.60	86.3	▲9.82	69.3
EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却費)	4,715	95.0	▲249	94.9	5,042	90.3	▲541	83.4

*1 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、7-Eleven, Inc.及び7-Eleven Stores Pty Ltdにおける加盟店売上を含めた数値

*2 のれん償却費に係る税務影響を考慮しております

注) 為替換算レート：上期(中間期)(実績):U.S.\$1 = 152.36円 1元 = 21.07円 通期予想:U.S.\$1 = 149.00円 1元 = 19.00円

消去及び全社のグループ戦略に係る費用、投資

単位：億円、%

中間期実績	費用			投資		
	実績	前期差	期首計画差	実績	前期差	期首計画差
DX・システム・セキュリティ等	▲273	▲0.3	+6.1	56	▲29	▲57
その他	▲115	▲17	+75	11	▲24	▲19
消去及び全社(営業利益)	▲388	▲17	+81	68	▲53	▲76

通期計画	通期計画	期首計画	修正額	通期計画	期首計画	修正額
	DX・システム・セキュリティ等	▲545	▲545	-	154	231
その他	▲368	▲355	▲13	20	40	▲20
消去及び全社(営業利益)	▲913	▲900	▲13	175	272	▲97

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

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

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%

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

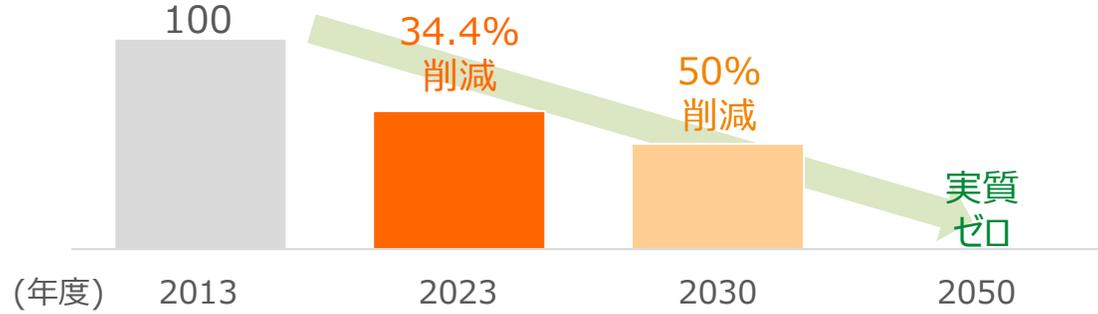
—2024年9月に開示—

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

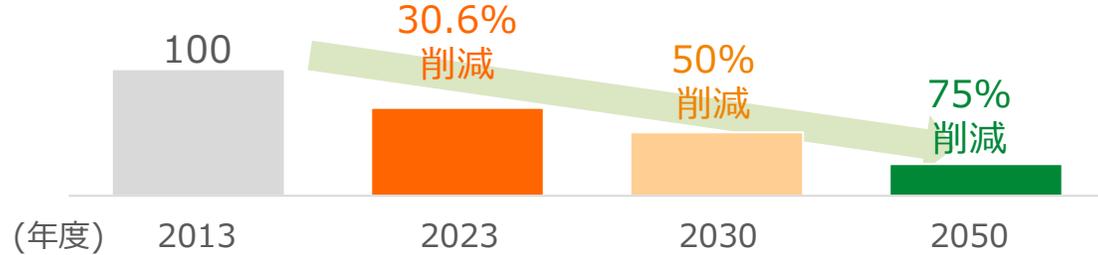
① CO2排出量削減

グループの店舗運営に伴う排出量の削減率

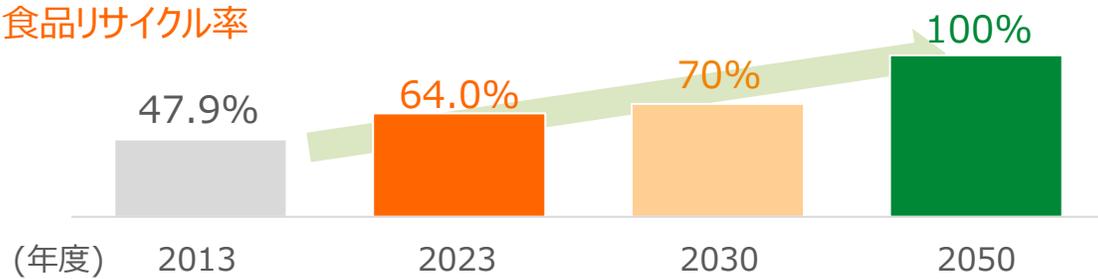


③ 食品ロス・食品リサイクル対策（国内）

食品廃棄物の削減率

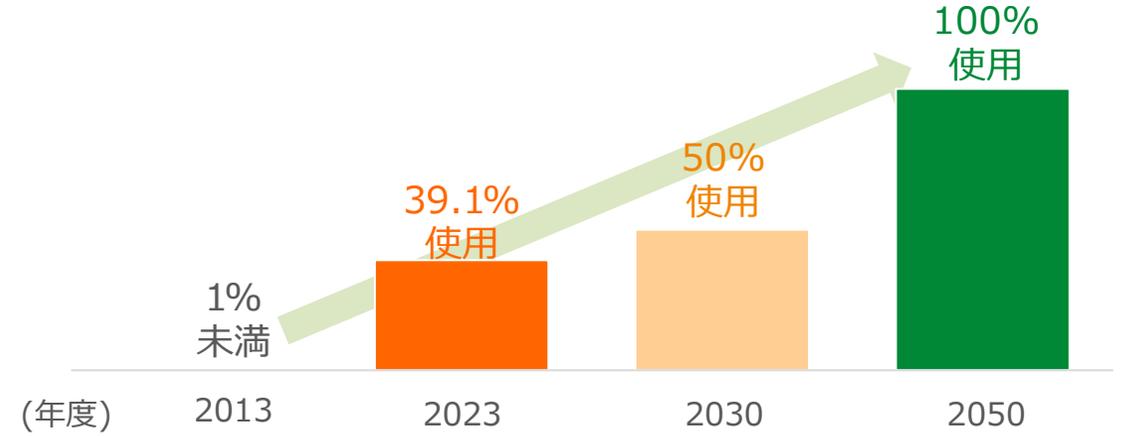


食品リサイクル率



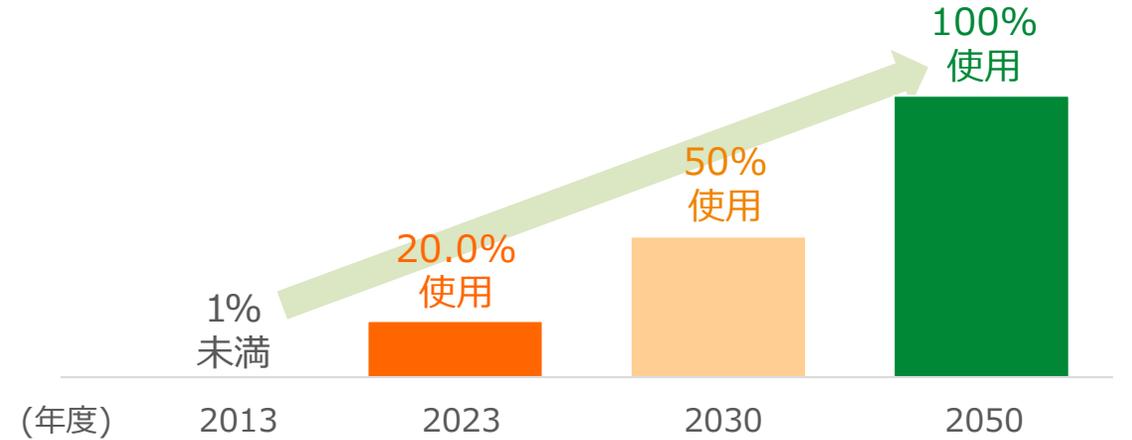
② プラスチック対策

オリジナル商品で使用する容器の環境配慮型素材使用率



④ 持続可能な調達（国内）

オリジナル商品の食品原材料の持続可能性が担保された材料の使用比率



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



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。