



2019年10月10日

各 位

会 社 名 株式会社セブン&アイ・ホールディングス
代表者名 代表取締役社長 井阪 隆一
(コード番号 3382 東証第一部)
問合せ先 取締役 常務執行役員 伊藤 順朗
(TEL. 03-6238-3000)

グループ戦略と事業構造改革について

当社グループは、「信頼と誠実」「変化への対応と基本の徹底」を基本方針に掲げ、中長期的な企業価値向上と持続的な成長の実現に取り組んでおりますが、今般、更なる成長を実現していくために、本日開催の当社取締役会において、当社グループ戦略における事業構造改革について決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、その具体的内容につきましては、(株)セブン-イレブン・ジャパン、(株)イトーヨーカ堂および(株)そごう・西武に関するものであるため、上記3社の取締役会におきましても、それぞれの施策を決議いたしましたので、併せてお知らせいたします。

記

1. グループ戦略について

(1) 基本的な考え方

当社グループは、お客様のライフステージ、ライフシーンに寄り添いながら成長を実現するために、グループシナジーの更なる追求により、ライフタイムバリューを最大化することを基本的な考え方としております。

(2) 概要

まず、成長戦略としては、7-Eleven, Inc.による北米及びグローバル展開の強化と、グループ共通戦略としてのデジタル戦略、金融戦略、調達・物流戦略及び食品戦略を掲げております。

また、(株)イトーヨーカ堂と(株)そごう・西武はスリム化による収益安定化を、(株)セブン-イレブン・ジャパンは再成長に向けた基盤造りを目的に、更なる事業構造改革を実施してまいります。

2. 構造改革の概要

(1) (株)セブン-イレブン・ジャパン

店舗運営を取り巻く環境は、人手不足や人件費上昇が継続するなど厳しさが増していくとみられます。(株)セブン-イレブン・ジャパンは、本年4月25日に発表した行動計画に沿って、オーナーヘルプ制度等の充実や、省力化投資の継続実施、加盟店アンケートの実施といったコミュニケーションの強化など、加盟店の持続的な成長に向けた施策を実施しております。

今般、これに加えて、加盟店が安心して経営に専念できる環境づくりの一環として、以下の通りインセンティブ・チャージの見直し等を実施いたします。

- ① インセンティブ・チャージの見直し（2020年3月より適用予定）
フランチャイズ契約のうち、セブン-イレブン・チャージにおけるインセンティブを見直し

現行

・24時間営業実施に対し、所定のチャージ率を2%引き下げ
・セブン-イレブン・チャージ1%特別減額（2017年9月1日から）

変更後

（24時間営業店）

売上総利益額/月が5,500千円超

(i)	・24時間営業実施に対し、所定のチャージ率を2%引き下げ
	・セブン-イレブン・チャージ1%特別減額
	・月額35,000円減額

売上総利益額/月が5,500千円以下

(ii)	・月額200,000円減額
------	---------------

（非24時間営業店）

売上総利益額/月が5,500千円超

(i)	・セブン-イレブン・チャージ1%特別減額
	・月額15,000円減額

売上総利益額/月が5,500千円以下

(ii)	・月額70,000円減額
------	--------------

なお、このインセンティブ・チャージの見直しにより、加盟店1店当たりの利益は年間で平均約500千円改善する見込みです。結果、本部利益には約100億円の影響があるものの、以下に示す施策を実施することで利益水準の維持・向上を目指します。

- ② 店舗政策
不採算店の閉店加速（2019年下期以降、約1,000店舗の閉鎖・立地移転を実施）
- ③ 人員政策
本部人員適正化（会計改革実施・店舗開発人員の適正化、非営業部門の人員適正化）
- ④ 売場政策
新レイアウトの展開（2019年度7,000店導入）、省人化対応

(2) ㈱イトーヨーカ堂

2016年10月に発表した「100日プラン」に基づき、閉店や改装を伴う店舗構造改革を継続実施してまいりましたところ一定の成果が確認できました。今後、選択と集中を進め、商業施設としての価値をさらに向上させるため、以下の通り構造改革を実施いたします。

- ① 店舗政策
33店舗をグループ内外企業との連携、閉店を検討
- ② MD政策
ライフスタイル事業*のMD改廃、および売場減積
※衣料、住居関連商品を取り扱う事業（催事除く）

③ 組織改編

食品館事業は、分社化を視野に、グループ連携で収益性改善を図る

④ 人員政策

2022年度末の従業員数を2018年度末に対し、労使協議のうえ自然減も含めて、約▲1,700名の適正化

(3) ㈱そごう・西武

イトーヨーカ堂と同様に、2016年10月に発表した「100日プラン」に基づき、閉店や譲渡を伴う店舗構造改革を継続実施してまいりましたが、今後、さらに選択と集中を進め、商業施設としての価値を向上させるため、以下の通り構造改革を実施いたします。

① 店舗政策

閉鎖

店舗名	実施時期（予定）
西武岡崎店	2020年8月
西武大津店	2020年8月
そごう西神店	2020年8月
そごう徳島店	2020年8月
そごう川口店	2021年2月

減積

店舗名	実施時期（予定）
西武秋田店	2021年2月
西武福井店	2021年2月

② 人員政策

2022年度末の従業員数を2018年度末に対し、労使協議のうえ自然減も含めて、約▲1,300名の適正化

③ 売場政策

基幹店についてはプロパティマネジメント導入に加え、成長領域（コスメ、ラグジュアリー、食品等）を更に強化。郊外店についてはプロパティマネジメントの強化を実施

3. 今後の見通し

本件が2020年2月期の当社連結業績に与える影響については、現在精査中であります。今後、業績に与える影響が判明した場合には、速やかに開示いたします。

以 上