

慶應義塾大学ビジネス・スクール

株式会社セブン－イレブン・ジャパン
：マーケティング・イノベーション

5

(株)セブン－イレブン・ジャパンは、2007年4月末現在、日本全国に11,733の店舗を展開するセブン－イレブン加盟店のフランチャイズ本部である。チェーン全店売上高は約2兆5千3百億円を超え^[1]、日本で最大の店舗数を持つとともに、大手コンビニエンスストア（以下、CVS）チェーンの中で一店舗あたりの販売額（平均日販^[2]）が63.9万円^[3]と最大でもある（**図表1参照**）。

10

かつては(株)イトーヨーカ堂の子会社として設立された同社である^[4]が、2007年2月期の同社営業利益は2,060億9千万円に達し、現在では(株)セブン&アイ・ホールディングス連結の営業利益2,820億1千6百万円を牽引するグループの中核企業となっている（**図表2参照**）。

15

沿革

セブン－イレブンは、高度経済成長後の売り手市場から買い手市場への時代の移行期に、業界の常識を破り続けて変化対応してきた「変化対応業」^[5]である。

1973年11月、当時日本の小売業界では15位の中堅スーパーであった(株)イトーヨーカ堂の、

20

^[1] 2007年2月期決算発表

^[2] 平均日販とは、チェーン加盟店全店の1日の売上を店舗数で割った数字

^[3] 2004年実績 (株)セブン－イレブン・ジャパン HP 参照。 <http://www.sej.co.jp/owner/data/heikin.html>

^[4] セブン－イレブン・ジャパンは、経常利益では1993年度に、売上高では1997年度に親会社イトーヨーカ堂をすでに凌駕している。

^[5] 鈴木 (2007-4/19)

このケースは、M26 外村高御（テンマルドウ(株)代表取締役）<http://10maru.com> によって作成された（編集 余田拓郎）。本ケースは、クラス討議の資料として作成されたものであり、経営管理上の適切または不適切を例示するものではない。

25

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、ケースの複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8523 神奈川県横浜市港北区日吉本町2丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail:case@kbs.keio.ac.jp）。また、ケースの注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/case/index.html>。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、本ケースのいかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。

Copyright©2007 外村高御・余田拓郎（2007年10月作成）