

株式会社ローソン 2023 年度決算説明会 質疑応答	
開催日時	2024 年 4 月 11 日 (木) 16:30~17:30
出席者	代表取締役社長 竹増貞信 取締役 常務執行役員 CFO 糸長雅之 執行役員 管理本部長 高西朋貴

Q：長期的にデジタルにシフトしていく中で、これからの加盟店オーナー、店舗クルー及び本部の役割はどのように変化していくのでしょうか。

A：店舗業務の大半をロボティクス化するには相応の期間を要しますが、創業 50 周年を迎える 2025 年にはテックを活用した実証実験用の店舗を出店していきたいと考えています。立地の特性によっては人による接客の需要が少ない店舗もありますが、「私たちは“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。」というグループ理念を実現するためには、リアルの人だからこそ提供できる「コミュニケーション」などの価値が必要だと考えています。ロボティクス化が進んだとしても、マチのパートナーとして、人がいる温かみのある店舗をつくっていきます。また、本部の役割は、各種経営資源に加えてデータやテクノロジーなどを使用してリアル小売りビジネスをトランスフォームしていくためのリーダーシップをとり、加盟店オーナーや店舗クルーと共にお客さまのニーズを捉え、社会の課題に挑み続けることだと考えています。

Q：KDDI と三菱商事とは今後どのように協業していくのでしょうか。

A：リアル小売りビジネスをトランスフォームしていくためには「つながる」ことが重要です。KDDI は「つなぐ」プロフェッショナルであり、力を合わせて様々な取り組みをしていきたいと考えています。また、三菱商事からは既に多くのサポートを受けていますが、お客さまのニーズを捉え、社会課題を解決し、より良い便利を提供していくには三菱商事の総合力が必要だと考えています。

Q：2023 年度に引き続き 3 月も客数が堅調に増加しています。客数を確保するための今後の施策と価格戦略を教えてください。

A：2023 年度は舵取りが難しい 1 年であり、足元の円安も消費に対してはネガティブだと考えています。価格戦略は重要であり、昨年秋に期間限定で実施した弁当などの値下げや今年 2 月に実施した「盛りすぎチャレンジ」など、お客さまに注目いただけるような施策を実施してきました。今後も、お客さまに喜んでいただける施策を展開するとともに、ベーシックな商品は価格を抑えながら、お客さまにご納得いただける付加価値のある商品を開発することによってお客さまの信頼を勝ち得ていきたいと考えています。

Q：株価と業績が好調に推移している中で、非上場化を選択した最大の決め手を教えてください。

A：2023 年度中盤から業績には手応えがありましたが、さらに成長をするためにはリアル店舗とテックを組み合わせることで店舗を進化させる必要があると考えていました。今回の KDDI からの提案は、同社から技術的なサポートを含め、当社の未来構想を実現するスピードを高めるものであり、企業文化も信頼出来る相手先であると考え、TOB に賛同する意見表明をしました。

以上