

LAWSON

The Challenge Begins

EXPAND,
ENHANCE,
BUILD

アニュアルレポート **2006**

2006年2月期

連結財務ハイライト

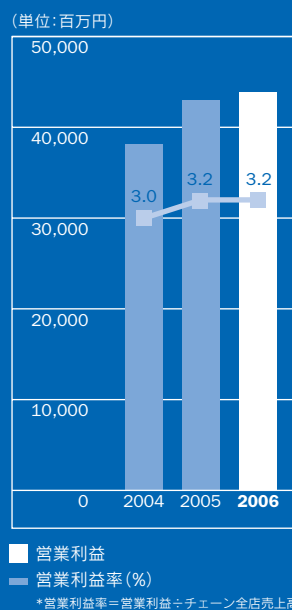
株式会社ローソン及び連結子会社
2月末に終了した連結会計年度

	単位:百万円			増減率	単位:千米ドル ^(注2)
	2006	2005	2004 ^(注1)	2006/2005	2006
会計年度:					
チェーン全店売上高	¥1,361,731	¥1,329,077	¥1,288,297	2.5%	\$11,711,800
営業収益合計	268,058	254,395	245,601	5.4%	2,305,479
営業利益	43,867	42,941	38,087	2.2%	377,286
税金等調整前当期純利益	38,723	36,040	32,923	7.4%	333,044
当期純利益	22,025	20,435	18,571	7.8%	189,430
1株当たり情報 (単位:円、米ドル):					
当期純利益	¥ 216	¥ 198	¥ 176	8.6%	\$ 1.85
年間配当金	90	70	41	28.6%	0.77
会計年度末:					
総資産	¥ 375,107	¥ 356,310	¥ 354,831	5.3%	\$ 3,226,172
株主資本	175,184	160,282	154,317	9.3%	1,506,700
経営指標:					
連結株主資本当期純利益率(ROE)	13.1%	13.0%	12.1%	0.1	
配当性向(単体)	40.5%	35.0%	22.8%	5.5	
店舗情報:					
日本国内期末店舗数(単位:店)	8,366	8,077	7,821	3.6%	
加盟店	7,958	7,731	7,472	2.9%	
直営店	408	346	349	17.9%	

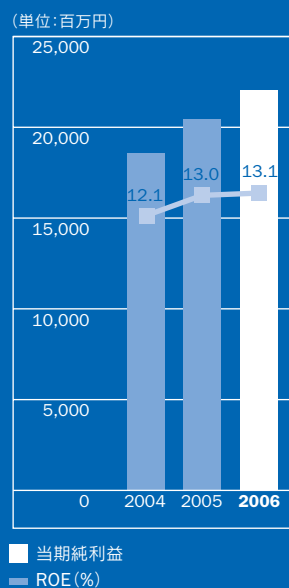
注: 1. 2004年2月期においては、上海華聯羅森有限公司の数値が含まれています。

2. 米ドル金額は、読者の便宜のため、2006年2月28日現在の東京外国為替市場での円相場1米ドル=116.27円で換算しています。

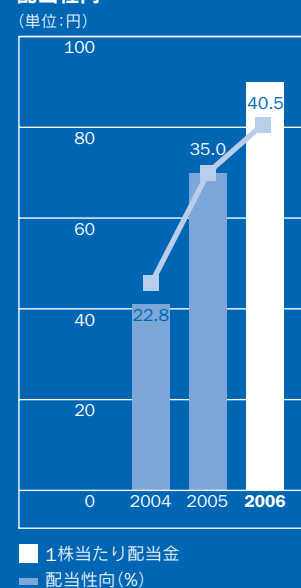
営業利益および営業利益率



当期純利益およびROE



1株当たり配当金および配当性向



見通しに関する注意事項

このアナニュアルレポートには、ローソンおよび関係会社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれています。これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。また、経済動向、コンビニエンスストア業界における競争の激化、個人消費、市場需要、税制や諸制度などに関わるリスクや不確実性を際限なく含んでいます。それゆえ実際の業績は当社の見込みとは異なる可能性のあることをご承知おき下さい。

目次

ステークホルダーの皆さまへ

02

営業収益の拡大

**EXPANDING
OPERATIONS** 08

利益成長の実現

**ENHANCING
EARNINGS
QUALITY** 10

強い経営基盤の構築

**BUILDING
A RESILIENT
COMPANY** 12

コーポレート・ガバナンス

14

CSR(企業の社会的責任)

18

財務セクション

19

取締役、監査役および執行役員

60

会社概要

61

ステークホルダーの皆さまへ

少子高齢化とコンビニエンスストア(CVS)業界を支えてきた20~30代男性の購買力の低下に加え、従来型CVSの出店競争が影響して業界の飽和感が高まり、既存店売上高の限界論も唱えられています。しかし、私たちローソンは、女性やシニアのお客さまなど新しい客層を拡大し、マチ(地域)に合わせたお店や売場づくりを推進することで、CVSは引き続き成長できる業界であると確信しています。

ローソンは他社に先駆けて、客層拡大の武器となる「ナチュラルローソン」と「ローソンストア100」という2つのフォーマットを開発し、経営資源を積極的に投下してきました。2007年2月期(2006年度)までは先行投資負担が収益の伸びを鈍化させますが、中期経営計画「ローソンチャレンジ2007」で提示したとおり、2008年2月期(2007年度)以降はこの先行投資が寄与し始め、『客層拡大による客数増加』⇒『FC加盟店オーナー収益の拡大』⇒『企業収益の増大』という、「勝利の方程式」が具現化するものと考えています。「ローソンチャレンジ2007」の目標であるEPS(1株当たり当期純利益)の3年間平均10%の成長と、2007年度末のROE(株主資本当期純利益率)15%の達成を目指し、株主の皆さまに対する利益還元も積極的に行ってまいります。



代表取締役社長CEO
新浪 剛史

「ローソンチャレンジ2007」の初年度： 2005年度の振り返り

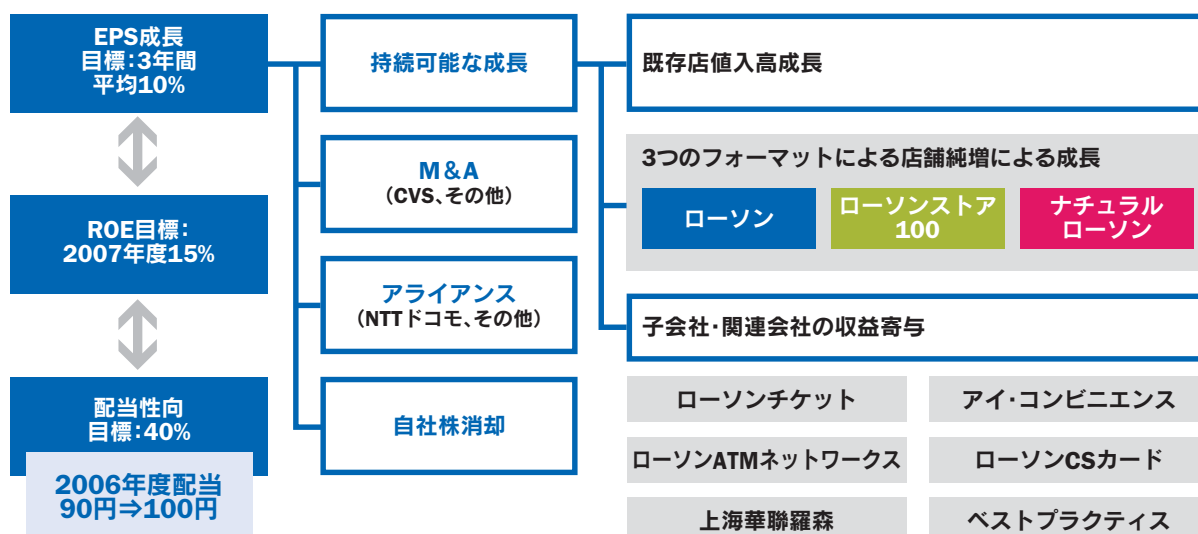
2005年度は、「3つの徹底(個店に合った品揃え、心のこもった接客、きれいなお店)へのこだわりによる、Q(品揃え)・S(接客)・C(清掃)の向上を、重要な経営施策としてより一層推進しました。特に、FC加盟店オーナーとスーパーバイザー(店舗指導員)とが協力し、個々の店舗の商圈情報を分析することによって、個々の店舗の周囲に住んでいるお客さまに合わせたQ(品揃え)の徹底を推進しました。私たちローソンは、ミステリーショッパー(覆面調査員)制度により、店舗に対するQ・S・C評価を行っています。このQ・S・C評価によると、S(接客)とC(清掃)の改善は目覚ましいものの、Q(品揃え)については、下半期の客数減少による既存店売上高の落ち込みが示すとおり改善が遅れており、販売機会ロスを低減させるための施策が急務と考えています。

当社が指標として重要視している既存店値入高*は、2005年度は前年度比98.4%と厳しい結果となりました。11月以降の近年稀に見る厳冬は、下半期の客数減少に直接影響しましたが、これはあくまで短期的な要因であり、少子高齢化や従来型CVSのコアターゲット顧客である20~30代男性の店舗当たり客数が減少していることが中期的な要因で、根本的解決を図るべき重要課題と認識しています。すなわち、新しい顧客ターゲットを取り込むことで、客層拡大を図る必要性がこれまで以上に増しているのです。これからは、新しい客層創出に向けて他社に先駆け施策を講じてきたかどうか、CVS企業の持続的成長に結びつく重要なポイントになると考えています。

*既存店値入高=既存店1店当たりの、販売する前に予定されていた販売利益(売価-原価)のこと

2005年度の業績につきましては、下半期から業績伸長が鈍化したものの、上半期の業績好調のおかげで、利益については計画を達成することができました。しかし、当社の最大の課題である客数の増加という点では、満足できる結果は得られませんでした。業績の詳細については、P21以降をご覧ください。

ローソンチャレンジ2007の概要



「ローソンチャレンジ2007」の2年目: 2006年度の経営施策

従来型CVSとの出店競争や、業態を超えた小売業界全体の競争がつづく中で、依然として厳しい状況が継続すると思われま
しかし、これまでCVS業界全体の成長の恩恵を受けてきたCVS各社
の間で、経営力や経営戦略の差によって、歴然と業績格差が現
れる時代となってきたことは、私たちローソンにとって逆にチャン
スだと捉えています。2006年度につきましては、次に説明する4つ
の経営施策を実行することにより、最大のテーマである客数の増
加が図られ、2007年度以降の飛躍的な成長につながると考
えています。

個店カルテの活用による、品揃えの改善

2005年度は品揃え改善の前提となる「個店カルテ(個店情報
分析)*」を整備し、全店分のカルテの作成が完了しました。
2006年度は個店カルテを最大限に活用し、店舗が属するマチ
(地域)に居住する潜在的お客さまに合わせたQ(品揃え)の実

現を目指します。個店ごとに品揃えの仮説を立て、実践し、検
証を行うというプロセスを徹底することにより、発注精度の
向上を目指します。

*個店カルテ(個店情報分析):FC加盟店オーナーが本部スーパーバイザー(店舗指
導員)の指導のもとに作成した、個店マーケティング分析および個店経営分析か
ら構成される、経営判断資料のこと。

商品提案の強化による、品揃えの改善

「マチ(地域)のお客さまに合わせた品揃え」を実現するには、従
来型CVSが不得意とし、かつ女性やシニアのお客さまのニーズ
に応えられなかった商品カテゴリー、例えば「地域密着型商品」
「健康志向の商品」「生鮮食品」を充実させることが必要不可欠
であると考えています。そのため、私たちは他社に先んじて、
「ナチュラルローソン」や「ローソンストア100」を開発し、積極
的に先行投資を行ってきました。従って、女性・シニア向け商品
の充実に関しては、他のCVSよりも圧倒的に優位なポジション
にあると自負しています。2006年度につきましては、「ナチュ
ラルローソン」および「ローソンストア100」のフォーマットを

客層拡大の最強の武器:新フォーマットのノウハウをレギュラー「ローソン」に導入



プライベート
ブランド商品
(バリューライン)



高付加価値商品



近隣で
生鮮3品を提供

小分けで質を提供

個店カルテに
基づくお客さまに
合わせた品揃え

女性志向

健康志向

3つのフォーマットによる客層拡大

進化させるとともに、その商品開発で得られたノウハウや、「ナチュラルローソン」ブランドの健康志向商品、「ローソンストア100」のプライベートブランド「バリューライン」などの商品を、個店カルテの分析に基づいて機動的に「ローソン」へと導入し、品揃えの最大効果を目指していきます。

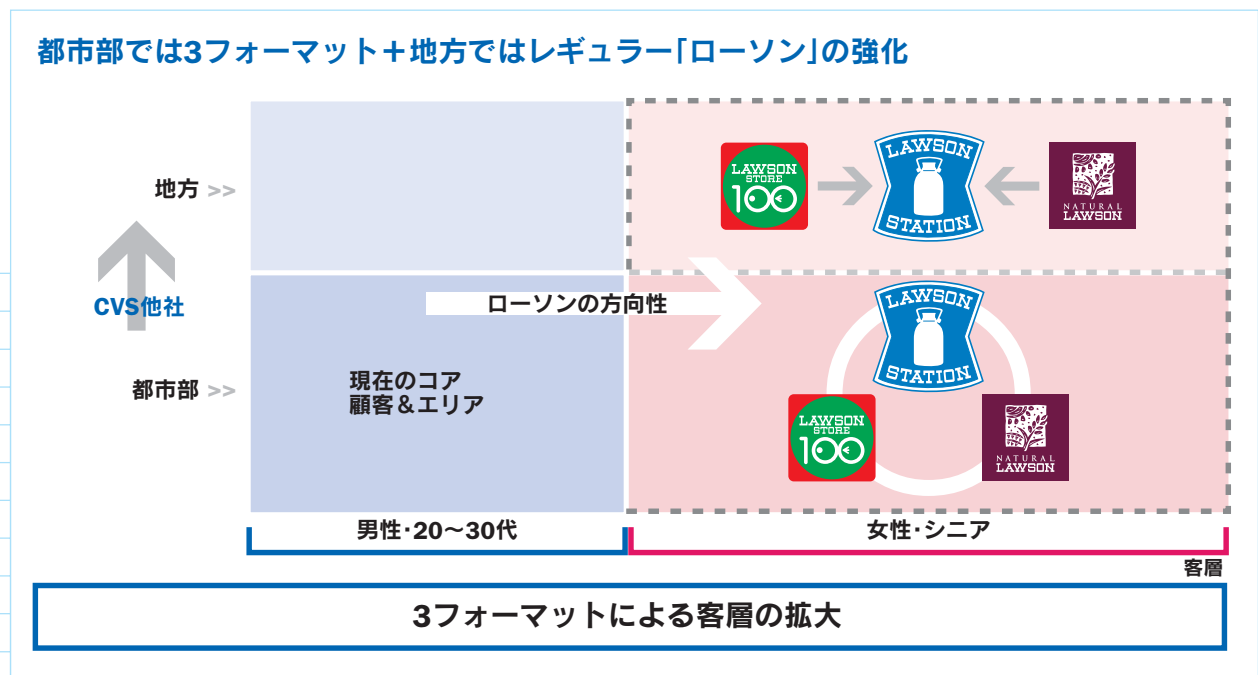
ローソンプス会員の獲得による客数増加

2005年度末で会員数210万人を突破した「ローソンプス」は、私たちローソンにとって大きな武器です。2006年度は全店舗でローソンプス会員獲得を強化し、会員には魅力的なポイントプログラムや優待・特典を提供することにより、従来のローソンユーザーのロイヤル・カスタマー化を図ります。また、ポイントカードに関心の高い女性など、新しい顧客ターゲットの獲得に向け、「ローソンプス」をさらに活用し、積極的に販売促進戦略を展開していく考えです。

3つのフォーマットの活用による、客層の拡大

少子高齢化により従来のコアターゲットが縮小していく中、従来型CVSと同じ品揃えやサービスにとらわれていては、生き残ることはできません。これからのCVS業界の激しい競争の中で、勝ち残るためには、客層拡大による新たなマーケットの創出へのチャレンジを行っていくことが不可欠です。女性およびシニアのお客さまを新たな顧客層と位置付け、客層の拡大に合わせて既存店舗の品揃えも大きく変えるのはもちろん、立地やお客さまニーズによってはフォーマット自体を変えていかなければならないと考えています。

2001年7月に出店を開始した「ナチュラルローソン」は、2005年度に本格出店への準備が整いました。「ナチュラルローソン」ならではの商品開発も順調に進み、焼きたてパンの強化、健康志向の素材をふんだんに使用した米飯やサラダの充実、そして、いれたてコーヒーや生鮮野菜など差別化商品群における積極的なアライアンス(提携)を行ってきました。



また、2005年5月に第一号店をスタートさせた生鮮コンビニ「ローソンストア100」については、さまざまな立地への出店実験による成果が上がっています。例えば、従来型CVSでは出店が難しかった立地、競合他社が近隣に多いことから出店が困難だった立地においても、「ローソンストア100」での出店なら可能性が高まることが実証されています。また、ローソングループのスケールメリットを活かすことで早期立ち上げに成功した、プライベートブランド「バリューライン」についても、2005年度末には約140SKU*を数え、2006年度中には400SKUも狙える状況まで成長しました。

*SKU=Stock Keeping Unit=「単品」、すなわちPOS(店舗コンピューターシステム)で扱う最小単位

P5の図のとおり、大手CVS他社は、今まで大都市圏における従来型CVS店舗のドミナント出店を積極的に進めてきたことで、近年大都市圏での出店余地が乏しくなり、地方の未進出地域で出店競争に打って出ている。それに対し私たちローソンは、他社に先駆けてナショナルチェーンとして全国展開を完了していたため、かえって大都市圏での出店余地が残っているとみています。さらに、新しい2つのフォーマットの開発により、マチのお客さ

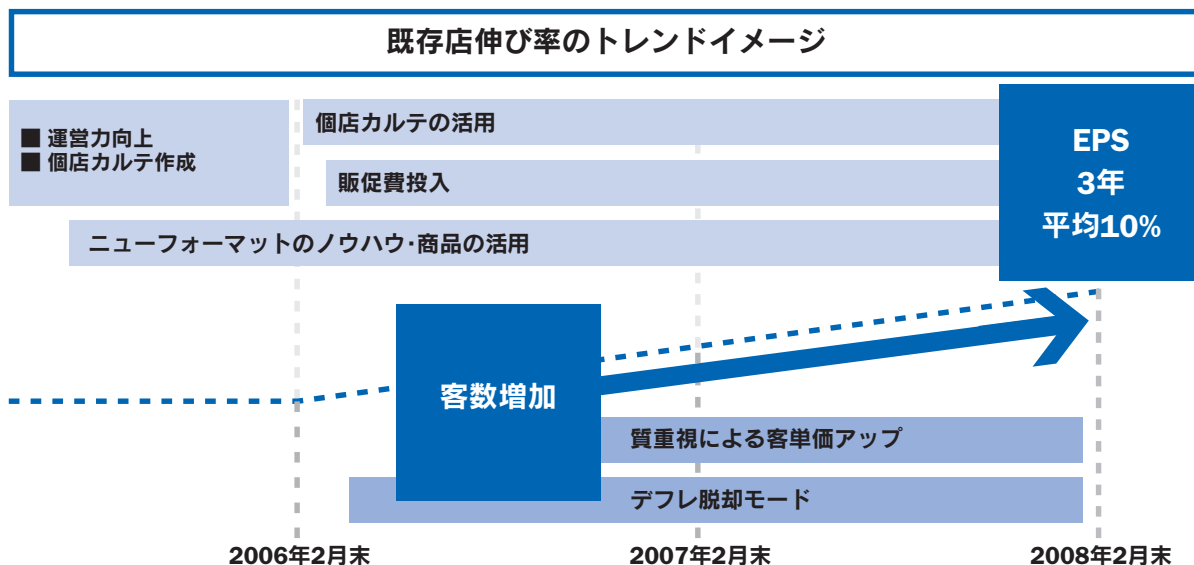
まの性別・年齢などのカスタマー・プロフィール(顧客属性)分布や、お客さまのニーズに合わせて、3つのフォーマットのいずれかを出店することが可能となりました。これにより、まだ出店余地が大きいと思われる首都圏など大都市圏での店舗展開が十分期待できます。また、地方圏につきましても、新しい2つのフォーマットの商品ノウハウを「ローソン」フォーマットに導入することにより、マチのお客さまに合った品揃えが可能と考えます。3フォーマットの効果的な展開を通じ、女性やシニアのお客さまを増やし、客層の拡大を図っていきます。

中長期視点でのアライアンス

私たちローソンは、2006年3月に株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ(以下:NTTドコモ)と資本ならびに業務提携契約の締結を行いました。NTTドコモにローソン株式を2%保有していただくことにより、次のとおり業務提携の効果が現れるとみています。

- 1) iD*(ポストペイ)の全店導入による決済手段の簡易化とお客さまの利便性向上
- 2) 電子決済と「ローソンプス」の連携による「ローソンプス」会員への販売促進の効率化

2007年度の成長回復への道



3) NTTドコモが有する高度な携帯電話の技術力を次世代ローソン店舗のインフラに活用

*「iD」はNTTドコモの登録商標です

守りから攻めへの転換点

前述した施策をより効果的に推進するため、2006年度は第一四半期から、販売促進費など客数増加に結びつく経費を積極的に投入していきます。

2006年度は、「守りから攻めへ」の施策の大転換点であると私たちローソンは考えています。ここ数年、デフレ環境のもと、コストカットなど生き抜くための守りの施策に懸命に取り組んできた私たちは、競争激化の中にも、デフレ脱却による消費者マインド改善の兆しを感じています。私たちは、ここを潮目の変化と見ており、厳しい環境下で充実してきた店舗のQ・S・Cと、先行投資である2つのフォーマットを武器に、2005年度以上の経費を、広告・宣伝や販売促進キャンペーン、弁当の付加価値アップなどによる商品の向上、個店カルテに基づく品揃え充実に向けた店舗への発注支援などに投入する計画です。

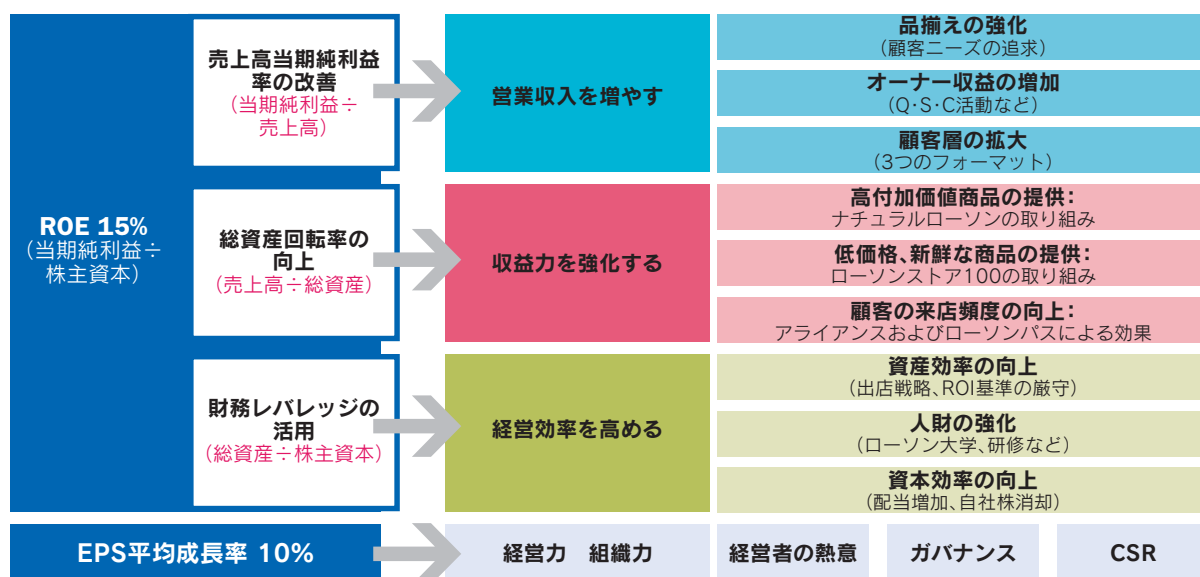
目標達成に向けて

「ローソンチャレンジ2007」の最終年度である2007年度については、これら客数増加に向けた施策が実を結ぶとともに、2つのフォーマットの子会社や金融関連の子会社・関連会社の業績改善もあいまって、EPSの3年平均10%成長と2007年度末ROE15%という2つの目標の達成を目指し、株主の皆さまに対する利益還元も積極的に実施したいと考えています。私たちローソンはこれからも、お客さま、株主さま、お取引先さま、FC加盟店オーナー・クルー（パート・アルバイト）・従業員の皆さんから支持される企業となるよう努めていきます。また、上場企業として内部統制システムのさらなる充実を図るとともに、企業価値の向上に努め、成長を続けたいと考えます。これからも私たちローソンにご期待いただきますようお願いいたします。

2006年7月
代表取締役社長CEO
新浪 剛史

新浪剛史

ローソンチャレンジ2007の定量目標達成に向けて



EXPANDING OPERATIONS

WIDEN

品揃えの強化

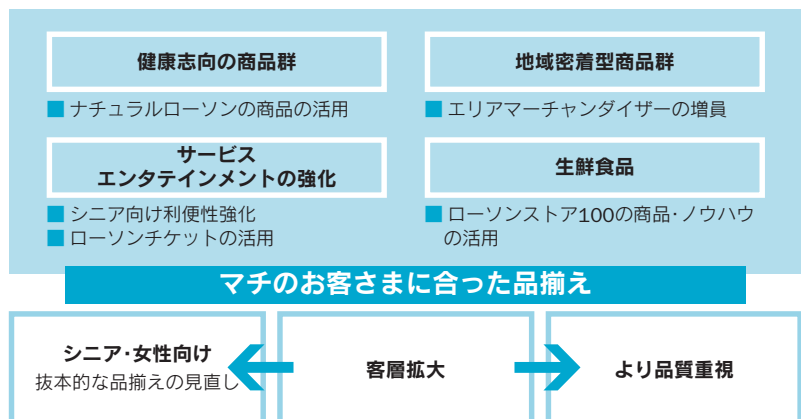
Widen the Product Lineup

「イノベーション(革新)」をキーワードに、オリジナル商品の開発による差別化を図っています。弁当ブランド「ごはん亭」では、弁当パッケージの中にスープを入れることで日本の伝統的な食文化を再現した「一汁三菜」、野菜と主食をそれぞれ充実させた「野菜と一緒に」など、健康志向商品の開発に取り組みました。カウンター商材については、発売以来20年お客さまにご好評いただいている「からあげクン」に加え、新たに「フライドチキン」の発売を開始するなど品揃えを拡大し、店内フライヤーでの調理による“できたて感”のさらなる差別化を図りました。

商品提案の幅を広げQ(品揃え)を改善 ⇒ 客数増加



「おにぎり屋」ブランドのおにぎり

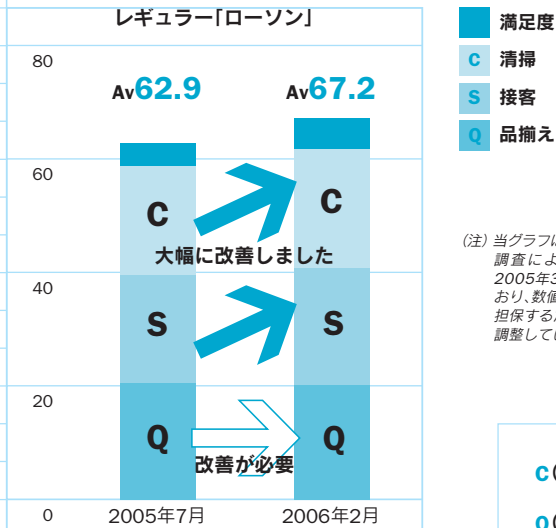


INCREASE

オーナー収益の増加

Increase Earnings for Owners

ミステリーショッパーのQ・S・C評価



FC加盟店オーナー収益の増加は、ローソンの経営基盤の根幹です。収益拡大の源泉は、CS(お客さま満足)向上による客数増加である、との考えのもと、2004年度から開始したミステリーショッパー(覆面調査員)制度により、Q・S・Cレベルの向上に努め、特にS(接客)とC(清掃)については、年々改善してまいりました。「個店カルテ」のさらなる活用によるQ(品揃え)の改善を実現することで、FC加盟店オーナーの収益増加へとつながっていきます。

C(清掃)とS(接客): 「3つの徹底」へのこだわりで改善

Q(品揃え): 客数減による発注抑制+支社発注支援が不十分

EXTEND

顧客層の拡大

Extend the Customer Base

ナチュラルローソン



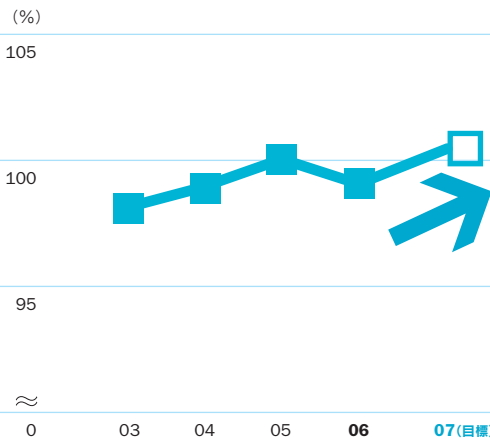
ローソンストア100



ホスピタルローソン

女性およびシニアのお客さまの来店機会の増加を図るため、私たちは新フォーマット「ナチュラルローソン」「ローソンストア100」で得られた商品開発・売場づくりのノウハウを、全国各地の「ローソン」に導入していきます。また、マチ(地域)のお客さまの嗜好を反映した地域密着型商品についても、品揃えを強化していきます。これらの取り組みにより、客層拡大を実現し、客数増加による収益増大を図っていきます。また、お客さまにとって便利な立地への出店を追求し、病院や地下鉄構内など特殊な立地への出店を推進し、ローソンの知名度向上を目指しています。

客数前期比



(注) 03から06までは2月末に終了した会計年度。07については、2007年2月期における目標数値。

ENHANCING EARNINGS QUALITY

VALUE-ADDED

高付加価値の提供

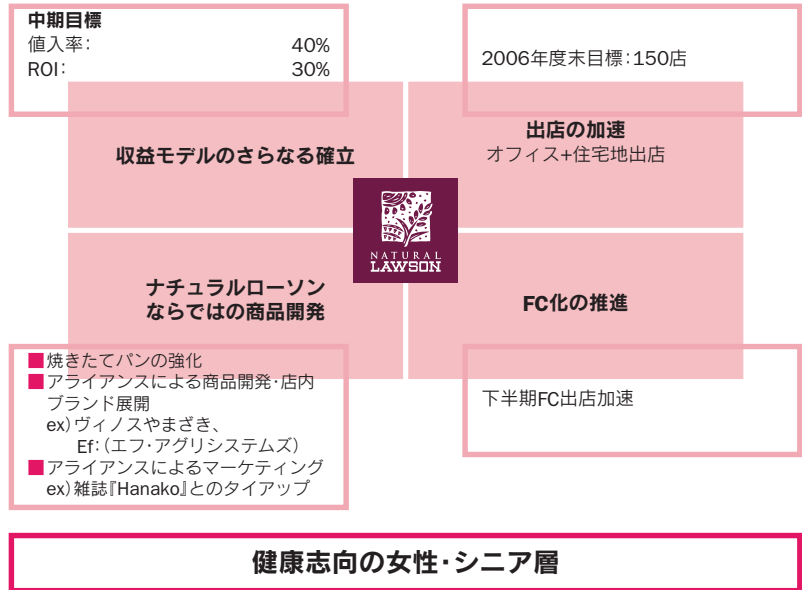
Supply Value-added Products

花栗膳(お弁当)



「美と健康」「働く女性」をキーワードとした「ナチュラルローソン」には、今までのCVSのイメージを打破する店舗設計(白を基調とした清潔感のある色使い、木目調、インスタアペーカリーなど)により、女性やシニアのお客さまも気軽に入店できるようになりました。従来型CVSの品揃えの特徴である、「日常用途」「緊急用途」だけでなく、「酸素充填ミネラルウォーター」「無添加石鹸」「オーガニックワイン」など、お客さまに選んで使っていただける品揃えを目指しています。特に主力商品の米飯については、黒米や玄米など健康志向にこだわった素材を扱い、栄養バランスと低カロリーに留意した高品質な商品提供を行っています。

ナチュラルローソンの取り組み



OPTIONS

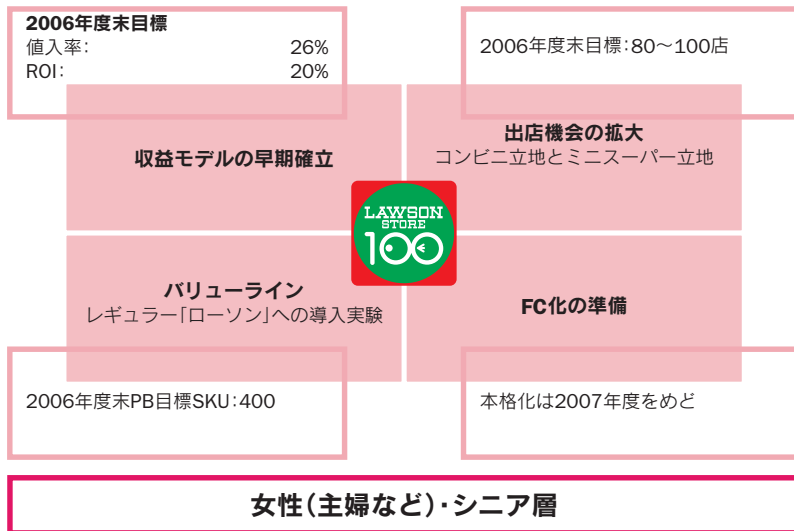
「価値ある100円」=バリューラインの開発 Offer Economic Options

「女性」「シニア層」を顧客ターゲットとし、「CVS+ミニスーパー」をコンセプトとした「ローソンストア100」は、便利な徒歩圏内に、「新鮮さ」にこだわった生鮮3品や日配品(豆腐や納豆など)を、少量・小分けで提供しています。それにより、シニア夫婦や単身者など、都市圏の家族構成人数の減少といっ

た人口動態変化への対応を行っています。商品は、国産にこだわった生鮮食品のほか、飲料や日配品を「価値ある100円*」で提供する、プライベートブランド(PB)「バリューライン」の開発を推進し、2006年2月末で取扱品目数(SKU)は約140にのぼっています。

*税抜き

ローソンストア100の取り組み



プライベートブランド「バリューライン」商品
バリューライン続々登場!!

REPEAT

リピーターの確保

Attract Repeat Customers

ローソンのオリジナル会員カード「ローソンプス」は2006年2月末で会員数が210万人を突破し、CVS業界有数の規模となっています。サンプリング調査によれば、ローソンプスにご加入いただいたお客さまの来店回数・購買金額はいずれも増加するとの結果が出ています。今後は、ミドルユーザーへのヘビーユーザー化を目指し、会員限定セールの実施、ポイントプログラムの充実、ローソンチケットと連動した先予約メリットの強化などによる、客数増加を図っていきます。

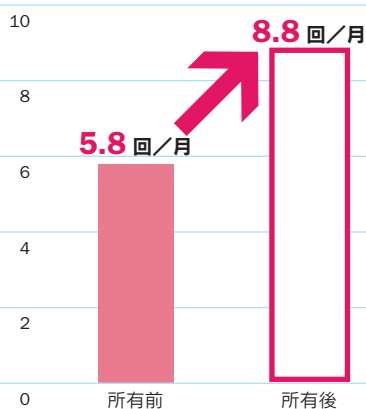
なお、2006年3月、NTTドコモと資本・業務提携契約を締結し、携帯決済システム「iD」*の全店導入を推進するとともに、将来の携帯ビジネスの展開に向けて、今後協力関係を強化していくことを発表しました。

*「iD」はNTTドコモの商標です

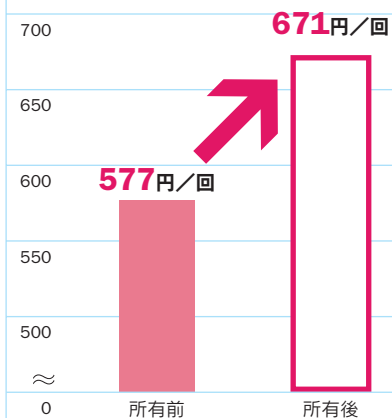


ローソンプスによる効果

(来店回数)



(客単価)



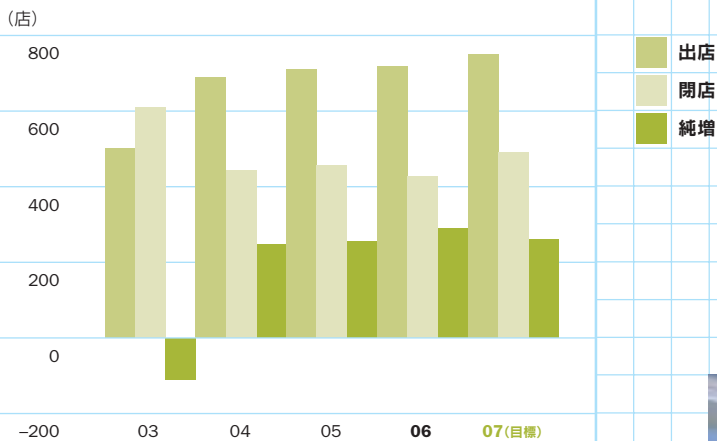
(注)新規会員351名分のデータです。

「ローソンプス」を持つことで、来店頻度と1回当たりの購入単価が増加

BUILDING A RESILIENT COMPANY

(注) 03から06までは2月末に終了した会計年度。
07については、2007年2月期における目標数値。

店舗数の推移



レギュラー「ローソン」

ローソンは、2002年度から3年間にわたって実行してきた中期経営計画「ローソンチャレンジ2004」において、不採算店舗の閉鎖など、過去の負の遺産を処理してきました。資産の効率性の観点から、収益性の高い店舗出店は重要な課題です。出店については、ローソン独自の出店基準「NGライン(出店不可基準)」「グリッド・ポイント(一番立地)」「ROI(投資利益率)基準」の3点を厳守し、特にROI基準にこだわることで、店舗採算性の向上に努めています。また、外部環境の変化(近隣への競合出店など)により収益低下を余儀なくされた既存店については、ミステリーショッパー基準をクリアしたことを前提に、積極的に置き換え*を実施し、店舗収益力の向上を図っています。

*置き換え:FC加盟店の場所を移動させること。

Improve Asset Efficiency

店舗収益力の向上

IMPROVE

TRAIN

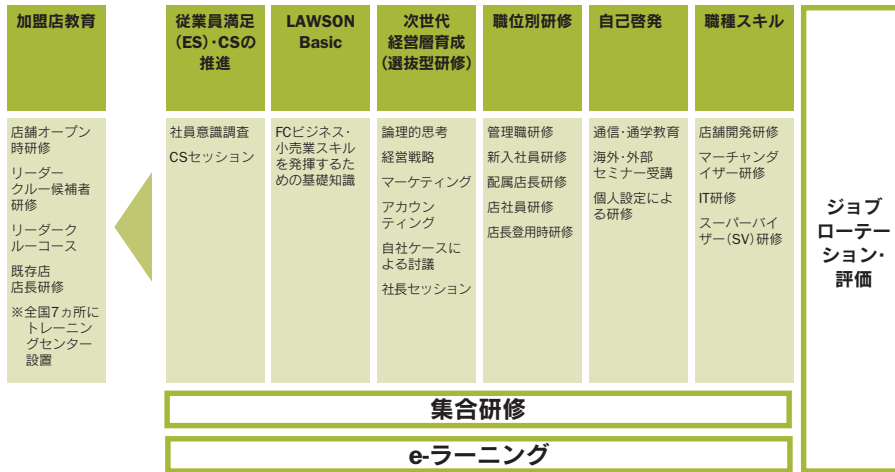
ローソンファミリーへの教育システム Train a Better Workforce

私たちローソンは、CS(お客さま満足)向上を目標とし、それを実現するための「見えない資産」として、ローソンを支える「FC加盟店オーナー」「クルー(パート・アルバイト)」「従業員」、すなわち「ローソンファミリー」が重要であると考えています。これらの「見えない資産」

＝「人財」の付加価値向上を目指し、ローソンファミリーへの教育プログラム「ローソン大学」を実施しています。2004年度の各支社でのトレーニングセンター設置につき、2005年度には東京本社近くにラーニングセンターを開設し、CSの理念に基づいたさまざまな研修を行っています。

ローソン大学

＝ローソン全体(店舗・本部)の人財開発



社員研修の一例



RAISE

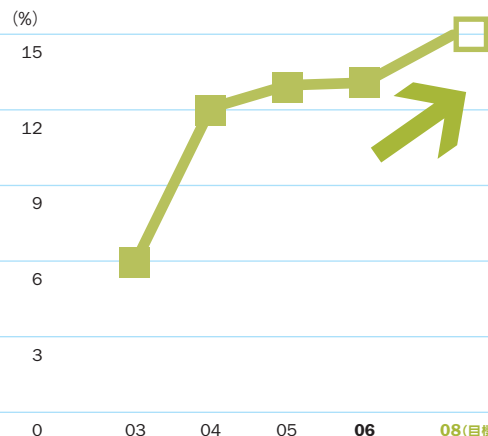
資本の効率性向上

Raise Capital Efficiency

ローソンは、経営目標として、中期EPS成長率平均10%(2005年度～2007年度)とともに、ROEに関しても2007年度末15%達成を目指しており、資本の効率性向上に努めています。

今までも、2005年度までの過去5年間にわたって合計約430億円の自社株消却を行ってきたほか、配当についても、2004年度に1株当たり29円増配、2005年度には同じく20円増配、そして2006年度も同じく10円の増配を予定するなど、積極的な株主還元を行っています。これからも、収益成長のための再投資と、株主還元との最適なバランスを考慮しながら、資本の効率性を高め、株主の皆さまにとって魅力ある企業を目指していきます。

連結株主資本当期純利益率(ROE)



(注) 03から06までは2月末に終了した会計年度。08については、2008年2月期における目標数値。

コーポレート・ガバナンス



7. 奥谷 禮子
取締役

8. 田邊 栄一
代表取締役副社長CFO

9. 古川 治次
取締役

10. 桑田 博
監査役

11. 垣内 威彦
取締役

12. 増田 宗昭
取締役

13. 森山 透
取締役 専務執行役員

(順不同)



コーポレート・ガバナンスの基本方針

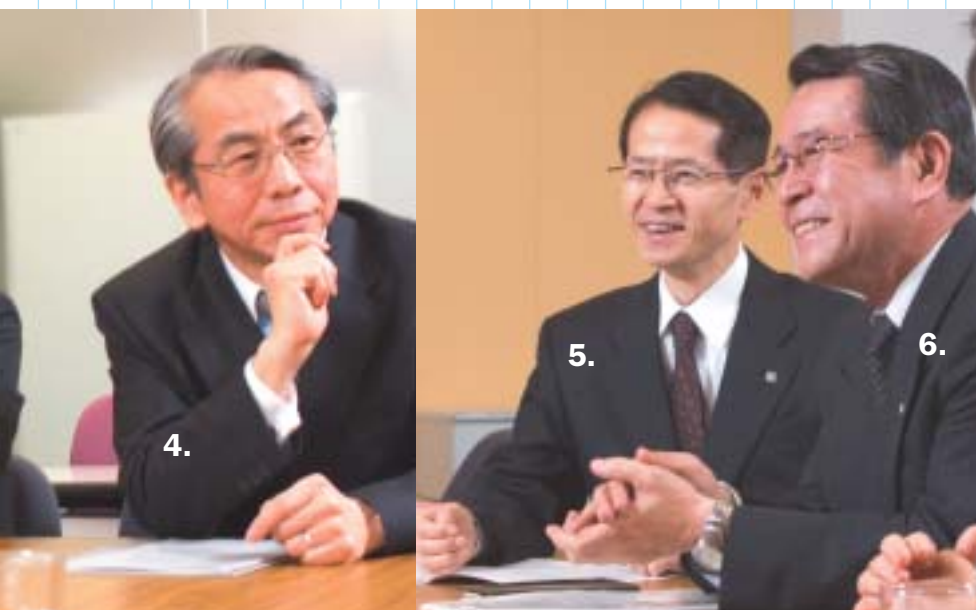
私たちローソンは、当社のステークホルダー（利害関係者）を「お客さま」「株主」「FC加盟店オーナー」「クルー（パート・アルバイト）」「お取引先」「従業員」「社会」の7つに分類し、それぞれのステークホルダーにとって存在意義のある会社であるべく、企業価値の最大化に向けて事業を行っています。そのためには、社外取締役・社外監査役の比率を社内より高め、経営の執行と監督・監査を分離するとともに、コンプライアンス（法令等遵守）の徹底や積極的なディスクロージャー（情報開示）を通じて、経営の健全性・透明性を高めることで、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることが重要であると考えています。

業務執行・経営の監視の仕組み、および内部統制システムの体制図は、P16に記載のとおりです。

コーポレート・ガバナンスに関わる組織形態

当社は監査役会設置会社です。

2006年5月26日の株主総会終了時点で、監査役の人数は4名であり、うち3名は社外監査役となっています。取締役会・経営会議などの重要な会議に出席し、経営全般ならびに個別案件に関する公正不偏の立場に立った意見陳述を行い、適法性や内部統制の状況を調査するなど、取締役の職務の執行を監督しています。また、監査役会は原則として毎月開催しています。



- 1. 小澤徹夫
監査役
- 2. 新浪剛史
代表取締役社長CEO
- 3. 田坂広志
取締役
- 4. 中野宗彦
常勤監査役
- 5. 山川健次
常勤監査役
- 6. 浅野学
取締役 上級執行役員CCO



(2006年5月26日現在)

同じく、取締役の人数は9名、うち5名が社外取締役となっています。社外取締役が過半を占めることで、全社的経営戦略の策定をはじめとする会社運営上の重要事項について、幅広い洞察や知見を取り入れることができ、公正な判断が行われると考えています。

社外取締役・社外監査役へのサポート体制としては、取締役会前に議案書事前配布を実施するとともに、重大事件・事故発生時には担当部局より迅速に報告を行う体制を整えています。

なお、当社の戦略的パートナーである三菱商事株式会社は当社の議決権を31.7% (32,399千株) 有しており (間接所有を含む)、当社は同社の持分法適用会社です。社外取締役5名のうち2名、社外監査役3名のうち2名は同社出身となっています。

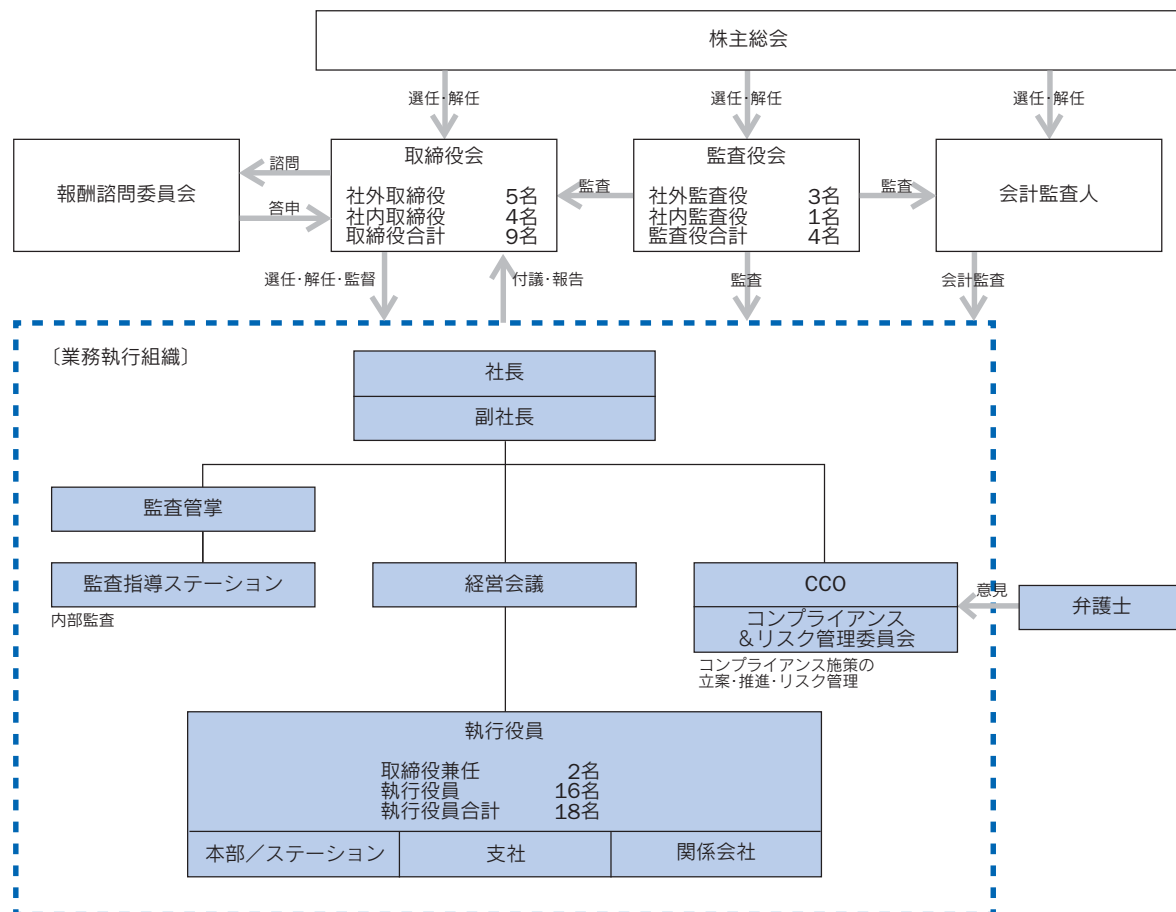
また、2002年度から、経営の監督と執行の分離を目的として執行役員制度を導入しており、2006年5月26日現在の執行役員数は18名 (うち、取締役兼務2名) となっています。

取締役・執行役員への報酬体系

取締役と執行役員の報酬については、社外取締役・社外監査役のみで構成されている「報酬諮問委員会」が提言しています。また、報酬の約30%が変動部分となる制度を導入することで、企業業績の向上を目指す各役員の動機付けをより明確にしています。

また、2005年5月27日の株主総会の決議により、企業価値向上を目指す動機付けの一環として、従来の取締役の退職慰労金制度

コーポレート・ガバナンス体制(2006年5月26日現在)



を廃止し、これに代えて、取締役退任後に行使可能となる株式報酬型ストックオプションを割り当てることにいたしました。

積極的かつ公平なディスクロージャー

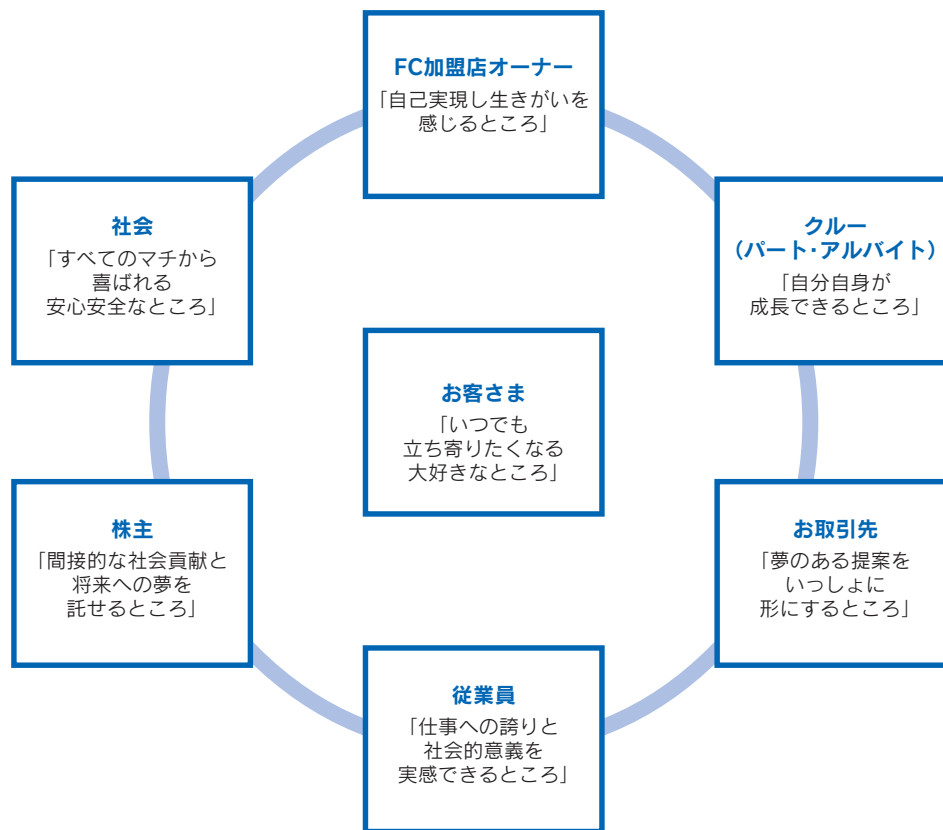
情報開示については、あらゆるステークホルダーへの説明責任を果たすことはもちろんのこと、ステークホルダーによりわかりやすい、積極的な開示を目指しています。例えば、月次営業数値や決算説明資料を可能な限り即時にホームページに掲載すること、重要開示資料についてはできる限り英文も用意すること、および株主総会の映像を動画配信することなど、国内外のあらゆるステーク

ホルダーの皆さまとの対話を大切にするIR活動を行うよう努めています。また、皆さまからのお問い合わせに電話でお答えする「ローソンカスタマーセンター」の設置をはじめ、ホームページ上でも問い合わせ窓口を設置し、迅速なディスクロージャー体制を整えています。

内部統制システムに関する状況

当社は、コンプライアンスおよびリスク管理への積極的な対応を図ることが重要であると考えています。これらの対応を行うための内部統制システムについては、社外取締役を過半とする取締役

ステークホルダーに対するローソンの約束



ローソンでは上記7つのステークホルダーを重視し、それぞれとの約束を果たすことが企業価値の増大につながると考えています。

会および、社外監査役を過半とする監査役会による企業統治・統制機能を持っています。また、内部監査部門として「監査指導ステーション」を設置しており、法令・規程などに基づく業務遂行、およびリスク管理への対応などを含めた業務の妥当性などの監査を継続的に行っています。会計監査人については、監査法人トーマツと監査契約を結んでいます。また、企業経営および日常業務に関して、複数の法律事務所と顧問契約を締結し、経営判断上の参考とするため必要に応じてアドバイスを受ける体制を取っています。

また、内部統制システムの整備とさらなる強化を図るため、2006年2月に「2006年度内部統制システムの整備の基本方針」を

制定し、2006年3月1日より実行しています。前述の統制機能に加え、コンプライアンスならびにリスク管理の統括責任者（CCO：チーフ・コンプライアンス・オフィサー）を任命し、CCOの管下に専任スタッフを配置するとともに、各部門におけるコンプライアンス推進・定着の責任者として、本社各部署と全国7支社にコンプライアンス担当を配置しました。そして、CCOを委員長とする「コンプライアンス&リスク管理委員会」を毎月1回開催し、コンプライアンスおよびリスク管理の強化・改善のための諸施策を立案・推進しています。

CSR(企業の社会的責任)

コンビニエンスストア(CVS)誕生から約30年が経ち、CVS業界はひとつの産業として、社会における存在感が高まってきました。一方、CVS業界の社会的地位の向上にともない、CVSとしての存在意義とは何か、そして環境面や倫理面などでの「企業の社会的責任(CSR)」に関して、どれだけ重視して取り組むか、一挙手一投足が社会から注目されるようになりました。今までCVS業界では、お客さまの利便性向上を最大目的として業績を拡大してきましたが、廃棄物やエネルギー使用量の増加、深夜営業の問題など、社会的責任の観点から解決を図るべき課題が出ています。これらの問題に積極的に対応していくことこそ、私たちローソンの使命であり、社会的責任を他企業以上に果たしていくことが、企業価値および株主価値の向上へとつながっていくと考えています。私たちローソンは、CSRに対する取り組みをさらに強化するため、2005年3月に社長直属の組織として、「CSR推進ステーション」を設置しました。

2005年度の取り組みについて

私たちローソンは、全国約8,300の店舗を通じてお客さまや地域の皆さまのお役に立つ存在となることが、一番の社会貢献であり、企業の社会的責任であると考えています。その中で、2005年度のCSR活動の取り組みとして、①CO₂排出量の把握と削減への取り組み、②廃棄物削減とリサイクルへの取り組み、③社会貢献におけるローソン「緑の募金」や「災害救援募金」の活動による支援、④深夜営業に関する課題の検討、以上4つを柱として、課題解決に取り組んできました。

まず、CO₂排出量の削減については、地球温暖化対策に貢献するべく、国民運動「チーム・マイナス6%」に参加しています。そして、京都議定書に示されている削減目標マイナス6%(1990年比2008年～2012年)の遵守に向けて、ISO14001(環境マネジメントシステム)による進捗確認のもとに、省エネルギー機器の導入など、具体的な施策に着手しています。特にCVS業界においては、店舗の電

気使用量削減がCO₂削減に関して最も効果が高いため、まず既存店舗への省エネルギー対策の一環として、冷凍機や空調機などの自動適正制御運転を行う「エコパック」と、CO₂排出量、使用電量や電気料金を自動集計してパネルに表示する「エコモニター」の導入を2005年度より開始しました。これらの取り組みが評価され、2006年2月に財団法人省エネルギーセンター主催の「省エネルギー優秀事例全国大会」において、CVS業界で初めて「経済産業大臣賞」を受賞しました。

廃棄物削減とリサイクルへの取り組みについては、お客さまへの声かけによるレジ袋削減への取り組みや、商品の包装材の薄肉化による削減、使用済み食用油のリサイクルや食品廃棄物の飼料化・肥料化リサイクルの推進などを行っています。あわせて食品廃棄物については、製造・加工過程の見直し、流通・販売方法の工夫などにより、減少を図りたいと考えています。そのためには、従来にはないイノベーションが必要であり、それがひいては新しいCVSのビジネスモデル構築につながっていくと考えます。

ローソン「緑の募金」は、1992年より継続して行っており、その募金を活用しての緑化活動には本部社員だけでなく、FC加盟店オーナーさんやクルーさん(パート・アルバイト)も含めて参加し、グループ体となった活動を行っています。私たちローソンの企業理念である「みんなと暮らすマチ」を幸せにします。の具現化の一例と考えています。さらに、地震や台風などの被災地に対する災害救援募金活動や救援物資などの災害復興支援活動も積極的に行いました。なお、ローソン「緑の募金」と「災害救援募金」を合わせた金額は、1992年度から2005年度末までの累計で約28億円に達しています。

営業時間、特に深夜営業については、お客さまのニーズに合わせて個店ごとに必要性が異なると考えています。2006年度以降も引き続き営業時間についての課題を検討・整理し、実験などを含め、仮説検証を進めていきます。



新入社員による植樹活動



緑の募金箱



レジ袋削減運動の店頭ポスター

財務セクション

5年間の要約連結財務データ	20
経営陣による財務状況と 業績の評価および分析	21
コンビニエンスストア(CVS) 業界の状況	34
連結業績の推移	35
連結貸借対照表	38
連結損益計算書	40
連結株主持分計算書	41
連結キャッシュ・フロー計算書	42
連結財務諸表注記	43
独立監査人の監査報告書	59

5年間の要約連結財務データ

株式会社ローソン及び連結子会社
2月末に終了した連結会計年度

	百万円					千米ドル ^(注1)
	2006	2005	2004	2003	2002	2006
会計年度:						
営業収益						
加盟店からの収入	¥ 170,785	¥ 162,963	¥ 153,910	¥ 149,032	¥ 141,621	\$ 1,468,866
直営店売上高	66,027	63,802	67,479	80,954	101,353	567,876
その他	31,246	27,630	24,212	20,348	13,142	268,737
営業収益合計	268,058	254,395	245,601	250,334	256,116	2,305,479
営業利益	43,867	42,941	38,087	34,107	36,363	377,286
当期純利益	22,025	20,435	18,571	8,861	16,123	189,430
営業活動によるキャッシュ・フロー	46,933	47,329	37,424	33,860	44,804	403,655
投資活動によるキャッシュ・フロー	(55,282)	(33,297)	(40,621)	(3,787)	(44,031)	(475,462)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(7,795)	(13,836)	(14,364)	(7,247)	(58,236)	(67,042)
設備投資 ^(注2)	54,417	46,873	48,303	75,828	59,810	468,023
減価償却費及び 連結調整勘定償却額 ^(注3)	20,896	19,641	18,499	16,071	16,328	179,720
会計年度末:						
総資産	¥ 375,107	¥ 356,310	¥ 354,831	¥ 342,599	¥ 342,934	\$ 3,226,172
株主資本	175,184	160,282	154,317	151,864	149,827	1,506,700
株主資本比率	46.7%	45.0%	43.5%	44.3%	43.7%	
有利子負債	-	-	-	-	3,140	
有利子負債比率	-	-	-	-	0.9%	
現金及び現金同等物	60,441	76,585	76,389	93,994	71,269	519,833
店舗数(店) ^(注4)	8,366	8,077	7,967	7,721	7,824	
従業員数(人)	3,585	3,391	3,402	3,462	3,817	
1株当たり情報:						
当期純利益	¥ 216	¥ 198	¥ 176	¥ 82	¥ 146	\$ 1.85
年間配当金	90	70	41	41	41	0.77
配当性向(単体)	40.5%	35.0%	22.8%	43.0%	27.2%	
経営指標:						
連結株主資本当期純利益率(ROE)	13.1%	13.0%	12.1%	5.9%	9.8%	
連結総資本当期純利益率(ROA)	6.0%	5.7%	5.3%	2.6%	4.4%	
チェーン全店売上高:						
形態別売上高						
加盟店売上高 ^(注5)	¥1,295,704	¥1,265,275	¥1,220,819	¥1,213,088	¥1,184,204	\$11,143,924
直営店売上高	66,027	63,802	67,479	80,954	101,353	567,876
商品群別売上高 ^(注5)						
加工食品	¥ 682,006	¥ 665,687	¥ 625,031	¥ 600,508	¥ 583,712	\$ 5,865,709
ファストフード	312,289	297,369	302,568	303,098	297,030	2,685,895
日配食品	150,917	148,134	139,506	138,353	150,862	1,297,987
非食品	216,519	217,887	221,192	252,083	253,953	1,862,209
チェーン全店売上高	¥1,361,731	¥1,329,077	¥1,288,297	¥1,294,042	¥1,285,557	\$11,711,800

注: 1. 米ドル金額は、読者の便宜のため、2006年2月28日現在の東京外国為替市場での円相場1米ドル=116.27円で換算しています。

2. 当アニュアルレポート2006より、リースと出資・融資および建設協力保証金を含めた数値に変更しています。詳細はP.31をご覧ください。

3. 無形固定資産の減価償却費も含まれます。

4. 2005年2月期に、上海華聯羅森有限公司が連結子会社から持分法適用関連会社になったため、同期から上海の店舗数値は含んでいません。

5. 加盟店から報告された売上高を含んでおり、未監査です。

経営陣による財務状況と業績の評価および分析

業界の動向

日本国内の小売業界におきましては、ここ数年の業種業態を超えた競争の激化などにより、経営戦略と企業体力の優劣に基づく、企業業績の格差が広がっています。

コンビニエンスストア(CVS)業界におきましては、大手チェーンによる積極的な出店が継続するとともに、スーパーマーケットの営業時間延長や24時間営業化の拡大をはじめとして、外食、中食やドラッグストアなど他業界や他業態との競争もますます激化してい

ます。また、生鮮食品の品揃えに特徴を持ち、主婦を中心とした小商圏の消費者を対象とした生鮮CVSが急拡大し、従来型CVSの市場を侵食してきています。

これらの環境変化により、時間節約ニーズや利便性のみ追求し、コアターゲットである若年男性客向けを主体とした品揃えやサービスを行うだけの従来型CVS業態にとどまる限り、今後同質化したCVS店舗同士による消耗戦を強いられ、企業としての持続的かつ安定的な成長はますます困難になると私たちローソンは考えています。

マーケット全体とCVSシェア

(単位:十億円、%)

	2005	2004	2003	2002	2001
小売業年間販売額	¥129,526	¥128,093	¥128,870	¥131,413	¥136,808
CVS業界	7,360	7,289	7,096	6,980	6,846
CVSのシェア	5.7%	5.7%	5.5%	5.3%	5.0%

*経済産業省「商業販売統計」

*小売業年間販売額・CVS業界販売額は暦年ベース

CVS全体に占める上位4社の割合(売上ベース)

(単位:十億円、%)

	2006	2005	2004	2003	2002
ローソン	¥1,362	¥1,329	¥1,288	¥1,294	¥1,286
セブン-イレブン	2,499	2,441	2,343	2,213	2,114
ファミリーマート	1,032	998	954	932	899
サークルK	505	503	480	485	467
サンクス	394	403	403	406	393
合計	5,792	5,674	5,468	5,330	5,159
(シェア)	78.7%	77.8%	77.0%	76.4%	75.4%
CVS業界	¥7,360	¥7,289	¥7,096	¥6,980	¥6,846

*合計の数値は、2月末に終了した1年間となります。

*CVS業界の数値は、当該年の前年12月末に終了した1年間となります。

2005年度(2006年2月期)の経営施策

こうした環境の中で、私たちローソンは、CS(お客さま満足)の向上と、FC加盟店オーナー収益の増加を目指し、中期経営計画「ローソンチャレンジ2007」をスタートしました。そして、2006年2月期につきましては、次のような経営施策を実施しました。

- (1) 「商品開発力の向上」「店舗運営力の強化」「店舗開発力の充実」の3つの要素を柱として既存店舗の強化と新規出店に注力し、CS(お客さま満足)の向上を目指しました。
- (2) 新フォーマット「ローソンスストア100」の開発により、「ローソン」「ナチュラルローソン」を含めた3フォーマットでの出店体制の確立を図りました。
- (3) 創立30周年を機に、新たな企業理念「私たちは“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。」を制定し、お客さまだけでなく社会全体にとっても必要な会社であるべく、企業理念具現化に向けた行動に努めました。

商品の概況

商品群別売上状況(連結、チェーン全店)

全体の半分を占める加工食品が前期比2.5%の微増と苦戦し、チェーン全店売上高(直営・FC加盟店店舗双方の売上の総合計)の伸び率が鈍化しました。ファストフードは米飯・調理麺の販売がやや低調だったものの、「からあげクン」などのカウンター商材が好調に推移し、前期比5.0%増加と、業績を牽引しました。日配食品はベーカリーの苦戦により、前期比1.9%増加にとどまりました。非食品は、ドリンク剤、ヘルスケアや、衛生用品などが好調だったものの、2005年9月のハイウェイカードの販売停止や、タバコの売上の伸びが鈍化したことが影響し、前期比0.6%減少となりました。

商品群別売上高の推移(連結、チェーン全店)

(単位:百万円)

	2006	2005	2004	2003	2002
加工食品	¥ 682,006	¥ 665,687	¥ 625,031	¥ 600,508	¥ 583,712
ファストフード	312,189	297,369	302,568	303,098	297,030
日配食品	150,917	148,134	139,506	138,353	150,862
食品計	1,145,212	1,111,190	1,067,105	1,041,959	1,031,604
非食品	216,519	217,887	221,192	252,083	253,953
チェーン売上高合計	¥1,361,731	¥1,329,077	¥1,288,297	¥1,294,042	¥1,285,557

商品群別売上高構成比率の推移(連結、チェーン全店)

(単位:%)

	2006	2005	2004	2003	2002
加工食品	50.1%	50.1%	48.5%	46.4%	45.4%
ファストフード	22.9	22.4	23.5	23.4	23.1
日配食品	11.1	11.1	10.8	10.7	11.7
食品計	84.1	83.6	82.8	80.5	80.2
非食品	15.9	16.4	17.2	19.5	19.8
チェーン売上高合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

*2003年2月期から、ベーカリーを「ファストフード」から「日配食品」へ、漬物および一部惣菜を「日配食品」から「ファストフード」へ移行する区分変更をしています。これにともない、2002年2月末に終了した連結会計年度の金額を、2003年2月末に終了した連結会計年度の表示に合わせて組み替え再表示しています。

商品群別総荒利益率の状況(単体)

商品群別総荒利益率は、全体で前期比0.4%ポイント上回り、ほぼ計画どおりとなりました。9月中旬からの利益率の低いハイウェイカードの販売停止により、年度ベースの総荒利益率の改善に約0.2%ポイント影響しました。セールスミックスについては、利益率の低い

タバコの売上の伸びが鈍化したことに加え、カウンター商材など利益率の高いファストフードの構成比アップが総荒利益率の改善に貢献しています。また、非食品においては日用品の売れ筋商品への絞り込みによる取引条件改善が奏効し、上半期を中心に総荒利益率改善に寄与しました。

商品群別総荒利益率の推移(単体)

(単位:%)

	2006	2005	2004	2003	2002
ファストフード	36.8%	36.4%	35.6%	35.7%	33.7%
日配食品	33.6	33.3	32.5	32.5	35.0
加工食品	26.7	26.7	26.9	27.3	27.3
非食品	35.8	34.0	33.4	29.9	30.5

*非食品の総荒利益率には、手数料収入を含みます。

*加工食品には、タバコを含みます。

収納代行業務の状況(単体)

	2006	2005	2004	2003	2002
収納金額(百万円)	1,165,255	1,035,936	919,205	817,656	743,482
取扱件数(百万件)	130.6	118.9	108.4	100.0	91.9
取扱社数(社)	349	309	283	245	198
手数料収入(百万円)	7,507	6,768	6,368	5,990	5,689

商品戦略の状況

商品戦略につきましては、お客さまのニーズに合った商品開発を目指し、積極的にイノベーション(革新)を追求して、小売他社との差別化を図りました。2004年に立ち上げた、「食に驚きとアイデアを」をコンセプト(概念)とする米飯ブランド「ごはん亭」については、毎月平均2種類のペースで積極的に新商品を投入しました。2005年4月に発売した「かに玉の黒酢あん」と「炙(あぶ)りチャーシュー丼」をはじめとして、五穀ご飯や麦ご飯といった健康志向の食材を使用した弁当を開発しました。また、「お弁当の中にスープを入れる」という新たな発想により、日本の伝統的な食文化である「一汁三菜」というスタイルを再現した、新しい「ごはん亭」シリーズを立ち上げました。

そのほかに、「焼鯖(さば)寿司」などを代表とする寿司カテゴリーの売上高が前期比100%を超え、好調に推移しました。

発売以来3年を経過した「おにぎり屋」につきましては、CVS業界で初めて手巻おにぎりに「手巻四角型包装」を採用し、パリパリ感のある海苔とふっくらとしたごはんが特徴の「新ふっくら手巻おにぎり」を2005年7月より全国展開しました。

また、「あれもこれもちよっとずつ食べたい」「野菜やお肉などを栄養バランスよく食べたい」といった20~30代の働く女性の声を反映して、パスタとおかずを一緒に楽しめる「Deli&Pasta」シリーズを2005年10月に発売しました。

カウンター商材については、「からあげクン」の新シリーズをはじめ、「フライドチキン」などの新商品を投入し、店舗での積極的な販促活動もあいまって、売上高が前期比100%を超えることができました。

また、2005年6月には「30周年記念キャンペーン」を展開し、「驚きと遊び心のある高付加価値」をコンセプトに、「30周年記念弁当」などの期間限定商品を発売しました。

店舗開発の概況

店舗開発については、地域のお客さまのニーズに柔軟に対応できる3つのフォーマット、「ローソン」「ナチュラルローソン」「ローソンストア100」の特性を最大限に活用し、立地に合った最適なフォーマットを出店する体制を整えました。「ローソン」のみでは、他の大手CVSの競合を考慮すると出店が難しかった立地などにも、「ナチュラルローソン」や「ローソンストア100」といった、差別化できるフォーマットにより、出店の可能性が高まりました。

そして、関東、近畿、中部などの大都市圏を中心に、ローソン独自の出店基準「NGライン(出店不可基準)」「グリッド・ポイント(一番立地)」「ROI(投資利益率)基準」の徹底により、高収益の見込める店舗開発に努めました。

また、多様な立地への出店を目指す戦略の一環として、2005年11月には東京急行電鉄株式会社と業務提携を結び、2006年夏の第一号店出店を目指し、新たなタイプの「駅型コンビニエンスストア」を業態開発していくことで合意しました。さらに2006年2月には、東京地下鉄株式会社(東京メトロ)との業務提携により、従来地下鉄駅構内に出店していた「ローソン」に加え、新たに「ナチュラルローソン」を出店し、「ナチュラルローソン」の知名度の向上とブランドイメージの確立を図りました。

病院内という特殊な商圈立地で高収益を期待できる「ホスピタルローソン」については、2006年2月期中に8店舗出店し、期末で20店舗となりました。高齢化社会をにらみ、期待できるビジネスモデルとして今後さらなる拡大を考えています。日本郵政公社とのアライアンス「ポスタルローソン」についても、民営化実施後のビジネスチャンスに向けて、着々と手を打っています。このように、多様なパートナーとのアライアンスへの積極的な取り組みが可能なことこそ、ローソンの強みだと考えています。今後も、過去の経験則にとらわれない斬新な発想で、多様な立地への出店にチャレンジし、新しいビジネスチャンスの可能性を追求していきます。

なお、これらの施策の結果、2006年2月期は新規出店数が717店舗、立地移転を含む閉鎖店舗数が428店舗、期末現在の店舗数は8,366店舗（うち、「ナチュラルローソン」が51店舗、「ローソンストア100」が35店舗）となり、前期末に比べ289店舗の増加となりました。

また、中華人民共和国上海市でチェーン展開している持分法適用関連会社の上海華聯羅森有限公司の店舗数は73店舗増加し、283店舗となりました（2005年12月末現在）。

店舗数の状況(連結)

(単位:店)

	2006	2005	2004	2003	2002
総店舗数	8,366	8,077	7,967	7,721	7,824
出店数	717	711	687	519	626
閉店数	428	455	441	622	551
増加(減少)店舗数	289	256	246	(103)	75

*2005年2月期に、上海華聯羅森有限公司が連結子会社から持分法適用関連会社になったため、同期から上海の店舗数値は含んでいません。

タイプ別店舗数(日本国内)

(単位:店、%)

	2006	2005	2004	2003	2002	2006年2月期 期中増減店舗数
Bタイプ	1,674	1,836	1,992	2,200	2,412	(162)
構成比	20.0	22.7	25.4	28.8	31.2	
Gタイプ	2,272	2,335	2,415	2,446	2,459	(63)
構成比	27.2	28.9	30.9	32.1	31.8	
Cタイプ	4,012	3,560	3,065	2,645	2,308	452
構成比	48.0	44.1	39.2	34.7	29.8	
FC加盟店	7,958	7,731	7,472	7,291	7,179	227
構成比	95.1	95.7	95.5	95.6	92.8	
直営店	408	346	349	334	555	62
構成比	4.9	4.3	4.5	4.4	7.2	
合計	8,366	8,077	7,821	7,625	7,734	289
構成比	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	

契約タイプの概要

契約タイプ	C	G	B
契約期間	店舗オープン日より10年間		
オーナー要件	20歳以上、店舗専従者2名		
土地・建物	ローソンが用意		加盟店が用意
店舗建設・内装費用投資	ローソン負担		加盟店負担
看板、営業什器	ローソンが用意		
契約時加盟店支払金*	加盟金	150万円 (契約金50万円、研修費50万円、開店準備手数料50万円)	
	出資金	150万円(商品代金の一部)	
加盟店が差し入れる営業保証金	不要	平均売上高×2ヵ月分	—
本部収入**	総荒利益高×50%	総荒利益高×45%	総荒利益高×34%
水道光熱費の負担	加盟店		
最低保障(年間)**(千円)	21,000	22,200	22,200

* 上記は加入時加盟店から本部へ支払われる金額。それ以外に、加盟店は開業時つり銭など合わせて50万円を別途用意する必要あり。

** 本部収入および最低保証は24時間営業店舗の場合。

子会社・関連会社の概況

2006年2月期の連結業績には、連結子会社6社、持分法適用関連会社2社の計8社の業績が含まれています。当社の子会社・関連会社は、大きく分けてCVS関連、金融サービス関連、その他サービス関連、海外関連の4つに分類されます。当該連結対象会社の事業内容および業績は次のとおりです。

(1) CVS関連

ローソンは、CVSに関する新しいフォーマットについて、株式会社ナチュラルローソンと株式会社バリューローソンという子会社により展開しています。

株式会社ナチュラルローソン(連結子会社)

「美」と「健康」をキーワードとし、「働く女性」を中心とする女性をターゲットとした付加価値型CVSフォーマット「ナチュラルローソン」は、2001年7月より出店を開始いたしました。2004年4月には、本部内の一事業部から、当社の100%子会社「株式会社ナチュラルローソン」として分社化を図りました。同社は、「ナチュラルローソン」店舗の事業フォーマットの確立、商品企画・開発、店舗運営指導業務を当社から受託しています。2006年2月期には、取り扱い商品の見直しにより、従来型CVSと差別化を図ったほか、個店情報分析の導入に基づく運営体制の改革など、フランチャイズシステムの本格稼働に向けて、抜本的な経営の見直しを行いました。人的資源の増強も行き、2007年2月期以降、成長を加速していきます。

(単位:百万円)

	2006	2005	2004	2003	2002
営業利益(損失)	¥(690)	¥19	—	—	—
当期純利益(損失)	(723)	18	—	—	—
店舗数(単位:店)	51	28	14	13	3

株式会社バリューローソン(連結子会社)

同社は、生鮮コンビニ「ローソンストア100」を運営しています。「ローソンストア100」は、女性やシニアをターゲットとし、「日常生活を節約、簡単・便利に支援する」をコンセプトとしています。新鮮な野菜や果物、お手軽な弁当や惣菜を中心に、加工食品から日用雑貨まで「価値ある100円(税抜き)」商品を幅広く品揃え提供してい

ます。同社は「CVS+ミニスーパー」を融合させた新業態「ローソンストア100」店舗の事業フォーマットの確立、商品企画・開発を行うため、2005年4月に当社の100%子会社として設立され、同年5月より店舗展開を開始しました。また、オリジナルブランド「バリューライン」の開発を積極的に行っており、2006年2月末現在で、同ブランドの取扱品目数(SKU)は、約140となりました。

(単位:百万円)

	2006	2005	2004	2003	2002
営業損失	¥(623)	-	-	-	-
当期純損失	(709)	-	-	-	-
店舗数(単位:店)	35	-	-	-	-

(2)金融サービス関連

株式会社ローソン・エイティエム・ネットワークス(LANs) (連結子会社)

同社は2001年5月に、三菱商事株式会社、提携銀行、当社の出資により、ローソン店舗のATM関連業務を行うために設立されました。そして同年10月より、ローソン店舗の一部にATMを設置し、ATMサービスを開始しました。なお、同社のATM事業は、各提携銀行と協議し

ながら、合意できた地域のローソン店舗に、共同型ATM設備をリースの形で設置しています。現在では大手都市銀行グループならびに地方銀行合わせて、提携行数は17行となっています。

なお、ATMの設置台数については、2006年2月末現在で3,812台となり、設置エリアは2006年2月期中に宮城県を新たに加え、27都道府県となりました。

2006年2月末現在、当社の出資比率は59.0%となっています。

ATMの設置台数の推移

(単位:台)

	2006	2005	2004	2003	2002
ATMの設置台数	3,812	3,570	3,127	2,712	1,922

(単位:百万円)

	2006	2005	2004	2003	2002
営業収益	¥11,311	¥10,003	¥8,352	¥6,718	¥1,248
営業利益(損失)	654	144	(348)	(529)	(303)
当期純利益(損失)	675	266	(350)	(529)	(326)

株式会社ローソン・シーエス・カード(持分法適用関連会社)

同社は2002年2月、株式会社クレディセゾン(持株比率30%)、三菱商事株式会社(同20%)、当社(同50%)の3社により設立されました。ローソン顧客向けクレジットカード「ローソンパス」を発行し、「Loppi(マルチメディア端末)」などの各種インフラを通じたサービスを提供しています。2002年8月からサービスを開始している

「ローソンパス」のカード会員数は、2006年2月末現在で210万人を超えています。カード会員数の伸びにともない、2004年2月期以降毎年、大幅に収益が改善しています。

なお、ローソンパスの発行および審査については、株式会社クレディセゾンに委託しています。

(単位:百万円)

	2006	2005	2004	2003	2002
営業収益	¥7,157	¥ 4,261	¥ 2,551	¥ 858	¥ 0
営業利益(損失)	270	(1,230)	(2,255)	(3,935)	(1)
当期純利益(損失)	568	(1,218)	(2,256)	(3,936)	(5)

(3) その他サービス関連

株式会社ローソンチケット(連結子会社)

同社は、ローソン店舗内の「Loppi」を中心に、コンサート・スポーツ・演劇および映画などのチケット販売を行っています。1992年にチケット販売会社として設立され、1996年に現在の商号となりました。1997年に当社の子会社となり、2004年1月には楽天株式会社との資本参加を受け、チケット販売での業務提携を結びました。同年10

月にはジャスダック証券取引所に株式を上場しました。チケット販売業界ではぴあ株式会社に次いで第二位の規模であり、特にJ-POP、スポーツ、演劇関係に強みを持っています。2006年2月末現在の当社の出資比率は50.8%です。

2006年2月期決算では過去最高益を更新し、営業利益で前期比13.9%増と増益を果たしました。

(単位:百万円)

	2006	2005	2004	2003	2002
営業収益	¥6,259	¥6,288	¥6,218	¥5,425	¥5,119
営業利益	821	721	644	788	508
当期純利益	487	411	387	387	275

株式会社アイ・コンビニエンス(連結子会社)

同社は、2000年10月、当社(持株比率51%)と、三菱商事株式会社(同18%)、松下電器産業株式会社(同18%)、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ(同13%)の4社の共同出資により、e-コマース分野での事業

拡大を目指して設立されました。iモードの公式サイト「iLAWSON」を展開し、物販・サービス・情報提供のほか、ローソンWEBサイトの運営などを行っています。

(単位:百万円)

	2006	2005	2004	2003	2002
営業収益	¥ 427	¥ 308	¥ 333	¥ 213	¥ 103
営業損失	(64)	(114)	(241)	(383)	(473)
当期純損失	(137)	(155)	(663)	(489)	(470)

株式会社ベストプラクティス(連結子会社)

同社は、当社の100%子会社として、CVS店舗の実態調査「ミステリーショッパー」を行い、ローソン店舗のオペレーションレベルの改善にかかわる助言および提案を行っています。「ミステリーショッパー」と

は、同社の社員であり、CVS店舗の運営や品揃えに知悉している覆面調査員が、お客さまの視点でローソン店舗を客観的かつ定量的に評価し、その結果をローソン本部およびFC加盟店オーナーにフィードバックするシステムです。

(単位:百万円)

	2006	2005	2004	2003	2002
営業収益	¥892	¥628	-	-	-
営業利益(損失)	62	(2)	-	-	-
当期純利益(損失)	34	(2)	-	-	-

(4) 海外関連

上海華聯羅森有限公司(持分法適用関連会社)

同社は、中華人民共和国上海市において、ローソン店舗のチェーン展開を行っています。なお、現地化による拡大を図るため、2004年5月

に、当社が所有する上海華聯羅森有限公司の株式(持分比率70.0%)のうち、21.0%を華聯集団有限公司に譲渡しましたので、当社の持分比率は49.0%となり、現在に至っています。2005年12月末の店舗数283店舗のうち、FC店は191店舗です。

(単位:百万円)

	2006	2005	2004	2003	2002
営業損失	¥(7)	¥(13)	¥(81)	¥(191)	¥(183)
当期純利益(損失)	3	0	(71)	(190)	(146)
店舗数(単位:店)	283	210	146	96	90

*上海華聯羅森有限公司の決算月は12月です。また、同社は2004年度より連結子会社から持分法適用関連会社に移行しています。

業績数値の概況(連結)

チェーン全店売上高

2006年2月期のチェーン全店売上高は1兆3,617億31百万円と前期に比べ2.5%の増加となりました。上半期は、「ごはん亭」の新商品のヒットや、6月の「30周年記念キャンペーン」が奏効したものの、7月の天候不順が響き、前年同期比3.8%の増加にとどまりました。下半期に入ると、9月のハイウェイカードの販売停止で売上が約1%マイナスの影響を受けたことに加え、11月からの歴史的な厳冬で、客数が大きく減少し、また、CVS同業他社の販売促進キャンペーンの影響も受け、1.1%と微増にとどまりました。

商品群別では、店舗での積極的な声かけ販売や、新商品の継続的投入が奏効して、ファストフードは増加したものの、飲料や即席麺が不振の加工食品や、ベーカリーが伸び悩んだ日配食品は微増にとどまり、ハイウェイカードの販売停止が響いた非食品は減少しました。

既存店売上高前期比

2006年2月期の既存店売上高前期比は、1999年2月期以来8期連続で前年割れとなりました。消費マインドは改善傾向にあるものの、国内で20年ぶりの厳冬(2006年3月1日気象庁発表による)の影響による客数の減少が響いたほか、①従来型CVSの大量出店による影響があったこと、②人口動態の変化への対応が遅れ、少子高齢化の影響がマイナスに響いたこと、③ハイウェイカードの販売停止による影響があったこと、④消費者心理の回復時において、デパート、大規模ショッピングセンターとの競合があったこと、⑤食品よりも衣料品の購買に消費者の資金がシフトしたこと、などが既存店売上高の苦戦につながったとみています。

(単位:%)

	2006	2005	2004	2003	2002
既存店売上高前期比	97.5	99.7	97.5	98.1	98.4
客数および客単価前期比					
客数	99.1	100.1	99.0	98.2	-
客単価	98.3	99.7	100.2	99.9	-

営業成績

営業収益

営業収益とは、(直営店の売上高) + (加盟店からの収入) + (その他営業収入) で構成されます。

営業収益は、前期に比べ136億63百万円増加し、2,680億58百万円(前期比5.4%増)となりました。店舗純増による加盟店からの収入増が貢献したほか、連結子会社の株式会社ローソン・エイティエム・ネットワークスのATM利用手数料収入などが増加したことによるものです。なお、チェーン全店売上高より、営業収益の前期比増加率が高くなっていますが、この理由は、新店の中でロイヤリティー率の高いCタイプ店舗の比率が近年高くなっていることと、直営店の比率が毎年低くなっていることから、店舗数の伸び以上にFC加盟店からの収入が伸びるペースが高くなっていることによるものです。

販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、前期に比べ112億59百万円増加し、1,758億94百万円(前期比6.8%増)となりました。これは主に、Cタイプを中心としたFC加盟店の出店増にともない、賃借料が前期比で44億51百万円増加(前期比9.5%増)したほか、株式会社ナチュラルローソンと株式会社バリューローソンの出店拡大にともなう人員の増強により、人件費が前期比13億36百万円増加(前期比3.9%増)したことなどが要因です。

なお、固定資産の減損損失の適用により、適用資産分の減価償却費が1億32百万円減少しており、その分営業利益を押し上げております。

また、外形標準課税制度の導入により、導入前の基準に比べて、販売費及び一般管理費は7億41百万円増加しています(同じ理由により、法人税等がほぼ同額減少しています)。

販売費及び一般管理費の主な内訳

(単位:百万円)

	2006	2005	2004	2003	2002
人件費	¥ 35,450	¥ 34,114	¥ 33,803	¥ 36,885	¥ 39,073
広告宣伝費	9,177	9,704	11,188	12,505	15,405
賃借料	51,236	46,785	42,679	40,035	36,731
設備リース料	16,734	16,263	15,726	14,316	7,745
減価償却費*	15,859	15,059	18,499	16,071	16,328
その他	47,436	42,708	35,561	36,526	29,241
合計	¥175,894	¥164,635	¥157,456	¥156,338	¥144,523

*無形固定資産減価償却費を含みます。

販売費及び一般管理費の内訳構成比

(単位:%)

	2006	2005	2004	2003	2002
人件費	20.2%	20.7%	21.5%	23.6%	27.0%
広告宣伝費	5.2	5.9	7.1	8.0	10.7
賃借料	29.1	28.4	27.1	25.6	25.4
設備リース料	9.5	9.9	10.0	9.2	5.4
減価償却費*	9.0	9.1	11.7	10.3	11.3
その他	27.0	25.9	22.6	23.4	20.2
合計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

*無形固定資産減価償却費を含みます。

営業利益

これらの結果、営業利益は前期に比べ9億26百万円増加し438億67百万円(前期比2.2%増)となりました。なお、外形標準課税の基準変更の影響を除いた試算では、営業利益は前期比3.9%増となります。既存店売上高の伸び率や営業収益の大半を占めるFC加盟店からの収入は計画を下回りましたが、販売費及び一般管理費を計画より抑制した結果、営業利益は計画を1億67百万円ほど上回ることできました。

税金等調整前当期純利益

税金等調整前当期純利益は、持分法適用関連会社である株式会社ローソン・シーエス・カードの収益改善により、持分法による投資損益が前期比8億95百万円改善したこと、および株式会社イーコンテクトの株式上場にもなう同社株式の売却と、株式会社フォルクスの株式売却などにより、投資有価証券売却益が9億89百万円計上されたことを主因として、前期に比べ26億83百万円増加し387億23百万円(前期比7.4%増)となりました。

当期純利益

これらの結果、当期純利益は前期に比べ15億90百万円増加し220億25百万円(前期比7.8%増)となりました。1株当たり当期純利益は215.50円(前期比8.6%増)となりました。

財政状態(連結)

流動資産

流動資産は、前期末に比べ12億49百万円増加し1,298億42百万円(前期末比1.0%増)となり、ほぼ前期並みの残高となりました。

有形固定資産、投資その他の資産

有形固定資産は、前期末と比べ71億6百万円増加し、992億72百万円(前期比7.7%増)となりました。要因としては、新規FC加盟店出店の中で、店舗をローソンが用意するCタイプが増加したことにより、建物及び構築物が148億43百万円増加したことが挙げられます。投資その他の資産は、前期末と比べて104億42百万円増加し、1,459億93百万円(前期比7.7%増)となりました。主な増加要因は長期貸付金とソフトウェアの増加です。ソフトウェアの主な増加要因は、次世代IT投資の準備としてのシステム投資の増加です。

流動負債

流動負債は、前期末と比べ33億10百万円増加し、1,412億41百万円(前期比2.4%増)となりました。主たる増加要因は、預り金が43億45百万円増加したことによるものです。

固定負債

固定負債は、前期末に比べ2億52百万円増加し、548億59百万円(前期比0.5%増)となりました。退職給付引当金が10億10百万円増加しましたが、保証金預託タイプのFC加盟店が減少し、加盟店預り保証金が10億56百万円減少したことによるものです。

株主資本

株主資本は、前期末に比べ149億2百万円増加し、1,751億84百万円(前期比9.3%増)となりました。これは主に、配当金を81億74百万円支出したものの、当期純利益220億25百万円の積み上げにより利益剰余金が116億35百万円増加したことによります。この結果、株主資本比率は前期末比1.7ポイント増加し、46.7%となりました。

貸借対照表上、特徴的な勘定科目について

ローソンの財務諸表の特徴的な勘定科目は以下のとおりです。

- (1) **加盟店貸勘定**: ローソンは各FC加盟店から発注された商品を一括して仕入れ、FC加盟店の代わりに個々の仕入先に対する支払金額を計算し支払いを代行しています。ローソンはその代金を「売上債権:加盟店貸勘定」としてFC加盟店から回収します。加盟店貸勘定は、主にこのようなFC加盟店の本部に対する債務を指します。2006年2月期末は前期末比4億30百万円増加の107億62百万円となり、大きな変動はありませんでした。
- (2) **未収入金**: 取引先からの未収入金などは「売上債権:その他」に含まれます。2006年2月期末の当該科目は前期末比28億52百万円増加の215億78百万円となりました。なお、仕入先や各クレジット会社からの未収入金は「前払費用及びその他の流動資産」に含まれます。
- (3) **長期貸付金**: 主に家主(店舗の土地・建物所有者)への建設協力金、FC加盟店への本部融資などです。建設協力金の増加などの理由により、前期末比38億22百万円増加の206億31百万円となりました。
- (4) **差入保証金**: ローソンでは店舗の賃借契約において、賃借料の数ヵ月分の保証金を家主に差し入れています。差入保証金は前期末比37百万円減少の899億28百万円となりました。

- (5) **加盟店借勘定**: ローソン本部のFC加盟店に対する債務を指します。すべてのFC加盟店は日々の売上などを本部に送金しており、「売上債権:加盟店貸勘定」を超過する場合があります。その場合は、連結貸借対照表に債務残高として「仕入債務:加盟店借勘定」を計上します。加盟店借勘定は前期末比5億66百万円減少の34億17百万円となりました。
- (6) **預り金**: 公共料金などの収納代行に関する預り金を中心です。取扱件数や、取扱企業数の増加により、収納代行金額が増加していることを反映して、取引先への未払い分の残高が増えたため、前期末比43億45百万円増加の446億15百万円となりました。
- (7) **加盟店預り保証金**: Gタイプ契約のFC加盟店オーナーがローソンに差し入れる保証金です。Gタイプ契約の店舗数減少により、加盟店預り保証金は前期末比10億56百万円減少の504億66百万円となりました。

設備投資

2006年2月期における設備投資合計は、前期比75億44百万円増加の544億17百万円となりました。新店の投資については、「ナチュラルローソン」および「ローソンストア100」などの新フォーマット店舗に加え、「ローソン」の積極的な出店もあり、前期比43億52百万円増の260億47百万円となりました。システム関連投資については、次世代IT投資の準備段階における先行投資分が約60億円キャッシュアウトしたことを主因として、前期比63億19百万円増加し、90億84百万円となりました。主な設備投資の内訳は以下のとおりです。

設備投資の状況

(単位:百万円)

	2006	2005	2004	2003	2002
新店投資	¥26,047	¥21,695	¥19,614	¥14,663	¥18,651
既存店投資	6,592	8,175	10,432	12,028	8,863
システム関連投資	9,084	2,765	2,191	9,133	10,045
その他投資	1,615	4,186	377	1,149	126
出資・融資	1,250	(1,000)	6,250	3,550	380
リース	9,829	11,052	9,439	35,305	21,745
合計	¥54,417	¥46,873	¥48,303	¥75,828	¥59,810

キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、前期に比べ3億96百万円減少し、469億33百万円の収入となりました。これは主に、未払金や預り金が増加したものの、売上債権、未収入金及び法人税等の支払いが増加したことによるものです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、前期に比べ219億85百万円支出が増加し、552億82百万円の支出となりました。これは主に、店舗に関する建物・構築物を主とする有形固定資産の取得による支出の増加に加え、短期の資金運用を目的とする有価証券(償還期日3ヵ月超)の購入による支出の増加、償還による収入の減少によるものです。

営業活動によるキャッシュ・フローから投資活動によるキャッシュ・フローを引いたフリー・キャッシュ・フローは、前期に比べ223

億81百万円減少のマイナス83億49百万円となりましたが、これは主に、有価証券の購入にともなう116億33百万円の支出超過によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フローは、前期末に比べ60億41百万円支出が減少し77億95百万円の支出となりました。これは主に、資本政策の変更により、2006年2月期については株主還元に関して、自社株消却よりも増配を重視したため、配当金の支出が24億13百万円増加したものの、自己株式取得による支出が87億96百万円減少したことによるものです。

これらの結果、2006年2月期末の現金及び現金同等物残高は、前期末に比べ161億44百万円減少し604億41百万円となりました。

資本政策:配当および自社株消却

ローソンは、株主に対する利益還元を経営の最重要政策の一つと考える一方、高い資本コストに見合った事業を行うべく、ROEなどの資本効率を最重要の経営指標としています。従って、将来の事業展開に必要な内部留保を確保しつつ、財政状態、利益水準および配当性向などを総合的に勘案しながら、利益配当や自社株買い入れ、消却のバランスを鑑み、最適な資本効率を追求していきます。

2002年から2005年2月期の4年間に、約430億円の自社株消却を実施してきたほか、配当についても、2005年2月期に1株当たり29円増配して70円に、2006年2月期には同じく20円増配して90円にと、積極的な株主還元を行ってまいりました。2007年2月期については、さらに10円増配して、1株当たり配当金は100円となる予定です。配当性向についても、グローバルスタンダードに近い水準である40%程度をターゲットとして、今後も株主還元を努めていきます。

業務提携・アライアンスについて

ローソンは、2000年1月より、三菱商事株式会社と資本提携を含む包括提携を結んでおり、人事、店舗開発、新規事業、商品開発などで協力関係を築いています。

また、2006年3月には株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ(NTTドコモ)と資本提携を含む業務提携契約を結びました。主な内容は次のとおりです。

(1) 資本提携の内容

NTTドコモに対し、ローソンの発行済株式総数の2.0%に当たる普通株式2,092,000株を、自己株式の譲渡により、約90億円で売却いたしました。

(2) 業務提携の内容

- ローソン全店舗に「iD」*による決済サービスを導入
*「iD」=NTTドコモのおサイフケータイ®で買い物などができる携帯クレジット決済サービス
- ローソン全店舗で「トルカ」*を利用した情報提供サービスを導入
*「トルカ」=NTTドコモのおサイフケータイ®を店舗のリーダー/ライターにかざすだけでクーポンなどの情報が取り込めるシステム
- 今後、両社で定期的な検討会を実施し、将来の提携分野について継続的に協議
*「iD」「トルカ」「おサイフケータイ」はNTTドコモの商標または登録商標です。

今後の見通しについて

緩やかな景気回復基調が見られるものの、小売業界における業種業態を超えた競争はますます激しくなり、お客さまのニーズもますます多様化しています。

CVS業界においても、従来の時間節約ニーズや利便性のみを追求し、これまでのコアターゲットである若年男性客向けを主体とした品揃えやサービスを行っていくだけの従来型CVS業態にこだわってはいけず、同質化したCVS店舗同士による成熟した市場の中での消耗戦を強いられ、少子高齢化の中で企業としての安定的かつ持続可能な成長はますます困難になるものと思われます。

このような環境変化の中で、ローソンが中・長期的に成長を果すためには、従来のCVSの常識の枠にとらわれず、あらゆる面で「イノベーション(革新)」を追求することにより、進化したローソンを目指すことが必要と考えています。そうした考えのもと、2006年2月期より、中期経営計画「ローソンチャレンジ2007」をスタートさせています。そして中期的経営戦略のキーワードとして、①イノベーション(革新)の推進、②CS(お客さま満足)・ES(従業員満足)の改善、③生産性の向上、④CSR(企業の社会的責任)の重視を掲げ、4つのポイントに徹底して取り組むとともに、具体的には次の「3つの要素」を柱とした経営施策を推進していきます。

- ① イノベーション(革新)による米飯やファストフードを中心とした、商品開発力の向上
- ② 情報収集および分析による発注精度の向上を図り売れ筋商品の販売機会ロス低減を中心とした、店舗運営力の強化
- ③ ローソン独自の出店基準の厳守により、高い収益を見込める店舗開発力の充実

2007年2月期につきましては、これらの施策に加えて、女性やシニアのお客さまのニーズに応えるために創り上げてきた「ナチュラルローソン」「ローソンストア100」の2つのフォーマットをさらに強固なものとし、積極的な出店や差別化した商品開発を行っていきます。

さらに、これら新フォーマットで得られたノウハウに基づく、女性やシニアのニーズに合った商品群を、今後は8,000店以上の規模を持つ基幹フォーマット「ローソン」の個店に合った品揃えの一環として、積極的に導入していきます。

これらの施策により、ニューターゲット(女性やシニア)のさらなる来店による、客層拡大・客数増加を目指しています。

以上のとおり、既存店の強化、高ROIの新店開発、新フォーマットの確立などの経営施策の着実な実行により、CS(お客さま満足)の向上を図り、結果として客層の拡大による企業収益の改善や、FC加盟店オーナー収益の拡大を目指してまいります。

2007年2月期の業績見通しとしては、営業利益が453億円(対前期比3.3%増加)、当期純利益が233億円(同5.8%増加)となっています。

ローソンの事業におけるリスク要因

ローソンの業績および財務状況に影響を及ぼす可能性のある主なリスクは、以下のとおりであると考えています。ローソンでは、これらのリスクが発生する可能性を十分認識し、リスク管理を行うとともに、最善の対処を行うよう、内部統制システムを構築・強化しています。とはいえ、これらは私たちローソンが現時点での情報に基づく予測可能な範囲内にすぎず、ローソンの事業に関する潜在的リスクをすべて網羅しているとはみておりません。

(1) 事業環境の変化に関するリスク

ローソンは、CVS事業を主たる事業としています。事業展開している国内、海外の経済環境、景気動向や社会構造の変動がもたらす消費動向の変化、およびCVS同業他社・異業態小売業との競争状況の変化や、大規模小売店舗立地法改正などの規制緩和が、ローソンの業績および財務状況に影響を及ぼすリスクがあります。

(2) 食品の安全性・衛生管理に関するリスク

ローソンは、主たる事業であるCVS事業にて、お客さま向けに食品の販売を行っています。ローソンでは、取引先と協力して製造プロセスから店舗に至るまで、徹底した衛生管理による品質基準の厳守を行うとともに、店舗内においても厳格な衛生管理を行っています。しかし万一、食中毒、異物混入などの重大事由が発生し、お客さまの信頼を損なった場合、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。ローソンでは、当該事由が万一発生した場合は、直ちにマスコミなどで公表することにより、お客さまへの影響を最小限におさえるために全力を尽くしています。

(3) 個人情報の取り扱いに関するリスク

ローソンでは、事業の過程において、お客さま、取引先、FC加盟店オーナーなどの個人情報を取り扱っています。ローソンは個人情報の漏洩および個人情報への不正なアクセスを重大なリスクと認識し、情報セキュリティ対策に最善の対策を講じるとともに、「個人情報保護方針」を制定し、社内に周知徹底しています。しかし万一、何らかの事情で顧客情報の漏洩・流出が発生した場合、ローソンの業績および財務状況に影響を及ぼすリスクがあります。

(4) 法的規制に関するリスク

ローソンは、日本全国各地、および海外に多数の店舗を展開し、店舗の大半が24時間営業を行っています。そのため、国内・海外における、店舗開発、営業時間、衛生管理、商品取引、環境保護などに関するさまざまな法規制を遵守し、取得義務を履行して行政による許認可を受け、事業を行っています。そのため、将来において、予期せぬ法規制の変更、行政の運営方法の変更などが生じた場合、新たな対応コストが発生し、ローソンの業績および財務状況に影響を及ぼすリスクがあります。

(5) フランチャイズ事業に関するリスク

ローソンは、主たる事業であるCVS事業にて、フランチャイズシステムを採用し、FC加盟店との間で締結するフランチャイズ契約に基づいて、ローソンが保有する店舗ブランド名にてチェーン展開を行っています。従って、契約の相手先であるFC加盟店における不祥事などによりチェーン全体のブランドイメージが影響を受けた場合、ローソンの業績および財務状況に影響を及ぼすリスクがあります。

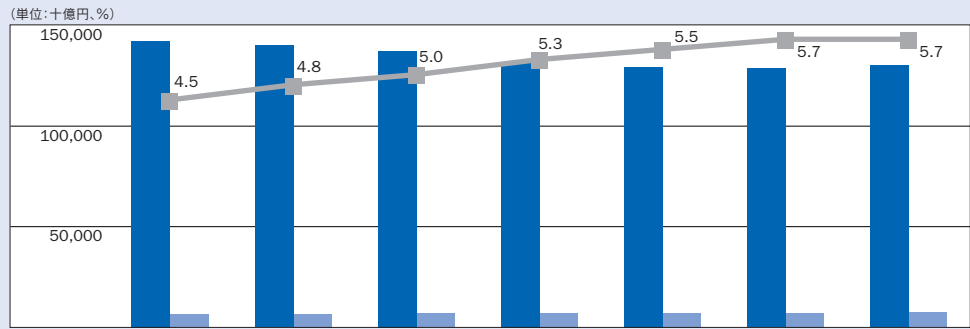
また、フランチャイズシステムは、契約当事者の双方向の信頼関係により業績が向上するシステムであり、FC加盟店とローソンのいずれかの要因により信頼関係が損なわれ、万一多くのFC加盟店とのフランチャイズ契約が解消される事態に至った場合は、ローソンの業績および財務状況に影響を及ぼすリスクがあります。

(6) 天候変動・災害に関するリスク

天候・気温が平年と大幅に異なる状況に至った場合、ローソンの業績に影響を及ぼす可能性があります。またローソンは全国47都道府県に店舗を構えるナショナルチェーンであり、積雪地域や台風が多く通過する地域では、特に自然災害の到来による業績変動のリスクがあります。

コンビニエンスストア(CVS)業界の状況

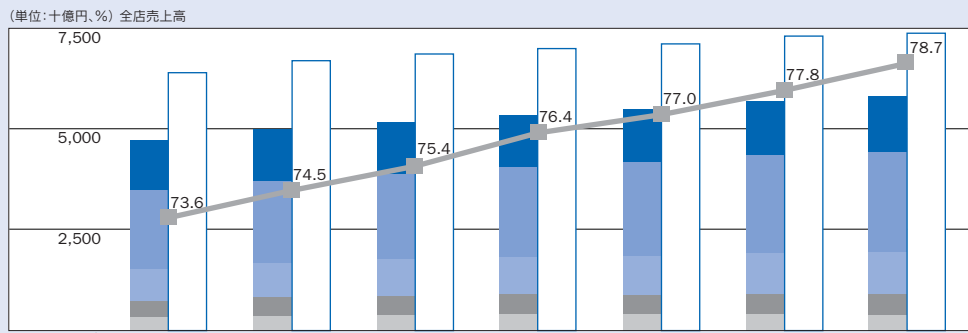
マーケット全体とCVSシェア



	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
■ 小売業年間販売額	¥141,450	¥139,434	¥136,808	¥131,413	¥128,870	¥128,093	¥129,526
■ CVS業界	6,383	6,680	6,846	6,980	7,096	7,289	7,360
— CVSのシェア(単位:%)	4.5%	4.8%	5.0%	5.3%	5.5%	5.7%	5.7%

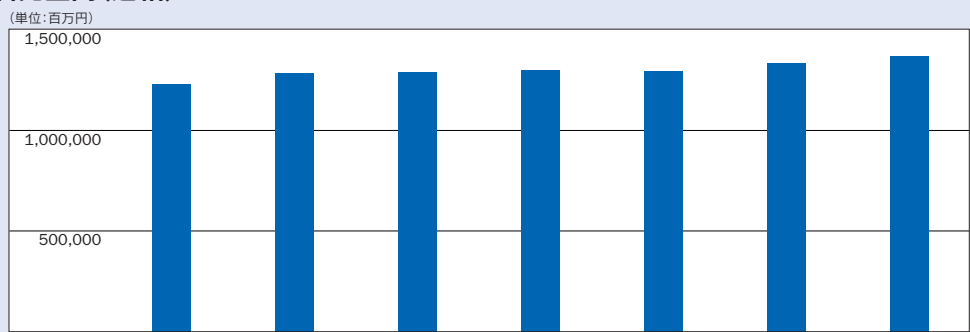
*小売業年間販売額・CVS業界販売額は隔年ベース

CVS全体に占める上位4社の割合(売上ベース)



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
■ ローソン	¥1,221	¥1,275	¥1,286	¥1,294	¥1,288	¥1,329	¥1,362
■ セブン-イレブン	1,964	2,047	2,114	2,213	2,343	2,441	2,499
■ ファミリーマート	783	843	899	932	954	998	1,032
■ サークルK	391	447	467	485	480	503	505
■ サンクス	342	366	393	406	403	403	394
4社合計	4,701	4,978	5,159	5,330	5,468	5,674	5,792
— 4社合計シェア(単位:%)	73.6%	74.5%	75.4%	76.4%	77.0%	77.8%	78.7%
□ CVS業界	¥6,383	¥6,680	¥6,846	¥6,980	¥7,096	¥7,289	¥7,360

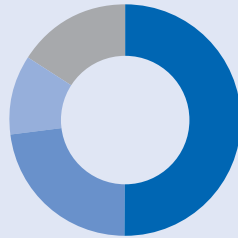
ローソンのチェーン全店売上高(連結)



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
■ チェーン全店売上高(連結)	¥1,222,880	¥1,277,638	¥1,285,557	¥1,294,042	¥1,288,297	¥1,329,077	¥1,361,731

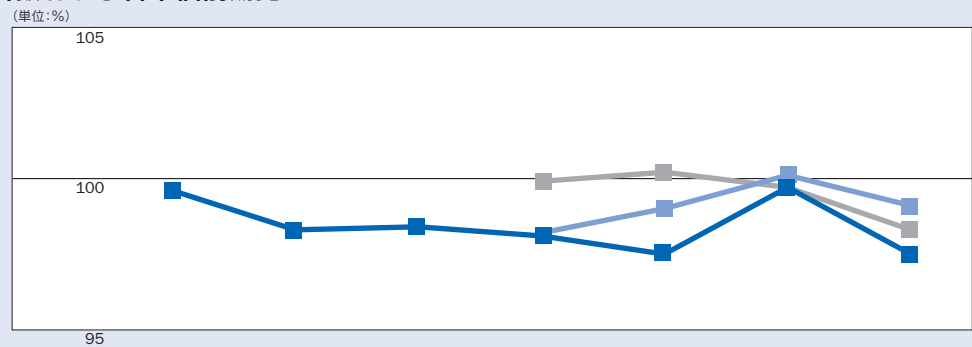
連結業績の推移

商品群別売上高構成比率



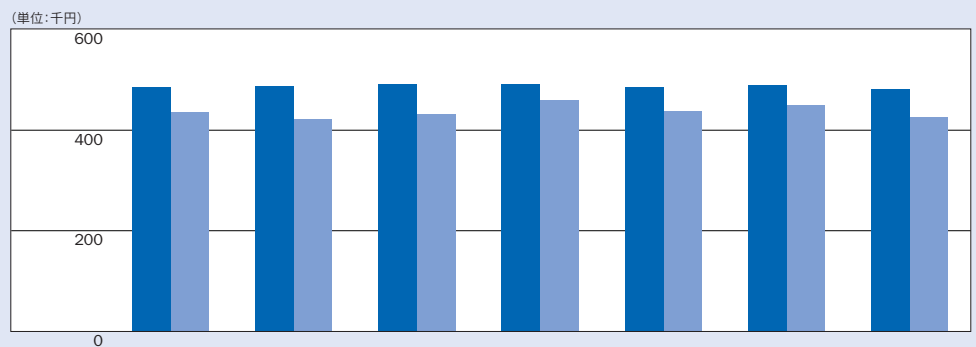
(単位:%)	2006
商品群別売上高比率	100.0
■ 加工食品	50.1
■ ファストフード	22.9
■ 日配食品	11.1
■ 非食品	15.9

既存店売上高前期比と客数および客単価前期比



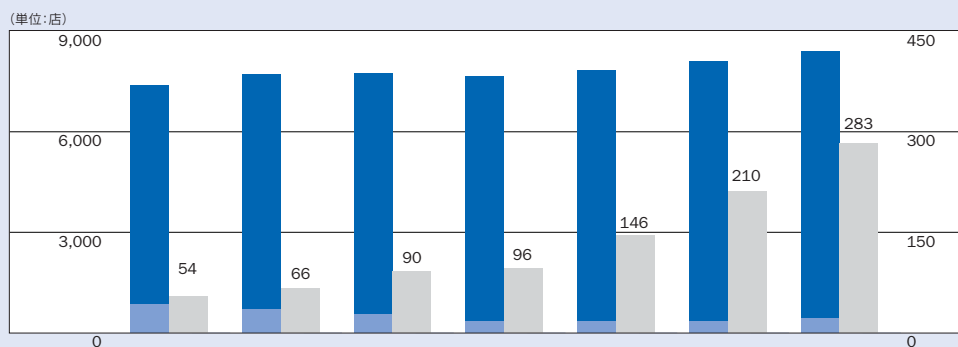
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
— 既存店売上高前期比	99.6	98.3	98.4	98.1	97.5	99.7	97.5
客数および客単価前期比							
— 客数	-	-	-	98.2	99.0	100.1	99.1
— 客単価	-	-	-	99.9	100.2	99.7	98.3

平均日販(単体)



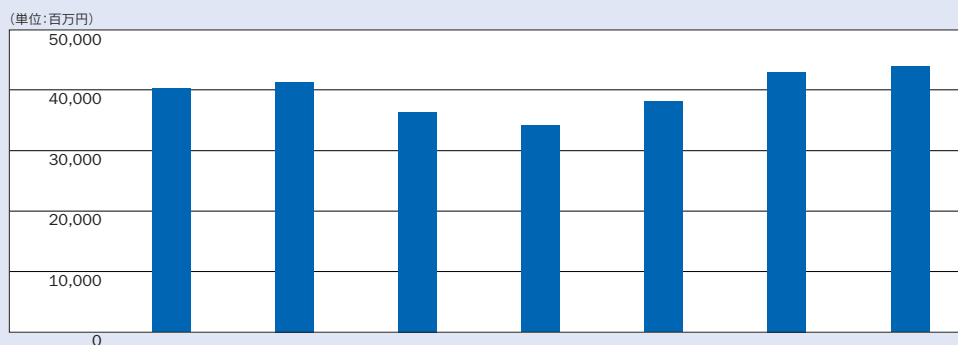
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
■ 全店	¥483	¥486	¥489	¥489	¥484	¥488	¥480
■ 新店	435	421	431	457	436	448	426

店舗数の推移



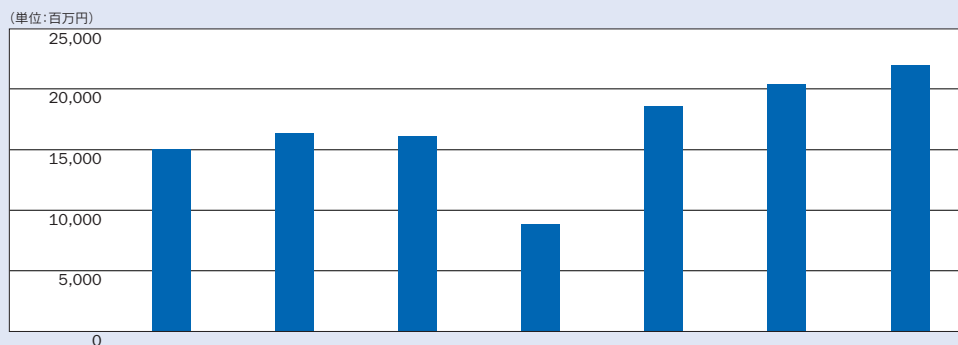
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
国内総店舗数	7,378	7,683	7,734	7,625	7,821	8,077	8,366
■ 加盟店	6,526	6,972	7,179	7,291	7,472	7,731	7,958
■ 直営店	852	711	555	334	349	346	408
■ 海外総店舗数(中国)	54	66	90	96	146	210	283

営業利益



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
■ 営業利益	¥40,185	¥41,279	¥36,363	¥34,107	¥38,087	¥42,941	¥43,867

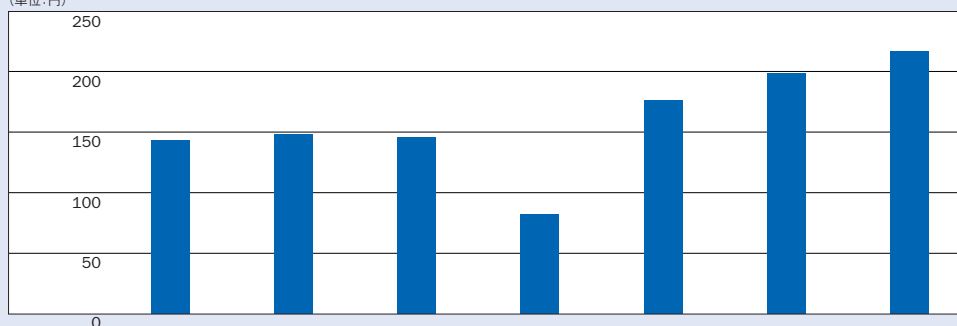
当期純利益



	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
■ 当期純利益	¥15,011	¥16,368	¥16,123	¥8,861	¥18,571	¥20,435	¥22,025

1株当たり当期純利益

(単位:円)

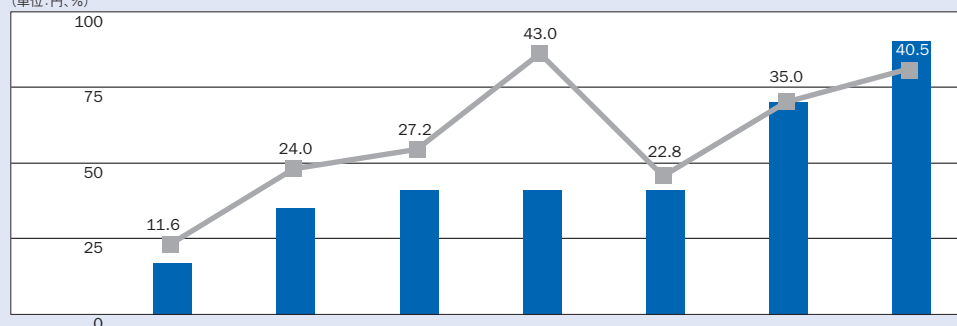


■ 1株当たり当期純利益

Year	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1株当たり当期純利益	¥143	¥148	¥146	¥82	¥176	¥198	¥216

1株当たり年間配当金および配当性向(単体)

(単位:円、%)



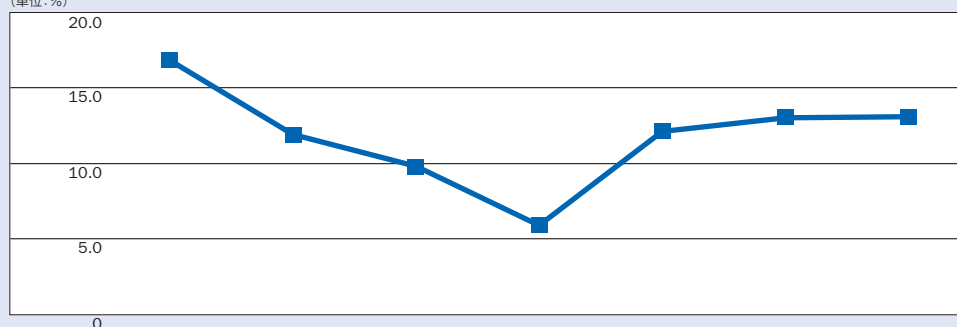
■ 1株当たり年間配当金

— 配当性向(単位:%)

Year	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1株当たり年間配当金	¥17	¥35	¥41	¥41	¥41	¥70	¥90
配当性向(単位:%)	11.6%	24.0%	27.2%	43.0%	22.8%	35.0%	40.5%

株主資本当期純利益率(ROE)

(単位:%)



— 株主資本当期純利益率(ROE)

Year	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
株主資本当期純利益率(ROE)	16.8%	11.9%	9.8%	5.9%	12.1%	13.0%	13.1%

連結貸借対照表

株式会社ローソン及び連結子会社

2006年2月28日現在及び2005年2月28日現在

資産の部	百万円		千米ドル (注1)
	2006	2005	2006
流動資産:			
現金及び現金同等物	¥ 60,441	¥ 76,585	\$ 519,833
有価証券(注5)	19,652	8,019	169,020
売上債権:			
加盟店貸勘定(注3,10)	10,762	10,332	92,560
その他	21,578	18,726	185,585
貸倒引当金	(81)	(81)	(697)
たな卸資産	1,573	1,376	13,529
短期貸付金(注16)	6,250	5,000	53,754
繰延税金資産(注14)	3,189	3,241	27,428
前払費用及びその他の流動資産	6,478	5,395	55,716
流動資産合計	129,842	128,593	1,116,728
有形固定資産(注4, 6):			
土地(注7)	5,237	5,644	45,042
建物及び構築物	130,108	115,265	1,119,016
工具器具備品	60,410	58,124	519,567
合計	195,755	179,033	1,683,625
減価償却累計額	(96,483)	(86,867)	(829,819)
有形固定資産合計	99,272	92,166	853,806
投資その他の資産:			
投資有価証券(注5)	1,962	1,173	16,875
関連会社に対する投資	1,087	728	9,349
長期貸付金	20,631	16,809	177,440
差入保証金(注8)	89,928	89,965	773,441
繰延税金資産(注14)	11,046	8,291	95,003
再評価に係る繰延税金資産(注7)	3,331	4,828	28,649
ソフトウェア(注6)	15,807	12,307	135,951
その他の資産	6,663	5,588	57,306
貸倒引当金	(4,462)	(4,138)	(38,376)
投資その他の資産の合計	145,993	135,551	1,255,638
合計	¥375,107	¥356,310	\$3,226,172

連結財務諸表注記参照

		百万円	千米ドル (注1)
負債、少数株主持分及び資本の部	2006	2005	2006
流動負債:			
仕入債務:			
買掛金(注9, 16)	¥ 63,170	¥ 62,554	\$ 543,304
加盟店借勘定(注10)	3,417	3,983	29,388
その他	14,344	14,017	123,368
未払法人税等(注14)	10,324	11,718	88,793
預り金	44,615	40,270	383,719
未払費用及びその他の流動負債	5,371	5,389	46,195
流動負債合計	141,241	137,931	1,214,767
固定負債:			
退職給付引当金(注11)	2,817	1,807	24,228
役員退職慰労引当金	318	305	2,735
加盟店預り保証金	50,466	51,522	434,041
その他預り保証金	870	813	7,483
長期リース資産減損勘定(注15)	140		1,204
その他	248	160	2,133
固定負債合計	54,859	54,607	471,824
少数株主持分	3,823	3,490	32,881
偶発債務(注17)			
資本(注12, 19):			
資本金			
授權株式数 409,300,000株—2006年、409,300,000株—2005年			
発行済株式数 104,600,000株—2006年、104,600,000株—2005年	58,507	58,507	503,199
資本剰余金	41,520	41,523	357,100
利益剰余金	88,356	76,721	759,921
土地再評価差額金(注7)	(4,855)	(7,038)	(41,756)
その他有価証券評価差額金	696	110	5,986
為替換算調整勘定	105	34	903
自己株式 2,313,932株—2006年、2,422,809株—2005年	(9,145)	(9,575)	(78,653)
資本合計	175,184	160,282	1,506,700
合計	¥375,107	¥356,310	\$3,226,172

連結損益計算書

株式会社ローソン及び連結子会社
2006年2月28日及び2005年2月28日に終了した連結会計年度

	百万円		千米ドル (注1)
	2006	2005	2006
営業収益:			
加盟店からの収入	¥170,785	¥162,963	\$1,468,866
直営店売上高	66,027	63,802	567,876
その他	31,246	27,630	268,737
営業収益合計	268,058	254,395	2,305,479
営業費用:			
売上原価	48,297	46,819	415,387
販売費及び一般管理費(注11, 15)	175,894	164,635	1,512,806
営業費用合計	224,191	211,454	1,928,193
営業利益	43,867	42,941	377,286
その他の収益(費用):			
受取利息—純額	386	343	3,320
持分法投資損益	286	(609)	2,460
投資有価証券売却益	989		8,506
貸倒引当金戻入益	263		2,262
固定資産除却損	(3,014)	(3,635)	(25,922)
減損損失(注6)	(2,708)		(23,291)
貸倒引当金繰入額		(2,182)	
その他—純額	(1,346)	(818)	(11,577)
その他の費用—純額	(5,144)	(6,901)	(44,242)
税金等調整前当期純利益	38,723	36,040	333,044
法人税等(注14):			
法人税、住民税及び事業税	17,823	17,313	153,290
法人税等調整額	(1,606)	(1,945)	(13,813)
法人税等合計	16,217	15,368	139,477
少数株主利益	(481)	(237)	(4,137)
当期純利益	¥ 22,025	¥ 20,435	\$ 189,430
1株当たり情報(注2.o, 18):			
当期純利益	¥215.50	¥198.47	\$1.85
潜在株式調整後当期純利益	215.46		1.85
年間配当金	90.00	70.00	0.77

連結財務諸表注記参照

連結株主持分計算書

株式会社ローソン及び連結子会社
2006年2月28日及び2005年2月28日に終了した連結会計年度

	千株/百万円								
	資本金		資本 剰余金	利益 剰余金	土地再評価 差額金	其他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	自己株式	
	株数	金額						株数	金額
2004年3月1日現在の残高	107,600	¥58,507	¥41,521	¥72,769	¥(7,067)	¥53	¥68	(3,283)	¥(11,534)
当期純利益				20,435					
期末配当金(1株当たり21円)				(2,191)					
中間配当金(1株当たり35円)				(3,584)					
土地再評価差額金取崩額				(5)	5				
法定実効税率の変更に伴う再計算差額					24				
其他有価証券評価差額金の増加(純額)						57			
為替換算調整勘定の減少(純額)							(34)		
自己株式:									
自己株式の取得額								(2,155)	(8,798)
自己株式の消却額	(3,000)			(10,703)				3,000	10,703
自己株式処分差益			2					15	54
2005年2月28日現在の残高	104,600	58,507	41,523	76,721	(7,038)	110	34	(2,423)	(9,575)
当期純利益				20,025					
期末配当金(1株当たり35円)				(3,576)					
中間配当金(1株当たり45円)				(4,598)					
土地再評価差額金取崩額				(2,183)	2,183				
其他有価証券評価差額金の増加(純額)						586			
為替換算調整勘定の増加(純額)							71		
自己株式:									
自己株式の取得額								(1)	(2)
自己株式処分差益			(3)	(33)				110	432
2006年2月28日現在の残高	104,600	¥58,507	¥41,520	¥88,356	¥(4,855)	¥696	¥105	(2,314)	¥(9,145)

	千米ドル(注1)							
	資本金		資本 剰余金	利益 剰余金	土地再評価 差額金	其他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	自己 株式
	株数	金額						
2005年2月28日現在の残高	\$503,199	\$357,126	\$659,852	\$(60,531)	\$946	\$292	\$(82,351)	
当期純利益			189,430					
期末配当金(1株当たり\$0.30)			(30,756)					
中間配当金(1株当たり\$0.39)			(39,547)					
土地再評価差額金取崩額			(18,775)	18,775				
其他有価証券評価差額金の増加(純額)					5,040			
為替換算調整勘定の増加(純額)						611		
自己株式:								
自己株式の取得額							(17)	
自己株式処分差益			(26)	(284)			3,715	
2006年2月28日現在の残高	\$503,199	\$357,100	\$759,912	\$(41,756)	\$5,986	\$903	\$(78,653)	

連結財務諸表注記参照

連結キャッシュ・フロー計算書

株式会社ローソン及び連結子会社

2006年2月28日及び2005年2月28日に終了した連結会計年度

	百万円		千米ドル (注1)
	2006	2005	2006
営業活動によるキャッシュ・フロー:			
税金等調整前当期純利益	¥ 38,723	¥ 36,040	\$ 333,044
調整:			
法人税等の支払額	(19,217)	(15,605)	(165,279)
減価償却費及び連結調整勘定償却額	20,896	19,641	179,720
減損損失	2,708		23,291
貸倒引当金の増加額	324	2,342	2,787
固定資産除却損	1,846	2,447	15,877
持分法による投資損益	(286)	609	(2,460)
投資有価証券売却益	(989)	(92)	(8,506)
その他—純額	1,825	1,648	15,694
資産及び負債の増減額:			
売上債権の(増加)減少額	(2,908)	7,378	(25,011)
前払費用及びその他の流動資産の増加額	(588)	(473)	(5,057)
たな卸資産の増加額	(197)		(1,694)
仕入債務の増加(減少)額	376	(2,940)	3,234
預り金の増加(減少)額	4,345	(3,476)	37,370
未払費用及びその他の流動負債の増加額	52	267	447
退職給付引当金及び役員退職慰労引当金の増加額	1,022	577	8,790
加盟店預り保証金の減少額	(1,056)	(1,047)	(9,082)
その他預り保証金の増加額	57	13	490
小計	8,210	11,289	70,611
営業活動によるキャッシュ・フロー	46,933	47,329	403,655
投資活動によるキャッシュ・フロー:			
有価証券の購入による支出	(44,709)	(34,319)	(384,527)
有価証券の償還による収入	33,076	35,545	284,476
投資有価証券売却による収入	1,705	216	14,664
有形固定資産の取得による支出	(28,631)	(26,710)	(246,246)
差入保証金の減少額(純額)	37	623	318
短期貸付金の(増加)減少額	(1,250)	1,250	(10,751)
長期貸付金の増加額(純額)	(3,821)	(3,700)	(32,863)
店舗営業譲受に伴う支出		(1,685)	
その他	(11,689)	(4,517)	(100,533)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(55,282)	(33,297)	(475,462)
財務活動によるキャッシュ・フロー:			
配当金の支払額	(8,188)	(5,775)	(70,422)
新株予約権の行使による収入	395	56	3,397
自己株式取得による支出	(2)	(8,798)	(17)
少数株主への株式発行による収入	-	681	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(7,795)	(13,836)	(67,042)
現金及び現金同等物の(減少)増加額	(16,144)	196	(138,849)
現金及び現金同等物の期首残高	76,585	76,389	658,682
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 60,441	¥ 76,585	\$ 519,833

連結財務諸表注記参照

連結財務諸表注記

株式会社ローソン及び連結子会社
2006年2月28日及び2005年2月28日に終了した連結会計年度

1. 連結財務諸表作成のための基本となる事項

この連結財務諸表は、日本の証券取引法及びその関連会計諸規則並びに日本で一般に公正妥当と認められる会計原則に従って作成されております。これらの会計基準は、国際財務報告基準とは会計処理及び開示面で異なる点があります。

連結財務諸表の作成にあたり、海外の読者の理解に資するために、国内で公表した連結財務諸表に対して多少の調整及び組替を行っております。

さらに2006年度の表示方法に合わせるために、2005年度に作成された連結財務諸表を組替えております。

この連結財務諸表は、株式会社ローソン(以下「当社」という)が設立され、営業活動を行っている日本の通貨である日本円にて表示しております。また、海外の読者の理解の便宜のために円貨を米ドルに換算した金額を表示しております。為替換算レートは2006年2月28日現在の1米ドル=116.27円を使用しております。これらの米ドル表示額は、円貨金額が実際の米ドルにこの為替レートないしその他の換算レートで換算され得ることを意味するものではありません。

三菱商事株式会社は2006年2月28日時点において当社普通株式の32,399千株(議決権の31.7%)を保有(間接保有を含む)している主要株主であります。

2. 重要な会計方針

a. 連結の基本方針 連結財務諸表には、当社及び当社の子会社の財務諸表が含まれております(以下「当社企業グループ」という)。

支配力基準及び影響力基準のもとでは、親会社が直接的・間接的に経営に対して支配力を行使できる会社は連結対象とし、その他重要な影響力を及ぼすことができる会社に対しては、持分法を適用することになっております。

当社の連結子会社及び関連会社への投資額が、それぞれの支配獲得日における公正な評価額を超過する額(消去差額)は、5年間で每期均等償却しております。

連結会社間の重要な取引並びに債権債務は、すべて消去しております。連結会社間の取引によって生じた資産に含まれる重要な未実現利益はすべて消去しております。

b. フランチャイズ契約とフランチャイズ手数料の認識基準 当社は、直営店及びフランチャイズ店形態によりコンビニエンスストア業界で、営業活動を行っております。当社は、フランチャイズ契約に基づき、フランチャイジーに対してローソンの名称と特定の仕様による比較的小規模のコンビニエンスストア店舗を運営することを認め、経営的、技術的なノウハウを提供しております。また、当社はフランチャイザーとして、フランチャイズ店へ店舗運営の指導やさまざまなサービスを提供しております。その対価として、フランチャイズ店は店舗粗利益の一定率をフランチャイズ手数料として当社に支払うことが要求されています。当社はフランチャイザーとして、店舗毎の総粗利益高に手数料率を乗じてフランチャイズ手数料を算定しております。フランチャイズ契約によっては、低い手数料率である代わりに店舗平均売上上の2ヵ月分を営業保証金として支払うタイプのものもあります。フランチャイズ契約期間は新店オープンの日から10年間であり、契約の更新や延長は当社とフランチャイジーとの間で契約の再交渉が条件となります。

通常フランチャイズ契約では、フランチャイズ店が3百万円を当社に支払うことを定めております。受け取った金額のうち、1.5百万円は店舗のオープンに関するサービスの対価として、「営業収益—加盟店からの収入」に計上しております。残りの金額は、「加盟店借勘定」に計上し、商品や消耗品の購入等の運転資金にあてられます。

当社は契約に基づく履行義務の一部として、フランチャイジーのためにローソン店仕様の什器備品設備などを取得またはリースによって賃借しております。フランチャイズ契約のタイプによっては、フランチャイジーのために店舗用の土地又は建物を賃借しておりますが、当社はそのリース料をフランチャイジーに要求しておりません。代わりに、フランチャイズ手数料算定の基礎となる手数料率が高くなっております。店舗用の土地又は建物のリース料相当額とフランチャイズ手数料を区分して会計処理することはしておりません。

c. 現金及び現金同等物—現金及び現金同等物は手許資金、要求払預金及び取得日から3カ月以内に満期日の到来する流動性の高い、容易に換金可能であり、かつ価値の変動について僅少なリスクしか負わない短期的な投資からなるものであります。

d. たな卸資産—売価還元法による原価法によっております。

e. 有価証券及び投資有価証券—取引所の相場のある有価証券及び投資有価証券は保有目的別に以下の通りに区分し評価を行っております。(1)満期保有目的の債券については償却原価法に基づいて評価しております。(2)その他有価証券は時価評価を行い、時価評価に伴う未実現損益は、税効果を考慮し、株主持分の独立項目として表示されます。また、売却原価は移動平均法にて計算しております。

市場性のないその他有価証券は、移動平均法による原価法に基づいて評価しておりますが、実質価額に著しい下落が生じた場合、その下落が一時的な場合を除いて減損処理を行っております。

f. 有形固定資産—有形固定資産は取得価額で計上されております(ただし土地は除く:注7参照)。減価償却は当該資産の見積耐用年数に基づき、定率法によって計算しております。主な耐用年数は、建物及び構築物が10年から34年、工具器具備品が5年から8年であります。

g. 固定資産の減損会計—固定資産の減損に係る会計基準(「固定資産の減損に係る会計基準の設定に関する意見書」(企業会計審議会 2002年8月9日))及び「固定資産の減損に係る会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第6号 2003年10月31日)が2004年3月31日に終了する連結会計年度に係る連結財務諸表から適用できることとなりました。

当社は、当連結会計年度から同会計基準及び同適用指針を適用しております。

減損会計は、資産または資産グループに減損の兆候がある場合に主として、店舗を基本単位として当該資産または資産グループについて、減損損失を認識するかどうかの判定を行うことが求められています。減損損失を認識されるのは、これらの資産または資産グループの継続的使用やそれらの処分によって生ずると見込まれる割引前将来キャッシュ・フローの総額がその帳簿価額を下回るときとされています。

減損損失を認識すべきであると判定された資産または資産グループについては、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として当期の損失を計上します。回収可能価額とは資産または資

産グループの正味売却価額と、資産または資産グループの継続的使用と使用後の処分によって生ずると見込まれる将来キャッシュ・フローの現在価値のいずれか高い方の金額をいいます。

この基準の適用により、営業利益、経常利益はそれぞれ132百万円増加し、税金等調整前当期純利益は1,854百万円減少しております。

h. ソフトウェア—自社利用のソフトウェアは、社内における利用可能期間に基づいて、償却しております(主に5年)。

i. 退職給付引当金—当社及び一部の国内子会社は基本的にすべての従業員に対して確定給付型の退職一時金制度を採用しております。また、当社の退職一時金制度については退職給付信託を設定しております。

当社企業グループは、当連結会計年度末における退職給付債務及び年金資産に基づき、当連結会計年度末において発生していると認められる額を計上しております。

当社は退職金制度として退職一時金制度に加え、確定拠出年金制度を採用しており、あらかじめ定められた掛金を各会計年度に費用処理しております。

j. 役員退職慰労引当金—役員退職慰労引当金は内規に基づき連結会計年度末にすべての役員が退任した場合における期末要支給額の100%を計上しております。

なお、平成17年5月27日開催の定時株主総会において、従来の取締役に対する役員退職慰労金制度を廃止しました。

k. リース—すべてのリース取引はオペレーティング・リースと同様の処理をしております。リースに関する日本の会計基準によれば、リース物件の所有権が借主に移転すると認められるファイナンス・リース取引は資産計上する必要があり、それ以外のファイナンス・リース取引は借主の連結財務諸表の注記として、「資産計上」した場合と同様の情報を開示する前提でオペレーティング・リース取引と同様の会計処理を行うことが認められております。

l. 法人税等—法人税等は、各連結会計年度ごとに納付するべき金額を連結財務諸表に計上しております。財務会計と税務会計との相違により認識される一時差異に関して繰延税金資産及び負債を認識しております。これらの繰延税金資産及び負債は現行の法人税法に基づいて計算されております。

m. 利益処分—各年度における利益処分にかかわる会計処理は、株主総会による決議後のものが連結財務諸表に反映されております。

n. 外貨建財務諸表の換算—海外関連会社の貸借対照表における日本円への外貨換算は、資本の部については取得時レートで計算しているのを除いて、決算日レートで計算しております。発生した換算差額は資本の部の「為替換算調整勘定」に表示しております。また、損益計算書については、すべて決算日レートで換算しております。

o. 1株当たり情報—1株当たり当期純利益は、普通株主に帰属する当期純利益を、期中平均発行済株式数で除すことによって計算しております。

計算に当たり用いた株式数は、2006年2月期は102,202千株、2005年2月期は102,962千株であります。

潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額は、2006年2月28日及び2005年2月28日に終了する連結会計年度において、希薄化効果を有している潜在株式がないため開示しておりません。

1株当たり配当金については、各連結会計年度に対応する金額であります。

p. 新しい会計基準—

企業結合・事業分離等に関する会計基準

「企業結合に係る会計基準」(企業会計審議会2003年10月)、「事業分離等に関する会計基準」(企業会計基準委員会2005年12月27日)及び「企業結合会計基準及び事業分離等会計基準に関する適用指針」(企業会計基準適用指針第10号2005年12月27日)が公表されました。これらの新しい基準は2006年4月1日以降に開始する事業年度より適用になります。

この企業結合に係る会計基準は、一定の要件を満たす企業結合の場合には「持分の結合」とみなされ、持分プーリング法の適用を認めるものです。

一定の要件は以下のとおりです。

- (a) 企業結合の際に支払われた対価の全てが、原則として、議決権のある株式であること。
- (b) 企業結合後、それぞれの結合当事企業の株主が有する議決権比率がほぼ等しいこと。
- (c) 議決権比率以外の支払関係を示す一定の事実が存在しないこと。

「持分の結合」の要件を充たさない企業結合は、「取得」とみなされ、パーチェス法を適用することになります。

本基準は共同支配企業の形成及び共通支配下の取引も本基準の適用対象となります。

のれん(負ののれんも含む)は20年以内に定期的に償却されるとともに、固定資産の減損に係る会計基準の適用対象となります。

事業分離等に関する会計基準によれば、移転した事業に関する投資が清算されたとみる場合には、当該事業を分離先企業に移転したことにより受け取った対価となる財の時価と、移転した事業に係る資産及び負債の移転直前の適正な帳簿価額による純資産額との差額を移転損益として認識します。

移転した事業に関する投資がそのまま継続しているとみる場合、移転損益は認識しません。

当社は2007年3月1日以後、企業結合及び事業分離等に関する会計基準が適用されます。

ストックオプションに関する会計基準

「ストックオプション等に関する会計基準」(企業会計基準委員会2005年12月27日)が公表され、2006年5月1日以後に付与されるストックオプションから適用になります。

この会計基準によれば、企業が従業員等から取得する財貨又はサービスの対価として付与したストックオプションは、付与日現在の公正な評価額に基づいて、対象勤務期間にわたり、費用計上することになります。

また、従業員以外に付与したストックオプションについても、ストックオプションの公正な評価額もしくは取得した財貨又はサービスの公正な評価額に基づいて算定します。

ストックオプションの権利が行使されるまでの間、貸借対照表の純資産の部に新株予約権として計上します。

この基準は、財貨又はサービスの取得の対価として自社の株式や自社株式オプションを用いる取引を適用範囲とし、対価として現金を支払う取引は適用対象外としています。

更に、未公開企業についてはストックオプションの公正な評価額を見積ることができない場合には、ストックオプションの本源的価値の見積もりによることができます。

当社はストックオプション等に関する会計基準を2006年5月1日以後に新規に付与されたストックオプションについて適用することになります。これにより、2007年2月28日に終了する事業年度に係る連結財務諸表に与える影響は軽微であると予測しております。

3. 売上債権－加盟店貸勘定

フランチャイズ契約のもと、当社はフランチャイズ店の建築・設計、個々のフランチャイジーの研修面で責任を負うとともに、商品仕入先からの納品及びその後の支払手続の集中処理を行う責任があります。

当社のEDPシステムは、個々のフランチャイズ店による商品購入を記録するとともに、個々の仕入先に対する支払金額の計算を行います。フランチャイズ契約のもと、当社はすべてのフランチャイズ店を代表して、フランチャイズ店の代わりに仕入先に対して代金を支払います。個々のフランチャイズ店で商品の検収がなされると、当社はその代金を「売上債権－加盟店貸勘定」に計上し、その後、個々のフランチャイズ店より回収します。

「売上債権－加盟店貸勘定」はフランチャイズ店に対する債権の純額が表示されております。

4. 有形固定資産

2006年2月28日現在及び2005年2月28日現在の有形固定資産の内訳は次の通りです。

	百万円		千米ドル
	2006	2005	2006
加盟店が使用するもの:			
土地	¥ 1,423	¥ 1,347	\$ 12,239
建物及び構築物	118,297	104,908	1,017,434
工具器具備品	51,404	49,563	442,109
合計	171,124	155,818	1,471,782
減価償却累計額	86,850	75,888	729,767
純額	86,274	79,930	742,015
直営店及び本部事務所が使用するもの:			
土地	3,814	4,297	32,803
建物及び構築物	11,811	10,357	101,582
工具器具備品	9,006	8,561	77,458
合計	24,631	23,215	211,843
減価償却累計額	11,633	10,979	100,052
純額	12,998	12,236	111,791
有形固定資産純額－合計	¥ 99,272	¥ 92,166	\$ 853,806

5. 有価証券及び投資有価証券

2006年2月28日現在及び2005年2月28日現在における有価証券及び投資有価証券の連結貸借対照表計上額は次の通りです。

	百万円		千米ドル
	2006	2005	2006
流動資産に属するもの－債券	¥19,652	¥8,019	\$169,020
投資その他の資産に属するもの			
－株式	1,464	1,173	12,592
－債権	498		4,283

2006年2月28日現在及び2005年2月28日現在における有価証券及び投資有価証券の取得原価と時価の内訳は次の通りです。

2006年2月28日	百万円			千米ドル
	取得原価	未実現利益	未実現損失	時価
内訳:				
満期保有目的の債券	¥16,012	¥ 1	¥3	¥16,010
その他有価証券				
－株式	288	1,175		1,463
－債権	4,141		3	4,138
2005年2月28日				
内訳:				
満期保有目的の債券	¥ 8,019		¥2	¥8,017
その他有価証券－株式	947	¥ 188	2	1,133
2006年2月28日				
内訳:				
満期保有目的の債券	\$137,714	\$ 9	\$ 26	\$137,697
その他有価証券				
－株式	2,477	10,106		12,583
－債権	35,615		26	35,589

2006年2月28日現在及び2005年2月28日現在において、その他有価証券及び満期保有目的の債券のうち時価のないものの内訳は次の通りです。

	簿価	
	百万円	千米ドル
	2006	2005
その他有価証券－株式	¥1	¥40
		2006
		\$9

連結会計年度におけるその他有価証券の売却による収入は2006年2月28日に終了した年度は1,705百万円(14,664千米ドル)、2005年2月28日に終了した年度は216百万円であります。2006年度で移動平均法により計算された売却損益は、売却益は989百万円(8,506千米ドル)、売却損は0百万円(0千米ドル)で、2005年度の売却益は14百万円、売却損は0百万円であります。

6. 減損会計

当社グループは、キャッシュ・フローを生み出す最小単位として、主として店舗を基本単位として資産のグルーピングを行っております。営業活動から生じる損益が継続してマイナスである資産グループについて、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として、特別損失に計上しております。

当連結会計年度において、以下のとおり資産の用途別の減損損失を認識しております。

用途	種類	場所	百万円	千米ドル
店舗	建物	東京	¥ 272	\$ 2,339
		大阪	183	1,574
		その他	1,870	16,084
その他	土地	京都等	316	2,718
		ソフトウェア等	67	576
合計			¥2,708	\$23,291

上記の資産の種類別内訳は、土地316百万円(2,718千米ドル)、建物1,676百万円(14,415千米ドル)、リース資産204百万円(1,755千米ドル)、その他が512百万円(4,403千米ドル)です。

なお、当資産の回収可能価額は、正味売却価額または、使用価値により測定しております。

正味売却価額は、土地については、売却予定価額または不動産鑑定による不動産鑑定評価基準を基に算定した金額によっております。また、使用価値は将来キャッシュ・フローを6.0%で割り引いて算定しております。

7. 土地の再評価

「土地の再評価に関する法律」(1998年3月31日に公布、1999年3月31日及び2001年3月31日改正)に基づいて、2002年2月28日の不動産鑑定評価額により事業用の土地の再評価を実施いたしました。

税金相当額を控除した評価差額は「土地再評価差額金」として資本の部に記載しております。なお、この評価替による連結損益計算書への影響はありません。今後、重要な損失が発生しない限り、土地の再評価は一度しか適用することができません。

8. 差入保証金

当社では直営店、本部事務所及びフランチャイズ店のために、土地や建物を賃借しております。賃貸借契約は長期間で中途解約可能なものが基本となっております。賃貸借契約においては、賃借料の数カ月分の保証金を差し入れることになっており、その保証金は無利息であり、契約期間が終了すれば返却されます。

2006年2月28日現在及び2005年2月28日現在における差入保証金の内訳は次の通りです。

	百万円		千米ドル
	2006	2005	2006
加盟店のための差入保証金	¥74,856	¥74,354	\$643,812
直営店及び本部事務所のための差入保証金	15,072	15,611	129,629
合計	¥89,928	¥89,965	\$773,441

9. 仕入債務－買掛金

「仕入債務－買掛金」には、直営店及びフランチャイズ店へ供給された商品代金の支払債務金額が計上されます。当社は直営店及びフランチャイズ店の商品代金を、とりまとめて各取引先に支払っております(注記3参照)。

2006年2月28日現在及び2005年2月28日現在における仕入債務－買掛金の主な内訳は次の通りです。

	百万円		千米ドル
	2006	2005	2006
仕入債務－加盟店買掛金	¥59,795	¥59,457	\$514,277
仕入債務－直営店買掛金	3,375	3,097	29,027
合計	¥63,170	¥62,554	\$543,304

10. 仕入債務－加盟店借勘定

フランチャイズ店への商品供給費用は「売上債権－加盟店貸勘定」に計上されます(注記3に記述)。

すべてのフランチャイズ店は、日々の売上金などを当社に送金しております。これらの送金により「売上債権－加盟店貸勘定」を超過する場合があります。その場合は、連結貸借対照表に債務残高として「仕入債務－加盟店借勘定」が計上されます。

11. 退職給付引当金

当社及び一部の国内子会社は、確定給付型の退職一時金制度を採用しております。

この制度のもとでは、従業員は退職時点の支給率や勤続年数、その他の要因を基に計算された退職金が退職時に支給されます。退職金は会社から一時払退職金として支給されます。定年退職、死亡退職、定年前の任意退職がありますが、定年退職・死亡退職等の非自発的退職または早期退職制度による定年退職においては退職金が多く支給される場合があります。

2006年2月28日現在及び2005年2月28日現在における退職給付引当金の内訳は次の通りです。

	百万円		千米ドル
	2006	2005	2006
退職給付債務	¥10,710	¥ 9,898	\$ 92,113
年金資産	(5,536)	(5,536)	(47,613)
未認識過去勤務債務	(1,406)	(1,582)	(12,093)
未認識数理計算上の差異	(951)	(973)	(8,179)
退職給付引当金	¥ 2,817	¥ 1,807	\$ 24,228

2006年2月28日及び2005年2月28日に終了した連結会計年度における退職給付費用の内訳は次の通りです。

	百万円		千米ドル
	2006	2005	2006
勤務費用	¥ 812	¥ 659	\$ 6,984
利息費用	197	175	1,694
過去勤務債務の費用処理額	176	176	1,514
数理計算上の差異の費用処理額	119	72	1,023
確定拠出年金への掛金支払額	248	245	2,133
退職給付費用	¥1,552	¥1,327	\$13,348

2006年2月28日及び2005年2月28日に終了した連結会計年度における退職給付債務などの計算の基礎に関する事項は次の通りです。

	2006	2005
割引率	2.0%	2.0%
期待運用収益率	0%	0%
過去勤務債務の処理年数	10年	10年
数理計算上の差異の費用処理年数	10年	10年

12. 資本勘定

日本の会社には、商法が適用されます。

商法ではすべての株式が無額面株式とされ、株式の発行価額のうち少なくとも50%を資本金に組み入れ、残りは資本剰余金の構成項目である資本準備金に組み入れることが義務付けられています。取締役会の決議に基づき、株式を分割することにより無償で既存の株主に新株の発行を行うことができます。このような新株発行の場合、通常、株主資本は増加しません。

配当総額及び一定の利益処分としての現金支出額の少なくとも10%相当額は、利益準備金(利益剰余金の一項目)として、資本準備金と合わせて資本金の25%まで毎期積み立てる必要があります。資本準備金と利益準備金の合計のうち資本金の25%を超過した金額は、株主総会の決議により配当することができます。さらに、取締役会の決議により資本準備金と利益準備金は資本金に組み入れることができます。

取締役会決議により自己株式の取得及び処分が可能です。なお、自己株式は、配当可能利益(自己株式の取得決議と同じ株主総会において、減資手続、資本準備金及び利益準備金の減少手続をあわせて決議した場合には、資本金・資本準備金・利益準備金の減少額を加えた配当可能利益)を超えて取得することはできません。

商法上、配当可能利益の算定にあたっては、社外流出に伴う法定準備金の積立の規定以外にも、一定の制限が加えられています。商法の規定によった場合、親会社の会計帳簿に基づいて計算された配当可能利益は、2006年2月28日現在で78,054百万円(671,317千米ドル)であります。

期末配当は、会計年度終了後の株主総会において承認されます。また、商法による一定の制限のもと、中間配当は取締役会の決議により行われます。

なお、2006年5月1日より、新会社法が施行されております。

2006年1月5日に新会社法が施行され、現状の商法は大幅に見直されました。新会社法は主として2006年5月1日以降に発生する取引及び2006年5月1日以降に終了する事業年度に適用になります。

新会社法施行により財務面・会計面に影響を及ぼすであろう重要な変更点は以下のとおりです。

(a) 配当

新会社法では会社は株主総会の決議があれば、期末配当に加えていつでも配当が可能になります。更に、以下の4要件を充たした会社は定款にその旨を記載することによって剰余金の配当を取締役会の決議によって決定することができます。

- ① 取締役会を設置していること
- ② 会計監査人を設置していること
- ③ 監査役会を設置していること
- ④ 取締役の任期は原則2年であるが定款によって任期を1年に短縮していること

また、取締役会の決議による中間配当も可能です。

現状の商法では、配当可能な資本剰余金、利益剰余金の額に一定の制限がありました。新会社法においても剰余金の配当及び自己株式の有償取得について一定の制限が設けられており、これらは統一的に、株主に対する剰余金の分配可能額として財源規制がかけられています。しかし、分配後の純資産が300万円未満となる配当は認められません。

(b) 資本金、準備金及び剰余金の変動について

新会社法では利益準備金(利益剰余金の1項目)及び資本準備金(資本剰余金の1項目)について、配当した剰余金額の10%に相当する額又は資本金の4分の1で除した額から利益準備金及び資本剰余金の額を控除した額のいずれか少ない額を積み立てるものとされます。

現状の商法では株主総会の決議を経れば資本金の4分の1を超える資本準備金及び利益準備金は配当可能となっていました。新会社法では減少することができる資本準備金及び利益準備金の額について制限は設けられていません。

更に新会社法では会社は株主総会決議によって資本金、利益準備金、資本準備金、その他資本剰余金、その他利益剰余金を変動させることができます。

(c) 自己株式と自己新株予約権

新会社法では取締役会の決議により自己株式を購入することができ、処分することができます。有償取得する自己株式の額は、一定の算定方法に基づいて計算された株主への剰余金分配可能額を超えることはできません。

新会社法においては、従来、負債の計上項目であった新株予約権は純資産の部の項目となります。

更に新会社法では企業は自己新株予約権、自己株式とも購入することが可能になります。自己新株予約権は純資産の部で新株予約権の控除項目として間接控除する表示方法と、新株予約権から直接控除する表示方法とが認められています。

企業会計審議会は2005年12月9日に「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」を公表しました。この会計基準のもとでは、従来は負債の計上科目とされていた一部が純資産の部に表示されることとなります。新株予約権や少数株主持分、繰延ヘッジ損益が該当します。この基準は2006年5月1日以降に終了する事業年度から適用となります。

13. ストックオプション制度

当社は、当社取締役及び特定の従業員に対するストックオプション制度に基づく報酬制度を有しています。当社は2000年6月26日開催の定時株主総会における決議に基づき当社取締役及び特定の従業員に対して新株引受権を付与しました。また、定時株主総会における決議に基づき当社取締役、執行役員および特定の従業員に対し新株予約権を付与しました。

当社のストックオプションの概要は次のとおりです。

株主総会日	行使価格		行使期間	付与対象者と株式の数	行使			2006年 2月28日 残高
					2004	2005	2006	
2000年 5月26日	¥7,500	\$71.61	2002年5月27日 ～2007年5月25日	当社取締役 及び管理職 1,773			756	1,017
2002年 5月29日	3,600	35.13	2002年12月1日 ～2007年5月31日	当社取締役、 執行役員及び管理職 313	5	15	66	124
2003年 5月27日	3,517	33.58	2005年7月3日 ～2008年7月2日	当社取締役 及び執行役員 92			44	48
2004年 5月28日	4,320	41.24	2006年6月10日 ～2009年6月9日	当社取締役 及び執行役員 99				99
2005年 5月27日	4,160	35.78	2007年10月12日 ～2010年12月31日	当社取締役 及び執行役員 114				114
2005年 5月27日	1	0.01	2005年10月12日 ～2025年5月31日	当社取締役 及び執行役員 22				22

14. 法人税等

当社及び国内子会社は、2006年に終了する連結会計年度において法定実効税率40.7%、2005年に終了する連結会計年度においては42.0%の法人税等を計上しております。

2006年2月28日現在及び2005年2月28日現在の重要な一時差異及び繰越欠損金の税効果として計上された繰延税金資産及び繰延税金負債の内訳は次の通りです。

	百万円		千米ドル
	2006	2005	2006
繰延税金資産:			
未払事業税等	¥ 833	¥ 1,117	\$ 7,164
賞与引当金	1,144	1,249	9,839
減価償却超過額	3,320	2,298	28,554
ソフトウェア償却超過額	930	975	7,999
退職給付引当金	3,255	2,709	27,995
貸倒引当金	1,772	1,654	15,240
繰越欠損金	1,425	1,108	12,256
減損損失	2,197		18,896
その他	1,527	1,496	13,134
評価性引当額	(1,690)	(998)	(14,535)
繰延税金資産合計	14,713	11,608	126,542
繰延税金負債:			
その他有価証券評価差額金	478	76	4,111
繰延税金負債合計	478	76	4,111
繰延税金資産の純額	¥14,235	¥11,532	\$122,431

2006年2月28日現在、一部の連結子会社に生じている繰越欠損金で将来の課税所得と相殺できる金額は3,502百万円(30,120千米ドル)です。繰越欠損金の使用可能期限は次の通りです。

連結会計年度末	百万円	千米ドル
2007	¥ 456	\$ 3,922
2010	483	4,154
2011	415	3,569
2012	622	5,350
2013以降	1,526	13,125
合計	¥3,502	\$30,120

15. リース

当社企業グループは、店舗設備やコンピュータ設備、事務所等の資産を賃借しております。

支払リース料の金額は、2006年2月28日に終了する連結会計年度においては16,900百万円(143,351千米ドル)、2005年2月28日に終了する連結会計年度においては16,133百万円であります。

リース物件の所有権が借主に移転するもの以外のファイナンス・リース取引に係わるリース物件の取得価額相当額、減価償却累計額相当額、減損損失累計額相当額、未経過リース料期末残高相当額、減価償却費相当額及び支払利息相当額の2006年2月28日現在及び2005年2月28日現在の金額は次の通りです。

	百万円		千米ドル
	2006	2005	2006
加盟店に設置したリース物件:			
工具器具備品:			
取得価額相当額	¥68,378	¥67,597	\$588,097
減価償却累計額相当額	38,352	33,019	329,853
減損損失累計額相当額	158		1,359
期末残高相当額	¥29,868	¥34,578	\$256,885
未経過リース料期末残高相当額:			
1年内	¥11,972	¥11,445	\$102,967
1年超	18,898	23,992	162,536
合計	¥30,870	¥35,437	\$265,503

2006年2月28日現在の未経過リース料期末残高相当額には、リース資産減損勘定残高126百万円(1,084千米ドル)が含まれております。

	百万円		
	2006		
	工具器具備品	ソフトウエア	合計
直営店及び本部事務所に設置したリース物件:			
取得価額相当額	¥17,073	¥734	¥17,807
減価償却累計額相当額	10,311	196	10,507
減損損失累計額相当額	17		17
期末残高相当額	¥ 6,745	¥538	¥ 7,283

	百万円		
	2005		
	工具器具備品	ソフトウエア	合計
直営店及び本部事務所に設置したリース物件:			
取得価額相当額	¥16,604	¥782	¥17,386
減価償却累計額相当額	7,987	39	8,026
期末残高相当額	¥ 8,617	¥743	¥ 9,360

	千米ドル		
	2006		
	工具器具 備品	ソフト ウェア	合計
直営店及び本部事務所に設置したリース物件:			
取得価額相当額.....	\$146,839	\$6,313	\$153,152
減価償却累計額相当額.....	88,682	1,686	90,368
減損損失累計額相当額.....	145		145
期末残高相当額.....	\$ 58,012	\$4,627	\$ 62,639

	百万円	千米ドル
	2006	2005
		2006
未経過リース料期末残高相当額:		
1年内.....	¥3,378	\$29,053
1年超.....	4,469	38,436
合計.....	¥7,847	\$67,489

2006年2月28日現在の未経過リース料期末残高相当額には、リース資産減損勘定残高14百万円(120千米ドル)が含まれております。

利息法により計算された支払利息相当額は、上記未経過リース料期末残高相当額から除いております。減価償却費相当額の算定方法は、リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法によっております。

利息相当額の算定方法は、リース料総額とリース物件の取得価額相当額との差額を利息相当額とし、各期への配分方法については、利息法によっております。

	百万円	千米ドル
	2006	2005
		2006
減価償却費相当額.....	¥15,782	\$135,736
支払利息相当額.....	1,090	9,375
リース資産減損勘定の取崩.....	37	318
減損損失.....	204	1,755

2006年2月28日現在において中途解約不可能であるオペレーティング・リース取引に係る未経過リース料は次の通りです。

	百万円	千米ドル
	2006	2006
1年内.....	¥ 663	\$ 5,702
1年超.....	5,231	44,990
合計.....	¥5,894	\$50,692

16. 関連当事者との取引

2006年2月28日に終了する連結会計年度において株式会社ローソン・シーエス・カード(関連会社)との取引は次の通りです。

	百万円	千米ドル
	2006	2006
短期貸付金	¥6,250	\$53,754
銀行借入に関する債務保証	9,925	85,362

三菱商事株式会社は、その100%出資子会社が所有していた当社株式の全株を2004年12月に購入したことにより、当社の株式を直接所有する主要株主となりました。

同月より三菱商事株式会社は当社のその他の関係会社となりました。取引金額には加盟店との取引も含まれております。

2006年2月28日に終了する連結会計年度における貸借対照表残高及び取引金額は次の通りです。

	百万円	千米ドル
	2006	2006
(株)菱食		
仕入債務一貫掛金	¥ 5,569	\$ 47,897
仕入	70,064	602,597
(株)フードサービスネットワーク		
仕入債務一貫掛金	15,570	133,912
仕入	211,486	1,818,921

17. 偶発債務

2006年2月28日現在、当社は関連会社の債務保証として9,925百万円(85,362千米ドル)あります。

18. 1株当たり純利益

2006年2月28日現在、1株当たりの当期純利益と潜在株式調整後1株当たりの当期純利益は以下のとおりです。

	百万円	千株	円	米ドル
2006年2月28日現在	当期純利益	期中 平均株式数	1株当たり当期純利益	
1株当たり情報	¥22,025	102,202	¥215.50	\$1.85
普通株式増加数		20		
潜在株式調整後1株当たり情報	¥22,025	102,222	¥215.46	\$1.85

19. 重要な後発事象

- a. 2006年5月26日の当社の定時株主総会で、以下の通り利益処分が承認されました。

	百万円	千米ドル
1株当たり配当金45円(0.39米ドル)	¥4,603	\$39,589

- b. 2006年5月26日の当社の定時株主総会で当社取締役及び執行役員を付与対象としたストックオプション制度が承認されました。当社普通株式50千株を株式数の上限とし、新株予約権の行使期間については、割当日の翌日から2年を経過した日より3年以内とします。
- c. 上記b.に加え、2006年5月26日の当社の定時株主総会で当社取締役を付与対象とした、株式報酬型ストックオプション制度が承認されました。
取締役に関しては従来の役員退職慰労金制度を廃止し、株式報酬型ストックオプションを無償で割当てることとしております。
当社の取締役に対して当社普通株式27千株を株式数の上限とします。新株予約権の行使期間については、割当日の翌日より、20年以内とします。
- d. 2006年3月28日に、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモと当社の業務提携並びに資本提携が合意され当社保有の自己株式2,092,000株(発行済株式総数の2.0%)を9,021百万円(77,584千米ドル)で譲渡することを決定しました。

独立監査人の監査報告書

監査法人トーマツ
〒108-8530
東京都港区芝浦4-13-23MS芝浦ビル

TEL (03) 3457-7321(大代表)
FAX (03) 3457-1694
www.tohmatsu.co.jp

株式会社ローソン取締役会御中

当監査法人は、株式会社ローソン及び連結子会社(以下「当社企業グループ」という)の円貨で表示された2006年2月28日現在及び2005年2月28日現在の連結貸借対照表並びに同日をもって終了する各連結会計年度の連結損益計算書、連結株主持分計算書及び連結キャッシュ・フロー計算書について監査を行った。この連結財務諸表の作成責任は経営者にあり、当監査法人の責任は監査に基づいた連結財務諸表に対する監査意見を表明することにある。

当監査法人は、日本において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して監査を行った。監査の基準は、当監査法人に連結財務諸表に重要な虚偽の表示がないかどうかの合理的な保証を得ることができるよう監査を計画し実施することを求めている。監査は、試査を基礎として行われ、経営者が採用した会計方針並びに経営者によって行われた重要な見積りの評価も含め全体として連結財務諸表の表示を検討することを含んでいる。当監査法人は、監査の結果として意見表明のための合理的な基礎を得たと判断している。

当監査法人は、上記の連結財務諸表が、日本において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して当社企業グループの2006年2月28日及び2005年2月28日現在の財政状態並びに同日をもって終了した各連結会計年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況をすべての重要な点において適正に表示しているものと認める。

連結財務諸表注記2.gに記載されているように、2005年3月1日より開始する連結会計年度より、固定資産の減損に係る会計基準を適用している。

また、当監査法人の監査は、円貨の米ドル換算金額にも及び、監査の結果、それらの換算は連結財務諸表注記1に記載された方法に準拠して行われているものと認めた。これらの米ドル金額は、日本国外の読者の便宜のために表示されたものである。

デロイト・トゥシュ・トーマツ

2006年5月26日

取締役、監査役および執行役員

代表取締役社長	新浪 剛史	CEO
代表取締役副社長	田邊 栄一	CFO 兼 コーポレート管掌
取締役 専務執行役員	森山 透	商品・物流本部長
取締役 上級執行役員	浅野 学	CCO 兼 業務企画管掌 兼 監査管掌
取締役	田坂 広志	多摩大学大学院教授
	奥谷 禮子	株式会社ザ・アール代表取締役社長
	増田 宗昭	カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社代表取締役社長
	古川 洽次	三菱商事株式会社常任顧問
	垣内 威彦	三菱商事株式会社生活産業グループCEOオフィス室長
常勤監査役	山川 健次	
	中野 宗彦	
監査役	小澤 徹夫	弁護士
	桑田 博	三菱商事株式会社リスクマネジメント部長
常務執行役員	長谷川 進	CIO 兼 情報システム管掌 兼 ITステーションディレクター
上級執行役員	奥田 一郎	近畿ローソン支社長
	川村 隆利	次世代開発本部長
	出口 幸之進	開発統括本部長
	新倉 茂	運営統括本部長
執行役員	鈴木 清晃	サービス本部長
	篠崎 良夫	CSR推進ステーションディレクター
	河原 成昭	社長補佐
	今田 勝之	経営戦略ステーションディレクター
	森本 憲治	財務経理ステーションディレクター 兼 マネジメントサービスディレクター
	伊賀 維津雄	品質管理ステーションディレクター
	水野 隆喜	中部ローソン支社長
	西口 則一	関東ローソン支社長
	宮崎 純	コミュニケーションステーションディレクター 兼 広報リーダー
	岡田 正俊	株式会社ナチュラルローソン代表取締役社長執行役員CEO
	松原 寛	商品・物流本部 本部長補佐

(2006年5月26日現在)

会社概要

会社名

株式会社ローソン

所在地

東京本社: 〒141-8643 東京都品川区大崎一丁目11番2号
ゲートシティ大崎イーストタワー
大阪本社: 〒564-0051大阪府吹田市豊津町9番1号

社員数

3,585名(2006年2月末現在)(連結)

事業内容

コンビニエンスストア「ローソン」の
フランチャイズチェーン展開

チェーン全店売上高

1兆3,617億円(2006年2月期実績)(連結)

国内店舗数

8,366店舗(2006年2月末現在)(連結)

出店エリア

国内47都道府県・中国上海市(合弁)

設立

1975年4月15日

資本金

585億664万4,000円

発行可能株式総数

409,300,000株

発行済株式の総数

104,600,000株

株主数

45,036名

大株主(上位10名)

株主名	所有株数 (株)	出資比率 (%)
1. 三菱商事株式会社	32,089,300	30.7
2. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	6,601,200	6.3
3. 丸紅フーズインベストメント株式会社	5,939,500	5.7
4. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	4,688,400	4.5
5. ステートストリートバンクアンドトラスト カンパニー-505103	2,428,701	2.3
6. ザチエスマンハットタンバンクエヌエイ ロンドン	1,782,003	1.7
7. 指定単受託者三井アセット信託銀行 株式会社1口	1,241,000	1.2
8. 三菱UFJ信託銀行株式会社(信託口)	1,183,300	1.1
9. メロンバンクエヌエーアズエージェント フォーイツククライアント メロンオムニバスユーエスペンション	1,160,168	1.1
10. ビービーエイチパトナムインター ナショナルグロースファンド	1,072,400	1.0

(注)当社は、2006年2月28日現在、自己株式を2,313,932株所有しておりますが、上記表中からは除外しております。

上場証券取引所

東京証券取引所市場第1部

大阪証券取引所市場第1部

株主名簿管理人

三菱UFJ信託銀行株式会社

東京都千代田区丸の内一丁目4番5号

(2006年2月28日現在)

LAWSON

株式会社 ローソン

経営戦略ステーション
〒141-8643 東京都品川区大崎一丁目11番2号
ゲートシティ大崎 イーストタワー
<http://www.lawson.co.jp/>
発行月 2006年7月
©1997-2006 LAWSON, INC. All rights Reserved.



このアニュアルレポートには間伐ホワイトが使われています。
(間伐材10%含む国産材パルプ70%を配合)

Printed in Japan