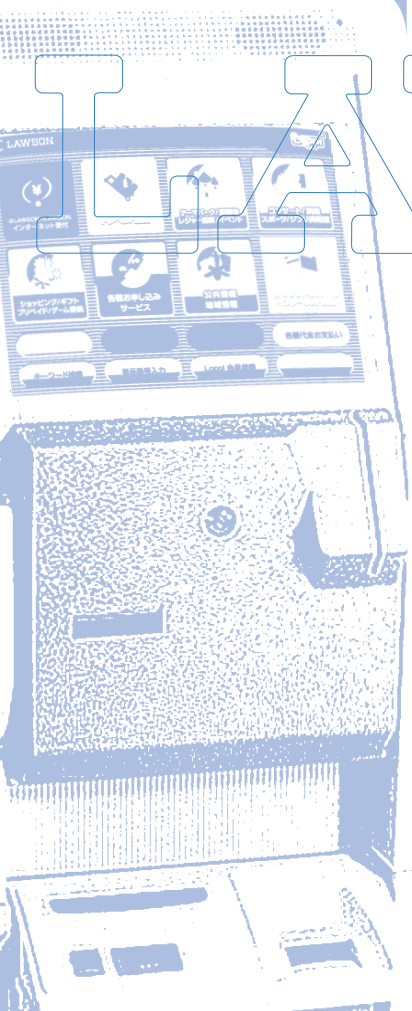


LAWSON

VALUE BOOK



INDEX TOP

2002年2月28日

MEMBERS (メンバーサービス)
> New Entry (新規入会)
> Members Only (会員サービス)
SELECT

SHOPPING CART (カートを見る)

MUSIC
A-GOODS
GIRLS
HOBBY

INFORMATION (ご利用案内)
> お問い合わせ

CD
DVD/VIDEO
ベットの

おすすめの人気フレグランスアイテムが増えました！

厳選されたホテルをその場で予約！
トラベラーズチェックも！！

TOP SPECIAL LOPPI TICKET CINEMA CD DVD&VIDEO COSME 薬水 ペット HOTELS

Copyright (C) 2000-2002 LAWSON, INC. All Rights Reserved.

マチのほっとステーション
LAWSON

株主の皆さまへ

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

当社第27期(2001年3月1日から2002年2月28日まで)の事業内容のご報告に先立ち、当社の基本的な経営方針につきましてご説明申し上げます。

日本を取り巻く国際化の潮流や少子高齢化、異業種を巻き込んだ大競争時代において、当業界を取り巻く環境も厳しさの中で推移いたしました。併せて、昨年秋以降の大幅な個人消費の減退もあり、当社におきましても残念ながら当期は経常減益と大変申し訳のない結果となりました。

私たちは、このような負の流れを断ち切り、従来型のコンビニエンスストアに磨きを掛けることは勿論のこと、日本唯一のナショナルチェーンとしての付加価値をさらに高めた“超コンビニ”を目指してまいりたいと考えております。スピードをもった経営判断と過去の延長線にとらわれない柔軟な思考を伸長するとともに、よりお客さまに近いところに権限を委譲し、消費者のニーズを的確に捉えていくことが、従来のコンビニから“超コンビニ”へ変わる喫緊のテーマであると認識しております。そのための施策として、大幅な組織改革と経営陣の刷新を行いました。取締役人数の大幅な削減と同時に外部から優秀な人材の招聘や執行役員制度の導入を行い、より責任と権限を明確にすると同時に過去からの慣習や会社風土に根底からメスを入れ、活気のある企業文化を創造してまいります。

株主価値の最大化を図るべく、より人材育成に注力し活力有る筋肉質の組織をつくり上げ、お客さまにも、ビジネスパートナーであるオーナーの皆さまにも喜んでいただける真の「マチのほっとステーション」を極めていくことが、株主の皆さまの要請に応えることであると痛感しております。既に時代は21世紀に突入しており、今後ますます企業の選別が進んでいくものと思われまます。その中であってローソンは常に変化の中で進化してまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後ともご指導ご鞭撻を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

2002年5月29日



代表取締役 会長

藤原謙次

代表取締役 社長執行役員

新浪 剛

新しいローソンの姿を
様々な角度からご理解いただきたい。
その根底にあるものは、
真のCS(顧客満足)の実現です。

コンビニエンスストア業界は、店舗飽和論が唱えられ、競争激化がますます進んでいます。新しい経営体制が確立された今期、マスメディアで活躍中の酒井ゆきえさんが、ローソンの変革や新規ビジョン、今後の取り組みなどについて、新浪新社長にお聞きしました。



ITによるコンビニエンスストアの変革が
お客さまへのサービスを向上させる。

酒井 個人消費の低迷など、未だに先の見えない厳しい経済状況にある日本で、コンビニエンスストア業界の現況をどのようにお考えですか。

新浪 私はいつも、コンビニエンスストアの価値をどのようにお客さまにご理解いただくかを考えています。私たちの業界では、コンビニエンス、つまり利便性を様々な層のたくさんの方々にご提供できることを理想としています。老若男女を問わず、利用される方々の利便性に対する追求にこぞ、コンビニエンスストアの真の姿であると思うのです。そう考えていくと、「ご利用されるお客さまのニーズ」や「お店の立地」を吟味して取り組めば、この業界もまだまだ飛躍の余地があると思います。

業界唯一、47全都道府県に店舗展開するローソンですが、100店舗に満たない地域もまだまだあります。また、大都市圏に残されている適切な立地を把握していくことにより、準大手が伸び悩んでいる中で競争に勝ち、ローソンとして出店することができるはずです。

酒井 そのためにローソンとして取り組んでいることは何ですか。

新浪 やはりコンビニエンス業界においても、重要な役割を担っているのはITです。私は日進月歩の技術革進にこぞ、定期的なシステムの再構築が

必要であると考えます。しかし、これには大きな投資が必要ですから、ある程度大規模な企業でないと非常に厳しくなっていくわけです。そこでローソンがマーケットシェアを拡大していくことが充分できるのではないかと考えています。

ローソンでは今、多額の資金を投じて「LETSS(レッツ)」というシステムを導入中です。これは、商品の発注や品揃え、そしてサービス業務の変革を目的とした第3次情報システムですが、今後必ずお客さまの満足をバックアップしていくものだと考えています。

また、全店に導入しているマルチメディアステーション「Loppi」(ロッピー)の処理能力増強を図り、お客さまにより便利なローソンを使っていただくための配慮も実施しています。

酒井 私も「Loppi」の便利さを実感している一人ですが、市役所や区役所に行かなくても住民票を受け取れるなどのサービスは本当に便利ですよ。

新浪 そうですね。酒井さんが便利だと感じている公共情報サービスの他にも、コンサートチケットを購入することができたり、旅館やホテルの予約や、母の日に花を贈ったりすることが「Loppi」を使って簡単にできるのです。まさにこの点が「マチのほっとステーション」と言えますね。



利便性をさらに追求してこそ、 本当のコンビニエンスストアだと 思うのです。

営業収益回復のための第一歩、 スピーディな対応。

.....

酒井 さて、今後のローソンは、どのような戦略を打ち出して業界で飛躍を図っていくのかをお聞かせ下さい。

新浪 まず何よりも、ローソンらしさを打ち出さねばならないと考えています。私たちはNo.2ですからチャレンジャーであることを忘れてはいけません。新しいことにどんどんチャレンジして、新鮮なサービスをお客さまに提供することで、「ローソンに行くとなんだかワクワクするな」、「ローソンは次に何をやってくれるのかな」と思っただけの会社にしていきたいと考えています。

酒井 その一方で課題もあるのではないですか。

新浪 確かに解決すべき課題はあると思います。私は、コンビニエンスストア業界そのものの成長期において、ローソンが大きくなりすぎてしまったために、お客さまのニーズに対応するアクションが遅くなっていると感じています。いわゆる店舗、現場からのニーズを瞬時に把握して、速やかに応えていくという当たり前のことを原点に戻ってもう一度やらなければならないと思います。そのためには、現場の情報が常に活かされる仕組みや組織をつくる必要があります。

酒井 それで、収益回復につながるというお考えですか。

新浪 はい。収益向上のためには、売上アップが最大のテーマだと考えています。ですから、お客さまのニーズに即応できる体制が確立できれば、必ず達成できると考えています。現場が活性化し、ニーズもたくさんあるのにうまく対応しきれていない現状を打破してこそ、売上アップが図れます。ローソンには高い潜在

能力があるので、これからの様々な取り組みの中で形になって現われてくるはずですよ。

また、現場のニーズは、オーナーの皆さんやス・パーバイザーの社員が一番良く理解していると思うので、コミュニケーションを密にしながら情報を吸い上げていきたいと考えています。

酒井 新社長としてどのようにリーダーシップを発揮していこうとお考えですか。

新浪 私自ら現場に出向き、自ら語って、自らコミュニケーションを求めていくということを基本にしていきたいと思います。小売業の原点は、結局はアナログなのです。自分の思いを相手にどう伝えるか、また相手とどう感じ合うか。お客さまにしてみれば、「マチのほっとステーション」に求めているのはデジタルではなく、このようにアナログ的なふれあいののではないのでしょうか。まさに「ほっと」するステーションなのです。

また、コンビニエンスストアは、そのお店の周囲にお住まいのお客さまにつくっていただくものだから、その地域に合ったローソンができて良いと思います。全てが標準化されるという今までの仕組みは既に限界にきていますので、同じローソンでも入ってみると「雰囲気は我々のマチに合っているな」というローソンがどんどん誕生して良いと思います。そんなお店をつくっていききたいですね。

中長期的ビジョンで取り組み、 そして結果を出すことが私の使命。

.....

酒井 御社は他企業との連携、提携などもお考えしているのですか。

新浪 特にコンビニエンスストアにとって重要な物流やITにおいては、今後積極的に連携していきたいと思

っています。また、大手ガソリンスタンドチェーンや鉄道会社などとの提携も視野に入れていますが、病院や大学の構内など、従来型の店舗とは違った新しい形態の店も積極的に取り組んでいきたいと思っています。

酒井 御社は執行役員制度をとっていらっしゃると思いますが、その目的はどういうことでしょうか。

新浪 いわゆるコーポレートガバナンスという考え方に立ち、企業価値を高めて株主に還元するために経営を執行していくのが執行役員であり、企業を大所高所から見て方向づけをしていくのが取締役会です。企業の経営と統治をきちんと分ける仕組みをつくって、執行役員は、会社全体の経営の統括は取締役会に任せ、自ら任された本部の業務を徹底して行っていくということです。

酒井 株主の皆さまへの利益還元に関してはどうお考えですか。

新浪 株主の皆さまが求めていることは、株価をどう上げていくか、ということだと思います。プラン立案からそのプランを実行し、収益や将来性を高めていく過程で、株主の皆さまにはローソンを中長期的な視点で見てくださいと思います。もちろん安定的な配当を還元していくことも大変重要ですが、やはり株価が一番重要だと考えています。

酒井 中長期というのはどの位でしょうか。

新浪 3～5年ですね。現在個人消費が確かに低迷していますが、私は景気回復の糸口がそろそろ見つかるところだと考えています。

小売業界の全売上に占めるコンビニエンスストア業界の割合は僅か数%にも関わらず、お店はどこでも目

に付きます。これは業界の覇者のように言われる所ですが、実はシェアは小さいのです。言い換えれば成長の余地はまだあるし、私は3～5年で結果を出せると考えています。

酒井 私たちが以前捉えていたコンビニエンスストアの位置付けと、今や生活にすっかり溶け込んだコンビニエンスストアの位置付けは、大きく変わってきたと思います。そう考えるとローソンはまだまだ発展の余地はありそうですね。

それでは、新社長として株主の皆さまへ熱きメッセージをお願いします。

新浪 日経流通新聞に、ローソンが「なくなる寂しい会社」の一位にランキングされました。この様な評価をいただいたことに対し、大変感謝しています。しかしながら、現状に満足することなく、さらにお客さまのご要望にお応えするためには、お客さま、オーナーの皆さん、そして本部の関係を充実させていくことが大切であると考えます。また、ローソンが株主の皆さまに安心して投資していただける会社になるために、私は有言実行をポリシーとして様々な改革に取り組みます。私が「やります」と言ったことを是非ご理解いただき、期待して見守っていただきたいと思っています。私が一番大切にするのは、お客さまとオーナーの皆さんの関係、そしてオーナーの皆さんとローソンとの関係です。このことを基礎に、もう一度原点に戻ってローソンの再生を図っていきます。結果は必ず付いてくると自信を持っています。ありがとうございました。

ローソンを利用する一人として、 これからの取り組みに期待しています。

酒井ゆきえ

テレビ・ラジオ番組の司会・インタビュアー、シンポジウムのコーディネーター、講演など、政治から芸能まで幅広い分野で活動を展開している。

日本テレビ系「ウェークアップ!」司会(毎週土曜8:00～9:30)など。



ファストフードの真の価値向上。 ローソンの新たなチャレンジがここにあります。

お客さまはコンビニエンスストアの商品に何を求めているのでしょうか。特に弁当やお惣菜などのニーズの高い商品に、もう一步踏み込んだ見方をする時代がやってきたと、ローソンは考えます。

ローソンは、「新・価値頃」、「メディアタイアップ商品」、「週刊ローソン」この3点をキーポイントに新たなチャレンジに取り組んでいます。

お客さまの満足のために、「新・価値頃」へのチャレンジ。

お弁当やお惣菜などの主食系商品について、ローソンは「新・価値頃」という概念のもとに新たなチャレンジ精神で取り組んでいます。つまり、お客さまが求めるものは商品の価格ではなく、商品そのもののバリューであるという観点に立ち、お客さまの満足度向上につなげていくものです。

その実例としてローソンでは、三菱商事(株)のチャネルを活用し、「仕入面」「物流面」それぞれにおいて、質の向上に取り組んでいます。仕入面では独自に原材料の開発輸入を行い、また、物流面でも様々な面で商物流の合理化を図っています。そして、仕入や物流コストの削減分を商品の価格に反映させて、お客さまに喜んでいただくというこれまでの発想からさらに一步踏み込み、「新・価値頃」は、各商品に対するプライスポイントを絞り、価格を据え置きにしたままで、品質そのものの向上を最大限に図り、ワンランク上の顧客満足を目指すものです。

「新・価値頃」の概念図



価格を据え置きにして
質の向上

新・価値頃
が生まれる

来店・集客のきっかけづくり「メディアタイアップ商品」

ローソンでは様々なメディアから流れる情報ソースを、お客さまの来店意識に反映させるような仕掛けづくりに取り組んでいます。各種メディアで取り上げられたものをタイアップ商品として位置付け、その話題性からよりお客さまに親しみを持っていただけるようにして、独自に販売しています。話題性が期待できる企画が誕生した場合、メディアとのタイアップを図ることに着目したこの取り組みは、今後もローソンのノウハウとして定着させていく構えです。

おじよまま弁当(580円)

関西テレビの主婦向け人気バラエティ番組「おじよまま!」との共同開発で生まれた「おじよまま弁当」は、近畿地区約1800店で2002年3月発売。



おかんカレー

ABCテレビ「ごきげん!ブランニュ」とのタイアップ商品で、「おかんカレー 選手権」優勝の「天下茶屋和風カレー」を商品化したものです。

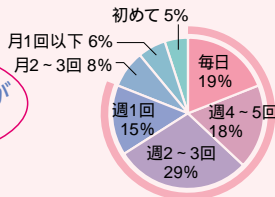
週刊ローソン

1週間単位で新鮮な売場をアピール「週刊ローソン」

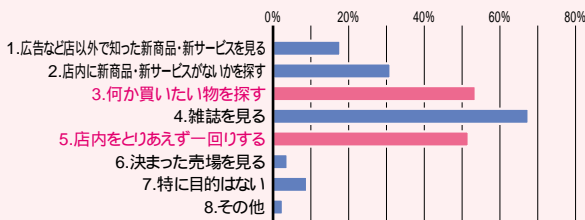
お客さまに楽しく、ワクワクするローソンのイメージを伝え、「今週のローソンには何があるのか?」という期待感を持っていただくことで、常に新しい発見があるコンビニエンスストアとしてお客さまの満足度を高めていくことを目標にした広告戦略です。新商品、新サービスだけではなく、季節感の訴求、店舗の地域催事に連動し、毎週、お客さまへ鮮度ある売場を提供していきます。

Q 新しい商品、サービス、情報などを見るためにコンビニに立寄る頻度は?

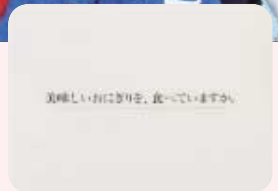
利用者の **80% 以上** が週1回以上利用



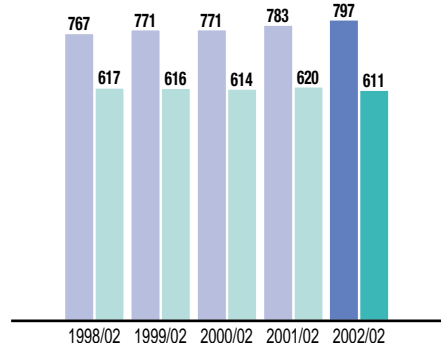
Q 立寄るとすれば、そのときは店内で何をご覧になりますか?



インターネット調査 (2001.9調べ)

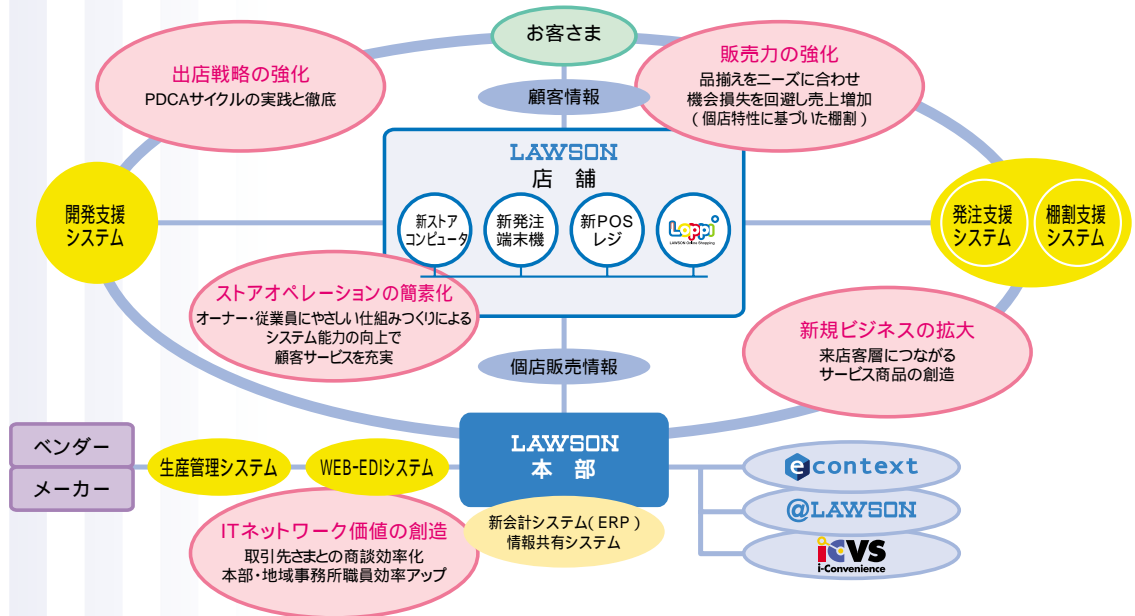


平均客数 (単位:人) 平均客単価 (単位:円)



ローソンは、ネットワーク強化による業務変革を実践します。

ローソンでは、ブロードバンド(高速大容量)対応の高速通信網を構築して、各店舗、本部及び配送センターなどの連携強化を図ります。また、店頭にあるマルチメディア端末「Loppi」の処理能力を増強し、お客さまに対し、従来より短時間でサービスが提供できるほか、動画を含め様々な画像や機能を使った商品紹介を可能にします。このように、店舗オペレーションをできるだけ簡素化することで、加盟店オーナーの皆さんは店舗の経営、運営に力を集中できることはもちろん、本部とのコミュニケーションも迅速に行うことができます。つまり、ローソンを取り巻くインフラの整備・強化を行い、詳細な商品情報を共有することで、来店の際に、お客さまが必ず欲しい商品を買ってもらえるようにします。



ローソン第3次情報システム「LETSS」導入による3つの改革が、お客さまに新しい形の満足を提供。



LETSSによる 発注の変革

季節催事、各種キャンペーン活動の展開状況や販売ピーク時間帯に重点を置いた商品の売れ行き情報が発注時点で容易に確認できるようになり、販売チャンスを逃さない発注が可能になります。

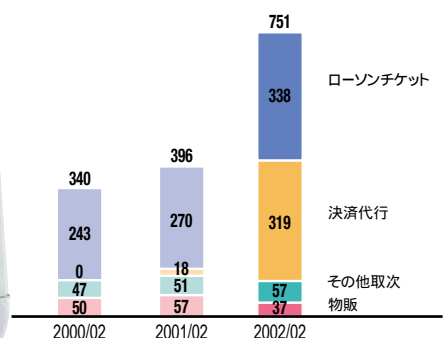
LETSSによる 品揃えの変革

お客さまの購買動向や嗜好変化の状況を、ビジュアルに、わかりやすく確認できるようになり、売場の棚割変更や商品メニューの改廃を迅速に行えるよう、強力にバックアップします。

LETSSによる サービスの変革

Loppi画面のメニュー変更、検索機能等の機能追加により、利便性を向上します。またPOSレジのレスポンス向上、操作ガイダンスの指示により、レジオペレーションの簡素化が図られ、お客さまをお待たせしない体勢をつくることができます。

Loppi 取扱品目別取扱高 (単位:億円)



ローソンは、各方面でのパートナーシップを強化し、お客さまによりご満足いただけるサービスを充実させました。

スタジオジブリとの提携。

ベルリン国際映画祭グランプリ「金熊賞」を受賞した「千と千尋の神隠し」に続き、2002年初夏公開の「猫の恩返し」・「ギブリーズ episode 2」についても前売りチケット販売、タイアップキャンペーンを展開しています。また、東京都三鷹市にある「三鷹の森ジブリ美術館」の入場チケットを、店頭のマルチメディア端末「Loppi」やローソンチケットにおいて、24時間予約販売しています。同美術館のチケットを販売しているのは、ローソンだけです。こうしたサービスにより、お客さまに対するローソンならではの付加価値を提供することができます。



「モンスターズ・インク」タイアップキャンペーン展開。

ローソンはディズニー・ピクサーのアニメ映画「モンスターズ・インク」とのタイアップキャンペーンを展開しました。劇場公開に先立ち、前売りチケット販売や各種グッズの予約販売を行い、エンタテインメント分野でのサービス提供を行いました。



新しくカード会社を設立。

ローソンは、(株)クレディセゾン、三菱商事(株)と提携して「(株)ローソン・シーエス・カード」を設立しました。新カード「LAWSON PASS」は、ポイントサービス、会員割引、ローソンチケットとの連動によるチケットの優先予約等の特典を会員に提供することによって、来店頻度のアップにつなげていきます。

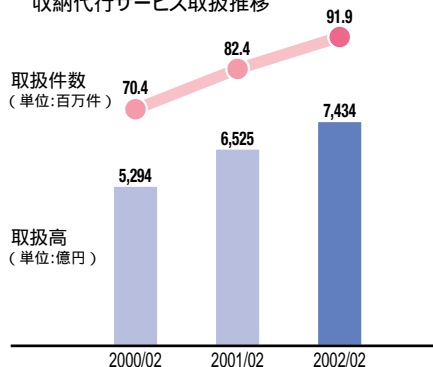
また、カードを通じた顧客情報の分析を行い、今後ますます進化する顧客ニーズを捉え、継続的なCS実現による顧客満足の向上とローソン独自の営業施策につなげていきます。「LAWSON PASS」は、入会金、年会費ともに無料で今後3年間で200万人の会員獲得を目標としています。



収納代行のサービス強化。

公共料金等の収納代行サービスもさらに充実しました。全国15大学との提携で、受験料の払い込みができるようになったほか、航空代金、ローン返済、生保や損保の保険料支払いなども提携してできるようになっています。提携企業は自前店舗を構えずに、しかも24時間営業しているローソンの利点を最大限に活かした展開ができます。これにより、いっそうお客さまに満足いただけるサービスを提供することができます。

収納代行サービス取扱推移



店舗展開

最適な立地を確保するために、情報ネットワークを最大限に活用。

ローソンは、本年度中に601店を新たに开店しましたが、収益体質の改善を重点課題として取り組み、550店の不採算店の閉鎖を行った結果、総店舗数は前期比51店の増加となりました。

他社との开店競争が激しさを増す中、今後はさらに三菱商事(株)との連携を強め、情報ネットワークを最大限に活用した店舗展開を行っていきます。



(2002年2月28日現在)

中国地区

鳥取	52	広島	125
島根	55	山口	108
岡山	114		

九州地区

福岡	271
佐賀	53
長崎	77
熊本	79
大分	97
宮崎	77
鹿児島	107
沖縄	110

四国地区

徳島	101
香川	97
愛媛	119
高知	40

近畿地区

滋賀	107
京都	178
大阪	841
兵庫	457
奈良	116
和歌山	103

東海地区

岐阜	79
静岡	171
愛知	327
三重	65

北陸地区

富山	93
石川	62
福井	67

甲信越地区

新潟	113
山梨	64
長野	147

東北地区

青森	101
岩手	94
宮城	174
秋田	91
山形	60
福島	113

北海道
476

633

324

1,953

454

357

1,802

642

871

関東地区

茨城	100
栃木	100
群馬	67
埼玉	266
千葉	256
東京	708
神奈川	456

店舗数

国内合計 **7,734**店舗
(2002年2月28日現在)

そのポイントとしては、第1に、开店すべき場所を事前に見極め、優良立地を徹底して攻略することで、开店時から高日販を確保していくことです。

第2に、近隣の環境変化や立地変化によって、日販の低下した店舗を条件の良い立地に置き換えていくことです。

第3に、複数店経営を希望している既存店オーナーや置き換え予定のオーナーに優良物件情報を早期に提示することで、开店のスピードアップと年度の計画的开店を実現していくことです。

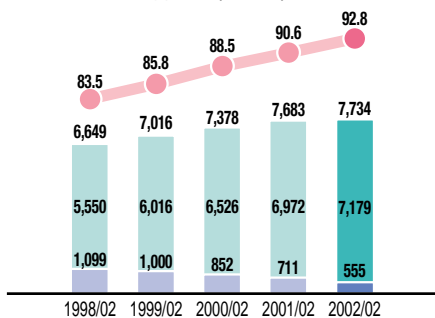
第4に、ローソンが47全都道府県に展開していることを踏まえて、重点开店エリアを明確に定め、効率的な开店をしていくことです。今年度は、开店余地の高いと思われる大都市圏での开店比率アップを進めていきます。

この4つのポイントのうち、特に優良立地確保の面では、銀行跡地情報の事前収集や他の飲食系FC企業との共同開発による複合开店、新たな立地創造としての病院内あるいはビル内开店等、多角的なニーズを捉えた積極的な开店体制で臨んでいきます。

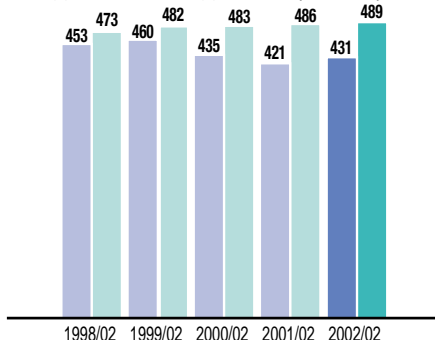


複合店舗

直営店舗数 フランチャイズ店舗数 (単位:店)
フランチャイズ店比率 (単位:%)



新店平均日販 全店平均日販 (単位:千円)



営業の概要

当連結会計年度におけるわが国経済は、IT不況の影響による輸出や設備投資の減少に加え、株式市場の低迷や失業率の上昇などによる先行き不安感から個人消費も低迷を続けるなど、一段と景気の後退色が強まりました。

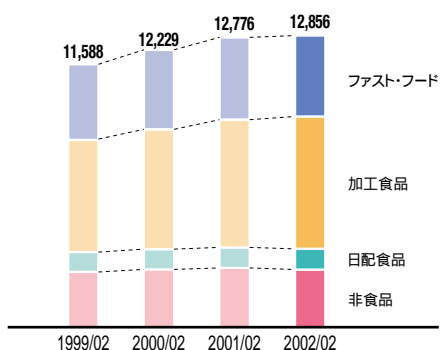
小売業界におきましては、一部の高額品の販売が好調であったものの、日用品・生活必需品を中心にお客さまの低価格志向が進み、全体として売上高が伸び悩むなど厳しい経営環境となりました。

このような状況の中で当社グループは、「Simple」「Speedy」「Sendo（鮮度）」をスローガンに、新店日販の改善や既存店の活性化、競争優位性の確保を目指してまいりました。

質を重視した店舗開発、商品アソート力の強化とエリア特性のある商品開発、QSC（クオリティ・サービス・クリーンリネス）基本業務の徹底によるレベルの高い売場の実現に努め、「新型ありがとうsale」などのプロモーションや話題の映画・コンサートとのタイアップ企画等により集客力の強化を図った結果、チェーン全店売上高は1兆2,855億5千7百万円（前期比0.6%増）となりましたが、既存店売上の前年割れや新規出店ペースの遅れ、コスト削減不足などにより、経常利益は352億7百万円（前期比10.9%減）、当期純利益は161億2千3百万円（前期比1.5%減）となりました。

商品群別チェーン全店売上高の状況につきましては、加工食品は、たばこや100円菓子シリーズの販売が伸び前期比3.7%増加、ファスト・フードは、米飯や調理パンなどが低調で前期比1.7%減少、日配食品は生鮮食品やチルド食品が好調で前期比0.6%増加し、食品全体では前期比1.5%の増加となりました。また、非食品はコンビニ専用化粧品やドリンク剤の販売が好調であったものの、玩具や雑誌などが低調で前期比2.8%の減少となりました。

連結チェーン全店売上高（単位：億円）



関係会社の概要

㈱ローソンチケット（連結子会社）

ローソン店舗内の「Loppi」を中心に、スポーツ及び映画等のチケット販売を行っております。

チケット取扱高 38,216百万円（前期比119%）
 営業総収入 5,119百万円（前期比113%）
 営業利益 508百万円（前期比 2百万円）
 経常利益 522百万円（前期比+5百万円）

上海華聯羅森有限公司（連結子会社）

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おります。

営業総収入 3,033百万円（191百万円×前期比116%）
 直営店売上高 2,517百万円（159百万円×前期比102%）
 FC店売上高 670百万円（42百万円×前期比+34百万円）
 売上総利益 527百万円（33百万円×前期比101%）
 営業利益 183百万円（前期比 34百万円）
 （ 12百万円 前期比 1百万円）
 経常利益 143百万円（前期比+22百万円）
 （ 9百万円 前期比 +3百万円）

注1 営業総収入、売上高、売上総利益の前期比につきましては、為替の影響を排除するため、元ベースの比較で記載しています。

注2 円と元との為替相場については、日本銀行発表の裁定相場を使用しています。
 前期為替相場 1元=13.91円（2000年12月末）
 当期為替相場 1元=15.87円（2001年12月末）

㈱ローソン・イープランニング（連結子会社）

eビジネスにおけるアイデアインキュベーション、事業プランニング、事業推進、異業種パートナーとの提携、ベンチャー企業提携・支援などを行っております。

営業総収入 178百万円
 営業利益 22百万円
 経常利益 23百万円

㈱アイ・コンビニエンス（連結子会社）

iモードの公式サイト「iLAWSON」を展開し、物販・サービス・情報の提供などを行っております。

営業総収入 103百万円
 営業利益 473百万円
 経常利益 470百万円

㈱ローソン・エイティエム・ネットワークス（連結子会社）

ローソン店舗における共同ATMの設置、管理及び運用に関する業務や、入出金・振込など共同ATM網を利用した提携金融機関の金融サービスに係る事務受託などを行っております。

営業総収入 1,248百万円
 営業利益 303百万円
 経常利益 325百万円

㈱イーコンテクト（関連会社）

電子商取引などの商品配送及び代金決済の受託・代行等を行い、コンビニ決済・物流システムを提供しております。

営業総収入 480百万円
 営業利益 244百万円
 経常利益 232百万円

㈱ローソン・シーエス・カード（関連会社）

（営業開始 2002年7月予定）

ローソン顧客向けクレジットカードを発行し、「Loppi」などの各種インフラを通じて、クレジットサービスを提供します。

連結比較貸借対照表

流動資産

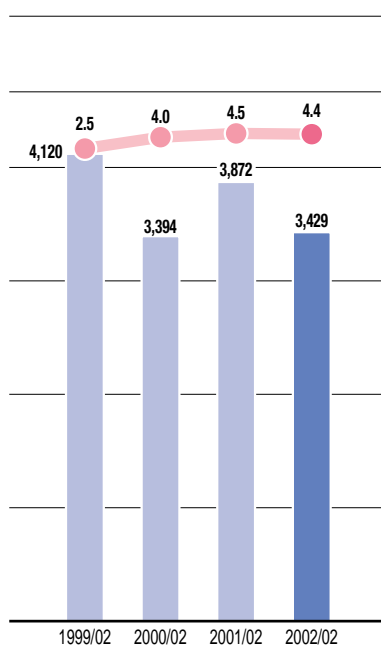
流動資産は、前期末と比べ464億6千万円減少し1,312億2千1百万円となりました。これは主に、自己株式の消却のため346億7千5百万円、退職給付信託設定に68億円支出したことなどにより、現金及び預金と有価証券、短期貸付金の合計額で、前期末と比べ467億1千8百万円減少したことによるものです。これらの結果、流動比率は前期末と比べ31.9%減少し100.5%となりました。運転資本は前期末と比べ427億8千9百万円減少し、7億8百万円となりました。

固定資産

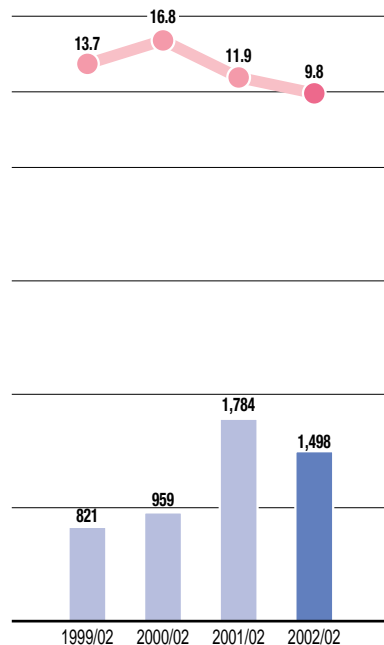
固定資産は、前期末と比べ21億6千2百万円増加し、2,117億1千3百万円となりました。これは、当期において土地の再評価を行ったことなどにより、帳簿価額が143億9千7百万円減少したものの、店舗システムへの投資などにより無形固定資産が67億3千7百万円増加したこと及び再評価に係る繰延税金資産を60億8千8百万円計上したことにより投資その他の資産が80億5千4百万円増加したことなどによるものです。

科 目	第27期 (2002年2月28日現在)	第26期 (2001年2月28日現在)	第25期 (2000年2月29日現在)
資産の部			
流動資産	131,221	177,681	138,656
現金及び預金	61,193	42,947	111,783
加盟店貸動定	6,197	6,075	5,929
有価証券	41,210	103,216	
たな卸資産	2,097	2,577	2,991
短期貸付金		2,958	
未収入金	13,396	12,873	12,221
繰延税金資産	1,881	1,404	1,099
その他	5,287	5,705	4,701
貸倒引当金	40	74	68
固定資産	211,713	209,551	200,747
有形固定資産	76,436	89,065	84,733
建物及び構築物	47,965	42,487	36,163
工具器具備品	21,935	25,645	28,081
土地	6,536	20,933	20,489
無形固定資産	13,905	7,168	846
ソフトウェア	13,353	6,465	
連結調整動定	118	246	376
その他	434	457	470
投資その他の資産	121,372	113,318	115,168
投資有価証券	8,434	7,492	7,306
差入保証金	91,277	91,169	84,376
繰延税金資産	8,060	10,265	16,832
再評価に係る繰延税金資産	6,088		
その他	8,486	4,764	7,031
貸倒引当金	973	372	377
繰延資産		4	10
資産合計	342,934	387,236	339,413
有形固定資産の減価償却累計額	91,403	96,143	86,462

連結総資産 (単位:億円)
ROA(連結総資本当期純利益率) (単位:%)



連結株主資本 (単位:億円)
ROE(連結株主資本当期純利益率) (単位:%)



(単位:百万円)

科 目	第27期 (2002年2月28日現在)	第26期 (2001年2月28日現在)	第25期 (2000年2月29日現在)
負債の部			
流動負債	130,513	134,184	160,011
買掛金	62,180	60,260	62,776
加盟店借勘定	4,904	4,617	4,182
1年以内に返済予定の長期借入金	3,140	20,390	48,163
未払金	16,690	12,894	12,734
未払法人税等	10,546	5,833	4,617
預り金	27,866	24,831	21,495
賞与引当金	2,213	2,544	2,477
その他	2,974	2,815	3,567
固定負債	60,316	72,979	83,122
長期借入金		3,140	23,529
退職給与引当金		5,773	4,881
退職給付引当金	3,006		
役員退職慰労引当金	300	203	130
年金過去勤務費用未払金		7,973	
預り保証金	56,655	55,890	54,582
その他	355		
為替換算調整勘定		144	34
負債合計	190,829	207,307	243,167
少数株主持分			
少数株主持分	2,278	1,481	314
資本の部			
資本金	58,507	58,507	30,877
資本準備金	41,520	41,520	
再評価差額金	8,408		
連結剰余金	55,649	78,421	65,055
その他有価証券評価差額金	2,323		
為替換算調整勘定	237		
自己株式	1		
資本合計	149,827	178,448	95,932
負債、少数株主持分及び資本合計	342,934	387,236	339,413

流動負債

流動負債は、前期末と比べ36億7千1百万円減少し、1,305億1千3百万円となりました。

これは、店舗システム投資関連の未払金や収納代行預り金などが増加したものの、借入金の返済により1年以内に返済予定の長期借入金が172億5千万円減少したことなどによるものです。

固定負債

固定負債は、前期末と比べ126億6千3百万円減少し、603億1千6百万円となりました。

これは主に、長期借入金が当期末になくなったことや、当社が保有する株式及び現金にて退職給付信託への拠出を行ったため、前期末の退職給与引当金と年金過去勤務費用未払金の合計額と、当期末の退職給付引当金との差額で107億4千万円減少したことなどによるものです。

資本の部

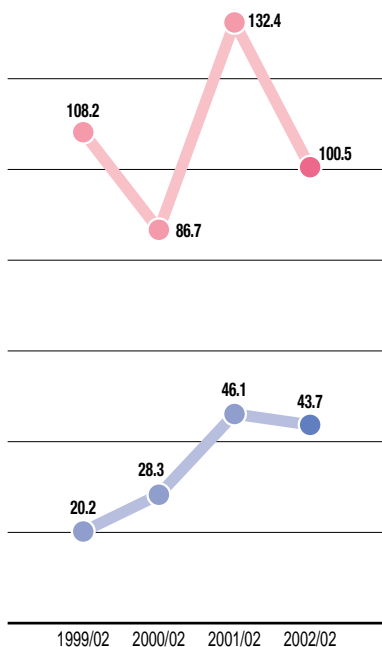
株主資本は、前期末と比べ286億2千1百万円減少し、1,498億2千7百万円となりました。

これは、当期純利益を161億2千3百万円計上したものの、配当金の支払42億2千万円や自己株式の消却346億7千5百万円を行ったことにより連結剰余金が227億7千2百万円減少したこと、再評価差額金及び有価証券の時価評価差額金を計上したことなどによるものです。

結果、株主資本比率は前期末と比べ2.4%減少し、43.7%となりました。

連結株主資本比率(単位:%)

連結流動比率(単位:%)

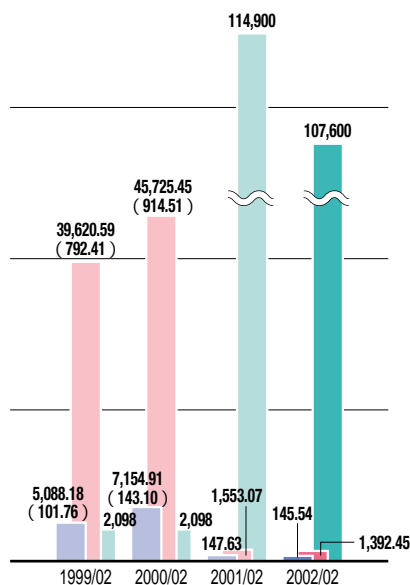


1株当たり当期純利益(単位:円)

1株当たり株主資本(単位:円)

発行済株式数(単位:千株)

()内は株式分割調整後



連結比較損益計算書

(単位:百万円)

営業総収入

営業総収入は、前期と比べ241億2百万円減少(前期比8.6%減)し、2,561億1千6百万円となりました。これは、加盟店からのロイヤリティ収入や(株)ローソンチケットのチケット取扱収入などが増加したものの、フランチャイズ店への切り替え及び低日販店の閉鎖に伴い直営店の売上高が減少したことによるものです。

営業利益

営業利益は、前期と比べ49億1千6百万円減少(前期比11.9%減)し、363億6千3百万円となりました。これは、販売促進費や店舗賃借料の増加及びATM子会社の初年度投資コスト負担などによるものです。営業利益の対営業総収入比率は14.2%となり、前期比で0.5%の減少となりました。

経常利益

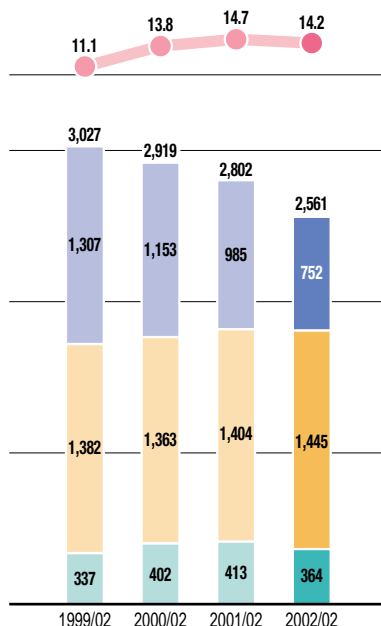
経常利益は、前期と比べ43億2千9百万円減少(前期比10.9%減)し、352億7百万円となりました。これは、借入金の返済により金融収支が9億6百万円改善されたことなどによるものです。

当期純利益

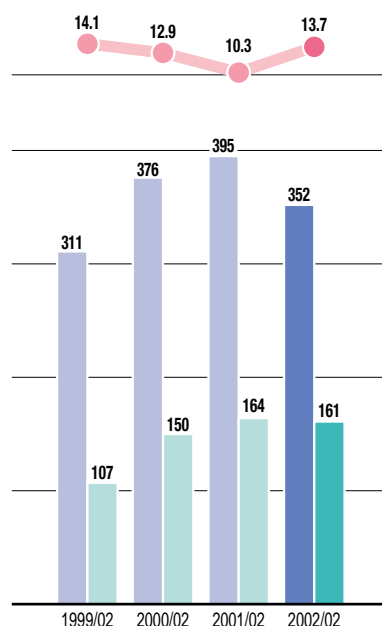
当期純利益は、前期と比べ2億4千5百万円減少し(前期比1.5%減)、161億2千3百万円となりました。これは主に、前期に過去勤務費用を計上し、当期に退職給付信託への株式抛出に伴う設定益を計上したものの、早期退職優遇による割増退職金や店舗閉鎖などによる固定資産売却損が増加したことによるものです。

科 目	第27期 (2001年3月1日から2002年2月28日まで)	第26期 (2000年3月1日から2001年2月28日まで)	第25期 (1999年3月1日から2000年2月29日まで)
(チェーン全店売上高)	(1,285,557)	(1,277,638)	(1,222,880)
営業総収入	256,116	280,218	291,853
営業収入	154,398	147,040	136,240
売上高	101,718	133,178	155,613
売上原価	75,230	98,501	115,315
売上総利益	26,488	34,677	40,298
営業総利益	180,886	181,717	176,538
販売費及び一般管理費	144,523	140,438	136,353
営業利益	36,363	41,279	40,185
営業外収益	1,333	1,561	2,091
受取利息及び受取配当金	525	580	1,295
その他	808	981	796
営業外費用	2,489	3,304	4,659
支払利息	513	1,468	3,842
その他	1,976	1,836	817
経常利益	35,207	39,536	37,617
特別利益	3,878	44	2,295
退職給付信託設定益	3,857		
投資有価証券売却益	21		886
貸倒引当金戻入益		9	1,409
その他		35	
特別損失	10,057	9,734	6,043
割増退職金	2,685		
固定資産除却損	6,017	2,723	2,769
固定資産売却損	1,140		
投資有価証券評価損			742
年金過去勤務費用		7,011	
その他	215		2,532
税金等調整前当期純利益	29,028	29,846	33,869
法人税、住民税及び事業税	13,212	7,226	4,236
法人税等調整額	47	6,262	14,686
少数株主利益	354	10	64
当期純利益	16,123	16,368	15,011

連結営業収益(単位:億円)
(売上原価/販管費/営業利益)
連結営業収益営業利益率(単位:%)



連結経常利益(単位:億円)
連結当期純利益(単位:億円)
連結営業収益経常利益率(単位:%)



連結剰余金計算書

(単位：百万円)

科 目	第27期	第26期	第25期
	(2001年3月1日から2002年2月28日まで)	(2000年3月1日から2001年2月28日まで)	(1999年3月1日から2000年2月29日まで)
連結剰余金期首残高	78,421	65,055	52,247
連結剰余金減少高			
配当金	4,220	3,002	2,203
利益による自己株式消却額	34,675		
連結剰余金減少高計	38,895	3,002	2,203
当期純利益	16,123	16,368	15,011
連結剰余金期末残高	55,649	78,421	65,055

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	第27期	第26期	第25期
	(2001年3月1日から2002年2月28日まで)	(2000年3月1日から2001年2月28日まで)	(1999年3月1日から2000年2月29日まで)
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	29,028	29,846	33,869
有形固定資産減価償却費	14,187	14,682	15,017
無形固定資産償却費	2,141	1,339	143
退職給付信託設定益	3,857		
年金過去勤務費用未払金の増加額(：減少額)	7,973	7,973	
退職給付引当金の増加額(：減少額)	5,773	965	894
退職給付引当金の増加額	14,447		
貸倒引当金の増加額(：減少額)	567	1	1,320
受取利息及び受取配当金	525	580	1,295
支払利息	513	1,468	3,842
有形固定資産売却損	4,571	1,892	2,073
有形固定資産売却損	1,140		
その他の収益・費用の非資金分	1,078	1,102	4,196
売上債権の減少額(：増加額)	117	146	6,131
たな卸資産の減少額	491	423	113
未収入金の減少額(：増加額)	514	651	1,226
仕入債務の増加額(：減少額)	2,184	2,098	7,249
未払金の増加額(：減少額)	3,782	163	5,774
預り金の増加額	3,035	3,336	3,034
預り保証金の増加額	765	1,308	1,629
その他の資産及び負債の増減額(純額)	918	1,501	614
(小計)	60,088	59,522	70,413
利息及び配当金の受取額	514	577	1,309
利息の支払額	498	1,297	3,677
法人税等の支払額	8,500	6,009	255
退職給付信託設定に伴う拠出金	6,800		
営業活動によるキャッシュ・フロー	44,804	52,793	67,790
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有価証券の取得による支出	44,957	19,453	
有価証券の償還による収入	34,072		
短期貸付金の減少額(純額)			131,373
投資有価証券の売却による収入	2,433		16,371
有形固定資産の取得による支出	22,249	21,058	20,047
無形固定資産の増加額	9,553	4,003	
差入保証金の増加額(純額)	2,947	6,785	8,365
その他(純額)	830	3,397	2,426
投資活動によるキャッシュ・フロー	44,031	54,696	121,758
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の減少額(純額)		138	40,916
長期借入金の返済による支出	20,390	48,163	49,402
株式発行による収入		68,656	
配当金の支払額	4,220	3,002	2,203
子会社設立等による少数株主からの収入	1,050	1,354	
自己株式消却のための取得による支出	34,675		
自己株式買取	1		
財務活動によるキャッシュ・フロー	58,236	18,707	92,521
現金及び現金同等物に係る換算差額	77	98	41
現金及び現金同等物の増加額(：減少額)	57,386	16,902	96,986
現金及び現金同等物の期首残高	128,655	111,753	14,767
現金及び現金同等物の期末残高	71,269	128,655	111,753

営業活動によるキャッシュ・フロー

前期と比べ、営業活動によるキャッシュ・フローは79億8千9百万円減少し、448億4千万円となりました。これは主に、退職給付信託設定に伴い168億円を現金で拠出したことや税金の支払が前期と比べ24億9千1百万円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

前期と比べ、投資活動によるキャッシュ・フローは106億6千5百万円支出が減少し、440億3千1百万円の支出となりました。これは主に、有価証券の運用が、前期と比べて取得・償還で85億6千8百万円の収入増であったことなどによるものです。当期は、低日販店の置換えや、店舗システムへの投資を行ったことにより、有形固定資産・無形固定資産及び差入保証金の合計で、前期と比べ29億3百万円の支出増の、347億4千9百万円の支出となりました。結果、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、有価証券の運用を除いて、前期と比べ58億9千2百万円減少の116億5千8百万円となりました。

財務活動によるキャッシュ・フロー

前期と比べ、財務活動によるキャッシュ・フローは769億4千3百万円支出が増加し、582億3千6百万円の支出となりました。これは主に、前期に上場による新株式の発行により686億5千6百万円調達したことと、当期に自己株式消却のため346億7千5百万円支出したこと及び前期と比べ借入金返済が279億1千1百万円少なかったことなどによるものです。これらの結果、当期の現金及び現金同等物は、573億8千6百万円減少し、712億6千9百万円となりました。

単独比較貸借対照表

科 目	第27期 (2002年2月28日現在)	第26期 (2001年2月28日現在)	第25期 (2000年2月29日現在)
資産の部			
流動資産	122,359	172,025	135,517
現金及び預金	54,441	38,602	108,540
加盟店貸勘定	6,026	6,035	5,932
有価証券	40,038	102,544	
たな卸資産	1,987	2,500	2,916
短期貸付金		2,958	208
未収入金	12,802	12,512	12,157
繰延税金資産	1,850	1,269	1,099
その他	5,252	5,664	4,715
貸倒引当金	39	62	52
固定資産	216,159	212,969	202,438
有形固定資産	76,104	88,777	84,416
建物及び構築物	47,883	42,398	36,052
工具器具備品	21,685	25,446	27,874
土地	6,535	20,932	20,488
無形固定資産	12,535	6,778	435
投資その他の資産	127,519	117,413	117,587
投資有価証券	8,108	7,406	7,305
関係会社株式	6,614	4,284	2,670
差入保証金	91,164	91,066	84,296
繰延税金資産	8,059	10,264	16,832
再評価に係る繰延税金資産	6,088		
その他	8,457	4,763	6,900
貸倒引当金	972	372	377
投資評価引当金			42
資産合計	338,518	384,994	337,955
有形固定資産の減価償却累計額	90,896	95,755	86,201

単独比較損益計算書

(単位：百万円)

科 目	第27期 (2001年3月1日から2002年2月28日まで)	第26期 (2000年3月1日から2001年2月28日まで)	第25期 (1999年3月1日から2000年2月29日まで)
(チェーン全店売上高)	(1,282,369)	(1,275,358)	(1,221,205)
営業総収入	249,050	274,839	280,418
営業収入	150,214	144,087	133,967
売上高	98,836	130,751	146,450
売上原価	72,912	96,557	108,258
売上総利益	25,923	34,194	38,192
営業総利益	176,138	178,282	172,160
販売費及び一般管理費	139,203	137,197	131,607
営業利益	36,934	41,085	40,552
営業外収益	1,267	1,545	2,072
受取利息及び受取配当金	471	568	1,292
その他	795	977	780
営業外費用	2,303	3,165	4,588
支払利息	511	1,453	3,788
その他	1,791	1,711	799
経常利益	35,898	39,465	38,037
特別利益	3,878	39	2,292
特別損失	9,930	9,731	5,312
税引前当期純利益	29,846	29,773	35,017
法人税、住民税及び事業税	13,189	7,202	4,224
法人税等調整額	57	6,398	15,437
当期純利益	16,714	16,172	15,355
前期繰越利益	46,778	5,030	1,635
中間配当額	2,151	1,953	734
中間配当に伴う利益準備金積立額		195	73
利益による自己株式消却額	34,675		
当期末処分利益	26,665	19,053	16,183

(単位：百万円)

科 目	第27期	第26期	第25期
	(2002年2月28日現在)	(2001年2月28日現在)	(2000年2月29日現在)
負債の部			
流動負債	127,219	132,425	157,562
買掛金	62,112	60,195	62,655
加盟店借勘定	4,902	4,617	4,182
一年内に返済予定の長期借入金	3,140	20,390	48,163
未払金	16,328	12,622	12,518
未払法人税等	10,533	5,810	4,607
預り金	25,395	23,573	20,175
賞与引当金	2,185	2,510	2,456
その他	2,622	2,706	2,804
固定負債	59,965	72,967	83,112
長期借入金		3,140	23,529
退職給与引当金		5,761	4,879
退職給付引当金	2,994		
役員退職慰労引当金	300	203	130
年金過去勤務費用未払金		7,972	
預り保証金	56,671	55,889	54,573
負債合計	187,184	205,393	240,675
資本の部			
資本金	58,506	58,506	30,876
資本準備金	41,520	41,520	
利益準備金	727	520	220
再評価差額金	8,407		
その他の剰余金	56,665	79,053	66,183
その他有価証券評価差額金	2,321		
自己株式	0		
資本合計	151,333	179,601	97,280
負債・資本合計	338,518	384,994	337,955

利益処分

(単位：百万円)

科 目	第27期	第26期	第25期
	(株主総会承認日2002年5月29日)	(株主総会承認日2001年5月24日)	(株主総会承認日2000年5月26日)
当期末処分利益	26,665	19,053	16,183
任意積立金取崩額			
別途積立金取崩額		30,000	
合計	26,665	49,053	16,183
利益処分額			
利益準備金		207	104
配当金	2,259	2,068	1,049
任意積立金			
別途積立金			10,000
利益処分額計	2,259	2,275	11,153
次期繰越利益	24,406	46,778	5,030

役員

(2002年6月1日現在)

代表取締役	藤原 謙次	会長	
代表取締役	新浪 剛	社長執行役員	
取締役	青木 輝夫	専務執行役員	
取締役	田邊 栄一	常務執行役員	
取締役	中島 純也	常務執行役員	
取締役	田坂 広志	多摩大学・大学院教授	
取締役	奥谷 禮子	(株)Z・アール代表取締役社長	
取締役	小島 順彦	三菱商事(株)代表取締役副社長執行役員	
常勤監査役	児島 政明		
常勤監査役	鈴木 貞夫		
監査役	地頭所五男	流通科学大学商学部教授	
監査役	真田 佳幸	三菱商事(株)新機事業グループコントローラー	
常務執行役員	長谷川 進	執行役員	野林 定行
常務執行役員	山崎 勝彦	執行役員	芝 正二
執行役員	山川 健次	執行役員	川村 隆利
執行役員	清田 滋	執行役員	浅野 学
執行役員	奥田 一郎	執行役員	二井 義光
執行役員	落合 勇	執行役員	岡田 稔
執行役員	篠崎 良夫	執行役員	岸本 丞介
執行役員	鈴木 清晃		

会社概要

(2002年2月28日現在)

商号	株式会社ローソン
所在地	東京本社 / 東京都港区芝浦四丁目9番25号 TEL. 03 5476 6800 大阪本社 / 大阪府吹田市豊津町9番1号 TEL. 06 6380 4491
設立	1975年4月15日
資本金	585億664万4千円
社員数	3,548名
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
全店舗売上高	1兆2,823億円
店舗数	7,734店舗(国内のみ)
出店エリア	国内47全都道府県・ 中国上海市(合弁)



Information

ホームページでも様々な情報をご覧いただけます。
(<http://www.lawson.co.jp/>)



TOP画面



会社概要・IR情報TOP画面



店舗商品情報TOP画面



インターネットショッピングTOP画面



IR情報

日経ビジネス2001年11月26日号の第一回IRサイトランキングで、30位にランクされました。小売・流通業界ではトップの評価です。



株式情報

(2002年2月28日現在)

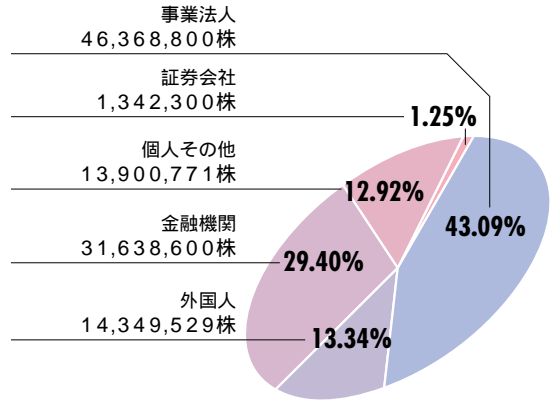
株式の状況

会社が発行する株式の総数	412,300,000株
発行済株式の総数	107,600,000株
株主数	58,370名

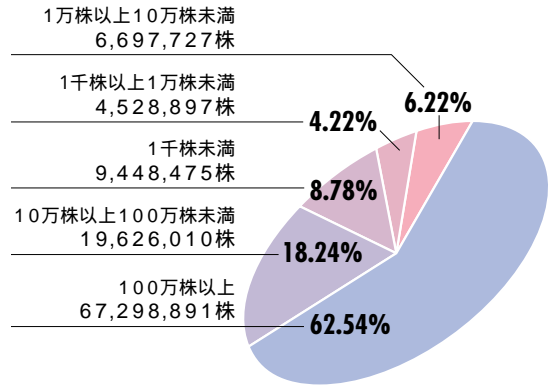
大株主（上位10名）

株主名	所有株数(株)	所有株比率(%)
1. 株式会社エム・シー・リテールインベストメント	32,089,300	29.82
2. 丸紅アーズインベストメント株式会社	5,939,500	5.52
3. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	5,754,200	5.35
4. 任天堂株式会社	3,447,000	3.20
5. 包括信託受託者中央三井信託銀行株式会社	3,219,000	2.99
6. UFJ信託銀行株式会社(信託勘定A口)	2,754,800	2.56
7. 三菱信託銀行株式会社(信託口)	2,577,900	2.40
8. ステート・ストリート・バンク・アンド・トラスト・カンパニー	1,606,950	1.49
9. 年金信託受託者中央三井信託銀行株式会社2口	1,562,100	1.45
10. 住友信託銀行株式会社(信託B口)	1,504,800	1.40

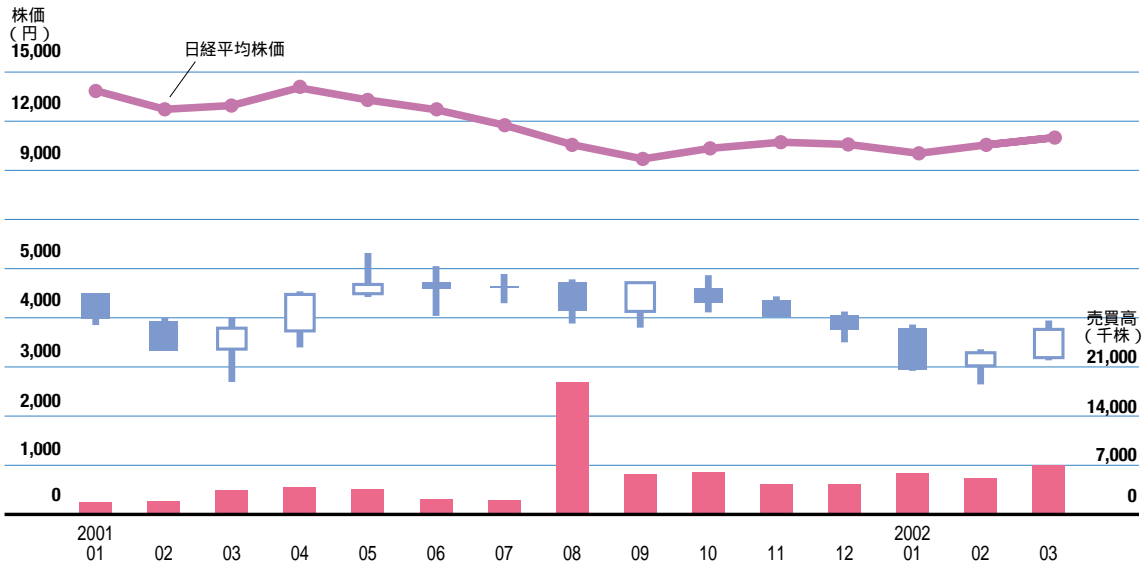
所有者別分布状況



所有株数別分布状況



東証株価の推移



株主メモ

決算期	毎年2月末日
定時株主総会	毎年5月開催
基準日	毎年2月末日
中間配当確定日	毎年8月31日 (その他必要があるときは、あらかじめ公告する一定の日)
1単元の株式数	100株
名義書換代理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱所	東京都杉並区和泉二丁目8番4号(〒168-0063) 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 電話 03-3323-7111(代表)
同取次所	中央三井信託銀行株式会社 全国各支店 日本証券代行株式会社 本店及び全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞
貸借対照表及び損益計算書掲載のホームページアドレス	http://www.lawson.co.jp/kessan/index.html

お問い合わせ先

株式会社ローソン

〒108 8563 東京都港区芝浦四丁目9番25号
TEL 03 5476 6800
URL <http://www.lawson.co.jp/>