

LAWSON



VALUE BOOK

第37期 中間報告書

2011年3月1日~2011年8月31日



企業理念

私たちは“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。

全ての企業活動を企業理念に基づくものとし、その実現に向け、
全社一丸となり邁進してまいります。

行動指針

私たちローソンは、企業理念の実現に向けて、どのような環境の変化があろうとも、共通の価値基準を持って行動してまいります。その変わらぬ価値基準を、自らの行動への問いかけという形で、行動指針として定めています。

そこに、みんなを思いやる気持ちはありますか。

そこに、今までにない発想や行動へのチャレンジはありますか。

そこに、何としても目標を達成するこだわりはありますか。

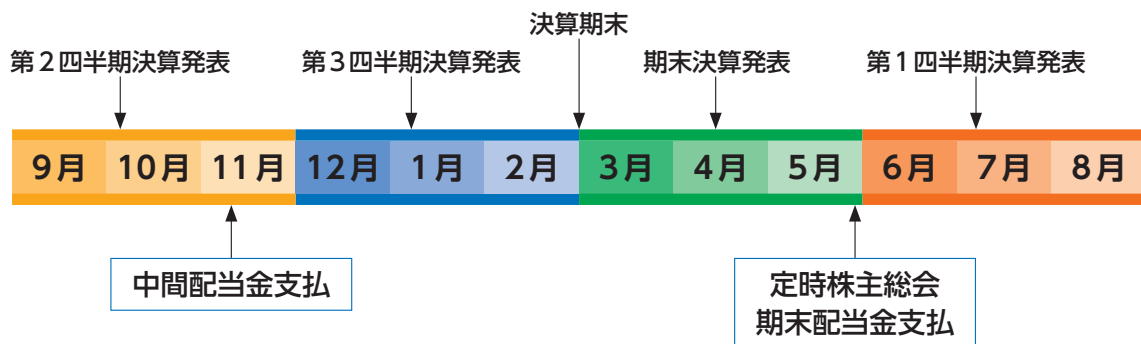
業績ハイライト (単位:億円)

	チェーン全店売上高		営業総収入		営業利益	
	第2四半期	通 期	第2四半期	通 期	第2四半期	通 期
前 期	8,378	16,828	2,212	4,412	301	555
当 期	9,161	18,080*	2,400	4,730*	325	615*
前年同期比	9.3%増	7.4%増*	8.5%増	7.2%増*	8.0%増	10.7%増*

	経常利益		当期純利益		1株当たり配当金(円)	
	第2四半期	通 期	第2四半期	通 期	中 間	期 末
前 期	296	545	122	253	85	85
当 期	326	604*	89	235*	87	93*
前年同期比	9.8%増	10.6%増*	27.1%減	7.4%減*	2円増	8円増*

*の数値は予想です。

IRカレンダー



「欲しいモノが、欲しいとき



代表取締役社長 CEO 新 浪 剛 史

■ 持続的な利益成長と本業を通じた社会貢献の両立を目指します

3月の東日本大震災において被災された皆さまにおかれましては、心からお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興をお祈り申し上げます。

私は、今回の震災を通じて「私たちは“みんなと暮

らすマチ”を幸せにします。」という当社の企業理念の大切さを再認識しました。被災地支援のためにあらゆる手段を使い、水と食料、そして生活必需品の供給を止めないことを最優先しましたが、企業理念はしっかりと浸透しており、全社員、FC加盟店オーナー、そしてお取引先が自発的に素早く行動してくれたと感じています。

ローソンの最大の社会貢献は、企業理念に基づき「お客さまの欲しいモノが、欲しいときに、欲しいところにある」状態を実現することだと信じています。

■ 中長期ビジョンは世界No.1の小商圏型製造小売チェーン

私が掲げる中長期ビジョンは、世界No.1の小商圏型製造小売チェーンとなることです。日本の小売売上高に占めるコンビニエンスストア業界の比率は約5%に過ぎませんが、この大きなチャレンジを実現できれば更に成長し、企業価値を大きく高めることができると考えています。そのためには、次の2点が重要だと考えています。一つは、最適なバリューチェーンの構築によるSCM(サプライチェーンマネジメント)の強化です。商品開発、原材料調達、製造、物流、販売といった川上から川下までの一連の過程に深く関与していくことで、付加価値の高い商品を創りあげ、売上と荒利益率の向上を図ります。大ヒットしたオリジナルデザートブランド「Uchi Café SWEETS (ウチカフェスイーツ)」もその成功事例です。

に、欲しいところにある」を目指します。

もう一つは、CRM(カスタマー リレーションシップ マネジメント)の強化です。約3,500万名の「Ponta(ポンタ)」カード会員の膨大な購買データは、正確な会員属性情報に裏づけされたデータという点で、POSレジデータとは大きく異なり、大変有益な情報です。この情報を基幹ITシステム「PRISM(プリズム)」によって個店ごとにきめ細かく分析し、発注に生かすことで、お客さま満足度の更なる向上につなげます。

■ 将来に向けて海外とECに投資をします

昨年は、上海に続いて中国西南部最大の商業中心地である重慶に出店しました。そして3月には海外事業グループを設置し、私自身が同グループCEOとなり、世界第4位の人口を有するインドネシアへの出店も開始しました。世界で最も高齢化が進んでいる日本で培ったFCビジネスのノウハウを輸出することで、将来的に高齢化が進む各国でも競争優位性を発揮できるものと確信しています。

また、成長機会は実在する店舗だけではありません。今後急速な拡大が見込まれるEC(電子商取引)等インターネットを活用した事業にも投資をしていきます。当社のエンタテインメント・ECグループと子会社である(株)ローソンHMVエンタテインメントを核とし、提携先のヤフー(株)などとの協業も進め、ローソンならではの施策を展開していきます。これにより、お客さまのお財布シェア(お客さまのお財布に占めるローソンでのご利用金額の割合)を高めていきます。

■ 経営者としてローソンの持続的利益成長にコミットメントします

私の経営者としての最大のこだわりは、持続的利益成長と本業を通じた社会貢献の両立です。「経済リターンの最大化」と「社会貢献の最大化」の両立は、明治の実業家澁澤榮一の「論語と算盤」と同様の考えであり、企業価値向上の唯一の道だと信じています。

社長就任以来、2010年度まで8期連続で連結営業利益増益を達成しましたが、今後も持続的利益成長にチャレンジしていきます。2020年度までに、①連結営業利益1,000億円の達成、②チェーン全店売上高に対する連結営業利益率5%、③ROE15%~20%への成長を目指しますが、極力前倒しで達成していきたいと考えています。あわせて、最大の社会貢献である「お客さまの欲しいモノが、欲しいときに、欲しいところにある」ことの実現に努め、企業価値の向上につなげてまいります。

株主の皆さまにおかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Profile

新浪 剛史 (にいのみ たけし)

1959年生まれ。三菱商事(株)に入社。ハーバード大学経営大学院卒業(MBA:経営学修士号取得)。給食事業の(株)ソデックスコーポレーション(現:(株)LEOC)代表取締役役に就任。2002年、43歳で当社代表取締役役に就任。現在に至る。

経営の執行力を高



副社長執行役員 COO 兼 CVSグループ CEO
玉塚 元一

私は昨年11月に入社し、3月から副社長執行役員COOに就任するとともに、ローソンの屋台骨であるCVSグループのグループCEOとして、陣頭指揮を執ることとなりました。入社を決めたのは、「私たちは

“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。」という素晴らしい企業理念と、小商圈型製造小売チェーンとして世界No.1を目指すというビジョンを本気で実現しようとするローソンの経営チームに深く共感したからです。

また、入社後に経営陣や現場のリーダーたちと議論する中で、外からは見えなかった大きな潜在力に気づきました。発注システム等のIT水準の高さ、ミステリーショッパーによる評価の仕組み、次世代リーダーの資質等、ローソンの力は私の想像を大きく超えていました。新浪体制になって以来、他チェーンが何度か減益となる中で、8期連続、年率換算6%の持続的な利益成長を実現できた理由が理解できました。

一方、これらの財務諸表に載らない「見えない資産」は、まだ活用しきれていないことにも気づきました。私の役割は、これまで築かれてきた“ローソン資産”を最大限に活用し、全社連動体制をつくることで、経営の執行力を高めることです。

特に、コンビニエンスストア事業においては、CVSグループのCEOとして、オーナーとの信頼関係を深めるとともに、現場の支店長を中心としたスタッフと一丸となって企業理念を浸透、具現化し、成長を加速させます。

■ PRISMの活用による機会ロス削減の取り組み

最重要課題は、発注業務を改革する基幹ITシステム「PRISM(プリズム)」の活用による機会ロスの削減

め企業価値を向上させます。

です。機会ロスとは、お客さまが欲しい商品が品切れとなり、お客さまに迷惑をかけている状態です。昨年3月に本格導入した「PRISM」により、Pontaカードの購買データの分析に基づいて、機会ロスを可視化し、オーナーさんの機会ロス削減に対する意識を高めています。今後はこの「PRISM」の活用を浸透させることで、お客さま満足度と利益率の向上につなげます。

■ 「ローソンストア100」と「生鮮強化型ローソン」の積極的展開

次に、「ローソンストア100」と「生鮮強化型ローソン」の積極的展開です。「ローソンストア100」は、生鮮コンビニエンスストアのNo.1ブランドとして大都市圏のお客さまの認知度を高めています。野菜・果物等の生鮮食品や惣菜等を105円(税込み)の価格を中心に適量・小分けで提供することで、小世帯の家庭や主婦、シニアなど幅広い層のお客さまから喜ばれ、更なる客層拡大のために大都市圏の住宅エリアを中心に出店を強化していきます。あわせて、立地に応じて、既存の青い看板のローソンに生鮮食品を導入・改装した「生鮮強化型ローソン」の展開も拡大していきます。

■ ローソンオリジナル商品のブランドカUP

3つ目は、オリジナル商品の強化です。客層拡大のために展開を強化したオリジナルデザート「Uchi

Café SWEETS」に続くブランドとして、本年3月から、チルド弁当「ろーそん亭」をスタートさせました。Pontaカードの購買データの分析に基づくお客さま起点の商品設計と、三菱商事(株)との連携によって可能となった質の高い原材料仕入を武器に、オリジナル商品の更なる強化を図ります。

当社が目指している「製造小売業」に対する私の商売感は、「企画、製造、売場づくり、そして販売という活動をそれぞれつなげることで初めて価値は生まれる。」ということです。これにより、良い商品を適正価格で提供できることとなり、客層が拡大し、ローソンファンが増え、そして利益も拡大します。この一連の活動に横串を通して執行度を高めることで、企業価値の更なる向上に努めてまいります。

株主の皆さまにおかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Profile

玉塚 元一 (たまつか げんいち)

1962年生まれ。旭硝子(株)、日本アイ・ビー・エム(株)を経て、(株)ファーストリテイリング入社、同社代表取締役社長兼COOに就任。退職後、2005年9月に企業の再生支援を手がける(株)リヴァンプを設立。2010年当社入社、本年当社副社長執行役員COO兼CVSグループCEOに就任。現在に至る。

総合的なエンタテインメント



常務執行役員
エンタテインメント・ECグループ CEO
株式会社ローソンHMVエンタテインメント 代表取締役

加茂 正治

■ エンタメ360度への対応に向けて

私たちローソンは、エンタテインメント・EC関連事業

を重要な成長分野と位置づけており、過去にもマルチメディア端末の店舗への設置など、他社に先んじてオンラインショッピングサービスを導入してきました。昨年は、コンサート等のチケット販売を取り扱う(株)ローソンエンターメディアを完全子会社化するとともに、音楽CD・DVDの販売に強みを持つHMVジャパン(株)の全株式を取得しました。そして本年9月に両社が合併し、総合エンタテインメント企業として(株)ローソンHMVエンタテインメントが誕生しました。今後はこの合併効果を生かし、お客さまがCD・DVD、本・雑誌、イベント、グッズ等のエンタメ系商材を店舗、インターネット等あらゆるチャネルで購入できるようにインフラを整備し、お客さまのニーズに360度全方位から応える「エンタメ360度」への対応を進めていきます。

■ ヤフー(株)との連携を通じた新たなネットサービスを提供

コンビニエンスストアがこれまで培ってきた、現物を持つことの強み、お客さまから見た距離的な近さといった利便性は、インターネットの検索性や品揃えの多様性を加えることによって更に進化させることができると考えていました。そこで、本年6月にヤフー(株)と提携し、同社が持っているインターネットのプラットフォームの強みと当社が持っているリアル(店舗)の利点を生かした新しいサービスの展開を開始しました。最初の取り組みとして、日本最大級の

事業の確立とEC事業の成長を目指します。

位置情報サービスである「Yahoo!ロコ」において、お客さまの近くのローソン店舗に関するお得な情報等をお届けするサービスを始めました。あわせて、本年9月にスタートしたローソンが運営するECモール「ロッピー」において、「Yahoo!ショッピング」に出店しているストアの商品購入も可能にするなど、取扱商品を拡充しました。「ロッピー」では、Ponta会員向けに、お買い物するたびにポイントが貯まるなどお得な情報を発信し、会員サービスも充実していきます。同社との提携にはさまざまな可能性があり、将来的には、「Yahoo! JAPAN」のIDを使った「ロッピー」へのログインやPonta会員の購買履歴の活用により、ECモールの更なる利便性向上とお客さま一人ひとりに合わせたお奨め情報を発信していきたいと考えています。あわせて、急速に普及しつつあるスマートフォンの専用アプリの開発とお客さまへの無料配布など、さまざまな機器に対応したインターネットサービスの提供にも取り組んでいきます。

■ ローソンの新しいECモールが誕生

9月にオープンした新たなECモール「ロッピー」では、食品類を中心に、ローソンのプロの商品担当者が、鍛え抜かれた目利きの力でお奨め品を提供します。この購買支援サービスの拡充にあたっては、関連会社の(株)ベンチャーリパブリックが保有する商品データベースを活用し、専門性の高い価格比較・商品検索機能を提供していきます。また今後は、

万が一、商品に不具合があった場合でも返品可能な「ローソンあんしん保証」を導入し、お客さまに安全・安心な取引の場を提供します。

私たちローソンが目指しているのは、リアル(店舗)とバーチャル(インターネット)の融合時代においても、多くのお客さまに、ローソンには「欲しいモノが、欲しいときに、欲しいところにある」と実感いただくことです。特に、エンタテイメント・EC関連事業については、お客さまニーズの変化が早いいため、時代をリードするようなサービスの拡充とそれを通じたお客さま満足度の向上に努めてまいります。そして、ローソンブランドの確立と企業価値の更なる向上に努めていきます。

株主の皆さまにおかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Profile

加茂 正治 (かも まさはる)

1967年生まれ。1992年マッキンゼー アンド カンパニー インク ジャパン入社。(株)日光堂取締役副社長を経て、2000年(株)有線ブロード ネットワークス(現(株)USEN)取締役副社長に就任。退職後、(株)ユーズ・ビーエムビーエンタテイメント(現(株)エクシング)代表取締役社長、取締役副会長を歴任。2010年当社入社、常務執行役員としてエンタテイメント事業に従事。2011年からエンタテイメント・ECグループCEOに就任。子会社の(株)ローソンHMVエンタテイメントの代表取締役を兼務。現在に至る。

元気になろう 日本

被災地の復興と日本経済の活性化に向けた取り組みをご紹介します。



仮設店舗

「仮設店舗」をオープン

ローソンは、東日本大震災の発生後、救援物資の提供、継続した商品供給、全国での義援金募金の実施などを通じて、被災地を支援してきました。また、震災後に一部の地域で食品や日用品などの生活必需品の入手が困難な状況が続いたことから、短期間で設営可能な仮設店舗を営業しています。ご自身が被災されてもなお、「お店を営業してお客さんの喜ぶ顔が見たい」「自らの手で復興支援に貢献したい」と

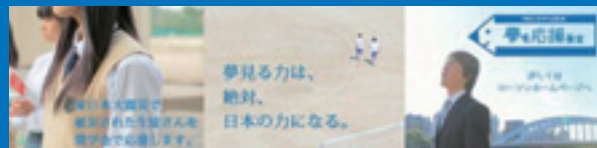
いう加盟店オーナーさんやアルバイトの皆さんの強い想いにより実現しました。現在も不便な生活を強いられている被災地の皆さん、現地で復興作業をされている皆さんに、少しでも便利な生活を提供したいという想いのもと、仮設店舗を営業しています。

今後も継続して、被災地におけるインフラとしての役割を果たしていきます。

「夢を応援基金」を設立

震災復興には若い人たちの力が必要です。そこでローソングループは、奨学金制度「夢を応援基金」を創設しました。本基金は、東日本大震災で被災された高校生たちが諦めずに夢に向かって欲しいという想いから、在学中、月額3万円の返済義務のない奨学金の支給やメンタルケアなどのソフト面も支援する制度です。7月に実施した奨学生1,000名の募集に対し、2,400名の応募をいただきました。申請内容に基づき厳正な審査を行い1,097名の奨学生を決定し、10月中旬に第1回目の奨学金を支給しました。この生徒さんたちが大学などを卒業するまでの最長7年間、ローソングループとお客さまと一緒に支えていきます。

LAWSON HP 「夢を応援基金」ページ
<http://www.lawson.co.jp/campaign/static/genki/kikin/>



プレミアムロールケーキシリーズ 累計発売数 1億個突破

ウチで味わうプレミアムスイーツ

20～30代の女性をメインターゲットに、「自分へのごほうび」にふさわしい上質感を追求したオリジナルデザート「Uchi Café SWEETS」。2011年の「食のオリンピック」モンドセレクションでは、「プレミアムロールケーキ」の2年連続金賞をはじめ、新たに出展したプレミアムティラミス、プレミアム純生クリームチョコレートも金賞を受賞しました。この秋からは、専門店と同等の品質を目指し、素材やレシピにこだわったプレミアムシリーズから「プレミアムモンブラン」「プレミアム純生クリームプリン」など、商品も拡充し、発売しています。また、希少な食材や手間をかけた製法などを取り入れた商品を期間や数量を限定で発売し、ご好評をいただいています。今後も「Uchi Café SWEETS」は、いつでもおウチがカフェになるご提案を常に行ってまいります。



2年連続金賞受賞
プレミアム
ロールケーキ



2011年金賞受賞
プレミアム
ティラミス



2011年金賞受賞
プレミアム
純生クリームチョコレート



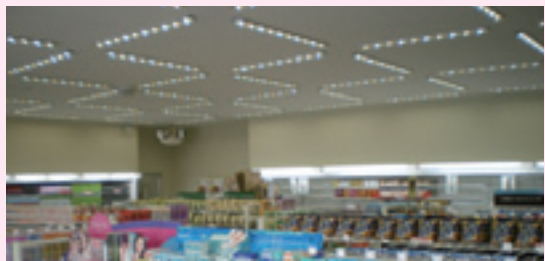
秋の定番ケーキ
プレミアム
モンブラン



秋にぴったり濃厚プリン
プレミアム
純生クリームプリン

ローソンの節電の取り組み

今夏の電力不足に対応するため、東京電力・東北電力管内の店舗(約3,400店舗)で節電対策に取り組み、冷凍・冷蔵ケースの照明の消灯や空調の設定温度の変更(+2℃)などの施策を実施しました。また、国内全店舗の店内照明を2011年度末までにLED化することを決定し、導入を進めています。



LEDによる店内照明(新店用)

2012年2月期 第2四半期業績ハイライト(連結)

第2四半期連結損益計算書のポイント (単位:百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (2010年3月1日～2010年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (2011年3月1日～2011年8月31日)	増減率
(チェーン全店売上高)	(837,889)	(916,197)	9.3%
営業総収入	221,205	240,020	8.5%
売上原価	72,044	78,722	9.3%
営業総利益	149,161	161,298	8.1%
販売費及び一般管理費	119,012	128,728	8.2%
営業利益	30,148	32,569	8.0%
経常利益	29,690	32,601	9.8%
四半期純利益	12,288	8,960	△27.1%



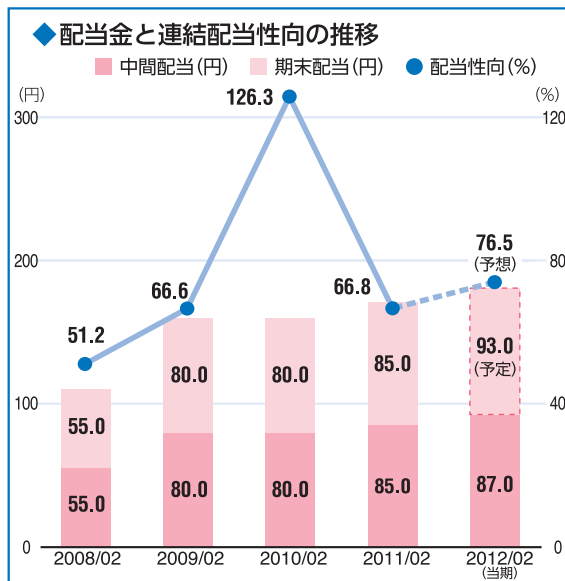
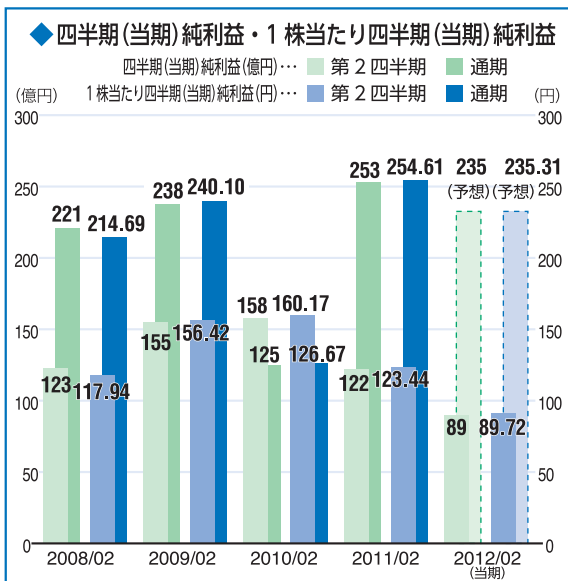
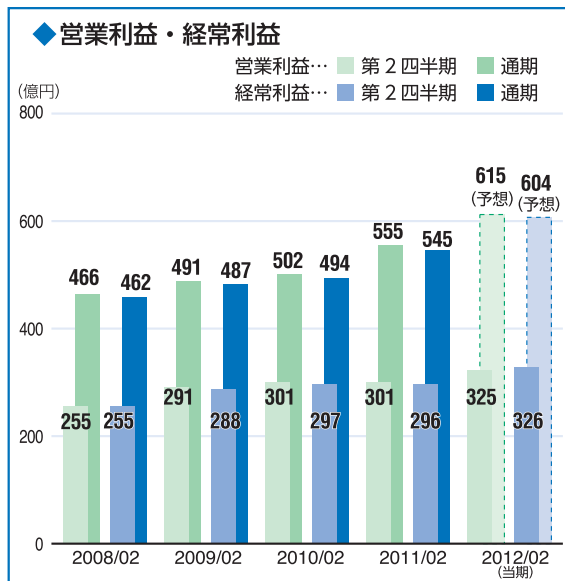
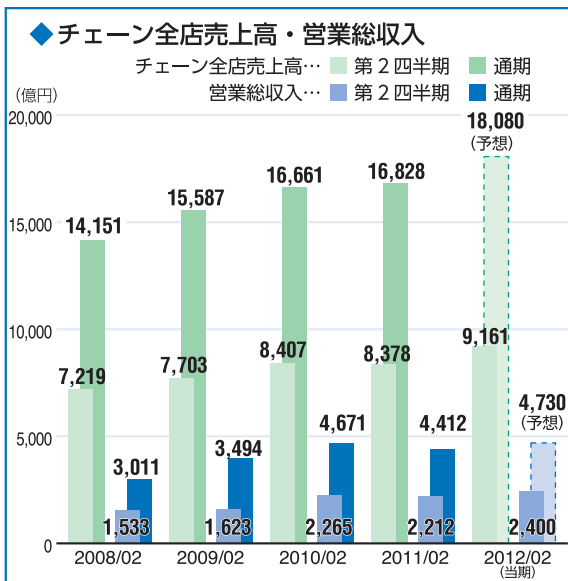
ポイント1 チェーン全店売上高の増加により、営業利益が過去最高に

主力商品である弁当、調理麺、デザートなどのオリジナル商品の販売が好調でチェーン全店売上高が増加したことなどにより、営業利益が前年同期比8.0%増の325億69百万円となりました。



ポイント2 一時的費用を特別損失に計上したことにより、四半期純利益は減少

新会計基準の適用により資産除去債務として過年度の減価償却費82億92百万円を、また東日本大震災による災害損失33億92百万円をそれぞれ特別損失に計上したことなどにより、四半期純利益が前年同期比27.1%減の89億60百万円となりました。



第2四半期連結貸借対照表のポイント (単位:百万円)

	前 期 末 (2011年2月28日現在)	当第2四半期連結会計期間末 (2011年8月31日現在)	増減額
流 動 資 産	145,009	177,091	32,081
固 定 資 産	331,026	356,117	25,090
有 形 固 定 資 産	158,833	172,717	13,883
無 形 固 定 資 産	36,096	36,932	835
投資その他の資産	136,096	146,468	10,371
流 動 負 債	192,595	231,214	38,619
固 定 負 債	74,974	94,312	19,338
純 資 産	208,466	207,681	△785
総 資 産	476,036	533,209	57,172



現金及び預金の増加により流動資産が増加

収納代行の取扱件数の伸長等に伴い預り金が増加し、現金及び預金が増加したことなどにより、流動資産が前期末に比べ320億81百万円増の1,770億91百万円となりました。



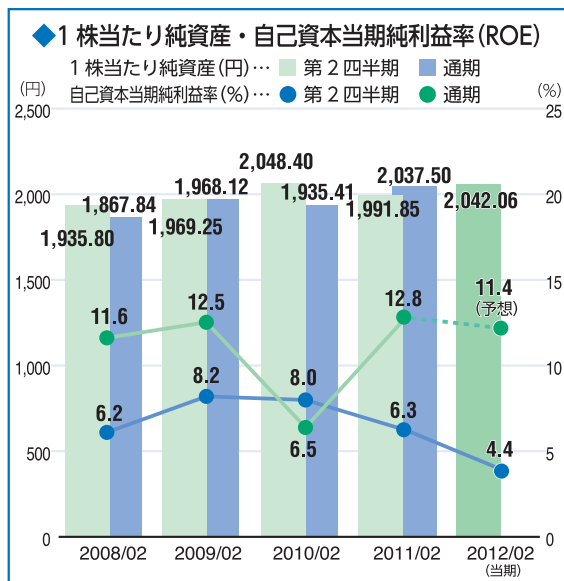
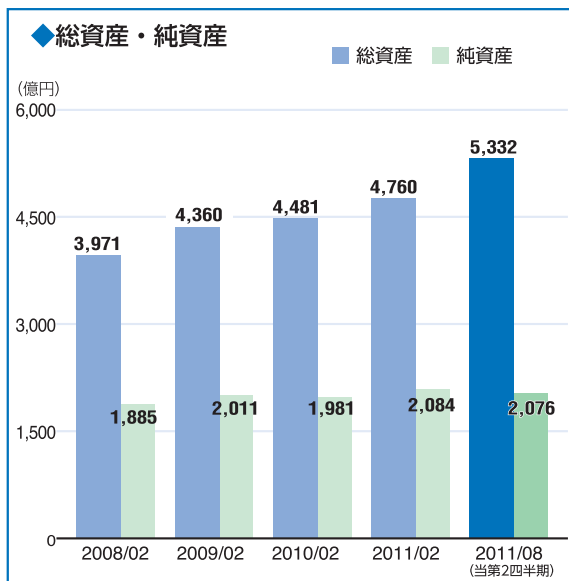
買掛金の増加により流動負債が増加

チェーン全店売上高の増加に伴い仕入高が増加したことなどにより、流動負債が前期末に比べ386億19百万円増の2,312億14百万円となりました。

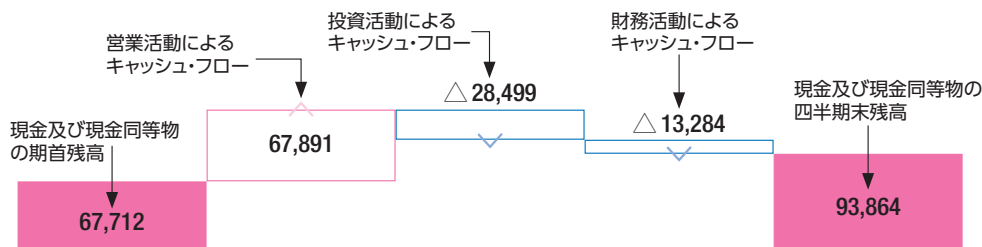
より詳細な財務情報をご希望の方は、当社ウェブサイト「IR情報」をご覧ください。

ローソン IR





第2四半期連結キャッシュ・フロー計算書のポイント (単位:百万円)



現金及び現金同等物に係る換算差額及び連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額については記載を省略しています。それにより生じるグラフの誤差については調整しています。

ポイント

チェーン全店売上高が増加したことや収納代行の取扱件数の伸長に伴い預り金が増加したことなどにより、営業活動によるキャッシュ・フローの収入が前年同期比44億44百万円増の678億91百万円の収入となりました。

また、関係会社株式の取得などにより、投資活動によるキャッシュ・フローの支出が前年同期比158億33百万円増の284億99百万円の支出となりました。

主な連結子会社

(株)九九プラス



シングルプライスストア[ローソンストア100]のチェーン本部として、フランチャイズシステム及び直営店舗の運営を行っています。

(株)ローソン富山

富山県でローソン店舗のチェーン展開を行っています。

(株)ローソン・エイティエム・ネットワークス



主にローソン店舗におけるATMの設置、管理及び運用に関する業務や、入出金・振込等、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います。

(株)クロスオーシャンメディア



電子広告事業を行っています。

重慶羅森便利店有限公司

中華人民共和国重慶市でローソン店舗の展開を行っています。

(株)ローソンHMVエンタテイメント



主に『ローチケ.com』を通じた各種チケット販売と、総合エンタメモール『LAWSON HOT STATION エルパカ』を通じたCD/DVD・書籍・グッズ等の販売を行っています。

(株)ベストプラクティス



コンビニエンスストアの店舗運営に関する実態調査を行い、ローソン店舗の改善に係る助言及び提案を行っています。

主な持分法適用関連会社

上海華聯羅森有限公司

(株)ローソン沖縄

(株)ベンチャーリパブリック

ローソン検定

～ ATM編～

ローソンでは、お客さまの
利便性向上を図るため、
ATMの設置を拡大してい
ます。

※数値は、2011年8月31日現在の
ものです。



Q1

ローソン店舗のATM設置台
数は？

- ①約2,500台
- ②約5,500台
- ③約8,500台

Q2

LANs社が管理・運用するATM
で使えるカードは何種類あるで
しょうか？

- ①約100種類
- ②約600種類
- ③約1,800種類

A1

正解は③です。大半が連結子会社の(株)
ローソン・エイティエム・ネットワークス(以
下、LANs社)が管理・運用をしており、全
国47都道府県の店舗で展開しています。

A2

正解は③です。提携金融機関はもちろんの
こと、それ以外のほとんどの金融機関の
キャッシュカードでも出金・残高照会が可能
です。さらに、クレジットカードを含めると
1,800種類以上のカードをご利用いただく
ことができます。

※金融機関、カード会社によりサービス内容は異なります。

Q3

LANs社が管理・運用するATM
が利用できる最大時間は？

- ①12時間
- ②16時間
- ③24時間

Q4

ローソンATMに施されている
安全対策は？

- ①防犯用押ボタン
- ②斜め横から画面が見えない特殊
フィルム付き画面
- ③背面確認用ミラー

A3

正解は③です。金融機関、カード会社により
サービス可能時間が異なりますが、銀行に
よっては平日はもちろん、土・日・祝日も最大
24時間のご利用が可能です。

※メンテナンス等で使用できない場合もございます。

A4

正解は全部です。その他にもコールセンター
直通のインターホン、現金やカードの取り
忘れを防止するための点滅ランプ・注意音
等、さまざまな安全対策が施されています。

店舗情報 (2011年8月31日現在)

店舗数

カッコ内の数字はローソンストア100の店舗数(内数)です。

国内合計 **10,221** (1,127) 店舗

北海道地方

552 店舗

中部地方

1,577 (157) 店舗

新潟	103	長野	134
富山	181 ^{※1}	岐阜	124 (11)
石川	90	静岡	186 (16)
福井	99	愛知	485 (130)
山梨	78	三重	97

東北地方

817 (28) 店舗

青森	169
岩手	154
宮城	184 (28)
秋田	154
山形	62
福島	94

中国地方

563 店舗

鳥取	91
島根	91
岡山	124
広島	146
山口	111

関東地方

3,083 (680) 店舗

茨城	112 (7)
栃木	110
群馬	68
埼玉	404 (55)
千葉	355 (59)
東京	1,324 (381)
神奈川	710 (178)

九州地方

1,084 (22) 店舗

福岡	366 (22)
佐賀	62
長崎	89
熊本	96
大分	141
宮崎	80
鹿児島	106
沖縄	144 ^{※2}

近畿地方

2,133 (240) 店舗

四国地方

412 店舗

徳島	102	滋賀	126 (1)
香川	98	京都	257 (45)
愛媛	154	大阪	979 (149)
高知	58	兵庫	562 (39)
		奈良	96 (3)
		和歌山	113 (3)

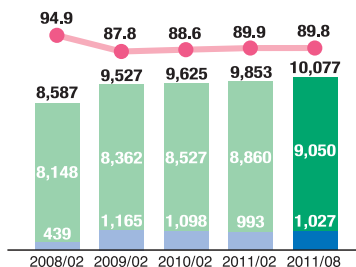
上海華聯羅森有限公司 303店舗
重慶羅森便利店有限公司 20店舗

※1 (株)ローソン富山が運営する店舗数が含まれています。

※2 (株)ローソン沖縄が運営する店舗数です。

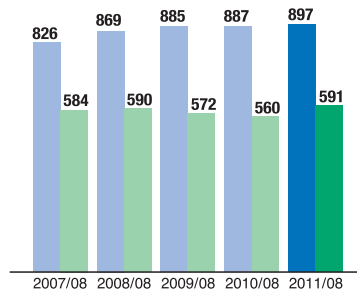
◆ 店舗数

- … 直営店(店)
- … フランチャイズ店(店)
- … フランチャイズ比率(%)



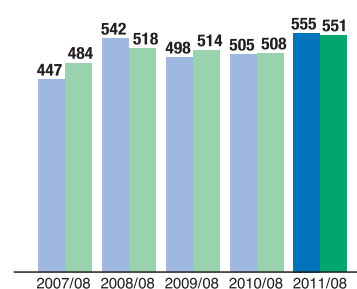
◆ 平均客数・客単価

- … 客数(人)
- … 単価(円)



◆ 平均日販(千円)

- … 新店
- … 全店



(注) 店舗数は、2009/02からローソン、ナチュラルローソン、ローソンストア100及びSHOP99の合計を記載しています。

会社概況／株式情報(2011年8月31日現在)

会社概要

社名 株式会社ローソン
所在地 〒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
 TEL.03-5435-2770
設立 1975年4月15日
資本金 585億664万4千円
社員数 3,294人(単体)
事業内容 コンビニエンスストア「ローソン」及び「ナチュラルローソン」のフランチャイズチェーン展開

役員 (2011年9月8日現在)

代表取締役社長	新浪 剛史	上級執行役員	安平 尚史
取締役専務執行役員	矢作 祥之	上級執行役員	大山 昌弘
取締役常務執行役員	浅野 学	執行役員	佐藤 達
取締役	森山 透	執行役員	村山 啓
取締役(社外)	田坂 広志	執行役員	澤田 正幸
取締役(社外)	米澤 禮子	執行役員	前田 淳
取締役(社外)	垣内 威彦	執行役員	唐笠 一男
常勤監査役(社)	中野 宗彦	理事執行役員	後藤 憲治
常勤監査役	関 淳彦	理事執行役員	河村 肇
監査役(社外)	小澤 徹夫	理事執行役員	井関 廉浩
監査役(社外)	辻山 栄子	理事執行役員	遠藤 裕之
副社長執行役員	玉塚 元一	理事執行役員	和田 祐一
専務執行役員	川村 隆利	理事執行役員	郷内 正勝
常務執行役員	今川 秀一	理事執行役員	松山 哲人
常務執行役員	加茂 正治	理事執行役員	太田 悟
上級執行役員	河原 成昭	理事執行役員	熊谷 智
上級執行役員	西口 則一	理事執行役員	松浦 学
上級執行役員	水野 隆喜	理事執行役員	廣金 保彦
上級執行役員	中井 一	理事執行役員	佐々木 範夫
上級執行役員	宮崎 純	理事執行役員	木原 康志
上級執行役員	木島 一郎	理事執行役員	三宅 示修

株式の状況

発行可能株式総数 409,300千株
 発行済株式の総数 100,300千株
 単元株式数 100株
 株主数 39,032名

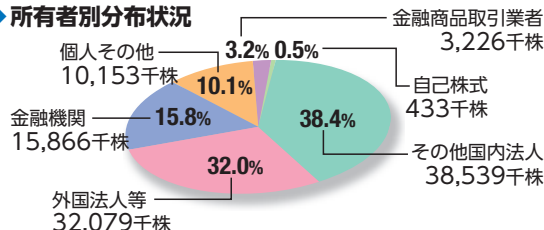
大株主 (上位10名)

株主名	所有株数(千株)	持株比率(%)
1.三菱商事株式会社	32,089	32.1
2.日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,598	3.6
3.日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,361	3.4
4.ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー-505223	3,192	3.2
5.丸紅リテールインベストメント株式会社	2,386	2.4
6.野村證券株式会社自己振替口	2,139	2.1
7.株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ	2,092	2.1
8.サチエスマソルツバンクエヌアイロンドンエエルコムバスアカウント	1,442	1.4
9.ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	1,404	1.4
10.ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー-505225	1,347	1.3

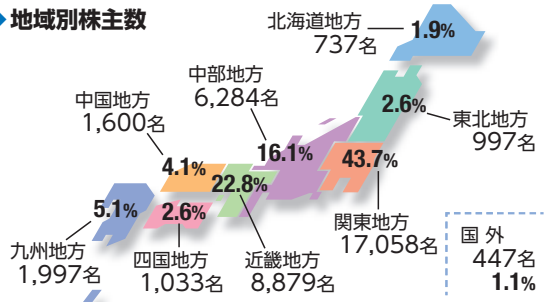
※上記の持株比率は、自己株式433,460株を控除して算出しております。

株式分布状況

◆所有者別分布状況



◆地域別株主数



株主メモ

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎年5月開催
定時株主総会の基準日	毎年2月末日
配当基準日	毎年2月末日及び毎年8月31日
単元株式数	100株
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 電話 0120-232-711 (通話料無料)
公告の方法	電子公告の方法により行います。ただし、やむを得ない事由により電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。 ◆公告掲載のURL http://www.lawson.co.jp/koukoku/index.html

株式のお手続きについてのご注意

- 1.株券電子化に伴い、株主さまの住所変更、買取請求、配当金振込口座の指定その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっておりますので、ご不明な点は口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 2.特別口座の株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記連絡先にお問い合わせください。
- 3.除斥期間満了前の未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行でお支払いいたします。

株主の皆さまの声をお聞かせください

当社では、株主の皆さまの声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

 <http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 2651

いいかぶ

検索

Yahoo!、MSN、exciteのサイト内にある検索窓に、「いいかぶ」と4文字入れて検索してください。



空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

- アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約1カ月間です。
ご回答いただいた方の中から抽選で厚謝(図書カード500円)を贈呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media (イー・ツー・メディア) の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
(株式会社 a2media についての詳細 <http://www.a2media.co.jp>)
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

- アンケートのお問い合わせ TEL:03-5777-3900 (平日 10:00~17:30)
「e-株主リサーチ事務局」 MAIL:info@e-kabunushi.com

LAWSON

株式会社 ローソン

経営戦略ステーション コーポレートガバナンス
〒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 イースタワー
TEL 03-5435-1850
FAX 03-5759-6909
<http://www.lawson.co.jp/>

2011年11月発行

© 2011 LAWSON, INC. All rights Reserved.



本報告書に記載されている当社グループの現在の計画、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の実績などに関する見通しであり、リスクや不確定な要因を含んでおります。そのため、実際の業績などは、さまざまな要因の影響を受け、これら見通しと大きく異なる可能性があります。