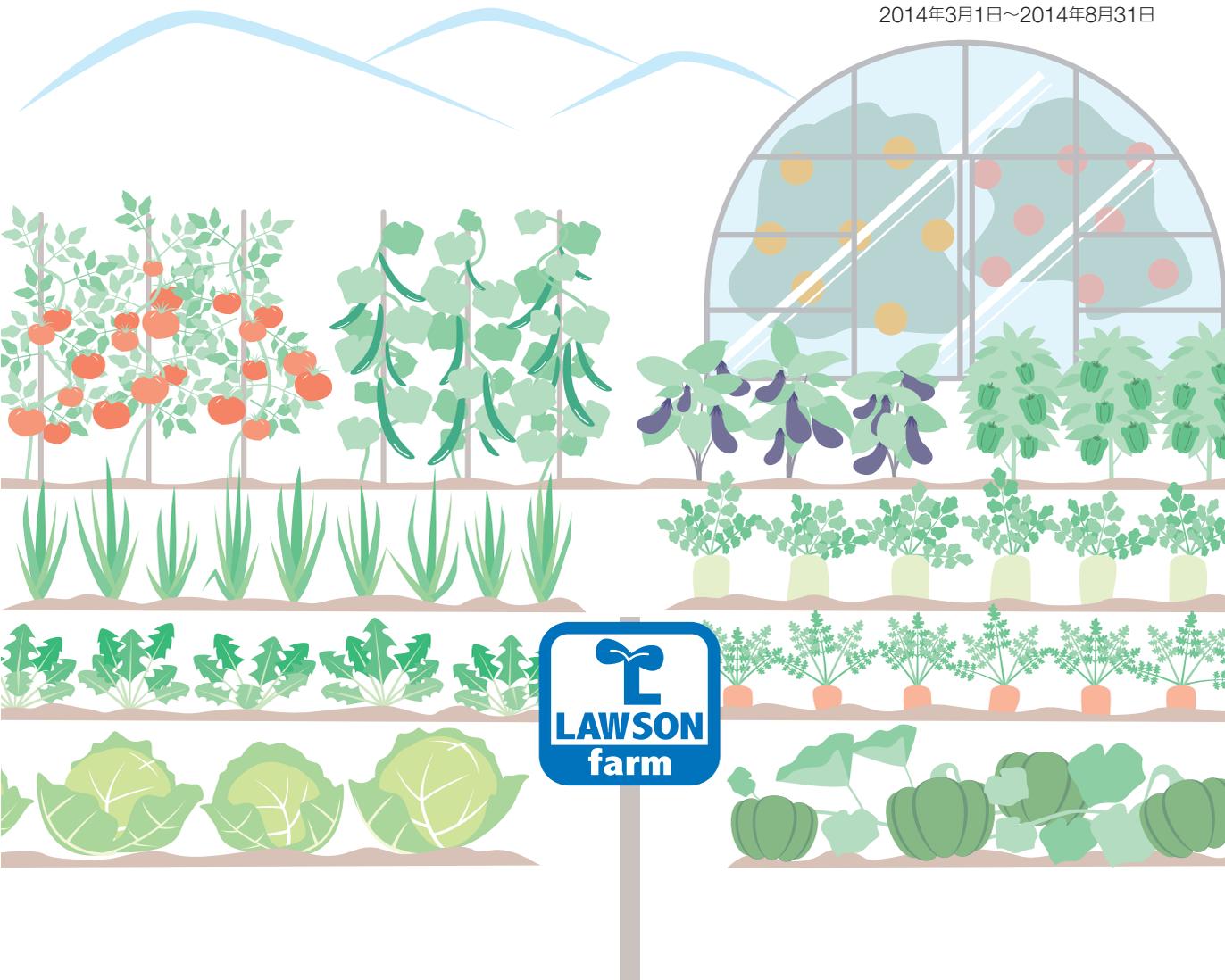


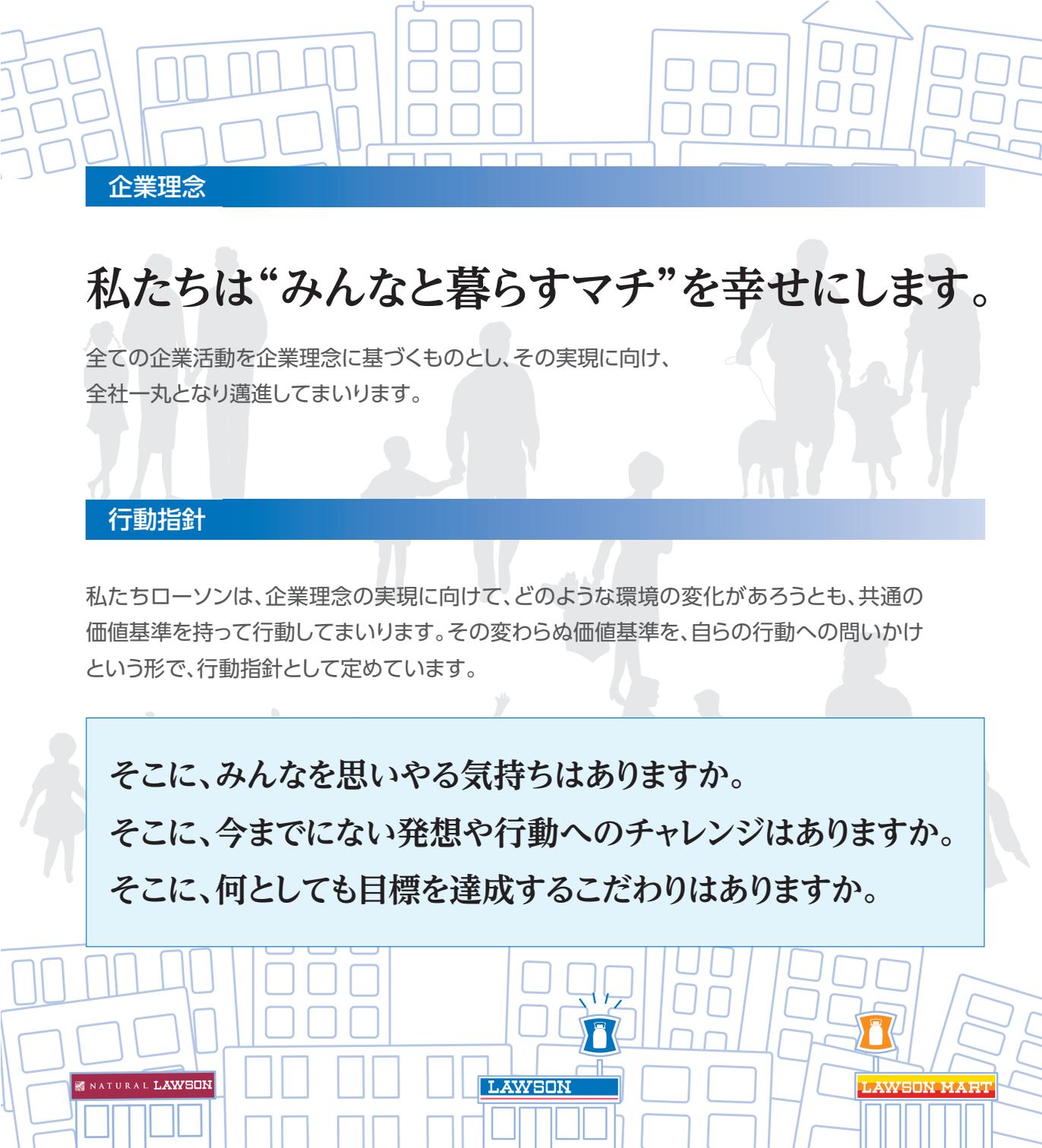
LAWSON

「マチの健康ステーション」へ

VALUE BOOK 第40期 中間報告書

2014年3月1日～2014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。

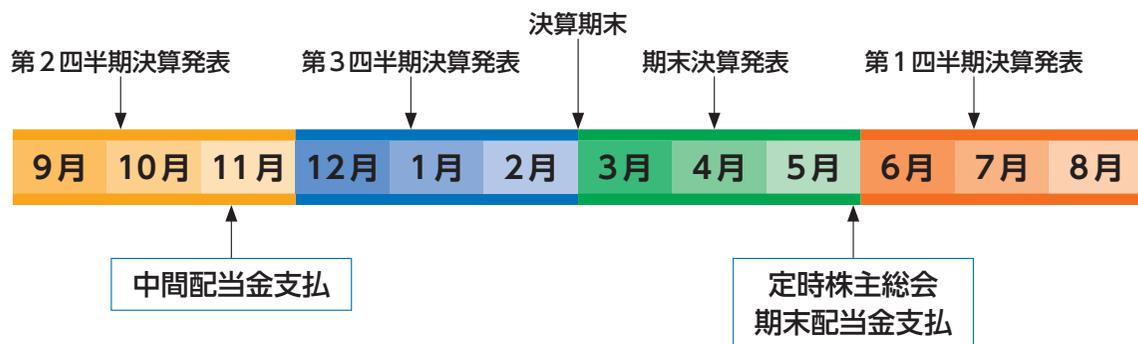
連結業績ハイライト (単位:億円)

	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	9,927	19,453	2,481	4,852	356	681
当 期	9,946	19,820*	2,419	4,870*	400	750*
前年同期比	0.2%増 ↗	1.9%増* ↗	2.5%減 ↘	0.4%増* ↗	12.3%増 ↗	10.1%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	355	688	190	379	110	110
当 期	396	739*	218	389*	120	120*
前年同期比	11.5%増 ↗	7.3%増* ↗	14.9%増 ↗	2.5%増* ↗	10円増 ↗	10円増* ↗

*の数値は予想です。

IRカレンダー



「小商圈型製造小売業」を確 さらなる成長機会を追求し



代表取締役 社長 玉塚 元一

厳しい環境ながらも当中間期の 連結営業利益は、12.3%増

当中間期の国内ローソン事業の既存店売上高は、前年同期比1.0%のマイナスとなりました。これは、淹れたてコーヒーMACHI caféの導入拡大や内食関連商品^(注1)の充実を通じて、客層拡大を推進しマチ(地域)のお客さまのニーズに合った品揃えに努めたものの、昨年から続く喫煙者減少によるたばこの売上低迷や7月や8月の台風など悪天候が大きく影響したことによるものです。一方、淹れたてコーヒーMACHI caféに加えて、客層拡大に向けて強化しているファストフード惣菜など、付加価値の高い商品を開発・拡販したことにより、総荒利益率は前年同期比0.4%ポイント増と、引き続き大きく向上しました。

これらの結果、当中間期の連結営業利益は減価償却方法の変更等もあり前年同期比12.3%増の400億円、同じく連結四半期純利益は14.9%増の218億円といずれも増益となりました。また、当社が重要な経営指標としているROE(連結株主資本当期純利益率)は、中間期において8.8%となり、2014年度通期の計画は、3年連続で15%を超える計画となっています。

(注1)お客さまがご自宅で料理するために必要な食材や調味料など。

立し、「ネイバーフッドストア」として ていきます

コンビニエンスストアは、業態の枠を超えた 拡大など、まだまだ成長余力があります

コンビニエンスストアは、“24時間営業しているご近所のお店”として、さまざまな業態で取り扱っていた商品・サービスを取り込みながら発展を遂げてきました。たとえば、中食や内食需要の増加を背景に、外食から弁当や惣菜、ファストフード、直近では淹れたてコーヒーへの需要シフトが起きています。

こうした動きの背景にあるのが人口動態の変化であり、「女性の社会進出」や「少子高齢化」といった社会の変化です。今後3~5年で、小売業界内でのシフトが本格化すると見えています。たとえば、日本には食品スーパーが5万店、ドラッグストア・調剤薬局が6万店あります。「マチ」の変化にきめ細かく対応していけば、遠くのスーパーマーケット、街中のドラッグストアよりも身近なコンビニエンスストアに来ていただける頻度が増えていくと見込んでいます。今後予想される業界再編、こうした業態の枠を超えた客層拡大などをふまえると、コンビニエンスストアの成長余力はまだ大きく残されていると考えています。

ローソンは、「小商圈型製造小売業」モデルを 目指しています。

コンビニエンスストアは、東日本大震災をきっか

けに、近くあって生活全般に必要なモノやサービスをいつでもご提供できる「社会的インフラ」としての機能が広く認知されるようになりました。こうした中、ローソンでは「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」という、「小商圈型製造小売業」モデルを目指しています。

特に店舗展開におきましては、ネイバーフッドストアとしていち早くマルチフォーマット開発を進めてきた点で他社との大きな違いがあります。健康志向コンビニエンスストア「ナチュラルローソン」、生鮮コンビニエンスストア「ローソンストア100」、そしてその進化系である「ローソンマート」をスタートさせるなど、コンビニエンスストアをあまりご利用されなかった女性やシニアのお客さまをターゲットにしたフォーマットを積極的に開発してきました。さらに昨年発表した「マチの健康ステーション」のもと、今後さらに拡大するであろうお客さまの健康志向に合わせた商品開発や事業展開を急ピッチで進めています。ローソンは、それぞれのマチに合ったフォーマットでの出店をすることにより、ネイバーフッドストアとしてシェアを拡大していきます。

この拡大の重要な要素となるのが、製造小売業のローソンならではのオリジナル商品です。オリジナル商品の開発にあたっては、独自の「ローソン

トップメッセージ

SCM^(注2)/CRM^(注3)モデル」を活用し、ローソンが長年にわたりノウハウを蓄積してきた原材料調達部門と商品開発部門、さらにはPontaデータ分析を行うマーケティング部門が連動して、お客さまのニーズに合った商品開発を行い、高い収益性を実現しています。荒利益率の高いオリジナル商品の強化は、「既存店総荒利益高」の増加によりFC加盟店の収益改善に大きく寄与しています。

また、今後の競争を勝ち抜くうえで、FC加盟店との関係を強化することが重要です。ローソンは従来から、FC加盟店オーナーと企業理念、戦略や方針を共有するとともに、強い個店、地域づくりのため、成功事例の共有や連携強化に取り組んできました。今後も、「マネジメントオーナー」という起業家精神溢れるFC加盟店オーナーを支援する仕組み

を拡大するなど、関係をさらに強固なものにしています。

そして、私たちローソンが蓄積してきたこれらの強みと全国の店舗網を基点とし、健康寿命、介護、買い物弱者対応等の社会の課題解決に貢献することがビジネスの拡大につながると考えています。

注2 SCM：調達から販売までのプロセスを総合的に管理し、工程全体の効率化と最適化を実現する経営管理手法

注3 CRM：お客さまの個別ニーズに応じて、商品やサービスを提供する経営マーケティング手法

積極的なM&Aは、本業への寄与と十分なリターンが大前提です。

M&Aについては、2つの視点を重視しています。1点は、本業の収益向上につながるかどうかという視点です。私たちの本業はあくまでもコンビニエンス

ストアビジネスであり、本業にどれだけ寄与するかという点を第一に考えています。もう1点は、買収そのものに関する投資リターンに関する規律です。当社グループでは、出店や新規事業、M&Aなどの検討に際し、十分なリターンが得られない案件については投資をしないこととしており、シナジー効果も踏まえ徹底的に投資採算を見極めて判断していきます。この2つの視点を踏まえたうえで、2件の大型買収を実施しました。

1件は、ユナイテッド・シネマ株式



会社の持株会社の全株式取得です。全国に331スクリーンの映画館を有するユナイテッド・シネマを当社グループに加えることで、コンビニエンスストア店舗で販売するチケット事業の領域を拡大するなど、ローソンの強みであるエンタテインメント関連事業のさらなる強化を図り、これまで以上にお客さまの期待に応えられる商品・サービスを提供していきます。

もう1件は、株式会社成城石井の全株式取得です。一般的なスーパー及び高級スーパーとは一線を画した成城石井は、製造小売業モデルを目指すローソンと共通点があり、同社との協業によりそれぞれの企業価値向上を図っていきます。成城石井は、「食にこだわり、豊かな社会を創造する会社」を標榜し、関東を中心に高付加価値追求型スーパーマーケットを展開しており、非常に強いブランドを有しています。そのため、現在の体制とブランドを維持しつつ、ローソンが持つ様々なノウハウの提供を通じて、圧倒的な競争力を有する業態として進化し続けていくことをサポートしていきます。

今後も、資本効率を重視しつつ、国内コンビニエンスストアの強化を進めるとともに、エンタテインメント関連事業、海外事業、ホームコンビニエンス事業などの展開を進めてまいります。また、あくまでも本業を中心に考えたうえで、M&Aやアライアンスも視野に、中長期的な持続的成長に向けた事業基盤を築いてまいります。

株主の皆さまへの利益還元は重要な使命と考えています。

ローソンは持続的な成長とともに、積極的な株主還元を実施しています。株主の皆さまへの利益還元につきましては、今後の成長に必要な内部留保を確保しつつ、配当金をもって実施することを基本方針としております。当期の配当金は、期初公表どおり、1株につき240円(中間配当、期末配当ともに120円)と、前期に比べ20円の増配を予定しています。

当期の目標である2014年度の連結営業利益750億円については達成可能と考えており、「私たちは“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。」という企業理念のもと、継続的な企業価値向上に取り組んでいきます。また、株主の皆さまへの利益還元を重要な使命と位置づけ、資本規律を高く保ち、株主の皆さまの期待に応えていきます。

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

玉塚 元一 (たまつか げんいち)

1962年生まれ。旭硝子(株)に入社。(株)ファーストリテイリング代表取締役社長兼COOに就任。その後、事業再生、経営支援を手がける(株)リヴァンプを設立、代表取締役に就任。2010年当社入社、2014年5月1日代表取締役社長に就任、現在に至る。

デザートと言えば、ローソン オリジナルデザート「ピュア」シリーズが大好評

2013年10月から展開している「ピュア」シリーズは、「よりシンプルに。素材の味わい、そのままの美味しさ。」というコンセプトのもと、素材にこだわり、素材本来の味わいを楽しんでいただくために、余分なものをできるかぎり使わず、シンプルにつくり上げた商品です。例えば、スポンジには北海道産の小麦粉を使い、卵黄と卵白を別々に泡立てることで、膨張剤(ベーキングパウダー)を使用せずにメレンゲの力でふっくらとしたスポンジに焼き上げるなど、原材料と製法にもこだわっています。この「ピュア」シリーズは、ベーカリーやサンドイッチなど、デザート以外のカテゴリーにも拡大しています。



ピュアカスタードシュー

(税込150円)

ふんわり軽いシューパフに、卵の豊かな風味とココを追求したカスタードを入れました。香料・膨張剤を使わずに、甘さ控えめで後味がすっきりした自信作です。

ピュア生チョコレート 6粒 ※沖縄を除く

(税込180円)

口に入れた瞬間に溶け出す濃厚な味わいと香りが、口いっぱいに広がります。ほろ苦いココアパウダーでコーティングし、香料を使わずにつくりました。



ピュアチーズケーキ

(税込260円)

スポンジと濃厚なベイクドチーズケーキの間に、生クリームをはさみ、濃厚なナチュラルクリームチーズと北海道産生クリームとを使用したチーズクリームをかけた逸品です。トッピングのブルーベリーの酸味が絶妙です。

2014年10月時点の展開商品です。



おかげさまで5周年 ローソンの「パスタ屋」

専門店にも劣らないパスタをお客さまに手軽に味わってほしい、という想いで立ち上げたオリジナル調理麺ブランド「パスタ屋」がこの秋5周年を迎えました。

「パスタ屋」では、高級感あふれるプレミアム商品からナポリタンなどのおなじみのメニューを取り揃えるほか、焼パスタラザーニャ、パスタサラダなど、豊富なラインナップで展開しています。特に、生パスタのもちもちとした食感を実現するため、独自の製法を取り入れるとともに、ソースや具の素材にも本場イタリアの食材を使用するなど、徹底的にこだわっています。

手打ち式生パスタ ほろほろ牛肉のボロネーゼ

(税込 530円)

パスタ屋から新たに、「手打ち式生パスタ」が登場しました。生地を手で伸ばし、こねて鍛えるという、ひと手間かけた手打ち麺の製法を大量生産工程に取り入れ、今まで以上に弾力・コシのあるパスタに仕上げました。また、濃厚なボロネーゼのソースには、本場イタリア産のトマトと赤ワインを使用。旨みのある牛肉を絡ませてじっくりと煮込むことで、コクのある豊かな味わいに仕上げました。手打ち式生パスタは、月1回のペースで新商品を展開していきます。



生パスタ 濃厚カルボナーラ

(税込 399円)

生地を高圧で押し出して製麺する「真空押し出し製法」を採用した、しっかりとした弾力ともちもち感のある生パスタです。5種類のチーズと純生クリームを混ぜ合わせたソースは濃厚かつまろやかな味で、幅広い形状のフェットチーネによく絡みます。さらに、時間をかけてじっくり仕込んだ燻製ベーコンを盛り合わせ、インド産黒胡椒の風味をきかせました。



ヘルスケアローソン 便利で健康！

ローソンは、2013年に打ち出した「マチの健康ステーション」に向けた戦略のもと、健康志向の商品の展開等に加え、新たなCVSモデルであるヘルスケアローソンの展開も強化しています。

ヘルスケアローソンでは、お客さまの日常生活をサポートするため、一般用医薬品、日用品の品揃えを充実させており、お求めやすい価格で提供しています。お客さまの来店頻度の向上とCVS商品の品揃えによる買い上げ点数の向上により、売上の増加につながっています。また、女性のお客さまのご利用が増え、客層拡大にもつながっています。今後は、この新たなCVSモデルの展開を拡大し、より多くのお客さまの生活全般をサポートしていきます。



ローソン 湯島駅前店

● OTC医薬品(一般用医薬品)の販売

ヘルスケアローソンでは、一般用医薬品(第2類、第3類)を数多く取り揃えています。また、売場にいる登録販売者が、薬の効能のほか、アレルギーなどの服用上の注意事項や他の薬との飲み合わせなどについてアドバイスするなど、お客さまの健康をサポートしています。



● 豊富な品揃え

ヘルスケアローソンでは、通常のコンビニエンスストアの食料品を中心とした品揃えのほか、ヘルスケア用品、日用品、化粧品等を充実させています。店舗面積は従来に比べ2倍近くにまで広げ、商品の品揃えも通常のローソンの約2倍となる5,000~6,000種類にすることで、お客さまに健康と便利をお届けしています。



ユニテッド・エンターテインメント・ホールディングス株式会社の株式を取得

ローソンは、2014年8月、子会社の株式会社ローソンHMVエンタテインメント(以下、LHE)を通じて、映画事業を展開するユニテッド・シネマ株式会社(以下、UC)の持株会社であるユニテッド・エンターテインメント・ホールディングス株式会社の株式を譲り受ける契約を締結しました。ローソンはLHEを通じてエンタテインメント関連のサービスを提供していますが、UCをグループ傘下に収めたことにより、今後はローソン、LHE、UCが連携した企画を強化するとともに、UCに来場されるお客さまにもローソン及びLHEのサービスを訴求し、既存事業のさらなる強化



ユニテッド・シネマ豊洲



を図ります。また映画館事業についても、ローソン店舗との連携のほか、Ponta会員やLHEの会員にもタイムリーな情報を発信することで事業の拡大を図り、グループ収益の増大につなげていきます。

コンビニエンスストア業界初! 事業所内保育施設「ハッピーローソン保育園」を開園 東京証券取引所「なでしこ銘柄^{*}」にも選定

ローソンは、子育てをしながら働くグループ社員を支援するため、事業所内保育施設「ハッピーローソン保育園」を開園しました。保育施設に空きがなくて復職できずにいた社員や、育児休暇後、早期に復職した社員などが利用しています。またローソンでは、「女性が子育てをしながら活躍し続けられる会社であること」「2020年度には管理職における女性比率を30%にする」という定性・定量の目標を掲げ、女性の積極的な登用を進めています。ほかにも女性の活躍を推進

するための取り組みや福利厚生の充実を進めており、女性の活躍を推進している優れた企業として東京証券取引所から、「なでしこ銘柄^{*}(平成25年度)」に小売業を代表して選定されました。

^{*}東京証券取引所が経済産業省との共同企画で実施。約1,700社の東証1部上場企業の中から、女性の活躍を推進している優れた企業が業種ごとに選定されるものです。



2015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 (2013年3月1日～2013年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (2014年3月1日～2014年8月31日)	増減率
(チェーン全店売上高)	(992,776)	(994,684)	0.2%
営業総収入	248,197	241,930	△2.5%
売上原価	66,451	58,092	△12.6%
営業総利益	181,745	183,837	1.2%
販売費及び一般管理費	146,120	143,818	△1.6%
営業利益	35,624	40,019	12.3%
経常利益	35,533	39,616	11.5%
四半期純利益	19,047	21,889	14.9%



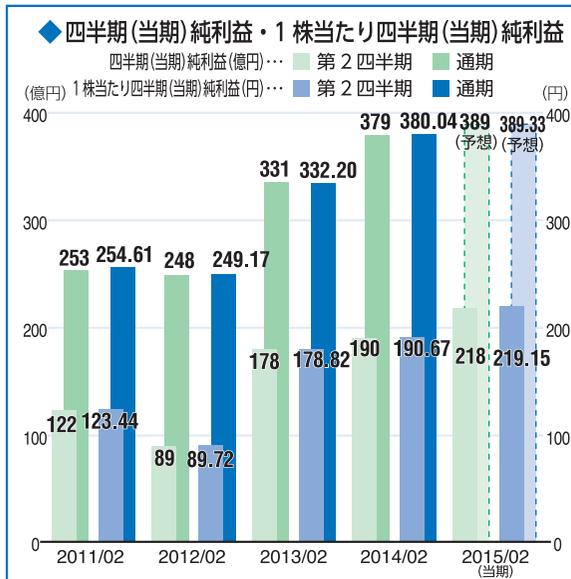
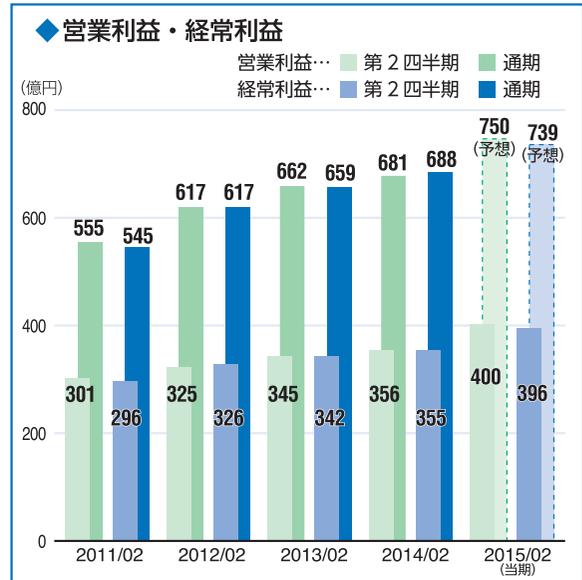
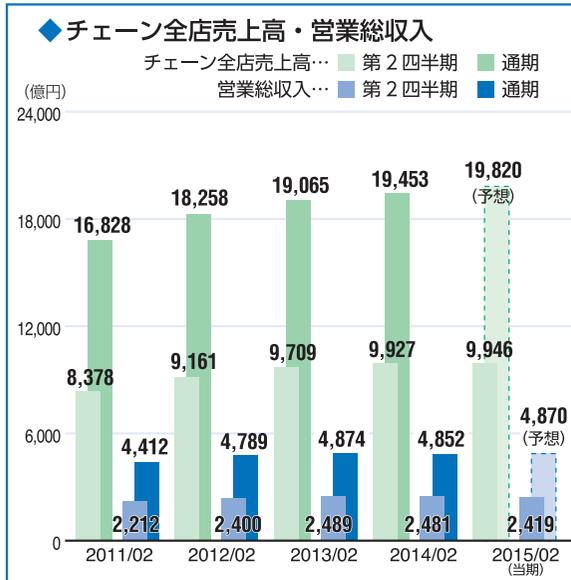
ポイント1 第2四半期の営業利益が8年連続で増加

挽きたて淹れたてコーヒー「MACHI café」の好調や、ファストフード惣菜「ゲンコツコロッケ」のヒット、健康志向に対応した低糖質のブランパンなどの寄与により、営業利益が前年同期比12.3%増の400億19百万円となりました。



ポイント2 FC化推進に伴う直営店売上高の減少により、営業総収入が減少

ローソンマート事業のFC化を進めたことにより、直営店としての売上高が減少したため、営業総収入が前年同期比2.5%減の2,419億30百万円となりました。



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 (2014年2月28日現在)	当第2四半期連結会計期間末 (2014年8月31日現在)	増減額
流 動 資 産	195,784	261,090	65,306
固 定 資 産	425,208	461,230	36,022
有形固定資産	233,436	251,152	17,716
無形固定資産	28,480	36,350	7,870
投資その他の資産	163,291	173,727	10,436
流 動 負 債	246,706	317,443	70,736
固 定 負 債	123,788	142,441	18,653
純 資 産	250,497	262,436	11,938
総 資 産	620,992	722,321	101,328



現金及び預金の増加などにより流動資産が増加

8月末日が金融機関の休業日であったことや収納代行の増加に伴い現金及び預金が増加し、流動資産が前期末に比べ653億6百万円増の2,610億90百万円となりました。



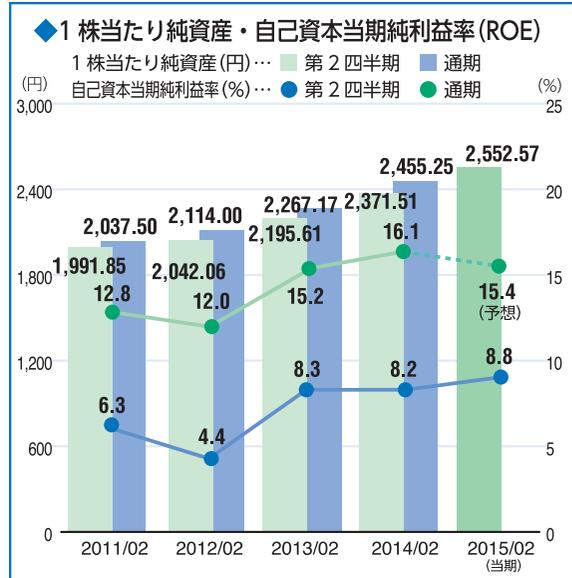
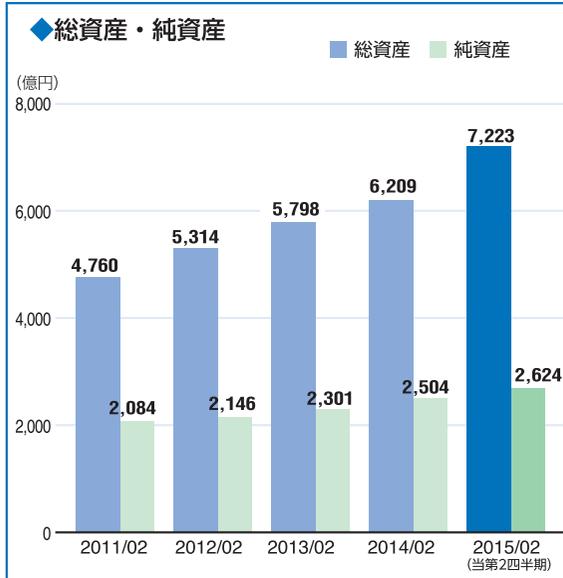
買掛金や預り金の増加などにより流動負債が増加

店舗数増加やチェーン全体の仕入高の増加による買掛金の増加に加え、収納代行の増加による預り金の増加などにより、流動負債が前期末に比べ707億36百万円増の3,174億43百万円となりました。

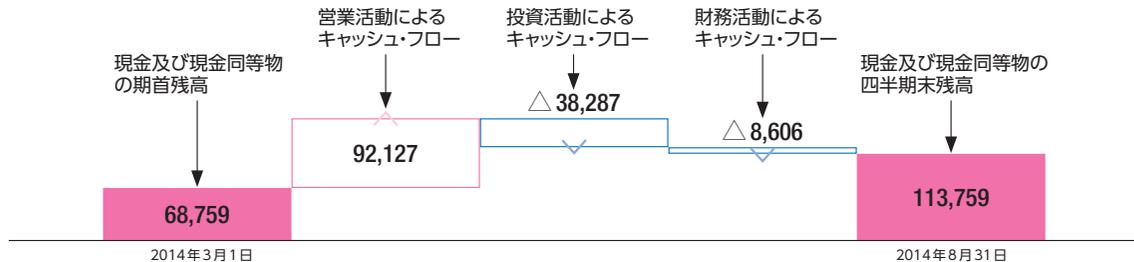
より詳細な財務情報をご希望の方は、当社ウェブサイト「IR情報」をご覧ください。

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

営業活動によるキャッシュ・フローは、収納代行の増加などにより、前年同期比303億82百万円増の921億27百万円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、映画館運営会社の買収に伴う株式の取得による支出の増加などにより、前年同期比84億45百万円増の382億87百万円の支出となりました。

ローソン検定

～コーポレート・ガバナンス編～

ローソンは、経営の透明性と効率性を高めるとともに、経営に株主視点を取り入れるため、コーポレート・ガバナンスの向上に努めています。また、「指名・報酬諮問委員会」を設置し、より透明感のある経営を目指しています。



Q₁

ローソンには、何名の社外取締役がいるのでしょうか？

- ① 1名
- ② 3名
- ③ 5名

A₁

正解は、③5名です。取締役8名のうち過半数の5名が社外取締役であり、独立性の高い取締役会において、株主視点での経営を実践しています。また、さまざまな知見を有する社外取締役の意見等が当社の重要な意思決定に生かされています。

Q₃

「指名・報酬諮問委員会」のメンバーはどのような構成でしょうか？

- ① 全員社内役員
- ② 過半数が社外役員
- ③ 全員が社外役員

A₃

正解は、③の全員が社外役員です。ローソンは、役員報酬議案や取締役候補者の選定を取締役に諮問する機関として、「指名・報酬諮問委員会」を設置しています。メンバーは、社外取締役4名と社外監査役2名の計6名で、社外役員のみで構成しており、極めて高い経営の透明性を確保しています。

Q₂

ローソンには女性役員が何名いるのでしょうか？

- ① 0名
- ② 1名
- ③ 4名

A₂

正解は、③4名です。ローソンの取締役会は8名の取締役と4名の監査役の計12名で構成されており、うち4名（取締役3名、監査役1名）が女性です。ローソンでは、ダイバーシティの観点から、他社に先がけて、積極的に女性役員を招聘しています。

Q₄

ローソンの取締役の業績連動報酬は、主に何に紐づいて算出されているのでしょうか？

- ① 1株当たり連結当期純利益
- ② 連結売上高
- ③ 連結経常利益

A₄

正解は、①の1株当たり連結当期純利益です。ローソンの取締役（社外取締役を除く）の現金報酬は約40%が業績連動報酬となっており、主に1株当たり連結当期純利益の達成率に連動しています。また、株式報酬型ストックオプションも採用しており（全取締役対象）、株価とも連動した報酬体系としています。

店舗情報 (2014年8月31日現在)

店舗数

カッコ内の数字はローソンマート/ローソンスストア100の店舗数(内数)です。

国内合計 **11,987** (1,177) 店舗

北海道地方
614 店舗

中部地方 **1,809** (151) 店舗

新潟	130	長野	150
富山	185	岐阜	148 (11)
石川	102	静岡	214 (12)
福井	106	愛知	559 (128)
山梨	107	三重	108

中国地方
656 店舗

鳥取	108
島根	113
岡山	141
広島	174
山口	120

東北地方
945 (30) 店舗

青森	205
岩手	163
宮城	220 (30)
秋田	182
山形	74
福島	101

関東地方
3,731 (725) 店舗

茨城	145 (8)
栃木	134
群馬	90
埼玉	496 (60)
千葉	456 (62)
東京	1,571 (406)
神奈川	839 (189)

近畿地方
2,373 (241) 店舗

滋賀	154 (4)
京都	326 (44)
大阪	1,019 (148)
兵庫	622 (42)
奈良	131 (3)
和歌山	121

四国地方
490 店舗

徳島	124
香川	118
愛媛	181
高知	67

海外合計	525 店舗
上海華聯羅森有限公司	310 店舗
重慶羅森便利店有限公司	88 店舗
大連羅森便利店有限公司	24 店舗
羅森(北京)有限公司	9 店舗
Saha Lawson Co., Ltd.	32 店舗
PT MIDI UTAMA INDONESIA Tbk	58 店舗
Lawson USA Hawaii, Inc.	4 店舗

九州地方
1,369 (30) 店舗

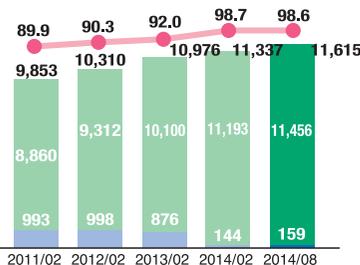
福岡	429 (30)
佐賀	65
長崎	103
熊本	137
大分	163
宮崎	100
鹿児島	202 ^{※1}
沖縄	170 ^{※2}

※1 (株)ローソン南九州が運営する店舗数です。

※2 (株)ローソン沖縄が運営する店舗数です。

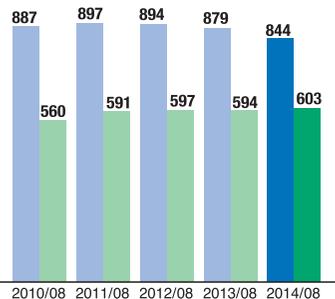
◆ 店舗数(単体及び国内子会社)

- … 直営店舗数
- … フランチャイズ店舗数
- … 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



会社概況

会社概要 (2014年8月31日現在)

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
 TEL.03-5435-2770
設立 1975年4月15日
資本金 585億664万4千円
決算期 毎年2月末日
配当基準日 毎年2月末日、8月末日
社員数 3,636人(単体)
事業内容 コンビニエンスストア「ローソン」「ナチュラルローソン」「ローソンストア100」及び「ローソンマート」のフランチャイズチェーン展開

役員 (2014年10月11日現在)

代表取締役社長	玉塚 元一	上級執行役員	和田 祐一
代表取締役副社長	竹増 貞信	上級執行役員	山田 哲
取締役兼常務執行役員	郷内 正勝	上級執行役員	後藤 憲治
取締役(社外)	米澤 禮子	上級執行役員	今川 秀一
取締役(社外)	垣内 威彦	上級執行役員	水野 隆喜
取締役(社外)	大藪 恵美	上級執行役員	安平 尚史
取締役(社外)	京谷 裕	上級執行役員	山本 将毅
取締役(社外)	秋山 咲恵	執行役員	村山 啓
常勤監査役	関 淳彦	執行役員	河村 肇
常勤監査役(社外)	帆刈 信一	執行役員	牛島 章
監査役(社外)	小澤 徹夫	執行役員	廣金 保彦
監査役(社外)	辻山 栄子	執行役員	野辺 一也
専務執行役員	大山 昌弘	執行役員	佐藤 達
専務執行役員	加茂 正治	執行役員	三宅 示修
常務執行役員	吉武 豊	執行役員	唐笠 一男
常務執行役員	今田 勝之	執行役員	河原 成昭
常務執行役員	宮崎 純	執行役員	前田 淳
上級執行役員	澤田 正幸	執行役員	渡辺 章仁
上級執行役員	西口 則一	執行役員	井関 廉浩

グループ企業 (2014年8月31日現在)

主な連結子会社

(株)ローソンマート
 (株)SCI
 羅森(中国)投資有限公司
 上海華聯羅森有限公司
 重慶羅森便利店有限公司
 大連羅森便利店有限公司
 Lawson Asia Pacific Holdings Pte.Ltd.
 Saha Lawson Co., Ltd.
 (株)ローソンHMVエンタテイメント
 ユナイテッド・エンターテインメント・ホールディングス(株)
 ユナイテッド・シネマ(株)
 (株)ローソン・エイティエム・ネットワークス
 (株)ベストプラクティス

主な持分法適用関連会社

(株)ローソン沖縄
 (株)ローソン南九州
 PT MIDI UTAMA INDONESIA Tbk

- 当社ウェブサイトからもさまざまな情報をご覧いただけます。



株主さま向け
アンケート

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聞かせたいため、アンケートを実施いたします。お手数ですが、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



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。

●アンケートのご回答期限:2014年12月10日まで



ご回答いただいた方の中から抽選で
薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます。



※本アンケートは、株式会社 a2media(エー・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「e-株主リサーチ事務局」TEL:03-5777-3900(平日 10:00~17:30) MAIL:info@e-kabunushi.com

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
TEL 03-5435-1850
FAX 03-5759-6909
<http://www.lawson.co.jp/>



2014年11月発行

© 2014 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。