

LAWSON

40th

VALUE BOOK
第41期 中間報告書

2015年3月1日~2015年8月31日

40周年、ありがとうございます。「私たちは“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。」



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。



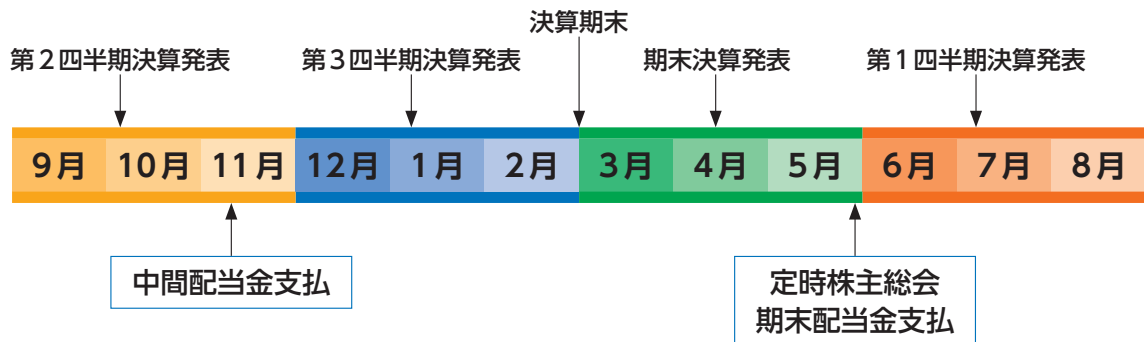
連結業績ハイライト (単位:億円)

	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	9,946	19,619	2,419	4,979	400	704
当期	10,354	20,620*	2,893	5,790*	420	710*
前年同期比	4.1%増 ↗	5.1%増* ↗	19.6%増 ↗	16.3%増* ↗	5.1%増 ↗	0.7%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	396	717	218	326	120	120
当期	407	689*	198	352*	122.5	122.5*
前年同期比	3.0%増 ↗	3.9%減* ↘	9.5%減 ↘	7.7%増* ↗	2.5円増 ↗	2.5円増* ↗

*の数値は予想です。

IRカレンダー



全社員一丸となって、時代 新たなチャレンジを続けて



代表取締役 社長 玉塚 元 一

当中間期の業績について教えてください。

当中間期は、企業理念「私たちは“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。」の具現化を目指し、この1年を「売場」「商品」「FC加盟店オーナーとの関係」といったCVS(コンビニエンスストア)ビジネスの土台を強化する年と位置付けて、事業活動を展開してまいりました。喫煙者減少によるたばこの売上低迷やCVS業界内での激しい競争の中、淹れたてコーヒーMACHI caféやドーナツなどカウンターファストフードの販売が好調だったことや、前期に子会社化した成城石井と映画館の運営などを手がけるユナイテッド・シネマの2社を連結業績に加えたこともあり、当中間期の連結営業利益は前年同期比5.1%増の420億円となりました。

一方で、法定実効税率の引き下げによる繰延税金資産の取り崩しなどにより、連結四半期純利益は前年同期比9.5%減の198億円となりました。

この下期も、お客さまに満足いただける売場を実現するため、引き続き、「売場力強化」「商品力強化」「加盟店支援強化」を通じた構造改革による基本の強化を進めていきます。

「売場力強化」について教えてください。

本当にお客さまの欲しいものが、欲しいときに売場に並んでいるのか。ローソンの店舗を個店ごと

の変化、マチの変化に対応していきます。

に見た場合、まだ不十分だと感じる場合があります。そのため、店舗が商品を発注する仕組みについても見直しを実施しています。ソフトドリンクや加工食品などの「計画発注システム」をリニューアルするほか、お弁当やおにぎりといった中食カテゴリーなどにおいて「セミオート発注システム」を順次導入しています。この「セミオート発注システム」は、売上の約50%を占めるPonta会員の購買動向などをベースに、個店の売上実績のほか、ヘビーユーザーの動向、客層が類似する他店舗の情報、天候、キャンペーンなど、様々なデータを加味し、品揃えの幅や発注数について推奨を出す仕組みです。各店舗では、精度の高い推奨値に、マチの催事などの特殊要因を加味することで、最終的な商品の発注数量を決定しています。約3年の実験を経て、需要予測の精度が上がってきたことから、第3四半期末をめどに全店で展開することとしました。また、この「セミオート発注システム」には、販売機会ロスの削減による売上、利益の向上のみならず、店舗運営の効率化による時間創出という大きな効果があります。発注業務の時間を大きく削減し、その時間を接客対応や店舗クルー（アルバイト等）への教育指導などに充てることで売場力の強化を図り、お客さま満足度の向上につなげていきます。

「商品力の強化」について教えてください。

売上の土台となる弁当類やおにぎり、パスタ等の中食カテゴリーを中心に、ヘビーユーザーの需要に対応した定番商品を強化しています。また、洗わずに食べられるカット野菜の展開、プライベートブランド「ローソンセレクト」の全面リニューアル、日配食品・冷凍食品などの品揃え拡大により、スーパーマーケット代替機能も強化しています。加えて、高付加価値原材料にこだわったカウンターファストフードやMACHI café、店内調理のまちかど厨房等の拡大にも努めています。

さらに、40周年を機に商品づくりの原点に立ち返り、全社横断で商品開発に取り組む「本気で、おいしいプロジェクト」を立ち上げ、商品力の向上に努めました。6月には、素材・製法にこだわり抜いた40周年記念商品も発売し、お客さまからご好評いただきました。CVSは便利だけでなく、一番身近な「専門食店」になることが期待されています。そのためにも、小商圏型製造小売業として、原材料の調達など商流の川上に自らが入り込んで、付加価値の高い商品開発をしていきます。

ローソンは、こうした商品開発を通じて、お客さま満足のために挑戦を続けていきます。

トップメッセージ

「加盟店支援強化」について教えてください。

ローソン店舗の9割以上はFC加盟店オーナーが運営していますが、加盟店を取り巻く環境は著しく変化しており、ローソン本部として従来以上に加盟店支援を強化しています。

その一つが、電気代や商品廃棄ロスの一部を本部が負担する新しいフランチャイズ契約の導入であり、新店のみならず、既存店においても前倒しで新契約への移行を進めています。また、店舗の電気使用量の削減のため、最新の省エネルギー機器の導入も進めています。さらには、MACHI café、まちかど厨房、カウンターで販売するドーナツなどの什器に加え、生活密着のニーズに応えるべく、冷蔵・冷凍ケースの拡充や商品陳列棚の高層化など、積極的な既存店への投資も実行しています。



一方、店舗クルーの確保を支援すべく、ローソン全店を対象としたクルー募集サイトの開設や、近隣店舗を含めた人材紹介などでもできる仕組みも用意しています。

フランチャイズビジネスは、加盟店なしには成り立ちません。今後も、加盟店支援の強化を図ること、当社の持続的な成長につなげてまいります。

これらの強化を実現するためにはどのようなことが重要でしょうか？

社員にも常々言っていますが、これらの強化に必要なことは、現場視点で物事を考えることです。特に現場の最前線で店舗指導をするスーパーバイザーのスキルアップを図り、お客さまのニーズに合った売場づくりができるよう、業務改革を進めています。

今後ローソンがさらに成長するためには、常に進化し続ける必要があります。会社が進化するためには、社員一人ひとりが、従来の仕事の仕方をゼロベースで見直し、常に変わりゆく環境に対応していかなければなりません。そのために新しい仕組み、新しいシステムも導入していますが、重要なことはデジタルとアナログの融合です。いくら最新のシステムを導入しても、それだけでは商売はうまくいきません。最大限デジタルを活用したうえで、最後はアナログ。社員一人ひとりがそのような意識を持つことによって強い組織をつくり、全社員経営を目指してまいります。

将来に向けての差別化戦略について教えてください。

差別化戦略の一つは健康関連の取り組みです。「マチの健康ステーション」としてお客さまの健康ニーズに応えるため、各地のドラッグストアチェーンなどとの提携を進めており、一般用医薬品や化粧品、日用品などの品揃えを強化したヘルスクア強化型店舗を展開しています。また、低糖質のブランパンや健康飲料・菓子の展開など、おいしくて健康に配慮した商品を品揃えすることで、お客さまの健康と快適な毎日を支援してまいります。さらに一歩進んだ次世代ローソンを示す形として、介護相談窓口やサロンなどを併設した「ケア(介護)ローソン」の運営も開始しました。

また、将来の事業基盤の重要な柱の一つが、ホームコンビニエンス事業です。「ご近所のお店」からさらに一歩進んだ「お客さまに近づく」ためのラストワンマイルへの取り組みです。佐川急便株式会社を傘下に持つSGホールディングス株式会社と共同事業会社を設立し、当社の持つ全国12,000店超の店舗ネットワークと、同社グループの業界第2位の宅配便事業の配送物量を生かし、ローソン店舗を起点としたご自宅等への配送、御用聞きといったサービスを展開します。こうした展開を、ローソンフレッシュをはじめとする当社グループのEC事業のみならず、他のインターネット通販業者等にも門戸を広げる「オープンプラットフォーム」戦略を掲げ、次世代のホームコンビニエンス事業の基礎固めを進めてまいります。

株主還元策についての考えを教えてください。

株主還元策につきましては、中長期的に持続可能な増配を目指すという考え方に変わりはありません。当期は、加盟店収益改善のための集中的な本業への投資など、事業計画を総合的に検討した結果、期初計画どおり前期比5円増配の1株当たり245円(うち、中間配当金122円50銭)の予定としています。

当社は、加盟店との永続的共存を目指して、「売場力強化」「商品力強化」「加盟店支援強化」を行い、ローソングループ一丸となって、引き続きマチのお客さま満足度を向上させます。

今後も、株主の皆さまに対しては、財務の健全性を保ちつつ魅力的かつ安定的な配当を実現していきます。

株主・投資家の皆さまにおかれましては、ローソンが40周年を迎えられたことに対し、厚く御礼申し上げますとともに、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。

1975年6月の1号店「ローソン桜塚店」オープンから40周年を迎えました。

社会変化への対応を目指してきたチャレンジとイノベーションの歩みをご紹介します。

1975

ローソン1号店「桜塚店」(大阪府) オープン


1977

24時間営業開始

1975

1980

1985

1990

1995

1997

 47都道府県出店達成
チェーン全店売上高1兆円達

1994

国内5,000店舗突破

従来型コンビニエンスストアの成長
1975年 ローソン1号店「桜塚店」(大阪府) オープン

1986年 「からあげクン」発売

1989年 ローソン・サンチェーン合併

1996年 「ローソンチケット」営業開始
初の海外出店、上海1号店オープン

1998年 マルチメディア情報端末「Loppi」全店導入

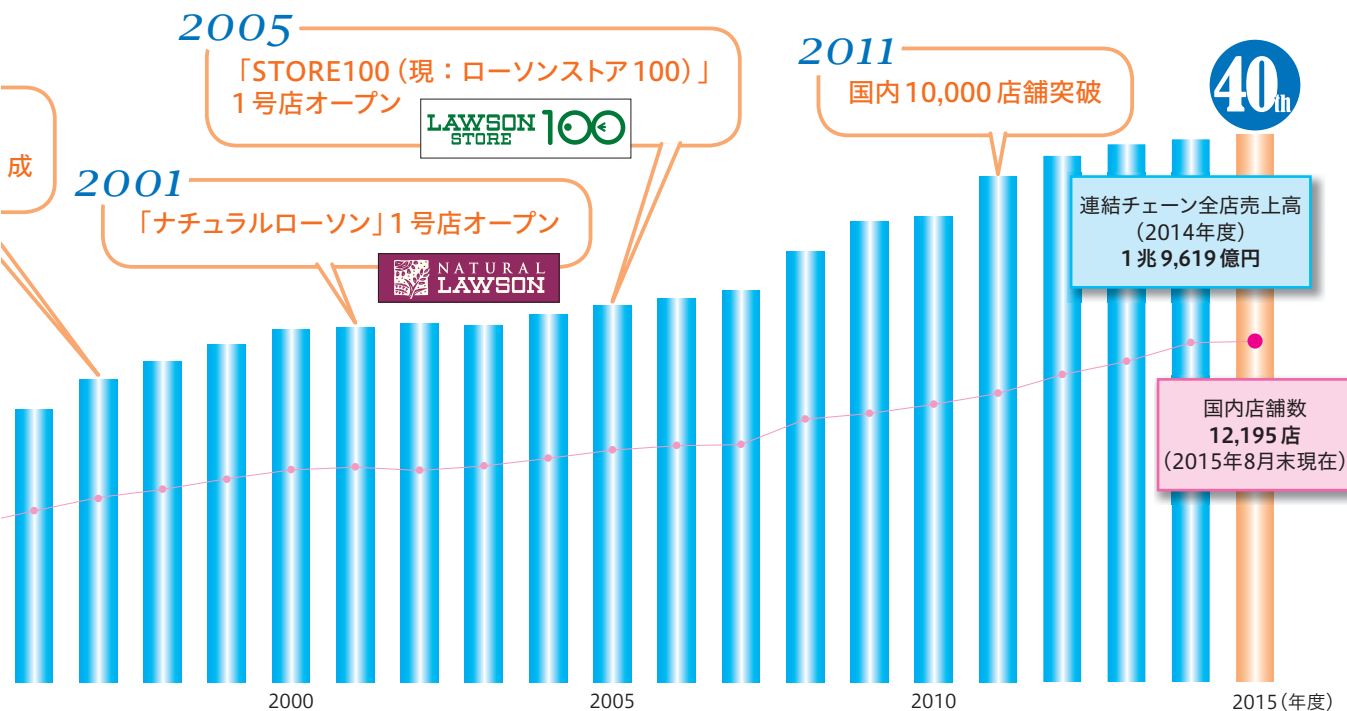
2000年 三菱商事(株)との業務提携
東証1部株式上場

2001年 (株)ローソン・エイティエム・ネットワークス設立

2002年 おにぎりブランド「おにぎり屋」開店

2009年 フライドチキン「Lチキ」発売
「プレミアムロールケーキ」発売

2010年 共通ポイントプログラム「Ponta(ポнта)」サービス開始
千葉でローソンファーム展開開始
プライベートブランド「ローソンセレクト」発売
重慶1号店オープン



小商圏型製造小売業への進化

ネイバーフッドストアとして
さらにマチに貢献

2011年 インドネシア1号店オープン
大連1号店オープン

2012年 ハワイ1号店オープン

2013年 タイ1号店オープン
北京1号店オープン
ローソン史上最高品質のフライドチキン
「黄金チキン」誕生

2014年 新しいネット宅配サービス「ローソン
フレッシュ」始動
ユナイテッド・シネマ(株)を子会社化
(株)成城石井を子会社化

2015年 フィリピン1号店オープン



「本気で、おいしいプロジェクト」始動



1975年6月の1号店オープン以来、ローソンは社会環境やライフスタイルの変化に合わせて、進化を続けてきました。そしてコンビニは今や一番身近な「専門食店」になることを多くの人に期待されるまでになりました。

カフェ、パン屋、ケーキ屋、総菜屋。

ローソンは、そんな皆さまの期待に「本気で、おいしいローソン」になることで応えたいと考えました。簡単なことではありませんが、40周年を機に商品づくりの原点に立ち返り、一から見直す取り組みとして、全社横断の「本気で、おいしいプロジェクト」を発足させ、素材・製法・味に徹底的にこだわり抜いた商品を展開しています。

コンビニが便利だけの時代は終わりました。ローソンはこれからも、お客さま満足のために挑戦を続けていきます。



新潟コシヒカリ紅鮭弁当

税込 498円

担当マーチャンダイザー 鷹島洋方



目指したのは、シンプルに「何回食べてもおいしい」お弁当です。「本気」だから素材にもこだわりました。甘みや粘りが特徴の**新潟コシヒカリ**のご飯に、香ばしさや風味の良い**“直火焼製法”で焼きあげた紅鮭**、豊かなコクが特徴の**「ヨード卵・光」の玉子焼**、国産すり身原料のさつま揚げなどを盛りつけ、黒くツヤがあり、味に深みのある**瀬戸内産海苔**を、表面だけではなくご飯の中にも敷きつめました。さらに、あたためた後に、別添えの**鹿児島県枕崎産本枯れ節ほんか**と**国産だし醤油**（化学調味料不使用）をかけていただくことで、かつお節の豊かな香り&だし醤油の旨みをお楽しみいただけます。



担当マーチャンダイザー 浅岡陽子

人気のプレミアムロールケーキを初めてリニューアルしました。クリームを一から見直し、**北海道産の生クリーム**を使って口だけの良さとミルク感あふれる豊かな風味を実現。スポンジ生地は**北海道産の小麦**をベースに焼きあげ、焼き目をなくすことでしっとり感をプラスさせるなど、丁寧に仕上げました。「本気」だから少しだけ、でもこだわってリニューアルしました。



プレミアムロールケーキ

税込 150円

2016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 (2014年3月1日～2014年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (2015年3月1日～2015年8月31日)	増減率
(チェーン全店売上高)	(994,684)	(1,035,436)	4.1%
営業総収入	241,930	289,338	19.6%
売上原価	58,092	75,411	29.8%
営業総利益	183,837	213,926	16.4%
販売費及び一般管理費	143,818	171,882	19.5%
営業利益	40,019	42,044	5.1%
経常利益	39,616	40,794	3.0%
四半期純利益	21,889	19,811	△9.5%



ポイント1 第2四半期の営業利益が9年連続で増益

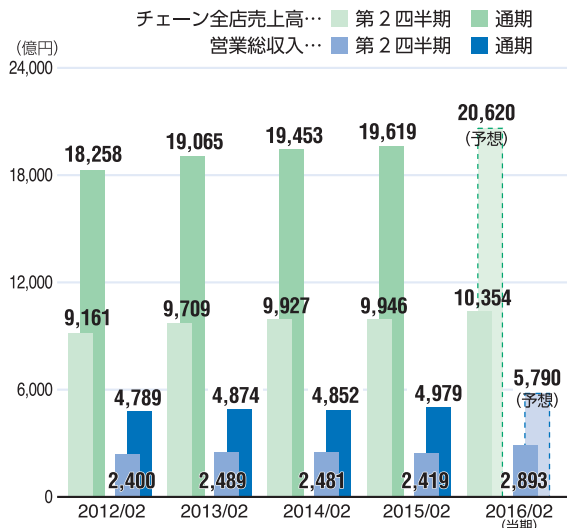
店舗数の増加に加え、前期に子会社化した(株)成城石井及びユナイテッド・シネマ(株)の利益貢献などにより、営業利益が前年同期に比べ5.1%増の420億44百万円となりました。



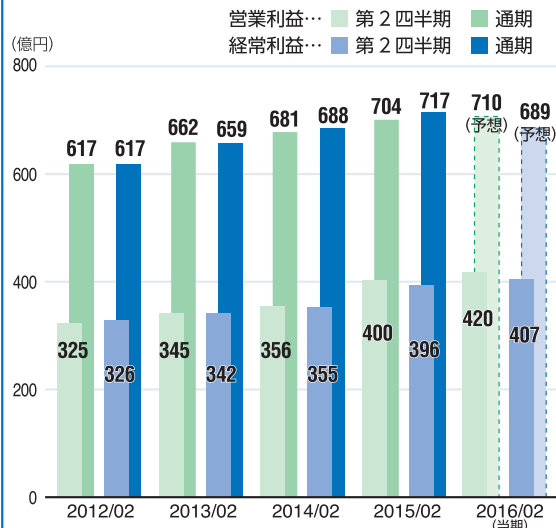
ポイント2 繰延税金資産の取り崩しにより四半期純利益が減少

法定実効税率の引き下げによる繰延税金資産の取り崩しなどにより、四半期純利益が前年同期に比べ9.5%減の198億11百万円となりました。

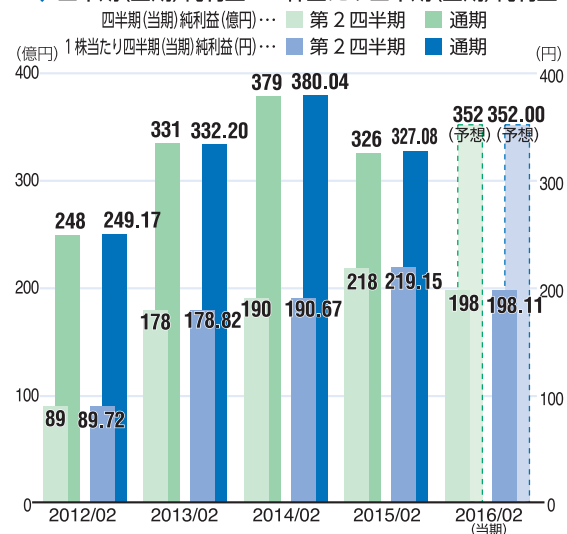
◆ チェーン全店売上高・営業総収入



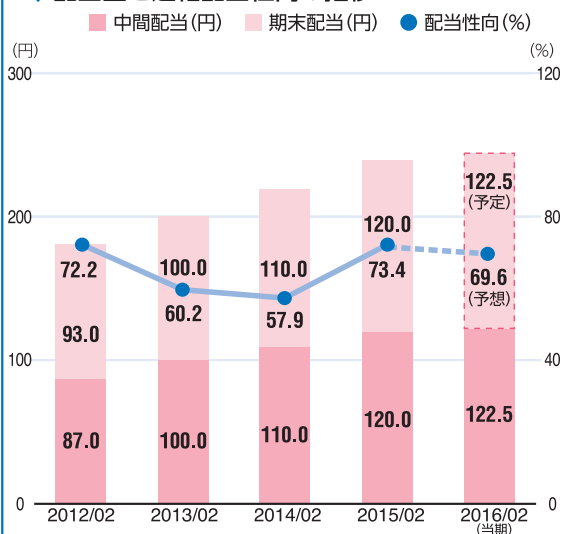
◆ 営業利益・経常利益



◆ 四半期(当期)純利益・1株当たり四半期(当期)純利益



◆ 配当金と連結配当性向の推移



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 (2015年2月28日現在)	当第2四半期連結会計期間末 (2015年8月31日現在)	増減額
流 動 資 産	223,642	263,997	40,354
固 定 資 産	540,971	565,196	24,225
有 形 固 定 資 産	274,436	290,162	15,725
無 形 固 定 資 産	79,530	84,426	4,896
投資その他の資産	187,004	190,608	3,603
流 動 負 債	301,069	348,009	46,940
固 定 負 債	199,746	207,541	7,794
純 資 産	263,797	273,642	9,845
総 資 産	764,614	829,194	64,580

**ポイント
1**
現金及び預金や固定資産の増加などにより総資産が増加

収納代行の増加に伴う現金及び預金の増加や、店舗数の増加に伴う固定資産の増加などにより、総資産が前期末に比べ645億80百万円増加し、8,291億94百万円となりました。

**ポイント
2**
買掛金や預り金の増加などにより負債が増加

2月と8月の営業日数の差異に伴う買掛金の増加や、収納代行の増加に伴う預り金の増加などにより、負債が前期末に比べ547億34百万円増加し、5,555億51百万円となりました。

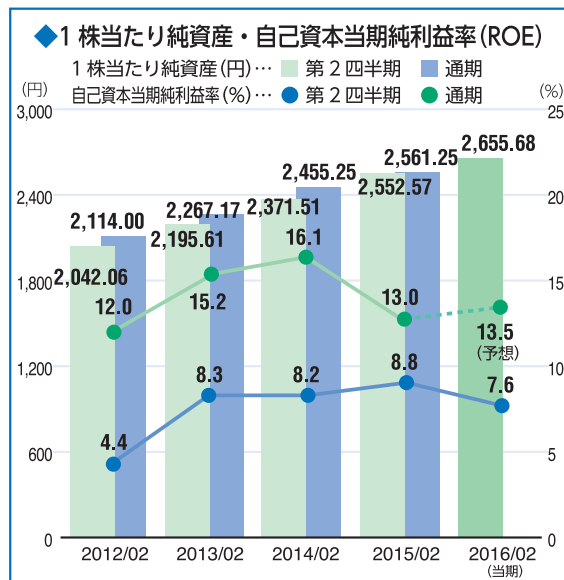
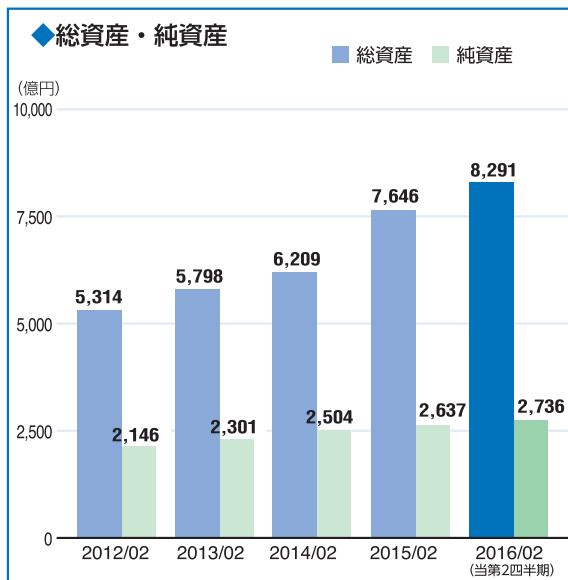
より詳細な財務情報をご希望の方は、当社ウェブサイト「IR情報」をご覧ください。

<http://www.lawson.co.jp/company/ir/>

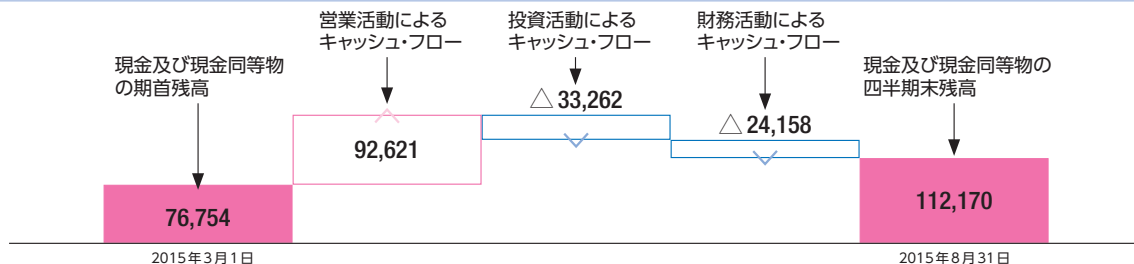
ローソン IR



2016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

営業活動によるキャッシュ・フローは、前年同期と比べ4億93百万円収入が増加し、926億21百万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、大型M&Aに伴う支出の減少に伴い、前年同期に比べ50億24百万円支出が減少し、332億62百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、長期借入れによる収入の減少に伴い、前年同期に比べ15億51百万円支出が増加し、241億58百万円の支出となりました。

ケア(介護)拠点併設型店舗「ケアローソン」 オープン

ローソンは、高齢化や健康意識の高まりを受け、社会環境の変化に対応した次世代コンビニモデルの構築に取り組んでいます。本年4月、埼玉県を中心に地域密着型の幅広い介護サービスを展開する株式会社ウイズネット(以下、ウイズネット)と、シニアとご家族の健康・生活をサポートするケアローソンをオープンしました。店舗のフランチャイズオーナーとなるウイズネットが運営する「介護相談窓口」や、自治体関連情報などを発信するとともに、地域の皆さんが交流できる「サロンスペース」を併設しているほか、介護関連商品や生活支援商品など、シニア・ご家族のニーズに配慮した商品を拡充しています。



ローソン川口末広三丁目店



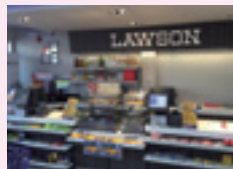
海外5カ国目!フィリピンにローソン進出

ローソンとフィリピンの小売大手Puregold Price Club, Inc.(ピュアゴールド・プライスクラブ(以下、PPCI))は、合併会社「PG Lawson Company, Inc.」を設立し、フィリピンでのローソン店舗の出店を進めています。海外での出店は、中国、インドネシア、米国(ハワイ)、タイに続き、5カ国目となります。

今後は、ローソンの持つコンビニエンスストア運営ノウハウや商品開発力と、PPCIの持つ地域に密着した商品調達力、店舗開発力を生かし、フィリピンの地域特性にあったローソン店舗を展開してまいります。



Caruncho店



店舗情報 (2015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 **12,195** (835) 店舗北海道地方
626 店舗東北地方
955 (12) 店舗中部地方 **1,869** (105) 店舗中国地方
691 店舗

鳥取	114
島根	120
岡山	149
広島	184
山口	124

新潟	135	長野	167
富山	190	岐阜	154 (7)
石川	102	静岡	231 (1)
福井	106	愛知	562 (97)
山梨	111	三重	111

青森	213
岩手	162
宮城	212 (12)
秋田	184
山形	80
福島	104

関東地方 **3,688** (532) 店舗

茨城	149 (4)	千葉	459 (48)
栃木	140	東京	1,507 (295)
群馬	99	神奈川	822 (141)
埼玉	512 (44)		

九州地方
1,401 (2) 店舗

福岡	437 (2)
佐賀	66
長崎	105
熊本	138
大分	166
宮崎	106
鹿児島	200※1
沖縄	183※2

近畿地方
2,364 (184) 店舗

徳島	133
香川	125
愛媛	208
高知	135※3

滋賀	155
京都	315 (30)
大阪	1,003 (119)
兵庫	631 (35)
奈良	129
和歌山	131

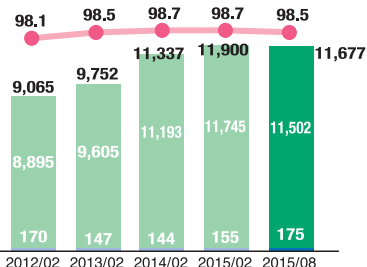
海外地域別ローソンブランド店舗分布状況	
中国上海市とその周辺地域	410店舗
中国重慶市	108店舗
中国大連市	39店舗
中国北京市	23店舗
タイ	39店舗
インドネシア	37店舗
フィリピン	9店舗
米国ハワイ州	3店舗
合計	668店舗

コンビニエンスストア以外の店舗数	
成城石井(直営店)	110店舗
ユナイテッド・シネマ劇場数	37劇場
HMV	53店舗

※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。
 ※3 (株)ローソン高知が運営する店舗数です。

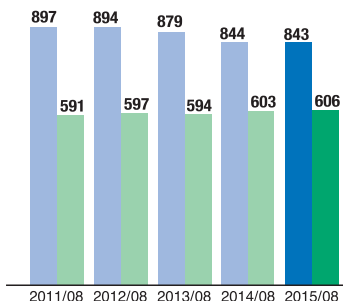
◆ 店舗数(単体)

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



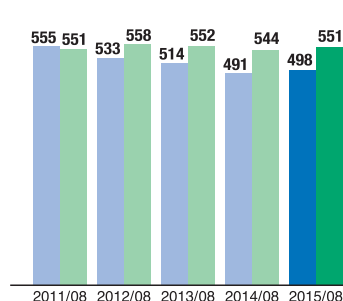
◆ 平均客数・客単価(既存店)

- … 客数(人)
- … 単価(円)



◆ 平均日販(千円)

- … 新店
- … 全店



会社概況

会社概要 (2015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 3,822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」及び「ローソンストア100」のフランチャイズチェーン展開

役員 (2015年9月1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
取締役常務執行役員	郷内 正勝	上級執行役員	今川 秀一
取締役(社外)	米澤 禮子	上級執行役員	水野 隆喜
取締役(社外)	垣内 威彦	上級執行役員	河原 成昭
取締役(社外)	大園 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	坂本 健
取締役(社外)	秋山 咲恵	執行役員	廣金 保彦
常勤監査役	関 淳彦	執行役員	野辺 一也
常勤監査役(社外)	帆刈 信一	執行役員	佐藤 達
監査役(社外)	小澤 徹夫	執行役員	河村 肇
監査役(社外)	辻山 栄子	執行役員	三宅 示修
専務執行役員	大山 昌弘	執行役員	前田 淳
専務執行役員	加茂 正治	執行役員	渡辺 章仁
常務執行役員	吉武 豊	執行役員	井関 廉浩
常務執行役員	今田 勝之	執行役員	長谷川 大幾
常務執行役員	宮崎 純	執行役員	牛島 章
上級執行役員	西口 則一		

グループ企業 (2015年8月31日現在)

主な連結子会社

(株)ローソンマート
 (株)SCI
 (株)成城石井
 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・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
 (株)ローソン高知

- 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。

<http://www.lawson.co.jp/index.html>



株式情報 (2015年8月31日現在)

株式の状況

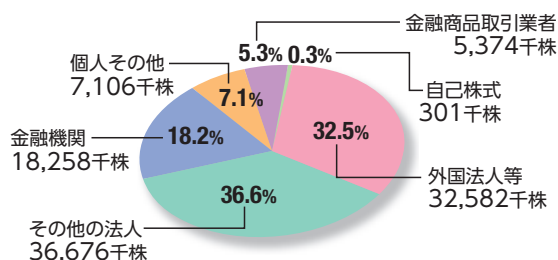
発行可能株式総数	409,300千株
発行済株式の総数	100,300千株
単元株式数	100株
株主数	27,256名

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	33,500	33.5
2.日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,111	3.1
3.日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,991	3.0
4.株式会社NTTドコモ	2,092	2.1
5.野村證券株式会社	1,435	1.4
6. STATE STREET BANK AND TRUST, BOSTON AS TRUSTEE FOR MAWER INVESTMENT MANAGEMENT LTD.	1,403	1.4
7.S M B C 日興証券株式会社	1,321	1.3
8.JP MORGAN CHASE BANK 380055	1,307	1.3
9.STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	1,295	1.3
10.THE BANK OF NEW YORK MELLON SA/NV 10	1,288	1.3

※上記の持株比率は、自己株式301,681株を控除して算出しております。

所有者別分布状況



株主名簿管理人の連絡先

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)

株式のお手続きについてのご注意

- 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。
- 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。
- 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。

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:2015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

経営戦略本部

〒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/>

2015年11月発行

© 2015 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。