証券コード・75/1/

第44期 REPORT

2024年3月1日 > 2025年2月28日

Top Message

社長就任以来、10年先を見越した経営を続けてこられたのも、株主様のご理解の賜物です。平均日販で60万円を超えましたが、今後も加盟店の皆様と一塊となって、相手の利を第一に考え、地域社会にご奉仕いたします。

2025年5月

代表取締役社長 山口 浩志



2025年2月期について

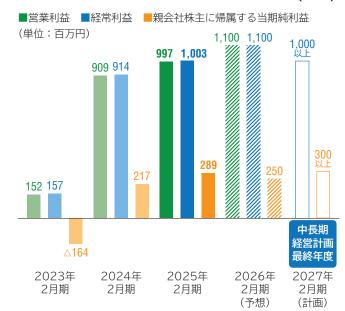
「中長期経営計画」の5年目は、個店平均日販の目線は約1.5%上振れしたことで、前年並みの伸長率と粗利益率を維持したが、加盟店人件費の伸びをカバーするには至らず。下半期から加盟店支援を強化したことで、前年並みの加盟店利益水準まで持ち直すことができた。

- ① 引き続きローソンチェーンの積極的な販促と商品政策は、客数増加と売場競争力に大きく貢献。
- ② 加盟店支援を含む販促費は増加したが、好調な平均日 販により利益水準も前年並みを維持。
- ③ goozは、火災の影響で休業していた店舗が8月に再開。原材料費の高騰で価格戦略に苦慮。
- ④ ローソン・スリーエフ転換から7年目で平均日販60万円の大台に到達。通過点として更なる向上を目指す。

ローソン50周年の2026年2月期は、記念販促施策と新発注システム「AI.CO(アイコ)」の活用で中食売場における競合比較優位を目指すとともに、スリーエフブランドの外部訴求を強める。

業績ハイライト

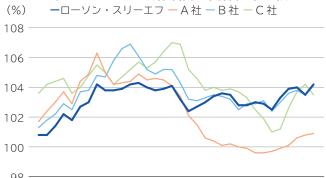
過去3期業績推移と2026年2月期以降の予想(計画)



ローソン・スリーエフの状況①

人流の伸びが緩やかな中でも、来店客数の増加が売上の 成長を牽引しています。トップチェーンとの距離を着実に 縮めていきます。

大手チェーンとの既存店売上高伸長率比較



98 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 2023年2月期 2024年2月期 2025年2月期

中長期経営計画で掲げた「毎期継続的に平均日販を1万円ずつ向上」を大きく上回り、2期連続で2万円増を達成。通期では初の60万円台に到達。

大手チェーンとの全店平均日販比較

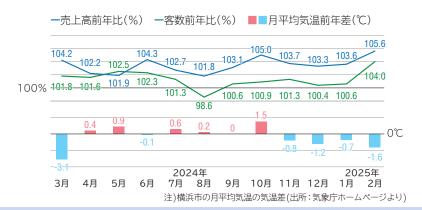


2018年 2019年 2020年 2021年 2022年 2023年 2024年 2025年 2月期 2月期 2月期 2月期 2月期 2月期 2月期

ローソン・スリーエフの状況②

夏場の気温が記録的猛暑となった前期と同水準で推移したことにより、売上と客数の増加に大きく貢献。通期での既存店伸長率は、売上高103.4%、客数101.3%でした。

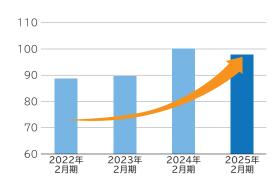
既存店売上高・客数伸長率と月平均気温の前年差(横浜市)



売上は増加も、店舗運営コストの増加により 加盟店利益は微減。上昇トレンドは維持して います。

加盟店利益の推移

※(前期)2024年2月期実績を100とした場合の推移



LAWSON+◎♥♠スリーエフ

~ローソンの基本商品をベースに、スリーエフ独自の魅力を加え続けています~

地域のお客様に対して 割引クーポン付チラシを配布





ブランド認知向上を 目指し、初のYoutube 広告を実施





ローソン・スリーエフ独自商品 の平均日販は安定的に推移

GCOZ TOPICS

行楽需要や周辺イベントが来店客数を押し上げ、全店舗で日販が向上





いちょう並木通り店では、世界各地の豆を使用した店内焙煎 コーヒーのラインナップを拡充した結果、売上が大きく伸長



店舗改修工事を行っていた平塚PA 店は、2024年8月10日より通常営 業を再開 提携先農園と連携し、コーヒーかすを堆肥と して再利用する「コーヒーかすリサイクルプ ロジェクト」を開始









株式会社スリーエフ

神奈川県横浜市中区日本大通17番地 https://www.three-f.co.jp/





