



2025年2月期 期末決算説明資料

株式会社スリーエフ
2025年4月10日

事業環境

- 値上げは前年比で鈍化した¹が、電気代は前年を上回り、人手不足から人件費の増加が顕著に。
- 実質賃金の増加率はゼロ付近から脱せず、低価格志向が続いた。
- インバウンド需要は堅調に推移。第4四半期は雨が少なく人流は活性化。

当社の状況

「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。

2025年2月期連結決算実績と2026年2月期以降の予想(計画)



(単位：百万円)

	2024年 2月期	2025年 2月期	前年同期 増減率	2026年 2月期予想	前年同期 増減率	2027年2月期(計画)
						中長期経営計画 最終年度
チェーン全店売上高	65,848	67,059	1.8%	69,500	3.6%	—
営業総収入	13,857	13,916	0.4%	14,500	4.2%	—
営業利益	909	997	9.7%	1,100	10.2%	—
経常利益	914	1,003	9.7%	1,100	9.6%	1,000 以上
親会社株主に帰属する 当期純利益	217	289	33.3%	250	△ 13.7%	300 以上

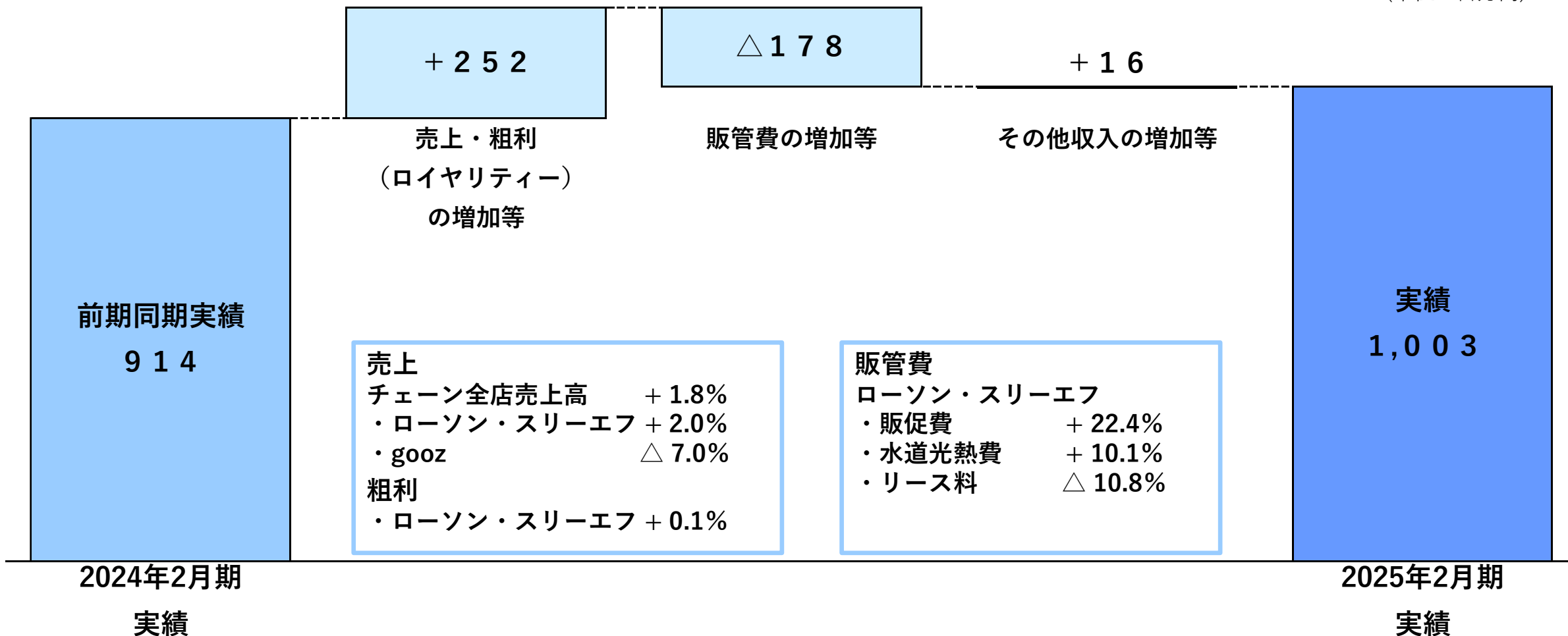
業績は堅調に推移し、増収増益を達成、中長期経営計画の完遂に向け着実に前進



経常利益増減分析(2024年2月期対比)



(単位：百万円)



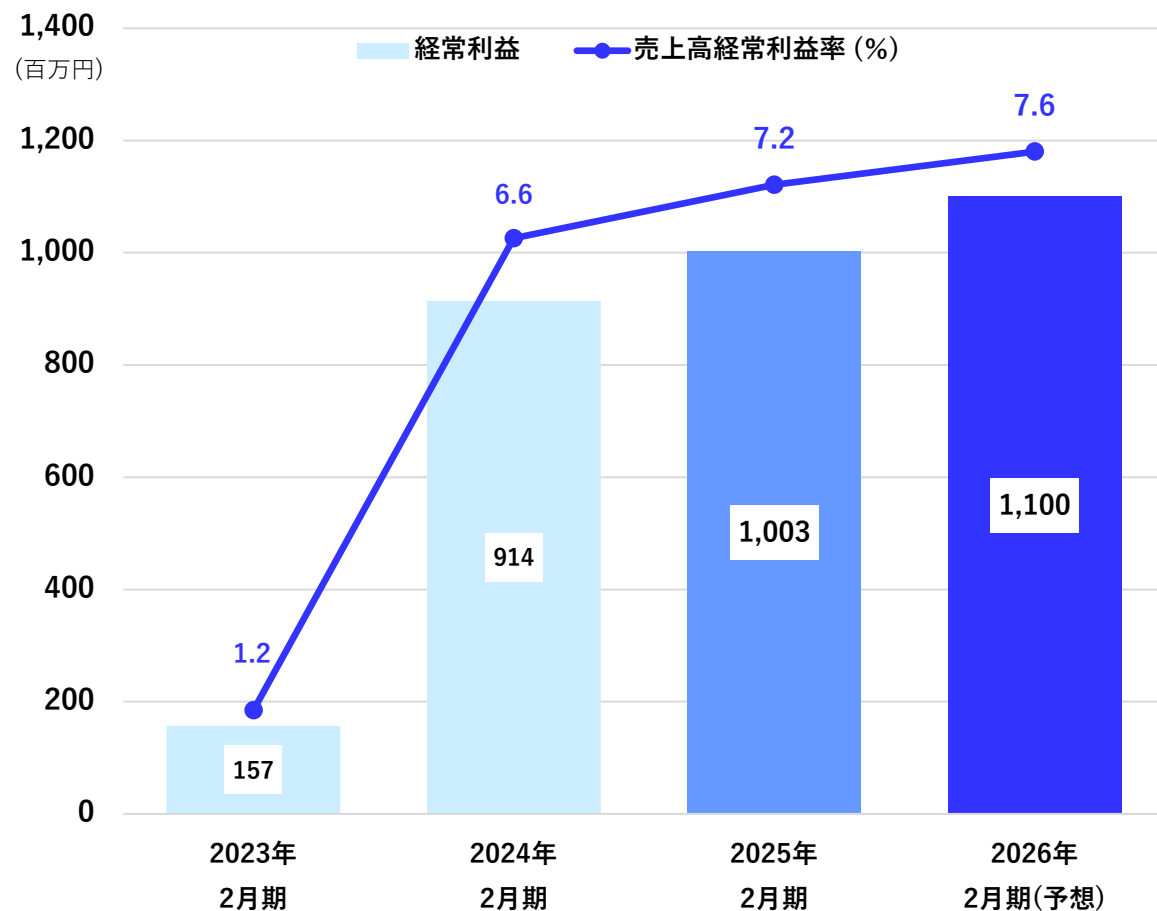
販管費が増加したものの、売上・粗利の堅調な伸びにより増益を達成



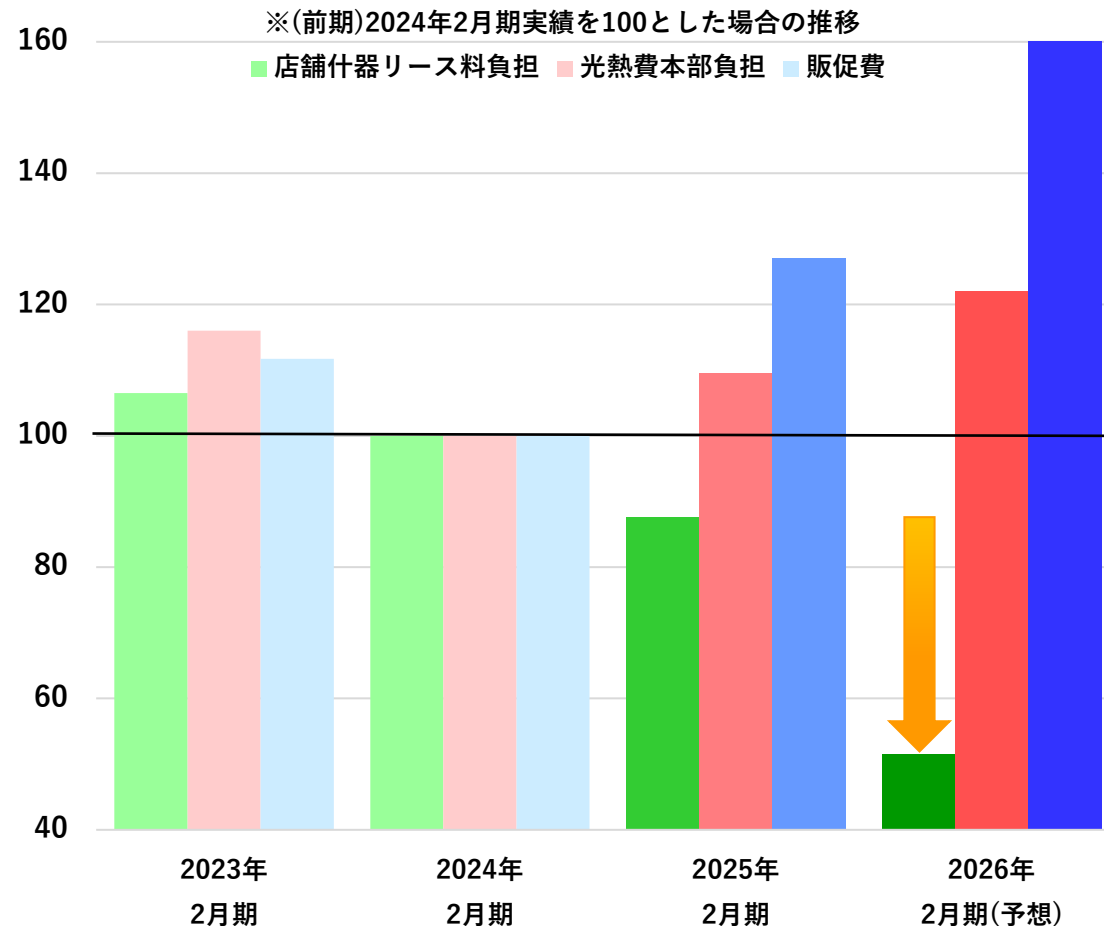
連結売上高経常利益率と主な経費の推移



連結売上高経常利益率の推移



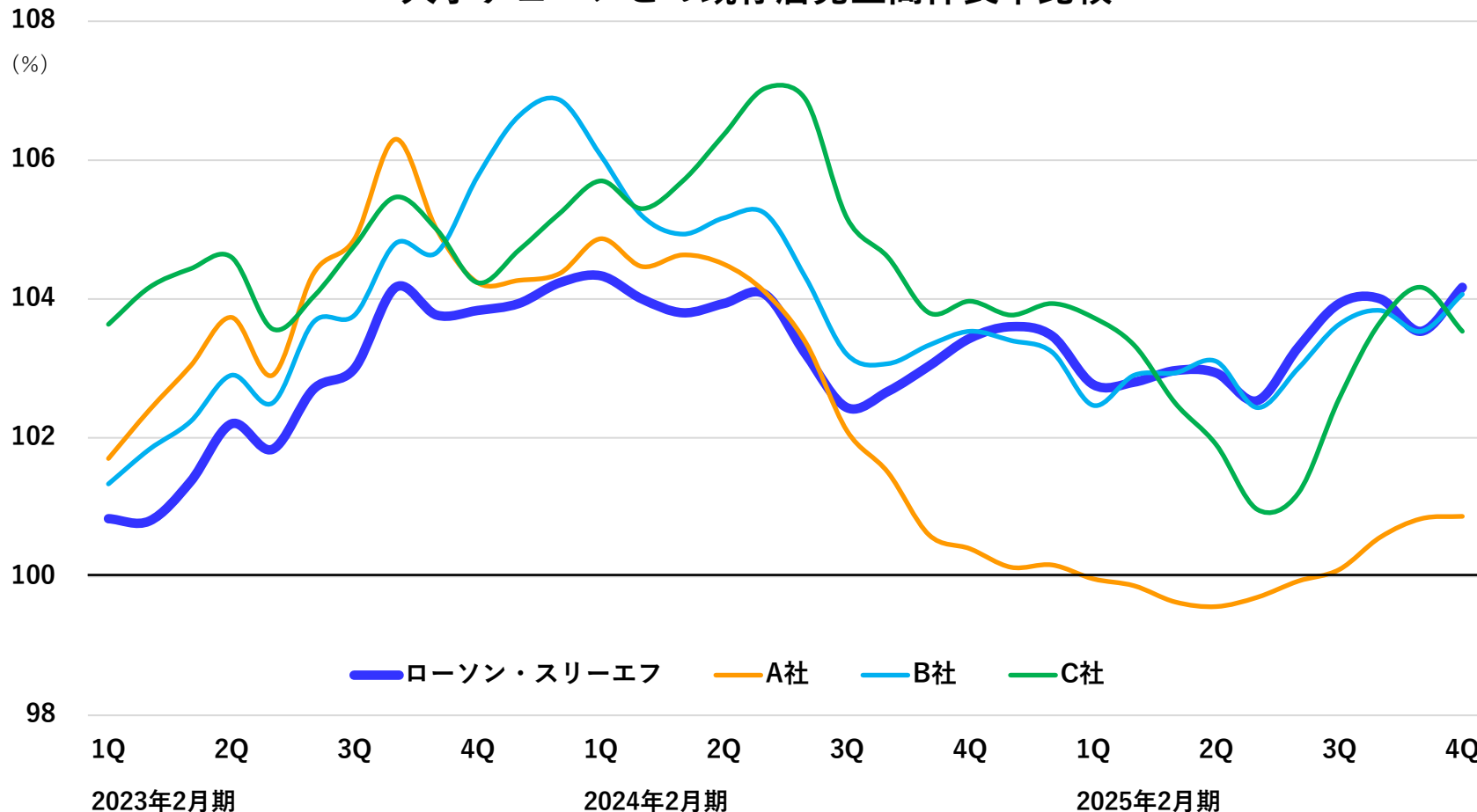
(ローソン・スリーエフ)主な経費の推移



光熱費と販促費の増加を売上高の増加で吸収し収益は改善、次期は店舗什器リース料が大幅減



大手チェーンとの既存店売上高伸長率比較

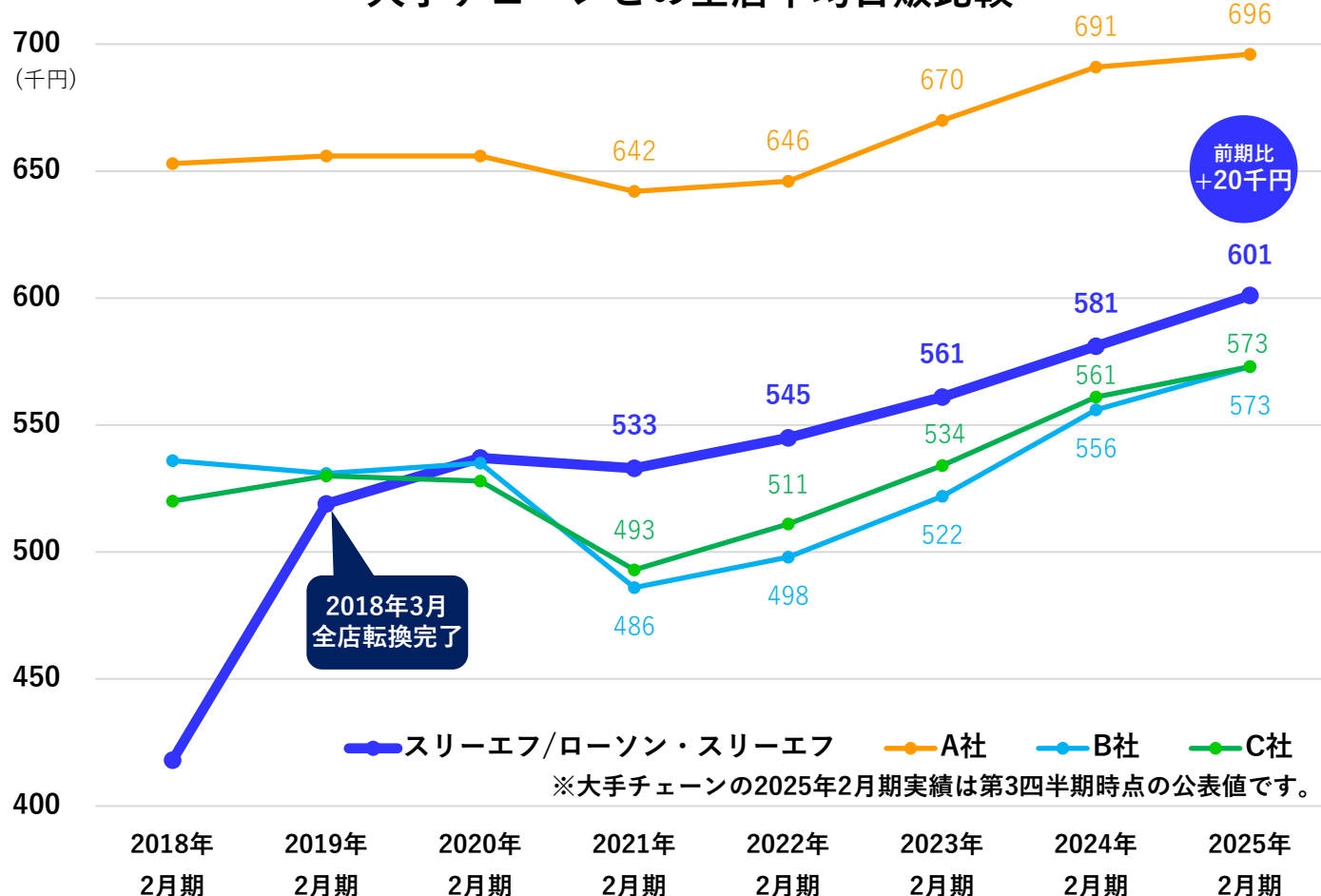


ローソン・スリーエフ

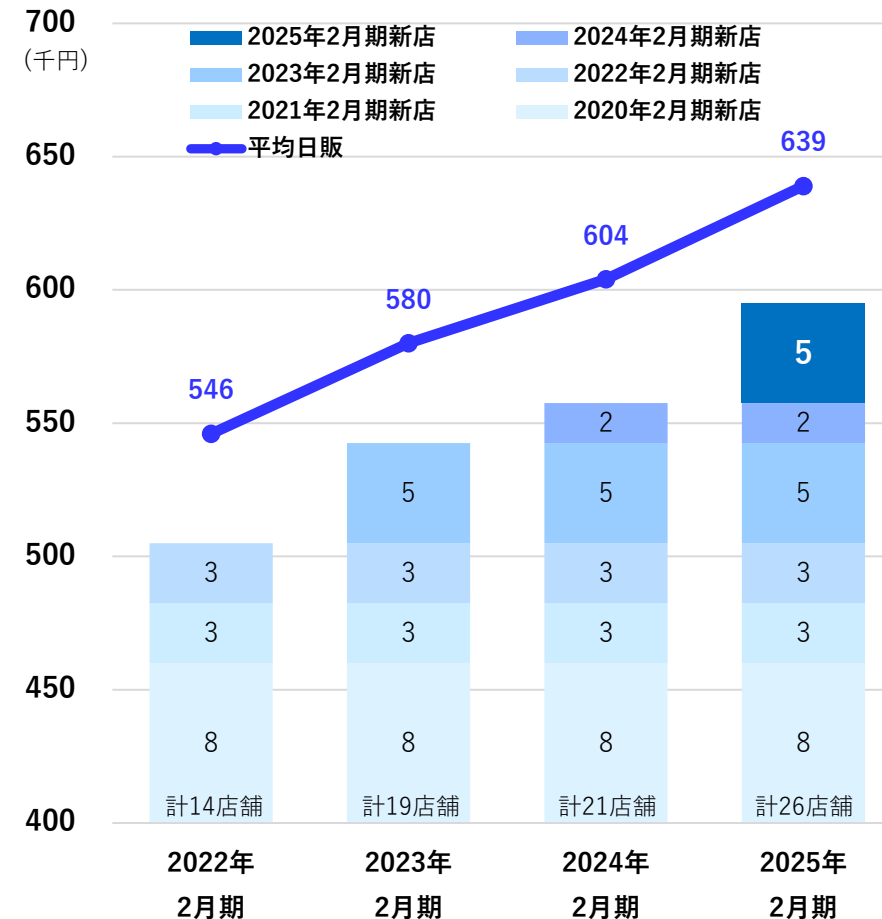
	既存店売上高伸長率
2025年2月期	103.4%
2024年2月期	103.5%
2023年2月期	102.4%

人流の増加やローソンチェーンの各種施策が奏功し、売上は安定的に成長

大手チェーンとの全店平均日販比較

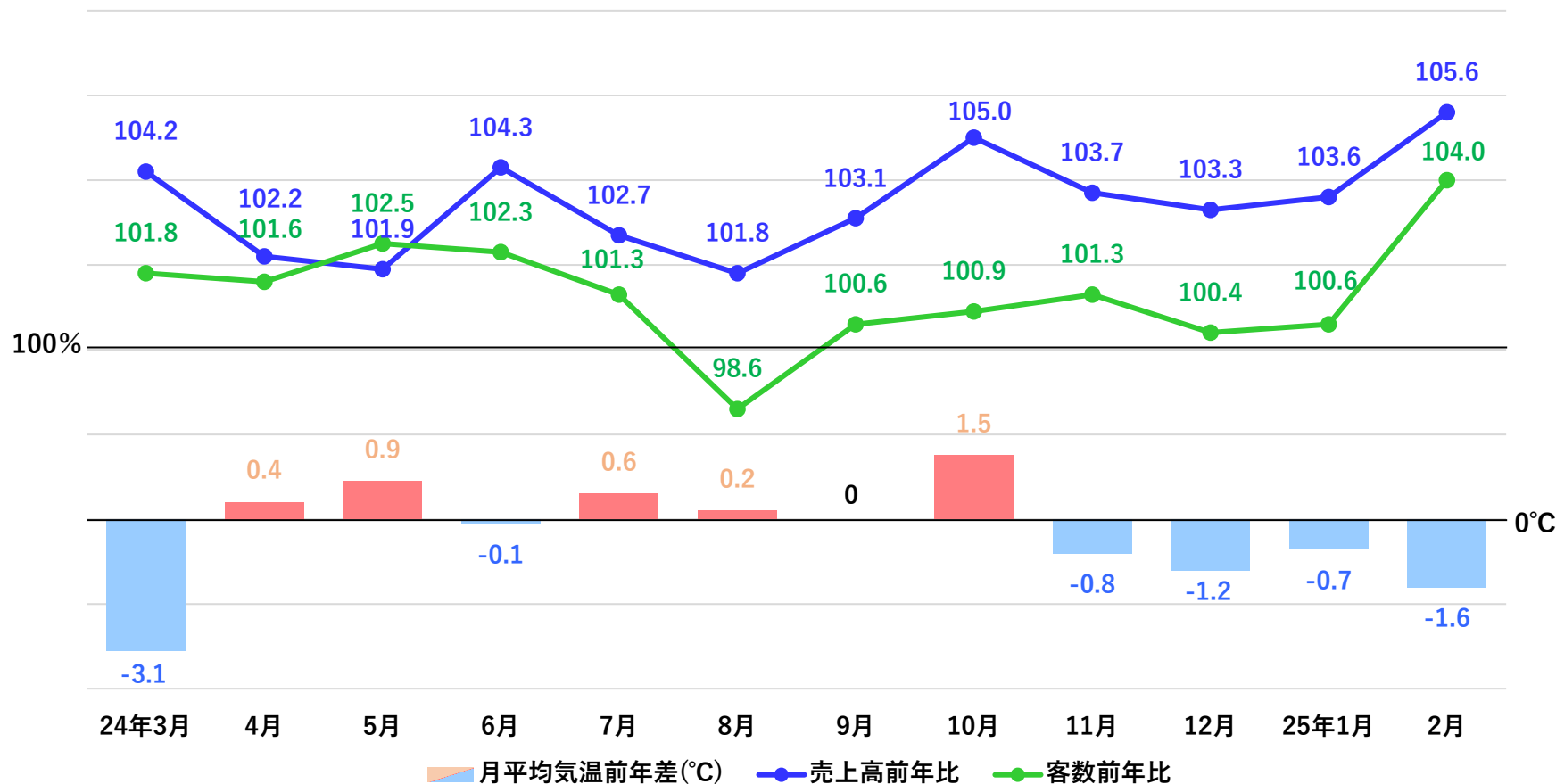


新店の平均日販推移



全店平均日販は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

既存店売上高・客数伸長率と月平均気温の前年差(横浜市)



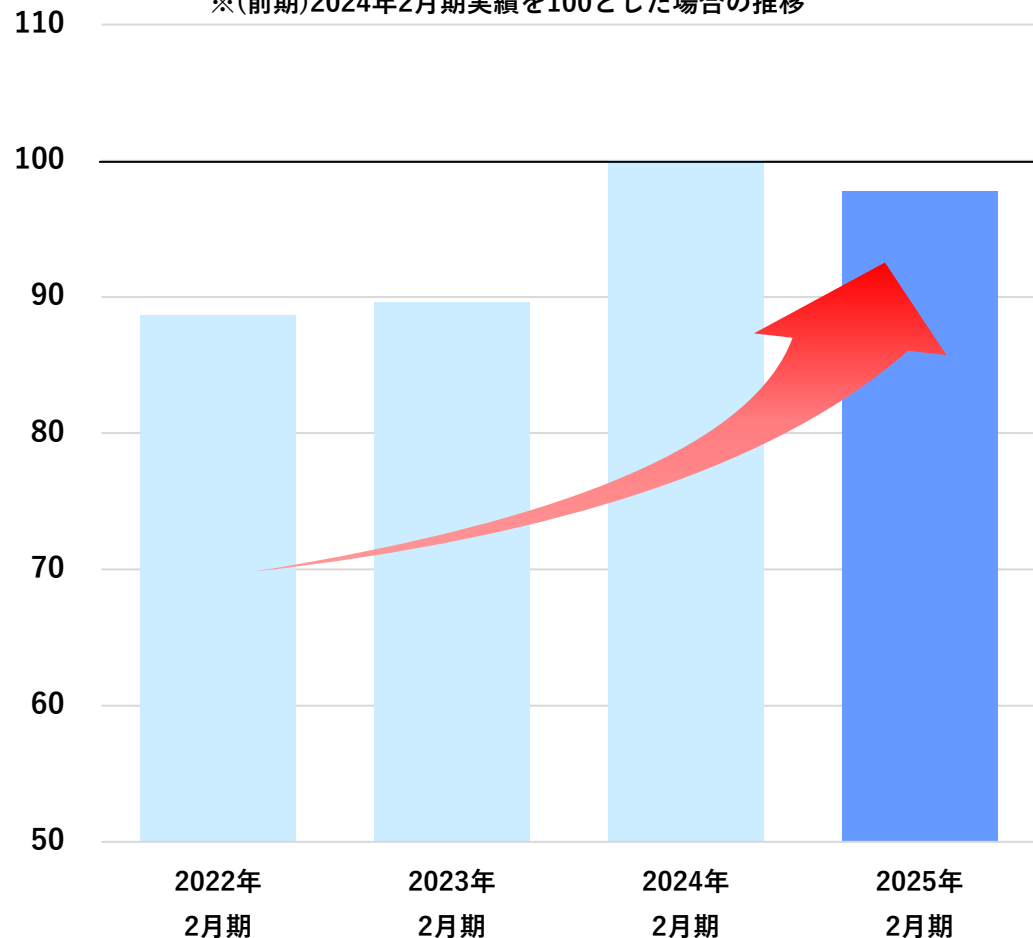
2025年2月期 既存店伸長率	
売上高	103.4%
客数	101.3%

注)横浜市の月平均気温の気温差(出所：気象庁ホームページより)

夏場の気温が記録的猛暑となった前期と同水準で推移、売上と客数の増加に大きく貢献

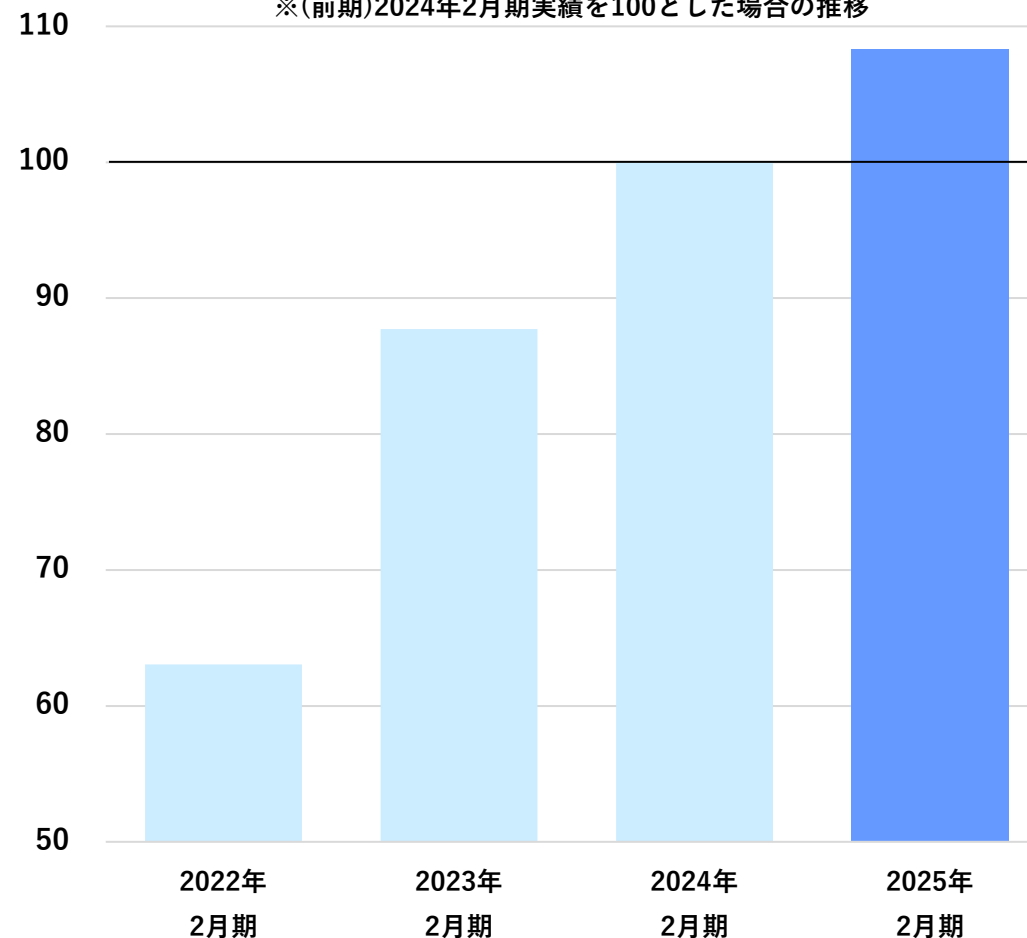
加盟店利益の推移

※(前期)2024年2月期実績を100とした場合の推移



一店舗当たりの加盟店支援額推移

※(前期)2024年2月期実績を100とした場合の推移



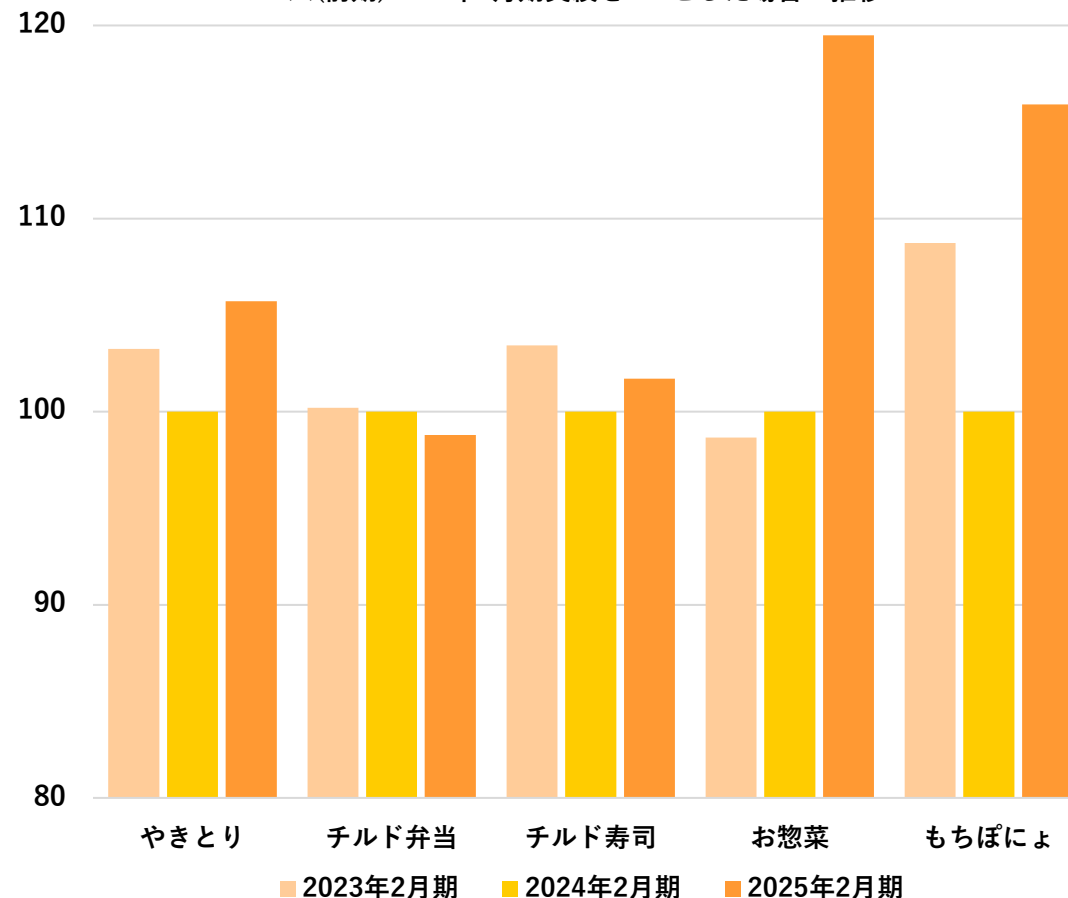
売上と支援額は増加も、経費増により加盟店利益は微減、上昇トレンドは維持

地域のお客様に対して割引クーポン付チラシを配布



ローソン・スリーエフ独自商品 平均日販推移

※(前期)2024年2月期実績を100とした場合の推移



ブランド認知向上を目指し、初のYoutube広告を実施



独自クーポン販促やWeb広告展開が奏功し、独自商品の売上は安定的に推移

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

gooz Roastery
PREMIUM
HOT COFFEE

いつもの価格で
ちょっとプレミアムに

店内焙煎

gooz Roastery
PREMIUM
HOT COFFEE

ウガンダ
ルウェンゾリ ナチュラル



ローストレベル：ハイロースト（中煎り）
さわやかな果実の香りと程良い酸味
すっきりとした余韻の後味



gooz Roastery
PREMIUM
HOT COFFEE

パナマ SHB
ボルカンバルー



ローストレベル：シティロースト（中深煎り）
しっかりとしたボディ、目覚ましい酸味と
甘みを伴ったアフターテイスト



gooz Roastery
PREMIUM
ICED COFFEE

パプアニューギニア A+18
シグリ農園



ローストレベル：フレンチロースト（深煎り）
芳醇な香りと柔らかな酸味
しっかりとしたコクとキリっとした苦味



gooz Roastery
PREMIUM
ICED COFFEE

インド
SEVENTH HEAVEN



ローストレベル：フレンチロースト（深煎り）
しっかりとした苦味とコク
独特で深みのある味わいと香り



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

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



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

基本方針

- 「10年間を一括りで考える“10年経営”を実施します」
- 「毎期継続的に、個店平均日販を1万円ずつ向上させます」
- 「販売費を段階的に増加し続け、加盟店支援を充実させます」
- 「人件費の増加に対応した労働環境の改善と加盟店利益の向上を両立させます」
- 「加盟店と本部の“^{いっかい}一塊経営”を実現します」
- 「社是に掲げる“奉仕の経営”を実践します」

数値目標

(計画最終年度)

経常利益
10億円以上

親会社株主に帰属する
当期純利益
3億円以上

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。