

# さまざまな施設内にあるローソン

～ コラボレーションと施設内出店の戦略 ～

## ■コラボレーション戦略

ローソンは、「本屋・DVDショップとローソン」「カフェとローソン」「ガソリンスタンドとローソン」「自治体とローソン」など、様々な業種と連結した店舗として出店する戦略を採用しています。これは、1+1の結果が2ではなく、1+1が3になったり4になったりするシナジー効果（相乗効果）を生み出そうとするものです。お互いのメリットを最大限に活用して、それぞれの価値を高めていく戦略です。



## ■施設内店舗の拡大

ローソンは単独で店舗を構えるという発想だけでなく、施設内店舗としての出店も進めています。たとえば、オフィス・商業ビル、郵便局、駅・ターミナル、ホテル・大学・自治体のアンテナショップなどに出店しています。



ホテル内の店舗はそのホテルの雰囲気に合わせて

ローソンが施設内店舗に選ばれる理由として次の要因が挙げられます。

- ・マルチメディア端末（Loppi）によってさまざまなサービスを提供している
- ・公共料金の収納代行をしている
- ・切手・はがき・印紙の販売、ゆうパックを取扱っている
- ・施設の外観・内装に合わせた店舗デザインを採用している
- ・施設内の利用者ニーズ、地域特性にあった品揃えをしている
- ・空きスペースを利用した小型店舗など、環境に合わせたフレキシブルな出店形態を採用している

資料番号:8-160-3

出所：ローソンのHP(ローソンの出店事例・物件募集)

<http://www.lawson.co.jp/company/branch/facilities/>