

2025年7月度 月次業績報告

【第51期 2025年3月～2026年2月】

株式会社ポプラ

■出店関連(※LP(ローソン・ポプラ)店舗を除く)

① 有人店舗

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	累計
出店	0	2	1	0	1								4
閉店	8	0	2	2	1								13
期末店舗数	206	208	207	205	205								

② 無人店舗

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	累計
出店	3	1	1	1	2								8
閉店	1	0	0	0	0								1
期末店舗数	64	65	66	67	69								
①+②合計	270	273	273	272	274								

■売上関連(※無人店、LP(ローソン・ポプラ)店舗を除く)

		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
既存店※2	日商(千円)	168	183	180	177	180							
	前年比	103.2%	106.4%	105.0%	104.8%	103.8%							
	客数(人)	310	351	349	354	357							
	前年比	101.2%	102.3%	100.0%	101.5%	100.0%							
全店	客単価(円)	542	521	514	500	504							
	前年比	102.0%	104.0%	105.0%	103.3%	103.8%							
	日商(千円)	155	162	157	156	157							
	前年比	96.7%	96.2%	94.0%	93.7%	92.7%							
全店	客数(人)	288	317	311	317	318							
	前年比	96.3%	95.0%	91.7%	92.9%	91.2%							
	客単価(円)	538	511	505	491	495							
	前年比	100.3%	101.2%	102.5%	100.9%	101.7%							
売上高前年比		96.7%	97.2%	93.4%	94.4%	93.3%							

■参考数字(LP(ローソン・ポプラ)店舗を含む既存店売上前年比)※無人店は除く

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
LP店を含む	105.4%	106.9%	106.7%	106.9%	106.2%							
うちLP店のみ	106.0%	106.9%	106.9%	108.1%	107.1%							

■都道府県別店舗数(※LP(ローソン・ポプラ)店舗を除く)

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
茨城県	5	5	5	5	5							
埼玉県	14	14	14	14	14							
千葉県	27	27	26	26	26							
東京都	37	38	38	38	38							
神奈川県	15	15	16	17	17							
滋賀県	3	3	3	3	3							
京都府	2	2	2	2	2							
大阪府	12	12	12	12	12							
兵庫県	5	5	5	5	5							
鳥取県	3	3	3	3	3							
島根県	8	8	8	8	8							
岡山県	15	15	15	15	15							
広島県	70	70	70	68	70							
山口県	5	5	5	5	4							
愛媛県	2	2	2	2	2							
福岡県	32	33	34	34	34							
佐賀県	5	6	6	6	7							
熊本県	10	10	9	9	9							
総店舗数※1	270	273	273	272	274							

※1 「総店舗数」月末の店舗数

※2 「既存店」オープン日翌月から起算し、13ヶ月目以降の店舗

■ポプラグループ店舗数

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
ポプラ・生活彩家事業	270	273	273	272	274							
ローソン・ポプラ事業	121	121	122	123	123							
商品供給事業	24	23	23	21	20							
ドラッグ事業	2	2	2	2	2							
飲食事業	2	2	2	2	2							
グループ総店舗数	419	421	422	420	421							

【7月度コメント】

7月は既存店日商、客数、客単価の主要となる3つの指標すべてで前年を上回り、既存店日商は40カ月連続で前年超えとなりました。  
 ・夏場に売上の最盛期をむかえるおむすびは、50ポイント還元販促の効果もあり、大幅に売上を伸ばしました。  
 ・定番商品が堅調に売上を伸ばし、ポップ弁は2桁伸長と好調を維持しています。  
 ・原料価格が高騰する中、ホットコーヒー(S)の価格を120円に据え置いている彩家カフェは、価格優位性もあり大きく売上を伸ばしております。  
 ・西日本では梅雨明けが早かったこともあり、アイスや制汗シート等の売上が好調な一方で、雨具は前年比較で売上が半減しています。