

みんなが“明るく”“楽しく”“元気に”働き続けられるローソンへ!

社員ひとりひとりが「健康」で「働きがい」を持って働けるよう、さまざまな人事制度や社内コミュニケーションの仕組みを整えています。

**表彰制度：
ローソン1億円チャレンジ**

ローソンは社員のチャレンジを応援しています!

**ローソン1億円チャレンジ!
億チャレ!**

グループ理念の実現につながるアイデアを募集し、採用されたら最大1億円の予算がもらえる億チャレ(ローソン1億円チャレンジ)といった、社員のチャレンジを後押しするような仕組みもあります。入社一年目の社員からチャレンジする事が出来、毎年何百もの提案が集まります!

毎年恒例の「スポーツ大会」

社員の更なる健康増進と社員同士のコミュニケーション活性化を目的とした、全社員参加型の「スポーツ大会」を開催したり、「部活動」の設立を促進し、活動に対して補助金を提供したりなど「明るく、楽しく、元気に」ローソンらしい文化を全員で創り上げています。また同時に「健康経営優良法人 2025(ホワイト500)」に9年連続で認定されました。

男性社員の育児休暇取得促進

2023年度の取得率 **98.0%**

ローソンは男性、女性問わず仕事と育児の両立を応援し、子供と一緒に成長できる環境を推進しております。パパ育児の取得を推進するポスターを掲出する事で、女性は勿論、男性も育児を取得しやすい環境を整えております。

育児休職からの復職率

2000年度から2023年までの累計実績 **94.8%**

2000年度以降からの累計で、育児休職から復職した社員の比率が94.1%と、ほとんどの社員が復職しています。2017年度には、女性の活躍が進んでいる企業として「えるぼし(2段階目)」, 2018年度には、優良な子育てサポート企業として特別認定マーク「プラチナくるみん」, を取得し、現在まで続いております。

育児両立支援制度

育児と仕事を両立する為の制度を整えています。

育児休職制度	子が3歳に達するまで取得可能
育児時短制度	小学校3年生以下のお子さんを持つ社員が希望した場合、1日3時間までの時短勤務が可能
勤務日数短縮制度	小学校3年生以下のお子さんを持つ社員が希望した場合、週3~4日勤務が可能 ※育児時短制度との併用も可能
祝日休日制度	小学校3年生以下のお子さんを持つ社員が希望した場合、週3~4日勤務が可能 ※育児時短制度との併用も可能
リモートワーク制度	自律した働き方ができリモートワークに適した業務を担当している場合利用可能
帯同転勤	配偶者が転勤により居住地変更となった場合、配偶者と同地区への異動を配慮して行う ※配偶者が社外でも可
短期間育児休職制度(イクメン推進制度)	勤続1年以上で、生後3か月の期間内上限5日を有給特別休暇で取得可能 ※6日以上の育児休職を取得する場合は育児休職制度を適用
フレキシブル正社員制度	勤務地・勤務日数・勤務時間の制限が可能な制度 小学校4年生以上の子育てにおいてやむを得ない事由がある場合利用可能

介護両立支援制度

ご家族の介護と仕事を両立する為の制度を整えています。

無給特別休暇(介護)	対象者が1名の場合...1年間に5日 対象者が2名の場合...1年間に10日
病氣有給休暇	1年間で5日上限で積み立て。本人・家族(配偶者・両親・子女)の傷病に対する看護の目的で利用ができる(医師の診断書が必要、年次有給休暇取得後に利用可能)
介護・看護休職	対象家族1名につき、のべ365日のうち3回まで分割取得可能
看護・介護時短	1日3時間まで、0.5時間単位で取得が可能 取得は3年間で2回まで可能
リモートワーク制度	自律した働き方ができリモートワークに適した業務を担当している場合利用可能
フレキシブル正社員制度	勤務地・勤務日数・勤務時間の制限が可能な制度 法定基準を超えても看護・介護が継続して必要な場合利用可能



RECRUIT Information

Enjoy your Challenge!

～ チャレンジを楽しもう!～

グループ理念

「私たちは“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。」 の実現の為に

ローソンは創業以来、社会の変化に対応し、お客さまのニーズを見極め、新たな商品・サービスを創り出してきました。街の便利屋さんからスタートしたローソンは社会のインフラとなり、いまやお店があること、開いていることが当たり前の“なくてはならない存在”となりました。引き続き、お客さまの多様なニーズに応えるために、時代にあったサービスの拡充などの変化対応に加え、それぞれのマチに根差したお店づくりを行っています。

ローソン本部が直接店舗を経営している「直営店」は何%でしょう!?

実は…1%しかありません!

日本全国に約14,600店舗展開しているローソンの「直営店」は約250店舗ほど。この「直営店」はローソンの模範となるべき店舗であるとともに、ローソンに入社された新入社員の方々の育成や様々なシステム・サービスを先行で実験しデータを取得する役割も担っています。

では、残りの99%のお店は誰が経営しているの!?

残りの99%の店舗はローソンとは独立した第三者の経営者(以下オーナーさん)に店舗を経営頂いているフランチャイズ店舗です。このフランチャイズ店舗を通じてお客様へ様々な価値を提供しており、我々の仕事はこのフランチャイズ店舗の経営をサポートする「フランチャイズビジネスを行っています」。



- 国内店舗展開数約14,600店舗
- オーナー約6,000名

ローソンが対応すべきマチの変化

社会・経済



- 少子高齢化の進行
- 人手不足
- 急激なインフレ
- インバウンド需要の加速

人々の暮らし・意識



- 多様な価値感の尊重
- タイムパフォーマンスの重視
- ワークライフバランスの実現
- 健康志向の高まり
- エシカル消費への意識の高まり

テクノロジー



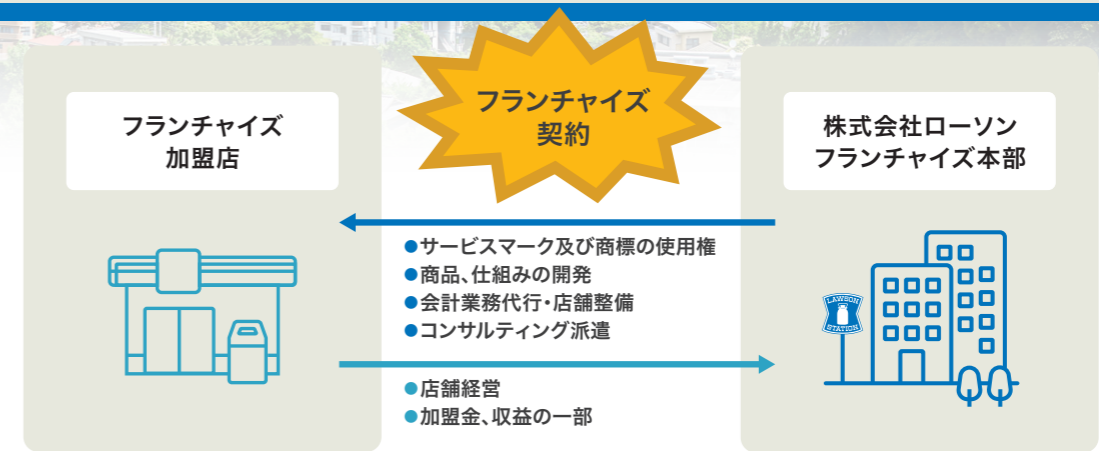
- AIなどのデジタルテクノロジーの進化
- 協働ロボットの社会実装
- 自動運転やドローン配送の社会実装
- メタバース市場の拡大

環境



- 地球温暖化の進行
- 災害の激甚化
- 食糧問題の継続
- パンデミックの発生
- 戦争や紛争の発生

フランチャイズビジネス



マチの幸せ創造のあゆみ

<p>1975 ローソン1号店「桜塚店」(大阪府)オープン</p> <p>1977 24時間営業開始</p>	<p>1986 「からあげクン」発売</p> <p>1989 電気・ガス料金収納代行サービス開始</p>	<p>1991 電話料金・水道料金収納代行サービス開始</p> <p>1996 「ローソンチケット」販売開始</p>	<p>1997 全国47都道府県への出店を達成</p> <p>1998 マルチメディア端末「Loppi(ロッピー)」全店導入</p> <p>2000 三菱商事との提携</p>	<p>2001 ATM導入開始</p> <p>「ナチュラルローソン」1号店オープン</p> <p>2005 「ローソストア100」1号店オープン</p>	<p>2010 共通ポイントプログラム「Ponta」の導入</p> <p>ローソンファーム(農場)設立</p> <p>2011 株式会社ローソンHMVエンタテインメント(現:株式会社ローソンエンタテインメント)設立</p>	<p>2014 株式会社成城石井の株式を取得</p> <p>ユナイテッド・エンタテインメント・ホールディングス株式会社の株式を取得</p>	<p>2018 「ローソン銀行」が開業</p> <p>スマホレジ導入</p> <p>自動釣銭機付POSレジ導入</p>	<p>2019 Uber Eats展開開始</p> <p>新型POSレジによるセルフレジの運用開始</p>	<p>2020 レジレス店舗展開開始</p> <p>ロボによる商品陳列実施店舗オープン</p> <p>2021 医薬品デリバリー開始</p>	<p>2021 店舗理想形改装開始(大改革実行委員会実施)</p> <p>2024 三菱商事株式会社及びKDDI株式会社との資本業務提携</p>
--	--	--	--	--	---	--	--	--	--	--

<p>街の便利屋さん</p> <p>社会課題解決への貢献</p>	<p>社会インフラとしてのローソン</p> <p>食品ロス・CO2削減への取り組み開始</p>	<p>それぞれのマチに合わせた店づくり</p> <p>健康とダイバーシティへの取り組み開始</p>	<p>SDGsへの取り組み本格化</p>
----------------------------------	---	---	----------------------

<p>1992 「ローソン緑の街募金」(現:ローソン緑の募金)設立</p> <p>1995 「阪神・淡路大震災災害救援募金」活動を実施</p>	<p>1997 食品廃棄物リサイクルシステムスタート</p> <p>天然ガス使用の低公害配送車をコンビニで初めて導入</p>	<p>2000 富士山における森林整備活動を開始</p> <p>1998 環境マネジメントシステム「ISO14001」認証取得</p>	<p>2003 和歌山県と初めて地域包括協定を締結</p> <p>調剤薬局併設型店舗第1号店をオープン</p>	<p>2011 「夢を応援基金(東日本大震災奨学金制度)」を創設</p>	<p>2012 穀物の外皮を使った「ブランパン」を発売</p> <p>食品や日用品などの移動販売を開始</p> <p>2017 「夢を応援基金(ひとり親家庭支援奨学金制度)」を設立</p>	<p>2019 SDGs推進のため「SDGs委員会」を立ち上げ</p> <p>環境ビジョン「Lawson Blue Challenge 2050!」を策定</p>	<p>2020 コロナ禍に全国の学童保育施設に、58万4,983個のおにぎりを無償配布</p> <p>店内淹れたてコーヒーサービス「MACHI café」のアイスカップを順次紙化</p>	<p>2023 「PRIDE指標2023」の「ゴールド」を受賞</p> <p>2024 「令和6年能登半島地震災害支援募金」活動を実施</p>
---	---	---	--	---	--	--	--	---

入社1年目から経営のノウハウを学ぶ キャリアステップ

※2021年時点

店担当 1年目～



1店舗で基礎基本の習得。

店舗に関わるお仕事の基本を学びます。接客、商品の陳列、発注業務などを直営店(ローソン本部が経営している店舗)で学びます。

先輩社員紹介

大野 紀香

高校時代のアルバイト経験から接客業の楽しさを知り、ローソンへの入社を決めました。最初に配属された店舗には先輩社員の方が多くおり、分からないことをすぐに聞ける環境にあったので、とても心強かったです。転居を伴う異動の際に会社が家賃の一部を補助してくれる「住宅管理補助制度」や、商品購入時における「Pontaポイントの付与」、といった手厚い福利厚生はとても魅力的だと思います。世代の離れたお客様とのコミュニケーションの取り方など、まだまだ未熟な部分も多いですが、いずれはSVになり、オーナーさんと一緒にお店を創り上げていきたいです。



大阪万博店所属
2019年入社
大阪府立 松原高等学校出身
※現在は店長に昇格

売上高 ¥ 1億8,000万円

店舗数 1店

クルー 12名

店長 約5年目～



約1億8千万円の経営。

約1億8千万円前後の売上のあるお店の責任者。「人財育成」「お金の管理」「モノの管理」「情報の管理」のプロフェッショナルを目指します。



スーパーバイザー 約7年目～



自らキャリアを切り拓いていく!

その先

9店舗の経営コンサル。

お店の困っていること(売上の上げ方、人財育成など)を加盟店と一緒に考え解決する仕事です。



80を超える部署。

営業本部を中心に、様々な部署がローソンには存在しています。ここからはキャリア開発面談・フリーエージェント制度・キャリアチャレンジ制度などでジョブローテーションを行い、社員一人ひとりのキャリアを形成していきます。



マーチャンダイザー(商品開発)

ローソンプライベートブランドやメーカーと協業した商品の企画、開発を行います。商品の開発にあたり、トレンドや市場調査などのマーケティングやコンセプト開発、試作などのすべてを担当します。



リクルートフィールドカウンセラー(店舗開発)

商圏人口、世帯数、男女比、事業所数や交通量、競合調査などによるマーケティングと、店舗を出店する場所を決める仕事です。

売上高 ¥ 16億2,000万円

店舗数 9店

オーナー 9名

クルー 108名

店舗社員・店長の

主な業務

接客

レジ操作などを行う他、お客さまのお問い合わせに答えるなど、スムーズで気持ちの良い買い物をサポートします。



商品・売場管理

お客さまが快適にお買い物でき、また来たいと思って頂けるよう、清潔・きれいで鮮度感のあるお店の維持・管理を行います。



店内打ち合わせ

従業員全員で適宜ミーティングを行い、互いの意思疎通や適切な役割分担によって経営の円滑化を図ります。



発注

各商品の売れ行きを把握し、客層や時間帯、天候や気温、さらに地域のイベントなどの条件を考え合わせて、過不足のないよう発注します。



売上・経営管理

販売データを把握し、売上・経費などの諸条件を踏まえた上で、今後の経営目標を定め、実行への計画をつくりまします。



クルーさん(アルバイトスタッフ)の教育

レジ操作などを行う他、クルーさんの出勤状況やローテーションを把握するとともに、勤務態度にも気を配り、個性に合わせた教育を行います。



スーパーバイザーの

主な業務

発注のアドバイス

販売・経営戦略から事務手続きまで、一つひとつ丁寧にアドバイス。オーナーさんの疑問や迷いを取り除き、順調なオープンをサポートします。



品揃えや棚割のアドバイス

地域やお客さまの特性を考慮した品揃え、お客さまが手に取りやすく、買いやすい売り場づくりなどのノウハウをきめ細かく指導します。



実践的なアドバイス

接客ノウハウや情報機器の使い方、クルーさんの教育指導などのアドバイスをを行い、スムーズな店舗運営へ向けてともに歩みます。



売上アップの戦略づくり

オーナーさんとともに、売上状況を定期的に確認。問題点がある場合は、そのケースに適した解決法を探りながら、売上・利益の向上を図ります。



店舗運営を客観的に評価する仕組みを設けています。

店舗健康診断

お客さまの視点でご満足いただける店舗運営がなされているかを徹底に調査し、その結果をオーナーさんにフィードバック。高いお客さま満足の実現につなげています。

- 5:00 起床
- 5:45 家を出る
- 7:00 出勤・レジにて接客
- 10:00 店内厨房業務
- 11:40 休憩
- 13:00 レジ点検
- 14:00 商品の品出し
- 16:00 業務終了
- 17:30 帰宅
- 22:30 就寝

社員の とある一日

Interview

ローソンの最大の魅力は、何といてもそのアットホームな雰囲気。上司や先輩社員の方は皆、聞いたことに対してはちゃんと答えてくれますし、ギスギスした人間関係がないので、とても心地よく感じています。現在は店長として働いていますが、クルーさんに業務上の指示をする際には、「何でこの仕事をしなければならないのだろう」といった疑問を持たないように、その理由付けをしっかりと示すように心掛けています。

大川 響悟

キャリア

2018年3月 大阪府立 北淀高等学校
(現:淀川清流高等学校)卒業
2018年4月 **入社** 店社員
2021年4月 城東古市二丁目店 店長
2021年9月 広芝店配属

いくつかの店舗で店社員として経験を積んだ後に店長に就任。現在も約20名いる個性豊かなローソングルをまとめている。休日は趣味のオンラインゲームを友人と楽しみ、オンオフのメリハリをつけている。

南 雄大

キャリア

2015年入社
愛知静岡営業部 愛知東支店所属
(※2025年4月時点)

Interview

仕事をするなら実力で自分を評価されたいという気持ちがあり、年齢、社歴に関係なく仕事を評価してくれる評価制度や「モノを売る楽しさ」に惹かれ入社を決めました。スーパーバイザーの仕事で一番大切なのは、お客様を知ること、そしてオーナーさんや立地によって異なる個々の店舗状況をしっかりと把握し、その店舗の課題を見つけ、どうしたらもっと売上を伸ばせるのかを提案することだと思っています。また自分が見出した1つの店舗への提案が凄く大きな利益となって返ってくる。数字を大きく動かす仕事はスーパーバイザーにしかできないと思いますし、ローソン、現場を支える根幹であり、花形の仕事だと思っています。

- 7:00 起床
- 8:30 家を出る
- 9:00 担当A店巡回
- 11:30 休憩
- 12:30 担当B店巡回
- 15:00 担当C店巡回
- 17:00 週報作成
- 18:00 退勤
- 18:30 帰宅
- 0:00 就寝

社員の とある一日

求める

人物像

「自ら考え、自ら行動できる人!」

皆様にはローソンを経営頂いているオーナーさん(経営者)をサポートする「スーパーバイザー」を目指して頂きます!その為には、年齢・文化・趣向の異なる方々と互いに支え合いながら自分の意見や考えを持ち、行動におこして欲しいと思います。私たちは皆様の新しい「価値観」「個性」を求めています。

採用担当より

「私たちはみんなと暮らすマチを幸せにします」という企業理念を念頭に置き日々業務に励んでおります。この「みんな」とはローソンで働く皆様やそのご家族、お客様など全ての方々を指しており、このみんなの「幸せ」には様々な尺度がある中で、是非皆様なりの「チャレンジ」を通して1人でも多くの方を幸せにして頂きたいと思っております。是非私たちと一緒にこの企業理念実現に向け、新しい「ローソン」を創っていきましょう!

