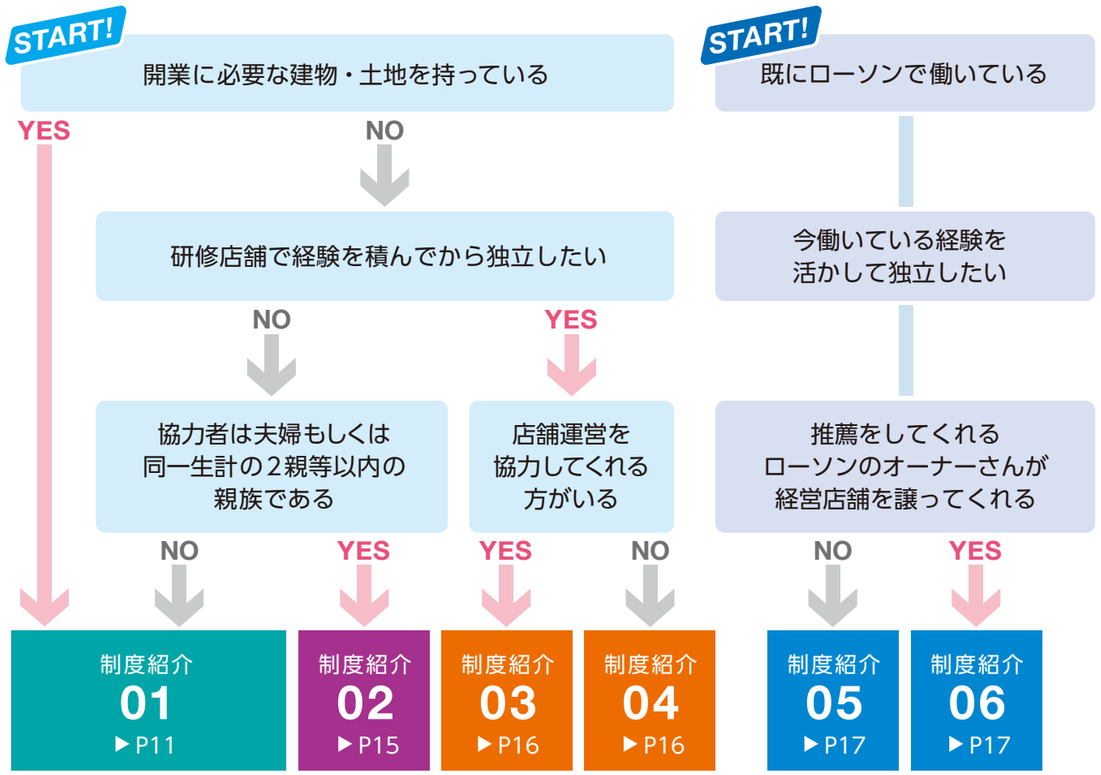
加盟制度早わかりチャート

ローソンにはいろいろな加盟制度があります。どの加盟制度があてはまるかご確認ください。

あなたに当てはまる加盟制度は？





フランチャイズオーナー募集サイトはこちら

スマートフォン・タブレットからのアクセスはこちら

ローソン　オーナー　検索

・当パンフレットに記載の各種支援・制度は2026年3月開業から2027年2月開業までの予定であり、変更となる場合があります。
　詳細はフランチャイズ契約時までにご説明いたします。
・株式会社ローソン以外とフランチャイズ契約を締結している加盟店には本制度は適用されない場合があります。

ローソン開発カスタマーセンター　0120-01-3963　年中無休 9:00～18:00

株式会社ローソン　〒141-8643 東京都品川区大崎1丁目11番2号 ゲートシティ大崎 イーストタワー

2026.06

2026年度

2026年3月1日以降開業用

LAWSON

加盟店オーナー募集
パンフレット



一緒につくろう
未来のローソンタウン

リアルとテクノロジーの力で、地域と共に未来を創るローソン

ローソンの加盟をご検討いただいている皆さまへ。

ローソンは2025年に50周年という大きな節目を迎えました。これまでお客様と共に歩み、地域社会と共に成長してきた歴史を振り返りながら、私たちは今、100周年に向けた新たな一歩を踏み出しています。テクノロジーの進化とともに、ローソンは常に挑戦を続け、地域社会の課題解決や新たな価値創造に取り組んでまいりました。2025年6月、KDDI新本社ビルにReal × Tech LAWSON1号店をオープンし、リアルとテクノロジーの融合による新しい店舗づくりにも挑戦しています。また、災害時に地域住民の皆さまへの支援拠点となる「災害支援ローソン」として、千葉県富津市の店舗をリニューアルオープンいたしました。

現在、少子高齢化が進む中でも、地域の皆さまが安心して暮らせる「ハッピーローソンタウン」の実現を目指しています。リアルな店舗で培った温かい心と、最新のテクノロジーを融合させ、地域のハブとして皆さまの暮らしを支える存在であり続けます。

ローソンの成長の原動力は、常に「ピンチはチャンス」と捉え、困難な状況にも果敢に挑戦し続ける姿勢にあります。震災やコロナ禍等、数々の困難を乗り越えてきた経験を活かし、すべての行動は「お客様のためにある」という信念のもと、誠実さと仲間への尊重、そして気づきを行動に変える力を大切にしています。

これからもローソンは、加盟店の皆さまと共に、地域社会に貢献し続ける企業でありたいと考えています。皆さまと共に新しい未来を創っていくことを、心より願っております。



代表取締役　社長
竹増　貞信

ハッピーローソンタウン







CONTENTS

第1章
ローソンを知る

お客様起点の「マチのほっとステーションを目指す」

ローソンの実績 03
オーナーさんの構成等 04
ローソンの商品開発 05
ローソンの取り組み 06
デジタルテクノロジーで出来ること 07
リアルだから出来ること 08

第2章
FC契約と制度

ローソンへの加盟を検討されている方へ

お迎えしたいオーナー像 09
オープン前研修 10
加盟条件と契約タイプ（一般加盟制度） 11
シミュレーション（収益イメージ） 13
新店オープン時の支援制度／加盟後に受けられる支援制度 14
家族加盟支援制度 ／ U・Iターン独立支援制度 15
FCオーナー・インターン制度 ／ ローソンキャリア独立制度 16
ローソンファミリー独立支援制度 ／ 暖簾分け制度 17
独立開業までの流れ 18
先輩オーナーさんの声 19
開業後のフォローアップ　SVからのフォロー 21
店舗業務のフォロー 22

第3章
事業拡大へのサポート

独立開業後の事業拡大へ向けて

複数店経営について ／ 複数店経営のメリット 23
チャージ率の優遇について 24
各種支援制度で複数店経営を応援 ／ 2店舗目以降の体制
複数店経営・他店舗経営へのステップ ／ ローソン独自のMO制度 25
加盟店と本部のコミュニケーション ／ 26
クルーさんの募集・育成・定着の支援と特典

お客様起点の「マチのほっとステーション」を目指す❶

今、コンビニは私たちの生活になくてはならない存在です。
ローソンは1997年の沖縄出店で最も早く全国47都道府県に出店を達成したコンビニエンスストアです。
現在もさまざまなフォーマットやグループ企業を基盤に、地域生活に寄り添うお店づくりを進めています。

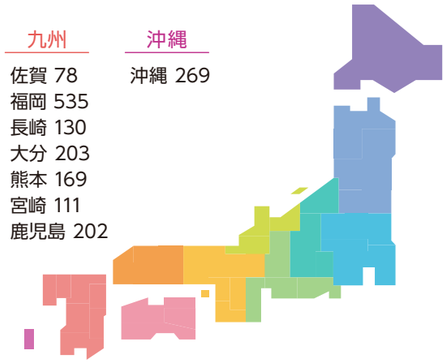
ローソンの実績

売上高	3兆223億円（2026年2月末現在）
平均日販	598千円（2026年2月末現在）
国内店舗数	14,697店舗（2026年2月末現在）
海外店舗数	7,793店舗（2026年2月末現在）

ローソン都道府県別店舗数

（2026年2月末現在）

北海道	関東	甲信越	北陸	中国	九州	沖縄
北海道 730	群馬 234	新潟 226	石川 105	島根 137	佐賀 78	沖縄 269
東北	栃木 197	長野 173	富山 171	鳥取 135	福岡 535	
青森 279	埼玉 683	山梨 135	福井 109	山口 135	長崎 130	
岩手 180	茨城 214	**東海**	**近畿**	岡山 248	大分 203	
秋田 180	東京 1,639	岐阜 175	兵庫 692	広島 315	熊本 169	
宮城 264	千葉 589	静岡 280	滋賀 149	**四国**	宮崎 111	
山形 106	神奈川 1,067	三重 142	大阪 1,200	愛媛 209	鹿児島 202	
福島 166		愛知 707	京都 327	香川 134		
			和歌山 156	高知 138		
			奈良 139	徳島 135		



さまざまな店舗フォーマット

ナチュラルローソン

女性を中心に「美しく健康で快適な」ライフスタイルを身近でサポートする店舗



ホスピタルローソン

日本全国に300店以上出店している業界No.1の病院内店舗



ヘルスケアローソン

健康志向や高齢化社会に対応するためにOTC医薬品の販売を強化した生活サポート型の店舗



ケアローソン

介護相談窓口を店内に併設した、ケア（介護）拠点併設型の店舗



ローソンストア100

スーパー、コンビニエンスストア、100円ショップ、3つのお店のメリットを兼ね備えている店舗



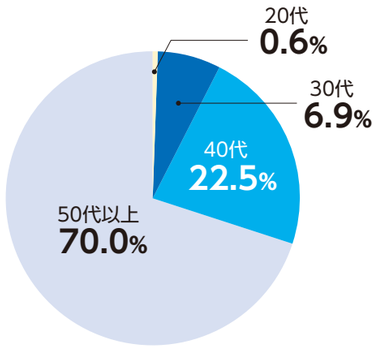
オーナーさんの構成等

実際にローソンで独立開業・店舗経営をしているオーナーさんに関する数字をご紹介

オーナーさんの人数 5,114人（2026年2月末現在）

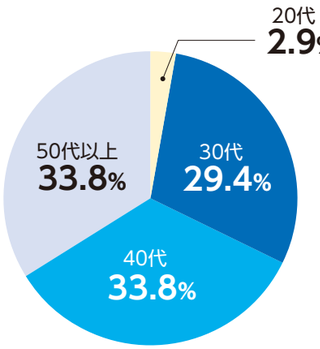
オーナーさんの平均年齢

平均56.4歳（2026年2月末現在）



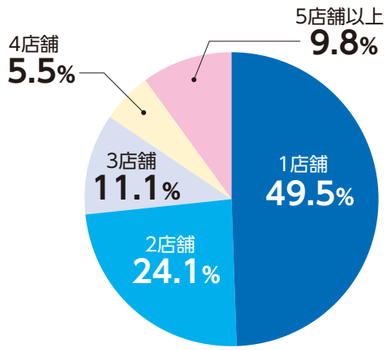
開業されたオーナーさんの平均年齢

平均46.3歳（2025年度）



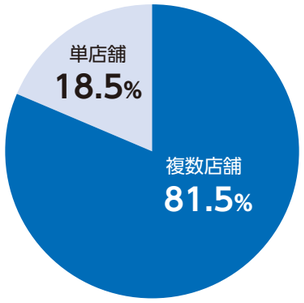
オーナーさん1人当たりの経営店舗数

平均2.7店舗（2026年2月末現在）



複数店舗を経営しているオーナーさんの比率

81.5%（2026年2月末現在）
※ローソンストア100を除く



お客様起点の「マチのほっとステーション」を目指す❷

2022年6月から「新・マチのほっとステーション」を実現するためのプロジェクト「ハッピー・ローソン・プロジェクト!(ハピろー!)」を開始し、すべてのお客様から支持されるローソンを目指し、「圧倒的な美味しさ」「人への優しさ」「地球(マチ)への優しさ」の3つの約束を実現するための施策を推進しております。

ローソンの商品開発

ウチカフェスイーツ　大人気のローソンスイーツ

2009年9月に誕生し「スイーツといえばローソン」のイメージを作り上げた、今やローソンに欠かせないブランド。発売当時は男性向けの品揃えが中心。そんな中で、仕事や子育てにがんばる女性を中心としたお客様に、24時間身近なコンビニで、いつでも手軽に買えるスイーツで、ちょっとしたカフェタイムを楽しんでもらいたい。そんな思いから生まれたブランドです。

コンビニスイーツの常識を変えた「プレミアムロールケーキ」



プレミアムロールケーキ

生クリーム100%の本格的な味わい、「スプーンで食べる」という新しいスタイル、そして圧倒的なブランド力により、これまでのコンビニスイーツの常識を覆し、コンビニスイーツブームの火付け役となったウチカフェスイーツの看板商品です。

開発ストーリー

当時、巷ではリッチな一本丸々のロールケーキが女性の間で人気を集めていました。しかし、複数人で分けるのが一般的で一人用はなかったことに着目し、本物志向の風味のあるクリームを開発し商品化しました。



大きなツインシュー



どらもっち(あんこ&ホイップ)

からあげクン　フライドフーズの大定番

1986年に発売を開始し、2026年に40周年を迎えたローソンの看板商品です。日本で育てられた若鶏のむね肉と、日本でつくられた小麦粉を使った唐揚げ粉を使用しています。工場では少しだけ揚げて急速冷凍し、お店でしっかり揚げることで、揚げたての美味しさを提供しています。

ギネス世界記録!!

2024年1月から12月までの累計販売数が2億8,689万8,542食となり、2026年3月5日(木)に、「最も販売されている揚げたてからあげブランド」としてギネス世界記録®に認定されました。



約1,000個に1個に焼き印

まちかど厨房

店内キッチンでお弁当や調理パンを調理する「まちかど厨房」は、全国約9,800店で展開(2026年5月末時点)し、できたての美味しさを提供しています。
お客様の生活を豊かにするため、さまざまなオリジナル商品のラインアップを取りそろえています。





三元豚の厚切りロースカツサンド
(とんかつ まい泉監修ソース使用)



新宿中村屋監修
カツカレー(中辛)



からあげマヨ



若鶏の砂肝にんにく

ローソンの取り組み

食の安全・安心

ローソンでは、お客様に毎日の生活をよりおいしく豊かに過ごしていただけるよう、「圧倒的な美味しさ」の商品開発を日々推進しています。また、幅広い世代のお客様に向け、「健康」に配慮しながら「よりおいしいもの」を目指した商品開発や、「安全・安心」を第一に考え、安全に関する法令順守・品質管理を徹底しています。



環境配慮

ローソンは長期目標として環境ビジョン「Lawson Blue Challenge 2050!」を策定し、CO_2排出量削減、食品ロス削減、プラスチックの使用料削減に取り組んでいます。

CO_2排出量削減(1店舗当たり)	店舗の食品ロス・商品廃棄物削減	プラスチック使用量削減(容器包装プラスチック)
2050年目標(KPI)	2050年目標(KPI)	2050年目標(KPI)
2013年対比 100%削減	2018年対比 100%削減	オリジナル商品の容器包装 環境配慮型素材 100%使用

●CO_2排出量削減への取り組み例

フロンを用いず、CO_2等の自然由来の冷媒を活用するノンフロン冷媒機器の導入。
(2026年2月末時点:9,250店)

●食品ロス削減への取り組み例

商品別の需要予測と商品の発注をサポートする発注システム「AI.CO」を活用した発注の適正化や値引き販売の推進、容器の工夫による消費期限の延長。

●プラスチックの削減例

一部のサラダ容器の上蓋をシールタイプに変更。(年間約100tのプラスチック使用量削減)

お客様起点の「マチのほっとステーション」を目指す❸

デジタルテクノロジーで出来ること

ローソン 高輪ゲートウェイシティ店



生成AIを搭載したPontaが高輪のマチや店舗の情報等を発信。



通信や服薬指導等暮らしに関わるさまざまなご相談に対しリモートで対応。

AI自動制御により作業負荷の高い飲料陳列作業を24時間365日実施。







ビルで働く人に、商品を届けてくれる自動配送ロボット。



年齢認証が必要な商品購入をアバターがサポート。



時間予約により、自動で清掃。人手をかけることなく床清掃が可能。

ローソンS KDDI多摩センタービル店（オフィスローソン）



商品棚（ユニット）単位で設置可能なローソンの簡易店舗。数種類のユニットから、オフィスごとの需要にあわせて柔軟にカスタマイズが可能。

専用の区画や配管・給排水工事等が不要で、出店にかかる条件が少なく、低コストかつ早期に開店可能。





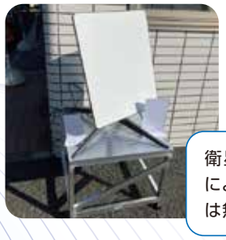
商品のバーコードをスマートフォンでスキャンすることで、レジを通さずにその場で購入可能。

リアルだから出来ること

ローソン 富津湊店



手動ポンプにより水を汲み上げ、生活用水(飲用不可)として提供。



衛星通信（スターリンク）による通信環境を災害時は無償で提供。

平時はお買い物拠点、災害時は地域の支援拠点に災害情報の受発信、水・食料の供給、通信・電力の確保で地域を支援。



有事の際にもお客様に食品をご提供できるよう店内の厨房を活用した災害時専用メニューのおにぎり。



災害支援ローソン
店頭掲出プレートイメージ



1,500L以上の飲料水をローリングストック。



被災された住民の方々がスマートフォン等の充電ができるバッテリーチャージャーを設置。



建物屋根上に太陽光パネルを設置して発電。発電した全量を本店舗の消費電力に充当。

買い物困難者への取り組み

高齢者施設や企業・学校・工場内等を訪問し、食品や日用品等さまざまなローソンの商品を、お買い物の楽しさと共にお届けする移動販売サービスを実施しています。



スーパー跡地への出店

コンビニやスーパーまでの距離が遠く、買い物が困難な地域に、行政や地域の事業者と連携して出店。日常的に誰もが便利に楽しくお買い物を続けられる「地域共生コンビニ」づくりに取り組んでいます。

Before



After



ローソンへの加盟を検討されている方へ

ローソンのグループ理念「私たちは“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。」を実現するには、加盟店オーナーの皆さまの存在が必要不可欠です。同じ目標に向かって、一緒に歩むオーナーさんに担っていただきたい役割をご紹介します。

お迎えしたいオーナー像

1 経営者として独立したい
チャレンジ精神にあふれる方



2 店舗を通じてマチのお役に立ちたい
地域貢献への熱意にあふれる方



3 組織、仲間の成長を実現したい
人財育成意欲にあふれる方



加盟店と本部のパートナーシップ

ローソン本部は加盟店に対し、サービスマーク及び商標の使用を許諾するほか、店舗経営に関するサポートを継続的に行います。 加盟店は本部に加盟金やロイヤリティーを支払い、独立した事業者として、またローソン本部の良きパートナーとして、店舗の利益を最大限に追求します。

加盟店

豊富な商品ラインアップ / 新サービスへの取り組み
社会貢献活動 / 環境保全への取り組み

加盟店の役割

- 「人」の管理・人財の育成
- 「商品・お店」の管理
- 「売上・経費」の管理



対等なパートナー
共存共栄
地域社会への貢献

ローソン本部

店舗建設費の負担※ / 店舗賃料の負担※

※FC-Cn契約の場合

本部の役割

- 商品開発
- 商品情報提供システム
- ITシステム
- 物流システムサービス
- 販売促進のための広告展開
- 会計代行業務
- SV(スーパーバイザー)による店舗サポート等



※写真はイメージです。

店舗オープンまでにクルーさんに教えることができるレベルへ！

オープン前研修

コンビニエンスストアでの勤務や経営経験のない方でも安心して開業できるように、きめ細かくサポートします。

Q 初めての店舗経営。レジ業務や接客も未経験だけど、大丈夫？



A **ローソンなら、初めての店舗経営でも安心のサポート体制があります！**

まずは「オープン前研修」で、店舗経営の基礎から習得することができます。店舗オープンまでに、クルーさんに教えることができるレベルへ成長できる研修体制をご用意しています。



オープン前研修の流れ

未経験でも安心！ ストアトレーニング
期間 5日間（通い） 場所 各地区のトレーニング店舗
○ ローソン店舗勤務未経験の方にレジ業務を習得いただく研修



※写真はイメージです。

▼

スクールトレーニング
期間 5日間（宿泊） 場所 東京 品川トレーニングセンター
○ オープン時に必要な知識・技術・技能を習得いただく研修
○ 経営者としての考え方、グループ理念の共有



▼

ストアトレーニング
期間 6日間（通い） 場所 各地区のトレーニング店舗
○ オーナーさんがクルーさんに教えられるように教え方を習得いただく研修



※写真はイメージです。

▼

ストアトレーニング
期間 7日間（通い） 場所 経営予定店舗
○ オーナーさんがオープン時に必要な知識・技術・技能をクルーさんに教える研修



▼

独 立 開 業

お店で実践していただきたい「3つの徹底」

マチのお客様に支持され続ける店舗を実現するための基本原則です。

徹底その1 マチのニーズに合った品揃え
マチ（自店商圏）のお客様を理解しそのお客様に喜んでいただけるお店・売場づくりを行う
=「個店主義の徹底」

徹底その2 心のこもった接客
お客様に、また来ていただける心のこもった接客を行う

徹底その3 店舗とマチをキレイにする
お客様に気持ちよくお買い物をしていただくために店内を清潔に保つとともに、自店商圏をキレイにする活動を通じて地域に根差します。

制度紹介 01 一般的な開業

加盟条件と契約タイプ（一般加盟制度）

加盟条件

※外国人の方は在留資格（永住者、特別永住者）が必要となります。

20歳以上	店舗専従者	連帯保証人	店舗近くに
体力・気力が充実している方	2名	1名必要	お住まいになれる方
OVER 20	※三親等以内の親族かつ同一生計 ※キャリア独立制度等を除く	※三親等以内の親族 ※法人の場合は、別途代表者本人の追加が必要です。	24

契約タイプ	契約期間	開業時必要資金	店舗建設・内装設備・営業什器	転居支援
FC-Cn 契約 お店の土地・建物を本部がご用意させていただきます	オープンより **10年**	加盟金 **110万円**（税込） 【内訳】開店準備手数料55万円（税込） 研修費55万円（税込） 加盟金が全額免除になる制度もあります ・家族加盟支援制度 ▶P15 ・FCオーナー・インターン制度 ▶P16 ・ローソンキャリア独立制度 ▶P16 出資金 **100万円** ※下記は分割支払制度が利用可能です。 ・ローソンファミリー独立支援制度 ▶P17 ・暖簾分け制度 ▶P17 開店準備金 約**100万円** ※営業許認可費用・釣銭等 合計 約**310万円**	店舗建設 内装設備※ 本部負担 営業什器 本部負担 ※月々の「地代・家賃」もローソン本部がすべて負担	新規加盟者を対象に 【転居費用】 最大 **110万円**（税込） を支援します。 【適用条件】 従前住所から開業店舗近隣への転居を伴うこと。 ※当社規定に基づきます。 ※エリアによって異なる場合がございます。
FC-5Cn 契約 お店の土地・建物を本部がご用意させていただきます	オープンより **5年**			
FC-Bn 契約 お店の土地・建物を新規加盟者にご用意いただきます	オープンより **10年**	加盟金 **110万円**（税込） 【内訳】開店準備手数料55万円（税込） 研修費55万円（税込） 加盟金が全額免除になる制度もあります ・家族加盟支援制度 ▶P15 開店準備金 約**100万円** ※営業許認可費用・釣銭等 合計 約**210万円**	店舗建設 内装設備 新規加盟者負担 営業什器 本部負担	

既存店舗での契約・独立開業のメリット

既に開業をしている店舗（既存営業店舗）で独立をしていただくこともあります。
その場合は以下のようなメリットがあります。

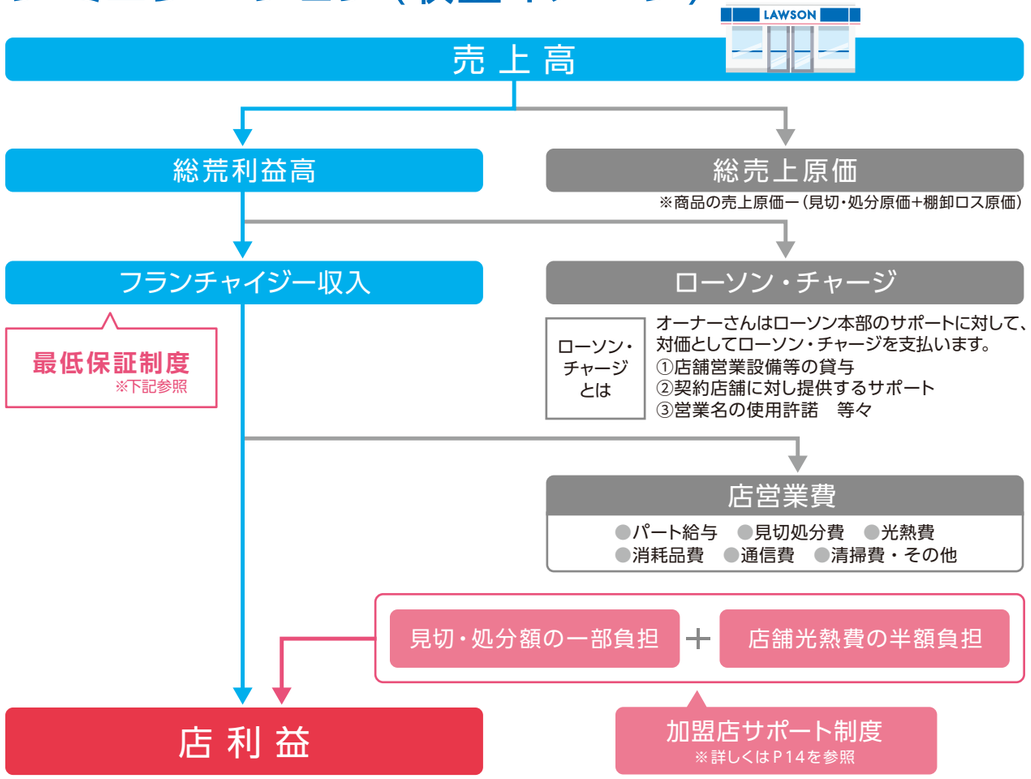
1 営業数値
現在営業中のため、各種営業数値が分かる

2 データ活用
過去蓄積されたデータを活用出来る

3 人 財
現在のクルーさんをそのまま採用出来る可能性がある

加盟店支援制度	経営助成金	最低保証額	ローソン・チャージ
見切・処分額の一部負担 商品売上高に対する次の率の範囲において、所定の負担率を乗じた合計金額の原価相当額を本部が負担 2.0%を超え、3.0%以下の部分 **20%** 3.0%を超え、4.0%以下の部分 **30%** 4.0%を超えた部分 **55%** 詳しくは ▶P14	—	年間フランチャイジー収入 年間 **1,860万円** 総荒利益高 − ローソン・チャージ = フランチャイジー収入 ※営業時間が24時間に満たない店舗については、年間フランチャイジー収入が1,560万円になります。	総荒利益高に次のチャージ率を乗じて計算します。 300万円以下の部分 **45%** 300万円を超え、450万円以下の部分 **70%** 450万円を超えた部分 **60%** ※営業時間が24時間に満たない店舗は、上記各チャージ率に3%加算したものがチャージ率になります。
	5万円 × 12ヶ月 ※初年度のみ		総荒利益高に次のチャージ率を乗じて計算します。 300万円以下の部分 **46%** 300万円を超え、450万円以下の部分 **71%** 450万円を超えた部分 **61%** ※営業時間が24時間に満たない店舗は、上記各チャージ率に3%加算したものがチャージ率になります。
店舗光熱費の半額負担 光熱費50%を本部が負担 ※本部が負担する金額の上限は1ヶ月当たり25万円とします。 ※当社規定に基づきます。 詳しくは ▶P14	—	年間フランチャイジー収入 年間 **1,980万円** 総荒利益高 − ローソン・チャージ = フランチャイジー収入 ※営業時間が24時間に満たない店舗については、年間フランチャイジー収入が1,680万円になります。	総荒利益高に次のチャージ率を乗じて計算します。 300万円以下の部分 **41%** 300万円を超え、450万円以下の部分 **36%** 450万円を超え、600万円以下の部分 **31%** 600万円を超えた部分 **21%** ※営業時間が24時間に満たない店舗は、上記各チャージ率に3%加算したものがチャージ率になります。

シミュレーション（収益イメージ）



最低保証制度

月次・四半期・年次確定のそれぞれの時期において、フランチャイジー収入がローソン本部が定めた金額に達しなかった場合に、その差額をローソン本部が補填する制度です。
※店営業費控除後の店利益を保証するものではありません。

店主持分増額分（本部勘定：加盟店の負担軽減・健全経営のための制度）



オープン時の商品代金等を本部が代行して支払い、毎月の店利益から控除することで負担を軽減

詳しく確認をしたい方はこちらから

フランチャイズシステム ご紹介動画

忙しくて説明会へのご参加が難しい方も、お手元のスマートフォン等からいつでもご視聴いただけます。
（視聴時間：約20分間）

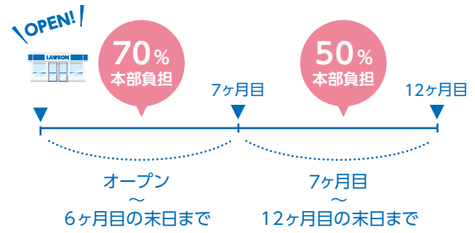
アクセスはこちら



新店オープン時の支援制度

新店向け本部支援

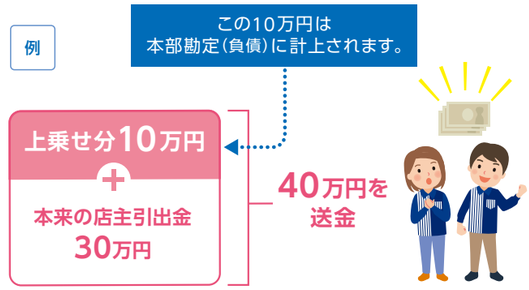
新店オープンから約1年間、店舗で発生した廃棄費用を、本部が負担いたします。店舗のポテンシャルを最大限に引き出し、オーナーさんの利益安定を図ることを目的としています。



※経営する店舗が「新店」の場合に適用します。
※ご契約いただく店舗によっては、適用されない、または支援の条件が異なる場合もあります。詳細については、担当者までお問い合わせください。

新店の店主引出金固定額送金制度

安心して店舗経営に専念できるよう、オープン月～最長6ヶ月目までは、月額40万円を店主引出金として送金することができます。



※経営する店舗が「新店」の場合に適用が可能な制度です（任意）。
※当制度については、適用除外を申請することもできます。詳細については担当者にお問い合わせください。
※オーナーさんの申請によって途中で終了することができます。
※当制度については条件があり、新規オープン後において適用されなくなる場合があります。

専門トレーナーによるオープン前研修の実施

店舗がスムーズに自立・自走できるように、専門トレーナーよりオーナーさん・専従者の方に必要なオープン前研修を実施します。

加盟後に受けられる支援制度

クルーさんの募集に関する支援

クルーさんの募集費用として **22万円**（税込）を本部が**支援**します。

※新店や形態変更店だけではなく、置換店舗も対象とした5店舗目までとします。
※新店無料パックについては、別途利用可になります。
※セットバック店舗は対象外となります。

店舗光熱費の半額負担

店舗で使用する光熱費を本部が**半額負担**いたします。

※本部が負担する金額の上限は1ヶ月当たり25万円までとします。
※当社規定に基づきます。

見切・処分額の一部負担

積極的な店舗経営により売価変更（見切・処分）が発生した際に、**費用の一部**を本部が**負担**いたします。

※商品売上高に対する当社規定を基にした原価相当額が本部負担となります。
※本部負担割合は、売価変更率に応じて、0～55%の幅で設定をしております。

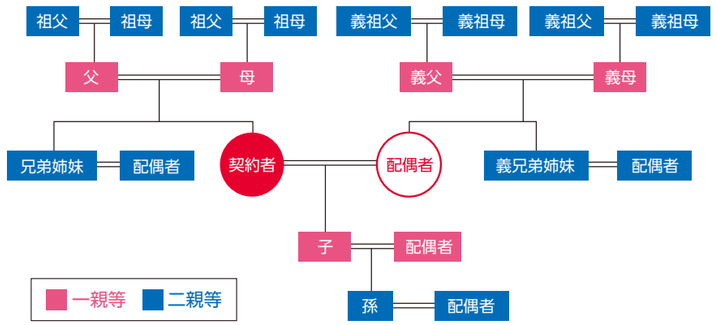
制度紹介 02

家族で開業

家族加盟支援制度

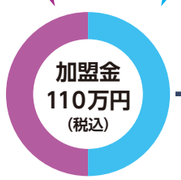
ご夫婦もしくは二親等以内の同一生計の専従者と加盟された場合は、
加盟金110万円（税込）が免除される制度です。

POINT ローソンにおける二親等以内の対象者



加盟金
110万円（税込）を免除

研修費 55万円（税込）
開店準備手数料 55万円（税込）



→0円

移住して開業することをお考えの方には
こんなサポートもあります！

U・Iターン独立支援制度

Uターンとは、都市圏以外の地方等で生まれ育った人が、
都市圏での勤務経験を積んだあと、再び生まれ育った土地に戻って
働くことをいいます。
Iターンとは、都心部で生まれ育った人が、
地方に移住して勤務をすること、
または直線的に都会から地方へ転居することをいいます。
ローソンでは、このようなUターン・Iターンで開業を希望される方々に
さまざまな支援を行っています。



merit 1

慣れ親しんだ地元で安心して独立

土地勘のある地元での独立なら、地域の特性がわかり強みになります。また、親の近くに住める場合は安心できますし、家族からの心強いサポートも期待できます。

merit 2

生活環境を重視して独立

心機一転、新天地での独立も可能です。
子育てをはじめ、生活環境を重視した独立が可能です。

転居費
最大110万円（税込）を支援※

契約のやり取り等にかかる交通費は本部が負担※

契約時のやり取り等にかかる宿泊費も
1泊1万2千円まで本部が負担※

※当社規定に基づきます。※エリアによって異なる場合がございます。

ローソンで経験を積んでから開業

制度紹介 03

FCオーナー・インターン制度

契約社員として、1ヶ月から3ヶ月の勤務で
月額25万円をもらいながら、
店舗運営が体験でき、ノウハウが学べます。

制度紹介 04

ローソンキャリア独立制度

通常は店舗専従者が2名必要ですが、
この制度では一人でも
独立をすることが可能です。

- **充実した研修体制** 店舗配属後、研修プログラムに沿って、ローソンの「システム」「店舗運営の基本」を実体験しながら習得します。
- **独立開業資金の支援…加盟金110万円（税込）を免除** 研修費55万円（税込） 開店準備手数料55万円（税込）
- **転居費の支援……最大86万円（税込）を支給**
  - 店舗勤務のためのご本人転居費…20万円
  - 開店のためのご本人転居費…11万円（税込）
  - 開店時同居者（家族等）転居費…55万円（税込）

最大30万円 店舗勤務のための賃貸住宅家賃支援…10万円／月	住居費の支援	最大120万円 店舗勤務のための賃貸住宅家賃支援…10万円／月
FC契約締結時の年齢：20歳以上35歳までの方 オープン翌月末日に支給：55万円（税込）	FC加盟奨励金の支援	FC契約締結時の年齢に応じて FC加盟奨励金を支援 26歳以下…165万円（税込） 27歳以上…55万円（税込）

雇用条件

原則として1～3ヶ月	雇用契約期間	3ヶ月～1年間 ※紹介する店舗がない場合、1回のみ更新が可能
契約社員（FCオーナー・インターン制度社員）	雇用形態	契約社員（ローソンキャリア独立制度社員）
店舗スタッフとして店舗運営に関わる業務全般	仕事内容	店舗スタッフとして店舗運営に関わる業務全般
20歳以上 学歴・職歴不問	資格	20歳以上 学歴・職歴不問
基本給 25万円（固定給）／月 ※残業手当、深夜手当 ※通勤交通費支給 ※賞与なし	給与・賞与	基本給 25万円（固定給）／月 賞与年2回 ※当社規定に基づきます ※残業手当、深夜手当 ※通勤交通費支給
■勤務期間1ヶ月の方 労災保険 ■勤務期間2ヶ月以上の方 労災保険、雇用保険、健康保険、厚生年金保険	保険	労災保険、雇用保険、健康保険、厚生年金保険
シフト制 1日8時間45分（休憩60分、実働7時間45分）	勤務時間	シフト制 1日8時間45分（休憩60分、実働7時間45分）
ローソン店舗（勤務のための賃貸住宅支援あり） ※契約社員時の店舗勤務地は、経営予定地区と都道府県が異なる場合があります。 ※契約社員時に、勤務店舗が変わる場合がございます。 ※シフトの都合上、深夜勤務が発生することもあります。	勤務地	ローソン店舗（勤務のための賃貸住宅支援あり） ※契約社員時の店舗勤務地は、経営予定地区と都道府県が異なる場合があります。 ※契約社員時に、勤務店舗が変わる場合がございます。 ※シフトの都合上、深夜勤務が発生することもあります。
47都道府県 ※募集をしていない地区もありますのでお問い合わせください。	経営予定地区	47都道府県 ※募集をしていない地区もありますのでお問い合わせください。
週休2日／慶弔 ※当社規定に基づきます	休日・休暇	週休2日／慶弔 ※当社規定に基づきます
2名での開業になります	FC契約以降の専従者	1名での開業も可能 ※当社規定に基づきます
	その他	※支店長面談にて加盟後の方向性を決定 既存店で独立 | 新店でリーダークルーと一緒に独立 | 新店で一人で独立

契約社員として研修中に身につくスキル

人財育成
店舗運営にスタッフ育成は欠かせません。POP作成、売場づくり、マチカフェ担当等徐々に責任ある仕事を任せ、本人の主体性を引き出すのがポイントです。

店舗運営
天候や時間帯別の商品の販売状況等を体験してください。

接客・サービス
地域のお客様の特徴を把握し、健康関連商品をおすすめしたり、店内調理品をご案内したり、商品の幅が広いローソンならではの、地域に根差した接客・サービスを体験してください。

従業員・クルーさんの独立を支援し、マチの“ほっと”をさらに広げていきます

従業員・クルーさんの独立を支援

制度紹介 05 ローソンファミリー独立支援制度

ローソンファミリー独立支援制度は、自分で新たにローソンを経営したいという夢を持つ従業員・リーダークルーの方の独立を支援する制度です。

支援内容

オーナーさんへの紹介料

220万円（税込）を支給！

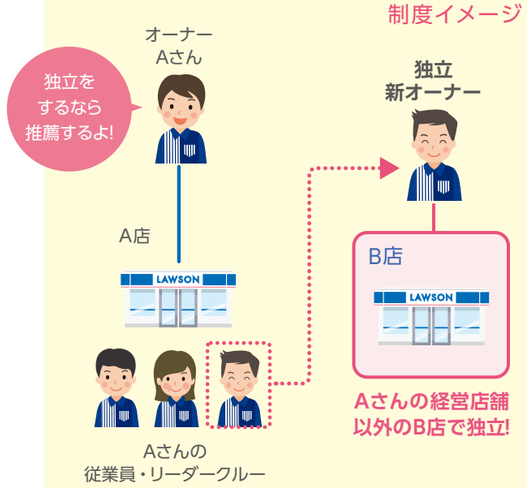
独立者への支援

加盟金 110万円（税込）免除
転居費 110万円（税込）支給※

出資金分割支払制度の利用可

※当社規定に基づきます。
※株式会社ローソン以外とフランチャイズ契約を締結している際は異なる場合があります。

制度イメージ



制度紹介 06 暖簾（のれん）分け制度

暖簾分け制度は、複数店経営オーナーさんの従業員・リーダークルーの方が、そのオーナーさんの経営する店舗で独立する際の支援制度です。

支援内容

オーナーさんへの紹介料

110万円（税込）を支給！※

※当社規定に基づきます。

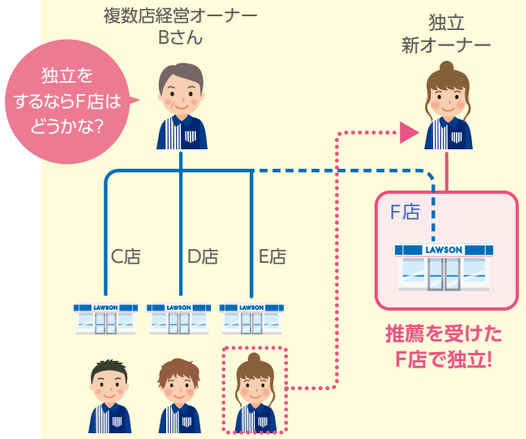
独立者への支援

加盟金 110万円（税込）免除
転居費 110万円（税込）支給※

出資金分割支払制度の利用可

※当社規定に基づきます。
※株式会社ローソン以外とフランチャイズ契約を締結している際は異なる場合があります。

制度イメージ



独立開業までの流れ

FC-Cn契約	FC-Bn契約
加盟店オーナー募集説明会	加盟店オーナー募集説明会
個別相談	個別相談
面接・審査	物件調査
フランチャイズシステムの説明	面接・審査
契約店舗のご紹介	フランチャイズシステムの説明
フランチャイズ契約の説明	フランチャイズ契約の説明
フランチャイズ契約の締結	フランチャイズ契約の締結
	店舗工事

オープン前研修 ※P.10に詳細説明あり

オープン前準備

許認可申請（必要な申請）



クルー募集・採用面接



商品搬入・陳列対応



周辺住民への開店挨拶



オープン引渡式



※新店舗のみ

独　立　開　業



先輩オーナーさんの声

実際にローソンで店舗経営をしている、先輩オーナーさんの声をぜひ参考にしてください。

今のご自身と似た先輩オーナーがいるかも?
公式HP「先輩オーナーさんの声」はこちら



異業種からチャレンジ / 複数店経営オーナー / 30代

高杉 将太 オーナー

千葉県 ローソン 千葉おゆみ野中央四丁目店 他1店舗

Q1 ローソンオーナーになったきっかけは?

大学を卒業してから酒問屋で働いていたのですが、酒屋の社長さんとお話をする機会が多く、その頃から漠然と小売店の仕事は楽しそうだと感じていました。とはいえすぐにチャレンジする気持ちにはなれず、転職の機会に選択したのは人材関連企業の経理部でした。
そこで出会った同僚の前職がコンビニエンスストアの店長だと知ったことで小売業への興味が再燃し、「コンビニエンスストアで働いてみたい」「オーナーになりたい」という気持ちが芽生えました。

Q2 ローソンのオーナーを目指す方へのメッセージ

ローソンのオーナーになってから毎日が新鮮で刺激的だと感じています。
もし今、会社員として目の前の仕事をルーティンワークとしてこなす毎日にやりがいを持てないと感じていらっしゃる方であれば、オーナーとしてチャレンジすることで世界が変わると思います。
悩みや不安があればSVさんにも相談出来ますし、自分が面接して雇用したクルーさんも助けてくれます。決して一人で抱え込む必要はありません。私も独立前には未経験であることが不安材料になっていたのですが、分からないことは何でも教えてくれましたし、弱気になってしまったときには親身になって励ましていただけました。
一人で悩んで抱え込まずに、まずは私と同じように説明会に参加してみてください。一緒に頑張りましょう!



家族と一緒に / 複数店経営オーナー / 異業種からチャレンジ / 50代

松尾 正幸 オーナー

大阪府 ローソン なかもず駅東店 他1店舗

Q1 ローソンオーナーになったきっかけは?

前職は営業職で、食品を得意先に届ける配送をしつつ新規開拓も担当していました。約22年間続けてきた仕事ですが、徐々に需要が減ってきている実感があり、これから先のことを考えると転職も視野に入れて考えるべきではという気持ちが芽生えていました。
以前から願望として独立開業の道は考えており、営業職の前は調理師として働いていたので飲食店を開業しようとも思ったのですが、何の保証もない状態で1から自分のお店を開くのはリスクが高過ぎという気持ちからFCでの独立を考え始めました。

Q2 ローソンのオーナーを目指す方へのメッセージ

本当は自分の力で売上を上げたと自信を持って言いたいところですが、まだまだ本部の力が大きいと感じています。また、同期や同じエリアのオーナーと横の繋がりが出来るのもローソンの大きな魅力です。お店の方針がまだ固まっていないオープン当初は不安を感じることもありましたが、近隣で開業しているオーナーがわざわざ私のお店まで来てくれて、実際の売場と数字を見て同じオーナーとしての目線でアドバイスをくれました。こういった横の繋がりは私のように業界未経験から始める人間にとって本当に有り難く、ローソンならではの魅力だと思います。周囲から反対される方も多いと思いますが、1年間説得を続けた私と同様、強い覚悟が持てる方であればぜひ説明会に参加してみてください!



FCオーナー・インターン制度 / 複数店経営オーナー / 異業種からチャレンジ / 40代

田畑 朝範 オーナー

青森県 ローソン 平川尾上栄松店 他5店舗

Q1 ローソンオーナーになったきっかけは?

コンビニに興味を持ったのはトラックの運転手として働いていた頃。コンビニの店舗を回り商品を納入していましたが、出入り業者の私に対して深夜でもフレンドリーに対応する店員さんの姿が印象的で、いつかこういう店を作りたいという気持ちが芽生えました。先輩の誘いもあり、その後警備会社へ転職しましたが、約10年の勤務で区切りをつけ、夢を追う覚悟を固めました。コンビニ各社の説明会に参加し、その中で最も誠実な対応をしてくれたローソンが心に残り、パートナーとして信用できると確信し、ローソンでの独立を決意しました。

Q2 ローソンのオーナーを目指す方へのメッセージ

コンビニエンスストアのニーズはこれから先絶えることはないと思いますし、多くの業種が苦しむ情勢の中でもマイナスの影響を比較的抑えられるのがコンビニ業界だと感じています。今、コンビニエンスストアのオーナーになりたいと考えている方の中には私と同じように完全未経験の方も多いのではないかと思いますが、ローソンであれば未経験の方でも安心して始められる制度やサポート体制が整っています。独立して商売を始めるにあたって、決して高いハードルではありません。もちろん、楽しいことばかりではなく大変な時期もありますので「絶対にやり抜く」という一本筋の通った覚悟は必要ですが、その覚悟が持てる方であればぜひ始めてほしいと思います。私もライバルとして、負けないように精進していきますので、皆さんも一緒に頑張っていきましょう!



ローソンファミリー独立支援制度 / 家族と一緒に / 子育てと両立 / 30代

野村 健太 オーナー

広島県 ローソン 広島橋本町店 他5店舗

Q1 ローソンオーナーになったきっかけは?

前職はバーの経営をしていました。バーテンダーとしてカウンターに立ち、日々やりがいを持って働いていたのですが、子供が産まれたばかりの状況だったため、妻からは昼間の仕事への転職を勧められていました。丁度その頃、ローソンのオーナーとして店舗を経営していた父からお店の手伝いをお願いされ、良い機会と考えて働かせてもらうことになったのがローソンに関わったきっかけです。
その後、父がオーナーを引退するタイミングで別のオーナーのお店で働くことになり、程なくそのオーナーも引退するという事態になり、ローソンの仕事に魅力を感じていた私は独立を強く意識するようになりました。

Q2 ローソンのオーナーを目指す方へのメッセージ

独立前は「こんなことを聞いてしまってもいいのか」と感じるような素朴な疑問や悩みをどんどんぶつけましたが、本部の方は「自分がオーナーだったら」という目線で包み隠さず説明してくれました。
また、独立後もSVさんが継続してサポートしてくれるのが心強く、自分の経験だけでは導き出せないようなアイデアを提案してくれたり、数字に基づいた的確なアドバイスをしてくれるのでいつも助けられています。人が好きで接客を苦にしない方であれば、経験やノウハウは後から身に付けられますし、出会う人を大切にしていれば自分が不得意なことでもクルーさんや本部の方がきっと助けてくれます。出会ったこともない人が語るイメージだけで決め付けず、まずは目の前の本部の方やオーナーの話を聞いてみてください。そこから前に進んでいきましょう!

オーナーさんのとある1日

8:00 出勤 / 準備 / 商品・売場管理 / 10:00 休憩 / 売上管理 / 12:00 休憩 / クルー教育 / 14:00 商品発注 / 16:00 面接 / 17:00 退勤

7:00 出勤〜勤務開始
着替えは、制服を上から羽織るだけなので、すぐに完了します。8時までに配送のトラックが来ます。

8:00〜 商品・売場管理
お客様が快適にお買い物できるように売場を整えます。



10:30〜 売上管理
販売データを把握し、売上・経費等の今後の経営目標を定めます。



12:30〜 クルー教育
クルーさんの出勤状況等を把握するとともに、勤務状態にも気を配り、個性に合わせた教育を行います。



14:00〜 商品発注
気候やイベント等売れ行きを予測して商品発注。最近は「AI.CO」(P22)導入により時間がかからなくなりました。

16:00〜 面接
一緒にお店を盛り上げてくれるクルーさんを探します!



開業後のフォローアップ

SVからのフォロー

SV（スーパーバイザー）は店舗経営相談員のことで、ローソンの店舗にて実務経験や社内研修を経たローソン本部の社員です。店舗の継続的な健全経営に向けてサポートを行い、店舗のオープン前後において、オーナーさんとの2人3脚でお客様に支持されるお店づくりを実現します。

毎週 **1回以上** 店舗訪問

週に1回 **約120分の** 店舗打合せ

SV1人当り **約8店舗** を担当

対面や **電話・リモート** でも相談可



オープン前準備

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。オーナーさんの迷いを取り除き、順調なオープンをサポートします。



※写真はイメージです。

オープン後の実践的なサポート

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等のアドバイスを行い、スムーズな店舗運営へ向けて共に歩みます。



※写真はイメージです。

品揃えや棚割りのアドバイス

地域やお客様の特性を考慮した品揃え、お客様が手に取りやすく、買いやすい売場づくり等のノウハウをきめ細かく指導します。



加盟店利益向上のための経営サポート

オーナーさんと共に、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。

Point

フランチャイズ契約締結後、開店準備の段階からスーパーバイザー（SV）のサポートが受けられます。開業後も経営ノウハウや販売戦略等まできめ細かくサポートいたします。

店舗業務のフォロー

POSレジ（セルフ対応）



自動釣銭機を搭載し、操作ナビゲーション機能も備えているため、初心者の方でも簡単にご利用できます。また、日本語・中国語・ベトナム語・ネパール語に対応した多言語機能（一部機能を除く）を搭載しています。

発注システム（AI.CO等）





AIを活用した次世代発注システムを2024年7月に全国の店舗へ導入しました。その他にも、日々の発注業務をサポートするシステムを導入しています。

ローソンアプリ





ローソンでのお買い物が毎日お得になる公式アプリで、お試し引換券や限定クーポンが配布され、ポイントを連携したカード不要のデジタル会員証機能、スマホ決済も完結します。

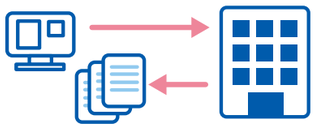
デリバリーサービス

「ローソンデリバリー」	「UberEats」	「menu」
1,766店	7,796店	2,837店

2026年4月末現在 ※複数導入している店舗あり

2019年8月に日本のコンビニエンスストアで初めて「UberEats」の導入を開始しました。からあげクン等の店内調理のフライドフーズ、ビールやチューハイといったお酒、デザートが人気です。

電子帳票作成システム



日報や月次報告等の各種帳票を電子化。紙の書類作成の手間を削減し、本部への報告もスムーズに。データは自動集計され、店舗運営の効率化を実現します。

総合補償制度



店舗運営中の火災、盗難、損害賠償など、万が一のリスクを幅広くカバーする充実の補償制度。オーナーとご家族の安心を守り、安定した経営をサポートします。

オーナーサポート制度



オーナーさん等が安心して休暇を取得できるよう、結婚式やご葬儀、リフレッシュ休暇等の際には、本部社員が店舗業務を代行する制度をご用意しております。（有償の制度となります）

各種マニュアル

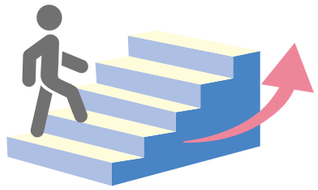


店舗運営、商品管理、接客、衛星管理等、あらゆる業務を網羅したマニュアルを完備。動画も充実しており、新人スタッフの教育もスムーズに行えます。

独立開業後の事業拡大へ向けて

ローソンは複数店舗経営を応援します。

経営が軌道に乗ってきたら…
複数店経営にチャレンジ!



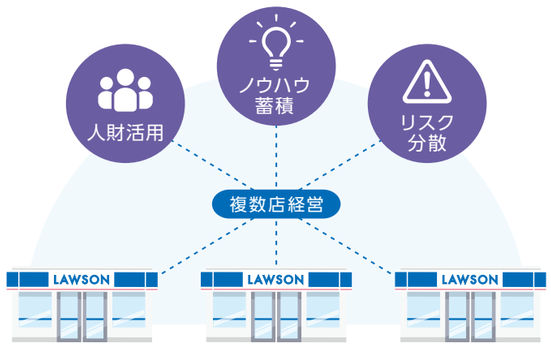






複数店経営について

2店舗以上を経営することで、競合店出店等のリスクを分散し、
安定した経営状況の維持と事業の拡大を目指します。



複数店経営オーナー比率



50.5%
（2026年2月末現在）
※ローソンストア100を除く

複数店経営のメリット

merit 1 競合出店等への**リスク分散**ができる

merit 2 より多くの商機を経験し、**ノウハウが豊富**になる

merit 3 組織としての**一体感・競争意欲**により、**成果**を出しやすくなる

merit 4 複数店舗で従業員を抱えることで**人財の行き来**が可能となる

チャージ率の優遇について

1号店よりも2号店目以降の本部チャージが減額されるため、店舗での利益が拡大しやすくなります。

契約形態	1店舗目		2店舗目以降	
	FC-Cn 契約	FC-5Cn 契約	FC-Cn2 契約	FC-5Cn2 契約
契約期間	10年	5年	10年	5年
本部チャージ	経常利益率に対して、スライドチャージを乗じた金額 →		2%～6% 減率	
300万円以下の部分	45%	46%	42% −3%	43% −3%
300万円超 450万円以下の部分	70%	71%	68% −2%	69% −2%
450万円超の部分	60%	61%	54% −6%	55% −6%

※営業時間が24時間に満たない店舗は、上記各チャージ率に3%加算したものがチャージ率になります。

複数店化奨励金

新たに経営する店舗がオープンした翌月には、奨励金を増店した店舗数に応じて本部が支払います。

2店舗目～5店舗目の増店時に奨励金
165万円(税込)を支給!

6店舗目以降の増店時に奨励金
55万円(税込)を支給!

開店準備手数料免除

開店に伴い通常、本部側へ支払う費用を免除します。

開店準備手数料
55万円(税込)を免除!

クルー募集費

店舗従業員（クルー）を募集するために、外部の求人情報サイト等へ掲載する費用等を支援します。

2店舗目～5店舗目までの増店時には
22万円(税込)分のクルー募集支援!

複数店経営をより行いやすく!

2店舗目以降の体制

単店経営の際は専従者が2名必要になりますが、2店舗目以降の複数店経営の場合は、専従者1名+リーダークルー1名での開業が可能になります。専従者1名の場合は、専従者が認定店長研修を修了し認定店長試験を合格することが必要です。

※経営店舗のうち１店舗は専従者２名体制が必要です。

単店経営の場合

専従者2名

例



オーナー
BMC研修受講済

＋

店長
BMC研修受講済

2店舗目以降の場合

専従者１名+リーダークルー１名以上

例



認定店長

＋

リーダークルー

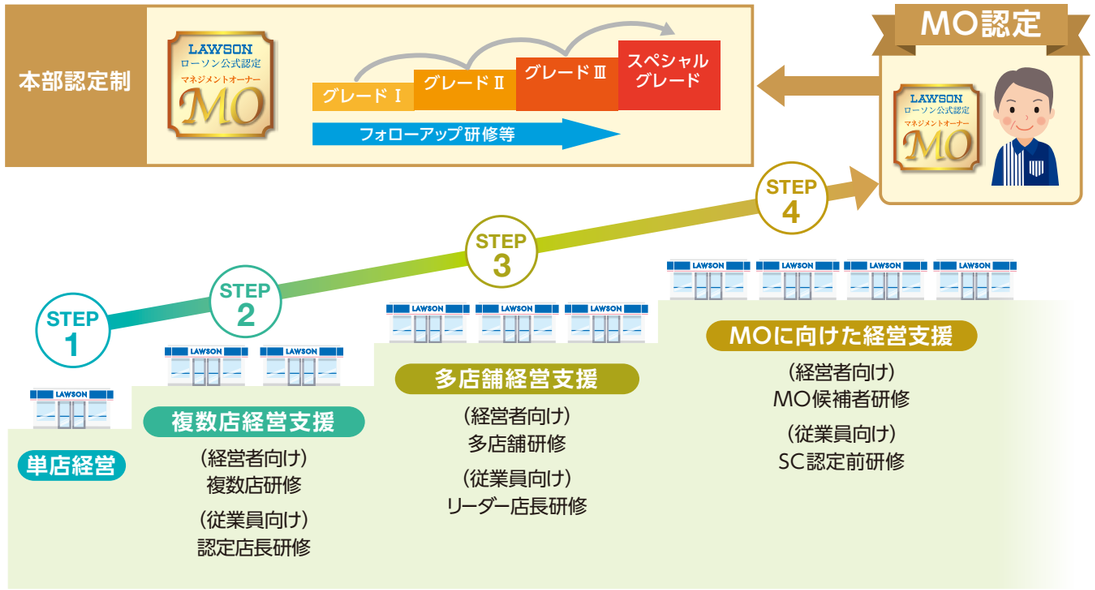
認定店長とは

複数店経営においては、オーナーさんに代わって店舗運営を任せることのできる店長の育成が重要で、認定店長研修で専従者の役割やコミュニケーション能力・リーダーシップを習得した方になります。

リーダークルーとは

お客様の満足の理解と実践、お客様に喜ばれる接客やサービス、発注や新人クルーさんのトレーニングができて、研修・テストを合格した方になります。

複数店経営・多店舗経営へのステップ



※複数店化・MO認定には、基準と審査があります。 ※各研修の受講料はオーナーさんのご負担になります。
※SC：MO組織内で、店舗巡回・指導を行なう店舗管理者（MO組織内の従業員）

開業後のフォローアップ体制

加盟店と本部のコミュニケーション

エリア会

毎月1度、同じエリア内のオーナーさん同士が集まり、成功事例を共有したり、商売の取り組みに対して意見交換をすることで、個店の運営力アップに役立てています。



全国で毎月開催
毎年、全国各地で延べ2,000回開催

トップメッセージ

トップメッセージ配信としてローソンの経営方針やさまざまな施策・取り組みをWEBシステム等を利用し、加盟店の皆さんと共有させていただいています。



※全国全店の加盟店オーナーさんとトップとのコミュニケーションは、年2回（春：WEBでのリモート配信と全国7会場でのローソンセミナー開催、秋：WEBでのリモート配信）開催させていただいています。

社長直行便

加盟店の皆さんからのご意見が社長に直接届く「社長直行便」は累計約1万7千通が寄せられています。内容は商売や経営に関するご提言は勿論のこと、時候の挨拶といったコミュニケーションにも活用されています。



FC再契約記念ツアー

10年間のFC契約を満了し、新たにFC契約を結んだ加盟店オーナーさんご夫妻をハワイへご招待。これまでの10年間への感謝と、この先の10年間への飛躍を祈念するために催行しています。



複数店経営をより行いやすく!

ローソン独自のMO（マネジメントオーナー）制度

ローソン本部とより強く理念共有し、地域に根差した優秀な店舗経営を実現できるオーナーさんをMO（マネジメントオーナー）として認定します。MOは、オーナーさんが法人企業として自組織で店舗指導員（SC：ストアコンサルタント）を持ち複数店を経営します。本部は、多店舗経営に特化したシステムを提供しMOをバックアップすることにより、数十店舗規模の運営が可能となります。そして、MOと本部でより強固なパートナーシップを実現しローソンチェーン全体のブランドイメージを高めていきます。



2026年3月1日現在
201MO
1MO当たり
平均**14店舗**経営

MOに担っていただきたい4つの役割

- 加盟店の模範となる高いレベルの店舗経営
- 本部と共有する重要戦略・出店戦略推進
- 多店舗経営の安定運営自立した組織運営
- 加盟店へのノウハウ共有チェーンを良くする活動



開業後のフォローアップ体制

クルーさんの募集・育成・定着の支援と特典

ローソンでは、クルーさんの募集やクルーさんの「がんばり」に応えるランクアップ制度、さらには条件によって補助金を支給する特典等、多くの支援制度をご用意しています。オーナーさんはもちろん、クルーの皆さんにもパートナーとして、長く気持ちよく働いていただけるよう、環境づくりに役立つ支援に力を入れています。

クルーさん採用・活躍支援

募　集	育　成	定　着
公式HP・応募受付センターによるクルー募集支援	クルーさんのスキルアップをサポート	クルーさんのコミュニケーション促進
ローソン公式のクルー募集ホームページを無料で利用可能	ランクアップ制度等クルーさんの業務評価を行える制度でモチベーションの維持向上	クルーさん専用のアプリ「Lawson Channel（ろーちゃん）」を開設
応募受付センターが加盟店に代わり、電話・Webにて応募を受付	タブレットを活用した「ワークスケジュール」で、いつ・なにを・どのようにすべきかを掲出し店舗を成長させる店内体制を構築	
応募があった際はスマホ・PCにメールでお知らせ		・店舗メンバーとのトーク機能 ・全国のクルーさんとのコミュニケーションが可能 ・ろーちゃんならではのユーザー向け特典