

数字で見る魅力屋

売上高などの会社情報から、働きやすい環境などを数字でご紹介します。

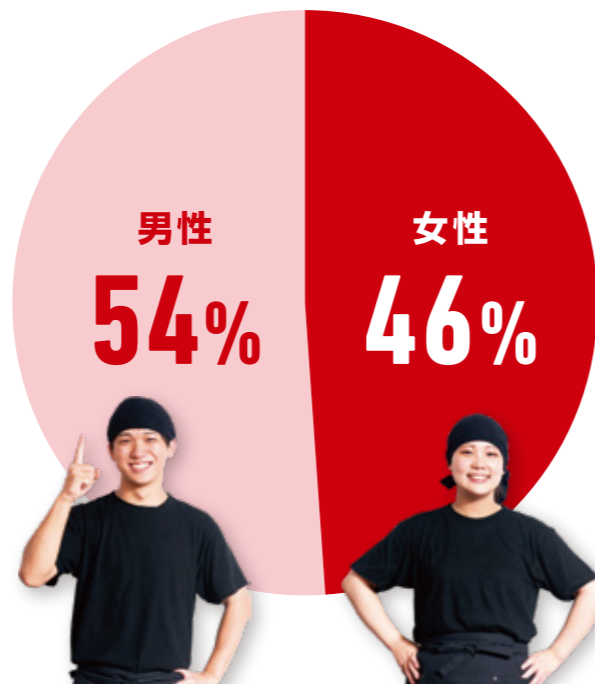
2025年現在



役職者の男女比率

時間帯責任者	店長	エリアマネージャー
男性 58%	男性 72%	男性 71%
女性 42%	女性 28%	女性 29%

男女比率



証券コード
5891



食の未来を創る主人公に。 ともに熱狂しよう。

お客様の笑顔を作り出す仕事、それが魅力屋です。

私たちは、2023年12月15日 東京証券取引所スタンダード市場に上場しました。食の総合企業として国内外で700店舗達成を目指しています。知名度と社会的信用度を高めながら、働く従業員にとってもお客様にとってもより良い会社を築くため、企業としての成長を加速させていきます。

まだ見ぬ景色を求めて、ともに魅力屋の成長ストーリーを創っていきませんか？
多様なキャリアパスとあたたかい社風が、あなたの成長を後押しします。



エントリーはこちら



魅力屋採用公式note

平均年齢

36歳

※社員のみ

最年少店長

20歳

平均残業時間 (社員残業時間)

29.9時間

外食業界の平均残業時間は

48時間

とされています。

※飲食店ドットコム記事調べ

育休取得率

女性 100%
男性 71%

民間企業平均

41%

トップメッセージ

止まることなく出店を続け、国内外で700店舗達成をめざす

「日本の食文化とおもてなしの心で世界中を笑顔に」をビジョンに掲げ、主力ブランドである「京都北白川 ラーメン魅力屋」をはじめ、「からたま屋」「とりサブロー」など、国内約170店舗を展開する魅力屋。つくりたての商品を提供する店内調理と、また来たいと思わせるお客様目線のサービスを強みに成長を続け、これからも新規出店を計画。今後は日本の食文化をテーマに海外にも進出し、世界中に笑顔を広げていきたいと思っています。また、当社は2023年12月に東証スタンダードへ上場し、さまざまな準備を進めています。今後も知名度と社会的信用度を高め、社員にとってもお客様にとってもより良い会社となるために、企業としての成長を加速させていくつもりです。

一人ひとりの成長を促す多様なキャリアパス

たとえば、当社には食材の仕入れや新商品の開発を担当する「商品本部」、販促や人事採用などの業務を通して店舗運営をサポートする「営業支援本部」、店舗の建築や改装を行う「開発本部」などさまざまな部署があり、20代の若手社員も数多く活躍しています。これまでは店舗を経て本社へ異動というのが一般的な流れでしたが、これからはそれぞれの志向や能力、適性によって新卒で本社配属というキャリアパスも選択肢に加えていこうと考えています。もちろん、店舗で経験を積んだ後、「社員独立制度」を使って独立するキャリアも可能。すでに5人のオーナーが誕生しており、当社の店舗のうち約25店舗は独立したオーナーが経営を担っています。これから魅力屋の歴史を一緒につくっていきましょう！

株式会社魅力屋 代表取締役社長 藤田 宗

株式会社 魅力屋 RECRUIT

<https://corp.kairikiya.co.jp/recruit/graduates/>

京都北白川
ラーメン 魅力屋

からたま屋

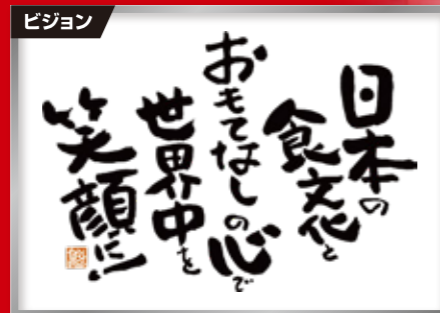
から揚げ・から井 揚げたて専門店
とりサブロー

タンメンと餃子
KIBARU

本社所在地 〒604-8152 京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町670番地 京都フクトクビル 6階

魅力屋について

「日本の食文化とおもてなしの心で世界中を笑顔に」をビジョンに掲げ、主力ブランドである「京都北白川 ラーメン魅力屋」をはじめ、「からたま屋」「とりサブロー」など、全国に展開しています。



仕事について

企業の心臓はココ！

営業本部

現場力・仕組み力・人材力を融合し、持続的な成長を実現する本部です。

営業部

1店舗年商約1億円規模を任せ、「ヒト・モノ・カネ」を動かすリアルな経営を体験。スタッフ育成・売上管理・原価コントロールなど、若いうちから経営者視点が身につきます。

営業企画部

店舗運営を“仕組み”で支える司令塔。業務マニュアルの改善やオペレーション設計を通じて、全店舗の生産性向上を実現します。

人材開発部

採用から育成までを担い、会社の未来をつくる部署。新卒採用の企画立案や研修設計を通じて、「人の成長＝会社の成長」を実感できます。

経営企画本部

経営企画部

会社全体の数字と戦略を描く頭脳。中長期戦略の立案や予算管理を通じて、経営を動かす意思決定に関わります。

MD本部

市場の変化を捉え、価値ある商品と利益を創出する本部です。

マーケティング部

販促企画やSNS発信、データ分析を通じて“売れる仕組み”を創る仕事。数字とアイデアを武器に、ブランドの価値を高めていきます。

購買部

“安心・安全・おいしい”を守る縁の下の力持ち。食材・資材の仕入れ交渉や原価管理を通じて、利益を生み出すプロフェッショナルへ。

開発本部

成長スピードを加速させる“攻めの基盤”を構築する本部です。

店舗開発部

「この街で勝てるか？」を見極め、出店を成功に導く最前線。立地分析から契約交渉まで担い、会社の成長スピードを決める仕事です。

建装部

お客様が“また来たい”と思う空間をつくるプロ集団。店舗デザインや改装計画を通じて、ブランドの世界観を形にします。

FC部

加盟店と共に成長し、強固なネットワークを築く成長エンジンです。

FC開発部

加盟店開拓やオーナー支援、収益モデル設計を通じて、共に成長するビジネスを構築します。人と人をつなぎ、会社の拡大を加速させるキーパーソンです。

SV部

複数店舗を統括し、売上改善・人材育成・課題解決をリードします。経営視点と現場力の両方を磨きながら、成果を最大化します。

管理本部

組織の土台を強固にし、持続的成長を支える“守りの中核”です。

総務人事部

全社員が安心して働ける環境を支える基盤づくり。労務管理や制度設計を通じて、会社の信頼と安定を守ります。

経理財務部

日々の会計業務から資金管理、財務戦略の立案まで担い、健全な成長を支えます。正確さと分析力を武器に、経営判断を支える存在です。



キャリアプラン

スピードのある成長と多彩なキャリアが魅力！



店舗勤務期間

6か月

スタッフ
そして
リーダーへ

全てのポジションにおいて約3カ月で店舗内の業務を習得。その後、リーダーとなり全ポジションの見本となり、スタッフ及びパート・アルバイトに対して育成を担当。

1～2年目

時間帯責任者

日次店舗運営業務の正しい知識を備え、勤務する時間の責任者を担当。

配転

配転

希望を考慮して、様々な経験ができるように

2～3年目

店長

数値コントロールやマネジメントなど、店舗運営に関わるあらゆる業務を担当。

5～10年目

エリア
マネージャー

複数の店舗を管理し、全体の業績向上や効率的な運営を担当。

10年目～

営業部長

店舗の営業活動全般を監督し、顧客獲得や売上向上を促進する役割を担当。

2～5年目

営業企画部
主任

本部部門に配置転換。実施した戦略や施策の効果を測定し、データ分析を通じて改善点を見つけます。

5～10年目

営業企画部
マネージャー

マーケティングやプロモーション戦略を企画し、広告キャンペーンや販促施策を実施します。

10年目～

営業企画
部長

他の部門や経営陣との円滑なコミュニケーションを図り、企画や戦略の遂行を管理します。

社員インタビュー

— 店舗運営からスタートで経営を学べた！

私は大学生の頃、アルバイトとして魅力屋に入社し、ほとんどの大学生活をこの会社で過ごしました。アルバイト時代のやりがいや、もっと素晴らしい会社を作りたいという思いから、魅力屋への入社を決めました。正社員で入社後は関西地区の繁忙店に配属され、アルバイト経験もあったため、6ヶ月で時間帯責任者に昇格、1年後には新システム導入店舗の店長として配属されました。面接時から異動の希望を上司や部下を問わず本社に伝え続け、店舗のシステム構築に関わりたいという意欲が実を結び、店長経験を経て2年で本社への配属が叶いました！

現在は営業企画部の業務担当チームに所属しています。主な業務は店舗システム、営業サポートです。店舗システムには、マニュアルやオペレーション、POSレジシステム、衛生管理等があり、これらはすべて店舗の将来に大きく関わる重要な仕事です。営業サポートでは、お客様相談窓口と売上確定に関連する業務を中心に担当しています。基本的に私の業務はルーティンワークが少なく、比較的月単位でスケジュールを組んで日々の業務を進めています。特にグランドメニューの改定などの時期は忙しくなりますが、月間のスケジュールを考慮しながら、プライベートの予定と調整できるので、最近は大好きな野球の中継を家に帰って見たりしています。



Y.N.

本社 営業企画部 2021年入社