

in NUMBER 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。

2023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 51%	男性 90%	男性 82%
女性 35%	女性 10%	女性 18%

男女比率



平均年齢

36.7 歳

※社員のみに

最年少店長

20 歳

平均残業時間 (社員残業時間)

29.9 時間

※2023年2月度

外食業界の 平均残業時間は

48 時間
と言われています。

※飲食店ドットコム記事調べ

女性の 産休育休取得率

100%

※2023年実績

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140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と一緒に生きていきましょう！

株式会社魅力屋 代表取締役社長 藤田 宗



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。



採用HPはこちら

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

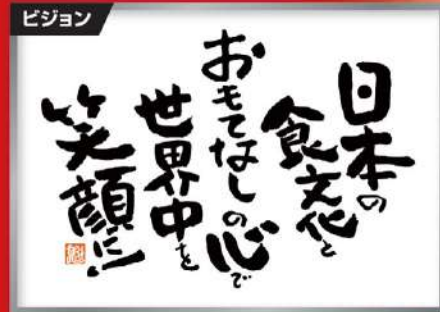
タンメンと餃子
KIBARU

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 京都フクトビル 6階

ABOUT KAIRIKIYA

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。



ABOUT WORK

仕事について



企業の心臓はココ!

営業本部

ラーメン魅力屋の1店舗当たりの年間売上平均は約1億円。これは、日本の中小企業の売上平均の規模です。これを実現するためには、常に課題発見・改善を繰り返すスピード感と、経験ごとに最適化された役割分担が欠かせません。まさにベンチャー企業を経営しているような経験ができます。



営業支援本部

主に営業部門のサポートを行う部門となります。業務マニュアルの改廃、販売促進など売上を上げるための企画立案、広報やブランディング、一緒に働く仲間の採用や採用計画の立案、階層別研修の実施などを行っております。



商品本部

商品本部では、新メニューの企画や商品開発、原価や販売価格の設定を担当しております。また仕入れ業者の選定や価格交渉、物流センターの物品管理などを行う部門です。

開発本部

開発本部では新店オープンのための物件探し、商圈調査、契約締結まで行います。また既存店の契約更新や条件交渉など店舗をオープンするための内装や外装の施工に関する業務も担当しております。

管理本部

総務人事、経理部門で組織構成されており各種規程の改廃や給与計算などを行っております。

FC部・中食事業部

FC部では、FC加盟者とのフランチャイズ契約に関する業務、FC加盟店に対する教育・指導をおこなっております。中食事業部では中食業態店舗の運営及びその管理を行っております。

CAREER PLAN

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

1~2年目

配転

スタッフ
そして
リーダーへ

時間帯責任者

全てのポジションにおいて約3ヵ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。

日々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 希望を考慮して、様々な経験ができるように

2~3年目

5~10年目

10年目~

店長

エリア
マネージャー

営業部長

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。

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。

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

5~10年目

10年目~

営業企画部
主任

営業企画部
マネージャー

営業企画
部長

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。

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。

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!



Y.N.
本社 営業企画部 2021年入社

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上げ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。