

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ビジョン

日本の食文化と『おもてなしの心』で世界中を笑顔に！

直営店舗数
175店舗目標店舗数
700店舗ROE
9.6%売上高成長率
12.9%

② 中長期の経営戦略

1. 国内魅力屋事業の成長加速

三大都市圏を中心に直営店のドミナント化とFC加盟店で地方都市への展開を推進

3. マルチブランドによる成長

異なるラインナップを持つ企業取得でシナジー効果を創出。グランキューブ、エムピーキッチンホールディングスを子会社化

2. 魅力屋事業の海外進出

2025年12月末に台湾に1号店出店。現地需要を見極めながら台湾での出店数を拡大

4. 商流機能の強化

麺・スープ・チャーシューなどのPB開発と製造機能保有。BtoB・BtoC事業開発で食の総合企業へ飛躍

③ 対処すべき課題

① 経営環境への対応

- ・ 原材料・資源エネルギー価格の高止まりへの対応
- ・ 人口減少による人員不足の解消
- ・ 最低賃金改定による労務コスト上昇への対応

② 事業基盤の強化

- ・ 店舗仕込み作業の外注化と品質安定確保
- ・ マルチブランド展開による持続的成長モデル構築
- ・ 海外出店数の段階的拡大

③ 中長期成長の実現

- ・ 国内店舗700店舗達成への加速
- ・ 食の総合企業への経営体質転換
- ・ インバウンド需要拡大への柔軟な対応

面接で使えるポイント

- ・ 京都北白川ラーメン魅力屋は175店舗から700店舗への成長と海外進出による急速な事業拡大を目指す企業
- ・ 原材料価格高騰や人員不足など厳しい経営環境で、商流機能強化と食の総合企業化で持続的成長を実現しようとする戦略的思考
- ・ マルチブランド展開によるシナジー創出と、グランキューブやエムピーキッチンの子会社化で多角化を推進中

証券コード 5891

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

「京都背脂醤油ラーメン」を主力商品とするラーメンチェーン「京都北白川ラーメン魅力

主力事業・セグメント

・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
147億円営業利益率
5.2%財務健康度
44点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 39.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

520万円

小売業内 198位/318社

平均年齢

36.1歳

小売業内 267位/318社

平均勤続

3.9年

小売業内 292位/318社

女性管理職

14.3%

小売業内 113位/250社

男性育休

71.4%

小売業内 107位/193社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は...）

直近ニュース一言

参考：【ローソン×魅力屋】ラーメン魅力屋監修の商品をローソンにて発

