Action AIMANIA

さぁ！はじめよう

チャレンジと進化を続け、人々の満足を創造する。

アイマニアは創業以来、社員ひとりひとりが問題解決能力を持つ様に促し育て、スキルの高いスタッフ全員が助け合いながら高いパフォーマンスを発揮し成長を続けています。

社名由来とコーポレートカラー (CI: コーポレートアイデンティティー)

株式会社 **アイマニア**

Intelligence 知性　Harmony 調和　Trust 信頼　Start 初心　Passion 情熱　Elegance 気品

ヨーロッパの小国のような独立国の精神。自立の精神に則り、社内で問題や課題に取り組む。“A”、“ア”は全てのはじまり。顧客満足を創造し、進化を続ける。

当社の強み

人任せにできる、頼れるスキルを持った仲間がいっぱい。そして人に任せされるくらい、いろんな事が学べて身に付く。次から次へ新たなチャレンジ。社内で転勤してる気分（笑）。

どこか欧州の小国の国名を連想できる名称、強い自立心と独立の精神を持つ事。上記の社名由来でもある独立の精神を考えれば、私たちは下請けをせず、広告主様・依頼主様と直接の取引を社是としているのは必然。サービス業に携わってきて、組織や人材が勝手に育つのではなく、お客様が育ててくれるという事を実感してきました。そして何よりお客様に喜んでいただける事がこのサービス業の醍醐味と考えています。

わたくしども発展途上の会社が将来、発展し永続していくためにはこの原則が生命線と考えております。また、直接取引をして価格面でも質の面でも、双方にメリットがあるので、当社は全てダイレクトの取引のみです。（デザイン事業部）

食材などに関しても、自社開拓し現地にスタッフが行って納得できる食材・品質を直接仕入れる事で高品質ながら価格を抑える事に日々努力しています。多店展開の中でも産地直送や、その産品を説明出来る様に勉強を重ねております。（レストラン事業部）

欠乏したり困窮すると知恵が湧くとよく言いますが、これらと同じで与えられた難題や困難をクリアした時に、ひと回り大きくなります。ただ単純作業の中から生まれる苦痛に似た困難ではなく、従来の方法の精度を上げ、新しいものに挑戦し、それらの困難に立ち向かって得られた知恵がまたお客様への提案力となり、解決のための発想力となっています。

わたくしどもは同じお客様にあって同じ提案は用いません。常に変化をもたらして新しい提案をお客様に行ってまいります。またプロの集団となるべく、各々同じ目的意識を共有し、個々の良さを活かし、引き出せる環境を構築してゆきます。

当社の魅力

サービス業の中でも参入障壁の低い事業。差別化を計るとしたら「ヒトのチカラ」。徹底的に「ヒト」。不安や不満全部受け止める。ひとりひとりの考えが成長の原動力。

広告制作（カタログ・パンフ・POP・サイン）
写真撮影（商品・料理・店舗・モデル撮影）

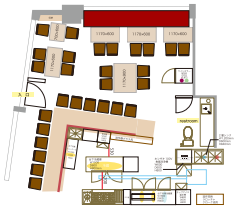
小規模制作会社ですが、下請け、孫請けはほとんどありません。直接取引で自由度の高い提案を日々行っています。アイデアの引き出しの多さが強み。
大手企業クライアントの仕事受注もあり、安定した業況を創業以来維持しています。
また、デザイン事業で得た収益で以下レストラン事業部に投資してきました。
当社の原点は創造する事。「考える」を続け、新しい事にチャレンジし続けます。

アクセスも周辺環境も良い中崎町

主な仕事はクライアント様の日々の案件に加え当社レストラン事業部の販促や媒体への出稿。PC やデザイン業務未経験者でも当社の DNA にある丁寧な教育で、安心して仕事に従事出来ます。大阪キタ梅田エリア、仕事のあとの息抜き〈飲み歩き天国・天満〉まで歩いて行ける中崎町にあるのも魅力の一つ。

もうひとつの強みは内製。店舗設計から施工まで。

デザイン事業部 ⟷ レストラン事業部



三宮店舗は内装・外装、外注無しの自社設計・施工。

レストラン事業部発足時から、当社は店舗設計から販促物制作など一貫して内製化に取り組んできました。大事な会計の仕組みも自社設計。新店舗ではレストラン事業部のスタッフも設計から携われ、導線の効率化構築から新規開業のノウハウも学べ、どんどん後輩に伝承して行く。将来独立したい人も当社で経営を学べるので、店舗運営以外で勉強出来るチャンスの多い当社はメリットが非常にあります。また実際に当社から過去４名が独立して活躍しています。

デザイン事業部サイドも自社で培った経験がクライアント様に説得力を持って提案出来、結果ただ制作するだけでないデザイン事務所として強みを発揮しています。

マルガリータ
BAR Margarita

駅近便利で日常使いできるお店。

ビールは高級ホテルのバーの様に超クリーミー。
ワインはお手軽価格で中高級ワインも手軽に楽しめる。ピカピカグラスでご提供。旨安バルメニューを提案・提供、地元密着の“洋食”・“ワイン”・“地元飲み”ならマルガリータ、地域一番店を追求し続ける。スタッフみんな元気よく、明るく楽しめ、ドリンク一杯でも大歓迎のお店。
バルブームが去った今も古参のバルとして、本当の意味での“バル”として進化を続ける。

ビンビン
Bistro vin vin

「非日常を日常に」をテーマに、

客単価 4,000 円でお食事とワインを楽しめるお店。
洋和を問わず、おいしい料理を洋皿（洋風）で提供。
鮮魚と野菜はほとんど淡路島から直送。生牡蠣も現地生産者を訪ねるこだわり。サービスは心遣い地域一番、料理には驚き（思わず写真撮っちゃう。）、ワインはグラスにこだわりワインバー顔負け、全て丁寧で上品だけど手軽さを追求。お財布にはカジュアル、満足度はヘビー級を目指して成長を続けます。

蕎麦酒菜 みかど

日々使いできる SOBA DINING

北海道 幌加内産 キタワセ種をはじめ産地直送のそばの実と中力粉から打つ二八そばが看板（蕎麦 8：小麦 2）。
すべて石臼で挽いたそば粉を使用し毎日手打ち。カツオ節・昆布でとったダシとみりんにこだわる本がえしのつけ汁。
鮮魚・野菜は淡路島から直送。一品は 200 円から小鉢や猪口サイズのつまみも充実でお手軽。
日本酒はワイングラスでスタイリッシュに！
SAKE やワインと良く合う酒菜をお手軽価格で提案。

↑工場見学、生産者訪問など

産直仕入れなども１年目から同行できます！
ちょとした国内旅行を仕事で行ける！

↑新店に携わったり、他店調査もホント楽しい↓

海外研修は過去５大陸 60 ケ国に及びます

↑毎年 10 月の運動会

学びがいっぱい

おはようございます！

2016 年入社
前田　僚河
料理界の東大卒業後、
新卒入社。現在 22 歳に
して海外研修はじめ、
たくさん学び活躍中。

ある日の営業

14:50	出勤
15:00	前日売上入金と足りない食材買出し
15:20	帰店後、業者さん納品、キッチン準備
16:00	賄い食べて、他店の先輩に料理の質問電話など。
17:00	開店
18:30	パートスタッフも揃って来店ピークタイム突入
22:30	料飲発注と明日の確認作業など並行して業務
23:30	ラストオーダー取って日報を送り帰宅。

センスが面白い？

坂元　淳哉
2015年入社

大学卒業後、他業種から転職入社。
未経験スタートでしたが、楽しさ
もあり、今日も元気に働いています。
センスが良いのか面白いのか、
この業界らしいノリの良さの中に、
ちょっとしたセンスに惹かれてます。

目指すはおもろい やつの銀河系集団。

林　佑馬　2011 年入社

＜主なスキル＞
繁盛店ビストロの切り盛り、
バル業態調理接客全般、ワインの説明、
スタッフ教育、店舗施工時のアシスタントなど
はもちろん店舗マネジメント。

＜会社について＞
この会社は「人」がおもろいですね。仕事も楽しんでやってるし、遊びも本気。僕自身も楽しくやってますし、そうゆう人たちを見てるのもおもろいです。腹痛くなった事何回もあるし（笑いで）、腹立った事も何回もあります。
でもそんな人と人とのぶつかり合い楽しんでるんですかね？ある程度、入社して時間も経ったので、今度はどんな風に会社がなって行くか、不安もあるけど一緒に盛り上げて行きます。

何回も周囲につっかかったり、愚痴を吐きました。そんな時、じっと聞いてる料理長。今では、僕がみんなの御用聞きになっています。

鈴木　竜路　2009年入社

＜主なスキル＞
蕎麦打ち、バル業態調理接客全般、日本酒の説明、
カリフォルニアワインの説明、簡単な店の修繕（電動工具使用）、
塗装、壁紙貼り、高所作業、エクセル、広告デザインのアシスタント、
料理撮影、店頭サイン取付など。

＜会社について＞
25歳で縁があり入社させていただきました。僕が一番若手で十分なアルバイトスタッフも居なく、毎日がたいへんでした。しかし着実に毎年改善を重ね、営業時間も身近くなり、待遇も休日日数もどんどん良くなっています。日々、どのように効率化と収益性をあげるか？当然の事として“お客様”が望んでいるモノやサービスを毎日、社長はじめ僕ら社員が取り組んでいます。確実に前に進んでいるから、僕はこの会社で成長しようと思えます。そしてとにかく不具合や改善・修繕箇所があったらすぐに取り組み自分たちでやるんです。なによりその辺の普通の会社じゃ経験できない事いっぱいしてきました。「遊び」も「仕事」も。この会社で「生きていく知恵」が身に付いています。まぁいろんな事やらされたり行かされています（笑）。でも毎日同じ事するより、僕の性には断然合っています。

人生の転換点、この会社に入社。2年と続かない僕が勤続6年です。

小野　良太　2012年入社

＜主なスキル＞
バル業態調理接客全般、スタッフ教育、
店舗施工仕切り、本社デザイン室制作補佐、
料理撮影、出張撮影など

＜会社について＞
僕は紹介でこの会社を知ったのですが、当時横浜（横浜出身）に住んでいました。面接しようにも、大阪までの交通費が無かったのですが、社長と料理長が横浜まで来て面接してくれました。正直ふらふらしてた時期だったので、「何かを変えたい」と思って、送られてきた引越資金握りしめて、大阪に転がり込みました。その後、結婚、子どもも授かり人生はこの会社に来る前に想像もできない展開になっています。アメリカの友人の結婚式出席を研修旅行としてテキサスまで送り出してくれる会社、僕にとっては「人情会社」です。

レストラン事業担当取締役
階戸　一郎

ロス、スペイン、東京などでのレストランで多種多様なジャンルの料理学ぶ。2009年より当社の飲食店再生事業を手掛ける。
その後当社直営店舗を次々と開店させ、エクセルも出来る器用な料理人、笑いもとれる社員全員から愛される料理長として、今日も現場に立っています。

「あわよくば....」/ chiro Shinato.

レストラン事業担当取締役
秋田　結花

当社との出会いはビックリ「パートさん」からのスタート。しかし元ニューヨーカーは伊達じゃない。3人の子どもを育て上げ国籍は日本とアメリカに別れる（選択制）。当時男性的だった視点に新しい風、危うくワンマンな会社に透明性をもたらし、仕事の取り組みに革命をもたらした逸材。

SmileSweetSimple

代表取締役社長
松永　公道

昭和55年生まれのさる年。社員からは将棋の飛車に例えられる機動力がウリ。何でも自社で解決したがる気質は創業以来のこの機動力が由来。意外に腰は低く20歳のアルバイトさんにも○○さんづけ。人なつっこい性格は「情熱的」とも「あつくるしい」とも。
社員・顧客みんなを楽しませる事を第一に考え、本日もイベント企画中。

Kodo Matsunaga

小さい会社でも「夢」は大きい。その「夢」を支えるのは従業員。福利厚生を毎年拡充して支える人々に還元。幹を太く大きく葉を広げ社会（顧客）に貢献できる持続可能な成長企業を目指します。

2018 年度入社式

会社概要

株式会社アイマニア（2018年7月末現在）

創　業　2003年(平成15年)6月1日
設　立　2007年(平成19年)2月20日
資本金　5,010,000円
役　員　代表取締役　松永　公道
　　取締役　階戸　一郎
　　取締役　秋田　結花
社員数　正社員：16人
　　（男性10人、女性6人）
　　全体：62人
　　（男性25人、女性37人）

いろんな考え、
キャリアや年代に性別、尊重し合い共存できる組織を追求し、大きな実りをつけてゆきます。

Desingn（デザイン事業部）

2003年6月1日　大阪市北区西天満で創業
2007年2月20日　株式会社に改編

Restaurant（レストラン事業部）

2009年11月17日　マルガリータ堺東店オープン（堺市堺区）
2009年3月25日　マルガリータ須磨店オープン（神戸市須磨区）
2011年4月7日　マルガリータ野田店オープン（大阪市福島区）
2012年4月25日　マルガリータ寺田町店オープン（大阪市天王寺区）
2012年8月20日　マルガリータ西九条店オープン（大阪市此花区）
2013年3月4日　マルガリータ板宿店オープン（神戸市須磨区）
2013年10月10日　ビストロvinvin上本町オープン（大阪市天王寺区）
2013年11月8日　マルガリータ鴻池新田店オープン（東大阪市）
2015年7月28日　蕎麦みかど西九条オープン（大阪市此花区）
2016年4月5日　貝炭ワインvinvin玉造オープン（大阪市東成区）
2016年11月1日　串カツ大衆食堂くしろーオープン（東大阪市）
2018年4月7日　ビストロvinvin三宮オープン（神戸市三宮）
2019年2月　蕎麦みかど野田オープン（大阪市福島区）

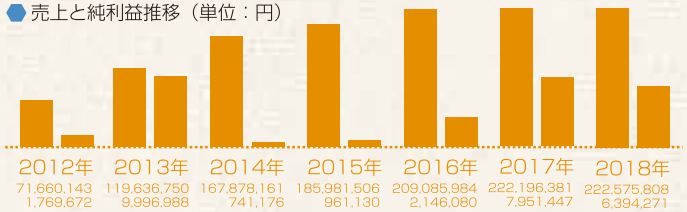
前々期業績（2017年3月期）

売上高　222,196,381円
営業利益　6,927,868円
当期純利益　7,951,447円

前期業績（2018年3月期）

売上高　222,575,808円
営業利益　6,083,167円
当期純利益　6,394,271円

売上と純利益推移（単位：円）



銀行からの借入にあまり頼らず事業を拡大してきました。健全経営で会社が健康であれば、そこで働く人々も健やかに働ける。身の丈に合った投資でじっくり成長する100年企業が目標。この規模ですが株も役員・従業員内で持合い、自発的コーポレート・ガバナンスを行い透明性を高めています。

給与体系

＜月給の部＞

新卒・未経験　月給25万円スタート
経験者　月給25万円以上スタート

研修期間あり　月給20万円
※研修修了チェックシートに則り
上司と確認しながら進めて行きます。
未経験者・経験者共に
10日間～3ヶ月目安（成果次第）
主任手当（店舗責任者代行）10,000円
係長手当（店舗責任者）　30,000円
課長手当（マネージャー）　50,000円
能力給　+5,000円～
資格手当　+5,000円～

＜賞与の部＞　賞与年2回 夏8月冬2月
平均計1ヶ月分
決算賞与　過去2期連続支給
0.5ヶ月～1ヶ月分

＜不定期手当の部＞

勤続手当（3年）　30,000円
勤続手当（5年）　50,000円
勤続手当（10年）　100,000円
結婚手当　30,000円
出産手当（本人）　100,000円
出産手当（配偶者）　30,000円
販促表彰　5,000円～
海外研修旅行　年1回実施

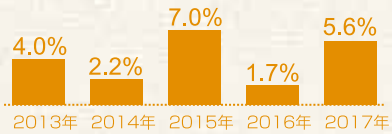
＜福利厚生の部＞

健康保険　労使折半
厚生年金　労使折半
介護保険（40歳以上）　労使折半
雇用保険　労5/1,000
労災保険　会社全額負担

＜公休、有給、休職、休憩＞年間 100 日へ

月次　公休回数　7,5 日
年次　有給休暇（入社半年後）　10日
以降1年毎休暇日数加算
慶弔休暇
＞結婚　2日
＞出産　2日
＞弔事（配偶者/両親/子）　3日
休職　1日～365日
産休（本人）　365日まで
＞出産手当金（健保）平均約40万円～
＞出産手当（当社）　左記参照
休憩　60分/日
NO残業DAY実施（時短営業）　1回/月

当社平均賃金上昇率



※各社員期首給与から期末給与対比平均値

社員年齢　単位：歳
19<57

管理職女性割合　3:2
40%
※2017年度　取締役1名、執行部1名

主任昇進
1年 or less
入社平均1年で昇進できるプログラム。

マネージャー平均年収
401万円
※2017年度

正規雇用率
23%
デザイン事業部100%

所定労働時間超え非正規雇用従業員社会保険加入率
100%

有休消化率
90% 2015年度
70% 2016年度
100% 2017年度

全従業員性別割合
男性 44%
女性 56%

株式会社 アイマニア
530-0016
大阪市北区中崎１丁目３番６号
Phone.　06.6362.5750
ＦＡＸ.　06.7502.5277
www.aimania.co.jp