



採用案内2022

歴史はいつも挑戦から



お客様の「いつも」を守り、
地域の「これから」を創る。



「積み上げた技術と信頼を支えに、新しい分野で挑戦するステージへ」

京都で創業して60年余り。京都市出身の人にきゅうべえと言えば

「買ったことあるよ」と言っていただくことも多い、地域に根付いたお店になりました。

自転車で京都の交通を支えたい。どこの自転車店よりも安心して

お使いいただける乗り心地のよい自転車をご提供する。

ということをスタッフ皆が日々心掛けてきた成果だと考えています。

モノからコト(サービス)へ、お客様の求める価値が広がるなかで、

一軒の自転車店から始まったきゅうべえは今、第2創業期を迎えていきます。

モノとしての自転車を提供する小売業から、スポーツバイクを用いた、訪日外国人向けガイドツアーや

シェアサイクルの提供など自転車店ならではのサービスを、自由な発想で提供していきます。

わたしたちきゅうべえは、自転車を通して生活がより豊かになるように、

さらなる自転車の可能性を創造してまいります。

株式会社きゅうべえ
代表取締役社長

谷口創太



わたしたちきゅうべえはお客様により良いサービスを提供できるように常に挑戦を続けています。

一軒の自転車屋から始まり、オンラインショップ、訪日外国人向けサイクリングツアーやシェアサイクルなど、様々な方法で自転車の魅力を発信。

自転車の可能性を広げるため手段は選びません。

テクノロジーの発展により、やろうと思えば大抵のことはできてしまう時代が来ています。

そんな中、きゅうべえでは個人の想いやアイデアを今まで以上に大切にしていこうと考えており、楽しい時も苦しいときも常に挑戦する気持ちを忘れず、共に成長していくような仲間を探しています。

自転車の歴史ときゅうべえの歩み



1813年 自転車の原型「ドライジーネ」を発明

1839年 ペダル式の自転車「ペロシロード」を発明



1855年 Bianchi創立

1863年 ベロシロードを改良、現代と3輪車と同じ駆動法を発明

1863年 ポーンシェーカーを発明

1879年 チェーン駆動式の自転車を発明

1880年 イギリスで前輪が極端に大きいオーディナリ型自転車生産が盛んに

自転車が富裕層の遊びとして流行

1885年 今の自転車の元祖である前後輪の大きさがほぼ同じ「ローバー」を開発

1888年 アイルランドのダンロップが空気入りタイヤを発明

1890年 クロモリフレームロードバイク登場



1903年 ツール・ド・フランス第一回開催

1909年 ジロ・デ・イタリア第一回開催

1921年 シマノ創立

1933年 カンパニヨーロ創立

1948年 GIOS創立



1968年 Campagnolo 初のロードバイク用コンポーネント Record誕生

1970年代 アルミフレームロードバイク登場

1972年 GIANT創立

1973年 SHIMANO 初のロードバイク用コンポーネントDURA ACE 誕生

1979年 GT創立

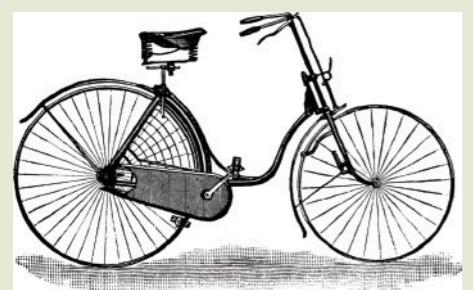
1980年代 FELT創立

1986年 SCOTT創立

1986年 サイクルコンピューター登場

1993年 電動アシスト付き自転車の登場

1998年 カーボンフレームロードバイク登場



1800

1850

1900

1950

2000

1957 谷口久兵衛自転車店オープン

現在の修学院店に移転

1981 法人化し有限会社谷口久兵衛自転車店へ

1989 自転車のきゅうべえ大宮店オープン

1996 自転車のきゅうべえ下鴨店オープン



創業者 谷口七三郎

2003 自転車のきゅうべえ白梅町店オープン

自転車のきゅうべえ大宮店閉店

2004 Eコマース事業部開設、インターネット通販による全国販売開始

きゅうべえsport.com 楽天市場支店をオープン

2005 きゅうべえsport.com ヤフオク支店をオープン

きゅうべえsport.com 本店をオープン

2008 株式会社に組織変更、社名を「株式会社きゅうべえ」とし、ロゴを刷新

2009 きゅうべえsports京都下鴨店オープン

2010 きゅうべえsport.com Yahoo!支店をオープン

2011 自転車のきゅうべえ 楽天市場支店をオープン

2012 現社長就任

2013 きゅうべえsport.com 本店・支店リニューアル

2015 自転車のきゅうべえ田中里ノ前店オープン

事務所・ロジスティクスセンターを東山区の現住所に移動

自転車のきゅうべえ二条店オープン

2016 自転車のきゅうべえ千本中立売店オープン

きゅうべえsport.com Amazon支店をオープン

オリジナルブランド開発事業開始

2017 自転車のきゅうべえ下鴨店増床リニューアルオープン

輸入事業開始

自転車のきゅうべえ烏丸御池店オープン

Kyoto Breezing(本格的なスポーツバイクを使ったサイクリングツア)開始

自転車のきゅうべえ西院店オープン

鈴鹿エンデューロブース初出展

2018 台北ショー初出展

サイクルモード初出展

Amazon.us Amazon.ca出店

2019 田中里ノ前店を下鴨店と統合

千本中立売店が千本中立売ベースにリニューアル

シェアサイクル事業スタート

2020 烏丸御池店閉店

youtubeチャンネル開設



きゅうべえの全ては店舗から。

京都に根付いて60年。

地域の足回りを支えてきたのは、より良い自転車をお届けしたいという使命感。
現在京都市内に6店舗を構えています。

エリアマネジャー 松本健一 自転車屋ってこんな仕事！松本が店舗の仕事をご紹介します！



■接客・販売

お客様のご要望にあった自転車をご案内するのはもちろん、ご自身でも気づかれていない潜在的なニーズにアプローチすることで、お客様から喜んでいただけることも。持てる知識を全て使って、その時々で最もパフォーマンスの高いサービスを提供しています。お客様の想定を上回るご提案をどれだけできるかが腕の見せ所です。



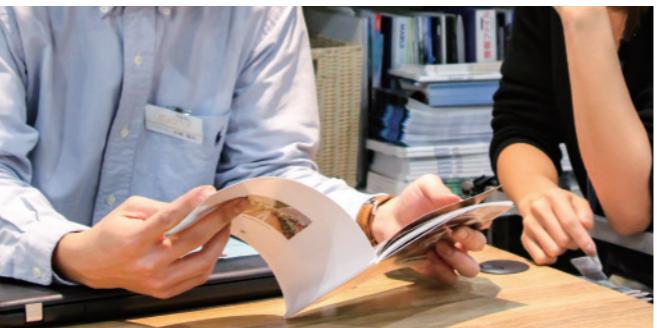
■組立・修理

自転車は場合によってはお客様の命に関わる乗り物です。万が一にも危険な状態のものを販売するわけにはいきません。乗る方の安全を第一に考えた、きめ細やかな修理・調整を日々心掛けています。



■スタッフのトレーニング

いち早く活躍できるように、新しいスタッフに対して接客や修理に関する指導を行っています。経験豊かなスタッフが、自らの技術を出し惜しみなく共有します。未来の店長候補として積極的に学べる場を作っています。



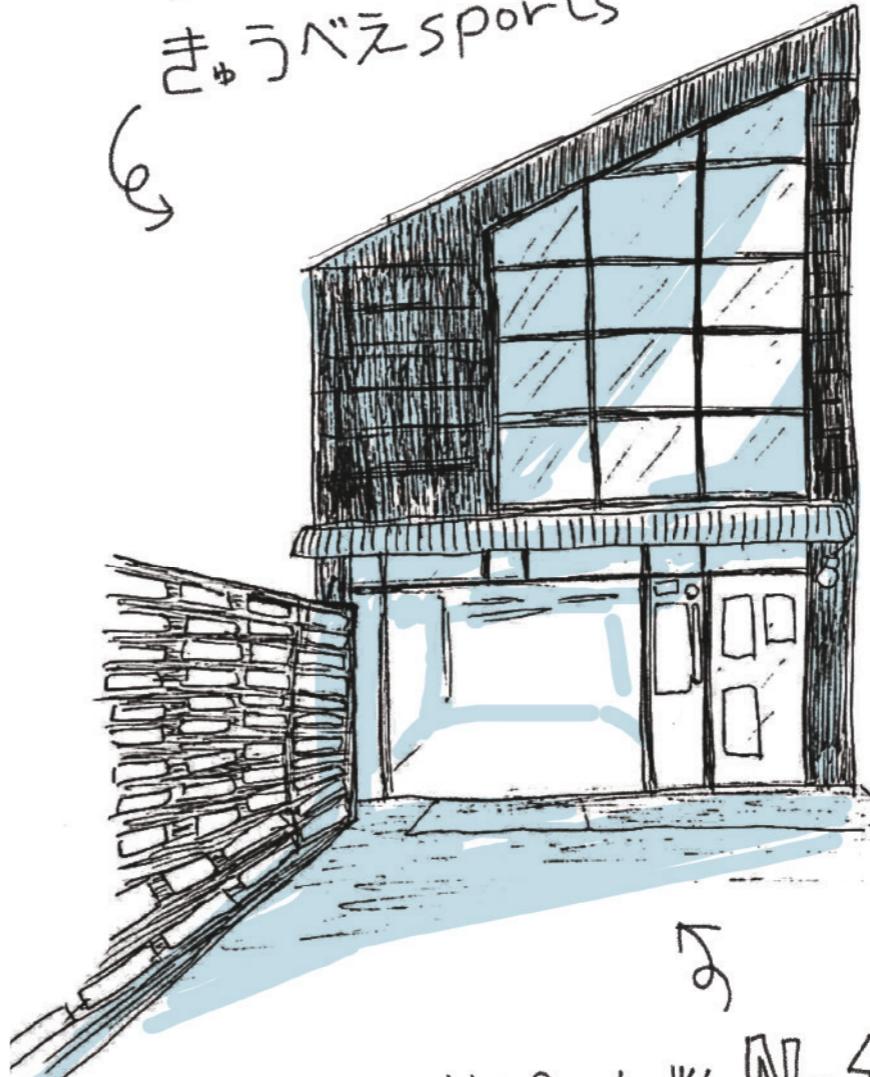
■品揃え・販促の企画

限られたスペースの店舗でどのような商品を紹介するのか。リピーターのお客様が多いきゅうべえでは、既存顧客の嗜好を踏まえたうえで、仕入れ商品を選定することが重要です。また、季節ごとのイベントなど販売促進のための企画も行っています。

長く勤めているとこんな出会いも…



初めての方にも優しい
プロショップ
きゅうべえsports



リピート数No.1
下鴨店



エリアマネジャー
松本健一

下鴨店はきゅうべえの中でも歴史が長く、お客様の転入転出も少ない商圈にあります。ほとんどのお客様がリピーターのため、時間をかけてお付き合いしていくことが大切です。お客様一人一人のライフイベントに寄り添って成長を見守れる店舗になりたいです。

店長が店舗をご案内！

スポーツバイクの初心者の方も受け入れられる敷居の低いプロショップを目指す、きゅうべえsports。

2階のきゅうべえsportsは
近隣にお住いのお客様以外の方も多く
多様な嗜好の方が来店されます。



様々なお客様が訪れる、きゅうべえで一番大きな店舗。自転車のきゅうべえとして、お客様のライフイベントに寄り添い続ける店舗でありたいと考えています。

1階の自転車のきゅうべえは
それぞれの年代の方が
まんべんなくいらっしゃいます。



一方で、きゅうべえsportsはプロショップ色をよりアピールしていきたいですね。シティサイクルショップの延長でスポーツバイクを扱っているのではなく、経験のあるスタッフが接客・組立・修理いずれも高品質に扱えることに誇りを持ち、それらを発信していきます。



きゅうべえsports
店長 岩崎



きゅうべえではオンラインショップも展開。
自転車関連の分野では売上、知名度ともにトップクラスに成長しています。
ここではオンラインショップを担当している物流部の仕事内容を簡単にご紹介。



商品登録チーム

年間数千点は発表される自転車関連商品をどこよりも早くご紹介できるように商品データを登録します。



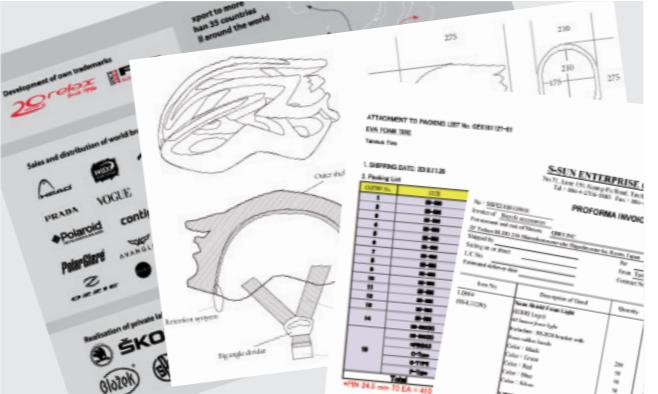
受注チーム

お客様から頂いたご注文を速く正確にお届けするために、受注データを処理する大切な部門です。



カスタマーサポートチーム

商品へのお問い合わせや、トラブル発生などのご相談をお受けしています。取り扱い商品が多岐に渡るため、自転車の専門知識が必要になります。



商品開発・輸入・輸出チーム

オリジナル商品の企画、実際に商品を形にするために制作メーカーの選定から、発注管理までを担当。まだ日本では紹介されていない海外ブランドの発掘にも力を入れています。



ロジスティクスチーム

ご注文いただいた自転車の組立から、梱包、発送を担う物流担当チーム。毎年新しいモデルの自転車やパーツが発表されるため、メカニックは常に新しい情報に対応したスキルアップが求められます。



クリエイトチーム

商品紹介ページや、メールマガジンの作成、WEB・雑誌広告の制作、実店舗で使用するポスター等、きゅうべえのクリエイティブを支えます。

メディア企画

ブログやSNSはもちろん、youtubeやメールマガジンなど、あらゆるメディアを積極的に利用してお客様との繋がりを広げています。

YouTube



自転車のきゅうべえチャンネル

YouTube事業では、人気YouTuberのヒカルさんや芸能人の宮迫博之さんとのコラボレーションなど、スポーツバイクに詳しくない方にも自転車で走る楽しさを広く知ってもらうための企画に取り組んでいます。



きゅうべえのメルマガ

メールマガジンをお客様に向けて週に一度配信しています。「自転車のことを自転車以外の切り口から紹介する」をモットーに、SF、歴史、ファンタジー、テクノロジーなど、配信ごとに異なるテーマでお届けしています。



自転車のきゅうべえブログ

各店舗ごとにそれぞれのブログを運営。実店舗限定取り扱い商品の紹介や、店舗ごとに特色のあるコンテンツを掲載しています。



メンテク

パンクの修理方法から、ディスクブレーキ、変速機の調整まで、より深く自転車を知りたい自転車ユーザー様に向けて、自転車専門店ならではのお役立ち情報を提供。

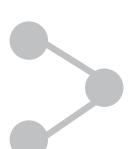


はんなりと自転車

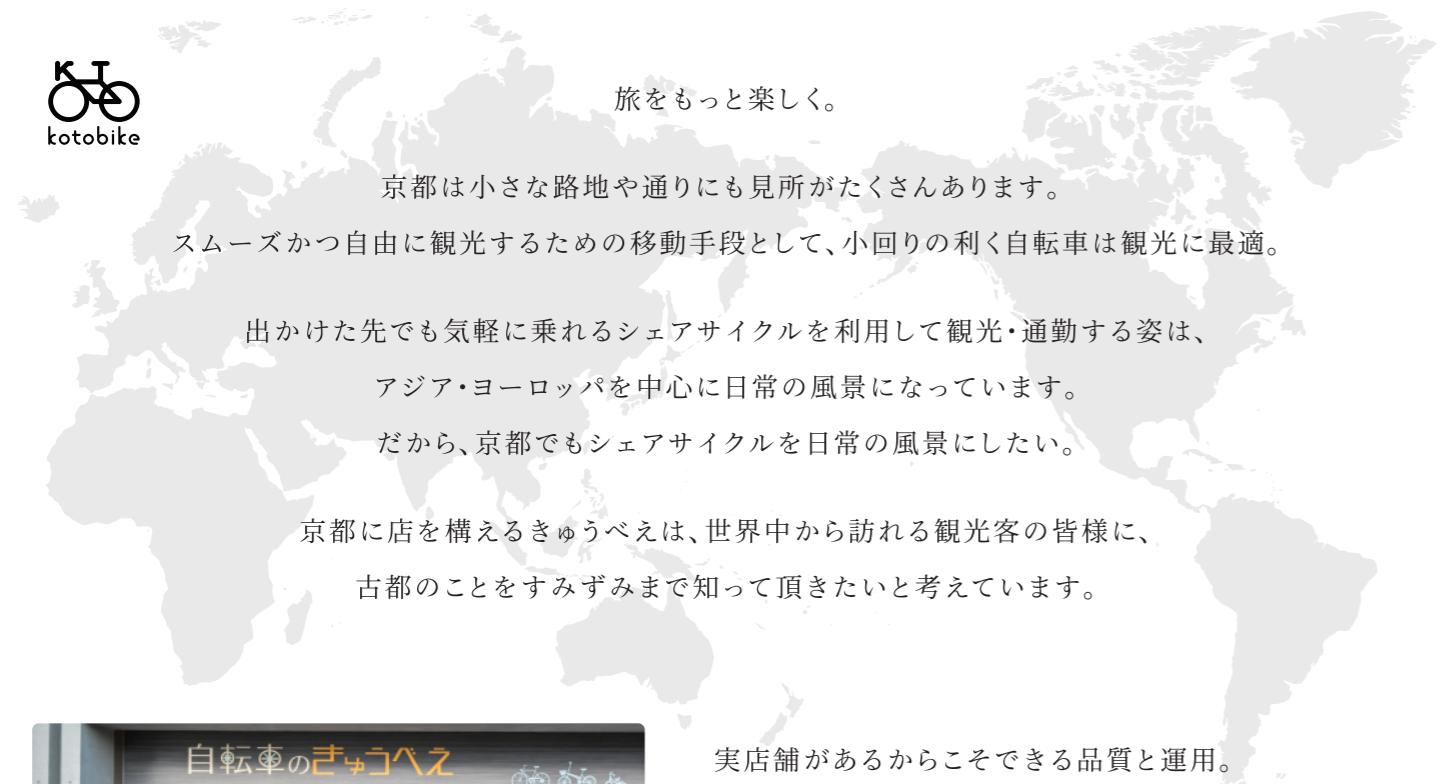
各種自転車メーカーの最新情報や、オリジナルブランドを中心とした新作商品を紹介するコンテンツ。どこよりもいち早く最新情報を発信できるように注力しています。



Facebook、Twitter、LINEなど、あらゆるSNSを使い、最新情報やお得な情報を届けします。
お客様にとって最も身近なツールを使ってアプローチすることで、より細やかな顧客サービスをご提供。
何かあった時に、まずはきゅうべえに相談しようと思っていただけるような関係を目指しています。



シェアサイクル事業



いざという時の駆け込み寺

旅行中、なにかトラブルがおきた時、頼る人がいないと困ります。将来的には、自転車のことだけに留まらず、何か困った事があれば、とりあえずきゅうべえに相談しようと思ってもらえるようなお店を目指しています。



OEM事業



kotobikeは、日本で唯一OEM提供が可能なシェアサイクルシステムです。大阪駅横の大型商業施設グランフロント横にポートを置くレンタサイクルサービス「UMEGURU-CHARI」にアプリ・スマートロックを提供しています。



インバウンド・観光事業



サイクリングイベント

車両を貸し切って行う叡山電車とのコラボ企画「サイクルトレイン」や、自転車系YouTuberのMIHO氏を始めとするインフルエンサーをお招きして京都の街を走るコラボライドなど、サイクリングイベントを企画・開催しています。



KYOTO Breezing

本格的なスポーツバイクを使った、サイクリングツアーを提供している国内随一のサービスです。主に海外からの旅行客がご利用されます。海外のお客様を通して、京都とスポーツバイクの魅力を世界に発信していきます。

レンタサイクル

きゅうべえはレンタサイクル店として、京都市レンタサイクル事業者に認定されています。ホテルやゲストハウスなどの宿泊施設から一般のお客様まで、一台から配送するきめ細やかなサービスをご提供。サイクルショップだからできる、正しくメンテナンスされた安心・安全な乗り心地のよい自転車をお届けします。

地域創生事業

地域・自治体と連携し、自転車を活用した地域創生事業を行っています。

サイクルイベントの企画・運営、広報サイトのプランディングからホームページの作成まで幅広く担っています。

マツリン



祭輪 京都ポータル

京田辺市のサイクリングポータルサイトと広報誌を企画・作成しました。企画・撮影・デザイン・ライティング・コーディング全て社内で制作しています。



ツール・ド・京田辺

イベント会社からの依頼を受け、京田辺市主催のサイクリングイベント「ツール・ド・京田辺」のロゴや広報ページ、ノベルティを作成しました。

プランディング事業

世界にはまだまだ新しい可能性を秘めた商品やブランドが隠れている。魅力的な商品を見つければ、日本ではまだ知られていないブランドもいち早くご紹介し、きゅうべえで面白いアイデアやコンセプトが生まれれば、1からブランドを創り出す。自転車が好きな人も、そうでない人にも、もっと自転車の楽しさを伝えていきたいです。

プランディングを通して一人でも多くの方の興味を引き付けることが、自転車の未来を作ると信じています。



イベント運営・企画・出展



雑誌やウェブでの広告だけではなく、実際にお客さまと触れ合う機会があることが大切だと考えています。地域のお客様が集まるマナー啓発イベント「マナーアップフェス」に始まり、日本各地で開催されるレースイベント、さらには日本一のサイクルイベント「CYCLE MODE」への出展など、幅広い層に向けたアプローチの場を設け、ブースデザインから企画・運営まで手掛けています。



ツアーオブジャパン 京都ステージ

UCI公認の国際自転車ロードレース大会「ツアーオブジャパン 京都ステージ」の企画・運営・広報を担当。出展ブース手配やセレモニー進行など、イベント満足度向上につながる施策を立案・実施しました。



Go! Go! じてフェス!

「京田辺市民産業祭」の開催にあわせて、自転車の魅力を伝えるためのサイクルイベント「Go! Go! じてフェス!」を行政と連携して開催しました。



この手で街を創る日々



全てが自分次第
シェアサイクル事業部はきゅう
うべきの中でもまだまだ若い部署です。僕の頑張り次第でこれからどんどん大きくなっていける部分に魅力を感じています。



自転車以外の趣味は？

趣味といえるか分かりませんが、深夜ラジオが大好きです。アルコ&ピースと佐久間宣行さんのラジオは欠かさず聴いています。

座右の銘は？

「相手にされて嫌なことはしない」とかですかね。子供の頃クラスメイトにいじめられたことがあって、他の人に同じ事をすまないと昔から意識していました。

森匡央 2020年入社

知識ゼロからのスタート

実は僕、入社するまでシェアサイクルというのを知りませんでした。全く知らない事業を担当することになりましたが、不安よりも新しい部署のスタートアップに関われることへの期待感の方が大きかったです。

シェアサイクルは電車やバスでは補えない部分をカバーできる交通インフラです。その利便性は高く、京都に広く普及させることで「世の中を



憧れをカタチに変える



自転車以外の趣味は？

コーヒーが好きです。西院店のスタッフは日々コーヒー好きなので、しっかり受け継いでいます(笑)

尊敬する人は？

大学時代から通っているサイクルショップのオーナーですね。オーナーの醸し出す雰囲気、店内の商品、内装、自転車…どれをとってもオシャレでかっこいいです。繕うことなく、生まれ

福元宏基 2017年入社

店長へのチャレンジ

店長になるための試験に挑戦します。試験を受けようと思つたきっかけは、環境を変えたいと思ったからです。周りに何かいい影響があつて、会社の雰囲気をより良くすることに貢献出来たらという思いがありました。

チャレンジすると決めてからは、エリアマネージャーや店長からかけられる言葉が変わりましたね。それまでは具体的な行動を指示されていたの

ですが、自分で考えなくては答えられないような依頼や質問が増えました。店長になる相談に乗ってくださる方や、店の雰囲気の作り方・見せ方など具体的なアドバイスを下さった方もいます。

改めて感じる責任感

店長に向けて、現在西院店でスタッフを指導する側になつたのですが、最終チェックを自分がすることとか、確認で



営業で契約が取れた時一番やりがいを感じます。自分が獲得したシェアサイクルの駐輪ポートの利用率が高いととても嬉しいです。

きょうべえは小さな会社なので、少数先鋭で回している分様々な業務に携わるチャンスがあります。僕は要領が良い方ではない事もありますが、様々な分野に積極的にチャレンジすることで、どんな仕事でも丁寧に素早くこなせるよう日々励んでいます。

なりたい自分になるために

尊敬する人は？

父親です。働いてみて、改めて父親の偉大さを感じました。

お客様から頂いた嬉しい言葉

自転車回収作業でシェアサイクルポートを回っている時、お客様に「最近利用されている事が多くて自転車がよく減ってます」「設置してよかったです」と言われた時です。ちゃんと役立てたんだなと思い、嬉しかったです。

持ったセンスがにじみ出ている感じがして、あこがれています。

お客様から頂いた嬉しい言葉

顔を覚えてていただいて話しかけてもらえるときは嬉しいです。どこにサイクリングに行ったというような他愛ない話をしています。還暦を迎える方から女子大学生の方まで幅広く来店いただけるので、販売後もメンテナンスでお会いできるのが楽しみです。

ずっと見守ってきたきゅうべえ

森田直文 1990年入社



創業以来のお客様とのつながり

私が入社した時は、まだ創業間もない時期でした。今の社長が小学生の頃も知っていますし、先々代、先代と3世代を見てきましたね。それだけ長くやっていると、地域の一員感は他店に比べても強く、店の前を通り過ぎるたびに差し入れを下さる方もいらっしゃいます。何年も通っている、入りやすい店舗になっていることが多いことなんでしょうね。

お客様に寄り添うご提案を

修学院店の修理は修理の修と社内いわれるほど、修理が多い店舗です。お客様から気になると申告があった個所だけをチェックするのではなく、



自転車全体を眺めて修理の度合いを判断します。タイヤ交換を求められて自体があると1ヶ月もつかどうかということもあるので、余計なお金をいただからなくして済むように、なるべく全体を俯瞰した修理の検討をするのです。

自転車以外の趣味は?

歌が好きで自分で作曲もします。他にも名所めぐりや写真も好きですし、時々絵も描きます。

私、実は○○なんです。

実は、きゅうべえで最年長の社員スタッフです。長く見てきたので何かあれば聞いてください。

尊敬する人は?

尊敬…というと難しいのですけれど好きな人



はいます。世界の5大ギタリストや小説家の方などですね。

お客様から頂いた嬉しい言葉

きゅうべえにずっと来てくださっているお客様が、「他よりこのほうが必要なことをズバッといってくれるからいいわ」と言ってくださったことです。空気入れ一つとっても、自転車の状態を見て、空気入れのタイミングのアドバイスをするようになっていますし、そういう積み重ねだと思います。来てよかったですと思っていただけるようなプラスアルファを意識しています。

夢に向かって成長の毎日

山田 浩基 2012年入社



チャレンジできる環境と達成感

色々な業務に携わっていますが、共通して感じる仕事のやりがいは達成感です。当社では未経験でも、やる気さえあればどんなことでもチャレンジできます。その中でやるべきことや、やり方を自分で考え、実践し、やり遂げた時、または前進しているときじた時に、達成感とやりがいを感じます。今は台湾や中国とのやり取りで、価格やロット数の交渉の要望が叶った時に「よっしゃー！」と感じています(笑)

私が就職先としてきゅうべえを選んだ理由は、スポーツバイクが好きだから。私が就職先としてきゅうべえを選んだ理由は、新しいことに純な理由でした。入社してから感じたのは、新しいことにどんどんチャレンジし、会社を良くするために意見を出し合って一丸となる社風です。そんなきゅうべえなら自分ももっと頑張れる、色々なことに

幅広いスキルを磨ける

商品データの管理や販売促進を担当し、新事業であるオリジナルブランドの商品開発・輸入業務にもチャレンジしています。海外の工場とメールで、商品の仕様の調整や条件の交渉をしています。



行い、出来上がった商品を販売するためのマーケティングも同時進行で行います。

自転車以外の趣味は?

ホラー映画が好きです。ただ怖いだけではなく、その中に家族愛や悲しい物語があり、恐怖の中に深い話があるのが好きな理由です。

お客様から頂いた嬉しい言葉

言葉ではないですが、お客様が自転車を楽しんでいる姿や写真を見ると嬉しくなります。自転車は日々の日常に楽しさを与えてくれるものだと思うので、実際そういう姿を見るとこの仕事に携わっていてよかったなと感じます。

座右の銘は?

「もう一步」です。仕事も人生も嫌なこと、やったことがないこと、大変なこと多々あります。とりあえずやろう、もう少し頑張ろう、あと少しだけやろう、という前向きな気持ちを常に持っています。

尊敬する人は?

村上春樹さんです。もちろん小説も好きですが、エルサレム賞の受賞スピーチからも伝わる、その視野の広さと物事の考え方方が好きです。自分もそんな広い視野と考え方を持つ人間になりたい。



一つでも当てはまるものがあれば、
きゅうべえで活躍できる
可能性があります！

- 人を楽しませるのが好き
- 手先が器用だと言われたことがある
- SNSが好き
- 新しいものを取り入れるのが好き
- 漫画や映画が好き
- ものづくりに興味がある
- ファッションが好き
- ダートジャンプが好き
- ヒルクライムが好き
- 写真が好き
- 人と話すのが好き
- 料理が好き
- 歌が好き
- お酒が好き
- 里山が好き
- 旅行が好き
- ゲームが好き
- スポーツバイクが好き
- トライアスロンが好き



専門性を深める2つのキャリアパス

マネジメントパターン



店長クラスになると販売商材の選定や、取り扱いブランドの選定など、幅広い決定権が持てます。仕入れから販売はもちろん、店舗スタッフの育成や採用など自転車店として必要な全ての業務に携わることができます。ゆくゆくはエリアマネージャーとして、経営的な視点で新規店舗出店計画や新規事業開発にも携われます。

スペシャリストパターン



きゅうべえの根源となる技術力の開発、展開を支えます。従来の機材から最新の機材まで、自転車の全てに精通したプロフェッショナルを目指します。

プロフェッショナルを育てるしくみ

見守りながらバックアップ[°]

きゅうべえでは新入スタッフそれぞれに専任のフォロワーが付きます。フォロワーは業務に関わることや、自転車に関する技術はもちろん、仕事以外の悩みやちょっとした相談ごとも一緒に考えて考えます。



互いに支え合えるチーム

立場によらず成果につながる施策が取り入れられる社風なので、ベテランスタッフの意見よりも、新しいスタッフのアイデアが採用されることもよくあること。一人ひとりがプロフェッショナルとしてお互いを支えあえる組織を育てます。



よくあるご質問

Q 他の部門への異動はありますか？

A 入社時は基本的に店舗配属となります
が、本人の希望と人員状況・特性を考慮
して異動することもあります。

Q 1店舗何人くらいいるのですか？

A 社員・アルバイトそれぞれ2~4名で、
シフト制です。2~4名程度のスタッフ
が同時に勤務しています。

Q 今は自転車の修理ができない
のですが、大丈夫ですか？

A 最初は全員未経験です。人にもよります
が、2~3ヵ月程度で、だいたいの修理
はこなせるようになるので、問題ありま
せん。

Q どのくらいのスパンで
キャリアアップできますか？

A 人にもよりますが、1年から2年でキャリ
アアップすることが多いです。中には入
社から3年で店長になっているスタッフ
もいます。

選考の流れ

選考のプロセスは、下記の流れで行います。まずは、当社採用ホームページよりエントリーをお願いします。



福利厚生

スタッフの成長を手助けできるよう、様々な補助や手当を用意しています。今後も福利厚生はもちろんのこと、スキルアップにつながる支援を充実させていきます。

従業員割引

きゅうべえで取り扱っている自転車・パーツを通常価格より安く購入できます。全従業員が利用できます。

工具経費補助

自転車の整備・組立に必要な工具の購入を補助しています。自分専用の工具を持つことで、技術の習得が速くなります。

レース出場支援

自転車やトライアスロンなどのレースやイベントへのエントリー費用を、一部補助しています。

資格奨励

自転車安全整備士・自転車技士の資格は全額会社が負担します。その他、販売士・簿記などの資格取得も奨励しています。

社内勉強会

自転車に関することやWebマーケティング、経理など、様々な分野で定期的に勉強会を開催しています。

四半期予算達成

四半期ごとに予算を設定しており、達成した店舗にはちょっとしたご褒美が！何が貰えるかはその時までのお楽しみです。

社員の状況に応じて、テレワークを実施しております。

採用実績

日本全国、文系・理系問わず、様々な専門分野を学んだ方々が活躍しています。

大学

京都大学、大阪大学、北海道大学、京都府立大学、岡山県立大学、北九州市立大学、東京海洋大学、慶應義塾大学、同志社大学、立命館大学、山梨学院大学、日本体育大学、順天堂大学、松山大学、奈良大学、天理大学、京都産業大学、龍谷大学、関西外国语大学、京都精華大学、京都造形芸術大学、大谷大学、京都先端科学大学、尚美学園大学、長浜バイオ大学、大阪経済大学、鹿児島大学、成安造形大学 他

専門学校

東京サイクルデザイン専門学校、大阪社会体育専門学校、ティーズファッション専門学校
大原簿記ビジネス公務員専門学校 他

勤務地周辺地図



会社概要

[商 号] 株式会社きゅうべえ

[事業内容] シェアサイクル事業
ブランド・商品開発事業
リテール事業(Eコマース・リアルショップ)
インバウンド観光事業
メディア事業

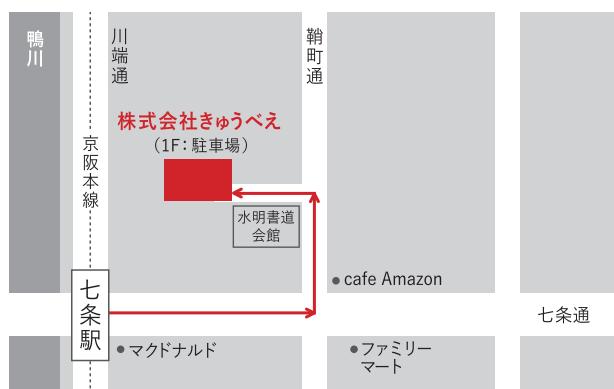
[本 社] 〒605-0992 京都市東山区下堀詰町246 テイブンビル2F

[事 務 所] ミャンマーヤンゴン事務所

Room No.525, Building(A), 5th Floor, Nyaung Pin Lay Plaza, Lanmadaw Township, Yangon, Myanmar

[創 業] 1957年(昭和32年)

[設 立] 1981年(昭和56年2月2日)



KYOTO since 1957
きゅうべえ 株式会社きゅうべえ

〒605-0992 京都市東山区下堀詰町246 テイブンビル2F
<https://www.qbei.co.jp>