



ECスペシャリスト中途採用

中途採用説明会

Briefing for Agents
itsumo.inc.



- **会社紹介**
- **事業紹介**
- **募集職種**
- **働く環境**

SALE

SHOP

 **itsumo.**

会社紹介

事業紹介

募集職種

働く環境

SALE

SHOP

CAMPAIGN

BUY

itsumo.



登壇者のご紹介

会社概要

事業概要

評価 / 出版

ミッション

登壇者のご紹介

株式会社いつも

執行役員 HR・採用支援グループGM



義家 聖太郎

Yoshiie Seitaro



会社概要

会社名	株式会社いつも
設立日	2007年2月14日
所在地	東京都千代田区 有楽町一丁目12番1号
資本金	735,094千円
社員数(連結)	252名(2021年12月現在)注.
事業内容	メーカー企業向けEC事業の総合支援 自社ブランドの開発・EC販売(D2C)
主要子会社	いつもコマース株式会社 いつもキャピタル株式会社
資格	Amazon Advertising パートナー企業 Amazonグローバルセリング Solution Provider Network 広告最適化サービス提供企業 グーグルアドワーズ 公式代理店 ヤフープロモーション広告 公式代理店



坂本 守 代表取締役社長

1999年に株式会社船井総合研究所(現株式会社船井総研HD)に中途入社。
2007年に当社を設立し、代表取締役として業務に携わる。



望月 智之 取締役副社長

1999年に株式会社船井総合研究所(現株式会社船井総研HD)に入社。その後、坂本と共に当社を設立、取締役副社長として業務に携わる。2020年より当社ビジネス本部長を兼任。



杉浦 通之 取締役CFO

2006年にあずさ監査法人(現有限会社あずさ監査法人)に入社後、2010年に公認会計士登録。2020年に当社に入社、現在取締役CFO兼コーポレート本部長として業務に携わる。

五十棲 剛史 社外取締役

佐藤 義幸 監査等委員

有本 康隆 監査等委員

上山 亨 監査等委員

注. 社員数は、当社連結グループを記載しています。なお、執行役員、アルバイトの人数を含んでいません。



事業概要

Service Domain

ECコマースビジネスのコンサルティング、
デザイン、プロモーション、物流までワンストップで提供

お客様の事業成長のため、
チャンネルごとに最適化したマーケティングサービスを提供しています。

01

運用代行



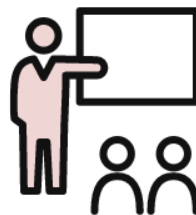
02

マーケティング



03

コンサルティング



04

ECサイト制作



05

物流・フルフィルメント



評価 / 出版

登壇者のご紹介

会社概要

事業概要

評価 / 出版

ミッション

上場市場

東京証券取引所マザーズ
(証券コード：7694)



実績

契約案件数：
10,000 件以上

※ 2022年1月31日 時点 (延べ実績)



※調査概要:日本マーケティングリサーチ機構2019年4月期インターネット調査

書籍



先輩がやさしく教える
EC担当者の知識と
実務



EC戦略ナビ ~成長
市場の「いま」と
「これから」がわか
る！



アマゾン飲み込
め！



2025年、人は「買
い物」をしなくなる



買い物ゼロ秒時代
の未来地図



EC担当者 プロにな
るための教科書

ミッション

日本の未来をECでつくる

いつもは「日本の未来をECでつくる」をミッションに掲げ、日本の中小から大手に至るまで幅広いメーカーへのEC事業の総合支援を行う会社です。

メーカーのECパートナーとして、EC戦略の立案からサイトの構築、フルフィルメントまで一貫してサポートします。

「人」と「テクノロジー」を組み合わせ、卓越した「Eコマースで売るチカラ」で人を活かし、日本ブランドを世界に届けるお手伝いをします。

もくじ

会社紹介

事業紹介

募集職種

働く環境

SALE

SHOP

CAMPAIGN

BUY



☐ これまでの歩み

これまでの歩み

3つのサービス

ECマーケティング
サービス

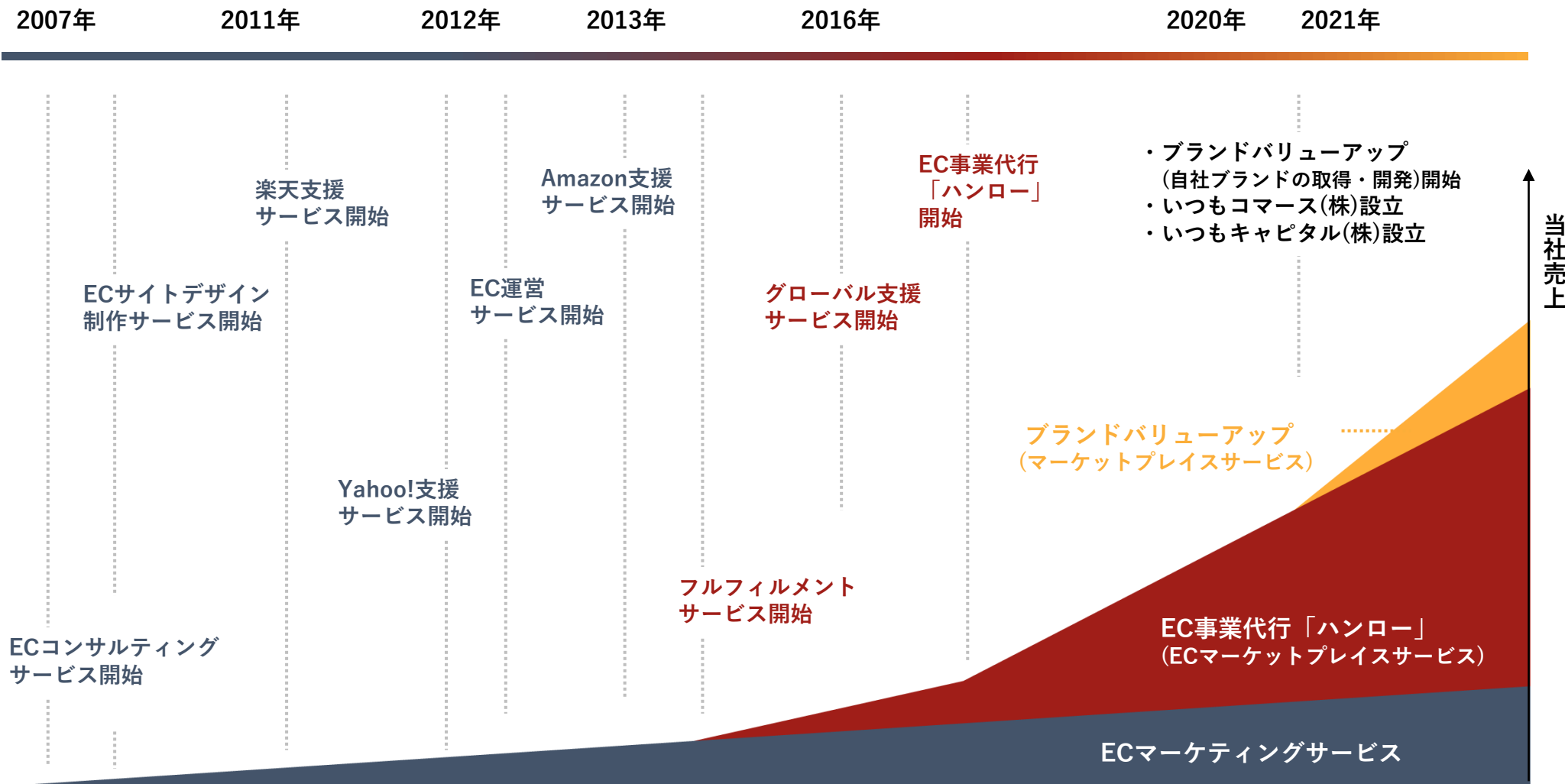
ECマーケットプレイス
サービス (ハンロー)

ECマーケットプレイス
サービス (自社)

クライアント&自社

お取引先企業

事業バリュー/成長



☐ 当社の展開する3つのサービス

これまでの歩み

3つのサービス

ECマーケティングサービス

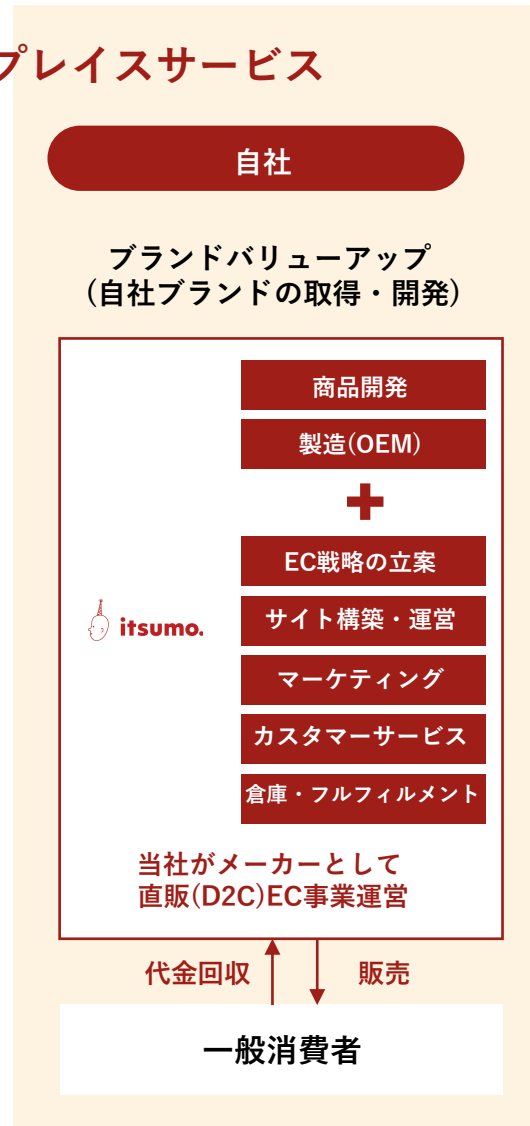
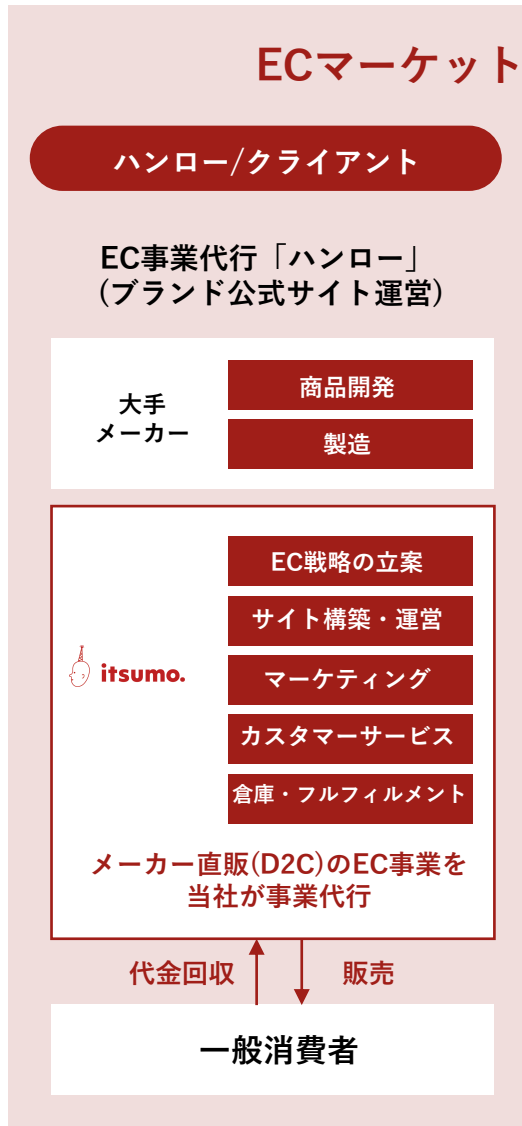
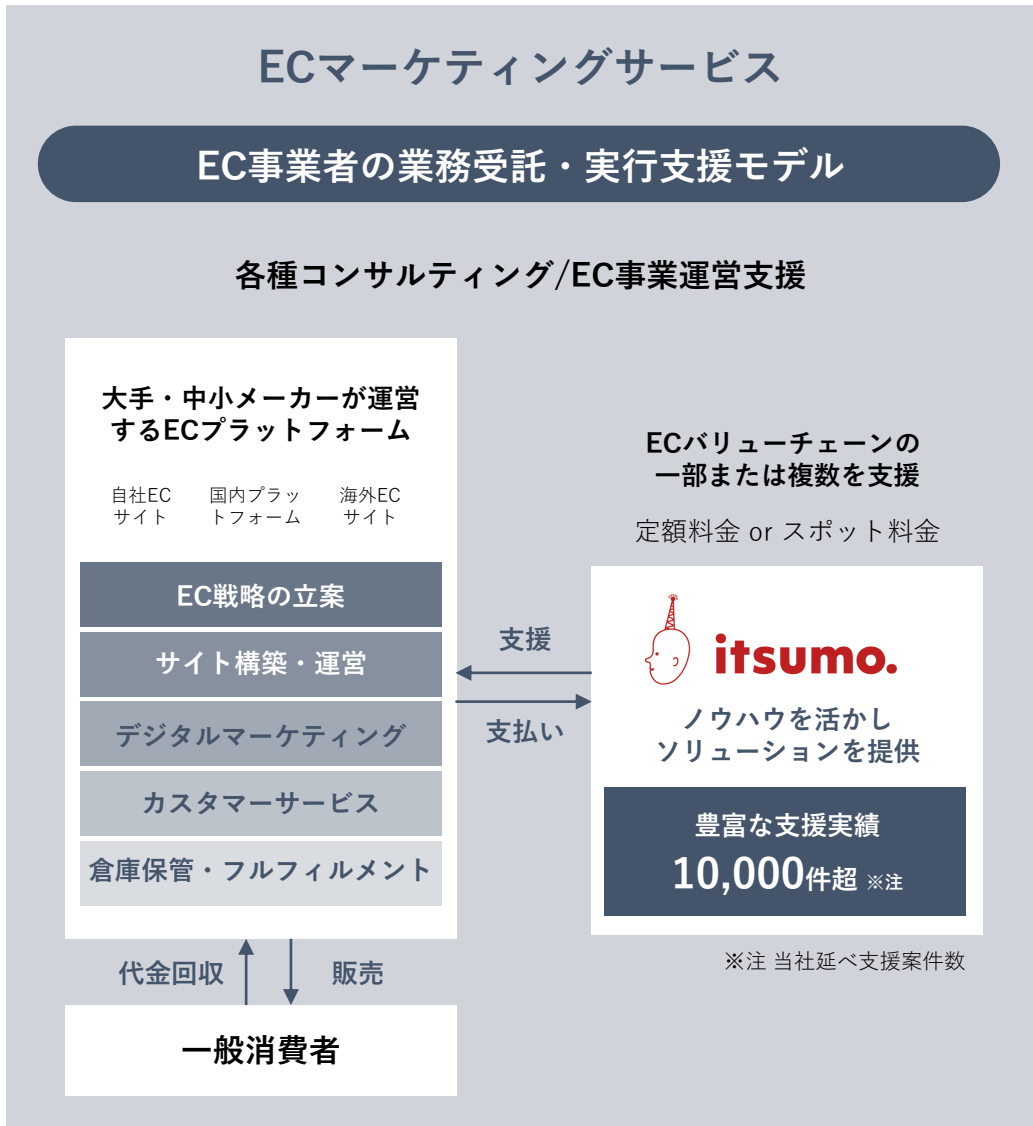
ECマーケットプレイスサービス (ハンロー)

ECマーケットプレイスサービス (自社)

クライアント&自社

お取引先企業

事業バリュー/成長



ECマーケティングサービス

これまでの歩み

3つのサービス

ECマーケティングサービス

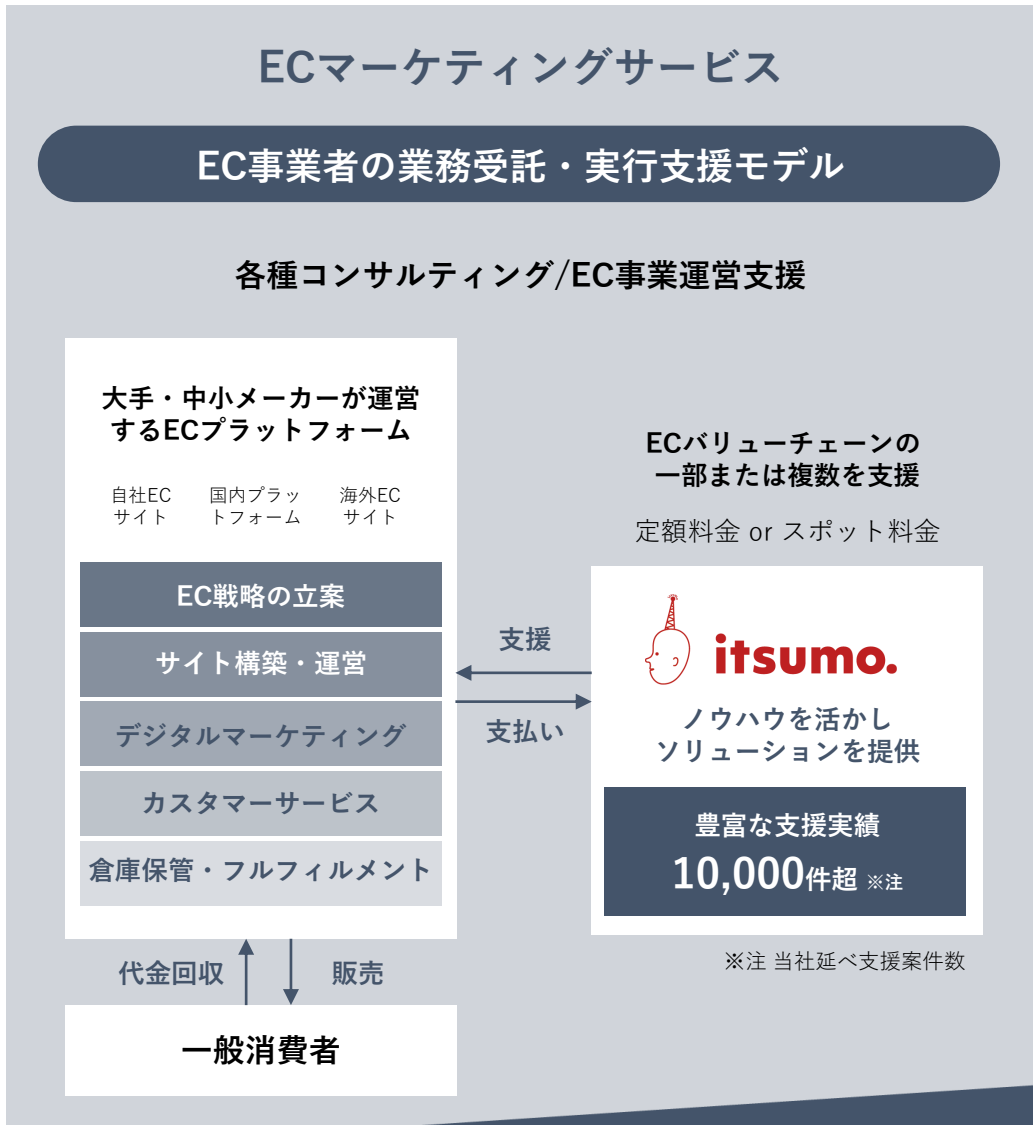
ECマーケットプレイスサービス (ハンロー)

ECマーケットプレイスサービス (自社)

クライアント&自社

お取引先企業

事業バリュー/成長



当社創業以来行ってきた、クライアント企業のECバリューチェーンの一部または複数をサポートするECコンサルティング事業です。

ブランドバリューアップ
(マーケットプレイスサービス)

EC事業代行「ハンロー」
(ECマーケットプレイスサービス)

ECマーケティングサービス

これまでの歩み

3つのサービス

ECマーケティングサービス

ECマーケットプレイスサービス (ハンロー)

ECマーケットプレイスサービス (自社)

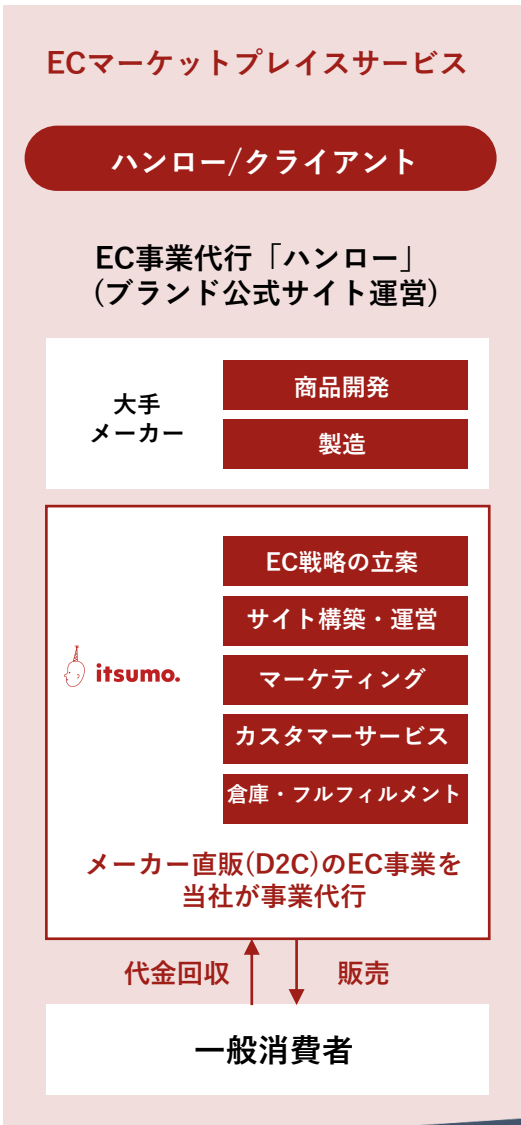
クライアント&自社

お取引先企業

事業バリュー/成長



ECマーケットプレイスサービス (ハンロー)



主に大手 (花王様、P&G様) などの公式EC店舗 = 特約店として、当社に商品を卸していただき、まるっとECを請け負うサービス「ハンロー」

※日本の商習慣上、卸などの存在があるため、大手企業様は自分たちでダイレクト通販をはじめにくく、また、個別に商品を発送するなどの物流ノウハウがないため、当社の「ハンロー」でEC戦略立案から物流まで、まるっとECをお任せいただくサービスです。



ブランドバリューアップ
(マーケットプレイスサービス)

EC事業代行「ハンロー」
(ECマーケットプレイスサービス)

ECマーケティングサービス

これまでの歩み

3つのサービス

ECマーケティングサービス

ECマーケットプレイスサービス (ハンロー)

ECマーケットプレイスサービス (自社)

クライアント&自社

お取引先企業

事業バリュー/成長

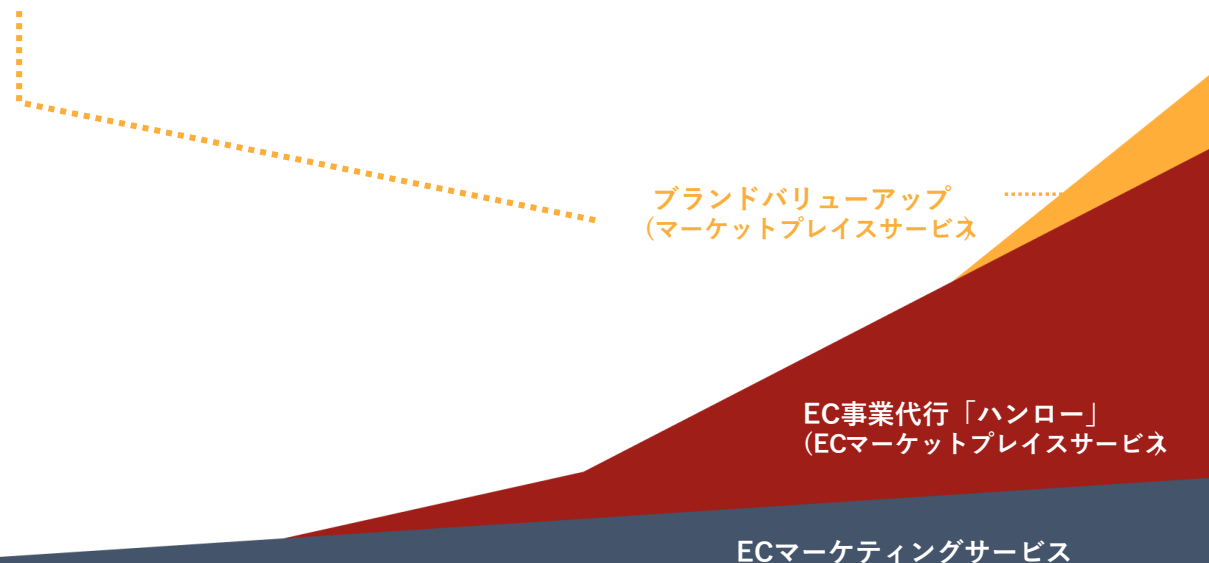


ECマーケットプレイスサービス (自社)



日本の地方にある
いい商品・お店を当社で買い取らせていただき、
自社ブランド・自社メーカーとして、
EC化していく挑戦をはじめました。

まずは国内でのEC化を成功させ、
その後は、世界へとさらなる挑戦を検討しています。



事業のまとめ

「クライアントのECコンサル」 &

「自社ブランドの商品開発/EC運営」の両面



ECマーケティングサービス


EC事業者の業務受託・
実行支援モデル

各種コンサルティング/
EC事業運営支援

クライアントのECを
部分的にもご支援可能

ECマーケットプレイスサービス

ハンロー/クライアント

EC事業代行「ハンロー」
(ブランド公式サイト運営) 

クライアントのEC特約店となり、
まるっと請け負い

ECマーケットプレイスサービス

自社

ブランドバリューアップ
(自社ブランドの取得・開発)

自社のD2C事業

これまでの歩み

3つのサービス

ECマーケティング
サービス

ECマーケットプレイス
サービス (ハンロー)

ECマーケットプレイス
サービス (自社)

クライアント&自社

お取引先企業

事業バリュー/成長

お取引先企業の一部ご紹介

アパレル・美容・健康



食品・飲料



生活雑貨・趣味



総合・他



私たちの事業バリュー/成長

これまでの歩み

3つのサービス

ECマーケティング
サービス

ECマーケットプレイス
サービス (ハンロー)

ECマーケットプレイス
サービス (自社)

クライアント&自社

お取引先企業

事業バリュー/成長

Value

日本のものづくりを元気に。
「買い物」が
もっと自由になる社会に。

私たちは、戦略づくりからアドバイス、実行まで総合的に支援するECマーケティング会社です。販売戦略に合わせて、コンサルティング+実行支援+フルフィルメントなど総合的に支援しています。

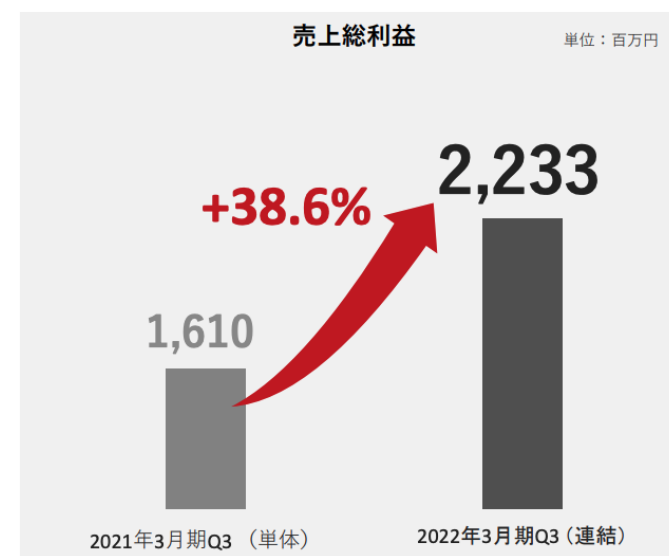
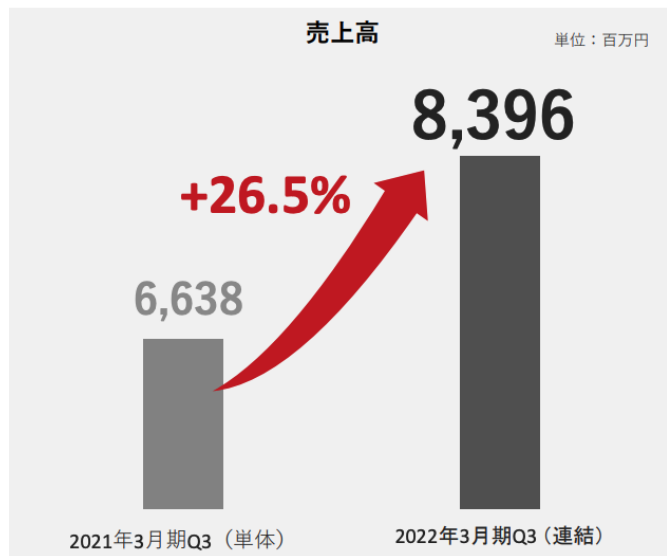
進化を続け、よりグローバル化するEC業界。その中で、売る人の想いを買う人に届け、喜びと感動という「ドラマ」を起こすのが私たちのしごと。

そして、日本経済、日本社会をもっと明るく、もっと楽しくする。そうすることで、日本の素晴らしい商品が、もっと世界に伝わるようになる。

世界に日本の素晴らしい商品を伝えるため、「買い物」をより自由にしていきます。

Growth

前年同期より
売上高/売上総利益ともに
大幅に成長



もくじ

会社紹介

事業紹介

募集職種

働く環境

SALE

SHOP

会社紹介

事業紹介

募集職種

働く環境



[募集職種概要](#)[仕事のイメージ](#)[ペルソナ](#)[職種振り分け](#)[クライアントごとの
チーム制](#)[事例紹介](#)[メッセージ](#)

☐ 募集職種概要

EC経験を活かす

ECスペシャリスト



ECビジネスのプロフェッショナルとして、
クライアントのECビジネスの売上最大化を、様々な分析結果を元に解決提案を行なっていただきます。

採用条件

MUST

ECサイトの経験がある方

WANT

- ・WEB解析の知識、経験がある方
- ・WEBマーケティングの経験がある方
- ・クライアントワークを含む代理店業をしてみたい方

補足

競合他社さんの「ECコンサルタント」＝クライアントの手足になってEC運用をする仕事というイメージを持つEC経験者がいらっしゃいますが、当社の「ECスペシャリスト」の仕事は、お客様のECに関わる問題解決です。また、自社でも店舗を持つため、ブランドプロデューサーという側面もあります。

[仕事のイメージ](#)

EC経験を活かす

ECスペシャリスト

お客様（EC決裁者や広報）のニーズに応じて、下記のECビジネスのバリューチェーンの一部、複数、全てについて支援サービスを提供していただきます。

EC戦略立案

ECサイトの構築・運営

デジタルマーケティング

カスタマーサービス

倉庫保管フルフィルメント

※実務まで請負うプロジェクトの場合には、社内の制作担当者や物流担当者、広告担当者と連携を取りながらご自身が考えた戦略を社内のメンバーに具体策として落とし込み、実行してもらいます。

 [日々の仕事](#)

- ・対面及び電話メールでの状況ヒアリング
- ・競合調査
- ・分析及び課題解決（担当案件の売上チェック～施策検討～施策実施）

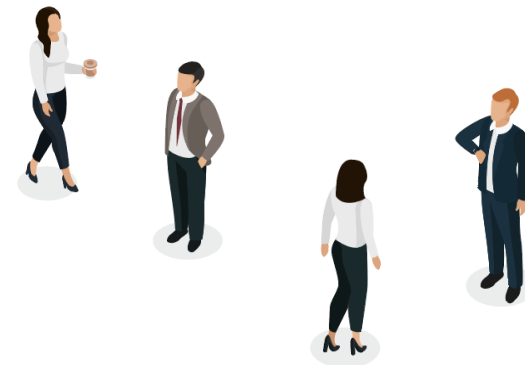
※上級者になれば、PL、中期計画、事業戦略まで行います。

※担当案件は基本的に1年契約となります。状況や事情に応じて案件変更もあります。

ペルソナ

EC経験を活かす

ECスペシャリスト



- 事業会社でECの運営など、ECに従事されてきた方
- 広告代理店でEC集客の経験がある方
- ECのサイト構築、運営・集客の予算をつくったことがある方



とは言え、ど真ん中の経験者はほぼいない、と想定しています。

当社の人物像イメージ

- ・高いコミュニケーション能力をお持ちの方
- ・既存の枠組みにとらわれない柔軟な発想力と革新的なマインドのある方
- ・ECビジネス全般の知識を持ち、ECビジネス全体を俯瞰できる方
- ・今後、ブランドプロデューサーとなる意思や資質のある方（自社のリアル店舗も出店予定）
- ・小売店舗でお客さまに接し、本部でECに従事された方
- ・これまで独学に近い形でECを学んで来たが、プロフェッショナルな現場で、ECを学び、ECスペシャリストとして成長を望む方

募集職種概要

仕事のイメージ

ペルソナ

職種振り分け

クライアントごとの
チーム制

事例紹介

メッセージ

 職種振り分け

EC経験を活かす

ECスペシャリスト



経験、志向性に応じて
以下のいずれかの業務をお任せします。

A

ECコンサル
アシスタント
(クライアントワーク)

B

自社ブランドの
ECサイト

C

ハンローの
ディレクション
(クライアントワーク&自社運営)
受注後も交渉、デザイン確認など
(Webディレクター的な動き)

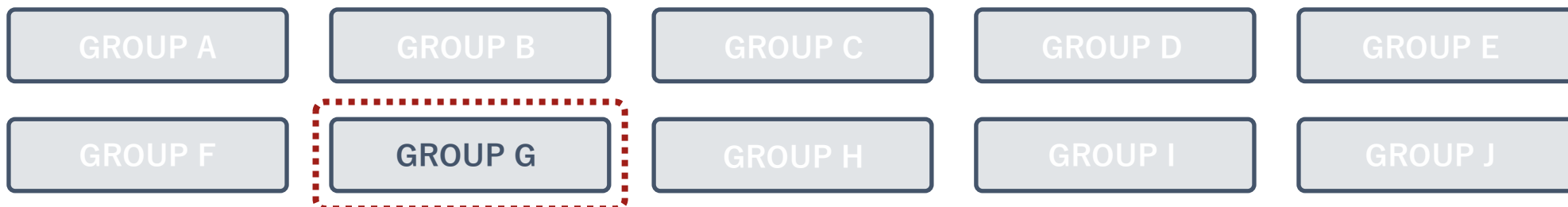
※最初は、ご自身の経験に近い仕事をご担当いただきます。

※入社後は、メインコンサルタントのアシスタント業務から始め、その後、中規模企業のメインコンサルタントを経て、大企業のコンサルティングを行っていただきます。

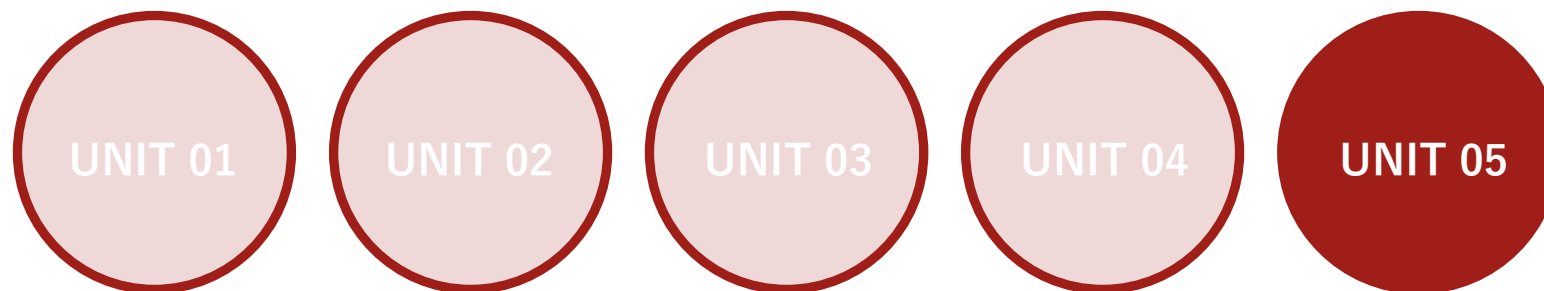
[募集職種概要](#)[仕事のイメージ](#)[ペルソナ](#)[職種振り分け](#)[クライアントごとのチーム制](#)[事例紹介](#)[メッセージ](#) クライアントごとのチーム制

グループ

楽天、Amazon、ブランド直販（ハンロー）、D2C、デザイン、EC運用支援（メルマガ代行など部分）、デジタルソリューション（コンサル）、フルフィルメント、グローバル、新規事業2つ、人材など、12グループあります



ユニット 1グループに2-6程度のユニットがあります



各ユニット：
5-10名

募集職種概要

仕事のイメージ

ペルソナ

職種振り分け

クライアントごとの
チーム制

事例紹介

メッセージ

□ このような仕事に期待しています/事例紹介



ピジョン株式会社 様

「楽天店の立ち上げから売上は右肩上がりです。」



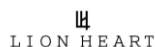
株式会社吉野家 様

「Amazon店の売上が昨対150%、月商は過去最高を更新できました！」



エース株式会社 様

「楽天店の売上が昨対1.5倍！スーパーSALE時の月商は過去最高を更新し、店舗の販売力が上がったことを実感しています」



株式会社ライオンハート様

「売上ゼロから半年で月商150万円！Amazon運営の知識とスキルが身につきました」



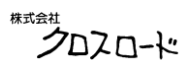
株式会社ジャパングートウェイ様

「東南アジアの販路拡大へ。いつも、さんのバイヤーとの商談支援に期待しています」



株式会社シルバーライフ様

「Amazon店の売上が1.8倍！ECサイトの運営からページ制作、広告運用まで安心してお任せしています」



株式会社クロスロード様

「自社ECの年商が昨対157%！検索表示の最適化対策や広告運用の方法を教わった成果です」



株式会社日本美健様

「楽天市場店の月商が昨対424%！売上を伸ばす知見を短期間で効率的に習得できました」



株式会社結わえる様

「楽天市場やAmazonでの月商が昨対130%以上！新しいお客様との接点を創出できています」



クレードル食品株式会社 様

「楽天市場店のアクセス数が3カ月で1.7倍に。いつも、さんから教わった検索対策の成果を実感しています」



ブルーミング中西株式会社 様

「Amazon店の売上が約10倍！いつも、さんと二人三脚で店舗改善に取り組んできた成果です」



株式会社タカシヨク様

「楽天店の月商が昨対1722%！広告費を削減したにもかかわらず売上が大幅に伸びました」



募集職種概要

仕事のイメージ

ペルソナ

職種振り分け

クライアントごとの
チーム制

事例紹介

メッセージ

□ このような仕事に期待しています/事例紹介



クロノドール・
ジュエリー株式会社 様

「楽天店のアクセス数が昨対3倍の月も！検索対策やサムネイル改善の効果を実感しています」



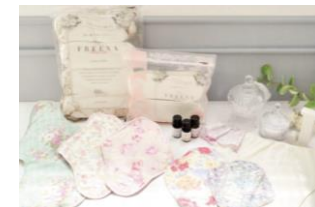
株式会社MB&J
パートナーズ 様

「Amazon店の月商が契約前の2.8倍！広告運用の見直しとページ改善の相乗効果が表れています」



匠ソリューションズ
株式会社 様

「楽天店の転換率が改善！デザインの質が高く、定額制で使いやすい制作代行サービスです」



株式会社ヴェルディ 様

「自社ECの注文件数が昨対150%！いつも、さんに教わったSEOとページ改善の成果です」



annadonna

株式会社ダリヤ 様

「楽天店の転換率が3.1倍に！契約前は超えられなかった月商目標を、今では楽々クリアできています」



株式会社八代目儀兵衛 様

「楽天RPP広告のROASが1.5倍！いつも、さんの広告運用ノウハウのおかげです」



株式会社きものブレイン 様

「楽天市場でオープン初年度から売上が好調！SUGOUDEのおかげでスムーズにお店を立ち上げることができました」



株式会社 朝倉商会 様

「Amazon店の年商は前年比3.4倍！初めてのスポンサープロダクト広告で大きな成果が出ました」



有限会社よした 様

「Amazon店の月商は1年で3倍。卸売りの減収をECで補うことができました」



Bugaboo Japan株式会社 様

「楽天の売上が急拡大。ECモールでもブランドの世界観を表現し、EC事業の成長につながっています」



アメアスポーツジャパン
株式会社 様

「楽天店の売上計画達成！フルフィルメント全般を、いつも、さんが支えてくださっているのおかげです」



Lily
of
Valley

マスフィット株式会社 様

「楽天店の月商は3年半で4倍！買い物しやすいお店になり、転換率やレビュー評価が向上しました」



□ このような仕事に期待しています/事例紹介

募集職種概要

仕事のイメージ

ペルソナ

職種振り分け

クライアントごとの
チーム制

事例紹介

メッセージ



有限会社アスコム 様

「廃業もよぎった楽天店がV字回復！ページ改善やSEOなどの成果で、過去最高月商を更新できました」



株式会社フォーリテイ
リング 様

「売上高は昨対200%以上で推移！さらなる成長を目指し、社員教育にも鉄則コンサルを活用しています」



レック株式会社 様

「自社ECのスタートダッシュに成功！売上は月を追うごとに増えています」



アトラグループ株式会社 様

「卸サイトの年間アクセス数が昨対約2倍に。SEOや広告運用などの成果が表れています」



マルトモ株式会社 様

「楽天店の月商が半年で昨対2倍！リニューアルによって売れるECサイトになりました」



株式会社エスエスケイ 様

「DX進化へ。社員のECのスキルを底上げするため、いつもさんの研修を受けています」



HARUTA

株式会社ハルタ 様

「自社公式ECの月商が昨対150%！検索対策やUI改善の効果が表れています」



株式会社紀文食品 様

「Amazon店の年間売上が昨対117%！アクセス増加とCVR向上に成功しました」



ぎょれん販売株式会社 様

「自社ECの売上が2.5倍！ページ改善の効果でCVRや会員登録率が向上しました」

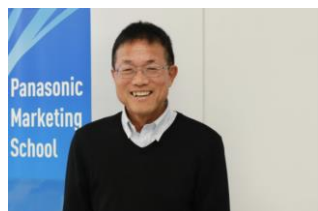


15th
Anniversary
.....2007-2022.....

Panasonic

株式会社パナソニック
マーケティングスクール 様

「EC全般の知識と、現場に役立つノウハウを教えていただけるので、受講者からは大変好評です」



Lauda

株式会社ラウダ 様

「楽天市場店のアクセス数が昨対2.5倍、月商は1.6倍！モール内検索表示の最適化が特に効果を発揮しています」



株式会社グラフィコ 様

「Amazon店の月商が昨対340%。いつも、さんから教わった施策の積み重ねが大きな成果につながりました」



このような仕事に期待しています/事例紹介

募集職種概要

仕事のイメージ

ペルソナ

職種振り分け

クライアントごとの
チーム制

事例紹介

メッセージ



石川樹脂工業株式会社 様

「契約初月からAmazon店の月商が約3倍の成果。広告の効果が飛躍的に高まりました」



株式会社パーク・コーポレーション 様

「契約後、EC事業は再び成長軌道に乗りました。いつも、さんは、弊社と真剣に向き合ってくださる頼りになる存在です」



日本水産株式会社 様

「ECの戦略策定からサイト運営の実務まで、いつも、さんは何でも相談できる頼れるパートナーです」



有限会社ウエルントン 様

「自社ブランドの売上が5年で約10倍！いつも、さんと二人三脚で事業を拡大させました」



株式会社太陽社 様

「楽天店の売上高は2年で約4倍！季節ワード対策など、効果の高い施策を行えるようになりました」



ソックコウベ株式会社 様

「いつも、さんの検索最適化サービスが『楽天SOY』5年連続受賞を支えてくださっています」



株式会社ルミエール21 様

「契約1年で月商が約4倍！楽天で売上を伸ばす本質的な施策を学べました」



株式会社M.H.A. 様

「契約初月の月商が昨対1.2倍、1年後には2.4倍！施策の効果で売上が伸び続けています」



馬場長金物株式会社 様

「楽天店のスマホページを改善し、売上与客単価が昨対110%に増えました！」



株式会社ハル・インダストリ 様

「ページのアクセス数が1.5倍に増加！『SUGOUDE』は便利で費用対効果が良い制作サービスだと感じています」



Nordic Sleep Japan 株式会社 様

「Amazon店の月商が2倍以上に！多くの商品でカートボックスを獲得できました」



ドリームコーポレーション株式会社 様

「契約3カ月で楽天店の月商が昨対200%！売上の停滞から脱却できました」



募集職種概要

仕事のイメージ

ペルソナ

職種振り分け

クライアントごとの
チーム制

事例紹介

メッセージ

□ このような仕事に期待しています/事例紹介



株式会社日本能率協会
マネジメントセンター 様

「SUGOUDEはチャットで制作を依頼でき納期も早い！バナーの更新が楽になりました」



株式会社ストリーム 様

「化粧品ECのコンサルでAmazon広告インプレッションが10倍、売上は2倍以上になりました」



進風株式会社 様

「楽天市場でスマホ経由の月間アクセス数が10倍以上に！月商は10%以上アップ」



株式会社リロスタイル 様

「契約後に月間アクセス数が1.2倍、月商は1.5倍となり業績がV字回復しました」



井上紙業株式会社 様

「Amazon店の月商は昨対230%で計画達成！実施していただいた検索対策やページ改善の成果が出ています」



株式会社アルファワン 様

「自社ECに必要な施策を強化できました。コンサルタントさんが親身にサポートしてくださるので、忙しくても施策をやり切れています」



株式会社鈴木ハーブ研究所 様

「アクセスと転換率が向上し、売上高も右肩上がり。楽天店の月商は昨対150%に増えました」



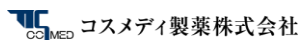
株式会社土居珈琲 様

「新規顧客は約2倍、リピーターも増加中。Amazonで成功するための『攻略本』をいただいたような感覚です」



株式会社アルファワン 様

「楽天店のアクセス数と月商が昨対20%アップ！いつも、さんから教わった検索対策などの効果が表れています」



コスメディ製薬株式会社 様

「EC事業を立ち上げたばかりの状態です。楽天コンサルを契約、2カ月で月商100万円突破を達成」



メッセージ

EC経験を活かす

ECスペンシャルリスト

を希望の方へ

当社では、EC運用やディレクション業務にとどまることなく、
多ジャンルのEC経験を積み、

ECマーケティングエキスパートやクライアント企業の
グロースハック人材として、成長していただきたいと考えています。

いつもと、これからのよき消費社会をともにつくっていきましょう。

(グロースハックとは)

マーケティング部門や、プロダクト部門などと部門横断的に連携し、製品価値や市場ニーズを正しく把握するデータ分析や、様々な実験的アプローチを高速で検証、改善する事で急成長に結びつける



会社紹介



事業紹介



募集職種



働く環境

SALE

SHOP

CAMPAIGN

itsumo.

カルチャー

人事制度 / 教育

キャリア制度

手当

数字でわかるいつも①

数字でわかるいつも②

カルチャー

僕らの仕事ってお客様の売り上げや評価に直結するので、言うなれば人の人生を変えていく仕事なんです。例えば大手企業の中にitsumo.を選ぼうと決めた担当者の方がいて、僕たちが上手く仕事できなかったらその方の評価が下がるかもしれない。中小企業の場合もそう。その会社の経営自体を危うくしてしまうかもしれない。お客様の売上をあげていく仕事はとても責任が重い仕事なんです。itsumo.の社員には真摯に人のために仕事ができる、そんな人間力のある人であって欲しいと思います。



カルチャー

人事制度 / 教育

キャリア制度

手当

数字でわかるいつも①

数字でわかるいつも②

 カルチャー

自分の成長はもちろん前提に、他者、例えばクライアント様やメンバーの成長が自分の成長として喜びを感じられる、という価値観です。私たちは、むしろ他の成長があってこそ自分の成長があると考えています。そして成長が早い人は、他者にきちんと質問できる力がある人だと思います。itsumo.では、3分悩んだら聞きなさいというスタイルです。もちろん考える癖ってのは大切ですが、概念から分からないことを自分から考えるのではなくて、少なくとも概念や考える道筋をまず先輩にきいてから考えること。これによって成長が2倍3倍違うなと思っています。問題をすぐに解決し、クライアント様へのスピードを大切にすることはとても大切です。



カルチャー[カルチャー](#)[人事制度 / 教育](#)[キャリア制度](#)[手当](#)[数字でわかるいつも①](#)[数字でわかるいつも②](#)

僕たちのミッションは、「世界に日本を伝える」ことだと思っています。ECは場所関係なく買う人に繋がれるビジネスです。例えば、北海道の人が東京のメーカーから商品を買うことは普通ですよ。でも世界と日本はまだまだ繋がれていない。だけど、海外の方にも感想をもらいますし、日本の商品ってやっぱり一番いいねって見て分かるんです。ですので国内だけで色んな小物を交換するだけじゃなくて、世界ともっと交換するというのが、大きく中小企業や日本の成長に繋がるとしています。日本の経済は、中小企業が大半です。だからこそ中小企業が元気であり続けて、新しい会社が増え続けたり、担い手になる後継者が増えることが大切だと思っています。



☐ 人事制度 / 教育

人事制度



サポタン制度

サポタンとは、サポート担当者の略。教育係とは別に歳の近い方などが新入社員をフォローします。



昇進役職制度

コンサルやデザイナーマーケッターなどの幅広い専門職で、マネジメント職だけでなく、専門職でのキャリアアップができます。



資格取得・検定支援制度

ECに関連する資格検定の受験費等を補助します。取得した資格に応じて特別手当の支給もあります。



年間MVP

年1回行われる社員総会では1年間で活躍した社員を讃え表彰します。賞状と表彰金を授与します。



マンスリー評価面談

毎月の個人面談をマネジャーと行う事でしっかりと評価してもらえます



飲み会補助制度

社長ともコミュニケーションが取れるよう、定期的に会食や社内飲み会を開催。補助費が出ます。

教育

スキツク



個人個人のスキルを共有する勉強会が「スキツク」です。開催・参加した回数に応じて手当が支給されます。

社内eラーニング



「社長・役員が講師となり朝の学習の場」として週1~2回開催しています。参加できない場合は後日動画で確認可能です。

ECラボ



「社員限定の知識ノウハウの講習会」として月4回開催しています。社内知識を共有し、全体的なレベルアップを目指しています。

カルチャー

人事制度 / 教育

キャリア制度

手当

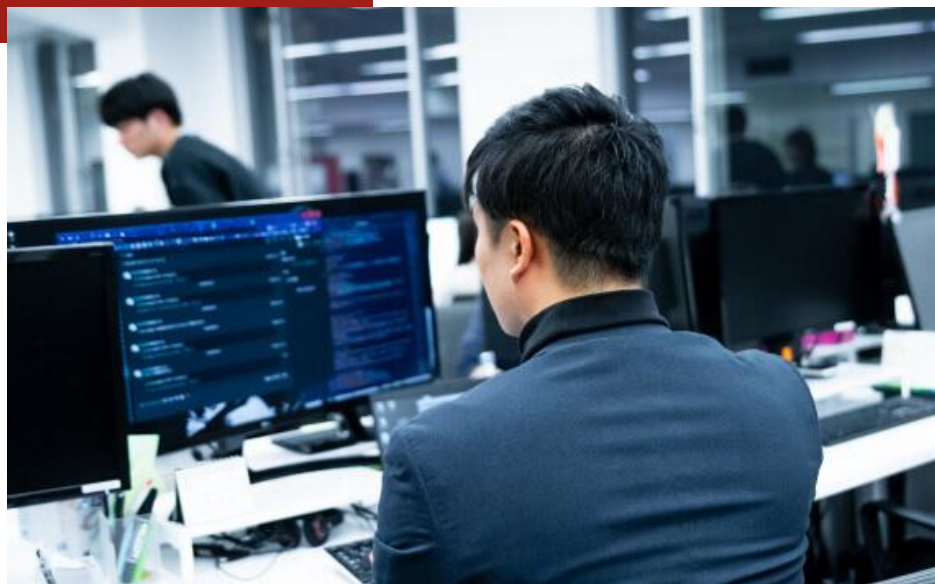
数字でわかるいつも①

数字でわかるいつも②

 キャリア制度タレント
制度

マネージャー職ポジションと同様に、
「タレント」というポジションも用意しています。

※マネージャー職/タレント職ともに5段階評価



キャリアアップとして、マネジメント職だけでなく、「タレント制度」として専門職でのキャリアアップが可能。
自分のなりたい方向に一直線で成長できる仕組みです。

いつも、社員が「やりたい」を優先する会社でありたい。

カルチャー

人事制度 / 教育

キャリア制度

手当

数字でわかるいつも①

数字でわかるいつも②



手当

各手当

通勤手当：月25,000円迄
社会保険：各種社会保険完備

その他補足

- 定期健康診断
- 働くパパママ応援制度（時短・在宅勤務・有休以外に年3日イベント休暇）
- プチ休暇（時間単位（2時間ごと）での有給休暇の取得が可能です。）
- 結婚お祝い金、出産お祝い金
- Web飲み会補助制度
- 社内Eラーニング
（社内勉強会をまとめてWEB動画でいつでも見られます）
- 私服勤務可
- リモートワーク制度（自由出社）
- 従業員持株会制度あり

数字でわかるいつも [1/2]

[カルチャー](#)
[人事制度 / 教育](#)
[キャリア制度](#)
[手当](#)
[数字でわかるいつも①](#)
[数字でわかるいつも②](#)

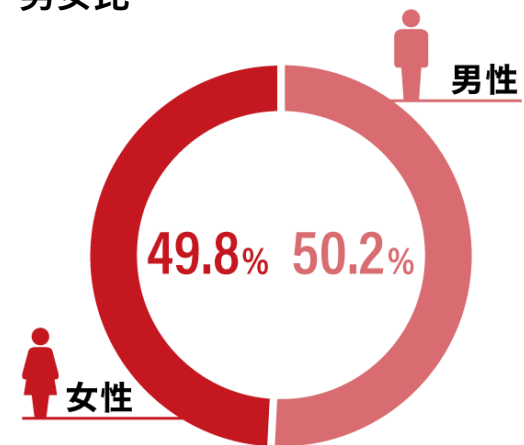
数字でわかる いつも。

※社内データ、アンケート調査より
※2022年2月時点

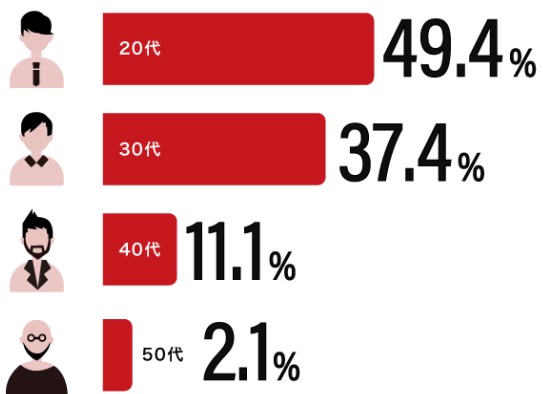
社員数



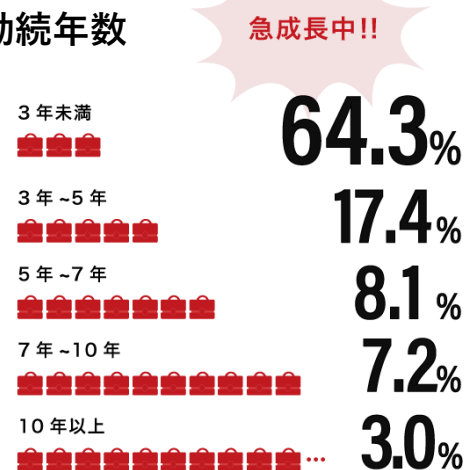
男女比



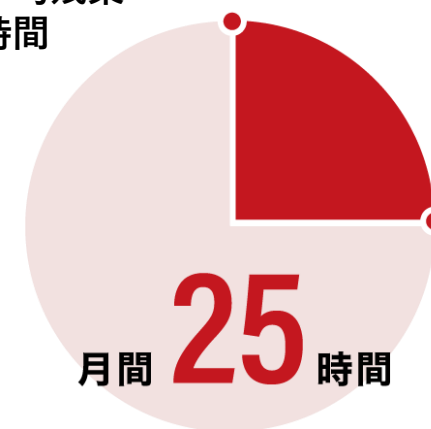
年齢



勤続年数



平均残業時間



カルチャー

人事制度 / 教育

キャリア制度

手当

数字でわかるいつも①

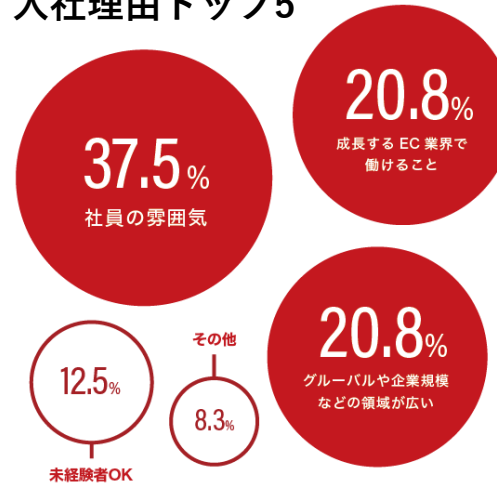
数字でわかるいつも②

数字でわかるいつも [2/2]

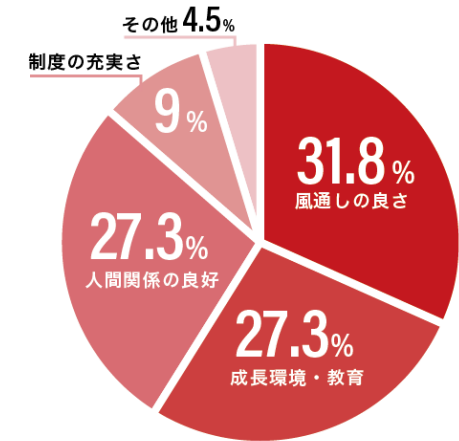
数字でわかる いつも。

※社内データ、アンケート調査より
※2022年2月時点

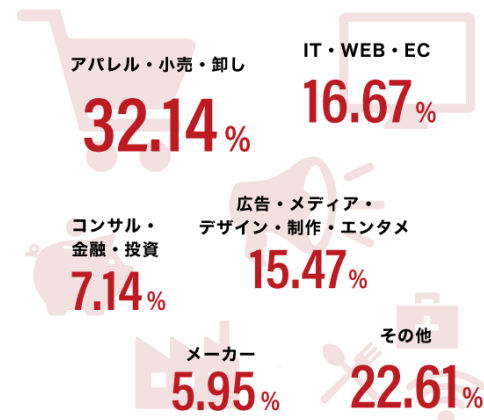
入社理由トップ5



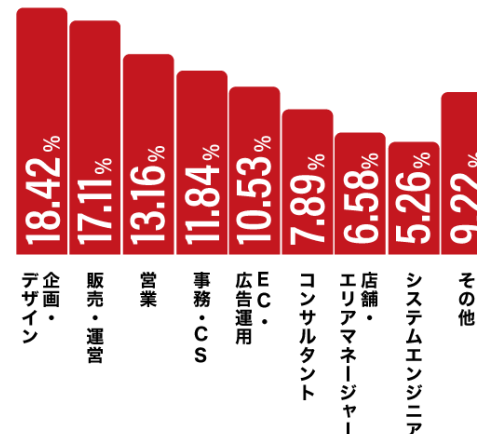
入社後に感じたいつもの魅力



前職なんだったか（業界）



前職なんだったか（職種）



[カルチャー](#)[人事制度 / 教育](#)[キャリア制度](#)[手当](#)[数字でわかるいつも①](#)[数字でわかるいつも②](#)[社風の資料](#) [いつもが社風がわかる資料](#)

いつも.がわかる
資料
(itsumo more)
~イツモア~

15th
Anniversary
.....2007-2022.....

■ 社内紹介YouTube

<https://www.youtube.com/channel/UCpSCNX5qNOXLIRCBGhIKzsg/videos>



■ ブログ

<https://itsumo365.co.jp/hr/>

itsumo
more

[社員インタビュー](#) [制度・福利厚生](#) [イベント](#) [新卒採用](#) [中途採用](#)

NEW ARTICLES [いつもの日々の新着情報](#)



2022.03.01 [中途採用](#)

「戦略的・論理的に学びたい人へは、いつも. が協力できると思う」異業種から転職したマーケターが話す、いつも. の魅力

[READ MORE](#) →