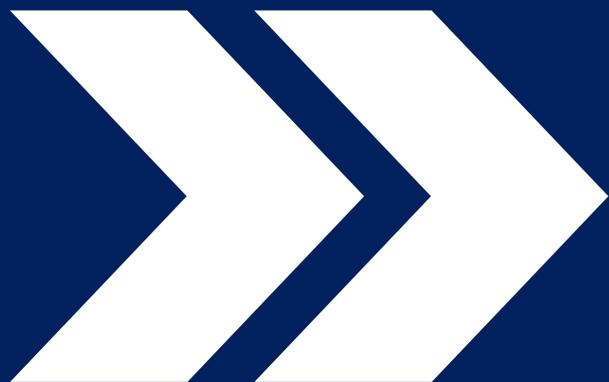


アイレップ° 中途採用説明会

2021年12月13日



1. 会社概要
2. 募集職種一覧
3. 採用目標・実績
4. 選考フロー
5. 当社からAGT様へのお約束
6. 職種別求人説明
7. 付加情報



1. アイレップの採用状況、課題の理解
2. アイレップの魅力ポイントの理解
3. 具体的な求める人物像へのアプローチ可能な体制構築

Corporate Profile

[企業概要]



会社名	株式会社アイレップ
設立	1997年11月
代表取締役社長	小坂 洋人
事業内容	<p>■ 広告</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リスティング広告 ・ディスプレイ広告 ・ソーシャル広告 ・アフィリエイト広告 ・データプランニング広告 ・純広告 ・動画広告 <p>■ ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SEO（検索エンジン最適化） ・コンテンツマーケティング ・動画クリエイティブ ・Web解析 ・グローバルマーケティング
従業員数	966名（2021年3月末現在）※連結
資本金	5億5,064万円（2021年3月末現在）
所在地	<p>本社 〒150-6021 東京都渋谷区恵比寿四丁目20番3号 恵比寿ガーデンプレイスタワー21F 他名古屋営業所、大阪営業所、福岡営業所、 アイクリエイティブデベロップメントセンター高知、 アイクリエイティブデベロップメントセンター新潟</p>

総合広告会社と次世代型デジタルエージェンシーの両輪体制に構造改革。
アイレップは次世代型デジタルエージェンシーに位置付けられる。



アイレップの魅力

1

博報堂DYグループにおけるデジタル事業の中核

博報堂、大広、読売広告社と並ぶ4つめのエージェンシーとして、特にデジタル領域に強みを発揮する広告代理店であること

2

顧客と直接向き合える組織

アイレップは直接顧客に向き合い、統合的なマーケティングを提案できるため、クライアントとの距離が近い。

3

総合代理店の知見やデータを駆使した取り組み

博報堂グループならではの生活者データを活用した提案や、マスメディアまで含めた統合的な取り組みが可能

4

フルファネルで取り組みが可能

TV等を含めたコミュニケーション上段の認知施策から、集客・顧客の育成まで、フルファネルで対応可能なサービスを保持

5

クライアントファーストの文化

徹頭徹尾、「顧客」、「ユーザー」、「社会」のことを考え、クライアントの利益最大化を追求する組織。最大の評価ポイントは「クライアントのKPI達成」のため、営業数字に囚われすぎず真摯にクライアントに向き合える環境

アイレップの魅力

6

年間数億～数十億規模のマーケティング予算を預かる

デジタルマーケティング領域を中心に、大きな予算を預かり顧客の課題解決に向き合う

7

充実した研修制度

未経験でも安心して入社できるよう、入社後最大3か月の研修を用意。
広告運用方法、レポート作成方法、クライアントへのプレゼン方法研修カリキュラムが充実

8

豊富なキャリアステップ

ジェネラリスト職、スペシャリスト職、部署異動含め、適性に応じて柔軟な配置転換が可能

9

縦・横・斜めの交流が盛んな社風

業務内のプロジェクトや、業務外の社員イベントを通じて、
自部署のみならず幅広い部署の社員と交流する機会が多い

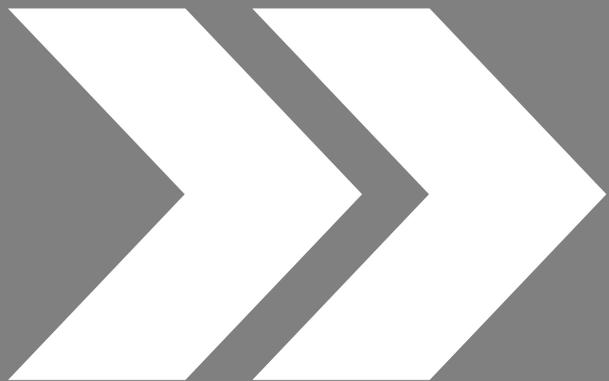
10

20代のマネージャ登用実績豊富

実力が付ければ年齢関係なく役職を持ち、マネージャ職としてメンバーを率いることが可能

Position

[募集ポジション]



✓ 全25職種、100名採用を実施中

セールス職

- ◆ アカウントプランナー（広告営業）
- ◆ メディアプランナー（メディア営業）
- ◆ ソリューションセールス（ソリューション営業）

マーケティング職

- ◆ 広告運用コンサルタント
- ◆ ストラテジックプランナー
- ◆ データアナリスト
- ◆ CRMコンサルタント
- ◆ PRプランナー
- ◆ SEOコンサルタント

クリエイティブ職

- ◆ WEBデザイナー
- ◆ WEB戦略プランニングディレクター
- ◆ クリエイティブディレクター
- ◆ コピーライター
- ◆ コンテンツマーケティングディレクター
- ◆ 動画プランナー

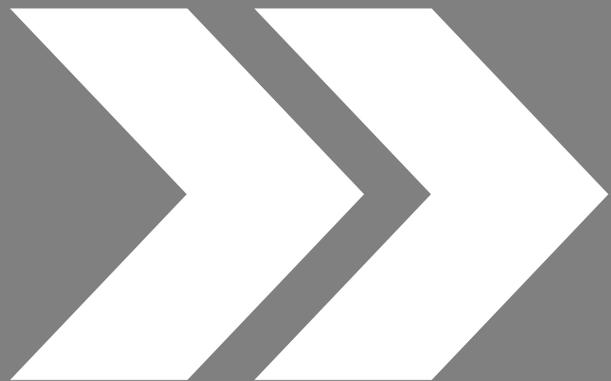
その他職種

- ◆ エンジニア
- ◆ 人事
- ◆ 総務
- ◆ 経営企画
- ◆ 法務
- ◆ 経理

年齢	24歳～35歳 ※即戦力人材であれば、40代も可能
性別	不問
学歴	不問 ※Marchレベル以上の方が合格率自体は高い傾向です
転職回数	目安：20代3回まで 30代4回まで ※2年以内の離職が2回以上あると合格率が下がります
外国籍	可能

The Goal

[採用目標]



目標人数

100名

✓ 5年後、売上高2倍に耐えうる組織体制の構築

1

現在年率150%を超える事業成長の実現



2

更なる発展のため、未来への投資を決断



3

多くの優秀な人財を獲得すべく、100名規模の採用を実行

目標人数

60名

100名

※2021年12月13日現在

2018年 **105名**

2019年 **110名**

2020年 **38名**

✓ 「市場価値を高めたい」と、成長意欲旺盛な方が活躍しやすいです

<入社後活躍事例>

28歳 男性 マーケティングポジション入社

⇒ 広告未経験で入社後、1年半で課長職に昇格

アイレップに対する満足度：高

(理由)

- ・ 裁量広く仕事ができる
- ・ 新しい仕事成長を実感できる仕事が多い
- ・ デジタルに閉じないスキルを吸収できる

⇒ 能動的に、主体的に進められる職場環境がフィット

<入社後苦戦事例>

26歳 男性 マーケティングポジション入社

⇒ 広告経験者として入社後、2年で退職

アイレップに対する満足度：低

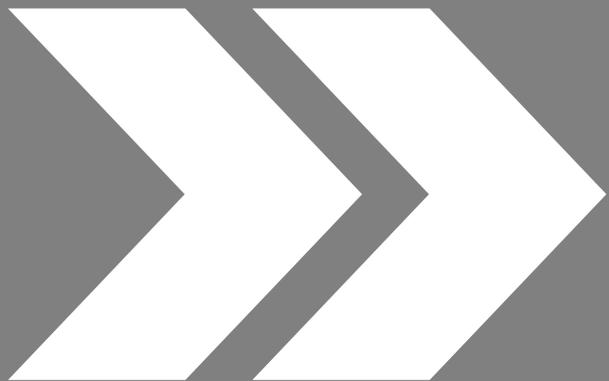
(理由)

- ・ 主体的に動かないといけない環境が苦手だった
- ・ 勉強を要する領域が多く、向上心がない自身には苦痛だった
- ・ 業務量が多い環境についていけなかった

⇒ 受け身の姿勢を好む考えが当社と合わず苦戦

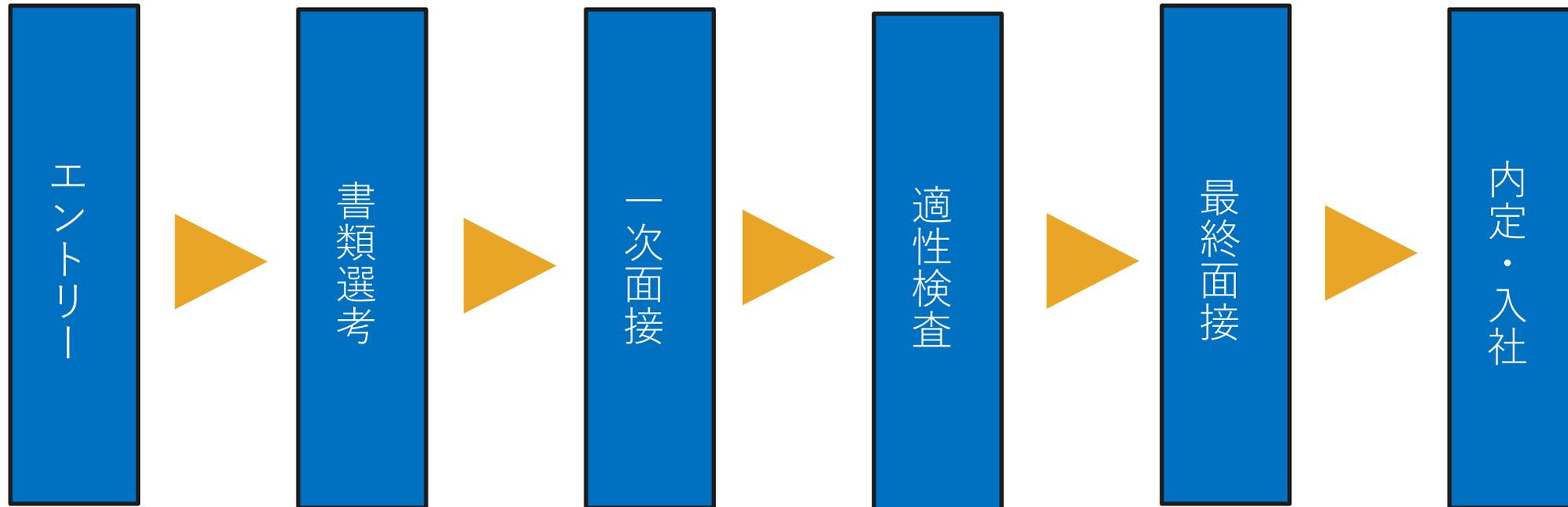
Selection

[採用選考フロー]



中途採用選考フロー

✓ 内定スピード：エントリーから平均20日間（今期最短記録：5日）

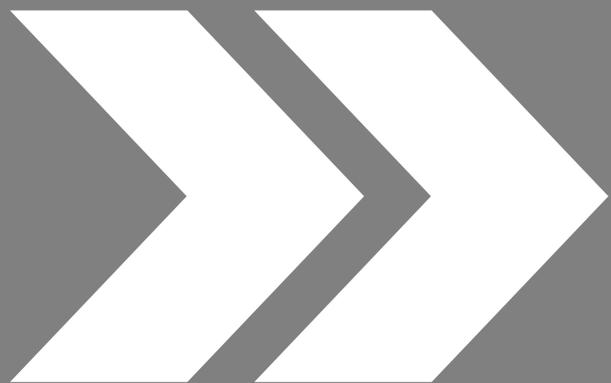


※選考フローは一例ですので、人によって異なる場合があります（面接回数：2～3回）

※1次選考通過後、別途リファレンスチェックを行います

Promise

[当社からのお約束]



✓ 承諾確度向上のため、以下3点をお約束します

1. 選考スピードの向上

- 書類選考：原則1営業日以内に回答
- 面接結果：原則2営業日以内に回答
- 内定通知書：内定後2営業日以内に発行

2. 選考結果の詳細FB

- 書類選考結果
- 面接結果

3. 人事による意向度上げ、口説き面談実施

Detail

[ポジション別求人詳細]



職務内容

広告主に対して運用型広告を中心に、 デジタルマーケティング戦略の立案・企画営業を実施

<得られるスキル>

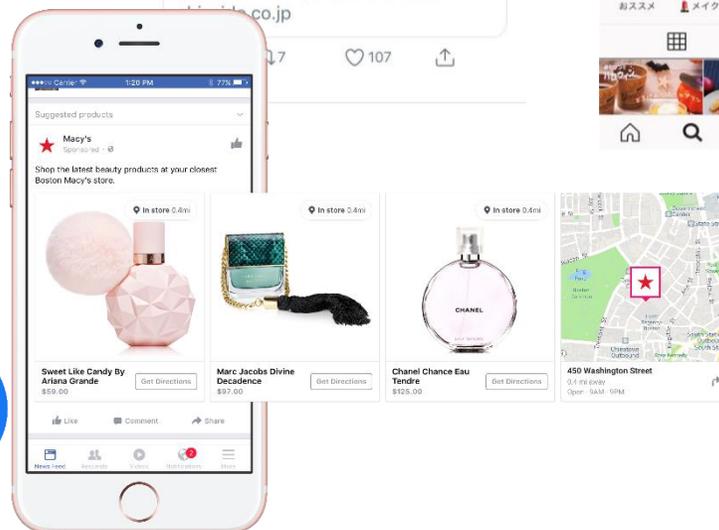
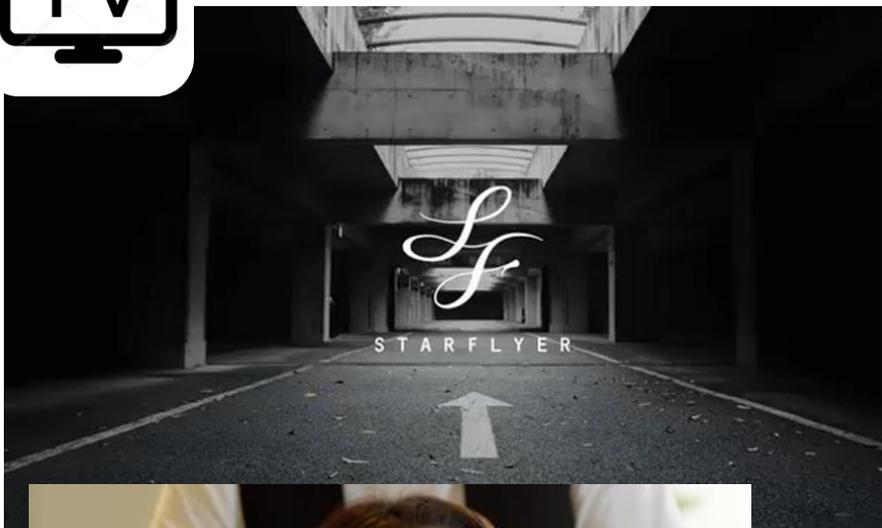
- 数億単位のマーケティング戦略立案能力
- 業界を問わない広告提案力
- クリエイティブ/ソリューション領域の提案力
- プロジェクト推進力/調整力
- 課題抽出能力
- 論理的思考能力
- マネジメント力

<こんな人におすすめ>

- 数十億単位のマーケティング予算を預かり、
ダイナミックなマーケティング戦略を描けるようになりたい方
- デジタルに閉じず、マスメディアやソリューション領域の
提案もできるようになりたい方

扱う広告施策例

インターネット広告を軸に、
テレビCM～動画広告～チラシ～オフライン～SNSまで
手掛ける施策は幅広い



詳細

- 新規クライアントの開拓（HP反響・コンペティション）
- 既存クライアント対応（2～5社を担当）
- 3名～20名規模のプロジェクトマネジメント
- デジタルマーケティング戦略立案
- 運用型広告のディレクション
- 各種効果測定ツールや調査会社と連携した効果検証

スキルセット

< 必須 >

以下いずれかに該当する方

- ・ 総合広告代理店もしくはネット専門代理店、メディア（広告媒体）での営業経験
- ・ 無形商材営業にて、実績豊富な方

< 歓迎 >

- ・ 多様なデジタルメディアの知見
- ・ 複数のプロダクトをミックスして提案するスタイルの営業のご経験
- ・ 大手広告主向けの営業／コンサルティング経験がある方

ターゲット

年齢 : 24歳～35歳

※スキルによっては40代前半まで採用実績あり

年収 : 400万円～1,200万円

※実績 30歳男性⇒580万 27歳男性 550万円 25歳女性 480万円

<以下該当する人材を求めています>

- ✓ 大手総合広告代理店、デジタル専門代理店にて営業・広告運用・マーケティングを経験した方
- ✓ ASP・デジタルメディア・PR・テレビ局・リクルート社出身者
- ✓ IT、人材業界で部署15%以内に入る実績を上げている方

内定者情報

- デジタルガレッジ 法人営業 26歳 男性 400万円⇒450万円提示
- CCI 法人営業 24歳 男性 420万円⇒420万円提示
- リクルート 法人 営業 27歳 女性 500万円⇒550万円提示
- ぐるなび 法人営業 27歳 男性 480万円⇒500万円提示
- LINE 法人営業 31歳 男性 600万円⇒620万円提示
- 朝日広告社 法人営業 43歳 800万円⇒800万円提示

内定者の声

①デジタルガレージ 法人営業 26歳 男性 400万円⇒450万円提示

< 転職理由 >

- 新規獲得がメインで、既存顧客の改善提案ができない環境であるため
- 獲得領域の広告提案しかできず、認知領域含めフルファネルマーケティングがしたい

< 承諾理由 >

- 「デジタル×マス」領域の提案を、ナショナルクライアントに対して行える
- 営業ノルマがなく、クライアントファーストで仕事に取り組めるため

内定者の声

②リクルート 法人営業 27歳 女性 500万円⇒550万円提示

< 転職理由 >

- リクルートの広告媒体しか扱えず、課題解決手段が限定的であるため
- 提案業界が限られ、幅広い業界に対して支援をしたい

< 承諾理由 >

- 3カ月間の研修があり、0からデジタルマーケティングを学べる環境であるため
- 未経験から入社しても、マネージャを目指せる環境があると聞いたため

刺さるポイント

- ① 「デジタル×マスメディア」の統合マーケティングスキルが身につく
- ② 年間数億～数十億の広告予算を預かり、ナショナルクライアントの課題に向き合える
- ③ 評価基準をクライアントのKPI達成に設定（※個人の売上・粗利ノルマなし）
- ④ テレアポなど潜在顧客へのアプローチなし

書類見送り理由

■20代

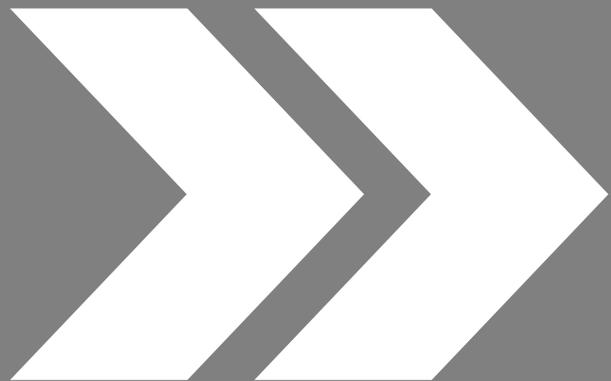
- 広告と親和性の低い業界出身者
- 営業職とかけ離れた職種経験者
- 量を追いかけるだけの営業
 - ※ひたすらテレアポをするなど
- 低単価商材、B2C向け商材の営業経験者
 - ※輝かしい実績があれば要相談
- 自己PRなどの文章が稚拙

■30代以上

- デジタル広告未経験
- 短期離職（2年以内離職2回以上）

Detail

[ポジション別求人詳細]



職務内容

広告主に対して運用型広告を中心に、 マーケティング戦略立案、広告運用を実施

<得られるスキル>

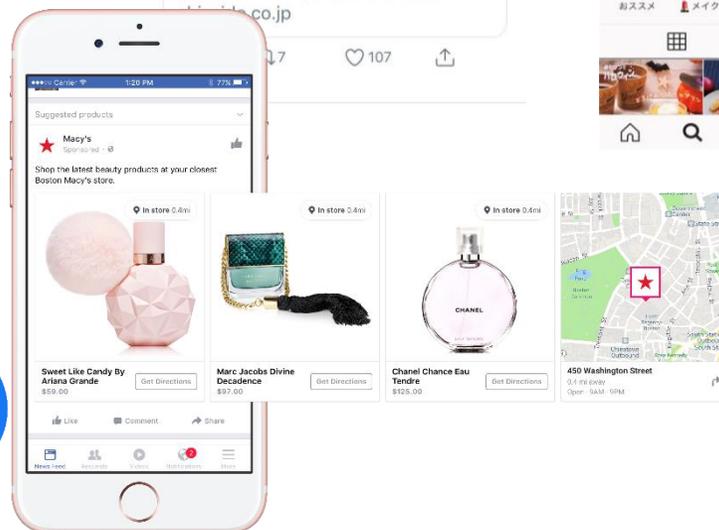
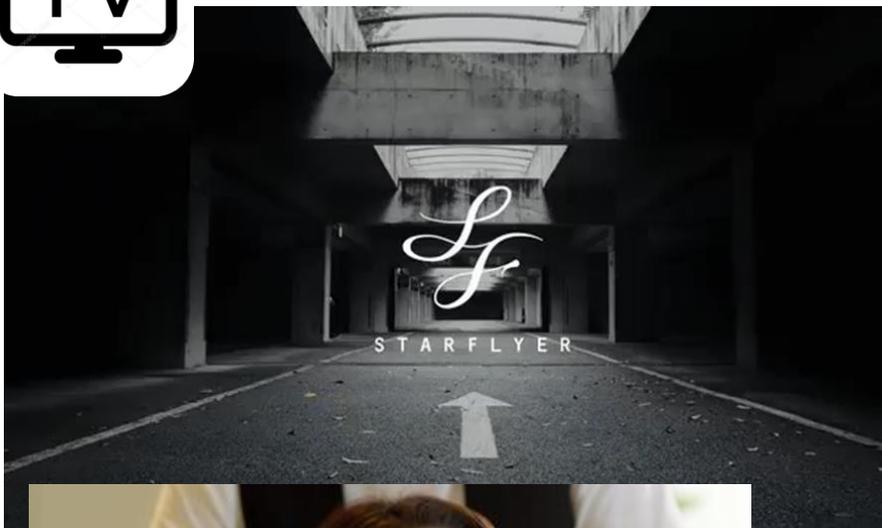
- 数億単位のマーケティング戦略立案能力
- 媒体を問わない広告運用力
- 計数感覚とチューニング力
- クリエイティブ /ソリューション領域の知識
- 課題抽出能力
- 論理的思考能力
- マネジメント力

<こんな人におすすめ>

- 数十億単位のマーケティング予算を預かり、
ダイミクシなマーケティング戦略を描けるようになりたい方
- 手に職をつけ、自身が描いたマーケティング戦略を具現化したい方

扱う広告施策例

インターネット広告を軸に、
テレビCM～動画広告～チラシ～オフライン～SNSまで
手掛ける施策は幅広い



詳細

- 出稿する媒体、予算、スケジュールの決定
- 運用型広告（リスティング広告、ディスプレイ広告、DSP、ソーシャル広告）の戦略、運用プランの立案、実行
- データ分析にもとづく各種広告配信の構築ディレクション
- クライアント折衝

スキルセット

< 必須 >

以下いずれかに該当する方

- **マーケティング戦略の企画立案経験がある方**
- **無形商材営業にて、実績豊富な方**

< 歓迎 >

- リスティング広告やWebプロモーションサービスを活用した広告運用経験
- Google Analyticsなど、分析ツールの活用経験
- 業務の改善経験

ターゲット

年齢 : 24歳～35歳

※スキルによっては30代後半まで採用実績あり

年収 : 400万円～1,200万円

※実績 30歳男性⇒600万 28歳男性 570万円 25歳女性 470万円

<以下該当する人材を求めています>

- ✓ 広告代理店にて営業、又は広告運用を経験してきた方
- ✓ 事業会社でのWEBマーケティング担当をされてきた方
- ✓ 市場調査などデータ分析を行い、商品企画、マーケティング戦略を立案してきた方

内定者情報

- superShip 法人営業 25歳 男性 450万円⇒500万円提示
- CFPコンサルティング 広告運用 30歳 男性 430万円⇒520万円提示
- サークア 広告運用 25歳 男性 400万円⇒450万円提示
- リクルート 法人営業 26歳 女性 480万円⇒480万円提示
- 三井住友海上火災保険 営業事務 27歳 女性 400万円⇒430万円提示
- テモナ 法人営業 29歳 男性 450万円⇒500万円提示
- ADK 広告運用 42歳 男性 1150万円⇒1250万円提

内定者の声

①三井住友海上火災保険 営業事務 27歳 女性 400万円⇒430万円提示

< 業務詳細 >

- 100以上の保険商材のマーケティング 分析
- 対象のデータから必要な情報の抽出、データ加工業務

< 内定理由 >

- アイレップの広告運用職に対して強い志望度を感じ、長期就業をイメージできた
- データ分析能力の高さが伺えた
- ロジカルシンキングが身についていた

内定者の声

①三井住友海上火災保険 営業事務 27歳 女性 400万円⇒430万円提示

< 業務詳細 >

- 100以上の保険商材のマーケティング 分析
- 対象のデータから必要な情報の抽出、データ加工業務

< 内定理由 >

- アイレップの広告運用職に対して強い志望度を感じ、長期就業をイメージできた
- データ分析能力の高さが伺えた
- ロジカルシンキングが身についていた

内定者の声

②CFPコンサルティング 広告運用 30歳 男性 430万円⇒520万円提示

< 業務詳細 >

- 運用型広告の運用担当（予算：300万円～2,000万円/月）

< 承諾理由 >

- 月額数億単位の予算の企業を担当できる
- 業務がシームレスで、満遍なく運用スキルを高められる
- オン・オフ統合のマーケティング戦略を描ける

刺さるポイント

- ① 「デジタル×マスメディア」の統合マーケティングスキルが身につく
- ② 年間数億～数十億の広告予算を預かり、ナショナルクライアントの課題に向き合える
- ③ 評価基準をクライアントのKPI達成に設定 （※個人の売上・粗利ノルマなし）
- ④ 入稿作業は別部門に依頼できるため、戦略立案の部分に多くの時間を使える

書類見送り理由

■20代

- データ分析経験がない
- 事務作業中心で、付加価値創出の場面が少ない
- 量を追いかける営業経験のみ
- 自己PRなどの文章が稚拙
- Excelスキルがない（中級程度希望）

■30代以上

- デジタル広告未経験
- 短期離職（2年以内離職2回以上）

Detail

[ポジション別求人詳細]



職務内容

ビッグデータと機械学習を活用した サービス(BtoB、社内向け)開発をお任せ！

<得られるスキル>

- 機械学習における知見と開発スキル
- ビッグデータ活用（2兆レコード）
- 企画～実装、運用まで一気通貫で経験できる

<こんな人におすすめ>

- 自社プロダクトの開発に携わっていきたい方
- 企画からかかわっていきたい方
- AIや機械学習等の最新の技術スキルを得たい方
- データを活用したプロダクト開発をしたい方

※開発環境

アプリケーション開発：React、Vue.js、Python、（Java）

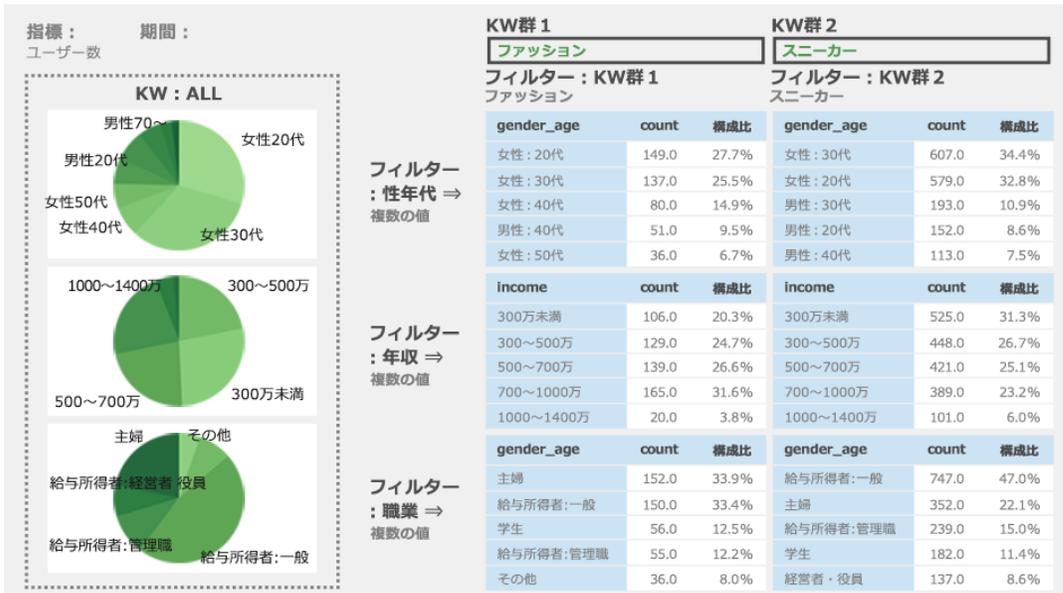
データ基盤：Google BigQuery、Treasure Data、AWS

開発プロダクト例

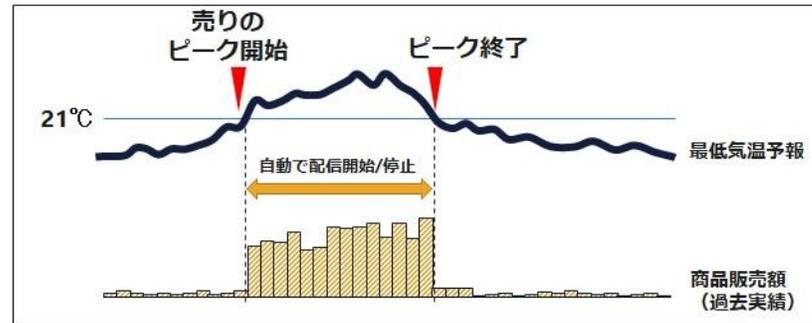
▼現在公開中のプロダクトリスト

【フルファネルマーケティングを強化する】
Per-SONAR Powered by Marketia (Per-SONAR)
<https://www.irep.co.jp/news/detail/id=29039/>

■Per-SONAR の管理画面（イメージ）と分析例

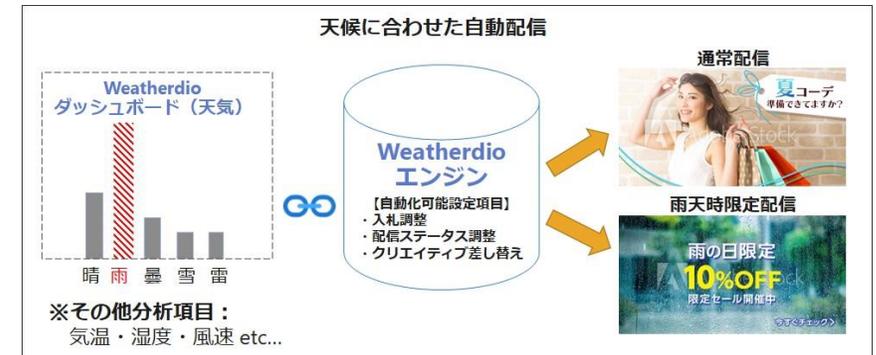


【天候変化による広告パフォーマンス分析及び自動配信サービス】
Weatherdio (ウェザディオ)
<https://www.irep.co.jp/news/detail/id=44673/>



◀①：気温に応じた商品の売りのピーク開始タイミングと終了タイミングの推移（イメージ）

②：天気に応じた広告配信（イメージ）▶



詳細

- 現在企画中のビックデータを活用したサービス(BtoB、社内向け)の開発
- 新機能の開発・性能向上のためのリサーチ・実装
- 機械学習や統計解析を活用したマーケティング領域のシステム開発・設計
- マーケティング施策提案に活用できるデータの抽出や分析
- 新規プロダクトの企画・設計

スキルセット

< 必須 >

- WEBシステム開発の経験が3年以上
 - └ 開発言語：Java、C# 等
- 自律的に行動が出来る方
- 学習意欲がある方

< 歓迎 >

- DMP周辺の知識がある方
- BIツールや、ダッシュボードの開発経験ある方
- マネジメント経験がある方
- Python、Ruby、Ruby on Rails、Go など開発経験がある方

ターゲット

年齢 : 27歳～45歳程度

※42歳の方で内定実績あり

年収 : 550万円～1200万円

※実績 38歳男性 750万円 42歳男性 750万円 42歳 1100万円

<以下該当する人材を求めています>

- ✓ 自社にてプロダクト開発を推進してきた方
- ✓ Sireにてしっかりと開発経験を積んでこられた方（今後は自社で開発したい方）
- ✓ 企画サイドで業務をしているが、やはり開発メインでやっていきたいと思っている方

内定者情報

- システムインテグレータ 28歳 男性 450万円⇒530万円提示
- NTTインターネット 33歳 男性 550万円⇒600万円提示
- 株式会社DTS 38歳 男性 700万円⇒750万円提示
- タニタヘルスリンク 42歳 男性 700万円⇒750万円提示
- パーソルHD 42歳 男性 900万円⇒1100万円提示

内定者の声

①システムインテグレータ 28歳 男性 450万円⇒530万円提示

<業務詳細>

- プロジェクト管理システムであるObjetBrowser-PMのオンライン版開発を担当
- 開発リーダーとして、数名の品新管理なども担当
- 技術はVue.js + .net coreという構成で、Azure上での構築

<転職理由>

- 会社の方針が新しい技術を導入するより現在のプロダクトの品質を上げていく方向となり、本人は新技術に触れたいという思いが強く転職を決意

<承諾理由>

- 新しい技術習得に対する会社の風土（サポート体制）
- 若い人材が活躍している社風

内定者の声

②NTTインターネット 33歳 男性 550万円⇒600万円提示

<業務詳細>

- ・ システム開発部門から異動で企画をやっており、主にはプロダクトの要件を決める担当
- ・ エンジニアとしては決済システムの開発を担当

<転職理由>

- ・ 企画も面白いが、改めてエンジニアとしてやっていきたいという気持ちがある
- ・ エンジニアとして新しい領域にチャレンジしてみたい（開発環境等）

<承諾理由>

- ・ これまでの企画経験も活かしながら新たな開発環境でチャレンジできること
- ・ エンジニアの意見がしっかり反映されている環境であること

刺さるポイント

- ①エンジニア自らが企画から携わっていただけること
- ②機会学習やAI等を活用した最新の技術習得ができること
- ③新しい言語習得等のサポート体制がしっかりしていること（勉強会なども多数実施）
- ④会社としてテック領域への期待が大きいこと（予算もしっかりとっている）
- ⑤国際学会等で数々の受賞歴を有する専門家や自身で起業してきたエンジニア等が多数在籍

書類見送り理由

■20代

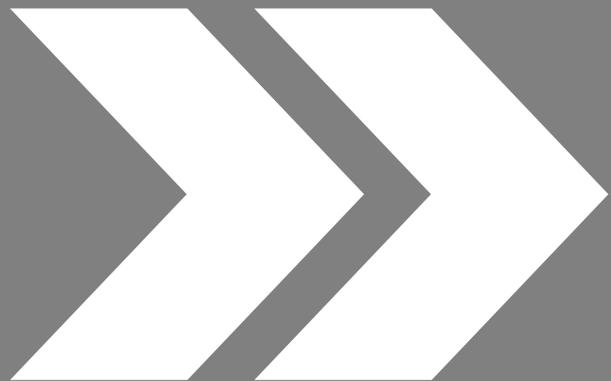
- 開発経験が3年未満
- サポートしかしていない
- 転職回数が3回以上（1社2年未満）
- 言語の親和性がない
- 学習意欲がない

■30代以上

- 言語の親和性がない（COBOLのみ等）
- PL、PM、リーダー等の経験が一切ない
- レビュー経験がない
- 開発スキルが不足（年数、開発レベル）
- 直近3社の在籍企業の期間が2年未満が続いている

Detail

[ポジション別求人詳細]



職務内容

運用型広告の企画・プランニング～提案～ディレクション～レポーティングまでのPDCAを実施

<得られるスキル>

- マーケティング、プランニング
- 折衝、提案、プレゼンスキル
- 基本的なディレクションスキル
- レポーティングスキル

<こんな人におすすめ>

- 事業会社へ行きたい方
- フロントに立てず、降りてきた案件をディレクションのみしてやりがいを感じられない方
- マーケティング、プランニング力を身につけたい方
- 手がけた案件のアウトプット状況まで把握したい方

詳細

- 既存クライアント対応（平均3.8案件を担当）
- プランニング、マーケティングなどの上流工程から対応
- APとクライアント折衝同行
- 自身で作成した提案書のプレゼンテーション
- 案件のディレクション
- アウトプット物の分析からクライアントへの報告定例

スキルセット

< 必須 >

- サイト指標分析、競合分析、市場調査を用いて案件企画から携わったご経験2年以上
(下記いずれか2年以上の実務経験がある方)
- ワイヤフレームまたは構成案の実務経験
- ランディングページオプティマイズの実施経験

< 歓迎 >

- インターネット広告クリエイティブオプティマイズの実施経験
- 広告代理店や制作会社での企画営業経験
- 企画書作成、プレゼンテーション能力
- 制作アプリケーション(Photoshop、Illustratorなど)の知識
- インターネット広告や指標などに関する知識
- 制作の実務経験 (デザイン・コーディング含む)
- 各種サイト企画、コピーライティング

ターゲット

年齢 : 25歳～39歳

年収 : 400万円～850万円

<以下該当する人材を求めています>

- ✓ 論理的思考性と言語化力（コミュニケーション力と捉える）がある方
- ✓ 顧客志向性がある方
- ✓ 数値に強く、分析力がある且つ好きな方

内定者情報

- デジタル専任代理店（競合）派遣雇用 27歳 女性 450万⇒500万
- 専業代理店（ウェディング特化）30歳 男性 500⇒550万
- 大手アパレルメーカーEC担当 29歳 女性 450万⇒480万
- デジタル広告代理店（アフィリエイトメイン）28歳 女性 400万⇒480万

内定者の声

メディアハウス ディレクター M様
30歳 男性 1社経験 青森公立大学出身 500万円～550万円
結婚情報誌「ゼクシィ」の営業兼制作ディレクター
4名チームのマネジメント経験あり

< 転職理由 >

論理的且つ言語化能力があり、アイレップの求めるコミュニケーション力に匹敵する
一定のディレクション経験とGAを用いた分析力があり、今後企画分析力をつけたいという熱意が感じられた

< 承諾理由 > (選考開始時、他社7社ほど進んでいらっしゃる方でした)

- ・ マーケ、企画、分析から上流に関われる点に魅力を感じた
- ・ 案件規模が他社に比べて大きいためスキルアップにつながる

内定者の声

株式会社TAM WEBディレクター S様
29歳 女性 2社経験 成城大学出身 500万円～550万円
一社目あとならぶ二十一社でディレクション経験1-2年あり
TAM社でWEB広告営業兼企画プランナー

<面接通過理由>

- ・論理的且つ言語化能力があり、アイレップの求めるコミュニケーション力に匹敵する
- ・一定のディレクション経験とTAM社での企画、マーケティング経験あり
- ・広告クリエイティブに興味があり、日ごろから広告・CMにアンテナが張られている
- ・

<承諾理由>

- ・マーケ、企画、分析に特化した社員やツールも豊富であり、「顧客の課題解決」をしたいという自身の軸との合致が感じられた
- ・デジタル×マスの案件にも携われるチャンスがある

刺さるポイント

- ①上流工程であるマーケティング、企画、プランニングから入れる
- ②案件のPDCAすべて裁量を持って携わることができる
- ③博報堂子会社化によりデジタル×マステータの統合プランニング案件にも携わる機会が増えている

書類見送り理由

■20代

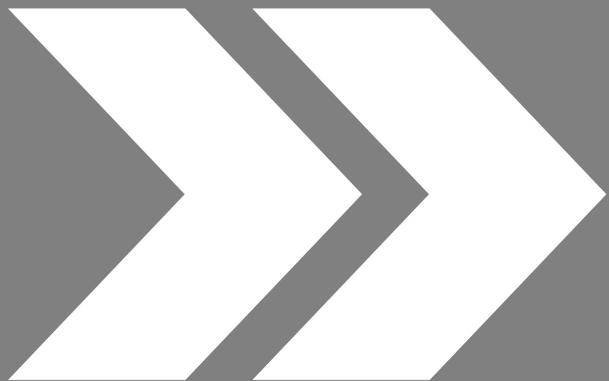
- 進行管理のみの方
- 紙のご経験のみの方

■30代以上

- 在籍年数直近2社程度で短期離職が続いている方

Detail

[ポジション別求人詳細]



共通ミッション

・事業、組織の変革支援

- 運用型広告代行→デジタル×マスのマーケティング戦略支援へ
 - 5年間で2倍の企業規模実現へ
- ⇒旧来の体制を踏まえつつも新しい戦略、組織に応じた人事体制構築

・変革を牽引するリーダーの採用・育成

- 顧客や自組織の未来を構想できる
 - 未来に向けた課題を設定しコミットできる(巻き込める)
- ⇒そうした能力を持ち顧客企業のCMOを対話したり、自社の事業やサービスを企画したり、あるいは社内改革を推進したりすることができる人材の増加

内定者情報

- (新卒採用) マイナビ新卒採用 29歳 男性 480万⇒540万
- (新卒採用) 不動産新卒採用 33歳 男性 570万⇒650万
- (HRBP) 新卒研修企画 29歳 女性 440万⇒500万
- (中途採用) ヘッドハンティング営業 30歳 男性 500万⇒550万
- (中途採用) 新卒、中途採用 29歳 女性 450万⇒500万

内定者の声

新卒研修企画 29歳 女性

440万 ⇒ 500万

< 転職理由 >

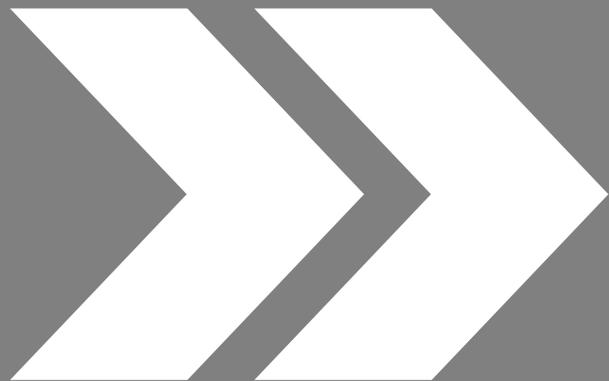
- 全て単独で0から学び、企画～運営を5年間行ってきた。自身の成長のためにも、チームで動き優秀な上司から知識を習得したい。
- 研修企画以外にも人事領域のキャリアを広げたい

< 承諾理由 >

- まずは持っているスキルを活かし研修企画運営をしつつ、人事としてのキャリアを広げることができる環境があるため
- 経験のある上司陣や、大手でありながらも経営層との距離も近く、経営視点で企画に落とし込むことができるため

Additional Information

[付加情報]



はたらく環境の整備

コミュニケーション&集中が両立する
快適なオフィスを提供



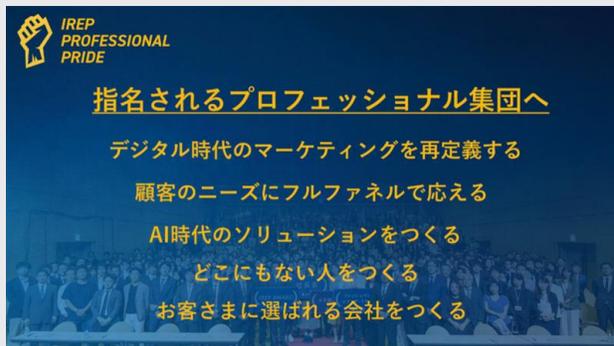
社内Wiki導入による
情報の「見える」化

チャットツールによる
& コミュニケーション活性化



社内コミュニケーション

全社キックオフ



- 半年に一回、経営陣から全社員へ経営方針を伝えるキックオフを実施
- 全社表彰も行われ、ナレッジ共有のためのプレゼンテーションを実施
- コロナ影響により、オンライン化

IREP FRIDAY



- 毎月第三金曜日に、全社コミュニケーションイベントを実施
- 月次表彰式の実施や、毎回異なるコンテンツをテーマに組織活性を図る
ex) 「新社員紹介」 「役員への質問コーナー」等

社内部活動

人狼部



フットサル部

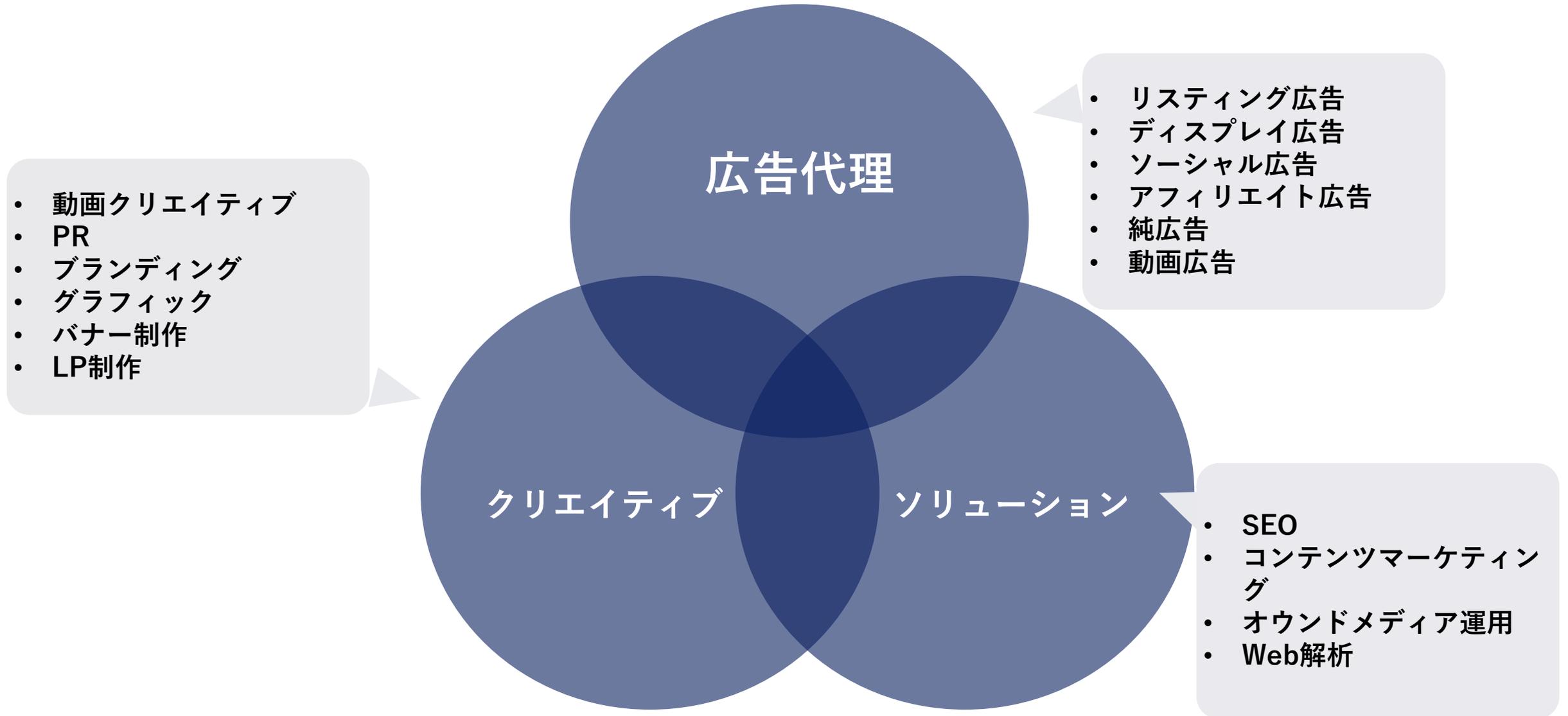
デイズニー部



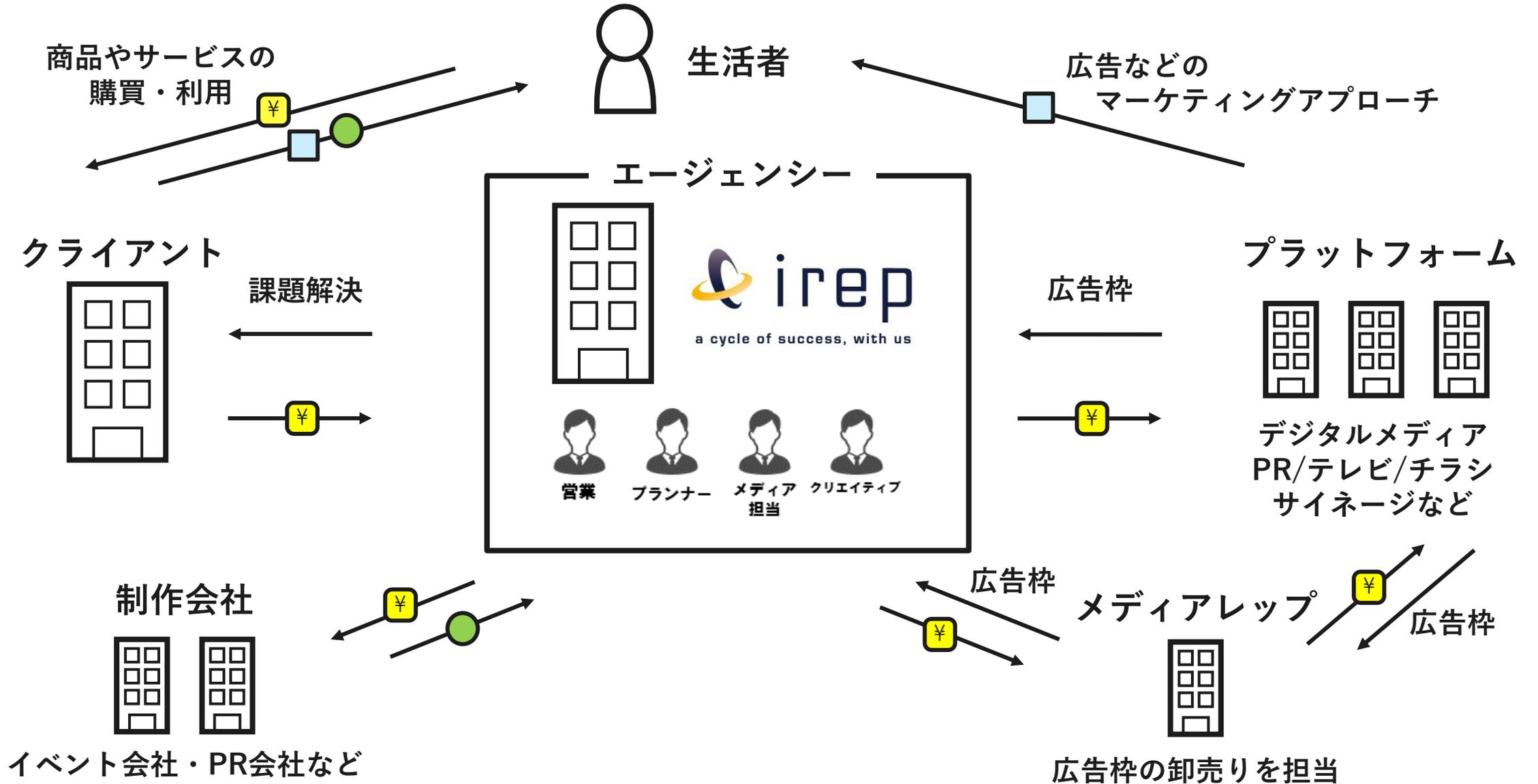
etc...

会社概要 ※再掲

会社名	株式会社アイレップ (IREP Co., Ltd.)		
設立	1997年11月	代表者	代表取締役会長 島田 雅也 代表取締役社長 小坂 洋人
資本金	5億5,064万円 (2021年3月末現在)	社員数	1024名 (2021年9月時点 ※連結)
親会社	<p style="text-align: center;"><博報堂DYグループ></p> <p style="text-align: center;">総合広告エージェンシー</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; text-align: center;"><p>・HAKUHODO・  YOMIKO</p></div><div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; text-align: center;"><p>次世代型デジタルエージェンシー</p></div></div> <p style="text-align: center;">メディア基盤/データ基盤会社</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"><div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; text-align: center;"><p>Hakuhodo DY media partners</p></div><div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; text-align: center;"><p>D.A.C Consortium</p></div></div>		



ビジネスモデル



エージェンシーの存在意義

コミュニケーションプランニングのプロとして、生活者の態度変容を促すために介在する



• 幅広い業種や企業との関わり

第三者的立場として同業他社を熟知している

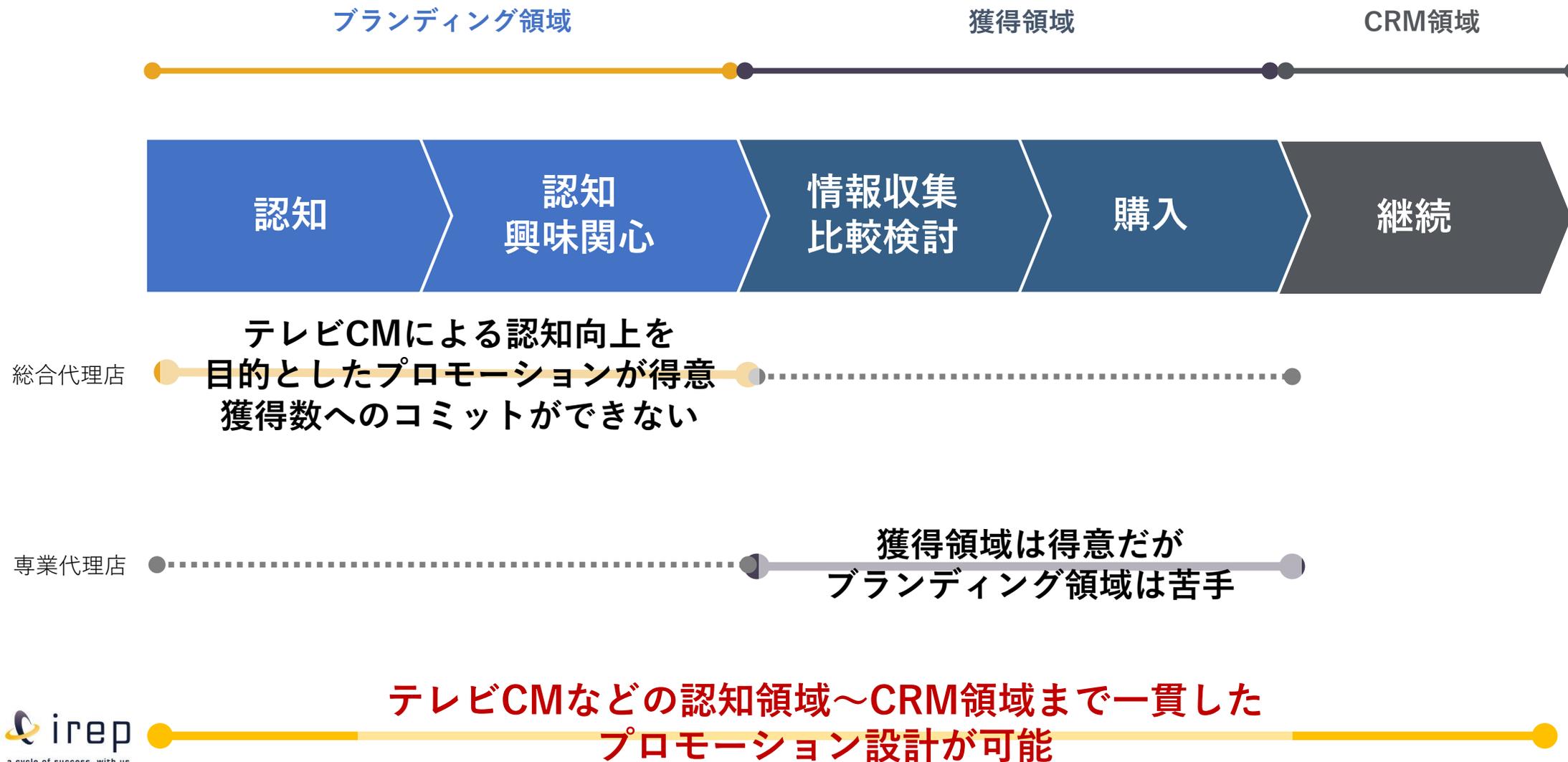
• 多岐にわたるデータ

メディア情報や生活者データ、過去の広告結果など扱う

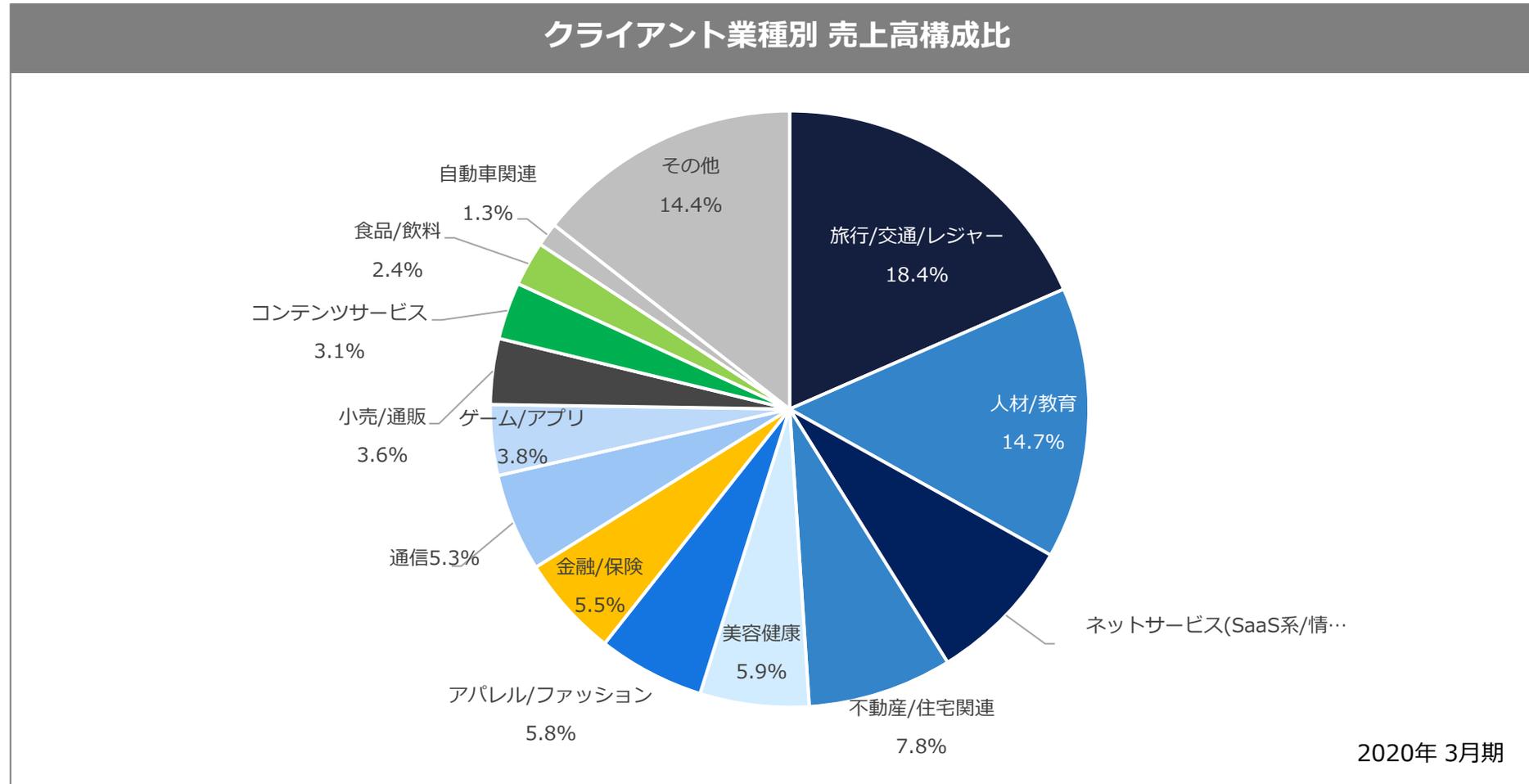
• 過去実績に基づくノウハウ

経験からくるメディアプランやクリエイティブのアイデア、勝ちパターンを知っている

アイレップの施策の強み



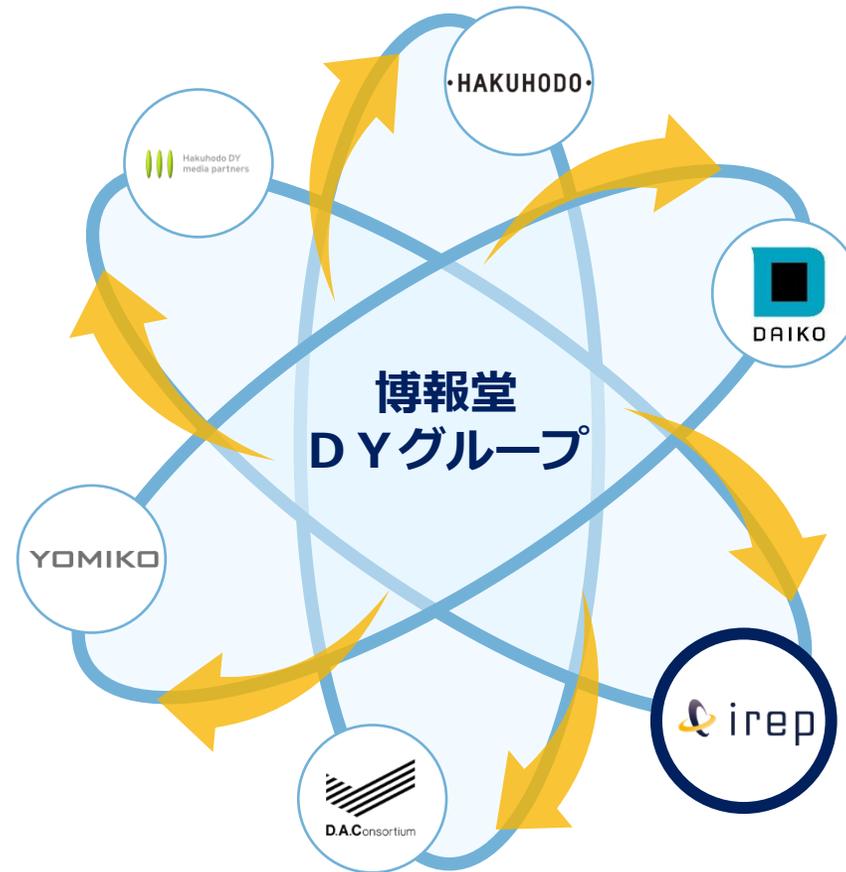
旅行、メディア、人材/教育、ネットサービスを中心に、
特定業種への偏りが無い強固な顧客基盤



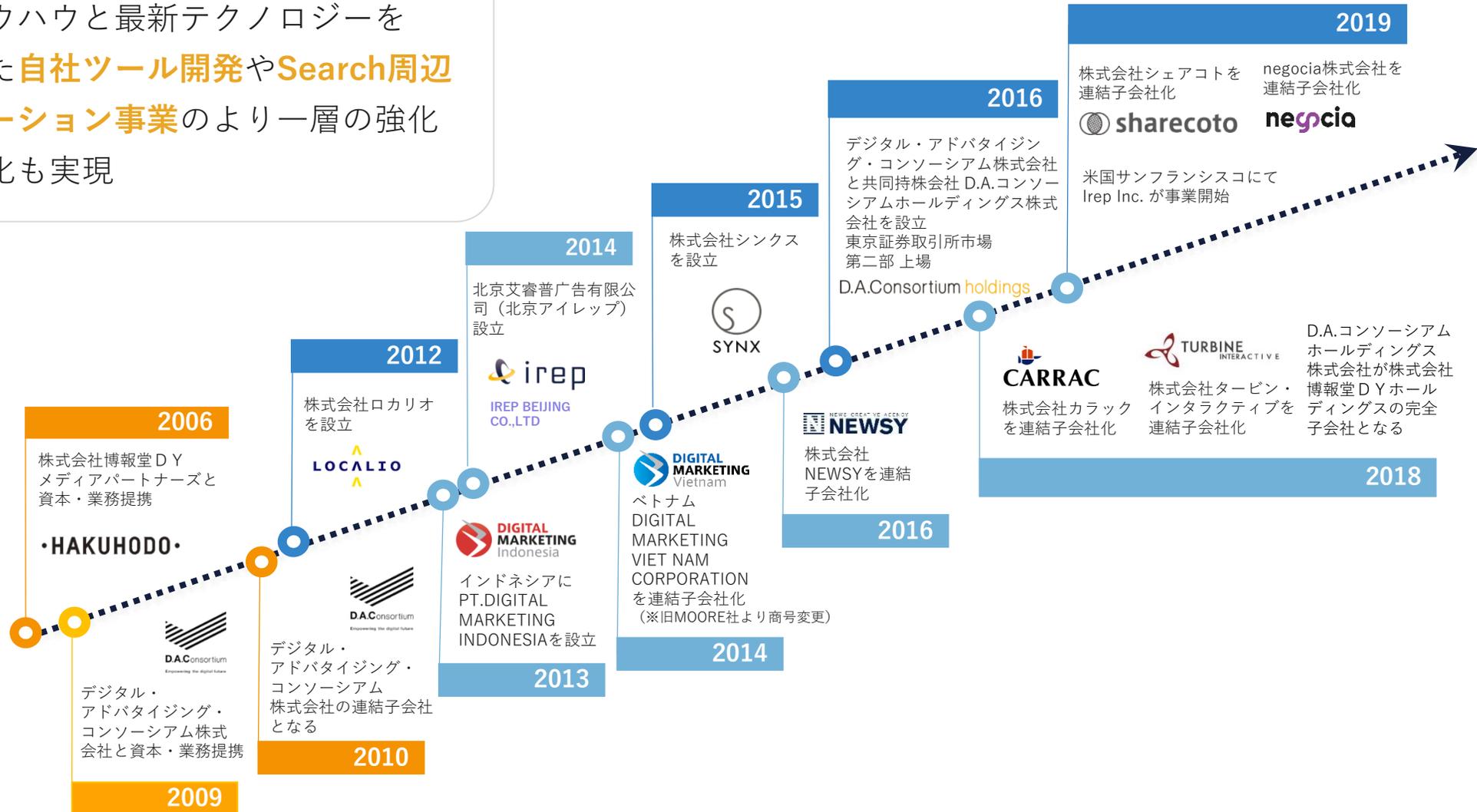
全世界で**第12位**規模の博報堂 D Y グループの一員として
デジタルマーケティングの中核を担っています。

博報堂 D Y メディアパートナーズ
との資本・業務提携により、
テレビCM等の**マスメディアとSEMの
クロスメディア戦略**に
いち早く取り組んできたアイレップ。
グループ間での的確なソリューション
体制の構築により、**ナショナル**[※]
クライアントの広告キャンペーンも
数多く手掛けている。

※博報堂では広告予算で国内上位500社が目安



子会社とのシナジー効果により
 独自ノウハウと最新テクノロジーを
 活用した**自社ツール開発**や**Search周辺
 ソリューション事業**のより一層の強化
 と多様化も実現



アイレップはGoogle Partners が主催する Premier Partner Awards 2019 において「検索広告部門」、「ディスプレイ広告部門」、「顧客成長部門」の日本国内最優秀賞を同時受賞しました。



本アワードは、プレミア Google パートナーの中でも6つの賞カテゴリにおいて、それぞれ最もイノベーティブな試みをし、クライアント企業の成長へ貢献した代理店を表彰するものです。

Yahoo!マーケティングソリューション ★★★★★パートナー
に認定されています。(2020年5月～)



アイレップは専門性が必要となる広告運用やデータ活用に強みを持つ
「特別認定パートナー」として、『広告運用パートナー』※1
『動画広告パートナー』※2の認定を取得しています。

※1：検索広告、ディスプレイ広告（運用型）についての運用知識と、その運用実績が基準以上であることを認定されたパートナーです。最適な運用手法を広告主にご提案し、効果の最大化を目指します。

※2：動画広告についての運用知識や最適なマーケティング活用、及び実績が基準以上であることで認定されたパートナーです。最適な利用方法を広告主に伝え、実行しています。

Facebook Marketing Partner (For Agency)に選出されております。



2019年9月、Facebook Marketing Partnerに認定されました。

Facebook Marketing Partner（以下FMP）プログラムは、FacebookやInstagramなどのプラットフォームを最大限活用するパートナーとビジネスを繋ぐプログラムです。

FMPとしてプラットフォームの特性を最大限に活かした高度な提案、蓄積した知見を提供します。

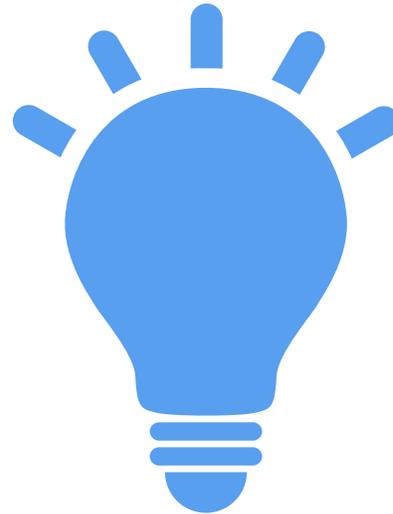
デジタルマーケティング関連の資格や認定パートナーとしての称号を
多数保有することで、インハウスでは成し得ない
パートナー連携の優位性を活かしたソリューションを提供。

「Yahoo!タグマネージャー
認定パートナープログラム」

01

Criteo Certified Partners
ファイブスター★★★★★

03



「Google アナリティクス
認定パートナー」 = GACP

02

「Adobe Media Manager
エージェンシープログラム」
最高ランクのGold Agency

04

SEO第一人者 渡辺隆広率いるSEM総合研究所にて 国内最高レベルのソリューションを提供

日本のSEO黎明期である1997年より
SEOサービスを開始

2005年4月より
当社SEM総合研究所 所長を務める

アイレップSEOサービスを監修する他、
日米欧の検索業界の市場調査、
ソリューション開発も担っている

SEO/SEM関連のイベントやセミナーで
多数の講演・登壇あり、また様々な
メディアにて執筆活動を行う



他代理店様も一読しているSEM関連書籍や記事を数々執筆、
業界のナレッジ共有に貢献しています



Books

- 『モバイルフレンドリーから始めるスマホSEO』
(渡辺隆広の標準SEO講座シリーズ)
- 『ネットショップSEO [第2版]』
- 『ネットショップSEO 2014』
- 『検索連動型広告を成功に導く
SEM戦略 増補改訂版』
- 『検索にガンガンヒットさせる
SEOの教科書』
- 『グーグルSEO 完全攻略ガイド』
- 『図解SEO対策がわかる』
- 『SMO (ソーシャルメディア最適化)
実践テクニック』

Articles

- アイレップのSEMフロンティア
<http://japan.internet.com/>
- アイレップの現場担当者に聞く
「アクセス大幅向上作戦」
<http://markezine.jp/>
- 渡辺隆広のサーチエンジン情報館
<http://japan.cnet.com/>
- 正しいSEO相談室
<http://web-tan.forum.impressrd.jp>