



株式会社Emooove（イムーヴ） カンパニーデック

Company Deck

会社を伸ばすのは、いつだって営業だ。

この資料について

Emoooveに興味を持ってくださり、ありがとうございます。会社のことを、8つの章にまとめました。



いいところだけを書きません

整っていないところ、まだ決まっていないこと、過去の失敗も、そのまま載せています。入ってから気づくより、先に知ってほしいと考えているためです。



数字と事実で説明します

印象や雰囲気ではなく、給与テーブル・評価の比重・残業時間・福利厚生の金額まで、具体的な数字で書いています。



わからないことは面談で

この資料に書ききれなかったことや、あなたの状況に合わせた話は、カジュアル面談でそのまま聞いてください。

01

第1章
会社について

02

第2章
事業について

03

第3章
組織と人

04

第4章
カルチャー

05

第5章
働き方

06

第6章
評価・給与・成長

07

第7章
福利厚生

08

第8章
募集と選考

01

第1章

会社について

何をしている会社で、誰がつくっていて、何を大事にしているのか。

- Emoooveとは
- 会社概要
- 創業の原点
- ミッション・ビジョン・バリュー
- 12の行動指針
- これからのEmooove

Emoooveは、営業支援の会社です

これまで大手からスタートアップまで150社以上の営業をお手伝いし、
決裁者を含む10,000件以上のアポイントを獲得してきました。

よく「テレアポの会社ですか？」と聞かれますが、
電話は7つある手法のひとつにすぎません。

- ✓ 国内最大級の企業・人物データベースと、7つの営業チャンネルで、
BtoBの新規開拓を支援しています。
- ✓ プロダクトと代行、2軸で支援できる国内でも稀な会社です。
- ✓ 誰に当てるかを決めるところから、実行、改善までを引き受けます。



 **150**社以上
ご支援実績

 **10,000**件以上
決裁者を含むアポイント獲得

 **540**万社
企業データベース

 **770**万人
人物データベース

 **7**チャンネル
営業施策

会社概要

	会社名	株式会社Emooove（イムーヴ）
	設立	2023年11月（2026年10月から4期目）
	代表	代表取締役CEO 藤澤 諒一
	役員	取締役CSO 峰 可樹 ／ 取締役CTO 小手川 若羽
	所在地	〒140-0002 東京都品川区東品川2-2-4 天王洲ファーストタワー707
	アクセス	東京モノレール「天王洲アイル」駅 徒歩30秒／りんかい線 「天王洲アイル」駅 徒歩5分
	従業員数	50名（正社員10名・業務委託40名）
	事業内容	BtoB営業領域のSaaS・BPO事業



創業の原点

代表の藤澤と、取締役の峰は、前職の新規事業支援の現場で出会いました。そこで数多く見てきたのは、営業の成果が個人の経験や感覚に依存し、うまくいくかどうか「人」次第になっている現場です。

この構造を、データと仕組みで再現性のあるものに変えたい。そう考えて、2023年に二人でEmoooveを創業しました。

**顧客には確実なグロースを、
メンバーには最高のキャリアを。**

”

営業の成果を、個人の頑張りだけに頼らず、仕組みで再現できるようにする。それができれば、お客様の事業は伸び、メンバーには市場価値の高いスキルが残ります。



代表取締役

藤澤 諒一

著書『BtoBセールスを加速する
LinkedIn Sales Navigator 活用術』
(Amazon 6部門1位)

ミッション・ビジョン・バリュー



ミッション

全てのステークホルダーの
成功を実現する

顧客にはグロースを、メンバーには最高のキャリアを。



ビジョン

日本最大級のセールスエコシステムを形成し、
顧客に最も価値を届ける存在になる

営業のことなら、まずEmoooveに相談する。
そうしてもらえる存在を目指しています。



バリュー

プロフェッショナル×システムティックで、成果の再現性を極める



Execution

実行力を超えた遂行力



Mindset

プロフェッショナルとしての
思考様式



Ownership

圧倒的な責任感



Virtue

ステークホルダーの信頼を
生む美德



Evolution

自己変革による進化

☑ 掲げるだけの言葉ではありません。評価の60%はこのバリューで決まり、給与にも直結しています。

12の行動指針

バリュー「EMOVE」の5文字が、そのまま12の指針の軸になっています。評価も、この指針をもとに行います。



これからのEmooove

営業代行で磨いてきた型とデータを土台に、AIを活用したプロダクトへの投資を進めています。



STEP 01

第二創業期

いま

営業代行事業を軸に、組織と仕組みの土台をつくる



STEP 02

AI事業グロース

次の一手

540万社・770万人のデータとAIを掛け合わせ、プロダクトを伸ばす



STEP 03

IPO準備

その先

事業の両輪を確立し、上場に向けた体制へ



“

将来的にはIPOも目指していますが、正直、まだそれを語れるフェーズではありません。いまは事業と組織の土台をつくっている段階で、決まっていないことも多くあります。

その分、会社の骨格づくりに当事者として関われる環境です。

代表取締役CEO 藤澤 諒一

02

第2章

事業について

営業代行と営業AIエージェント。2つの事業の中身と、強みを具体的に説明します。

- 営業支援という仕事
- 2つの事業
- 支援範囲
- 4つの強み
- ご支援実績と業界
- これまでの失敗

私たちが向き合う、新規開拓が止まる3つの段階

営業支援と聞いても、具体的に何をする仕事なのかは伝わりにくいと思います。

私たちが向き合っているのは、新規開拓が止まる3つの段階です。

01 そもそもリソースもノウハウもない

新規開拓をやりたくても、動ける人がいない。採用して育てるにも時間がかかる。誰に何をどう当てるかのノウハウも社内にはない、という状態です。

02 体制はあるが、アポが取れない

人はいて動いてもいる。それでも代表電話は受付で止まり、フォームは担当者へ転送されない。会いたい相手を経営層になるほど、接点をつくること自体が難しくなります。

03 アポが取れても、受注に至らない

会えたのは決裁権のない担当者だった。規模が小さく予算が合わなかった。アポの質が低いまま数だけ積んでも、受注にはつながりません。



誰に当てるかを決めるところから、7チャネルでの実行、改善までを引き受けます。

やり方は100項目以上のマニュアルに分解してあるので、**業界の経験がなくても、入社後に型から学べます。**

実際に、営業そのものが未経験で入社したメンバーもいます。

2つの事業

営業代行で積み上げた知見をプロダクトに実装し、プロダクトの力で支援の質を上げる。2つは互いを強くする両輪です。



01 主力事業

営業代行事業

お客様に代わって、新規開拓の営業を丸ごと担う事業です。国内最大級のデータベースから決裁者を特定し、7チャンネルでアポイント獲得までを代行します。

- 企業540万社・人物770万人のDBから、ターゲット企業とキーマンを特定してリスト化
- コール・LinkedIn・手紙・メールなど7チャンネルを、商材に合わせて選定して実行
- 反応率やアポ率を数値でレポートし、施策を継続的に改善



02 新規プロダクト・開発中

営業AIエージェント「Sales Pilot」

営業代行の現場で磨いた「型」を、AIプロダクトに落とし込む事業です。人がやっていた営業の準備作業を、AIが肩代わりします。

- ターゲット条件を指定すると、DBから営業リストを自動で生成
- AIが企業ごとにパーソナライズ文面を作成し、マルチチャンネルでアプローチを実行
- 提案書の作成や商談前の準備までAIが担い、営業の雑務を自動化



代行とプロダクトの両方を持つ会社は、国内でも稀です。採用の観点で言うと、**事業がこれから増えていく会社**ということです。

ご支援は、アポ獲得まで

どこまでを引き受けるのかは、入社後の仕事のイメージに直結するので、先に明確にしておきます。



だから、アポの質にこだわります

商談から先はクライアントが担当します。だからこそ、その先の受注につながるアポでなければ意味がありません。数ではなく質を追う理由はここにあります。



決定権を持つ人と会う

代表・役員・部長・課長。決定権を持つ方との商談は、受注率が高くなります。受付や担当者を回避して、そこに届くための手段を揃えています。



この方針は、そのまま職種のミッションにもなっています。
インサイドセールスは「アポの数」ではなく「**質の高い商談機会の最大化**」、
フィールドセールスは「受注数」ではなく「**粗利の最大化**」を追います。

Emoooveの10の強み

支援150社以上で磨いてきた武器です。このうち主要な4つは、この後のページで詳しく説明します。

01 戦略から実行まで一気通貫

戦略設計から商談獲得まで、まるっと代行。クライアントは丸投げでき、Emoooveが最後まで担います。

03 大手・決裁者開拓とABMが得意

受付や担当者を回避したアプローチで、難攻不落のエンタープライズ・決裁者を攻略します。

05 LinkedIn営業のパイオニア

国内で初めてLinkedInを営業支援に活用。書籍はAmazon6部門で1位、LinkedIn Japanとも連携しています。

07 100項目に分解した仕組み化

業務を100タスク以上に分解しマニュアル化。属人性を排除し、誰が担当しても再現性のある成果を出します。

09 プロダクトと代行的両輪

代行で培った型をSaaS化。営業実務出身だからこそプロダクトの質が高く、両方を持つのが強みです。

02 国内最大級の決裁者データベース

企業540万社・人物770万人を保有。「誰に届けるか」を精緻に特定でき、すべての施策の土台になります。

04 7チャネルのマルチチャネル体制

コール・LinkedIn・手紙・メール・フォーム・X・Facebookを掛け合わせ、単一チャネルでは届かない決裁者に到達します。

06 手書き×パーソナライズのCxOレター

業界初の手書き風印字と、1通ごとに異なる文面。役員・決裁者本人へ直接届けます。

08 データで営業を科学する

「シン・セールス総合研究所」で実行データから営業の型を研究・公開。施策の裏側まで透明です。

10 150社以上の支援実績

日本を代表するエンタープライズを含む150社以上を支援。再現性のある型を積み上げてきました。

強み① 540万社・770万人のデータベース

強み 1 / 4

決裁者に届くかどうかは、リストの粒度でほぼ決まります。ここがEmoooveの最大の武器です。

一般的な営業リスト

社名と代表電話番号だけ

「担当者につないでください」から始まるため、
受付で止まります。



Emoooveのデータベース

部署の直通番号・氏名・役職・SNSまで紐づく

「営業部の〇〇課長はいらっしゃいますか」と、
バイネームで話せます。

540万社

企業データベース

770万人

人物データベース（決裁者）

36テーマ以上

行動シグナルでの絞り込み



資金調達・人事異動・出店・採用強化などの行動シグナルと掛け合わせ、「今アプローチすべき相手」を絞り込めます。

強み② 7つの営業チャネル

強み 2 / 4

1つのチャネルに絞らず、商材とターゲットに合わせて組み合わせます。支援期間の途中でも切り替えられます。

01

コール

02

LinkedIn

03

手紙（CxOレター）

04

メール

05

フォーム

06

X

07

Facebook



途中で切り替えられる

たとえば最初の2ヶ月は手紙を送り、3ヶ月目からフォローコールに切り替える。反応を見ながら施策を組み替えられるので、取りこぼしなくアプローチできます。



おすすめは、LinkedIn × 手紙 × フォローコール

デジタルとアナログの2軸で、受付・担当者の壁を回避して決裁者へ。フォローコールで取りこぼしを最小化します。

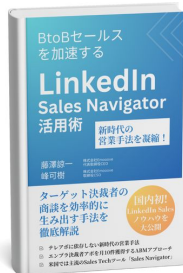
強み③ LinkedIn営業のパイオニア

強み 3 / 4

電話や手紙では届かない決裁者にも、LinkedInなら会えます。国内最多の実績とノウハウが、Emoooveの一番の特徴です。

国内初の書籍

LinkedInを使った営業支援の提供を、日本で最初に始めました。



著書『BtoBセールスを加速する
LinkedIn Sales Navigator 活用術』

唯一の連携

日本法人のLinkedIn Japanと、
営業文脈で連携しているのは弊社だけです。



LinkedIn Japanとの共催セミナー
(CxO・責任者クラス完全招待制)

Amazon 6部門1位

代表がLinkedIn営業の書籍を出版しています。



Salesforce公式ブログに
インタビュー掲載

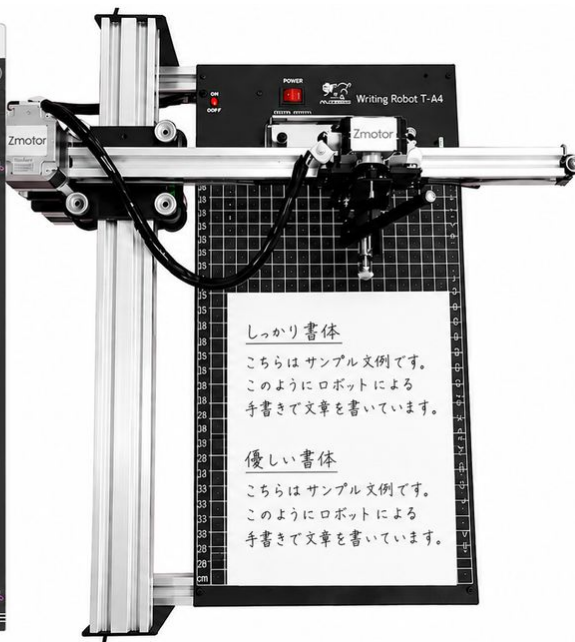
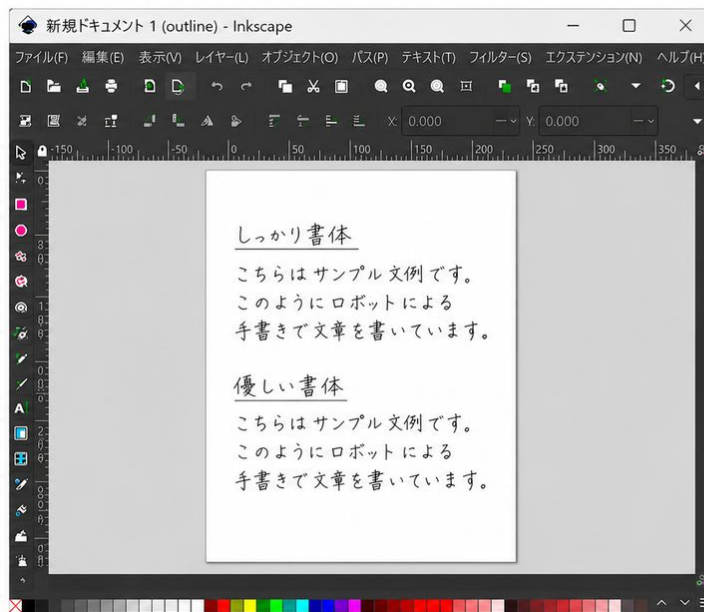


ビジネスに特化した世界的なSNSです。日本でも経営層や決裁者の利用が広がっていて、営業のメッセージが受け入れられる文化があります。だからこそ、代表電話では届かない相手に、直接メッセージを送れます。

強み④ 手書き×パーソナライズのCxOレター

強み 4 / 4

手書きロボットを自社で内製し、文面を生成するAIを搭載。業界で初めて「手書き×パーソナライズ」を実現しました。



左＝文面データの作成画面／右＝自社で内製した手書きロボットが、1通ずつペンで書いている様子



ロボットが、実際にペンで書く

印刷ではなく、ロボットが1通ずつペンで手書きします。開封されやすく、受け取った方の記憶にも残ります。書体も複数から選べます。



1通ごとに違う文面

文面を生成するAIを搭載し、相手ごとにパーソナライズした内容を書き分けます。テンプレートの一斉送信とは根本的に違います。



受付を通らずに届く

代表電話やフォームと違い、宛名の本人に届きます。大手ほど秘書が受け取り、該当部署へ連携されるケースが多くあります。

強み④ 実際のレターと、書いた文字

強み 4 / 4

テンプレートの一斉送信ではなく、1通ずつ相手に合わせて書き分けています。実物をご覧ください。

2025年XX月XX日

{{会社名}}
{{役職}} {{担当者名}} 様

株式会社Emooove
代表取締役CEO 藤澤 諒一

{{担当者名}}様の「{{中計/注力テーマ}}」を、
決裁者 ダイレクトアプローチで加速のご提案

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
株式会社Emoooveの藤澤と申します。

{{媒体名（〇〇新聞／登壇イベント／貴社オウンドメディア等）}}にて
「{{担当者の発言を一節引用}}」と語られる{{担当者名}}様のご活躍を拝見し、
お手紙を差し上げました。

{{中計/IR/採用情報等から読み取れる方針}}のもと
{{商談創出／新規開拓／エンブラ攻略等}}を加速される貴社にとって、
{{受付ブロックで決裁者に届かない／担当者アポに留まる等の具体課題}}は
重要なテーマかと存じます。

レターの文面サンプル（宛名・役職・課題に合わせて書き分け）

しっかり書体

こちらはサンプル文例です。
このように、ロボットによる手書きで
文章を書いています。

優しい書体

こちらはサンプル文例です。
このように、ロボットによる手書きで
文章を書いています。

実際にロボットが書いた文字（書体は複数から選べます）

どう届くか

- 「〇〇社 代表取締役 〇〇様」と宛名を明記して郵送します。
- 大手ほど秘書が開封し、内容を見て該当部署へ連携されます。
- 受付や問い合わせフォームを経由しないので、決裁者本人の目に触れます。
- 届いたタイミングに合わせてフォローコールを重ねることもできます。

印刷ではなく1通ずつペンで書くため、開封率が高く、受け取った方の記憶にも残ります。

150社以上のご支援実績

誰もが知る大手からスタートアップまで幅広くご支援し、決裁者を含む10,000件以上のアポイントを獲得してきました。



クライアントの業界

特定の業界に偏らず、幅広い業界のBtoB企業をご支援しています。
1社にしながら、さまざまな業界・商材の営業に関われるのが、この仕事の面白さです。

業界別のご支援件数

マーケティング支援	15件	製造業	4件
システム開発・SES	15件	医療・ヘルスケア	4件
SaaS	14件	その他	3件
HR	11件	金融・フィンテック	2件
コンサルティング	8件	M&A仲介	2件
エネルギー・インフラ	1件	印刷・販促	1件
物流	1件	EC	1件
小売	1件		

※ 採用サイトで公開している83件のご支援事例の内訳です。実際のご支援実績は150社以上あります。

どんな相手を狙うか

ご支援の種類	営業支援 75件／採用支援 6件／広告支援 2件
ターゲットの規模	中堅・中小 43件／大手 37件／スタートアップ 3件
ターゲットの部門	マーケティング 20件／人事 16件／営業 9件／IT・DX 9件／新規事業 6件／経営企画 4件 ほか
ターゲットの役職	部長クラス 49件／経営層 43件／担当者 4件
使ったチャンネル	LinkedIn 70件／CxOレター 21件／コール 19件／Facebook 6件／メール 4件／フォーム 4件 ほか

これまでの失敗と、そこから変えたこと

順調なことばかりではありません。失敗を隠さず、それをどう仕組みに変えてきたかまで書きます。

失敗

案件が急増した時期に採用を急ぎ、ミスマッチが起きた

目の前の案件をこなすために、採用を焦ったことがあります。入社後に「合わない」が生まれてしまいました。

成果が出にくい案件を受注し、成果を出せなかった

構造的に成果が出にくい案件をお受けしたことがあります。顧客の熱量が低い、商材に特徴がないなどの案件です。期待に応えられませんでした。

人が少なく、マネジメントが薄くなった時期があった

マネジメントの手が足りない時期がありました。メンバー一人ひとりに向き合いきれていませんでした。

そこから変えたこと

採用基準をバリュー軸で明確化

採用基準をつくり直しました。スキルや経験の前に、バリューへの共感と体现を確認。いまはこの基準で選考しています。

案件の受注基準を設けた

成果に伴走できる案件かどうかを、受注の前に判断する基準を設けました。お断りすることも含めて、成果への責任だと考えています。

マニュアル・1on1・評価制度を整備（まだ道半ば）

業務を100項目以上に分解したマニュアルを整え、週次の1on1と評価制度も入れました。ただ、マネジメントはまだ完璧ではなく、課題も多く残っています。

03

第3章

組織と人

どんな体制で、誰が働いているのか。案件チームの組み方まで書きます。

- 組織と役割分担
- 案件チーム
- 経営メンバー
- メンバー
- 数字でわかるEmooove

組織と役割分担

経営直下に事業サイドとコーポレートが並ぶ、シンプルでフラットな組織です。

どの職種で入っても、前後の役割とつながって働きます。

経営

代表取締役CEO 藤澤 諒一

取締役CSO 峰 可樹

取締役CTO 小手川 若羽

マーケター

SEO・オウンドメディア・セミナー・広告などで見込み顧客との接点をつくり、商談につながるリードを生み出します。自社の集客を担う役割です。

インサイドセールス

BDR／SDR

新規リストを開拓するBDRと、マーケが獲得したリードを商談化するSDRで構成されます。コール・LinkedIn・メールでアプローチし、質の高いアポイントを生み出して、フィールドセールスへ渡します。

フィールドセールス

商談で課題を聞き、提案からクロージングまでを担当。受注後はカスタマーサクセスへ引き継ぎます。

カスタマーサクセス

セールスコンサルタント／インサイドセールス

受注後のクライアントに伴走し、ご支援の質と継続を支えるチームです。ご支援全体の責任者であるセールスコンサルタント（クライアント分析・戦略設計・7チャネルの実行管理・KPI改善）と、ご支援先のアポイント獲得を担うISで構成されます。

このほか、コーポレート部門として人事・総務・法務・経理があります。

ご支援1案件のチーム

1つのご支援案件は、3名がミニマムのチームです。

クライアント

ご支援先の企業。週1回の定例で伴走します。

セールスコンサルタント

戦略設計と実行管理、改善。クライアント企業の「営業部長」役です。実行作業は自分ではしません。

実行担当（案件のインサイドセールス）

コール・LinkedIn運用など、チャネルごとの専任です。実際のアプローチを担います。

品質管理

全案件の品質を担保します（CSO直轄）。コンサルタントの壁打ち相手にもなります。



紛らわしいので先に整理しておきます。「インサイドセールス」という言葉は、①自社の商談アポを獲得する役割と、②ご支援案件でクライアントのアポを獲得する役割の2つを指します。募集職種のインサイドセールスは、**②のご支援案件がメイン**です（自社のISは比較的充足しているため）。

経営メンバー

3名とも、前職で新規事業や大規模プロジェクトの現場に立っていました。



代表取締役 CEO

藤澤 諒一

神戸大学 → 株式会社Relic（新規事業開発支援）

新規事業の立ち上げと営業・マーケティング支援を担当し、2023年11月にEmoooveを共同創業。著書はAmazon6部門で1位。

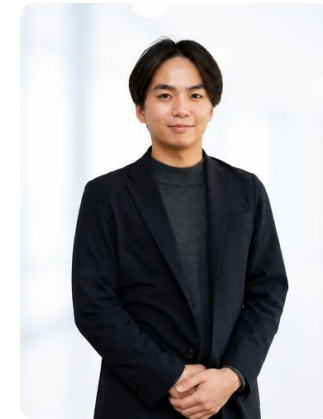


取締役 CSO

峰 可樹

関西大学 → 株式会社Relic → 株式会社Scalehack

通信会社やSier向けの新規事業開発を支援。Scalehackに1期目から参画し営業組織の立ち上げを統括。現在は全案件の品質担保を担う。



取締役 CTO

小手川 若羽

神戸大学 → 株式会社NTTデータ（大手Sier）

メガバンクの基幹システム更改で十数名のチームを率い、要件定義から保守運用までを推進。現在はAIチームを統括。

メンバー

平均年齢30歳、男女比は1:1。前職は事業部長、警察官、オンライン秘書、人材紹介など、経歴は本当にバラバラです。



セールスコンサルタント

萬行 直樹

神戸大学

「裁量の大きい環境は、正直しんどい。それでも面白い。」



セールスコンサルタント

松尾 基行

株式会社リプカ 事業部長

「顧客の営業部長になったつもりで、向き合う。」



セールスコンサルタント

照喜名 陸

神戸大学 → ゼンショーHD

「成果が出ない時期を、どう乗り越えたか。」



インサイドセールス

武山 珠世

警察官 → 建築関係の事務

「未経験のテレアポから、4社の受注が生まれた。」



人事

難波 遥香

合同会社SORANIKE（人材紹介）

「採用担当が、骨を埋めたいと思える理由。」



インサイドセールス

稲葉 未来

オンライン秘書・採用担当

「レスは早く、素早く丁寧に。」

※ 9名の詳しい紹介とインタビューを採用サイトで公開しています。

数字でわかるEmooove

ちょっと意外なものもあるかもしれません。

設立

2023年 11月

2026年10月から4期目に入ります

従業員数

50 名

正社員と業務委託メンバーの合計

正社員：業務委託

10:40

各分野のプロが業務委託で参加しています

平均年齢

30 歳

27歳から45歳まで在籍しています

男女比

1:1

ちょうど半々です

取引社数

150 社以上

スタートアップから上場企業まで

平均勤続年数

1.5 年

設立からまだ日が浅いためです

商談数

3～5 件/日

1人あたりの1日の商談数です

社内ミーティング

1～3 件/日

生産性観点で社内会議は極力しない方針

リモート：出社

1:1

業務委託はフルリモート。正社員も相談可

出社時間

8～10 時

9～10時の人が多いです

退勤時間

19～22 時

22時以降は勤務禁止にしています

平均残業時間

40～60 時間/月

月給に固定残業代40時間分を含みます

企業データベース

540 万社

営業リストの土台になる企業データです

決裁者データベース

770 万人

国内最大級。Emoooveの武器です

年間休日

126 日以上

完全週休2日＋祝日

昇給チャンス

4 回/年

査定は3ヶ月に1回あります

業務分解マニュアル

100 項目以上

入社したらまずこれで型を覚えます

Amazonランキング

6 部門1位

LinkedIn営業の書籍を出版しています

福利厚生

13 制度

金額と条件つきで公開しています

04

第4章

カルチャー

社内の空気は、言葉で説明するより実物を見てもらうのが早いと考えています。

- カルチャーとメンバーの声
- 社内のつぶやき「times」
- 賞賛チャンネル
- 部活動と社内イベント

カルチャー

ロジカルに考え抜いて、熱くやり切る。社内の日常の空気を紹介します。



考え抜いて、やり切る

勢いだけで動くのではなく、データと事実で筋道を立てて考えます。そして、決めたことは最後までやり切ります。



年齢も社歴も関係なくフラット

お互いをリスペクトしながら率直に議論します。人の失敗を責めるのではなく、仕組みで解決します。



集中する時間も、雑談する時間も

静かに集中する時間もあれば、雑談が飛び交う時間もあります。誰も仕事を舐めていないからこそ、自然と一生懸命になれます。

メンバーから見た、実際の空気

10人いたら10人本気。やる時やる、緩い時は緩い。誰も仕事を舐めていないから、自然と一生懸命やろうと思える。

インサイドセールス 武山

みんな優しい。年齢関係なく距離感が近く、リスペクトしながら議論できる。

セールスコンサルタント 松尾

いい人がいっぱいいる。仕事はしっかりやりつつ、雑談もしやすい。

セールスコンサルタント 照喜名

社内のコミュニケーション

やり取りはSlackが中心です。メンバー一人ひとりが持つ「times」（社内版のX）と、みんなで称え合う「賞賛チャンネル」が特徴です。

社内のつぶやき「times」

#times

なんでEmoooveが楽しいのか？とお客様に聞かれて、うまく言語化できてなかったんですけど、今「あ！」って思ったのが『顧客（案件）に向き合うことに全集中できるから』でした。前職では「これ何の仕事？何に対してのバリュー？」みたいな出来事がそこそこあったので。

#times

みなさんが使ってる役立ちツールをぜひ教えて欲しいです！（私が効率的に仕事できるようになりたい、今後入社してくる人たちにまとめて教えてあげたい 目的です！）

↳ 返信

着手するタスクと進め方を前日夜に決めておく、ショートカット、ブラウザを綺麗にしておく、極力即レスして貯めないが王道だと思ってます😊

賞賛チャンネル

成果を出したメンバーや、丁寧に仕事へ向き合うメンバーを、みんなで称え合う専用チャンネルです。周りを称える行動は、バリュー評価にも反映されます。

「安心感No.1、縁の下の力持ち」

細やかな調整力とクライアント対応が光る。安定感を持って、案件を前に進めてくれます。

「爆速キャッチアップのルーキー」

ジョインしたばかりとは思えない安心感。報告も共有も、スピーディーで丁寧です。

「自走力MAX、改善クリエイター」

フォローがいないほどの自走力。業務を効率化するツールまで、自分でつくってしまいます。

「成果に妥協しないプロ」

複数の案件を横断しながら、一つひとつの成果に、とことんこだわります。

05

第5章

働き方

求人票の条件だけでなく、実際の1日の流れやオフィスまで具体的に。

- 1日の働き方
- 勤務条件と待遇
- リモート・地方勤務・副業
- オフィスと天王洲アイル

1日の働き方

所定勤務時間は10:00～19:00です。求人票の条件だけでなく、実際の出社・退勤の時間帯まで掲載します。

8:00～10:00

出社

10:00～19:00

所定勤務時間（休憩1時間）

19:00～22:00

退勤

22:00～

勤務しない

40～60時間/月

平均残業（固定残業代40時間分を月給に含みます）

3～5件/日

1人あたりの商談数

1～3件/日

社内ミーティング（極力しない方針）

「労働時間は、短ければ短いほどいい」

これが経営のスタンスです。非合理的長時間労働やダラダラ残業は禁止。仕組みとAIで生産性を上げ、濃密に働いて早く帰ることを大切にしています。実際は出社が8～10時、退勤が19～22時の間と、人によって幅があります。

勤務条件と待遇

安心して長く、最高のパフォーマンスを発揮できるよう、働く環境と制度を整えています。

	勤務地	〒140-0002 東京都品川区東品川2-2-4 天王洲ファーストタワー707 (出社中心だが、条件を満たせばリモート可)
	勤務時間	10:00～19:00 (休憩1時間)
	休日・休暇	完全週休2日制 (土日祝) ・年間休日126日以上 (GW・夏季・年末年始・有給休暇・慶弔休暇)
	試用期間	3ヶ月 (雇用契約書に基づく)
	待遇	交通費実費支給・社会保険完備 (雇用・労災・健康・厚生年金) ・福利厚生13制度 (住宅手当・引越費用立替・リファラル紹介料・書籍購入補助など)
	使用ツール	HubSpot / Slack / Notion / Zoom / Google Workspace / LinkedIn Sales Navigator / 各種AIツール

リモート・地方勤務・副業

一律で「可」「不可」とは決めていません。個別の事情に応じて、面談時にご相談ください。



リモートワーク

優秀な方や、諸条件を満たした場合はリモート勤務可能です。
面談時に率直にご相談ください。



地方勤務

地方にお住まいの方も、条件次第で相談可能です。まずは面談でお話しさせてください。



副業

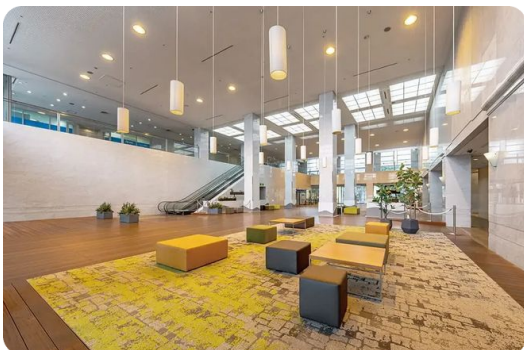
申請制で可能です。本業に支障のない範囲で行ってください。入社直後は、まず本業への集中を推奨しています。



なお、業務委託のメンバーは基本的にフルリモートで稼働しています。
正社員は出社中心ですが、リモートと出社の比率は全社でおよそ1:1です。

オフィスと天王洲アイル

東京モノレール「天王洲アイル」駅から徒歩30秒。四方を運河に囲まれた島に、200メートル以上の木製ボードウォークが整備された街です。仕事の合間に少し歩くだけで、気分が切り替わります。



1F 1階の共有エントランスフロア

お客様との待ち合わせにも使えます。



3F 3階のラウンジ

無料で休憩や食事に使えます。



執務スペース

集中して働ける快適な環境です。



運河沿いのボードウォーク

飲食店も充実しており、リフレッシュに最適です。



アクセス

東京モノレール「天王洲アイル」駅 徒歩30秒 / りんかい線「天王洲アイル」駅 徒歩5分



所在地

〒140-0002 東京都品川区東品川2-2-4 天王洲ファーストタワー707

06

第6章

評価・給与・成長

何をすれば、どう上がるのか。評価の比重から給与テーブルまで公開します。

- 評価制度
- 給与テーブルと昇給
- キャリアパス
- マニュアルとAI

評価制度

評価は業務評価とバリュー評価の2軸です。比重が大きいのはバリュー評価で、成果までの過程が正当に評価される設計です。

40%

業務評価

60%

バリュー評価（EMOVEの体現度）



評価は4段階

SS・S・A・Bの4段階です。業務評価とバリュー評価の合計スコアで決まります。S評価以上はグレードアップの対象になります。



査定は年4回

1年に1回ではなく、四半期ごとに査定します。パフォーマンスを短いサイクルで評価し、給与とポストへ即座に反映します。



評価フロー

自己評価から始まり、上司の評価、経営層の最終確認という流れで確定します。週次の1on1で日常的に振り返るため、一方通行になりません。



成長過程にある人が一番しんどい思いをしている。そこをちゃんと評価しないとずっとしんどいままになる。だから、成果までの過程を重く見ています。バリュー評価にはプロジェクトメンバー同士の相互評価も含みます。

給与テーブルと昇給

グレードと等級の組み合わせで月給が決まる、シンプルなテーブルです。何をすればどう上がるのかを、先に公開しておきます。

グレード		等級		月給レンジ
A~P	×	1~10	=	22万円~101.5万円



等級アップ +5,000円刻み

給与テーブルは5,000円刻みで設計されています。
例えばC-5からC-6に上がると、月給が5,000円上がります。



グレードアップ +数万円~

S評価以上がグレードアップの対象です。
グレードが上がると、月給は数万円単位で上がることもあります。

昇給イメージ（一例）

入社時 月給25万円 → 1年後 月給30万円台 → MGR登用 月給37万円~ ※実際は評価・グレード・等級により異なります

役職の目安

AE → Sr.AE → MGR → Sr.MGR → GM → CxO ※昇格審査も年4回。年次ではなく評価で決まります

キャリアパス

入社してからの標準的な歩みです。職種によって細部は変わりますが、大きな流れは共通しています。

1	入社～3ヶ月	初月から実際の案件に触れながら、100項目以上のマニュアルとロープレで営業の型を習得します。週次の1on1で、つまづきをその都度解消します。
2	半年	実際の案件を担当し、現場で支援の精度を上げます。数字を見ながら、自分なりの勝ち筋を掴んでいきます。仮説の立て方や課題の言語化も、この時期に身につきます。
3	1年	複数の案件を並行して担当し、後輩へのフィードバックも担います。チームの成果に責任を持つ立場になります。
4	2年前後	複数チャネルを組み合わせた大型案件を、戦略の設計から実行まで一貫して任されます。
5	その後	MGRなどのマネジメント、事業開発、独立支援制度を使った独立など、複数の道があります。フィールドセールス・マーケターなど、別ポジションへの転換も可能です。

マニュアルとAI

入社後の立ち上がりと日々の生産性を、個人の努力ではなく仕組みで支えます。



100項目以上

業務を分解したマニュアル

前任者の背中を見て覚えるのではなく、型通りにやれば成果が出る状態から始められます。加えて、週次の1on1と、品質管理責任者への壁打ちがいつでもできます。



利用率100%

AIを日常的に使う環境

正社員には会社負担でClaudeを提供し、全員がClaude Codeを業務で活用しています。営業AIエージェント「Sales Pilot」を自社開発している会社です。



マーケティング

- 展示会の直後、リストごとにパーソナライズした文面を一括生成し、その日のうちに送信
- 問い合わせのあった企業・人物を瞬時に分析し、パーソナライズメールまで作成
- コーポレートサイト・LP・紹介動画・漫画まで、AIで非エンジニアが制作



営業

- 商談準備の企業・人物分析を実施し、情報が揃えば簡易提案書まで作成
- 商談の録音・議事録作成・メール作成はAIが担当し、人はレビューと送信に集中
- 30〜40ページ規模の提案資料も、約90%をAIが作成し大幅に時間を削減



バックオフィス

- 非エンジニアの採用担当が、入社2ヶ月でATSを内製
- 事務スタッフ1名で3つのスカウト媒体を運用し、毎月1名以上をノンペイド媒体から正社員採用
- 経理・労務・法務まわりもAIで実装し、コストを最小化

07

第7章

福利厚生

13の制度を、金額とあわせて全部載せます。名前だけの制度は載せていません。

- 表彰制度
- 暮らしとお金
- 学びとキャリア
- 健康と休暇
- つながりを支える制度

福利厚生13制度

金額と条件をあわせて紹介します。名前だけの制度は載せていません。

このほか、社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）と交通費の実費支給があります。各制度の詳しい条件は面談でお伝えします。



表彰制度

毎月の表彰	3名 × 5,000円
四半期MVP	10,000円
半期MVP	20,000円
年間MVP	30,000円



学びとキャリア

書籍購入補助	月1冊・2,000円
AI・SaaSサブスク	会社負担
独立支援制度	出資・業務委託



暮らしとお金

交通費	月15,000円まで
住宅手当	月30,000円
引越し初期費用の立替	上限50万円
上京支援	年10万円まで
リファラル採用	各10万円
営業支援制度	5% または3万円



健康と休暇

健康診断・予防接種	全額会社負担
特別休暇	年3日



つながりを支える制度

ウェルカムランチ	入社時
1on1ランチ	月1回・1,200円
役員ランチ	四半期に1回
部活動支援	1回 10,000円まで
社内イベント制度	企画手当 5,000円

08

第8章

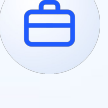
募集と選考

4職種それぞれの仕事内容と応募資格、選考で見ていること、選考の流れまで。

- 募集職種の全体像
- 職種4つの詳細
- 業務委託という関わり方
- 採用スタンスと選考基準
- 選考の流れ
- よくある質問

募集職種の全体像（正社員4職種）

現在、4つの職種を募集しています。複数職種への併願もできます。この後、1職種ずつ詳しく説明します。

職種	ミッション	給与	募集人数	必須要件
 セールスコンサルタント	お客様満足度を最大化し、クライアントの事業成長を牽引	月給25万～100万円	10名	BtoB営業経験1年以上（コンサルティングセールス・IS・FSのいずれか）
 インサイドセールス	質の高い商談機会を最大化し、お客様と自社の事業成長につなげる	月給23万～38万円	10名	営業という仕事への興味（営業未経験の方も歓迎）
 フィールドセールス	粗利を最大化し、自社の事業成長を牽引	月給30万～100万円	2名	BtoB×新規開拓×フィールドセールスの経験2年以上
 マーケター	商談につながるリードを最大化し、Emoooveの事業成長を牽引	月給30万～100万円	1名	マーケ支援会社または事業会社のマーケ部門での経験3年以上
 新卒（2027・2028卒）	月給25万円～。まずインサイドセールスで営業の基礎を身につけます。インターンからの登用も歓迎です。			
 インターン	時給1,500円～。週3日（8時間×3日）以上から。			

セールスコンサルタント

職種 1 / 4

クライアントの分析から営業戦略の設計までを手がけます。7チャネルの実行管理、KPI改善、レポーティングまで担います。ISチームを指揮し、クライアントの事業成長にコミットします。



並行して担当する案件

3～7社



1日の外部定例

1～3件



昇給・昇格の審査

年4回



給与・募集人数

月給25万～100万円 / 10名

仕事内容

- クライアントの商材分析
- 営業戦略の設計（ターゲット選定・訴求軸設計など）
- リスト抽出業務
- ISメンバーのマネジメント（主に7チャネルの実行管理）
- 数値分析
- チャット・定例会議でクライアントへのレポーティング・改善提案
- お客様への継続提案（契約継続・追加支援のご提案）
- 事例インタビューの実施・懇親会などお客様との関係構築

応募資格（必須）

- BtoB営業経験1年以上（コンサルティングセールス・IS・FSのいずれか）
- 素直さ
- 誠実さ
- 自責思考
- 物事を筋道立てて考えられる論理的思考力

追う指標

プロジェクトのKPI達成率／お客様アンケートの点数／継続率／LTV

歓迎する経験

- 営業プロセスの設計・検証・改善の経験
- クライアントワーク・営業支援の経験
- SaaS・IT・人材・コンサル業界での経験
- HubSpot等のCRM・LinkedIn Sales Navigatorの使用経験
- チームマネジメント経験



やりがい

事業を噛み砕き、どう世の中に届けるかを考えるのが面白い。自分が考えた施策がハマった瞬間の手ごたえは格別です。



大変なところ

裁量が大きいぶん、正直しんどい局面もあります。成果が出ない時期に、分析や改善をやり切る粘り強さが必要です。

インサイドセールス

職種 2 / 4

お客様のご支援案件をメインに、コールを軸としたアポイント獲得を担うポジションです。LinkedInや手紙など様々なチャネルにも触れられます。営業未経験の方も歓迎します。



並行して担当する案件

2～4社



1日の架電数

30～100件



昇給・昇格の審査

年4回



給与・募集人数

月給23万～38万円 / 10名

仕事内容

- お客様の商材・業界の理解
- ロープレでのトーク練習
- ターゲットリストへのコールを軸としたアポイント獲得（LinkedIn・手紙・メールなども活用）
- 獲得したアポの日程調整・商談情報の引き継ぎ
- HubSpotへの活動記録・リード管理
- セールスコンサルタントとの改善MTG
- トークスクリプトの改善

応募資格（必須）

- 営業という仕事への興味（営業未経験の方も歓迎）
- 素直さ
- 誠実さ
- 自責思考
- フィードバックをすぐに実行へ移せること

追う指標

コールピッチ（1時間あたりのコール数）／アポ率／有効率／受注率

歓迎する経験

- BtoB無形商材のインサイドセールス経験
- KPI管理の経験
- LinkedInなどのSNSを使った営業経験
- HubSpot等のCRMの使用経験
- SaaS・HR・コンサル・広告業界の出身



やりがい

電話一本で商談機会をつくれた瞬間の達成感が大きい。トークや切り返しの工夫が、すぐ数字に跳ね返ります。



大変なところ

アポより断られる数のほうが圧倒的に多く、コールを中心とした行動量の積み重ねが求められます。

フィールドセールス

職種 3 / 4

ISが創出した商談を引き継ぐポジションです。課題ヒアリングから提案、クロージングまでを担います。訪問もありますが、オンライン商談が中心です。



1日の商談数

3～5件



月間の商談数

50～100件



昇給・昇格の審査

年4回



給与・募集人数

月給30万～100万円 / 2名

仕事内容

- ISが創出した商談の実施（課題ヒアリング・提案）
- 提案書・見積書の作成
- クロージング
- 受注後のコンサルタントへの引き継ぎ
- HubSpotへの商談記録・パイプライン管理
- 失注分析
- 受注率向上に向けた改善・AIを活用した業務効率化

応募資格（必須）

- BtoB×新規開拓×フィールドセールスの経験2年以上（ポテンシャル採用は行っていない）
- 無形商材の営業経験
- 素直さ
- 誠実さ
- 自責思考

追う指標

粗利額／粗利率／受注数／受注率／継続率／LTV

歓迎する経験

- 営業支援サービスの営業経験
- SaaS・IT・人材・コンサル業界での経験
- 決裁者・役員クラスとの商談経験
- 提案書の作成スキル
- HubSpot等のCRMの使用経験



やりがい

粘って進めた商談の受注が決まる瞬間がたまらない。無形の中～高単価の意思決定を、自分の提案力で動かせるのが面白い仕事です。



大変なところ

目標数字と向き合い続けるプレッシャーがあります。一社ごとに提案を組み立てるソリューション営業の難しさもあります。

マーケター

職種 4 / 4

代表が片手間で担ってきたEmoooveのマーケティングを引き継ぎ、リード獲得の仕組みの強化と新しい打ち手の模索を担うポジションです。



給与・募集人数

月給30万～100万円 / 1名

仕事内容

- 上流の設計（自社・顧客・市場の理解にもとづく戦略立案と施策の選定）
- 施策の実行管理（一部、自ら手を動かした実行も）
- 数値管理・改善（GA4・HubSpotでの分析と打ち手の改善）

応募資格（必須）

- マーケ支援会社または事業会社のマーケ部門での経験3年以上
- BtoBマーケティング施策を3つ以上経験していること
- GA4・Google Search Consoleを使った分析経験
- Claude Codeを業務で活用していること
- 指示待ちではなく、自ら提案できること
- 素直さ・誠実さ・自責思考

歓迎する経験

- 広告運用（リスティング・SNS広告など）の経験
- SEO・オウンドメディアの立ち上げ・グロース経験
- HubSpot等のMA/CRMの運用経験
- セミナー・ウェビナーの企画・運営経験
- ライター・制作メンバーのディレクション経験

追う指標

サイト流入数／リード獲得数／リード経由の商談数／リード経由の受注数



やりがい

代表と二人三脚で、会社の集客そのものを動かします。150社以上の事例・ナレッジをコンテンツ素材として活かせるのも、この会社ならではの。



大変なところ

自社・顧客・市場の深い理解が求められます。整った体制はまだなく、正直ぐちゃちゃとしている部分もあります。

業務委託という関わり方

Emoooveでは40名の業務委託メンバーが活躍しています。案件は増え続けていて、特にセールスコンサルタントを積極募集中です。



セールスコンサルタント

戦略設計と実行管理を担います。実行作業は自分ではしません。
「この商材を、どういう訴求で、どこに売れば売れるのか」を考えるのが仕事です。



実行担当

コール・LinkedIn運用など、チャネルごとの専任です。
マニュアルがあるので、未経験のチャネルからでも立ち上がれます。



フィールドセールス

自社の営業支援サービスの商談を担当します。
代表直下で、商談後のフィードバックを日常的に受けられます。



フルリモート



時間の縛りは
週1回の定例のみ



複数案件を並行

作業する時間帯は自由です。夜でも土日でも構いません。
単価と稼働時間は、経験に応じて**面談でご案内**します。
業務委託からの正社員登用もあります。

採用スタンスと、選考で見ている軸

スキルは入社後にいくらでも伸ばせますが、マインドやスタンスは後から変えるのが簡単ではありません。だから選考では、いまのスキルよりもマインドとスタンスを重視しています。



素直さ

フィードバックをまっすぐ受け止め、すぐ実行に移せる



誠実さ

顧客にも仲間にも、正直に向き合える



自責思考

うまくいかない原因を、まず自分に求められる

選考で見ている5つの軸（バリューのEMOVEが、そのまま選考基準です）

軸	見ているところ	面談で伺う質問の例
E 実行力を超えた遂行力	何かをやり切った経験があるか。地味なタスクにも手を抜かず向き合えるかを伺います。	「最近、最後までやり切ったことを教えてください。」
M プロフェッショナルとしての思考様式	問題を自分ごととして語れるか。感覚ではなく、筋道を立てて考えられるかを見ている。	「うまくいかなかった仕事を、どう立て直しましたか。」
O 圧倒的な責任感	指示を待たずに自ら動いた経験があるか。チームの成果を自分の責任として引き受けられるかを伺います。	「指示される前に、自分から動いて変えたことはありますか。」
V ステークホルダーの信頼を生む美德	誠実かどうか。相手の立場に立って考えられるか。面談で最初に見ているのはここです。	「仕事で信頼を得るために、大切にしてきたことは何ですか。」
E 自己変革による進化	学び続ける姿勢があるか。変化を前向きに受け止められるかを見ている。	「最近、自分の仕事のやり方を変えたことはありますか。」

ただし、ソリューション営業のように経験がものを言う職種では、その時点でのスキルや経験も重視します。

選考の流れ

書類選考から内定まで、基本はこの4ステップです。状況に応じて柔軟に変えます。面談には、人事だけでなく役員や代表も出ます。



STEP 01

書類選考

結果連絡：3営業日以内目安

ご応募内容を拝見して選考します。
書類は、面談日程のご案内時にあわせてお送りいただければ大丈夫です。



STEP 02

一次面談

オンライン・45～60分／人事または現場の責任者

これまでの経験と、仕事に対する考え方を伺います。事前にこのサイトや動画に目を通していただくと、話が早く深くなります。



STEP 03

二次面談

オンライン・約60分／代表または役員

任せたい役割とキャリアの方向をすり合わせます。給与などの条件も、この場で率直に話します。



STEP 04

内定

結果連絡：最終面談から1週間以内目安

条件を提示し、疑問が残らないまで説明します。

補足

- 状況により、面談の回数が増減することがあります。
- 代表が採用に深く関わっているため、最初の面談から代表が出て、早い段階でお互いを見極めることもあります。
- 会社訪問や、現場メンバーとの面談も可能です。
- 業務時間外・土日祝の面接にも対応しています。
- 面接時の服装は自由です。



カジュアル面談もあります

- 選考ではありません。合否はありません。応募の意思が固まっていなくても構いません。
- 志望動機は要りません。気になることから、そのまま聞いてください。
- オンラインで30分ほど。現職を続けながらでも参加しやすい時間に調整します。

よくある質問

面談でよくいただく質問に、先に答えておきます。このほかに気になることがあれば、カジュアル面談で何でも聞いてください。

Q. 「営業代行」というと、ひたすらテレアポをするイメージがあります。

誤解です。テレアポはあくまで7つのチャネルの一つです。
LinkedInやCxOレターなど、頭を使った戦略的アプローチが中心です。

Q. 研修・教育制度はありますか？

100項目以上に分解されたマニュアルがあり、未経験の業務でも型から学べます。加えて、日々フィードバックを受けられる環境と週次の1on1があります。

Q. リモートワークはできますか？

出社を基本にしていますが、優秀な方や、諸条件を満たした場合はリモート勤務も可能です。面談時に率直にご相談ください。

Q. 前職の退職理由は、正直に話して大丈夫ですか？

大丈夫です。取り繕った言葉より、率直な事実の方が信頼につながります。私たちも、会社のまだ整っていない面を先にお伝えしています。

Q. 未経験でも応募できますか？

職種によります。インサイドセールスは未経験から応募可能です。フィールドセールスは法人営業の新規開拓経験2年以上、コンサルタントはBtoB営業経験1年以上が必須です。

Q. ストレスや激務が心配です。

楽な仕事ではありません。ただし非合理的な長時間労働や残業は「悪」と考えています。22時以降は勤務しない運用です。週次の1on1で悩みを早めに相談できます。

Q. 副業は可能ですか？

申請制で可能です。ただし入社直後は、本業に集中いただくことを推奨しています。

Q. 入社前に、本当に合うか見極めたいです。

会社訪問や現場メンバーとの面談をご用意しています。ミスマッチは、お互いにとって不幸だと考えているためです。

先にお伝えしたい、正直な話

入ってから気づくより、先に知ってほしいことです。

01 まだ整備の途上にあるベンチャーです

制度や仕組みは整い切っていません。
ないものは自分でつくる側に回れる方
には、面白いフェーズです。

02 変化が激しい環境です

事業の状況に合わせて、方針や優先順位が変わることがあります。変化を楽しめない方にはストレスになるかもしれません。

03 複数の案件を並行して担当します

一人が複数の事業を兼務することはありません。ただ、コンサルタントを中心に、複数のご支援案件を並行して担当するのが標準です。



組織も事業も、まだつくっている途中です。整った環境で働きたい方には向きませんが、
会社の土台づくりから関わりたい方には、面白いフェーズだと思います。

まずは、気軽に話ませんか。

価値観の合う仲間が数人増えるだけで、会社は大きく変わる。私たちは今、まさにそのフェーズにいます。



選考ではありません

合否ありません。応募を決めていなくても大丈夫です。



オンラインで30分ほど

現職を続けながら参加しやすい時間に調整します。



志望動機は要りません

気になっていることから、そのまま聞いてください。

給与のことでも働き方のことでも、この資料に書ききれなかったことを、そのまま聞いてください。