

# Recruit Deck

株式会社 Speee 会社説明資料

# Index

01	What's Speee	Speeeとは	P.03
02	Business	Speeeの事業	P.10
03	BX Business	BX事業	P.15
04	BX Business	BX事業の仕事	P.30
05	Culture	Speeeの文化	P.42
06	People	Speeeの人	P.47
07	Environment	Speeeの制度・環境	P.52
08	Recruitment	Speeeの採用・選考	P.58





Speee とは

# What's Speee

いつだって未来を引きよせてきたのは  
新たな価値を創造してきた者たちである



— Industrial Revolution —

# ジェームズ・ワットが 完成させた蒸気機関は、 産業に革命を起こした

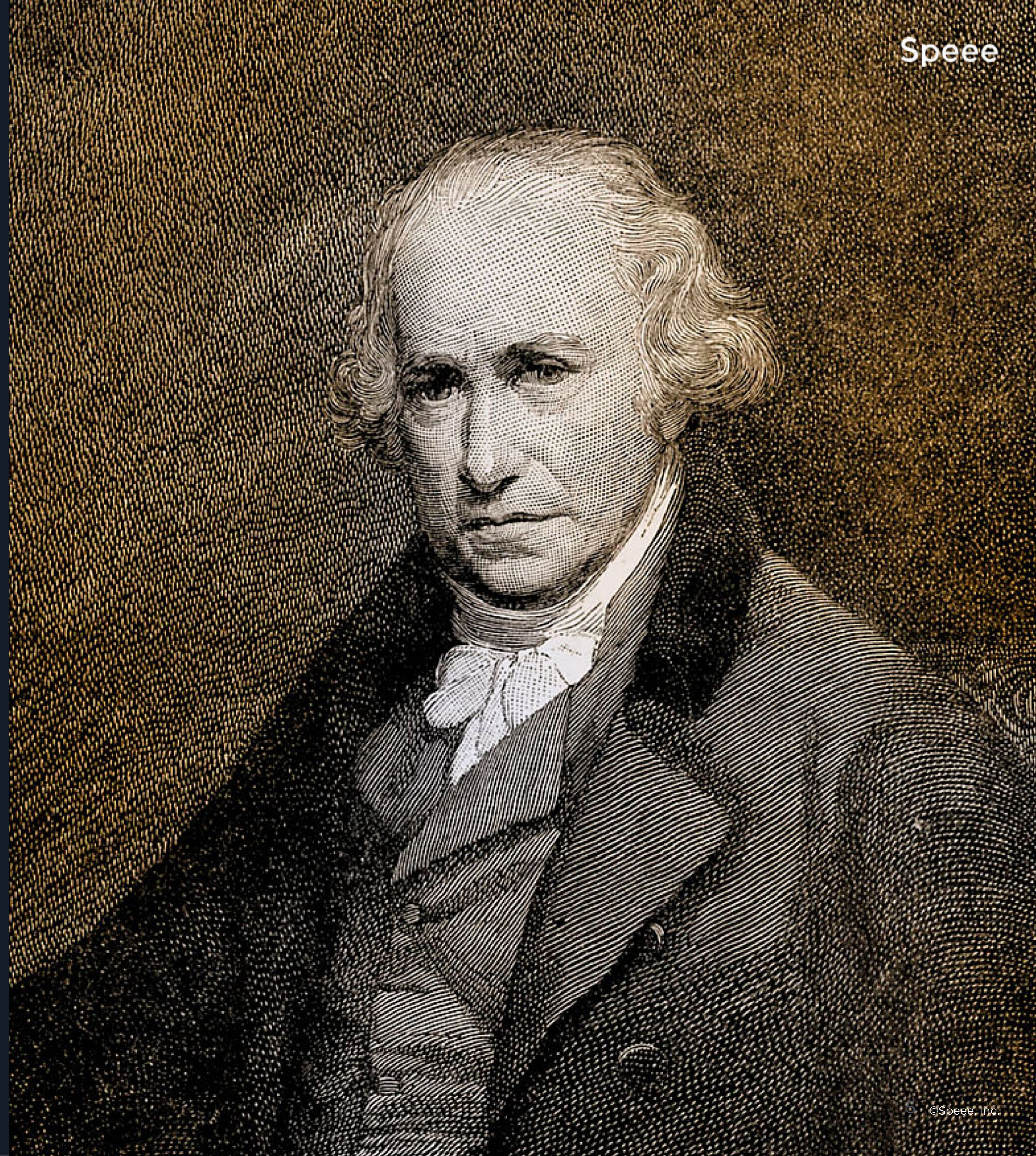
蒸気機関が発明されるまで、人々は自然や動物の力に頼ることでしか、エネルギーを生み出すことができなかった。それはあくまでも足し算の世界。

しかし、新たな技術や知識を組み合わせ、  
今までにない方法で人々はエネルギーを生み出した。

蒸気機関の登場だ。

足し算ではなく掛け算によって生み出される遥かに大きなエネルギー。

もし、蒸気機関が発明されていなければ、  
今あるものすべての開発が何十年と遅れていたかも知れない。





— information revolution —

# スティーブ・ジョブズは 誰でも簡単に情報に触れられる 環境を生み出した

スティーブ・ジョブズは2007年に、iPhoneを発表した。

それは人々の手元に収まるデバイスの中にコンピューターを搭載するという仕組みであった。

この仕組みの開発によって、従来のコンピューターよりはるかに高速で安価に、いつでも、どこでも、誰でも世界中の情報にアクセスできる世界に変化した。

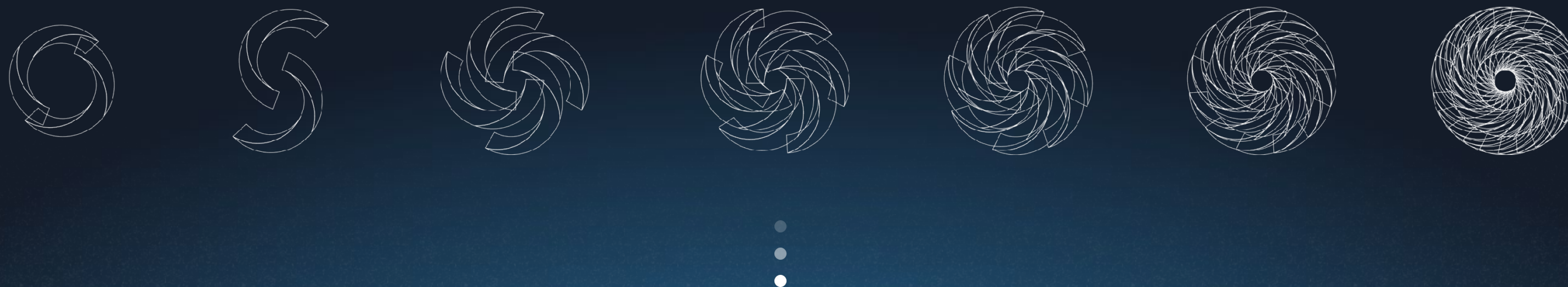
そして、イノベーションは急速に連鎖して、周辺領域の進化を加速させる。

もし、スティーブ・ジョブズがiPhoneを発表するのが2年遅れていたら、現在世界中を覆っている先端領域は、まだ世の中に普及していなかったかも知れない。



戦略性・先見性を持ち  
思考と行動を絡め課題を解き尽くす

急進性を持ち  
あるべき未来を引きよせる



「未来」を読み解き、「今」を解く。

今ある課題を解き尽くしながら、理想の未来を、適切な方法で、適切な時間軸で、今に引きよせる。



Our Mission

解き尽くす。未来を引きよせる。



# 「解き尽くす。未来を引きよせる。」というMissionを実現するために、 私たちのこだわる8つの想いをVisionに設定しています

## 事業を開発する、という事業。

Speeeの事業とは何か。それは、事業を開発し続けることだ。テクノロジーを活かしながら、既存のビジネスを柔軟に組み合わせて、新しいサービスを次々と生み出す。新しい価値を提供し続けていく。「開発」ではなく、「開発し続ける」ことにこそ、大きな意味がある。

## 新しい市場を創り、 新しい日常を創る。

世の中に潜む課題を掘り起こし、多くの人々に「これが欲しかった」と思わせる事業やサービスを生む。やがてそれは市場を形成し、産業の創造へとつながっていく。その先に、人々の新しいライフスタイルがある。

## 波紋を仕掛ける。

Speeeは、社会に波紋を起こす。ただし、運を天に任せるのではなく。事業やサービスがどのように波及していくのか、普通ではない進度で粘り強く思考を重ね、波紋を「仕掛けて」いく。

## 解決法はデータに潜む。

データは解釈されなければ、ただの情報にすぎない。努力と苦勞を惜しむことなく膨大なデータを集め、正しく深い解釈を加えてはじめて、シャープなアウトプットを導き出すことができる。

## 「急進」こそ、価値だ。

時間をかければ、誰でも何かしら成果を出せるだろう。しかし、社会は待ってくれない。他の誰かが10年かかることを、1年でも早く。変革は、一気に進めることに真の価値がある。Speeeは、意志決定、アウトプット、自身の成長、あらゆるもののスピードにこだわり続ける。

## 未来の解像度を高める。

今、何をやるべきか。この先、どこへ進むのか。クリアに見えていなければ、クリアなアクションにはつながらない。未来の解像度が、社会を前進させるスピードを決める。

## 深度と領域。

Speeeには、様々な分野のスペシャリストがいる。深い洞察力と知見を備え、物事を俯瞰で捉えることができるジェネラリストがいる。彼らの強みを総動員し、強みを拡張する。すべては、より深く、より広い領域での解決法を生み出していくために。

## 「解く」の連鎖で、 より大きな解決を。

先人たちがつないできたバトンの先に、今の社会があるように。小さなことでもいい。成果を積み重ねていくことが重要だ。事業が事業を生む。解決が解決を生む。その連鎖で、より大きな課題に立ち向かい、未来を引きよせる。

Speeeの事業

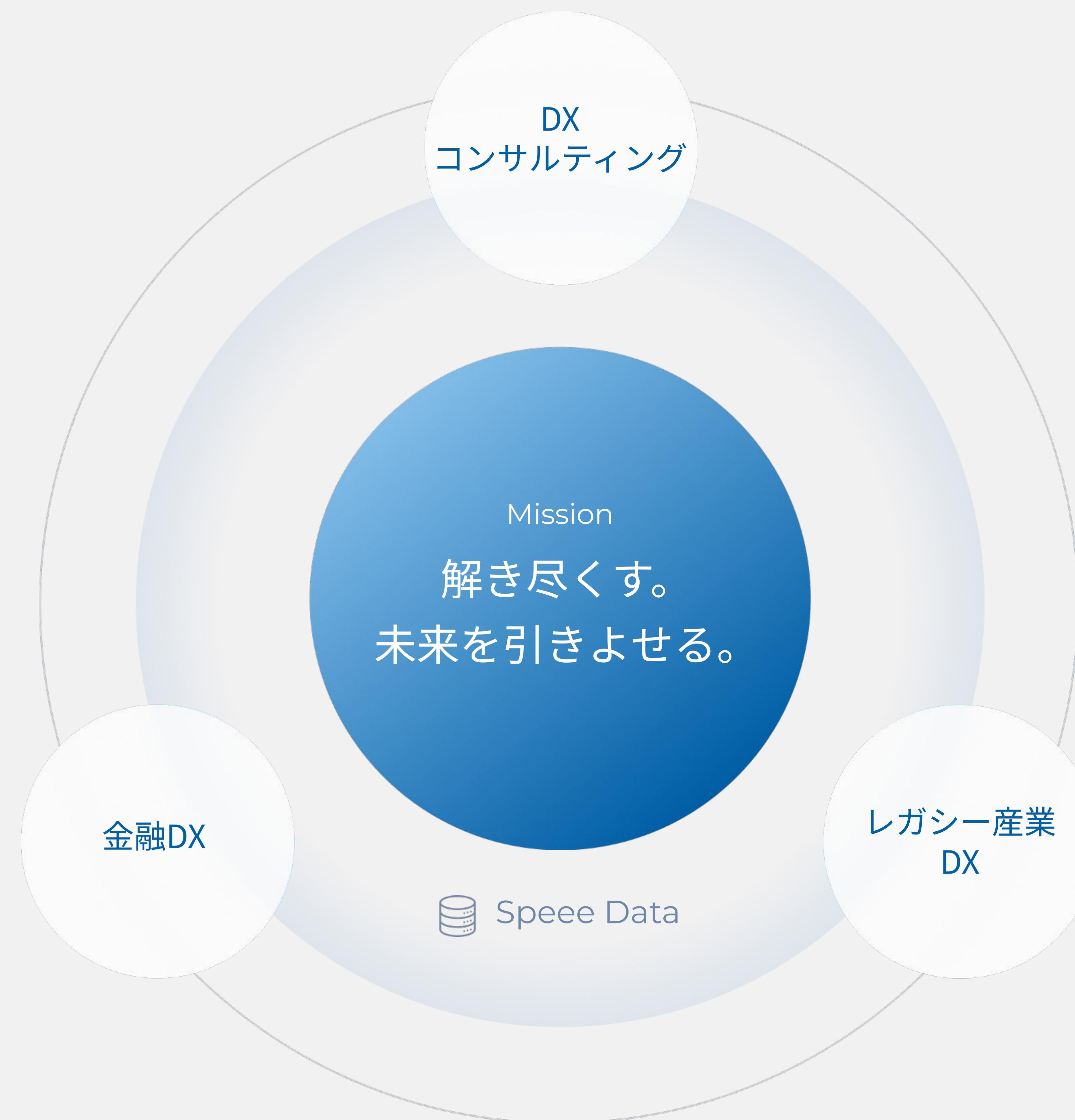
# Business

# 私たちのすべての事業は、 Missionを実現するために開発し、 社会に価値を届け続けています

**DXコンサルティング** DXコンサルティングによる総合支援  
マーケティングを基盤としたDXで、データに基づいた戦略と継続的な改善を行い、クライアントの企業・事業成長を支援

**レガシー産業DX** レガシー産業DX事業の連続立ち上げ  
自らがプレイヤーとなり、ユーザーと企業の内部プロセスの両面に踏み込み、社会課題の大きな領域で連続的に産業DXを推進

**金融DX** ブロックチェーンによる金融領域のDX  
ステーブルコインを用いた国際送金ソリューションと、クロスチェーンブリッジという2つの事業をグローバル規模で展開



具体的には、社会に潜在する課題を抽出し、企業・業界を変革する事業を開発しています

### 新規事業開発

戦略性・先見性を持った事業開発



今起きている課題を解決する事業開発



↑ すまいステップ

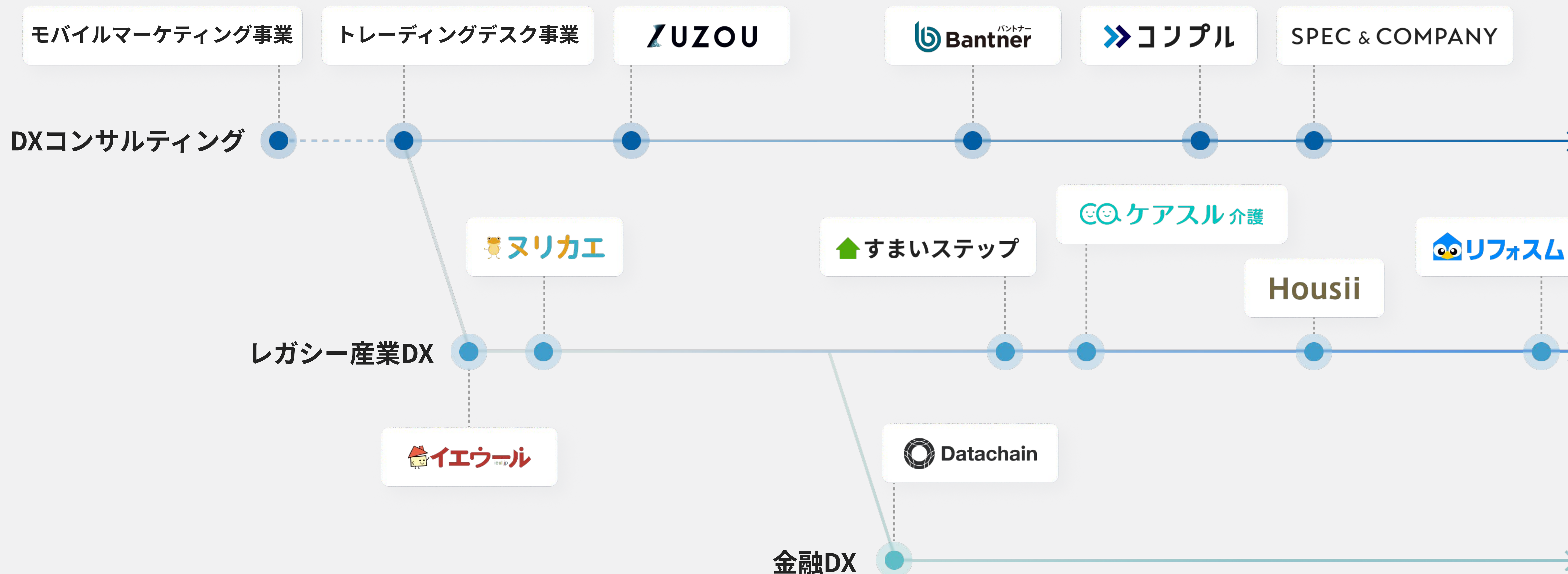


### 企業変革・成長支援

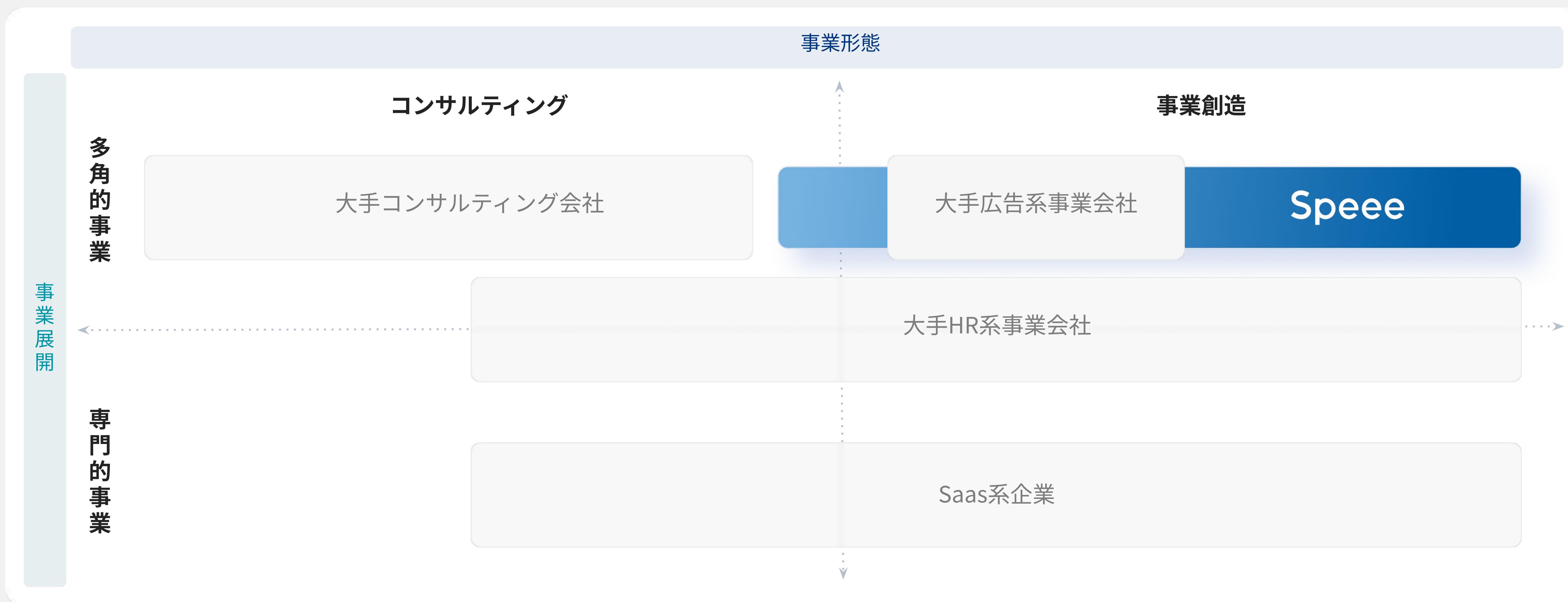
クライアントのビジネスや企業の成長を支援し、変革を起こすことで事業ステージを引き上げる



# 私たちの事業は、祖業である「DXコンサルティング」から始まり「レガシー産業DX」「金融DX」と連続的に事業を開発し続けてきました



私たちは、問題を解き尽くすために多角的に事業を開発し続け、いち早くあるべき未来を引きよせるという立ち位置を取っています



Chapter

03 / 08

BX事業

# BX Business

# ここからは、 SpeeeのDXコンサルティング事業 について説明していきます

## DXコンサルティング

### DXコンサルティングによる総合支援

マーケティングを基盤としたDXで、データに基づいた戦略と継続的な改善を行い、クライアントの企業・事業成長を支援

## レガシー産業DX

### レガシー産業DX事業の連続立ち上げ

自らがプレイヤーとなり、ユーザーと企業の内部プロセスの両面に踏み込み、社会課題の大きな領域で連続的に産業DXを推進

## 金融DX

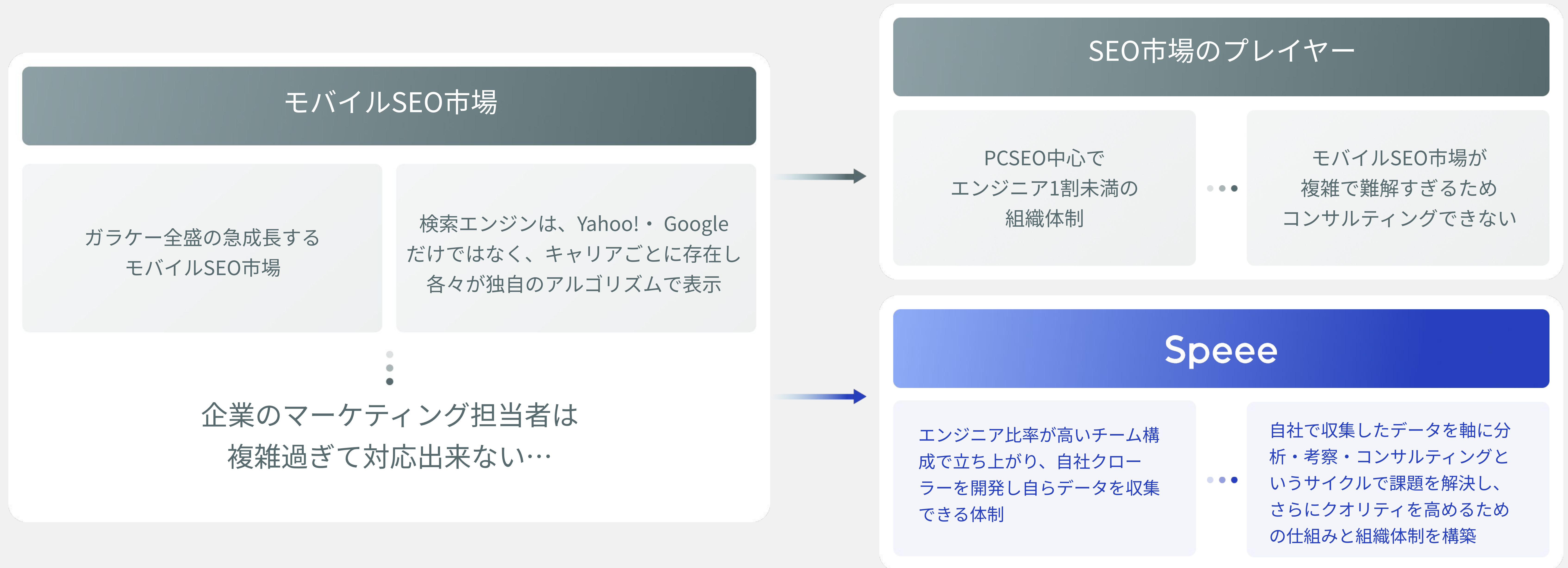
### ブロックチェーンによる金融領域のDX

ステーブルコインを用いた国際送金ソリューションと、クロスチェーンブリッジという2つの事業をグローバル規模で展開

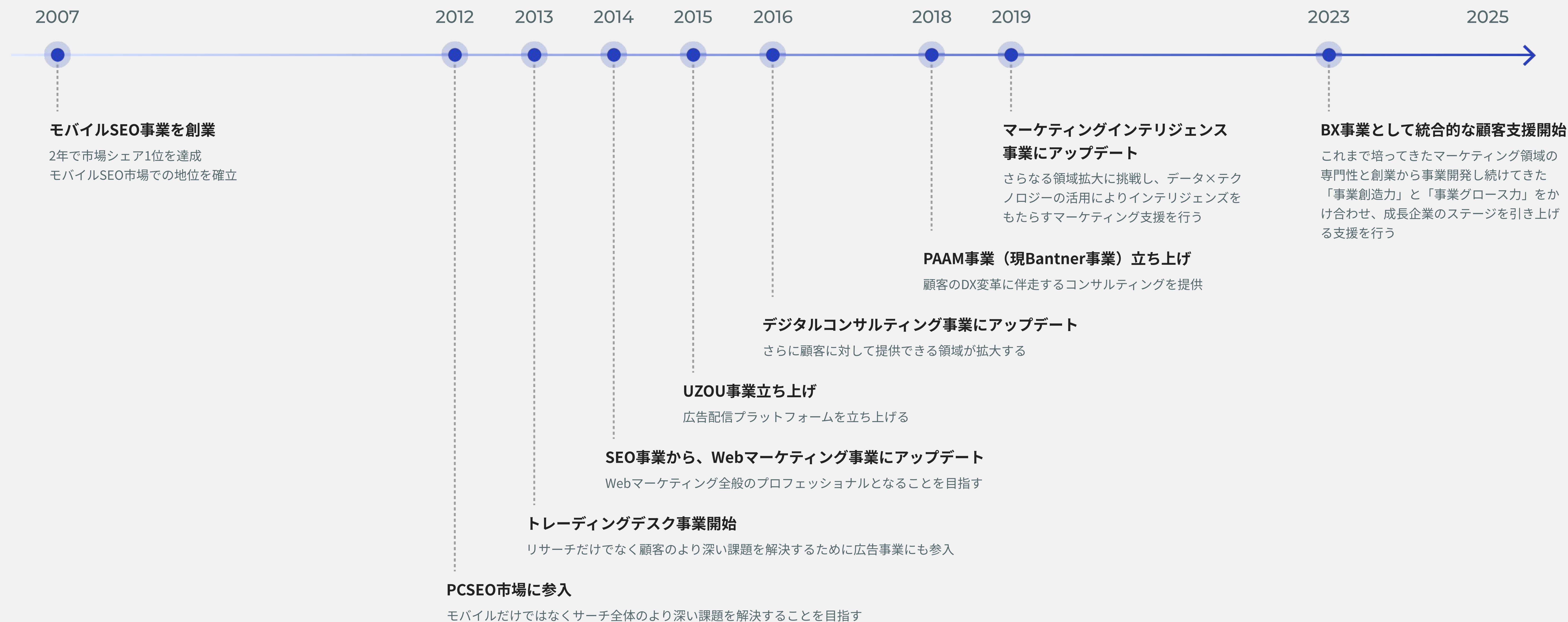


# Speeeの祖業はDXコンサルティング事業です

## 急成長しているモバイルSEO市場の課題を、データを活用し解き尽くすべく、事業を立ち上げました

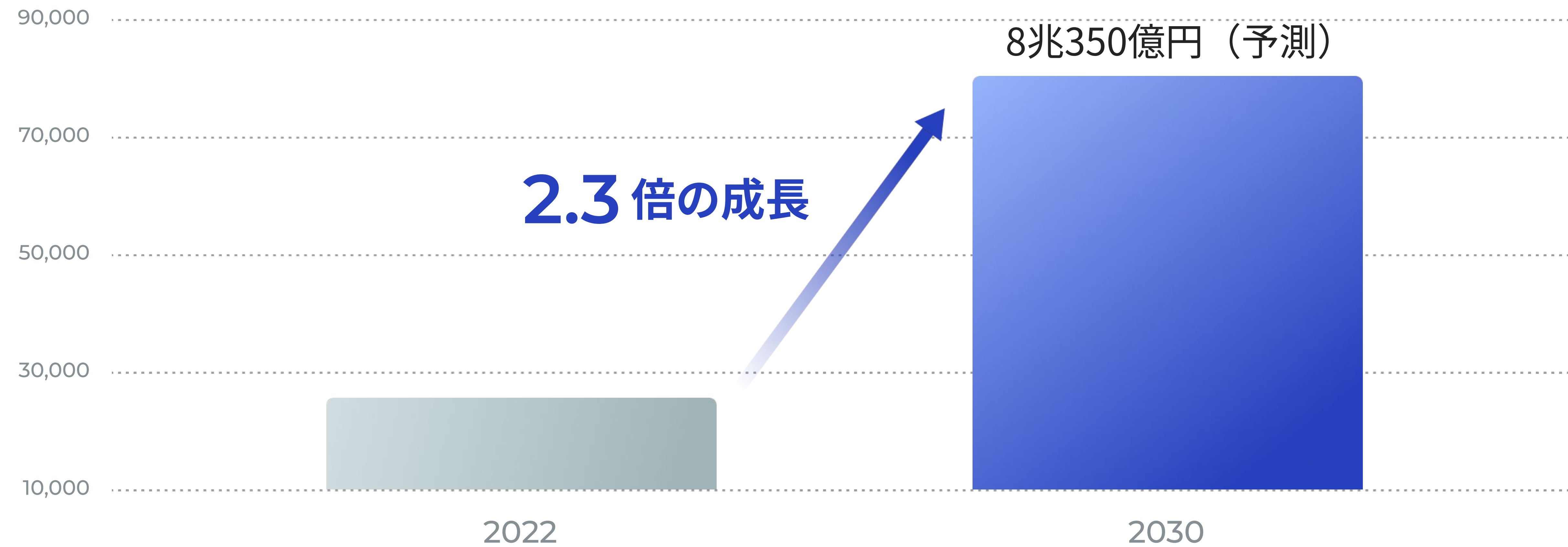


## 私たちは、祖業であるモバイルSEO事業から現在のBX事業に至るまで 顧客のより深い課題を解決していくために事業を展開し続けてきました



データを軸に顧客のマーケティング支援を行ってきたからこそ  
**企業のステージを引き上げる鍵はDXである**  
と確信しています

国内におけるDX市場は2030年に8兆350億円規模に到達すると予測されており、  
2022年と比較すると2.3倍になると言われています



## 日本のDXコンサルティング業界は 大手コンサルティング会社をはじめ、多くの企業が参入しています

### 戦略コンサル／総合コンサル

経営や事業戦略の支援を行うコンサルティング会社がDXを経営戦略・企業変革の一つの手法として支援している

### Systemer／ITコンサル

システムの最適化や生産性向上などIT領域の専門家としてDXの推進を支援している

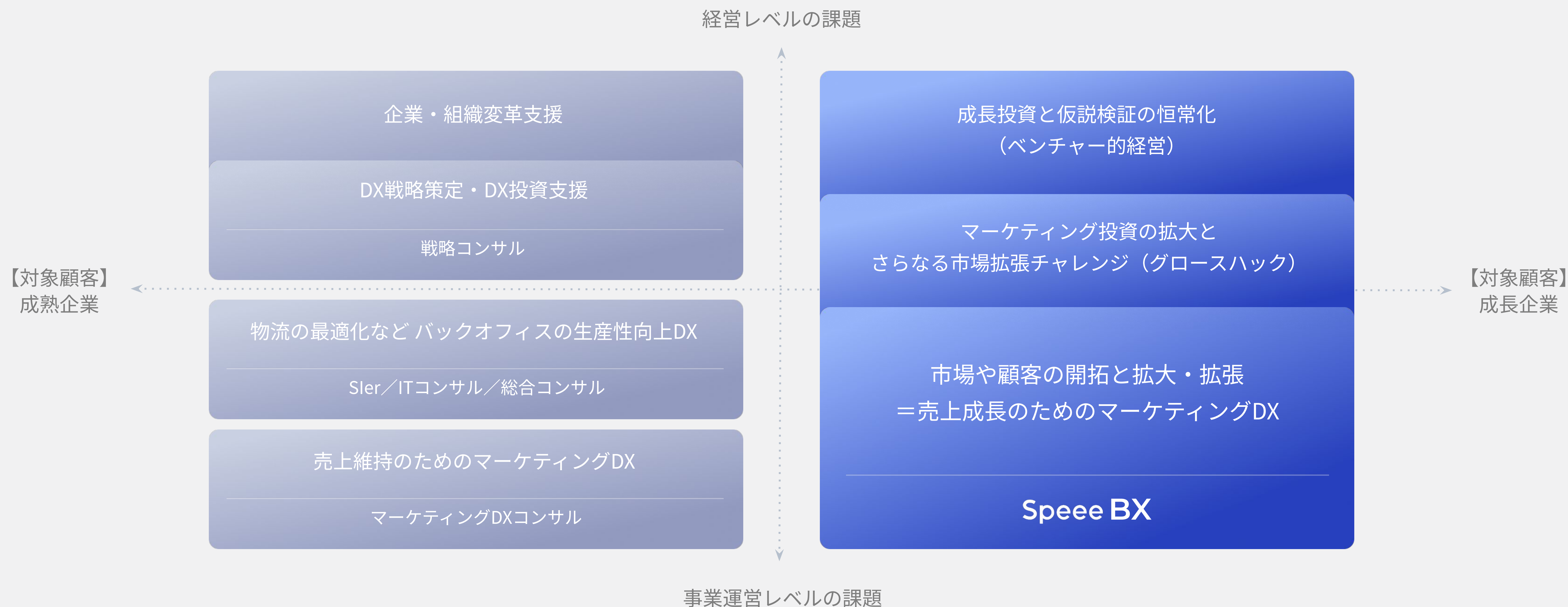
### 総合・専門広告代理店

広告やメディア、ネット領域に強みを持った企業が企画やマス媒体を活用して企業の売上の維持・向上を目指した施策を支援している

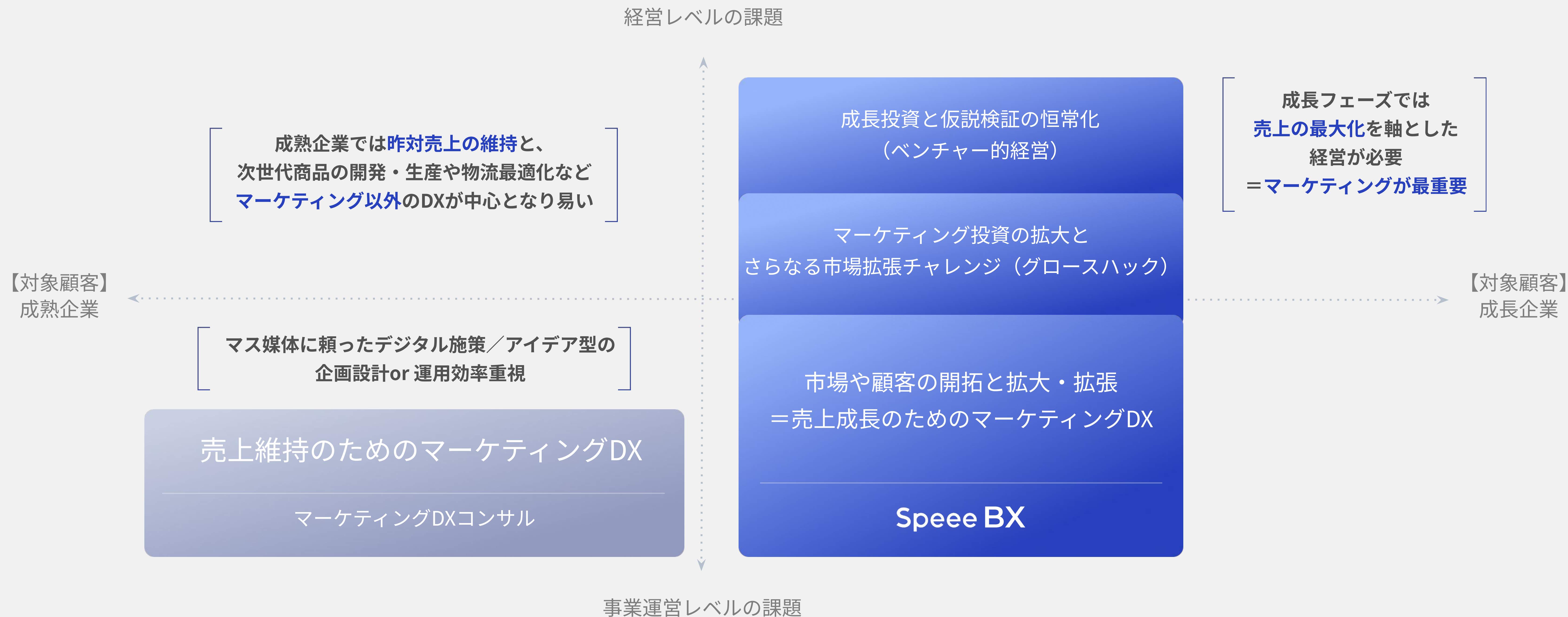


# 日本のDXコンサルティング業界は、幅広い企業や事業領域の課題解決を手掛けています

## その課題は事業課題から経営課題まで、解決すべき問題の深度も様々です

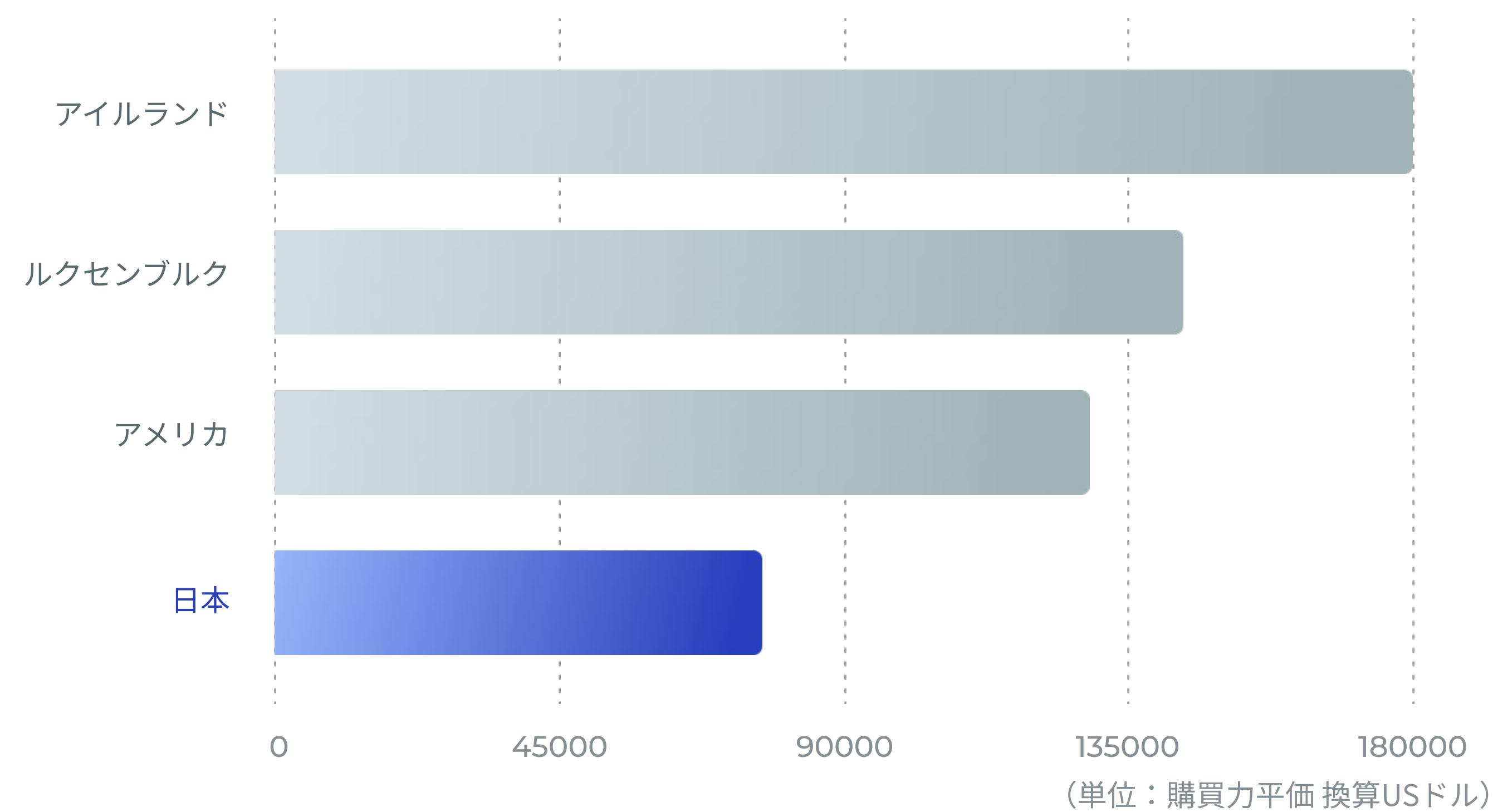


# SpeeeのBX事業は、成長企業に対して 売り上げの最大化を軸としたマーケティングDXを提供しています



## BX事業が向き合っている成長企業の多くは、 事業拡大に立ち塞がるいくつかの壁と対峙しています

日本の中小企業の生産性は  
アメリカの約6割にとどまっている



**DX化による生産性向上が急務**

しかし、どうやって事業を  
成長させればいいのかわからないという企業が多い

”やるべきこと”が  
大量にあるが  
優先順位が  
つけられない

事業規模が  
大きくないため  
予算とリソースには  
限りがある

**闇雲なDXで成長がさらに鈍化する企業も多数**



私たちが成長企業に対し正しく支援を行うことで  
日経225の国内大手企業群と比較して、高い成長率を実現できています



成長企業の発展を実現することが日本のGDP成長の牽引につながる



# グロース型DXコンサルティング

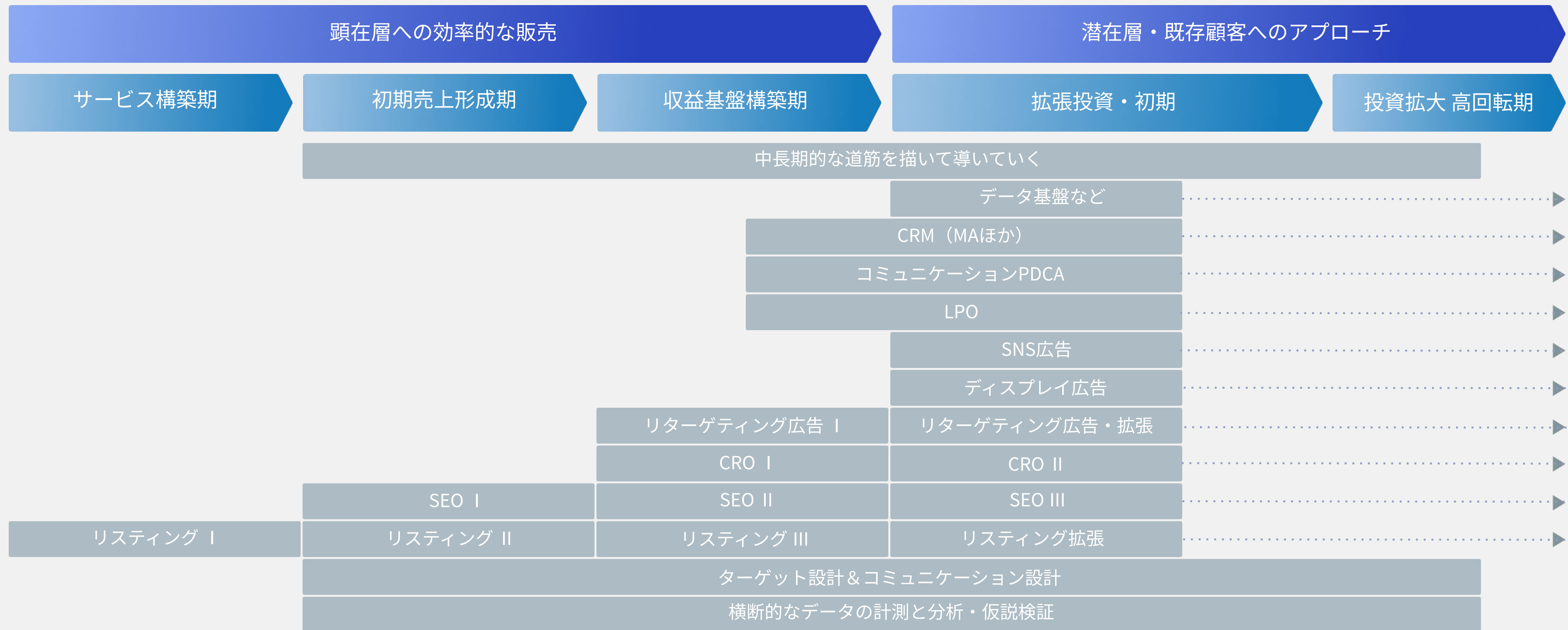
良い製品やサービスを持ちながら、成長・成功に向けて正しく投資できていない企業に対して、  
デジタルチャネルを中心とした新たなマーケティングバリューチェーンの構築と発展をリードし、  
クライアントの事業・企業のステージを引き上げていく



# Business Transformation



私たちは顧客のフェーズに合わせて筋のいいモデルを見極め、  
顧客の事業成長を牽引しています

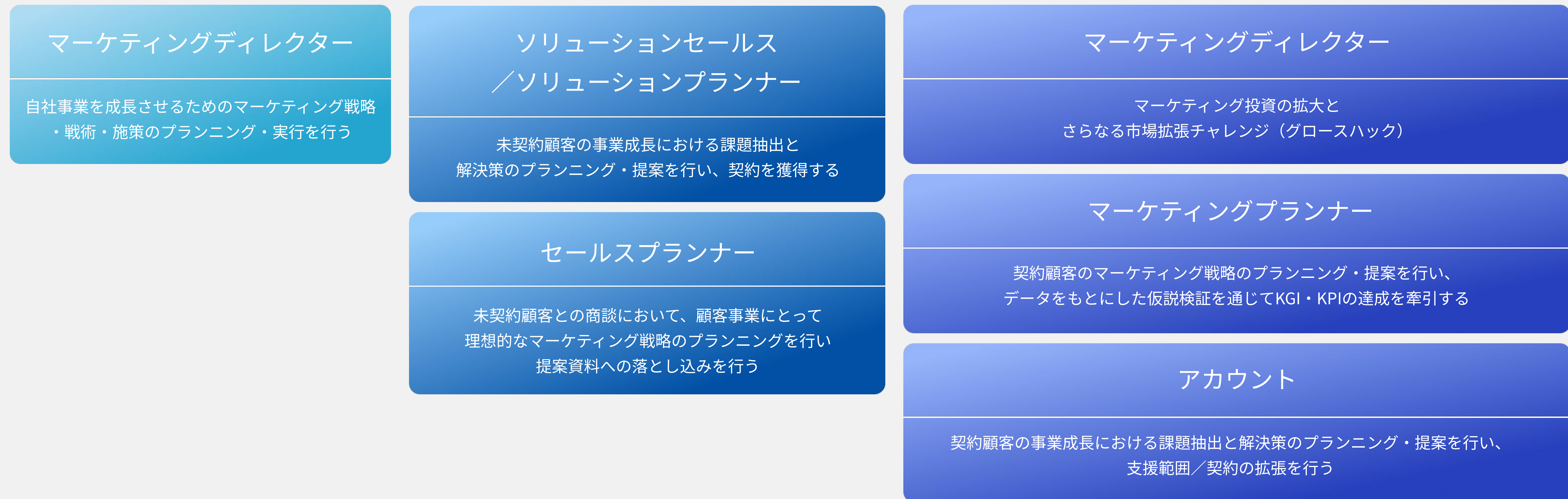


## そして、顧客の成長を実現するための組織体制を構築し 日々顧客の難題に向き合っています

受注前

契約

支援範囲／契約の拡張



顧客の成長に責任を持ち向き合い続けることで、状況によって役割を超えて支援することもあります



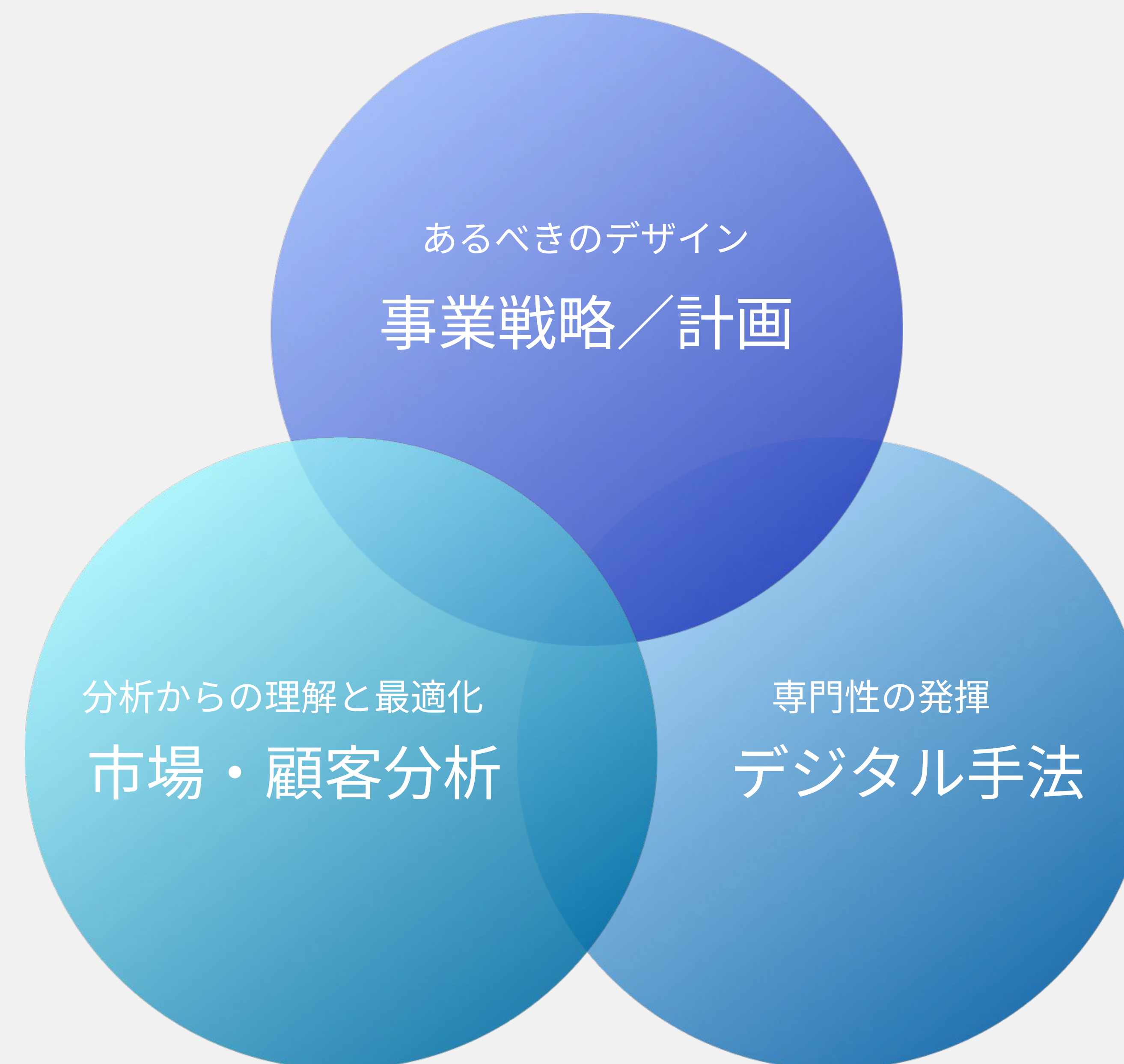
# BX事業による顧客の事業変革が進むと、企業変革を支援するCX事業も顧客事業のステージアップに参画、DXコンサルティング事業全体で企業の成長フェーズに応じた多様なサービスを提供しています



BX事業の仕事

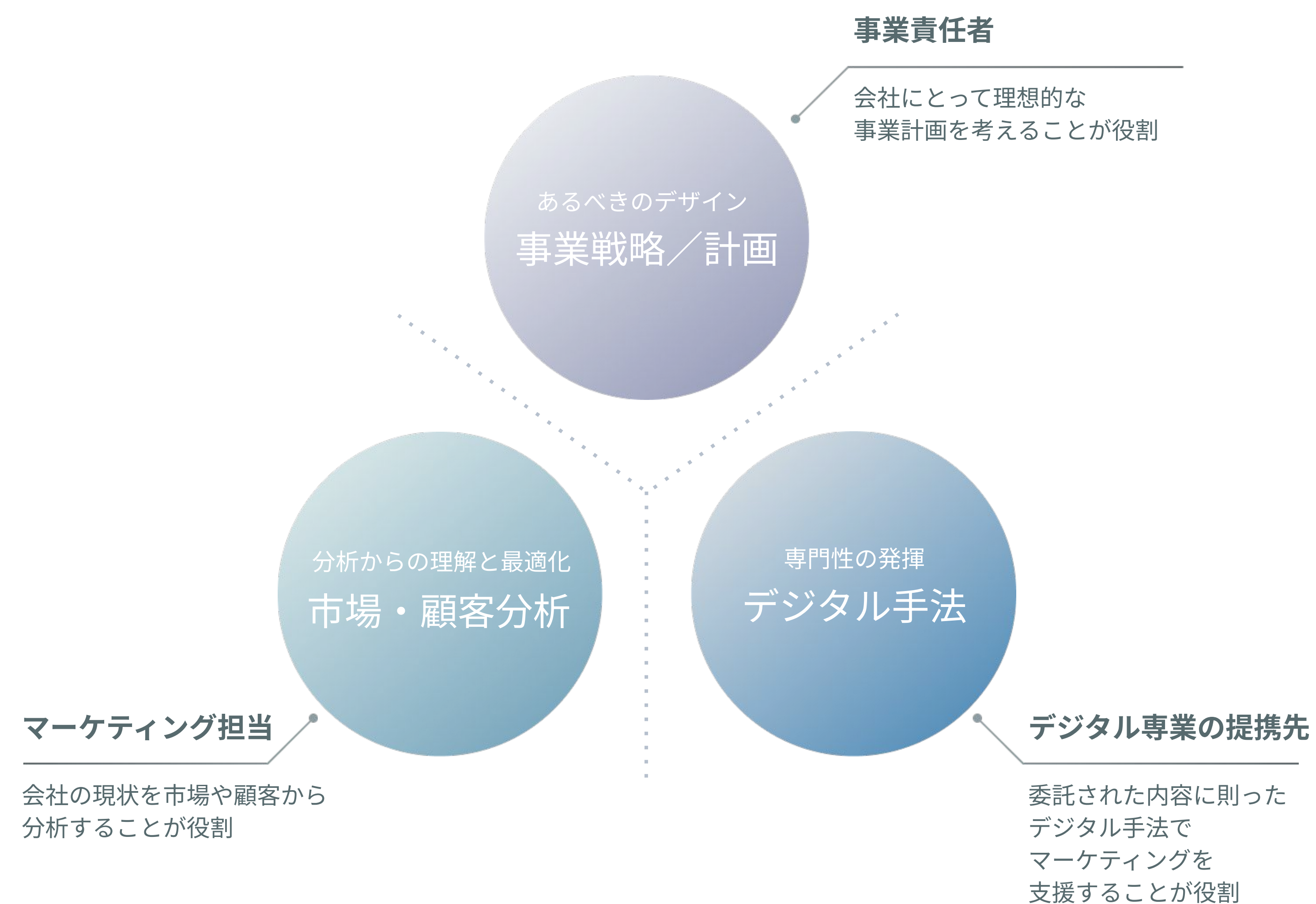
# BX Business

**顧客の成長を実現するためには、  
部分的に最適なものではなく、  
3つの領域にとって最適な  
マーケティング戦略を立てる必要があります**

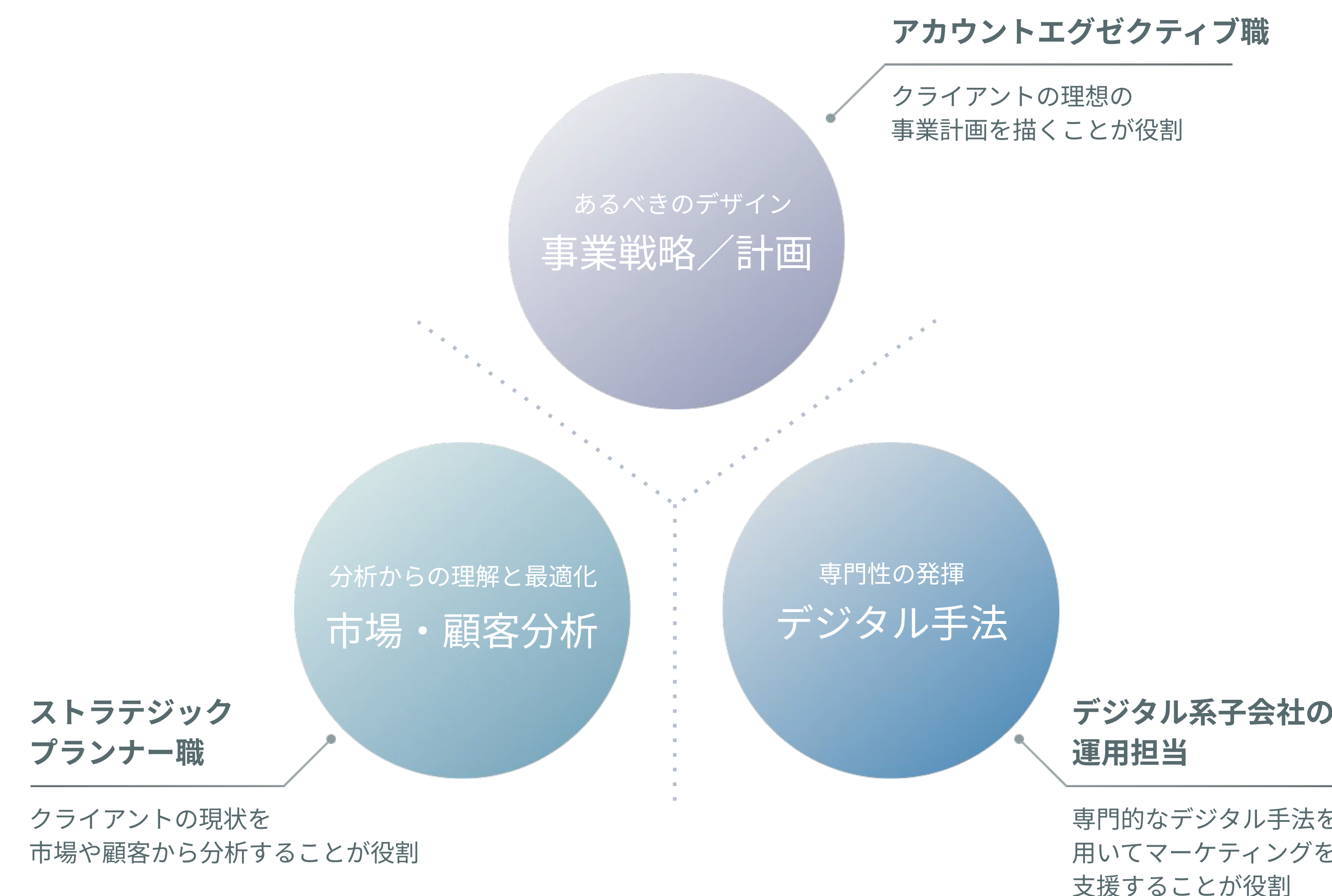


# 一般的なマーケティング業界の仕事は、3つの領域が分断されがちのため、すべての領域を一貫して担うことは困難です

## 典型例1 | 事業会社でのキャリア



## 典型例2 | 総合広告代理店でのキャリア



# Speeeでは早期から クライアントワークで実現可能

Speeeでは、3つの領域すべてに関する業務に一貫して  
取り組むことができ、身につけた力を活かして

「顧客の事業責任者」という立ち位置で向き合うことができます

顧客の事業戦略に沿った  
マーケティング戦略を策定・実行

あるべきのデザイン  
事業戦略／計画

分析からの理解と最適化  
市場・顧客分析

専門性の発揮  
デジタル手法

市場調査に基づいた  
マーケティング戦略を  
策定・実行

施策の勝ち筋に沿った  
マーケティング戦略を  
策定・実行



## 01

Interview / BX事業部 シニア ディレクター  
長谷川 侑里

## 「実力を試したい」未経験からの挑戦で掴んだ マーケティングのキャリア

「このままでいいのか？」そう考えたのは、社会人になって数年が経った頃でした。夢や目標の実現には、市場で勝負できるビジネススキルが必要だと考え、それを本気で磨ける環境に身を置くために転職を決意し、Speeeにディレクターとして入社しました。

選考時は、業界未経験ということもあり活躍できるか不安でした。ただ、評価制度や育成体制、チーム構成や活躍支援環境、これまでの未経験入社の方の活躍について丁寧に説明があり、未経験でも活躍できるし不利ではない設計だと感じたことが、挑戦を後押ししてくれました。

入社後に最も苦労したのは、戦略的な思考と高い水準の仕事力が求められること。データをもとにした提案やクライアントの経営層との対話などで、強い焦燥感や危機感を抱いたのを覚えています。周囲の基準の高さに圧倒されながらも、この環境で一人前になってこそ自分が目指す姿に近づける、と逃げずに喰らいついていきました。先輩のフィードバックやチームでの試行錯誤を通じて、少しずつ成長課題の輪郭が見えるようになっていきました。

クライアントの経営方針を理解し、最良のプランを自分の頭で考え、提案し、成果に責任を持つ——そうした積み重ねの結果、マーケティング戦略の設計やSEO・広告運用・CRMなどのソリューション活用の戦術設計ができるレベルまでスキルの幅を広げることができました。事業戦略・分析・デジタルマーケティングの実践スキルを身につけられたことは自信になりました。

クライアントとの仕事を通じて自社内での信頼が蓄積する定期、事業成長の一翼を担うような役割に就くようになりました。未経験者が入社3年半でマーケティングディレクターのマネージャーを任せてもらったのは、努力や成果が正当に認められる評価文化と、周囲からの継続的なサポートがあったからこそだと感じています。

Speeeには、未経験でもクライアントの事業成長に貢献し、実践的なマーケティングスキルまで身につけられる環境があります。自分の力で価値を届け、その結果としてスキルを磨いていきたい方、ぜひ一緒に働きませんか。

Interview / BX事業部 アカウント プロデューサー  
佐藤 智昭

## 営業から経営視点へ 事業成長の最前線に立つキャリア

# 02

前職では大手企業で営業をしていましたが、より裁量を持って経営視点で事業に関わりたいと考えSpeelに転職しました。マーケティングは未経験だったので不安もありましたが、事業のエースや事業立ち上げをしている先輩も同じように未経験で入社しているということを知り、自分の挑戦心を強く後押ししてくれました。

とはいえ、入社当初は思うように成果を出せず落ち込むこともありましたが、「前職のやり方に固執せず、一度アンラーンしてでも目の前の顧客に向き合おう」とアドバイスしてもらったおかげで、前職での成功体験が足かせになっていたことに気付け、成果を出せるようになっていきました。

成果と仕事への取り組み姿勢を評価され、チームリーダーやマネージャーとしてメンバー育成や組織づくりにも挑戦させてもらうようになり、入社6年目には事業部長として中期計画の立案から戦略設計、組織構築、人材戦略に至るまで、事業そのものの運営を任されるようになりました。将来的に自分で事業を立ち上げてみたいという想いに本気で向き合ってくれる上司や先輩の存在のおかげで、連続的に挑戦のサイズを大きくしていけたんだと思います。

現在は、新規事業の立ち上げにも取り組んでいます。今まで学んできたマーケティング・事業運営・組織開発のすべてを総動員して、クライアントの経営層と経営課題について議論しながらリード・伴走するような形式で支援するコンサル事業です。当初のマーケティング支援から一歩踏み込み、経営の方向性にまで関われることに、日々やりがいを感じています。

また、ライフステージの変化も経験しましたが、その状況を理解・支援してくれる仲間がいるので、育児を取得しながら子育てとキャリアを両立し、新たな役割や事業づくりといったキャリア発展に挑み続けることができます。

Speelは、単にマーケティングを学ぶ場ではありません。顧客の未来を共に描きながら、自分自身の成長にも本気で向き合える場所です。営業からスタートした自分が、今では事業立ち上げの中心を担っている。その変化こそが、Speelで得られた成長の証だと感じています。



## 03

Interview / BX事業部 セールス&マーケティング部 部長  
藤井 慧里

## 未経験から60名組織を率いるリーダーへ 自分の強みを伸ばし、本当の市場価値を高められる場所

前職は飲食業界の企画職で、このままで市場価値を上げていけるのかという漠然とした不安を抱えていました。そこで、よりスピード感を持って確実にキャリアを積みたいと考え、Speeeに転職しました。

入社当初は特別なスキルはもちろん、webやマーケティングの知識もなく自信が持てる要素はありませんでした。でも、Speeeには未経験者でも活躍できる充実した成長環境があり、一つひとつの役割に全力で向き合うことで、キャリアアップできる道筋があると聞いていましたし、先輩社員の多くも異業種からの転職組で、「自分がリーダーとして結果を出す」というスタンスを貫き、着実にキャリアを構築されていました。彼らの存在が私のロールモデルとなり、自分の可能性を信じる原動力になりました。

キャリアの出発点はマーケティングプランナーでした。市場や顧客内部のデータをもとにユーザーの消費行動を分析し、戦略設計に取り組む中で、顧客の事業戦略に関心を持つようになりました。そしてより直接的に顧客と対話しながら事業成果を上げたいと思い、自ら志願してマーケティングディレクターに転向。未経験分野でしたが、上司や先輩のサポート体制のもとで新たなスキルを身につけていきました。大きな失敗も経験しましたが、課題を捉え、改善し、再現可能な形に落とし込むという基本を徹底した結果、その姿勢と努力が評価され、入社3年目にディレクター統括責任者を担うようになりました。

その後、自社のセールス&マーケティング強化に向けた取り組みの推進責任者に抜擢されました。そこでの実績と変革のリーダーとしての姿勢を評価され、営業/マーケ/営業企画など多様な職種が混在する約60名のセールス&マーケティング組織の統括責任者を任されるようになりました。現在は事業経営幹部として、経営に大きな影響を与える期待役割のもと経営課題に向き合っています。

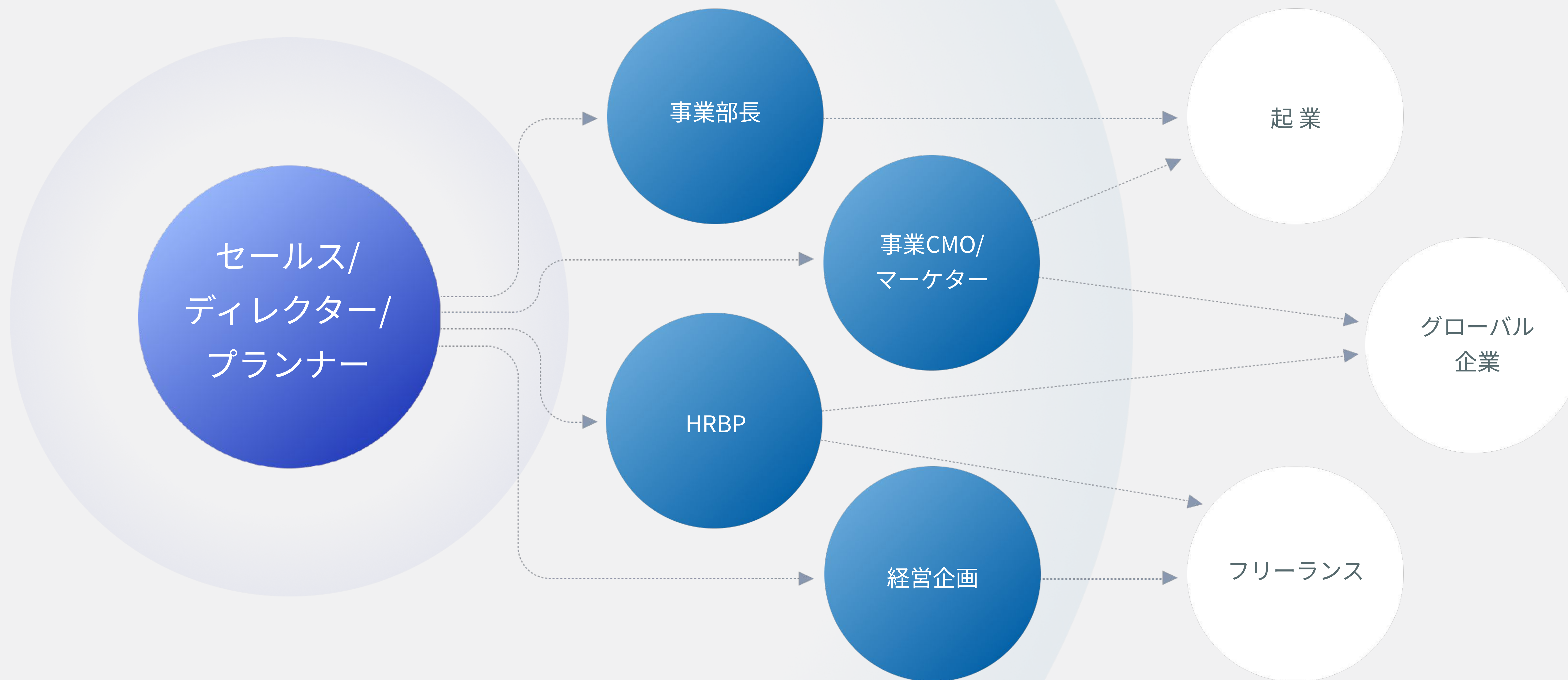
Speeeには、本物のリーダーたちと肩を並べながら本物の課題に向き合える環境があり、ただ知識を得るのではなく、実践を通じて『生きた問題解決力』を鍛えられます。

そして何より、成果に向き合い続ける人には、肩書や職種にとらわれず幅広い挑戦機会を与えるという信念と柔軟性があるからこそ、自分でも気付いていなかった強みを発見し、入社前には予想もしていなかったようなスケールでキャリアを描けるようになったと実感していますね。

ひとりのビジネスパーソンとして、自分の市場価値を高めたい人にはこれ以上ない環境だと思います。未経験からでも、適切な支援と成長機会に恵まれ、自分の可能性を最大限に引き出せる場所、それが私にとってのSpeeeです。

キャリアインタビュー：<https://media.speee.jp/entry/33>

Speeeでは、BX事業部内にとどまらず、他の事業部や社会全体でのキャリアなど自分の理想のキャリアを創り上げていくことも可能です



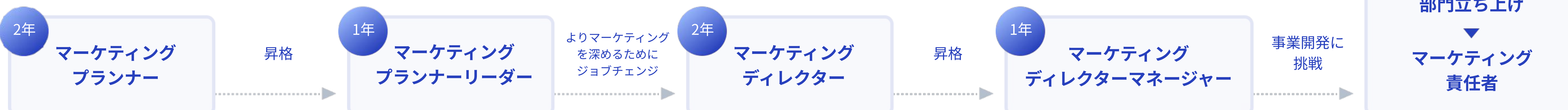
## BX事業では、上長との対話を通じて、成果を追求できる環境が整っています 自ら主体的に機会を創出することで、多様なキャリアパスを切り開くことができます



裁量権が大きく、社会的に影響の大きな仕事がしたい！



マーケティングを極めたい。ビジネス力を身に着けたい！



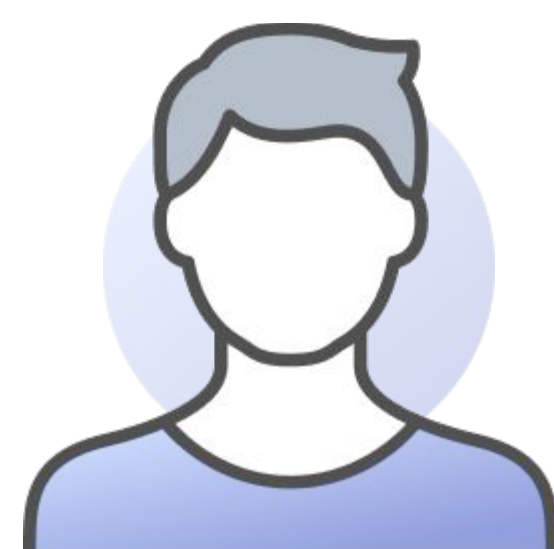
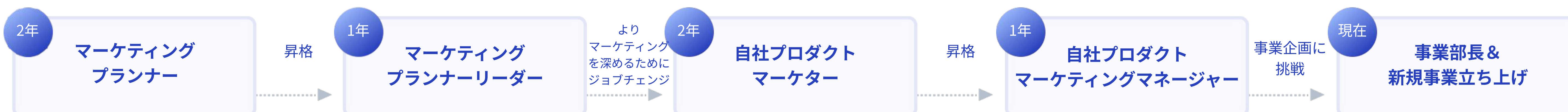
事業・組織づくりがしたい！



## Speeeでは、BX事業で培った経験を通じて、 新しい別の業種・職種にチャレンジすることができます



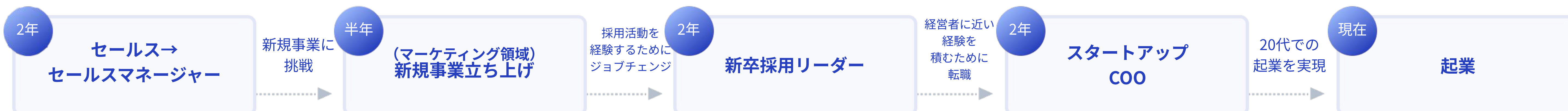
未来へのワクワク感を創り出せる、事業企画に携わりたい！



30代以降の自分の人生くらい自由自在にコントロールしたい。若いうちは駆け抜けるぞ！



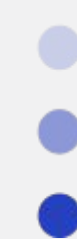
20代のうちに起業したい！



**BX事業は、これまで培ってきたSpeeeの強みを活かして  
これからの日本の成長を牽引する企業を更に上のステージへ引き上げていきます**

祖業として培ってきた  
マーケティング領域の  
専門性

創業から事業を  
開発し続けてきた  
事業創造力・  
事業グロースカ



**BX事業が届けていく提供価値**



私たちはグロース型のDXコンサルで  
国内圧倒的No.1となることで、  
日本のGDP成長の1割を担う存在になる



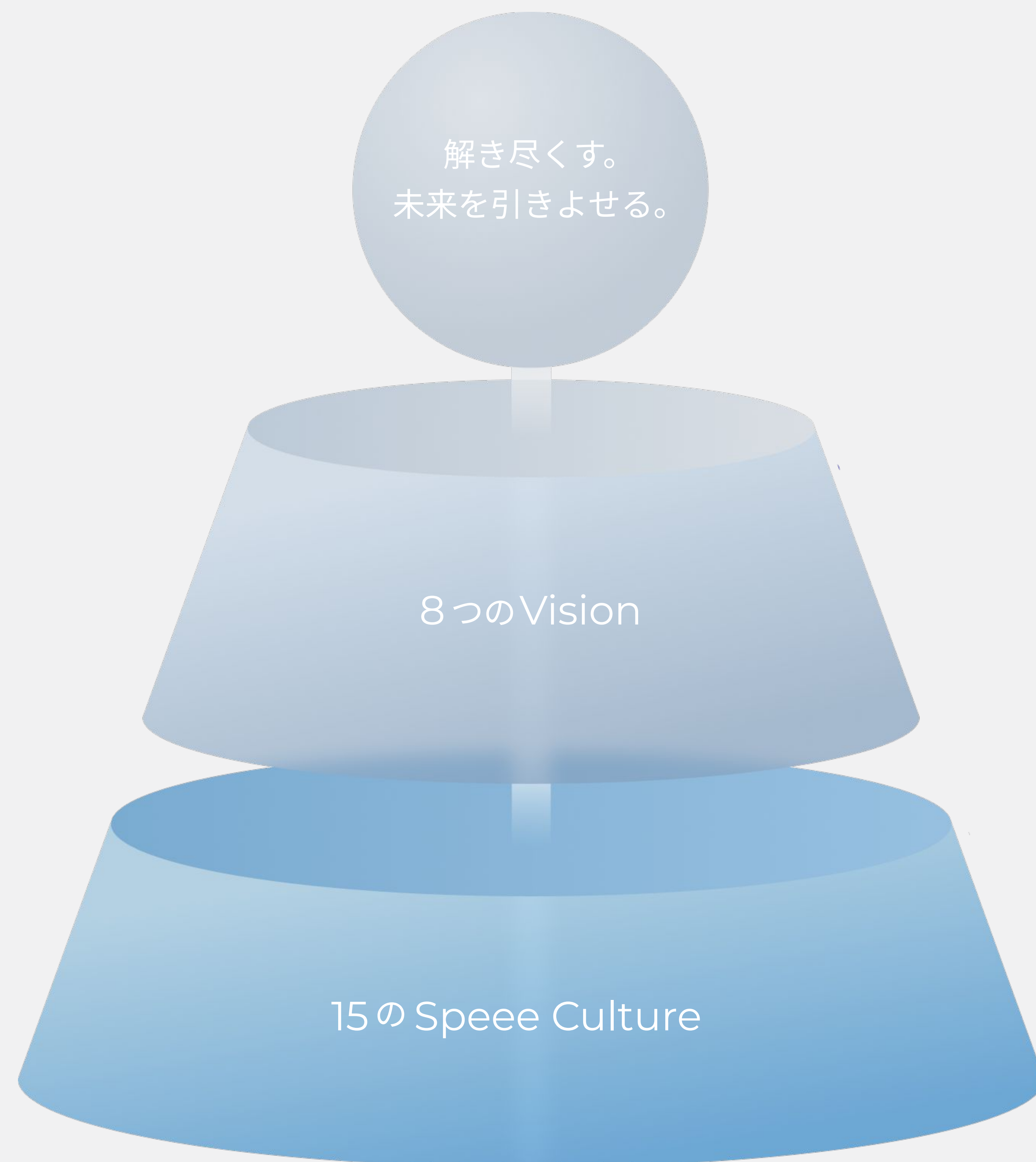
Speeeの文化

# Culture



**Missionを実現できるかどうかは  
どのような組織でどのような人がいるかに  
かかっていると考えています**





どんなに素晴らしい事業を立ち上げても、実行するのは人であり、組織です。良いサービスを生み出し、事業の成長を実現できる強い組織であるために、私たちは共通の価値観として、「Speee Culture」を設定しています。

### 「Speeeを形成する15の約束」

Speee Cultureは事業や組織、個人の成長においてあるべき姿を言語化したものです。また、企業成長や個人成長の方針を決める上での行動指針にもなっており、創業2期目から受け継がれています。

Speee Cultureには15個の項目があり、カテゴリはありません。それぞれが大切にされており、「解き尽くす。未来を引きよせる。」というMissionを実現し、より事業を拡大していくための強い組織作りの軸ともいえるのがSpeee Cultureです。

# Speeeを形成する15の約束

## 01 | 組織成長への貢献

付加価値創造のための役割分担が、組織の本質である。私たちは、共通の目標である組織成長への貢献を軸に持ちパフォーマンスを最大化できる集団である。

## 02 | 本質の見極め

表面的な調整は、形を変えるだけで、問題解決には至らない。私たちは、常に多面的に物事を捉える思考力を養うことで、目指すべきゴールに向かう為の本質的な行動がとれる組織である。

## 03 | スピード&クオリティ

期日の死守と期待成果の両立にこだわる。両方を高次元で達成させようとする組織こそ成長する企業の条件である。

## 04 | プラステクノロジー

テクノロジーは成果を飛躍的に伸ばす。私たちは技術発想を根幹にもち、技術を活かして大きな効率化・創造をもたらす集団である。

## 05 | 他部署への尊重、感謝

他部署の存在のおかげで、自部署の業務が成り立つ。私たちは得られる情報や経験の差を認識し、理解を深め、協力しあえる組織である。

## 06 | 期待+α

期待されているレベルを超えた成果は、当事者意識によって創出され、成果者の成長を加速させる。私たちは、常に期待以上の価値を提供する意識を強く持っている。

## 07 | 脱・受け身

やらされる仕事からは高い成果は生まれにくい。自ら責任を取りに行く姿勢で仕事に挑むことによって、更なる成長機会を得られる。

## 08 | 他責の否定

複数要因が絡まない業務は減多になく、他責に陥る要素は常にある。闇雲に自責をするのではなく、責任の領域を広げようとしていく意識の高いメンバーに、大きな信頼が寄せられる。

## 09 | 法令とモラルの遵守

企業倫理への理解が希薄な企業に永続的な繁栄はない。一個人として社内外のルール厳守は当然とし、Speeeブランドに忠誠を誓い、社会に誇れる組織を形成しよう。

## 10 | Execution

プロフェッショナルは実行にこだわる。成否の分かれ道は、シンプルに完遂力に依存している。

## 11 | 創造のための効率化

限られた時間の中で成果を最大化するには、効率が先、創造が後である。創造まで成し遂げてこそ、真に価値あるアウトプットになる。

## 12 | 変化を楽しむ

激しく変わりゆく環境下で更なる成長を果たせるのは、企業成長につながる変化を楽しむ、また、それを主体的に起こす人材である。

## 13 | 素直・謙虚・率直

素直・謙虚・率直はひとりの人間として忘れてはならないスタンスである。永続的に成長していける人は仕事や人に正直で且つ客観的に自分を見つめられる。

## 14 | 迅速なリスク対応

ネガティブな報告こそスピーディーに吸いあがる組織は、リスク対応力が高い。私たちは全体最適を考え、リスク対応の感度が優れている組織である。

## 15 | 知的好奇心の探究

継続的な成長とはインプットとアウトプットの循環により実現される。良質なアウトプットの前提となるインプットのために、知的好奇心を開放しよう。



## Cultureは行動指針として、社内の様々な制度や取り組みに活用しており、 全社員が日々の指針として活用し、常に意識されています

### 総会 / Speee Awards



際立った成果や活躍を見せた社員に対して、部門別MVP、新人賞、Culture賞などの賞を授与し、功績を称える場を設けています

### NIPPO



業務内外を問わずフリーテーマで全社員が毎日NIPPOを投稿し、事業や職種の枠を越えた全社横断のコミュニケーションを促進しています

### Culture発表



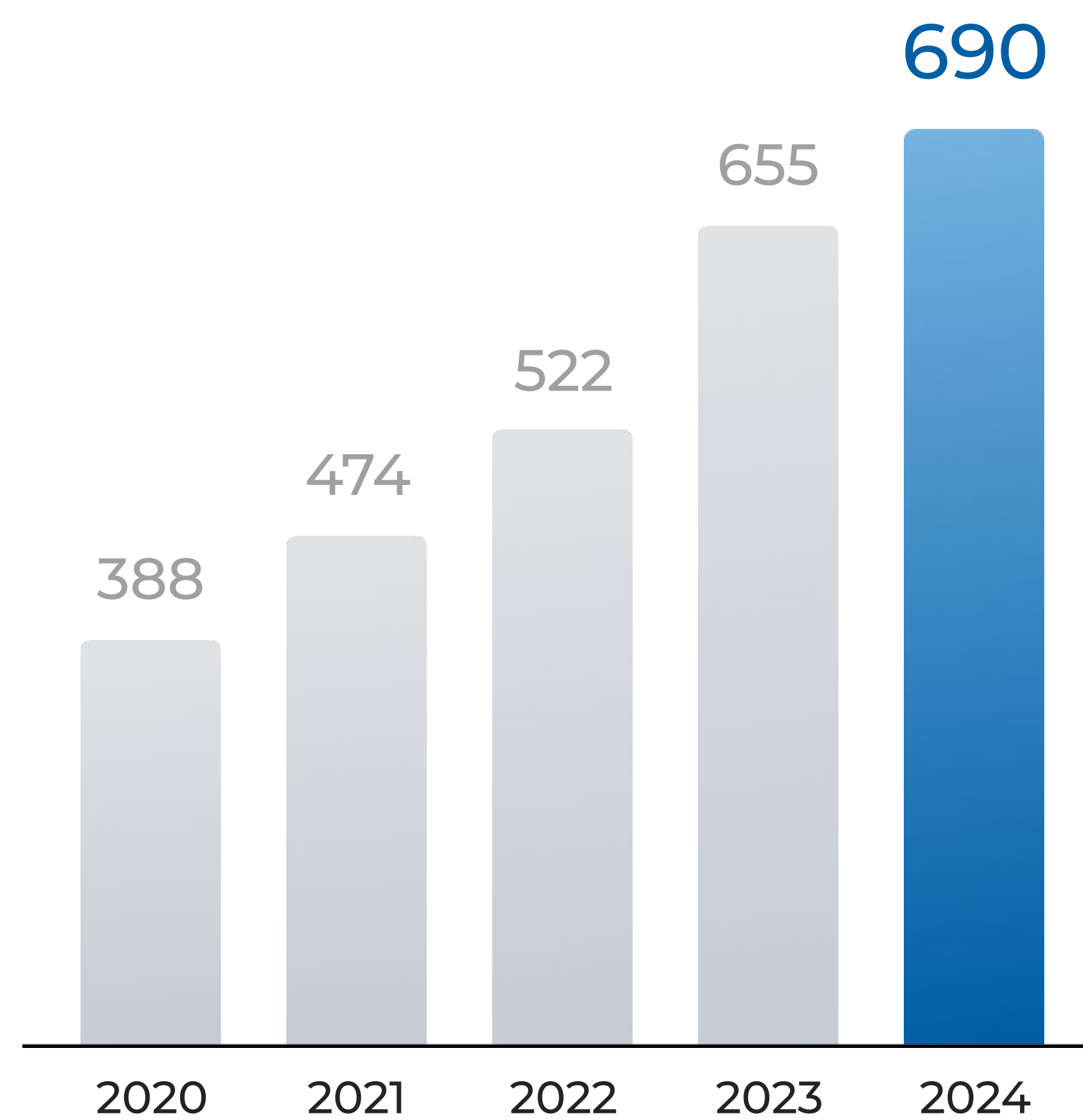
各部署ごとに行われるCulture発表では、発表者がCultureの解釈と体現している人を発表します。発表者は、発表するCultureについて再度深く考え、聞いている人たちは体現している人の姿勢を学び、賞賛する機会になっています。

Speeeの人

# People

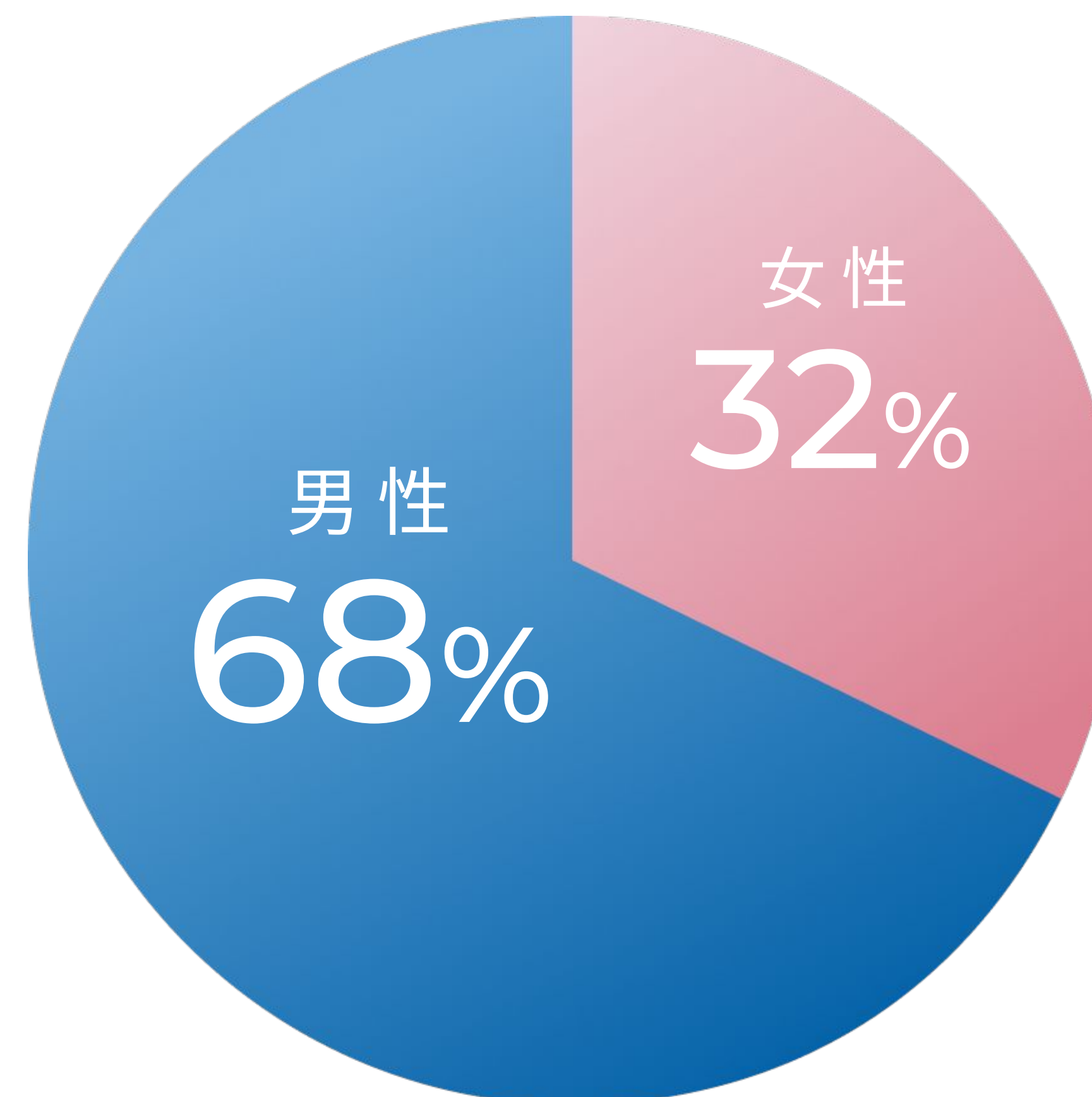
私たちは、継続して拡大を続ける会社でありながら  
平均年齢29.7歳と若い力がそれぞれの役割を持って最前線で活躍しています

従業員数



※正社員、契約社員、パート、アルバイトを含みます。

男女比



年齢分布

29.7歳

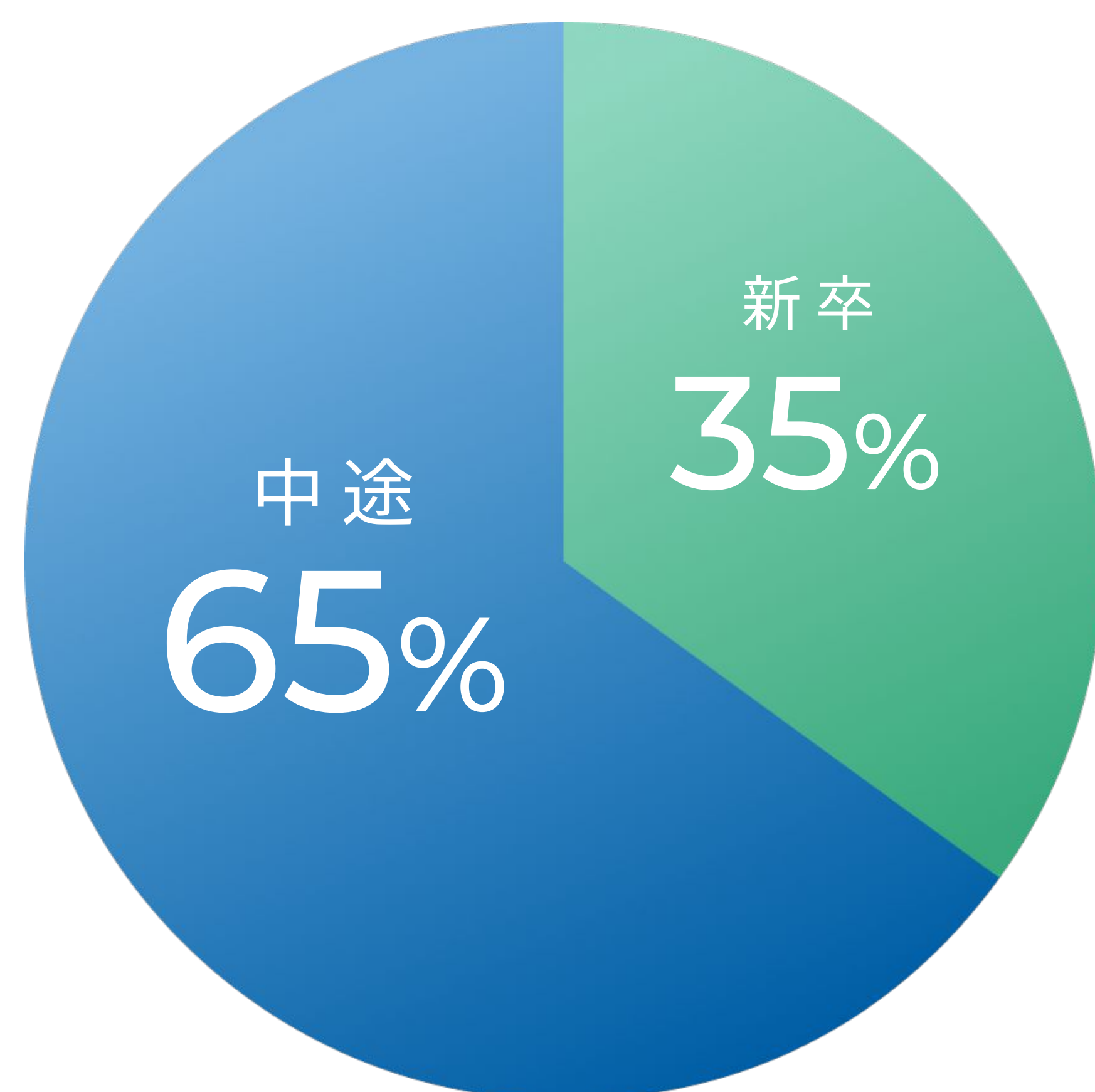
職種数

52職種



スタートアップから大企業まで、様々なバックグラウンドを持つ  
中途入社者が集まり、切磋琢磨しながら仕事に取り組んでいます

### 中途入社者比率



### 中途入社者のバックグラウンド

#### IT関連

IT企業 デジタルマーケティング  
AI系企業 ネット広告 EC  
Fintech SaaS系企業  
不動産Tech etc...

#### その他業界・成長支援

コンサル アパレル  
ベンチャーキャピタル メーカー  
金融 商社  
人材 デベロッパー インフラ  
旅行代理店 etc...



## 01

Interview / リフォームDX事業部 千島 卓巳

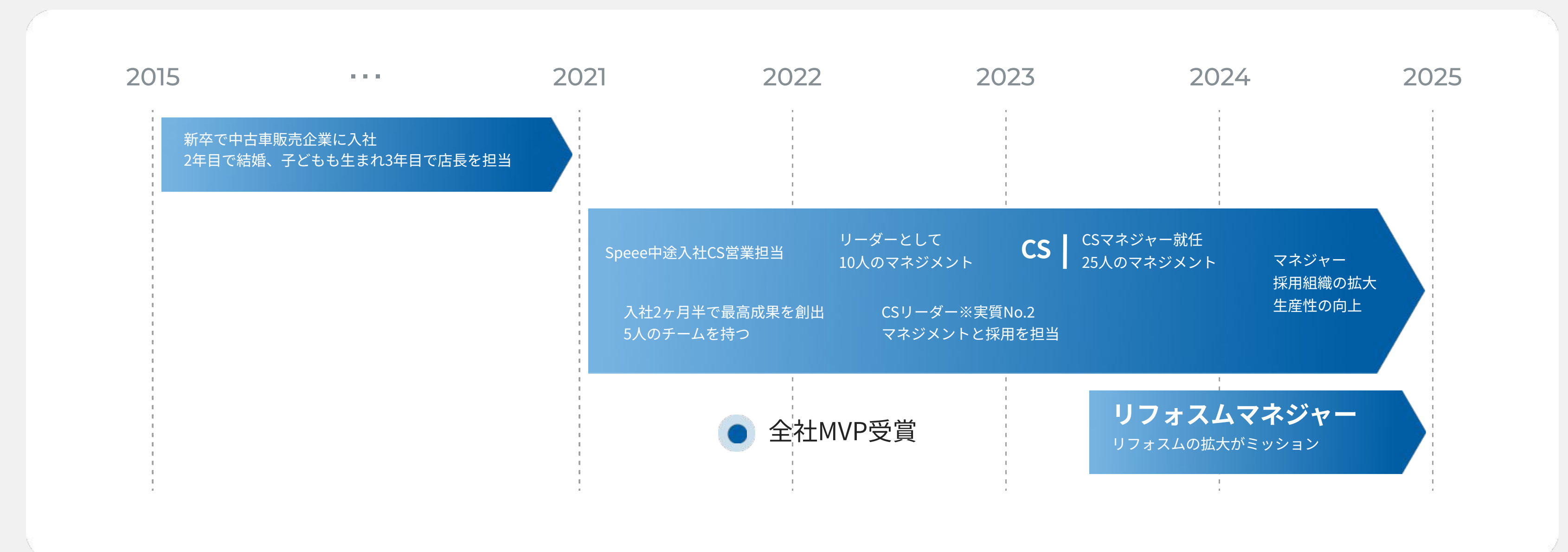
## 成果から逃げずに愚直に向き合い、 キャリアを一気に駆け上がる

リフォームDX事業部のカスタマーサクセスとして、ユーザーとの対話力や構造的な思考力を活かし、お客様の課題解決に取り組むことで、高い顧客満足度を実現してきました。

結果、入社して3ヶ月で最高水準の目標を達成し、チームリーダーとして5人のマネジメントを任せられました。入社3年目には、マネージャーとしてCS全体の採用から育成まで幅広く担うようになりました。

Speeeは、目の前の業務に集中し正しく成果を出すことで、年次関係なく適切に評価され、次のステップを任せてもらえる環境です。

私も目の前の仕事に愚直に向き合いながら、上司の業務を少しずつ奪って責任領域を拡大した結果、新しい役割を次々と任せてもらえるようになり、キャリアアップを実現しています。

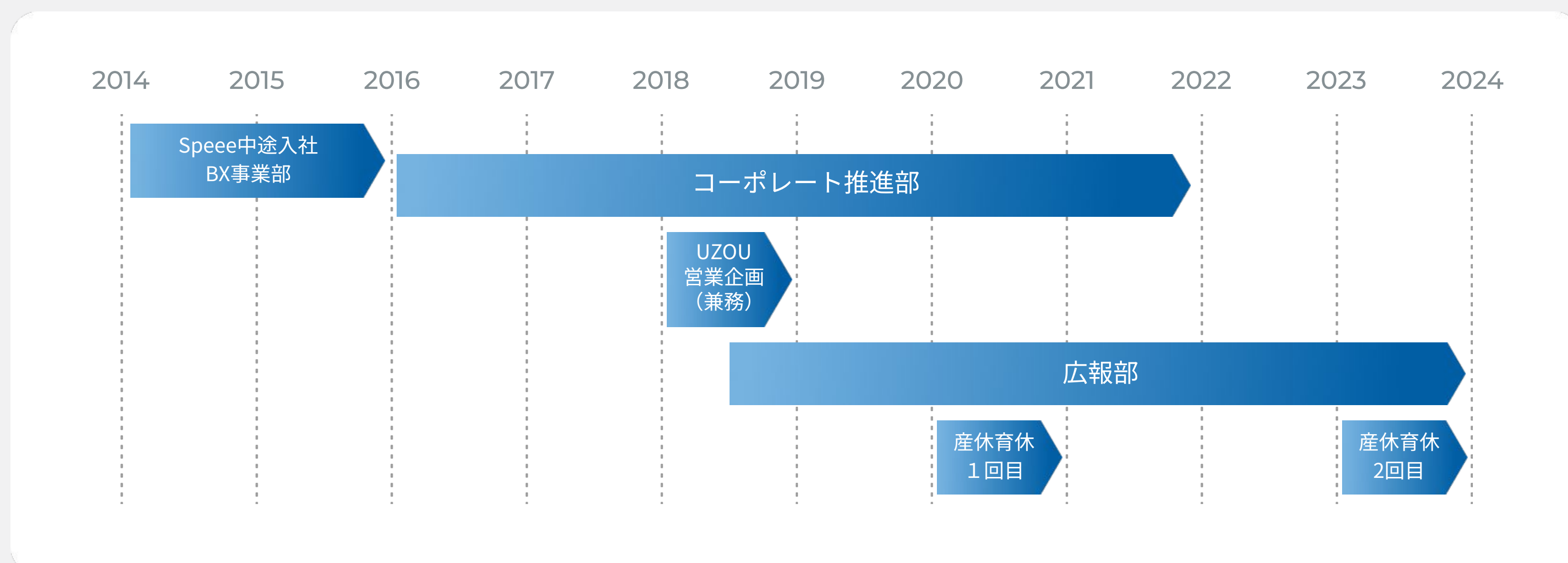


Interview / 広報部 八隅 純子

## キャリアとライフスタイルを両立できる Speeeの働き方

新卒から一貫してクライアントの課題解決に取り組んでいました。そのなかで組織運営に興味を持ち、コーポレート部門を希望、異動しました。イベントPMや制度設計などの企画・実行しながら、新規事業の営業企画にも従事し、自分は周囲を巻き込んで業務を推進するのが得意だと気づき、全社広報へとキャリアを広げました。オウンドメディアの立ち上げ、10以上の事業広報、採

用広報からIRまで、本当に多彩な業務に当たっています。現在は子どもの送迎などを考慮してリモートと出社を組み合わせて働いています。一人ひとりのチャレンジを尊重し、制度だけでなくライフステージに合わせた働き方も柔軟に相談できるSpeeeだからこそ、キャリアを諦めずに日々仕事に取り組んでいます。





Speeeの制度・環境

# Environment

## 私たちは、社員一人ひとりの「持続可能な成長」を 実現するための制度を整えています

### 人事制度

#### 等級制度

全社共通の指標を設定し各等級に求められる期待役割を明文化しています

#### 評価制度

変化のスピードが早いWeb業界で適正な評価を行えるよう  
四半期に一回、目標設定と面談を行い  
総合的な観点から評価を行います

#### 報酬制度

期待役割である等級（グレード）と等級ごとに  
求められる期待を表したジョブサイズを元に  
評価が決められ、報酬に反映されます

### 社内制度

#### 事業経営をし続けるための 仕組み

Speeeのコアとなる事業経営を  
し続けるための仕組み

#### 事業経営ができる組織づくりの 仕組み

組織を構成する文化や人を  
育てていくための仕組み

### 福利厚生

#### スタディサポート

#### ライフサポート

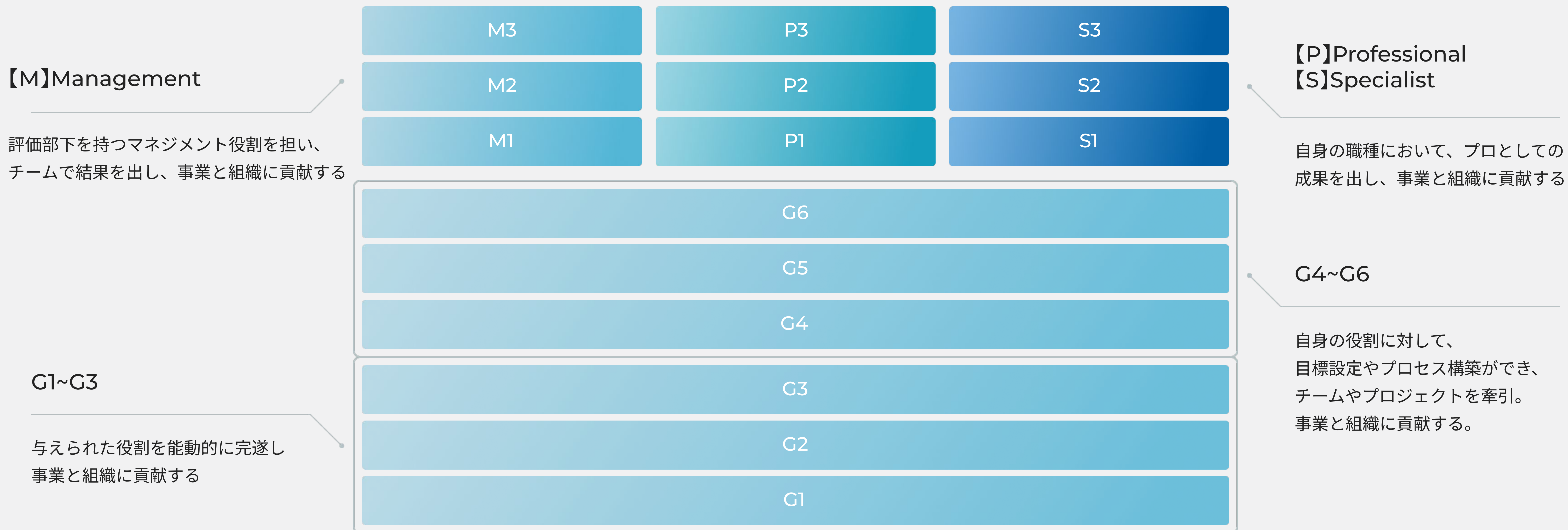
#### ファミリーサポート

#### コミュニケーションサポート



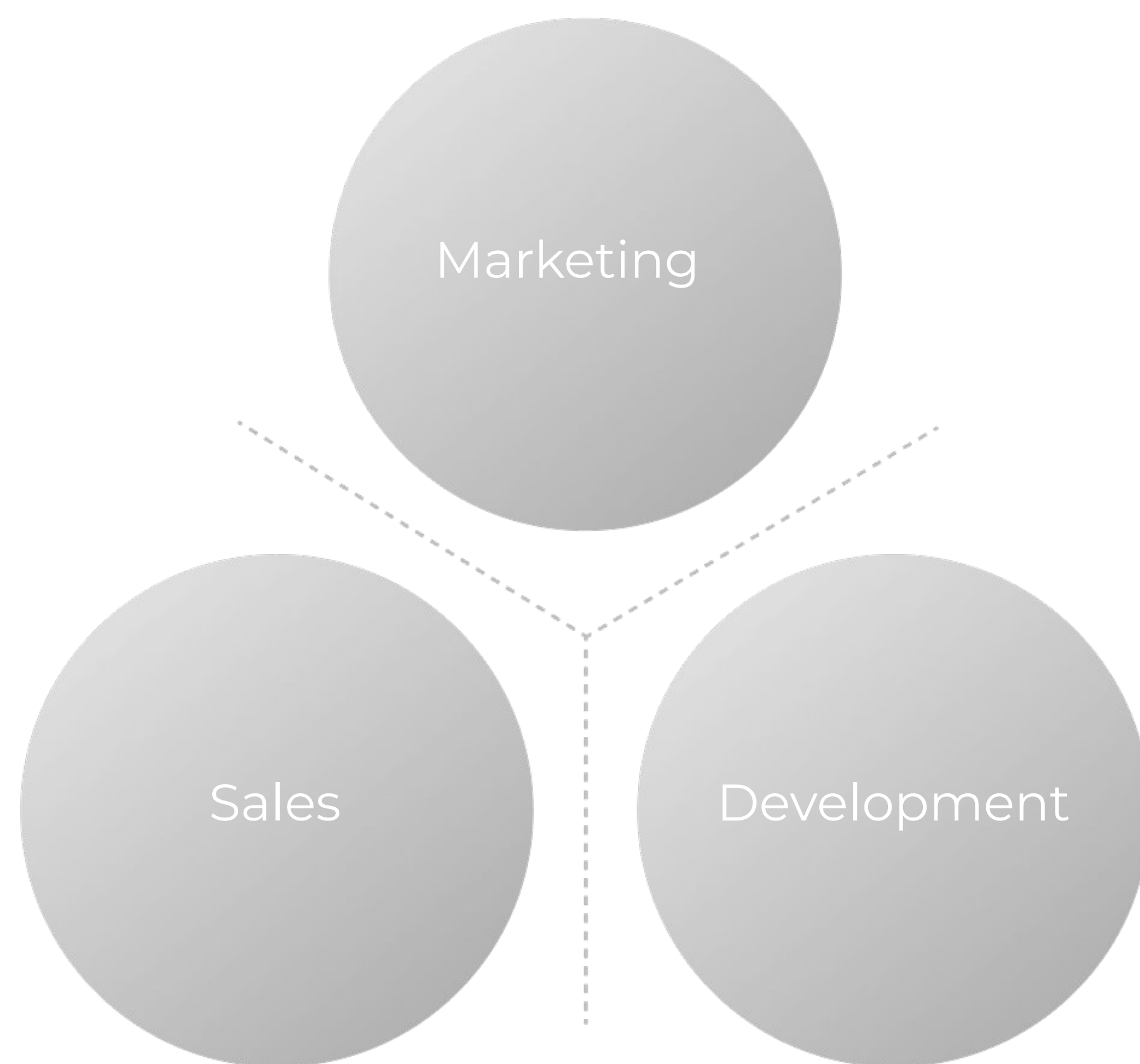
## Speeeは会社全体として人事評価を行っています。 ただ単に査定するだけでなく人材育成の評価という思想を共通に持ち、実施しています

全社として各人の期待役割をグレードと言う形で定義し、人事評価に活用しています



## Speeeのキャリアは専門性も大切にしながら、固定された役割だけではなく、 自分自身の強みを軸にしながら様々な場所で活躍できる環境があります

専門性を重視したキャリア



各部署役割や職種が定まりそれぞれの役割の中で期待されている  
パフォーマンスを発揮する



専門性にこだわらないキャリア



変化が早く大きいため、柔軟に対応できる役割を超えた  
視点や裁量権を持って自ら考え動くことが求められる

Speee



## Speeeのオフィスには創造性を高めるために、コミュニケーションを促進する場所を設計し、社員同士のオープンな交流を創り出しています



### Speee Lounge

コンセプトは「トランザクティブメモリー」。事業部や職種の枠を越えて、活発なコミュニケーションを誘発し、Speeeの「知の集積」を増やすことを目的としたスペースです。ミーティングや休憩はもちろん、イベントの開催など、多様な使い方が可能。様々な知の共有スペースとして、社内外の人たちによるオープンな交流を生み出しています。



## 事業創造し続けていくために、知を蓄積できる場所と、 それぞれの知を共有し磨き上げる場所をオフィス内に配置しています



### Speee Library

Speeeでは、毎月一万円分の書籍を購入できる社内制度を設けています。購入した書籍はすべてライブラリーに「Speeeの知」として貯蔵され、自由に読むことが可能。5,000冊を超える蔵書は、自社システムで管理され、貸出数ランキングや読後レビューなどが閲覧できます。書籍をベースにしたディスカッションなども活発に行われています。



### Meeting Room

様々なアイデアが交わされ、新しい事業創造の手がかりが次々と生まれてくる会議室。クリエイティブなディスカッションに集中できる環境づくりをめざし、機能性と美しさにこだわって設計しました。



Speeeの採用・選考

# Recruitment

Speeeではよりよい形で入社いただくために、  
2～4週間程度でそれぞれに合わせて最適な形で選考を実施しています

選考開始

入社

STEP 01

ご応募

STEP 02

書類選考

STEP 03

一次選考

(面接)

STEP 04

二次選考

(面接)

STEP 05

最終選考

(面接)

STEP 06

内定

(オファー面談)

※選考前後や選考中に双方の要望に応じて社員とのカジュアル面談を設ける場合もございます  
※配属先によっては簡単なWeb適正テスト（15分程度のもの）を最終面接前に実施する場合もございます  
※選考フローは応募者によって最適な形で実施するため、このフローは一例です



## DX需要の急速な高まりによる 急成長・急拡大フェーズ

DXの需要は年々高まり、コロナ禍の2020年には1兆3,000億円だった市場規模は、2030年には8兆円を超えると推測されています。市場の拡大とともに、データドリブンな事業開発の連鎖で日本のDXを推進するSpeeeとしても、常に新たな挑戦へ踏み出せる環境が広がっています。

Speeeは、創業17年を超え多角的な事業を運営する上場企業となりました。通常のスタートアップでは実現しにくい、大きな社会課題やニーズに価値を提供し「未来」を創ることができるのは、今の企業フェーズだからこそなのです。

## 一部の役割ではなく、一貫して 裁量権のある仕事ができる環境

私たちは「解き尽くす。未来を引きよせる。」という変わらぬ想いを胸に、600名を超える仲間とともに10以上の多彩な事業を同時に進めています。だからこそ、一人ひとりの責任範囲が広く、裁量をもってチャレンジできる環境がSpeeeの特徴です。新規事業も次々と生まれており、営業やマーケティングだけにとどまらず、企画から開発・運営まで一貫して担うなど、多岐にわたる経験を積むことができます。全員が責任感を持って大きな難題に挑み、拡張性の高いキャリアを築ける理想の環境が、ここにはあります。



これからの「未来」を自らの手で創ることができる企業フェーズ



# Message

「解き尽くす。未来を引きよせる。」

Speeeが実現したいこのミッションは、決して簡単なものではありません。

解決できないことばかりで、折れそうになることもあると思います。  
実際、今までのSpeeeの歩みでも折れそうになったこともありました。  
しかし、そのたびに乗り越え、新たな価値を生み出してきました。

仕事においても最初はどうもいかないこともあると思いますが、  
それを乗り越えた先には大きな成長が待っていると思います。

私たちは、これから先の未来はきっと豊かなものになると信じています。  
ただ、その変革をただ待つだけでは意味がありません。

Speeeは来るべき未来を引きよせるために、  
変革を一気に進めることにこだわります。

誰もがごく普通に、豊かな暮らしを享受できる未来のために、  
私たちと一緒にあらゆる難題を解き尽くし、世界を前に進めませんか？

# Hiring

一緒にあらゆる難題を解き尽くし、  
未来を引きよせませんか。

応募はこちらから

