

inglewood



代表取締役兼CEO

黒川 隆介

リテールにおける全てのソリューションを提供する 「商品を売る最強の集団」であることが イングリウッドの存在意義です。

当社は約20年間にわたり、リテールに特化して事業運営を行ってまいりました。

市場リサーチ、戦略立案、商品企画・開発・製造サポート、クリエイティブ、マーケティング、フルフィルメント、CRM、店舗への卸売、そしてHRに至るまで、各プロフェッショナル達がひとつのチームとなり、ワンストップでご支援しています。クライアントの売上・利益に対する強い責任感を持ち、全速前進することが全社員のコミットメントです。

国内のリテール市場規模は約150兆円と、国民の生活を支える巨大産業です。

しかし、素晴らしい商品を保有する多くの企業がDX（デジタルトランスフォーメーション）を中心としたパラダイムシフトに対応できていないのも現実です。

当社では創業以来蓄積したビッグデータの解析と活用実績、そのナレッジに基づき、クライアントの利益最大化に向けて課題を解決していきます。

「リテールに革命を」という企業ビジョンを掲げ、より良い商品を国内のみならず世界中に届け、リテール市場に更なる貢献をしていく所存です。

CONTENTS

01. 会社概要

02. 事業内容

03. 競争優位

04. 成長戦略

05. 職場環境

06. 採用方針

会社名	株式会社イングリウッド
連結子会社	アミノセルス製薬株式会社 メディカルコート株式会社 DEXTER NYC CO., LTD. 上海英格伍德商业有限公司
本社	東京都渋谷区道玄坂1-21-1 渋谷ソラスト13F
大阪支社	大阪府大阪市中央区本町4-5-18 本町YSビル4F
設立	2005年8月24日
資本金	79百万円（2025年8月末現在）
売上高	325億円（2025年8月期 / 第21期）
従業員数	361名（2025年8月末時点）



取締役



黒川 隆介 代表取締役社長兼CEO

2003年に米国にて起業し、主に日本向け製品の輸出ビジネスを営んだ後、2005年に当社を設立。ECビジネスを開始し、代表取締役就任。AI・データテクノロジー事業、セールス・ライセンス事業を2本柱に、OMO構想の実現を目指す。米国子会社DEXTER NYC, LTDのCEO兼任。日本大学法学部卒。



三好 悠介 取締役兼CGO

2006年株式会社リクルート入社。営業、事業開発を経て2019年より株式会社リクルート住まいカンパニー執行役員。2020年より株式会社リクルートにてディビジョン長を務め、各事業・組織の成長を牽引。2022年に当社取締役副社長兼CGOとして参画。慶應義塾大学法学部政治学科卒。



堂田 隆貴 取締役兼CFO

2005年PwCグループ入社。会計監査とM&Aアドバイザー業務等に従事し、複数の案件にプロジェクトマネージャーとして関与。総合商社への出向期間中は海外インフラ事業への事業投資に携わる。2018年に取締役兼CFOとして当社に参画し、コーポレート統括本部を管掌。東京大学経済学部卒。公認会計士。



野仲 正樹 取締役兼COO

2009年株式会社アイモバイル入社。2013年に同社執行役員就任後、2014年にグループ子会社の株式会社サイバーコンサルタンツ取締役就任。2018年に取締役兼COOとして当社に参画。AI・データテクノロジー事業本部を管掌し、事業全域を横断的に統括。学校法人杉野学園ドレスメーカー学院卒。



大森 崇弘 取締役兼CTO

2014年株式会社リクルートコミュニケーションズ(現 株式会社リクルート)にエンジニアとして入社。2020年よりライフスタイル領域の開発部長に就任し、各プロダクトや組織の開発に従事。2021年に当社取締役兼CTOとして参画。東京大学大学院工学系研究科卒。

執行役員



梅原 龍二 執行役員

グロースハック

2013年株式会社サイバーエージェントに入社しSEOコンサルタントを担当。2015年株式会社ディー・エヌ・エーに入社後、メディア運営に関わるグロース部門を経験し、その後ITベンチャー企業の取締役として幅広く事業をグロースさせる。2021年に当社執行役員に就任。神戸商科大学(現兵庫県立大学)商経学部管理科学科卒。



上河原 圭二 執行役員兼CAO

アライアンス戦略

2005年株式会社セブテニー入社。名古屋支社長、子会社社長、社長室長を経て、2013年にコミックスマート株式会社取締役COOに就任。マンガアプリ「GANMA!」を1,000万ダウンロードにまで牽引。2018年株式会社セブテニー・ホールディングスグループ執行役員に就任。2019年当社取締役兼CHROとして参画。2022年当社執行役員CAO兼アライアンス戦略室長として、外部パートナーの新規開拓や業務提携の企画を担当。関西大学商学部卒。



恒成 知明 執行役員

ECコンサルティング

2013年楽天株式会社入社。在籍中はECコンサルタント・ジャンル戦略・キーワード戦略・CBT推進の全チームを兼任。実績が認められ、楽天ショップ・オブ・ザ・イヤーやEXPO賞、楽天賞など複数回に渡って受賞。2018年に株式会社イングリッドへ入社し、法人向けサービスの立ち上げからグロースまでを担当。2021年に当社執行役員に就任。上智大学法学部国際関係法学科卒。



松尾 奈美 執行役員兼CHRO

人事戦略・広報

2006年株式会社リクルート入社。人事、経営企画を経て、株式会社リクルートテクノロジーにて広報コミュニケーション・採用・企画広報等コーポレート部門のマネージャーに就任。エンゲージメント組織の拡大に携わる。2019年公益社団法人経済同友会へ出向。政策調査のマネージャー。2021年より株式会社リクルートにてプロダクト部門における広報コミュニケーション推進のマネージャー、部長として社内外のコミュニケーション活性化を牽引。2024年に株式会社イングリッド執行役員CHROとして参画。慶応義塾大学経済学部卒。



伊藤 寛 執行役員

経営企画・M&A

2012年三菱商事株式会社に入社。プロジェクトファイナンスや会計・税務を担当した後、国内外モビリティ企業のM&A・資本政策をリード。2020年に株式会社ディー・エヌ・エーに入社。タクシードライバー事業のスピエンアクトを経て60株式会社の子会社となる視覚障害者支援事業を担う。2024年に当社経営企画室長と、新規事業開発企画・M&A戦略全般を統括。2025年に執行役員に就任。東京大学経済学部卒。



河上 洋樹 執行役員兼CCO

クリエイティブ

2009年ビーコンコミュニケーションズ株式会社に入社。アートディレクターとして、複数のブランドのブランディング、クリエイティブ制作に従事。2016年、楽天グループ株式会社に入社。楽天デザインラボにて、マネージャー、クリエイティブディレクターを務め、楽天グループ映画のブランディング施策、クリエイティブを推進。2024年、株式会社イングリッドCCOに就任。2025年、同社執行役員に就任。東京藝術大学美術学部デザイン科卒業。

- | | | | |
|------|---|------|---|
| 2005 | ● 有限会社イングリウッド設立 | | ● プライバシーマークの認定を取得 |
| 2006 | ● 楽天市場に第1号ECサイト
「SNEAK ONLINE SHOP」をオープン | 2019 | ● AI搭載型CRMシステム「バズフォース」をリリース
● 大阪市中央区に大阪支社開設 |
| 2007 | ● Yahoo!ショッピングに第1号ECサイト
「SNEAK ONLINE SHOP」をオープン | 2020 | ● 「シンアド就活」事業の譲受により新卒分野へ |
| 2008 | ● 中国・香港に向けたECと卸販売開始 | 2021 | ● 冷凍惣菜お届けサービス「三ツ星ファーム」の
食品事業を開始 |
| 2011 | ● 他社EC支援事業開始
(現リテールDX事業) | 2022 | ● モデル梨花とのトータルセルフケアブランド
「AKNIR (アクニー)」を開始 |
| 2014 | ● 株式会社イングリウッドに組織変更 | 2023 | ● 「三ツ星ファーム」が開始2年で累計500万食を突破 |
| 2015 | ● 米国のアパレルブランド「CHARI&CO」の
日本国内及び全世界独占販売代理契約を締結 | 2024 | ● 味の素と資本業務提携を開始
● 「三ツ星ファームモバイルアプリ」提供開始
● 「三ツ星ファーム」が開始2年半で1,000万食を突破 |
| 2017 | ● iPhone専用アクセサリブランド
「BANDOLIER」の独占販売代理契約を締結
● CRM分野におけるAI研究・開発を開始 | | ● MEGUMIプロデュースのスキンケアブランド
「Aurelie. (オレリー)」を開始
● ビジョン・ミッション・バリューを改定
● 中国上海市に現地法人を設立 |
| 2018 | ● アメリカ・ニューヨーク州にDEXTER NYC CO., LTD.
(現連結子会社)を設立 | 2025 | ● メディカルコート株式会社の株式を半数以上取得し、
資本業務提携を開始 |

VISION

リテールに革命を

MISSION

**商品を通じて生活を豊かにする
そのために最速でソリューションを構築する**

VALUES

個を伸ばし、チームを強化する

成長した個の力を集結し、さらに強いチームをつくる

全速前進

挑戦者として誰よりも早く、圧倒的な前進をする

革新の追求

創造的逸脱、今を疑い新しいアイデアを追求する

CONTENTS

01. 会社概要

02. 事業内容

03. 競争優位

04. 成長戦略

05. 職場環境

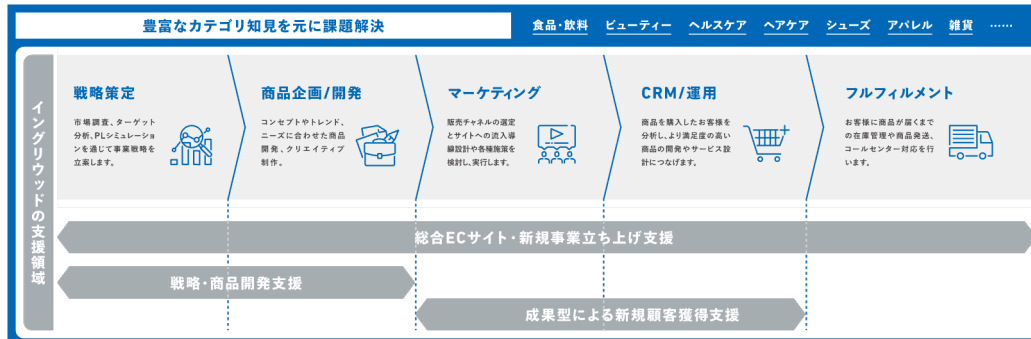
06. 採用方針

リテール業界特化型

マーケティング/コンサルティング支援

戦略策定から商品企画開発、販売チャネル選定、販売促進、フルフィルメントまで、リテールにまつわる課題は多岐にわたります。

創業から培ったデータとナレッジ、テクノロジーを活かし、クライアントの課題の本質に向き合い、PLにコミットすることで事業成長を後押しします。



ビジネス商流を全方位網羅し、ご提供します

コンサルティングのみならず、お客様に事業内容や領域に合わせて、商品販売で必要となる全行程をご支援。創業以来、事業者視点で磨き上げてきた「売れるノウハウ」を余すことなくご提供します。

戦略コンサルティング

戦略策定 / 事業計画策定 /
商品企画・開発 / 市場分析

ECコンサルティング

分析 / サイト改修 / 集客 / CRM・LTV
SEO / コスト削減

マーチャンダイジング

商品企画・開発 / 製造 / 輸入
商品バイイング

クリエイティブ

コンセプト/企画・開発/ブランディング/
デザイン/広告

人材マッチング

新卒採用支援

システム開発

問題を根本から解決するシステムの
研究・開発

中国 / 北米越境EC

グローバル事業展開サポート
商材仕入 / 販売戦略提案

卸 / POPUP

バラエティストア / ドラッグ
GMS / デパート

フルフィルメント

CRM 施策 / コールセンター
在庫管理 / 配送

デジタル広告

リスティング / ディスプレイ
SNS / アフィリエイト

メディアプロモーション

SNS 運用 / TV / アウトバウンド
新聞・雑誌 / 動画制作 /
インフルエンサー / PR

モール運用

制作 / SEO / 運用代行 / 分析
CRM・LTV 向上



データ研究・ナレッジの蓄積

自社ブランドを通じて蓄積したナレッジやビッグデータを解析し、最新の動向を見える化。デジタルマーケティングオートメーション、LTV予測、MD最適化システムなど、業界の不便を無くす仕組みで、売上を効率的に増やします。

BtoC 各事業

- ・マーチャндаイジング
- ・マーケティング
- ・広告
- ・自社サイト運用
- ・モール運用
- ・フルフィルメント
- ・クリエイティブ
- etc...

ビッグデータ 集約・蓄積



分析 × 機械学習



BtoB事業 の拡充



KOÜRY

自社開発のデータ分析基盤

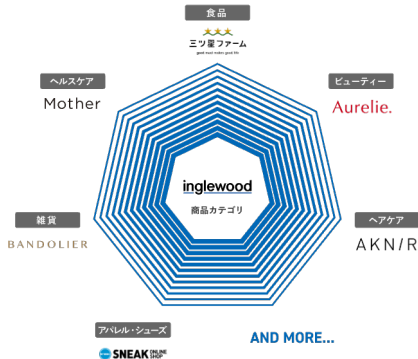
顧客のビッグデータを収集・分析し、課題を可視化。成長戦略に基づく事業計画からマーケティング秘策の効果予測、在庫予測などを算出することで、最適な課題解決・改善プランを提案、収益最大化につなげます。

自社ブランド・ライセンス事業

海外ブランドとのライセンス契約締結のほか、創業ビジネスでもある海外卸事業も充実。世界のメガトレンドを視野に、日本をはじめアジアに広く展開し、グローバル市場との架け橋としても機能。



成功事例の
データ蓄積



自ら「商品を販売する」

変化の激しいリテール業界において、消費者の思考や購買行動のトレンドを捉え、KPI達成および利益最大化に向け、リスクを恐れず果敢に挑戦。
フィードバックをBtoB事業の精度向上へと還元します。

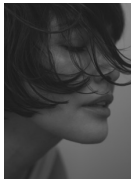


三ツ星ファーム

多様化するライフスタイルの中で健康的な毎日の食習慣をサポート。

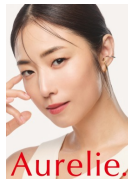
独自の三ツ星基準で気軽に低糖質食を楽しめるウェルネスサービス。

イングリウッド初の食品サブスクリプション事業。



AKN/R

モデル梨花がブランドファウンダーを務める、大人女性のためのトータルセルフケアブランド。年齢を経ても色っぽく美容を楽しむ、成熟した世界観の伝達と、挑戦的な広告展開の2軸でビジネスを展開。



Aurelie.

MEGUMIがフルプロデュースするトータルエイジングケアブランド。忙しい毎日を頑張る女性が美肌を通して内面から光り輝くような自身に満ち溢れてほしいという想いから、成分・香りにこだわるプロダクトを開発。



国境を越えるライセンス及び卸ビジネス

海外ブランドとのライセンス契約締結のほか、創業ビジネスでもある海外卸事業も充実。
世界のメガトレンドを視野に、日本をはじめアジアに広く展開し、グローバル市場との架け橋としても機能。



SNEAK ONLINE SHOP

複数ECモールにて出店中の総合通販サイト。
国内外からの仕入れ、自社ブランド開発、カスタマーサポート、倉庫管理などを一貫して行うことで、高い顧客満足度を実現。ノウハウを蓄積し、当社他事業に展開している。



BANDOLIER

2013年に、ロサンゼルスで誕生したiPhone専用のアクセサリブランド。機能的なデザインで数多くの海外セレブに愛用され、日本国内でも高感度でアクティブな女性から支持を集めている。



Mother

東原亜希がプロデュースするライフスタイルブランド。家族のために毎日頑張るママたちの心がちょっとでも楽になるように、そして家族皆で笑って過ごせるように、安心・安全な食、親子で使えるスキンケアなど幅広く展開。

人材紹介/育成サービス

弊社が長年培った「結果を出せる人材ノウハウ」を武器として、変化の早いIT領域において柔軟な人材紹介・教育オプションを提供。AIなどのデータを活用した育成効率化、採用マッチング精度向上にも精力的に取り組んでいます。



求職者



シンアド 就活

15年超の支援実績業界特化の
新卒紹介プラットフォーム



広告・IT/Web業界への
高い専門性



データを活用した
高精度マッチング



ニーズに合わせた
伴走支援



トレンドを捉えた
サービス展開



クライアント

CONTENTS

01. 会社概要

02. 事業内容

03. 競争優位

04. 成長戦略

05. 職場環境

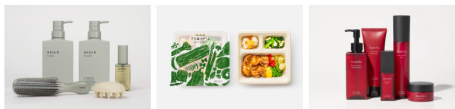
06. 採用方針

リテールコンシューマ事業から始まりリテールDX事業へ

BtoC事業で得たデータ・商品販売ノウハウを元に、弊社運営のECプラットフォームで最適な運用テストを繰り返し行なっています。そこから得られたビックデータをAI研究開発に用いて、マーチャンダイジング、マーケティング、フルフィルメント、CRMなどの具体的な施策をマーケティング/コンサルティング支援に活かしております。

BtoC事業から得られた知見の還元

BtoC | マーケティング



自社で商品開発～販売を手掛ける

BtoB | コンサルティング

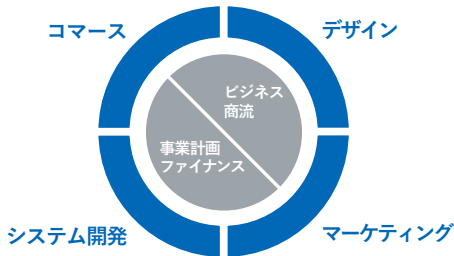


リテール企業と業界の成長に貢献

能力開発

独自の教育制度があり、部署関係なく誰もが短期間でスター人材になれる仕組みがあります。

独自研修プログラム



人材教育にリソースと資金を注ぎ込み、「事業家」を育成
スタッフ1人が「10人分」の引き出しを持つようにする教育。
各領域の専門家が講師として登壇、レクチャーを行う

IGカレッジ

世の中で活躍する
スペシャリストに学ぶ勉強会

- 一流を知る
- 視座を高める
- 社外から刺激をえる

メンター制度

強力なバックアップ体制

先輩社員への業務相談はもちろん、
キャリア形成などを
マネージャー、取締役が全面サポート

CONTENTS

01. 会社概要

02. 事業内容

03. 競争優位

04. 成長戦略

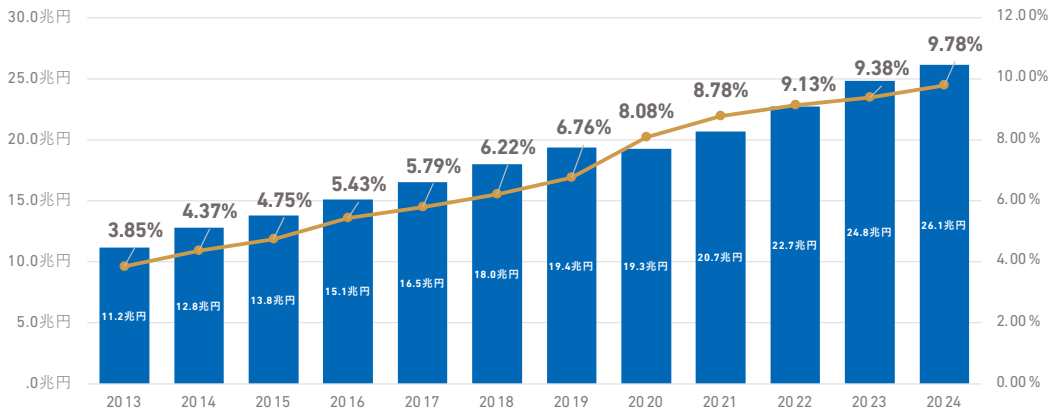
05. 職場環境

06. 採用方針

OMO (Online Merges with Offline) 構想

旧態依然としたビジネスを行っているリテール企業が多い中、
新型コロナを契機にDXソリューションのニーズは大きく増加していると考えられる。

■ 国内のEC市場 国内のBtoC-EC市場において物販系分野のEC化率は未だ約9%であり今後更なる成長が期待される



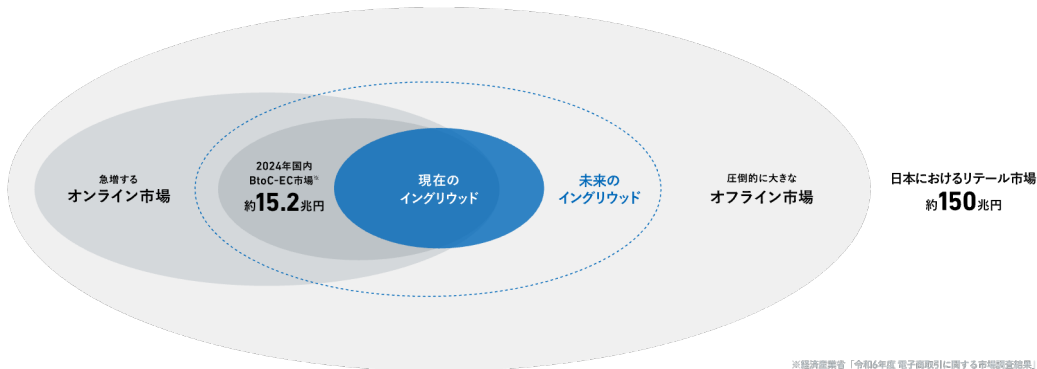
EC化率・EC市場規模の推移（兆円）

※出典：※経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査結果」

■ EC市場規模

—●— EC化率

OMO (Online Merges with Offline) 構想

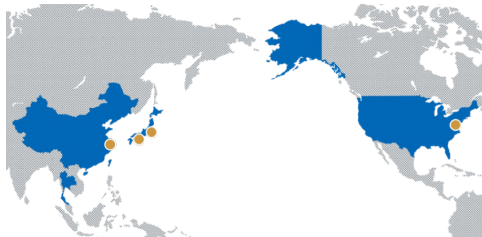


Online Merges with Offline

海外展開

アメリカ・中国に子会社を有しビジネスを展開。

現地における商品の輸出や仕入れ、海外向け商品の企画・開発・販売などを通じて世界中に良い商品を届け、より多くのお客さまの生活を豊かにしてまいります。



TOKYO

- ・ EC ソリューション提供 ・ AI 研究・開発
- ・ 商材仕入・自社商品開発
- ・ オンライン/オフラインでの商品販売
- ・ IT人材プラットフォーム「シンアド」事業

OSAKA

- ・ 商材仕入・自社商品開発
- ・ オンライン/
オフラインでの商品販売
- ・ EC ソリューション提供

USA

- ・ 商材仕入
- ・ 新規ブランドライセンス開拓

CHINA

- ・ オンライン/
オフラインでの商品販売
- ・ 中国国内での製造

累計法人顧客
1,300社

→ **inglewood** →

海外ベンダー
中国・アメリカ

オンライン

出店申請 ・ サイト運営EC
サイトデザイン制作 ・ 販売戦略・PR

オフライン

Wholesale
販売戦略・PR

M&A

さらなるソリューション強化のための買収を積極的に実施
当社の持つノウハウを注入し、大きく育てることで非連続的な成長を達成

BtoB事業

機能強化となるプレイヤー

- 物流倉庫
- ECカートシステム
- 卸売事業者

BtoC事業

強い商材を持つメーカー

- ヘルスケア関連
D2Cブランド
- 食品メーカー

CONTENTS

01. 会社概要

02. 事業内容

03. 競争優位

04. 成長戦略

05. 職場環境

06. 採用方針



従業員数

361名

2025年8月末時点



男女比

5:5



平均年齢

29.8歳



中途採用比率

49.0%

第21期（2024年9月1日～2025年8月31日）：49.0%

第20期（2023年9月1日～2024年8月31日）：61.7%

第19期（2022年9月1日～2023年8月31日）：77.0%



平均残業時間

24.4時間



有給取得率

78.2%



健康保険



厚生年金



結婚特別休暇



産前・産後休暇



年次有給休暇



近距離在宅手当※1



子女教育費※2



セミナー受講



書籍購入



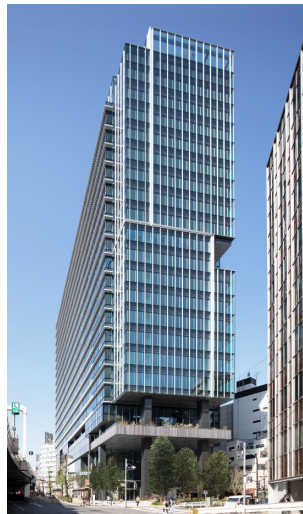
出張手当



交通費全額支給



選択制確定拠出年金制度



IT企業の中核として新たなイノベーションを創出してきた渋谷。2019年3月に竣工された最先端の高層オフィスビル「渋谷ソラスト」。従業員専用のカフェラウンジ、東京を一望できる屋上テラスなど、ワーカーの自由度とクリエイティブな感性を刺激する職場環境です。

新卒研修	• 会社を知る研修（取締役、各事業部責任者） • 事業改善プレゼン • マナー研修
新卒メンター制度	• 業務やキャリアなどの悩みを先輩社員、マネージャー、取締役が全面サポート
中途社員研修	• 会社概要 • 社内ルール
新入社員研修	• 社員の「稼ぐ力」を継続的にサポートするための研修 （ビジネス商流、事業計画・ファイナンス、マーケティング、コマース、システム開発、WEBデザイン）
IGカレッジ	• 社内外の各プロフェッショナルから学ぶ勉強会 （デザイン、プログラミング、デジタルマーケティング、ファイナンス、組織開発 etc.）
リーガル研修	• 契約、コンプライアンス、知的財産に関する基礎研究 • 広告法（景表法、薬機法、特商法）研修
情報セキュリティ研修	• 情報セキュリティルール及びスキル向上
個人情報教育会	• 個人情報研修

業種	- IT企業 - コンサル - テレビ局 - 旅行	- 雑貨 - 監査法人 - 商社 - 人材	- アパレル - 飲料 - 広告代理店 - 銀行	- ゲーム - ファッション - 個人事業主
企業	- リクルート - 電通 - Amazon - 楽天 - PwC	- DeNA - サイバーエージェント - セプテーニ - オプト - デジタルガレージ	- エイベックス - UUUM - SanSan - レバレジーズ - ネクソン	- 東京デリカ - ユナイテッドアローズ - マッシュスタイルラボ - Francfranc - ニッセン
職種	- 公認会計士 - 弁護士 - エンジニア	- 上場企業役員 - アートディレクター - ECコンサルタント	- 起業 - マーケター - 営業	- デザイナー - ライター - バイヤー



鳥松 萌々香

Torimatsu Momoka

2020年04月新卒入社
リテールDX事業本部
HRソリューション事業部
シンアドチーム
マネージャー

津田塾大学 学芸学部卒業。
学生時代は150年続く伝統あるESSサークルで150人規模の会長を経験。ライフイベントまでに自分のキャリアの土台をしっかりと形成するために、新卒でイングリウッドに入社。立ち上げ間もないHRソリューション事業部に従事し、入社2年目でサブマネージャー、4年目でマネージャーに昇格し、約20名のチームを率いる。

1年目から商流を理解し、 商品を売る最強の集団の一員へ。

■ イングリウッドでやっていること

新卒採用のコンサルティングと学生の就活支援をしています。

■ 入社理由

入社の前のキャリア形成の説明が具体的で、自分がどのような価値を提供できる人間になれるかのイメージがつきやすかったからです。他にも事業領域が多岐に渡っていたり、新規事業も次々と立ち上げていたり、1年目からビジネスの商流を身に着けることができるのも大きかったです。

■ イングリウッドで働く楽しさ

発展途上のフェーズならではの業務の推進や、若手でも本質的な意見を求められるのは、裁量を感じてとても楽しいです。その分負荷がかかることも多いですが、成長を実感できるとい、日々頑張っています。

■ 仕事のやりがい

学生の就活という、人生の大きな決断に関わることができるのはやりがいに感じますね。
また、企業様のエンジンとなる新卒採用課題にも、自分の関わりで良い変化をご提供できるのも魅力です。
採用を通じ、学生と企業様の両軸で幅広く貢献できることが、私の大きなやりがいです。



澤田 峻佑

Sawada Shunsuke

2020年04月新卒入社
リテールDX事業本部
ADソリューション事業部
D2Cコンサルティング
チーム
サブマネージャー

京都大学大学院エネルギー科学研究科を卒業。学生時代は体育会アメフト部に研究に没頭。「したい事業をイチから作る」を軸に最速の成長環境と感じたイングリッドに新卒で入社。経営企画室を経て、「売ること」のハックのためにADソリューション・オンラインチームで広告運用業務に従事。

広告をハックして 1つでも多くより良い商品を世の中へ広める。

■ イングリッドでやっていること

クライアント様の商品の新規顧客獲得を目的とした広告運用をしています。

■ 入社理由

社長や役員をはじめとする、社内のプロフェッショナルの方たちと近い距離で働くことで、周りよりも速く確実に成長できると思ったからです。あとは、会社の急成長期に携わることができ、また若手でも挑戦しやすい環境で、面白い経験ができると感じました。

■ イングリッドで働く楽しさ

本当に様々な分野のプロフェッショナルの方々の力をお借りして、学び成長しながら業務を進められることです。皆さん本当に協力的なので、社内のどこからでも知識やスキルを吸収できる環境があるのは、心強いですし働いていてとても楽しいです。

■ 仕事のやりがい

商品を1つでも多く世の中に広めるために、お客様の目を惹く訴求や表現を考えるのは大変ですが、実際に自分で考えた表現がお客様に届き、その結果が数字で分かる瞬間は、とても嬉しいです。



辻本 大輔

Tsujimoto Daisuke

2017年08月中途入社
リテールDX事業本部
リテールコンシューマ
事業部
事業部長

新卒で株式会社 Francfranc
に入社。その後、外資化粧
品会社の ESTEE LAUDER、
GIVENCHY で営業として幅広
く活躍。2017年にイングリ
ウッドへ入社。BANDOLIER
の立ち上げに携わり、現在
は事業部長として、AKN/R
などイングリウッドのPB
プロジェクトを中心にマネ
ジメントを担う。

ブランドを育て、リテール市場にインパクトを 与え、人々の人生を豊かにする。

■ イングリウッドでやっていること

各ブランド事業や卸営業を統括しています。

■ イングリウッドの入社理由

裁量が大きかったので、個人の實力次第で成長できる環境があると思ったのが一番の理由です。
自分から挑戦すればいくらかでもチャンスがあるので、この会社なら自分が今後世の中に必要とされる人材に
なるとできると感じたことが決め手ですね。

■ 仕事のやりがい

ブランドの企画から営業まで、幅広く携わることができるので、
製品が育っていく様子を自分自身で実感できることが仕事の醍醐味です。

■ イングリウッドに向いている人

ゼロベースで物事を捉え、自分のプライドに固執せず主体的にチャンスを探みに行く精神や、ガムシャラに食ら
いつく向上心がある人は活躍できると思います。あとは、環境の変化をポジティブに楽しめる人にとっては、
絶対にワクワクする環境であるのは間違いないですね。



恒成 知明

Tsunenari Tomoaki

2018年04月入社

リテールDX事業本部
DXソリューション事業部
事業部長 / 執行役員

2013年に楽天株式会社へ新卒入社。ECコンサルタントとして500社以上の企業を担当。実績が認められ、新人賞など楽天賞を多数受賞。活躍の幅を広げるためにイングリウッドへ参画。現在はECコンサルティング事業の執行役員として顧客にソリューションを提供。

イングリウッドだからできる ECの上流から下流まで一気通貫したご支援。

■ イングリウッドでやっていること

数多くの企業様のECを中心とした物販を、川上から川下まで包括的にご支援させていただいております。

■ 入社理由

大手プラットフォームだった前職とは逆に、様々なプラットフォームを利用する立場で幅広く挑戦の幅を広げていきたかったからです。またイングリウッドでは、自分達が事業者であることの知見やノウハウを強みとしたご支援ができるのも、非常に魅力的でした。

■ 仕事のやりがい

クライアント様と共に、商品を世の中に広める体験をご一緒させていただけるのは大きなやりがいです。実際に、ご支援させていただいているお客様の商品が売れるのが体感できた時は、達成感があります。

■ イングリウッドで働く楽しさ

当社のように自分達が在庫も持ち、商品をオン・オフ問わず販売しながら代行業を行っている企業様は、そこまで多くいらっしゃらないかと思います。オンラインで商品を販売するだけではなく、オフラインも絡めて商品を売る経験を、肌で感じられることこそがイングリウッドで働く楽しさだと思います。

個性の成長を促す目標管理

社員の個性を活かしたキャリア開発を促す目標設定を半年ごとに実施

WILL

本人が
実現したいこと

主体的に実現したいこと
2～3年後のキャリアイメージ

CAN

伸ばして
いきたい能力

活かしたい強み
克服したい課題

MUST

能力開発に
つながるミッション

目標（定量・定性）
具体的なアクションプラン

自らのキャリアを、自らの手で切り拓いていく人材を育てる

SDGsへの取り組み

持続可能な未来に向け、事業成長と社会課題解決のトレードオンを実現



SOCIAL

- ・テクノロジーの活用が生み出す経済発展
- ・ECの拡大による地域格差の解消



ENVIRONMENT

- ・ロジスティックスの適正化によるCO2削減
- ・バリューチェーンの効率化を通じた廃棄物削減



PEOPLE

- ・制度改革がもたらすジェンダー平等ダイバーシティ推進
- ・バリューチェーンの見直しによる人権リスクの低減



CONTENTS

01. 会社概要

02. 事業内容

03. 競争優位

04. 成長戦略

05. 職場環境

06. 採用方針



3倍速のスピードで 成長したい人

3年後の自分を1年で実現。
日々進化し続ける会社で、
「最高を、最速で」目指す。



貪欲に 学び続ける人

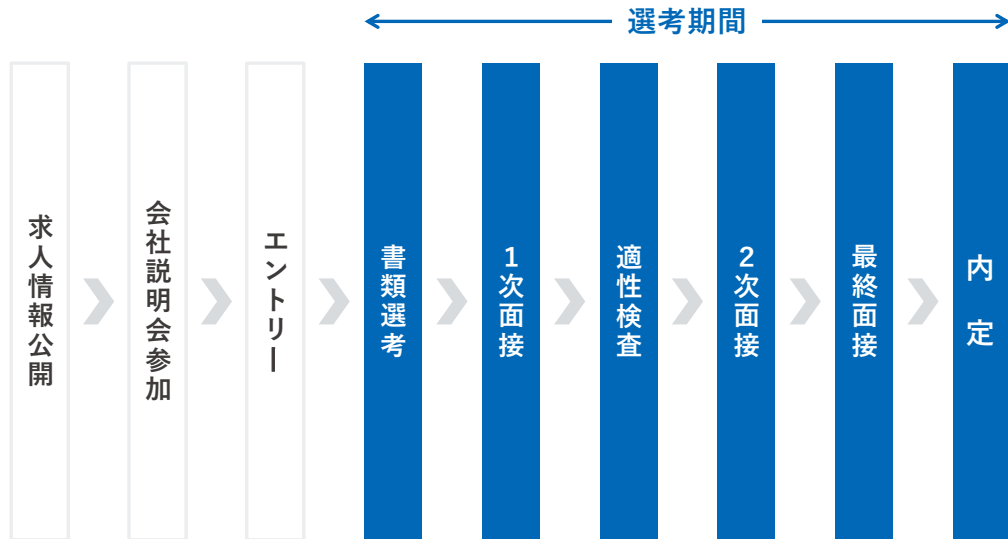
受け身で待っても学びはない。
好奇心を持ち、学びを止めず、
超一流への最短距離を掴む。

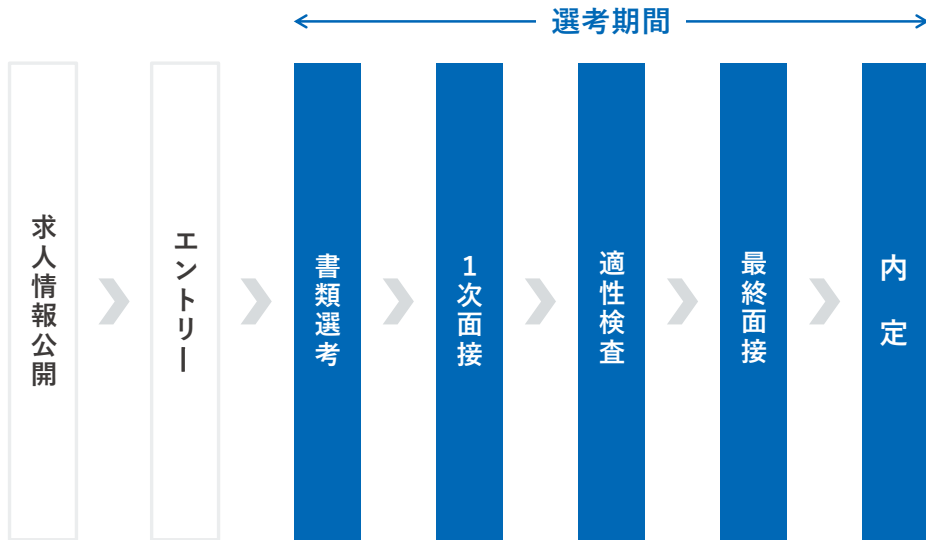


素直で ペイフォワードな人

自分よりも他人を優先。
切磋琢磨しつつも、大切な仲間を
助ける気持ちを持つ。

- ECコンサルタント
- EC運営
- WEBデザイナー
- マーケター
- ライター
- 営業
- エンジニア
- コーポレート全般（経理・法務・人事・情報システム 等）





Thank you for listening.