



分析屋
BUNSEKIYA

株式会社分析屋

<メンバー層>【SES営業】神奈川本社

<メンバー層>【SES営業】神奈川本社

【メインターゲット】

年齢層：24～39

年収帯：300～450万

希望入社月：2025年1月以降

【募集背景】 営業体制の変更に伴う既存事業でのメンバー拡充のため

【営業職について】

・ 目標（個人と全体） 個人での売上ノルマはなし、チームでの評価となる

個人目標 ： 担当社員のプロジェクト先の決定

決められた期間、目指す単価水準での決定

チーム目標： エンジニア稼働率95%以上 15億

・ 担当企業数（個人と全体）

→個人： 人による（5-15社）

全体： 40社前後

・ 担当エンジニア数

→20-30人程度

・新規営業と既存営業の割合

→半々くらい

・入社後に躰くこと

→IT知識

在宅割合多いので自ら情報を取得しに行くこと

報連相

【入社後のスキルアップの仕方】

例) 入社1か月目 オリエンテーション、OJT

入社2か月目 担当顧客/担当社員をもって

入社半年 10〜20名(状況による)のエンジニアを担当し営業 1年後 担当顧客も
一定増え、自走し営業活動ができる

【内定が出やすい方の特徴、志向性(今働いているメンバーの特徴や志向性)】

① 何かしら前職で不合理・不条理な体験をしている

→そういうのを変えていきたい、自ら良くしたいと思っている

② なりたい像・なりたくない像が明確である

→何をしたいのか漠然としているというよりも、①の体験から得たいもの、避けたいことが、

ある程度自分の言葉で話せている

仕事に限らずプライベートも含め、こうありたい・こうはなりたくないが具体的にある

【書類選考基準】

1 高卒or大卒 IT業界は勉強が必要のため勉強できる方か、自頭の良さがあるか

※高卒はNGというわけではなくその後のキャリア次第

2☑転職に一貫性があるかどうか

職種 / 募集ポジション

<メンバー層>【SES営業】 神奈川本社

求人タイトル:

<メンバー層>SES営業

雇用形態:

正社員

給与:

年収 3,500,000 円 - 4,710,000円

月給内訳：（基本給19万~26万）＋（営業手当10万～13.3万）

※月収や固定残業時間は経験に応じて異なる。 月収に固定残業5～20時間 固定残業代9,398～51,757円を含む。 固定残業時間を超える時間外労働分の割増賃金は別途支給。

想定年収：固定残業20時間含む

試用期間：6ヶ月

昇格：年2回

賞与：無。ただし、半期ごとの評価に応じて、毎月インセンティブとして支給

勤務地:

神奈川県藤沢市藤沢484-1 藤沢アンバービル4階

現在は基本的に在宅勤務ですが、状況に応じて出勤いただくこともございます。 他、顧客先への訪問は月2～3回程度ございます。（打ち合わせはほぼオンライン）

受動喫煙対策:

屋内全面禁煙 敷地内喫煙スペース有

勤務時間:

9：00～18：00

（フレックス制、コアタイムなし）

待遇・福利厚生:

■各種社会保険完備（雇用、労災、健康、厚生年金）

■退職金制度（確定拠出年金）

■社内懇親会（2ヶ月に1回）※費用は会社負担

■私服勤務OK（本社勤務の場合）

<諸手当>

■通勤手当(実費) ※月上限3万円

■時間外勤務手当 ※固定残業なし

■在宅手当

■休日勤務手当

■深夜勤務手当

■組織貢献手当 ※2年目以降

（教育・採用・部門運営など）

■子ども手当

休日・休暇:

■完全週休2日制（土日）

■祝日

■創立記念日（8月15日）

■年末年始休暇

■サポート休暇（有給取得前3日間付与）

■年次有給休暇

■慶弔休暇

■産前・産後休暇

■育児休暇

選考プロセス:

1.書類選考

2.一次最終面接

3.内定

※状況により面接回数は異なります。現在基本的にはオンラインにて選考を完結しております。

仕事についての詳細

仕事内容

<主な業務>

IT系人材の法人営業（分析ソリューション、SES、派遣）を担当していただきます。具体的には、分析エンジニアのキャリアパスに沿った案件を開拓し、エンジニアのスキルや希望に合う案件にアサインをしていただきます。加えて、契約条件の交渉やトラブル対応などアサイン後のフォローも行い、分析エンジニアの働きやすい環境づくりも重要なミッションとなります。顧客・エンジニアはもちろん、経営陣とも連携しながら、会社の成長に貢献していただきます。

＜具体的には…＞

●ソリューションサービス営業

- ・新規顧客へのアプローチ、および既存顧客のフォロー

・上流工程となる顧客課題のヒアリングからサービス提案

- ・分析エンジニア（IT未経験含む）のキャリアパス実現のための幅広い案件開拓

・案件成約までの商談

●常駐データエンジニアのフォロー

・エンジニアに紹介できるプロジェクトの獲得

・各エンジニアのスキルレベルに適した案件選定

- ・エンジニアに寄り添ったコミュニケーション、フォローなど

…その他の業務…

- ・場合によって、常駐先の顧客対応、受託案件の営業活動も同様にお任せします。 ゆくゆくは、上流業務となるデータ分析サービスの提案もお任せしていくことを考えています。

＜入社後の業務・フォロー体制＞

はじめは、既存営業メンバーのサポートのもと、弊社と同規模の同業他社に対する新規顧客開拓やパートナー開拓の営業を行っていただきます。目安として、入社後半年ほどでデータエンジニアに対するフォローや成約に向けた商談、エンジニア常駐後の顧客フォロー・提案活動などをご担当いただきます。チームには営業事務担当も在籍しており、担当の営業業務に集中して取り組んでいただける環境を用意しております。

＜分析屋における営業業務の魅力＞

- ・特定の業界に依存せず多種多様な業界の顧客課題に触れることで、

世の中のビジネスの動きがわかる

- ・IT業界において開発事業が多い中、データ分析事業を専門としているため、

データ分析事業全般やトレンドに関する知識が身につく

- ・データ分析の中でもAI・機械学習など手段にこだわらず、課題解決を目的としたサービスを取り扱っているため、本質的な課題解決をする力が身につく

- ・様々な業界の決定権のある方と接する事が多く、コミュニケーションに対する自信がつく

- ・ 数字的ノルマに対するストレスが比較的少ない

応募条件

< 必須要件 >

～スキル・経験～

①社会人経験かつ営業経験が1年以上ある方

②Excel、Word、PowerPointの基本的な操作

< 歓迎条件 >

- ・ 法人営業の経験
- ・ 新規顧客開拓の経験
- ・ IT業界での就業経験
- ・ 無形商材での営業経験

☆こんな志向性の方をお待ちしております☆

・ 顧客やエンジニアの対応（日程調整他）などきめ細やかな対応ができる ・ フットワークが軽く、マルチタスクが得意 ・ 人に説明することや、お話しすることが得意 ・ 物事をロジカルに考え、アウトプットが出せる

・ チームプレーで組織に貢献したい

・ 与えてもらうよりも与えることが好きで、人のために主体的に行動できる ・ 向上心とポジティブマインドをお持ちで、推進力がある

会社名

株式会社分析屋

会社概要:

株式会社分析屋は、データ分析支援を主軸とし、IT全般にサービス領域を拡げております。 プライム市場上場の株式会社SHIFTグループとして、近年は売上150%成長を目指し高い売上高を継続しています。

事業内容:

▼ライフサイエンス事業 ～豊かな社会へ～

ライフサイエンスに関わる新たな事業領域に積極的にチャレンジしております。 センサーデータを活用したIoT領域、治験統計解析、医療・福祉調査など、 ライフサイエンスに関するあらゆる領域で得られたデータの解析を行います。

- ・統計解析業務 CRO
- ・研究開発支援業務
- ・医療系データ分析業務

▼アナリティクス事業 ～企業活動の最適化を目指す～

データ活用により事業戦略策定や売上貢献、リスク管理等の支援を行っております。 ビジネス目標の設定から分析設計、データ収集・加工から、データの可視化、 分析評価や結果の報告まで、一気通貫でサービスを提供しております。

- ・業務効率化・DX推進支援
- ・分析環境構築支援 （データ基盤構築、DB設計・構築、データマネジメントなど）
- ・ビッグデータ分析支援

▼マーケティング事業 ～見える化し、意思決定を支援する～ 各種サービスにおいて、課題のヒアリングから調査設計、データ解析まで幅広く支援しております。民間のお客様だけでなく、行政・自治体に対しての社会調査や分析支援も行っております。

- ・マーケティングリサーチ
- ・調査データ解析
- ・Webサイト制作、アプリ開発
- ・WEBマーケティング（サイト運営コンサルティング）
- ・行政向け支援

▼海外事業 ほか

企業理念:

経営理念 ～ あなたの問題解決をする ～

分析屋では、データデリバリーにとどまることなく「クライアントの悩み、課題を解決すること」を第一に考え、課題解決に向けた支援を行います。

行動方針 ～ おもてなしの精神 ～

問題を見出し、解決してこそデータ分析のプロ集団です。顧客と同じ視点で課題解決に取り組み、解決に導くために、そして10年後も100年後も唯一無二の企業であるために、おもてなしの精神を持ち続けます。

企業文化:

経験を糧にして前向きに挑戦し続ける風土が浸透していることが特徴の一つです。何かトラブル起きた際にも、話し合いの場をつくり原因の追究を行ったうえで解決にへ向かうことを重視しています。業務を通して経験することのすべてを成長の機会と捉え、問題の解決に前向きに取り組んでいます。

また、経営陣からのトップダウンに限らず、社員の意見も積極的に取り上げるボトムアップをともに行いながら社内制度を作り上げる「サンドイッチ経営」を推進していることも特徴です。

設立年月日:

2011年8月15日

代表取締役:

溝口 大作

従業員数:

267人（2024年9月時点）

平均年齢:

32.3歳

資本金:

1000万円

株式公開（証券取引所）：

非上場

主な株主:

株式会社SHIFT

主要取引先:

- ・ 大手メーカー
- ・ 大手旅行代理店
- ・ 大手リサーチ会社
- ・ 大手広告代理店
- ・ 飲食チェーン会社
- ・ ECサイト運営会社
- ・ ソーシャルゲーム会社
- ・ 鉄道運営会社
- ・ サッカークラブチーム
- ・ 化粧品メーカー会社
- ・ 製薬会社
- ・ 国／地方法自治体
- ・ 大学法人、教育関連会社

など

売上実績:

12億7,400万円（2023年8月実績）

9億4,700万円（2022年8月実績）

6億8,100万円（2021年7月実績）

6億9,100万円（2020年7月実績）

5億7,000万円（2019年7月実績）

5億円（2018年7月実績）

5億円（2017年度実績）

3億5,000万円（2016年度実績）

1億8,000万円（2015年度実績）

8,000万円（2014年度実績）

本社所在地:

〒251-0052 神奈川県藤沢市藤沢484-1 藤沢アンバービル4階

会社についての詳細:

-

この求人に候補者を紹介

<メンバー層>【SES営業】 神奈川本社

月給内訳：（基本給19万~26万）＋（営業手当10万~13.3万）

※月収や固定残業時間は経験に応じて異なる。 月収に固定残業5~20時間 固定残業代9,398~51,757円を含む。 固定残業時間を超える時間外労働分の割増賃金は別途支給。

想定年収：固定残業20時間含む

試用期間：6ヶ月

昇格：年2回

賞与：無。ただし、半期ごとの評価に応じて、毎月インセンティブとして支給

勤務地:

神奈川県藤沢市藤沢484-1 藤沢アンバービル4階

現在は基本的に在宅勤務ですが、状況に応じて出勤いただくこともございます。他、顧客先への訪問は月2～3回程度ございます。(打ち合わせはほぼオンライン)

受動喫煙対策:

屋内全面禁煙 敷地内喫煙スペース有

勤務時間:

9：00～18：00

(フレックス制、コアタイムなし)

待遇・福利厚生:

■各種社会保険完備（雇用、労災、健康、厚生年金）

■退職金制度（確定拠出年金）

■社内懇親会（2ヶ月に1回）※費用は会社負担

■私服勤務OK（本社勤務の場合）

<諸手当>

■通勤手当(実費) ※月上限3万円

■時間外勤務手当 ※固定残業なし

■在宅手当

■休日勤務手当

■深夜勤務手当

■組織貢献手当 ※2年目以降

（教育・採用・部門運営など）

■子ども手当

休日・休暇:

■完全週休2日制（土日）

■祝日

■創立記念日（8月15日）

■年末年始休暇

■サポート休暇（有給取得前3日間付与）

■年次有給休暇

■慶弔休暇

■産前・産後休暇

■育児休暇

選考プロセス:

1.書類選考

2.一次最終面接

3.内定

※状況により面接回数は異なります。現在基本的にはオンラインにて選考を完結しております。

仕事についての詳細

仕事内容

<主な業務>

エンジニアと企業をつなぎ、双方にとって価値のあるマッチングを生み出す仕事です。あなたには、分析エンジニアのキャリアを支援しながら、企業の課題解決に貢献する提案営業をお任せします。

●ソリューションサービス営業

- ・新規顧客へのアプローチ、および既存顧客のフォロー

・上流工程となる顧客課題のヒアリングからサービス提案

- ・分析エンジニア（IT未経験含む）のキャリアパス実現のための幅広い案件開拓

・案件成約までの商談

●常駐データエンジニアのフォロー

・エンジニアに紹介できるプロジェクトの獲得

・各エンジニアのスキルレベルに適した案件選定

- ・エンジニアに寄り添ったコミュニケーション、フォローなど

<具体的には...>

- ・エンジニアのキャリア形成をサポート 分析エンジニアのスキルや希望を深く理解し、最適な案件を提案。エンジニアが成長できるプロジェクトに携われるようサポートします。
- ・新規案件の開拓 企業が抱えるデータ活用や分析に関する課題を解決するための提案を行い、信頼関係を築いていきます。
- ・アサイン後のフォローアップ 契約条件の調整やトラブル対応を通じて、エンジニアが安心して働ける環境を整えます。定期的なフォローで企業とエンジニア双方の満足度を高めます。

この仕事の魅力

＊エンジニア・企業双方から感謝されるやりがい

エンジニアがキャリアアップを実感できる案件に出会う喜びや、企業の課題解決につながる提案が評価される達成感を得られます。

＊多様な業界でビジネスの最前線を知る

特定の業界に依存せず、様々な業界の顧客課題に触れることで、ビジネス全体の動向を理解できます。

＊データ分析の専門性を深める

IT業界では開発事業が主流ですが、当社はデータ分析に特化。データ分析事業全般の知識や、AI・機械学習といった最先端技術のトレンドに関する理解を深められます。

＊本質的な課題解決力を磨ける

手段にこだわらず、企業の本質的な課題解決を目指したサービスを提供するため、課題解決力を高めることができます。

***高いコミュニケーションスキルが身につく**

様々な業界の意思決定者と直接コミュニケーションを取る機会が多く、対話力や提案力に自信を持てるようになります。

***ストレスの少ない環境で結果を出せる**

営業として成果が求められる一方で、数字的ノルマに対する過度なプレッシャーが少なく、落ち着いて業務に集中できる環境です。

***あなたの提案が未来をつくる**

エンジニアのキャリア形成や企業の成長を支える提案を通じて、業界全体の発展に寄与できます。

***チームでの成長を実感**

顧客、エンジニア、経営陣と連携しながら、多くの人々と協力して目に見える成果を生み出せる環境があります。

入社後の流れ

ご入社後は、既存の営業メンバーのサポートを受けながら、安心して業務をスタートしていただけます。はじめは、新規顧客やパートナー企業の開拓を中心に取り組み、当社の営業スタイルや業界知識を学んでいただきます。

<スケジュール例>

1～6ヶ月目：サポート体制のもと業務に慣れる

営業チームがしっかりとフォローしますので、営業経験が浅い方でも安心。社内の営業事務担当がバックオフィス業務をサポートするため、営業活動に集中できる環境が整っています。

半年後～：業務の幅を広げてステップアップ

データエンジニアに対するフォローや成約に向けた商談を担当いただくほか、エンジニア常駐後の顧客フォローや追加提案など、より深い業務にも携わっていただきます。チームメンバーが常にサポートするため、困ったことがあれば気軽に相談できます。

応募条件

<必須要件>

①社会人経験かつ営業経験が1年以上ある方

②Excel、Word、PowerPointの基本的な操作ができる方

<歓迎条件>

・法人営業の経験

・IT業界での就業経験

この仕事で伸ばせるスキル・キャリア

当社では、あなたのこれまでの経験や志向性を活かし、確実なキャリア成長を実現できる環境を整えています。特に以下のようなスキルや志向性をお持ちの方にとって、多くの成長機会をご提供できます。

＊営業経験を活かし、更なる専門性を磨ける 法人営業や新規顧客開拓、無形商材の営業などのご経験をお持ちの方は、これまで培ったスキルをそのまま発揮しつつ、データ分析という専門領域での知識を深めることができます。

＊IT業界での経験をプラスアルファの価値に

IT業界でのご経験がある方には、データ分析における最新技術に近い環境でご就業することで、スキルと知識をさらに発展させるチャンスがあります。

＊人と接するスキルを最大限に発揮できる

顧客やエンジニアへの丁寧な対応や日程調整、的確な説明など、コミュニケーション力に自信のある方は、エンジニアと企業双方にとって信頼される存在として活躍できます。

＊課題解決力と推進力を評価

物事をロジカルに考え、迅速にアウトプットできる能力は、クライアントの課題解決やプロジェクトの推進に直結します。あなたのスキルがチーム全体の成果に繋がる実感を得られます。

＊主体的に行動できる方が輝ける場所

与えることに喜びを感じる方や、人のために主体的に動ける方は、エンジニアや顧客に感謝されるだけでなく、チーム全体をより良い方向に導くリーダーシップを発揮できます。

＊向上心とチームプレーが新たな成果を生む

ポジティブなマインドや推進力をお持ちの方には、成長を楽しみながらチームとともに新たな成果を追求していただけます。

会社名

株式会社分析屋

会社概要:

株式会社分析屋は、データ分析支援を主軸とし、IT全般にサービス領域を拡げております。 プライム市場上場の株式会社SHIFTグループとして、近年は売上150%成長を目指し高い売上高を継続しています。

事業内容:

▼ライフサイエンス事業 ～豊かな社会へ～

ライフサイエンスに関わる新たな事業領域に積極的にチャレンジしております。 センサーデータを活用したIoT領域、治験統計解析、医療・福祉調査など、 ライフサイエンスに関するあらゆる領域で得られたデータの解析を行います。

- ・統計解析業務 CRO
- ・研究開発支援業務
- ・医療系データ分析業務

▼アナリティクス事業 ～企業活動の最適化を目指す～

データ活用により事業戦略策定や売上貢献、リスク管理等の支援を行っております。 ビジネス目標の設定から分析設計、データ収集・加工から、データの可視化、 分析評価や結果の報告まで、一気通貫でサービスを提供しております。

- ・業務効率化・DX推進支援
- ・分析環境構築支援 （データ基盤構築、DB設計・構築、データマネジメントなど）
- ・ビッグデータ分析支援

▼マーケティング事業 ～見える化し、意思決定を支援する～ 各種サービスにおいて、課題のヒアリングから調査設計、データ解析まで幅広く支援しております。 民間のお客様だけでなく、行政・自治体に対しての社会調査や分析支援も行っております。

- ・マーケティングリサーチ
- ・調査データ解析
- ・Webサイト制作、アプリ開発
- ・WEBマーケティング（サイト運営コンサルティング）
- ・行政向け支援

▼海外事業 ほか

企業理念:

経営理念 ～ あなたの問題解決をする ～

分析屋では、データデリバリーにとどまることなく「クライアントの悩み、課題を解決すること」を第一に考え、課題解決に向けた支援を行います。

行動方針 ～ おもてなしの精神 ～

問題を見出し、解決してこそデータ分析のプロ集団です。 顧客と同じ視点で課題解決に取り組み、解決に導くために、そして10年後も100年後も唯一無二の企業であるために、おもてなしの精神を持続けます。

企業文化:

経験を糧にして前向きに挑戦し続ける風土が浸透していることが特徴の一つです。何かトラブル起きた際にも、話し合いの場をつくり原因の追究を行ったうえで解決に向かうことを重視しています。業務を通して経験することのすべてを成長の機会と捉え、問題の解決に前向きに取り組んでいます。

また、経営陣からのトップダウンに限らず、社員の意見も積極的に取り上げるボトムアップをともに行いながら社内制度を作り上げる「サンドイッチ経営」を推進していることも特徴です。

設立年月日:

2011年8月15日

代表取締役:

溝口 大作

従業員数:

267人（2024年9月時点）

平均年齢:

32.3歳

資本金:

1000万円

株式公開（証券取引所）:

非上場

主な株主:

株式会社SHIFT

主要取引先:

- ・ 大手メーカー
- ・ 大手旅行代理店
- ・ 大手リサーチ会社
- ・ 大手広告代理店
- ・ 飲食チェーン会社
- ・ ECサイト運営会社
- ・ ソーシャルゲーム会社
- ・ 鉄道運営会社
- ・ サッカークラブチーム

- ・化粧品メーカー会社
- ・製薬会社
- ・国／地方法自治体
- ・大学法人、教育関連会社

など

売上実績:

12億7,400万円（2023年8月実績）

9億4,700万円（2022年8月実績）

6億8,100万円（2021年7月実績）

6億9,100万円（2020年7月実績）

5億7,000万円（2019年7月実績）

5億円（2018年7月実績）

5億円（2017年度実績）

3億5,000万円（2016年度実績）

1億8,000万円（2015年度実績）

8,000万円（2014年度実績）

本社所在地:

〒251-0052 神奈川県藤沢市藤沢484-1 藤沢アンバービル4階

会社についての詳細:

-

この求人に候補者を紹介

