



COMPANY DECK

会社紹介資料

Updated 2024.12.13

WorX

01

会社紹介

WorXとは
会社紹介
創業のきっかけ

02

事業紹介

越境転職市場の課題
WorXの提供する
ソリューション
今後の事業展開

03

組織と働き方

組織体制
社員の声・カルチャー
働き方について
評価制度について

04

採用について

採用プロセス
募集中の職種について

リスキングによる成長産業への「労働移動」を実現する、 越境転職プラットフォーム



会社概要

About Company



会社名		WorX株式会社(ワークス株式会社)
設立年月日		2021年1月4日
役員		代表取締役 CEO 藤原義人 / 取締役 神山剛
本社オフィス		〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 3丁目25番18号 THE SHARE 206号室
出資者		創業者 / Xtech Ventures / サイバーエージェントキャピタル / 日本スタートアップ支援協会 / その他
事業内容		越境転職プラットフォーム「WorX」の運営

- Vision -

Work Transformation

それが我々のビジョンです。平均寿命が延び、現役期間が伸び続ける中で、働き方やキャリアの在り方も変革させていく必要があります。

我々は、テクノロジーとアイデアで新たな選択肢を生み出し、すべての人が能力と個性を活かして働く社会を実現していきます。

経営陣紹介

About Company



FOUNDER/CEO

藤原 義人 Yoshito Fujiwara

大阪府出身・関西学院大学卒。在学中、学生領域の人材ビジネスを創業。

その後、エン・ジャパン株式会社にて、セールス、マネジメント、新規事業を担当。

2015年より営業管掌役員としてアイタンクジャパンに参画。2017年4月同社代表取締役役に就任。営業・事業開発を管掌。

2021年1月より、WorX株式会社を創業。情報経営イノベーション専門職大学 客員教員。



取締役CLO

神山 剛 Tsuyoshi Kamiyama

神奈川大学卒業後、エン・ジャパン株式会社に入社。

不動産領域の営業責任者として営業戦略戦術の設計から実行を担う。

在職中、スタンフォード大学発の顧客開発プログラムを国内一期生として修了。

社長直下のプロジェクトとして組織変革や新規事業開発、役員から新入社員までの教育プログラム作成に携わる。

その後、大手企業からベンチャー企業の戦略戦術の設計実行支援や新規事業開発、DXを中心にプロジェクトに従事。

越境転職に挑む友人の 助けになりたい。

この事業を始めたきっかけは、アパレル業界で働く友人でした。
コロナの影響もあり、IT業界への越境転職を決断した友人。
選考を受けた15社のうち、1社も一次面接を通過できず、
利用しているエージェントからもIT業界は無理だと言われ、
ついに越境転職を諦めてしまいました。
そんな彼の一助になりたいと考え、
WorXを立ち上げたのです。



彼はWorXの第一号ユーザーとなり、
IT業界への転職を成功させました。

01

会社紹介

WorXとは
会社紹介
創業のきっかけ

02

事業紹介

越境転職市場の課題
WorXの提供する
ソリューション
今後の事業展開

03

組織と働き方

組織体制
社員の声・カルチャー
働き方について
評価制度について

04

採用について

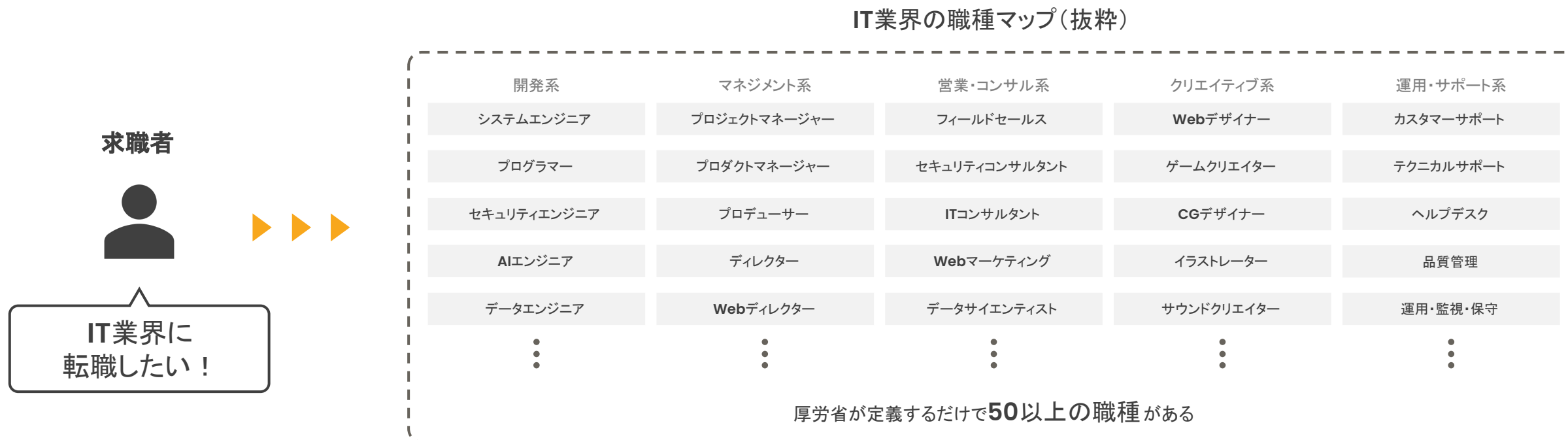
採用プロセス
募集中の職種について

ユーザーの越境転職における課題

About Service



求職者は、転職希望先の業界にどんなキャリアの選択肢があるかわからないことが多く、自分の希望を叶えるための軸を見つけづらくなっています。



転職先業界の一部の職種しか知らないのも、**転職後のイメージがわきづらい**

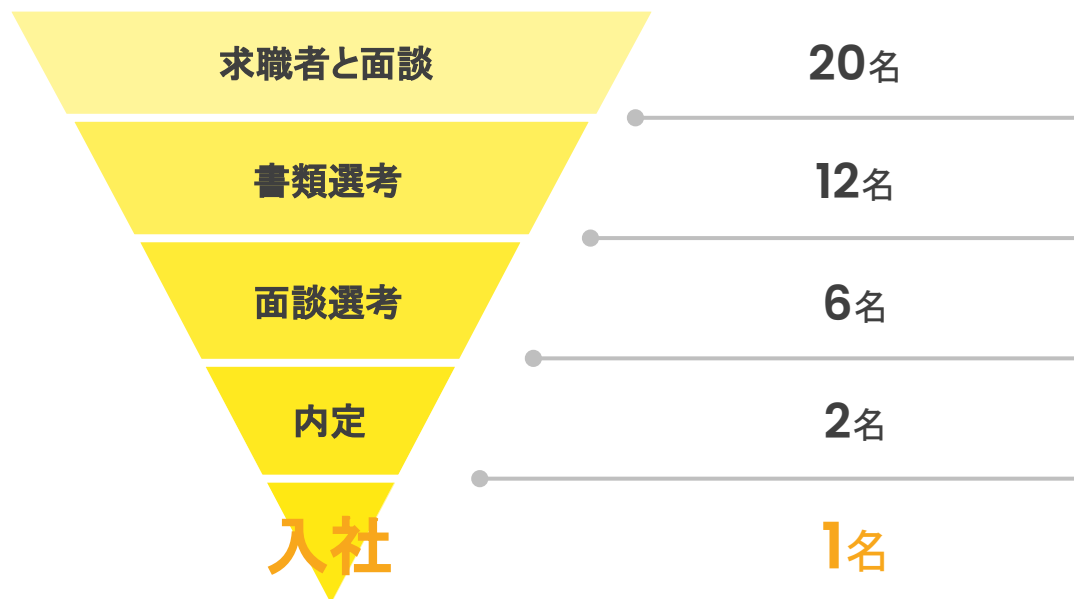
既存サービスの構造的な課題

About Service

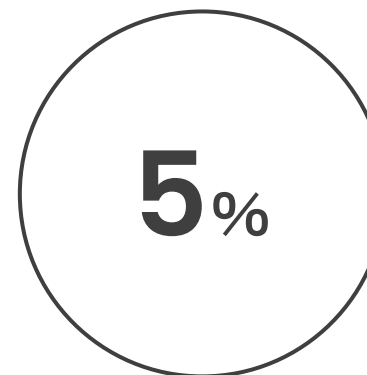


転職エージェントは、その成り立ちと構造から、
業界職種未経験の求職者に最適化されているサービスであるとは言えません。

一般的な面談から転職決定の歩留まり (agentbankデータ参照)



面接からの転職決定率



入社決定に必要な最低面談数



未経験の求職者に寄り添ったサービスが **提供できる**とは言い難い

越境転職が増えている背景

About Service



社会環境の変化



ビジネス環境の変化

少子高齢化、デジタル化、AI...
全産業・企業がビジネスの在り方を変革する必要に直面している

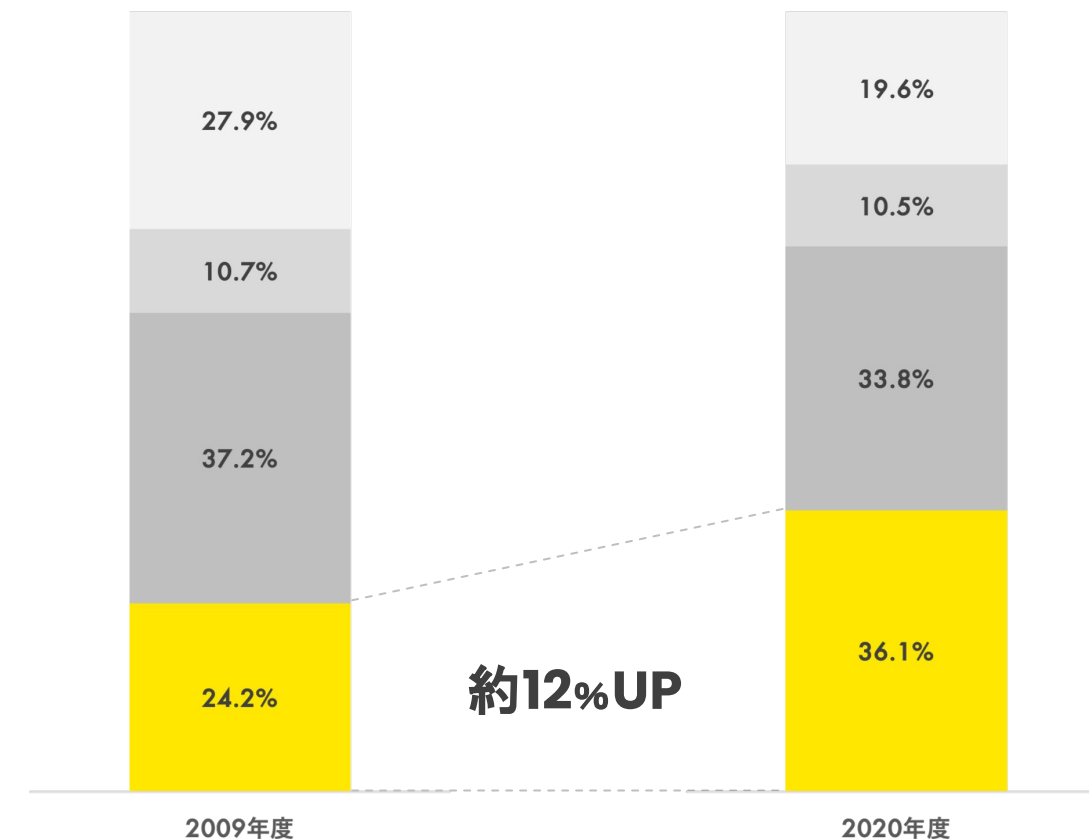


ビジネスパーソン の意識の変化

「人生100年時代」において、
終身雇用ではなく「終身成長」を
実現したい人が増えている

越境転職の増加

■ 異業種×異職種 ■ 異業種×同職種 ■ 同業種×異職種 ■ 同業種×同職種



成長産業への労働移動 のために、リスキリングが求められています。



政府は成長産業への**100万人**の労働移動を実現するべく、
国を挙げてリスキリングを推進



「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」は、
リスキリング費用の最大**70%**を政府が負担する、柔軟な支援制度



制度の認定事業者から、キャリア相談、リスキリング講座の受講、
越境転職支援を一貫して受けられるなどの事業が複数立ち上がる

資料 1

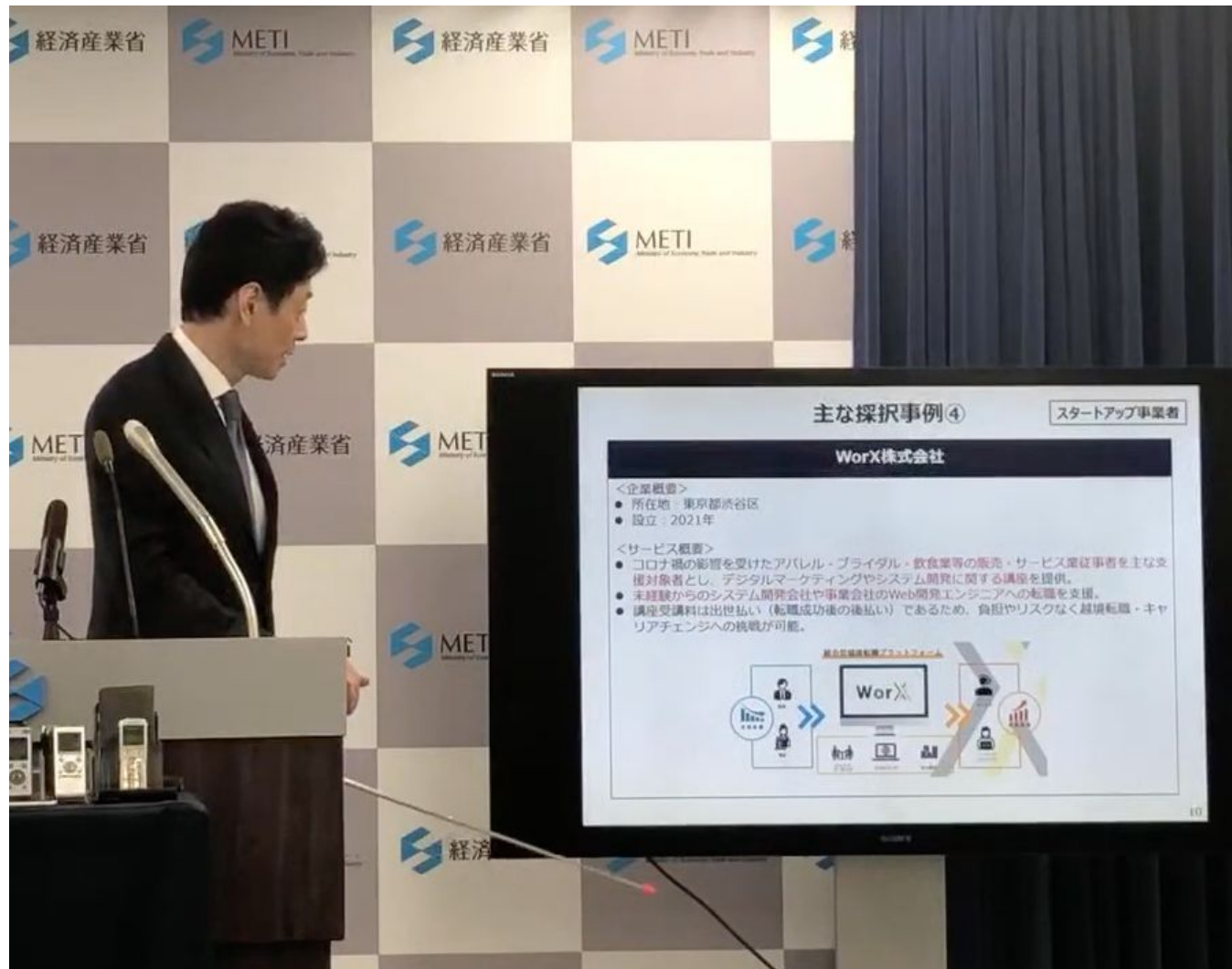
新しい資本主義の
グランドデザイン及び実行計画
2024年改訂版案

令和6年6月7日

経済産業省と共にリスキリングを推進

About Service

WorX



WorXは、本支援事業の
第一号採択事業者に
認定されています。

- ✓ 約16.5億円の補助を獲得
- ✓ 事業終了の2028年までに、
政府と共にリスキリングを広めていく

WorXによるソリューション

Our Solution

越境転職に特化した独自のソリューションを提供します。



Reskilling

幅広いリスキリング
コンテンツを提供



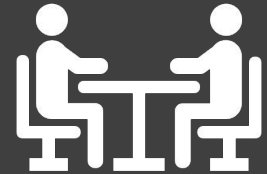
Technology

AIエージェントが
キャリア対策をサポート



Payment

業界初の後払い型の
ビジネスモデル



Coaching

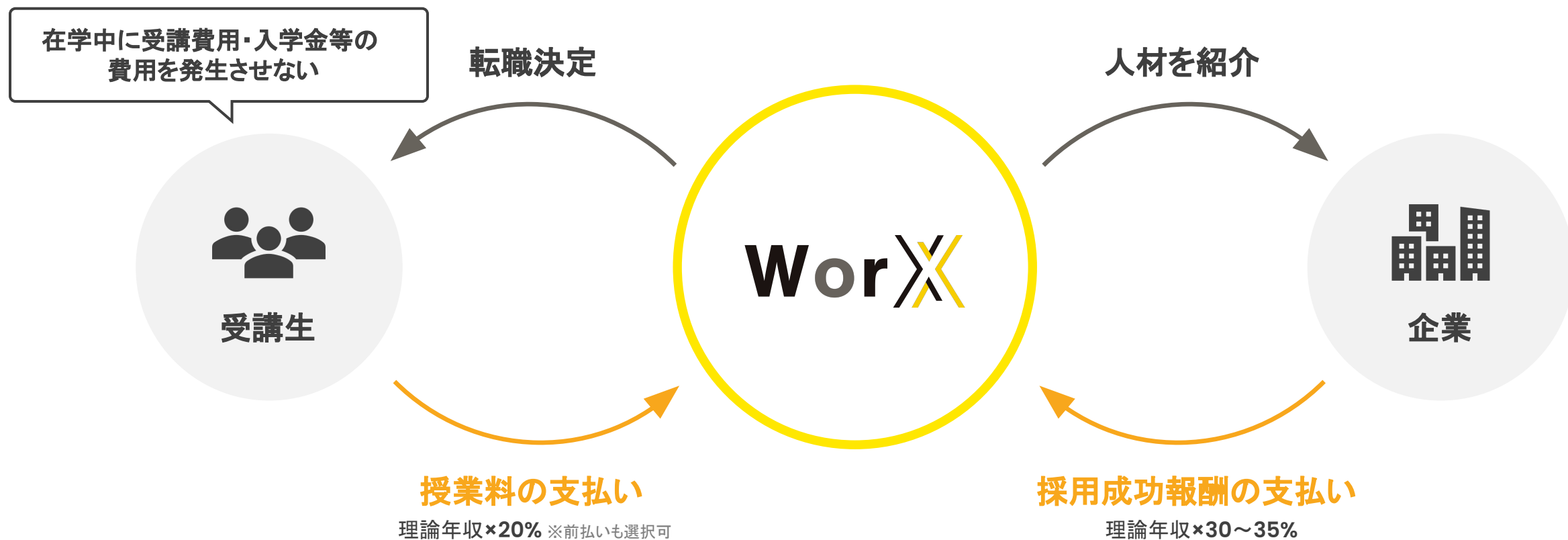
10回以上のコーチングで
転職活動を丁寧にサポート

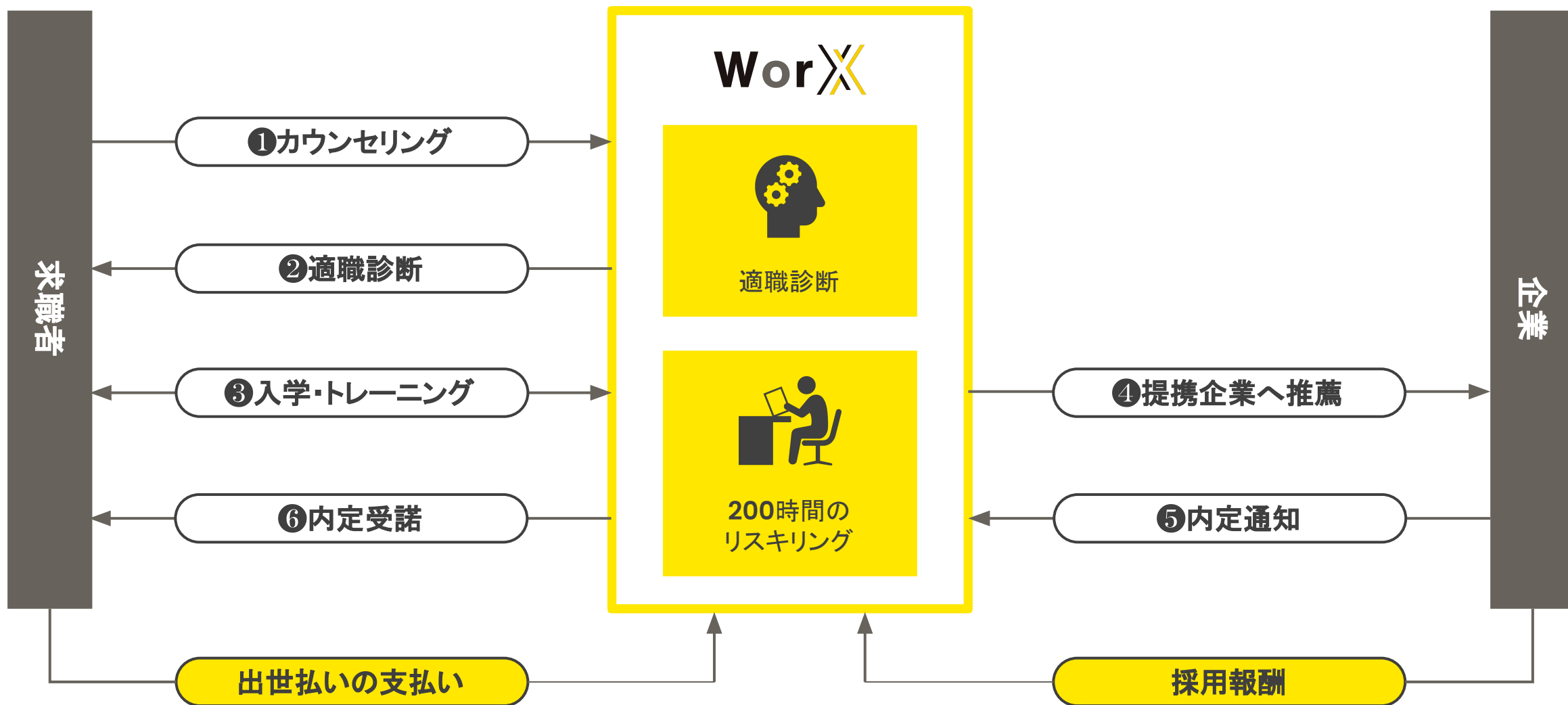
日本初の後払いビジネスモデル

About Service



誰もが越境転職に挑戦できるよう、「転職成功後の後払い」制度を採用しています。





20種類以上の職種に対応するリスキリングコンテンツを提供



1ヶ月単位でプログラムの改善・改修を行い、受講生のスキルアップ・学習完了率の向上を実現

キャリアの方向性を固め、転職成功率を高めるキャリア支援



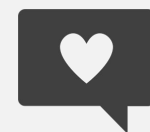
業界・職種未経験の転職に必要なマインドセット



応募企業に求められる能力や経験についての理解を深める



これまでの職歴における実務経験・実績の棚卸し



キャリア・業務におけるご自身の関心事項・原体験を整理



会社選びの軸を設定し、優先順位をつけて企業を選定



実際に選んだ企業から、企業選びの軸をより明確にする

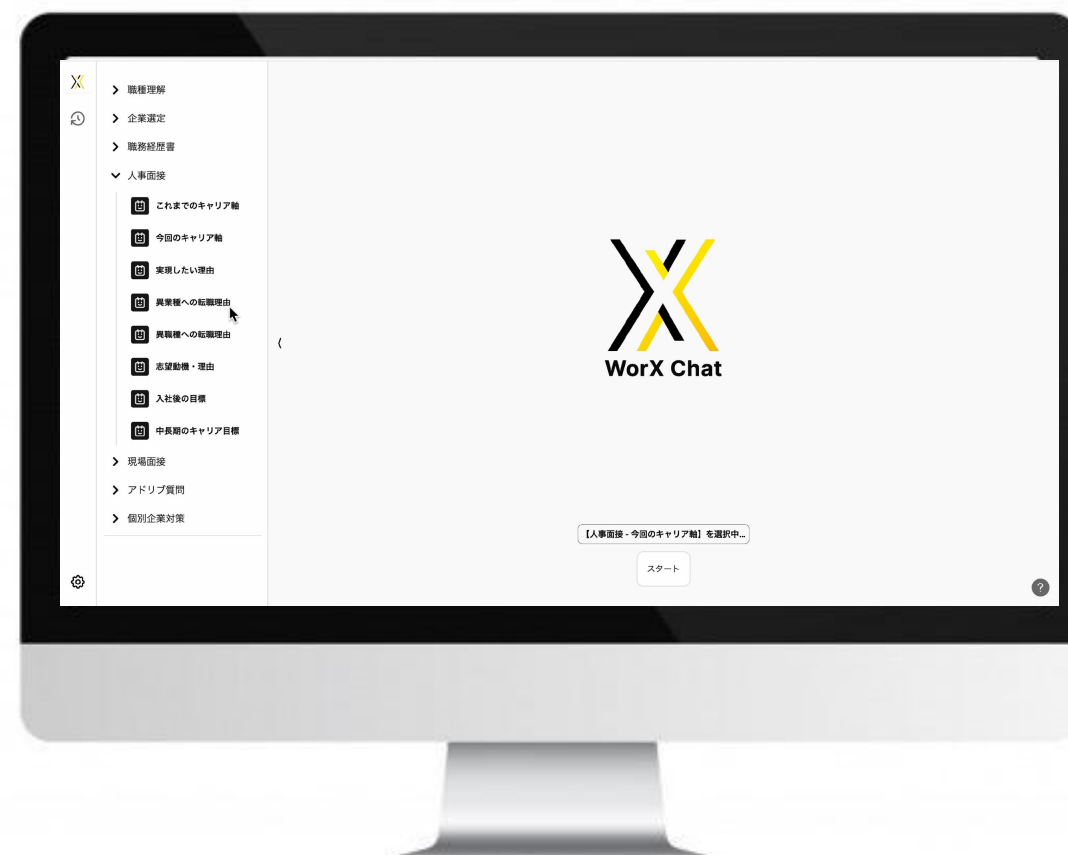
生成AIキャリア支援ツール

「WorX AI」(2024年6月にベータ版をリリース)

AIの問いかけに回答することで、
面接対策や職務経歴書を自動で作成する
生成AIキャリア支援ツール。
求人紹介・職務経歴書作成・面接準備に役立てられます。

実現できること

- **職務経歴書作成**
経歴の概要や職務経歴書の詳細、自己PR等まで作成可能
- **面接対策**
頻出質問やテーマを約30問自動生成し、事前練習できる



越境転職の成功事例多数

About Service

WorX



Aさん / 29歳

人生の大きな決断をWorXさんに任せて本当に良かったと思っています。

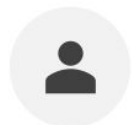
転職前

化粧品の美容部員

転職後

広告代理店のマーケティングコンサル

年収380万円 ➡ 年収410万円 「30万円UP」



Kさん / 28歳

自身の成長を感じられる日々を送る事ができ、毎日が充実しております。

転職前

ウェディングプランナー・言語学校の運営スタッフ

転職後

事業会社のカスタマーサクセス

年収280万円 ➡ 年収540万円 「260万円UP」



Yさん / 29歳

IT業界への異業種転職ならWorXさんを利用することはかなりおすすめです。

転職前

リノベーションマンションの営業

転職後

人材紹介会社のフィールドセールス

年収407万円 ➡ 年収480万円 「73万円UP」



Tさん / 34歳

受け身ではなく、自分からWorXを使い倒す！という意思を持って学べば、道は拓けます。

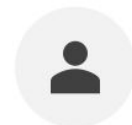
転職前

コンビニのスーパーバイザー

転職後

SaaS企業のカスタマーサクセス

年収400万円 ➡ 年収455万円 「55万円UP」



Sさん / 26歳

ここまで自分に時間を使ってくれるエージェントはいないです。

転職前

人材派遣の営業

転職後

コミュニティ運営会社のフィールドセールス

年収380万円 ➡ 年収504万円 「124万円UP」



Iさん / 29歳

私の可能性を、私自身より信じて、毎回思いを込めてサポートをしてくださりました。

転職前

キャリアスクールのインサイドセールス

転職後

人材紹介会社のカスタマーサポート

年収280万円 ➡ 年収400万円 「120万円UP」

高いユーザー満足度

About Service

WorX

Google
Reviews ★★★★★



コエテコ
by GMO



通常のエージェントのみを使っていた時は、「やめた方がいい。難しい。給料は半分くらいになる。」など越境転職にネガティブな言葉と支援してもらえませんでした。【マーケ未経験特化エージェント × スクール機能付き】の WorXだからこそ安心して挑戦し叶えられた部分大きいと思います



些細なことでも相談にのっていただけたので、初めての転職も乗り切ることができたと感じています。年収も前職と比較し大幅に UPしたので、越境転職を考えている方にはおすすめできる転職サービスだと思います。



入校する前はひとりで転職活動をしようと思ったこともありましたが、ひとりでしていたら内定を頂いた企業さんにも出会えなかったと思いますし、何よりなんとなくで企業を決めていて本当にやりたいことを見つけられなかったと思います。人生の大きな決断を WorXさんに任せて本当に良かったと思っています



ITはもちろん営業も未経験で不安要素をたんまり抱いての受講でしたが、学習コーチとキャリアパートナーの徹底的なサポートのおかげで即戦力レベルに成長できます。こんな私でも最後は自信をもって内定をいただくことができましたのでぜひ。



全くの畑違いである IT業界へ、納得して転職を成功できたのは WorX様のおかげだと胸を張って言えます。異業界・異業種転職で IT業界を目指したいと考えている方におススメのリスキングスクールだと思います。



一人で転職活動していたら、何が正解なのか絶対に混乱してしまっていたと思いますが、面接後の振り返り面談で、「変えるべきこと」と「変えなくていいこと」をキャリアコーチにアドバイス頂けたことで、迷いが少なくなったと感じています。

豊富な内定先

About Service



ユニコーンスタートアップ・上場企業などを中心に、多数の内定実績がございます。



高い転職決定率とLTV

About Service



求職者

80万円

年収400万×10%×2年



採用企業

120万円

年収400万×30%

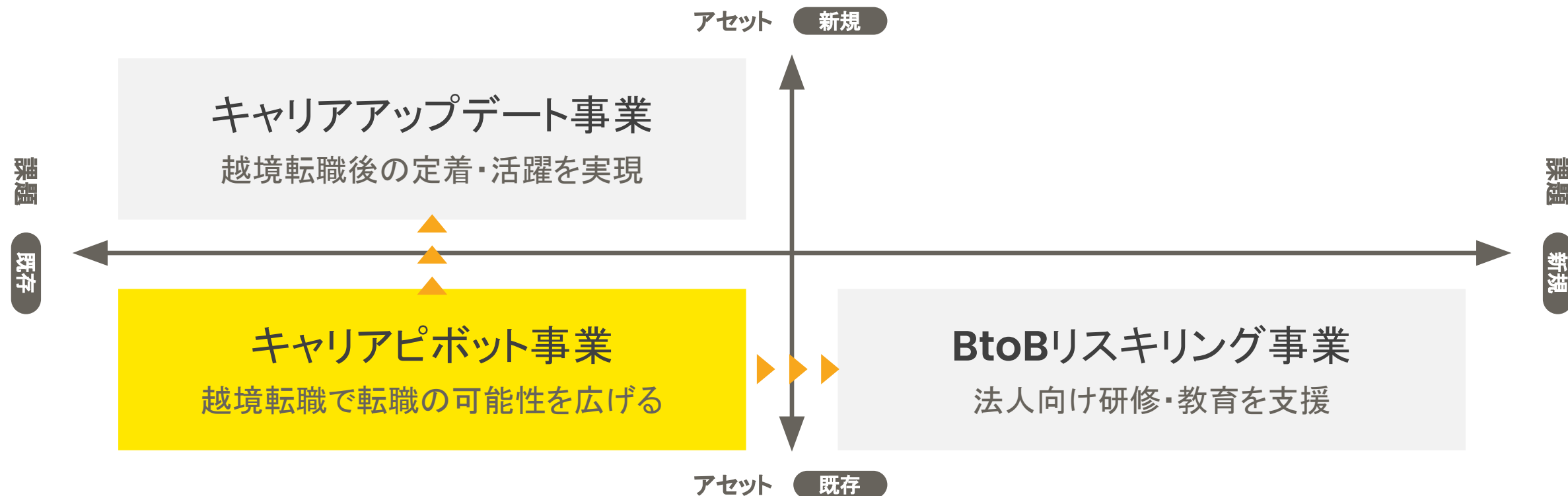
年収400万円で転職決定した場合は、
1名決定あたり200万円と高いLTVを実現します。

戦略方針

About Service



リスキリングと生成AIを活用し、**リスキリング**による越境転職で圧倒的**No1**を目指す



キャリアピボット事業を基軸に、アセットを活用した事業を展開

ターゲット市場と競合について

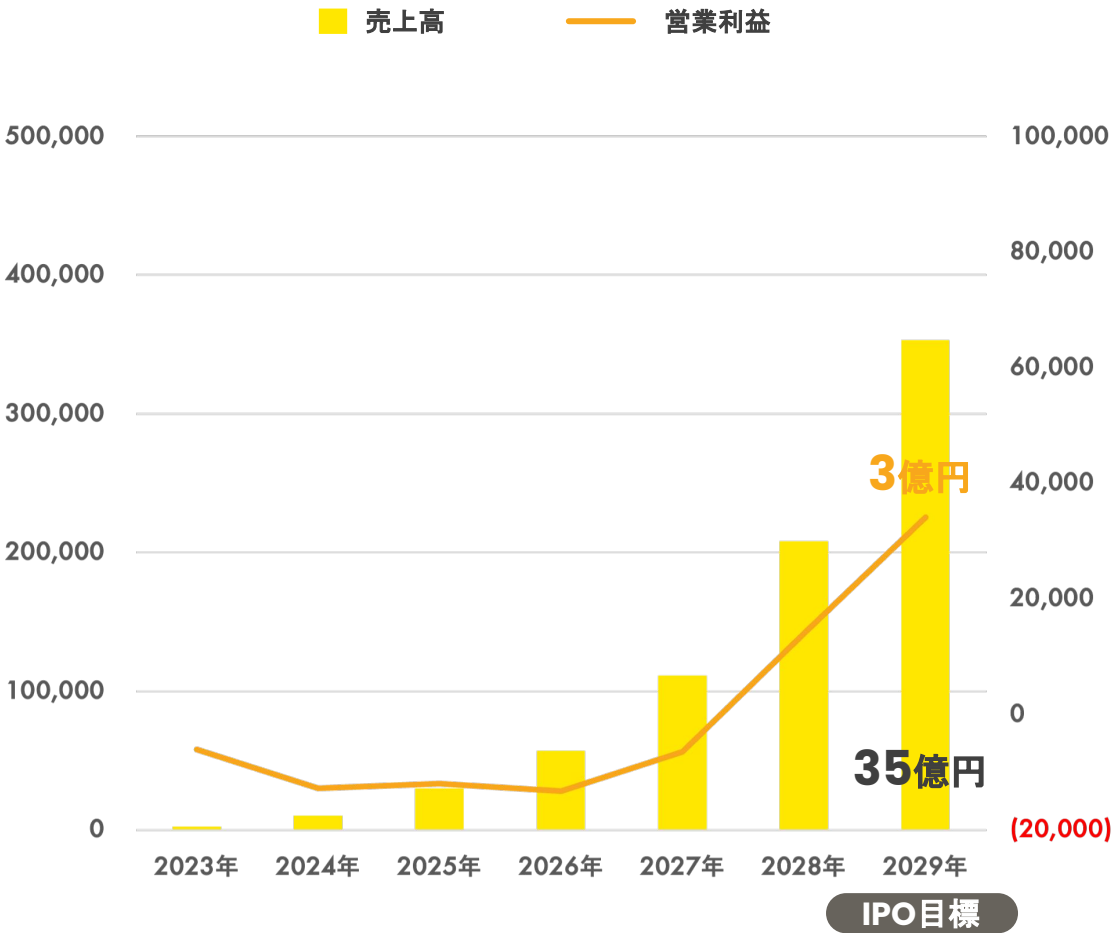
About Service



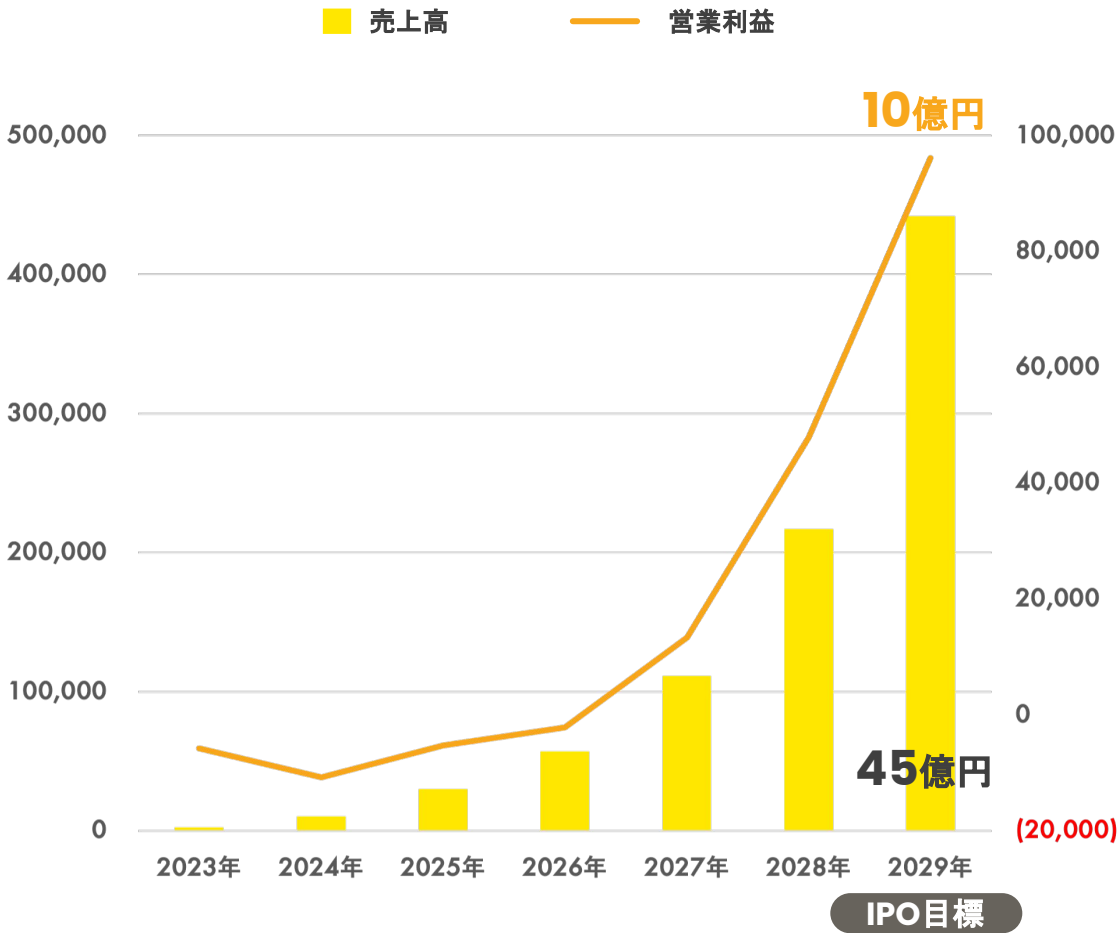
将来的には転職エージェント市場だけでなく、**BtoB**の教育研修サービス市場にもリーチします



ベース計画(単位:万円)



アグレッシブ計画(単位:万円)



01

会社紹介

WorXとは
会社紹介
創業のきっかけ

02

事業紹介

越境転職市場の課題
WorXの提供する
ソリューション
今後の事業展開

03

組織と働き方

組織体制
社員の声・カルチャー
働き方について
評価制度について

04

採用について

採用プロセス
募集中の職種について

20代後半～30代前半の社員を中心に、5つのチームに分かれて業務にあたっています。

経営陣

藤原 義人

管掌チーム: マーケティング / セールス / バックオフィス

神山 剛

管掌チーム: リスキリング / 転職支援



マーケティング

3名

- 運用型広告
- コンテンツマーケティング
- コミュニティマーケティング



セールス

3名



リスキリング/キャリア支援
4名

- スキル教育
- キャリア教育



転職支援

3名



HR・バックオフィス

2名

各チーム責任者紹介

Organization and Workstyle



マーケティング/運用型広告チーム責任者

仲皿 元

早稲田大学卒業後、Web広告企業で約3年間Google広告やYahoo!広告の営業に従事。月間1億円規模の広告運用や100社以上の新規アカウント構築を担当。2024年11月WorXへ参画。



マーケティング/コンテンツマーケティングチーム責任者

木村 直貴

立命館大学卒業後、大手人材会社で新規営業や求人広告制作を担当。複数の企業ディレクターや部長を歴任。キャリア累計で1,600社以上を支援。2024年12月WorXへ参画。



マーケティング/コミュニティマーケティングチーム責任者

佐久間 紀香

学生時代に起業家養成スクールで受講生募集や運営に従事。卒業後は大学事業部で説明会運営等を担当。ブランドマーケやSNS運用、店舗企画など幅広い経験を持つ。2024年11月WorXへ参画。



セールスチーム責任者

古川 貴陽

慶應義塾大学在学中に不動産ベンチャー企業で人事を担当、採用や定着率向上施策を実施。卒業後は教育関連企業で、受講生のカウンセリングや転職支援業務に従事。2023年11月WorXへ参画。



リスティング/スキル教育チーム責任者

小南 秀憲

大学卒業後メーカー系Sierに入社。外資クラウドベンダーで営業やSaaS企業でセールスチーム立ち上げ等を経験し、2022年からスタートアップでセールスOpsを担当。2024年2月WorXへ参画。



リスティング/キャリア教育チーム責任者

菅本 隆文

山口大学卒業後、IT企業でエンジニア紹介のRA業務に約2年半従事。退社後はフリーランスとして、転職支援とコーチング支援に注力して活動を行う。2023年12月WorXへ参画。



転職支援チーム責任者

大塚 悠祐

大学卒業後、大手人材会社にて求人広告の営業やマネジメント、新規事業の立ち上げを経験。その後、人材系のベンチャー企業に転職し、新規事業の立ち上げやマネジメント、中途採用の責任者として従事。2023年4月WorXへ参画。



HR・バックオフィスチーム責任者

松井 翔子

大手アパレル企業へ販売員として新卒入社後人事部へ異動。その後ブライダルにて採用責任者として中途・新卒・アルバイト年間150名程の採用を達成。のち、IT企業にて中途採用担当として採用職種の幅を広げる。2024年5月WorXへ参画。

全力で目の前のお客様に 向き合える仕事です。

キャリアアドバイザーとして、受講生の
キャリア目標に合わせたコース選定を担当
しています。

WorXでは、多くの方が想像を超えた転職を
実現しています。例えば、アルバイト経験のみ
の方が上場企業に転職し年収アップを達成する
ことも。

生成AIを活用して効率化しつつ、受講生に全力
で向き合う柔軟性とスピード感が魅力です。



キャリアアドバイザー

古川 貴陽氏

前職はパソコン・資格スクール
運営会社の営業職。
スカウトをきっかけにWorXへ。
2023年11月入社

リスキリング転職を 社会インフラに。

ラーニング部門の責任者として、
受講生の方々の能力開発に取り組んでいます。
目の前の受講生の方の成長にフルコミット
できることが一番のやりがいであり、同じよう
に受講生の成長を自分事として喜べる仲間達
がいます。

当社が提供する唯一無二のサービスを、リスキ
リングという言葉で第一に想起される社会
インフラに成長させることが目標です。



クラス責任者

小南 秀憲氏

大手SaaS等5社を経験。10年間
法人営業で活躍後、育成・オン
ボーディングでキャリアを積み
WorXへ。

時間を忘れて打ち込んで しまうほど、楽しい仕事。

現在はキャリアパートナーとして受講生の方へ
のコーチング、転職支援等を行う傍ら、自分
自身の発案で新たなコースを立ち上げ、プログ
ラムをゼロから考えて運営も担当しています。
創業間もない**WorX**はまだまだ課題だらけ。
自分で課題を見つけてスピーディーかつダイナ
ミックに解決でき、やりがいは大きいです。
日々変化する中で自分自身も成長できる環境を
楽しめる人が合っていると思います。



キャリアパートナー

菅本 隆文氏

ベンチャーの人材紹介会社で
法人営業を中心に2年半の
キャリアを積み、
2023年12月にWorXへ。

受講時の体験がとても良く、 いつかWorXで働きたかった。

元はホテル業界出身で、『WorX』を受講して
営業職に転職しました。当時の素晴らしいユーザー
体験に感動し、現在はキャリアパートナーとして
受講生のサポートに携わっています。
受講生の皆さんの成長を目の当たりにすることは
本当に嬉しく、やりがいを感じます。
全ての人が意思を持って自分の人生を掴み取るこ
とができる世の中にすることに少しでも貢献して
いきたいと思っています。



キャリアパートナー

外柳 有希氏

『WorX』元受講生。越境転職で
ホテルからエンジニア特化の
エージェントへ。
2024年7月からWorXに

求人企業様に自信を持って おすすめできます。

当社は顧客ファーストでキャリアに全力で向き合い
ながら転職「数」も追求する点が魅力です。
リスティング型の人材紹介という馴染みの薄い
サービスですが、自分の意志でスキルを身に付け、
覚悟を持って挑戦する方々をご紹介するサービス
であり、心から自信を持っておすすめできます。
これは営業としてとても幸せなこと。
裁量も大きく、自律的に取り組める人にはとても
楽しいと思います。



リクルーティングアドバイザー

上嶋 航太氏

新卒で人材紹介会社に勤務後、
営業職でキャリアを積み、
2024年7月にWorXへ。

WorXのカルチャー

Organization and Workstyle

経営陣との距離が近く、風通しの良いオープンな環境

小さな会社だからこそ、経営陣との距離が近いのが特徴。
経営陣も含めて全社員が受講生のキャリアチェンジを目標にして動いています。

年次や社歴に関係なく、チャレンジができる

年次や社歴に関係なく、チャレンジを歓迎する環境があります。
入社半年ほどで新規のクラスを立ち上げた社員も。

一人一人と真摯に向き合う

全員が一人一人の受講生に目を向け、真摯に対応しています。
受講生のためを思って働くことがそのまま企業の成長につながり、
受講生の成長を自分事として喜べる仲間達があります。



全ての方が能力と個性を活かして働けるよう、柔軟なワークスタイルを推進しています。

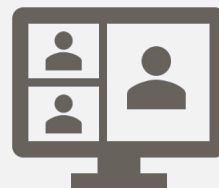
フレックスタイム



就業中の受講生への対応を柔軟に行うために導入しています。

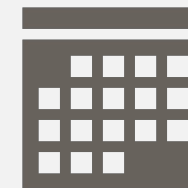
- コアタイム
13:00～15:00

フルリモート



関東、関西、九州と全国様々な場所で社員の皆さまにご活躍いただいています。

休暇



- 土日祝日
- 年次有給休暇
- 夏季休暇(2日)
- 年末年始休暇(3日)

社内制度・福利厚生など

Organization and Workstyle



副業可能



全社MTGを毎週実施

- 各チームのKPIの進捗や各受講生の方々について話し合います。
経営は経営陣の仕事、ではなく、全員で会社を前進させ受講生と向き合います。
- 2ヶ月に1回はオフライン全社 MTGを実施し、対面でこそ生まれるコミュニケーションも大切にしています。



在宅用PC・モニターの支給



Salesforceアドミニストレーター資格の取得補助制度あり

成果×能力評価で、成果だけでなく、半年間のプロセスも大切にしています。

1年間に2回(6月・12月)実施



自身の振り返り

目標に対しての
振り返りを実施



振り返り面談

振り返り内容を
社員から上長に伝える



評価の決定

上長がつけた評価を
経営層で話し合う



FB面談

上長から社員に対し
評価内容を伝える



目標設定面談

上長と一緒に
目標を設定する

会社が定めた目標ではなく、**自分自身で目標を定めて動く**

評価制度 | グレード一覧

Organization and Workstyle



アビリティ等級	状態	詳細
A1-A3	上長やメンターの伴走による業務の具体的な指示・指導・レビュー・調整補助が必要	• 業務に必要なスキルセットと知識を習得しながら、自らの業務を遂行できる • 上長の指示や伴走を受けて、抜け漏れなくタスクを遂行できる • 自身の業務プロセスにおける改善点を発見することができる
B1-B3	上長やメンターの指示と納期・品質に対する定点レビューがあれば自走できる	• 基本的なスキルセットと知識を有しており、チームや個人のミッションを理解し、成果を上げることができる • 上長からの指示やチームの計画に則り、優先順位を考え、任せられた業務を遂行できる • 自ら業務に関する PDCA を回して、個人の生産性を上げることができる
C1-C3	与えられた課題に対し、自ら計画を立て、自走して業務を遂行し納期・品質を達成できる	• 部署内において高いスキルセットと知識を有しており、スピーディーに業務を遂行し、高い成果を出すことができる • 自分の担当業務において、計画から上司から承認をへて実行までを完結することができる • 自らの専門分野に関する PDCA を回して、個人およびチームの生産性向上に貢献できる • ベストプラクティスを作ることができる
D1-D3	自ら課題とゴールを設定し、自ら計画を立て、自走して高い成果を達成できる	• 特定のスキルセットや知識に関しては社内でも高いレベルであり、自身の専門領域と環境下において個人またはチームで安定して高い成果を出すことができる • 自身の専門領域に関しては、ミッションからやるべきことを計画し、実行して成果を上げるところまで完結することができる • 個人およびチームの生産性を、仕組みづくりを通して改善できる
E1-E3	専門性に対して社内でのプレゼンスを発揮し当該機能をリードしながら事業成長に貢献できる	• 社内でもトップクラスの特筆すべきスキルセットとナレッジを有し、業界的に高いレベルの成果をあげることができる • 自身で高い目標を掲げて到達までの戦略を描き、自ら実行または優れたオペレーションに落とし込み、プロジェクトや事業を最初から最後まで推進できる • 部門または組織全体の仕組みや生産性を大きく改善できる
F1-F3	専門性に対して業界でのプレゼンスを発揮し当該機能をリードしながら競争優位を構築できる	• 業界内でもトップレベルのスキルセットとナレッジを有し、競争優位性を構築して事業を牽引するような成果を上げることができる • 自らビジョンをもち、事業の立ち上げから成長まで一貫して任せることができる • 長期的な成長や会社経営という視座を持ち、専門スキルやナレッジをもとに事業や会社自体の方針をリードすることができる

01

会社紹介

WorXとは
会社紹介
創業のきっかけ

02

事業紹介

越境転職市場の課題
WorXの提供する
ソリューション
今後の事業展開

03

組織と働き方

組織体制
社員の声・カルチャー
働き方について
評価制度について

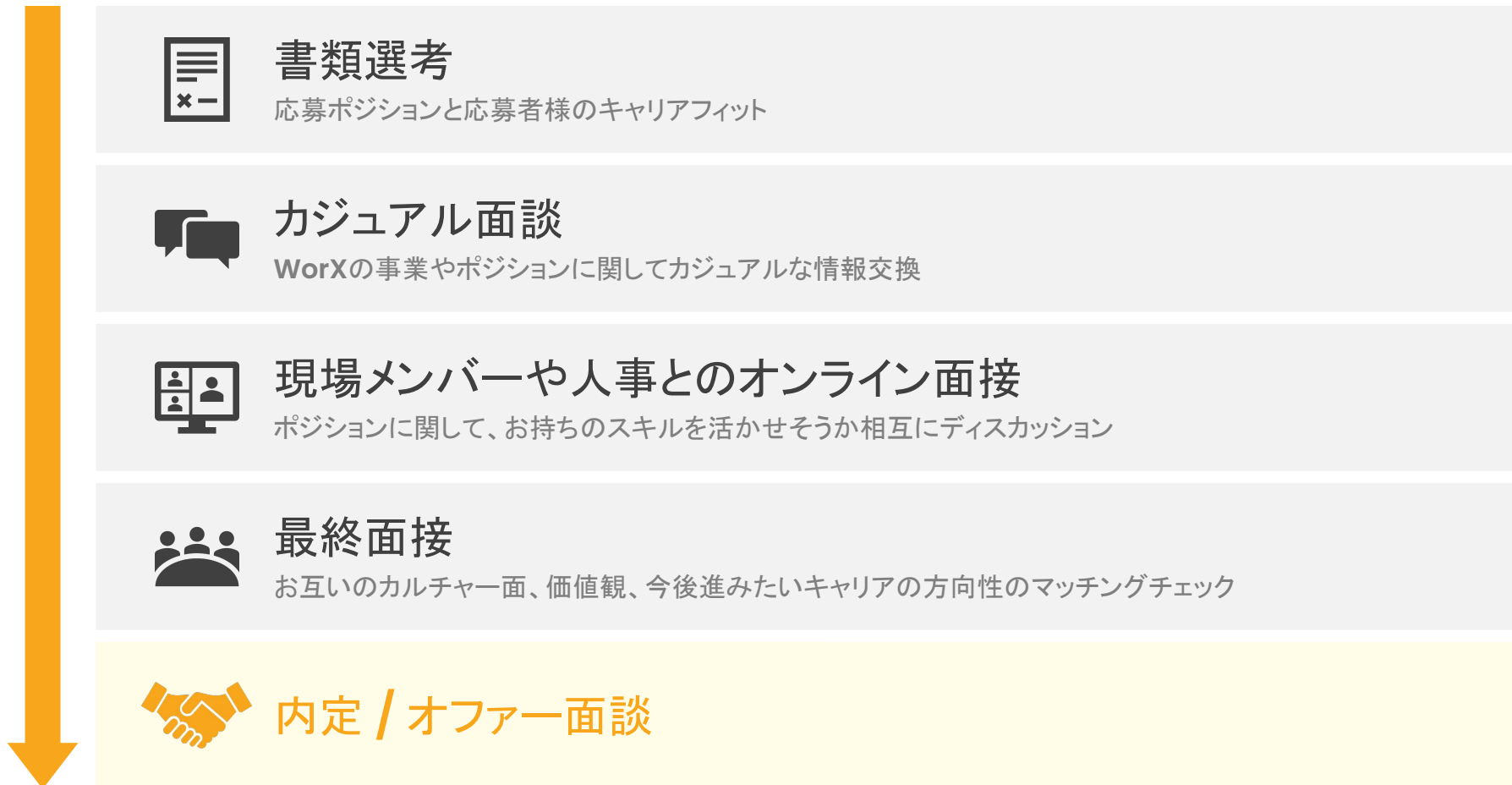
04

採用について

採用プロセス
募集中の職種について

採用プロセス

Recruitment



上記は基本の流れであり、それぞれの方のご状況に合わせて進め方が異なる場合があります。



募集中職種のそれぞれの詳細につきましては、
下記ページよりご確認ください。



クリックでも
遷移できます！

<https://herp.careers/v1/worx>