

エスキュービズム 会社紹介資料



01 エスキュービズムについて

02 事業変遷とこれから

03 メインの事業領域と強み

04 働き方と組織について

05 選考について

01 |

エスキュービズムについて

自らの手で
世の中を
変えていく

企業名	株式会社エスキュービズム
設立	2006年5月11日
代表者	代表取締役社長 藪崎敬祐
所在地	東京都港区芝公園2-4-1 芝パークビルA館 4階
資本金	9,700万円
従業員数	85名
事業内容	■リテールソリューション事業 ■BtoB流通ソリューション事業 ■アパレルソリューション事業 ■ブライダルDX事業

キーワードは Business is climbing

エスキュービズムでは、働くことを「登山」にたとえています。
多様な事業があり、多様なポジションがある我が社では、どの山に登るか、
どの道を上るか、それは自由です。

すべての社員が自らの意思で挑む山を選び、
自らの足で頂上を目指して、一步一步、前へ進み続けています。

自分で選んだ山を、自分で選んだルートで登りきる、
そんな達成感を味わえるのは当社の魅力の一つだと私たちは考えています。
もちろん、1人だけでは困難な場面に遭遇することもあるはずですが。

そんな時には、数々の山を登りきってきた先輩社員がおりますので、
アドバイスを貰いながら今の自分の課題を再認識する、再認識することで工夫する、やりきる
という行動力を身に着けていき、自身の成長へと繋げていってください。

Mission

デジタルシフトのワンストップ支援

Vision

プロダクトとチームが価値を生み出す

Value



Challenge

まだ世にないものを生み出し、不確実な未来に向かっていくことが何より大事です。常に挑戦を続けなければコモディティ化の波に巻き込まれ価値がなくなります。



Speed

不確実な未来に向かっていくとき、最初からうまくいくことはまずありません。大事なのはうまくいかない結果を受け、改善を繰り返し、最終的に目的を達成することです。質も大事ですが改善は量が何より大事です。そのために最も重要なのは改善のスピードです。



Professional

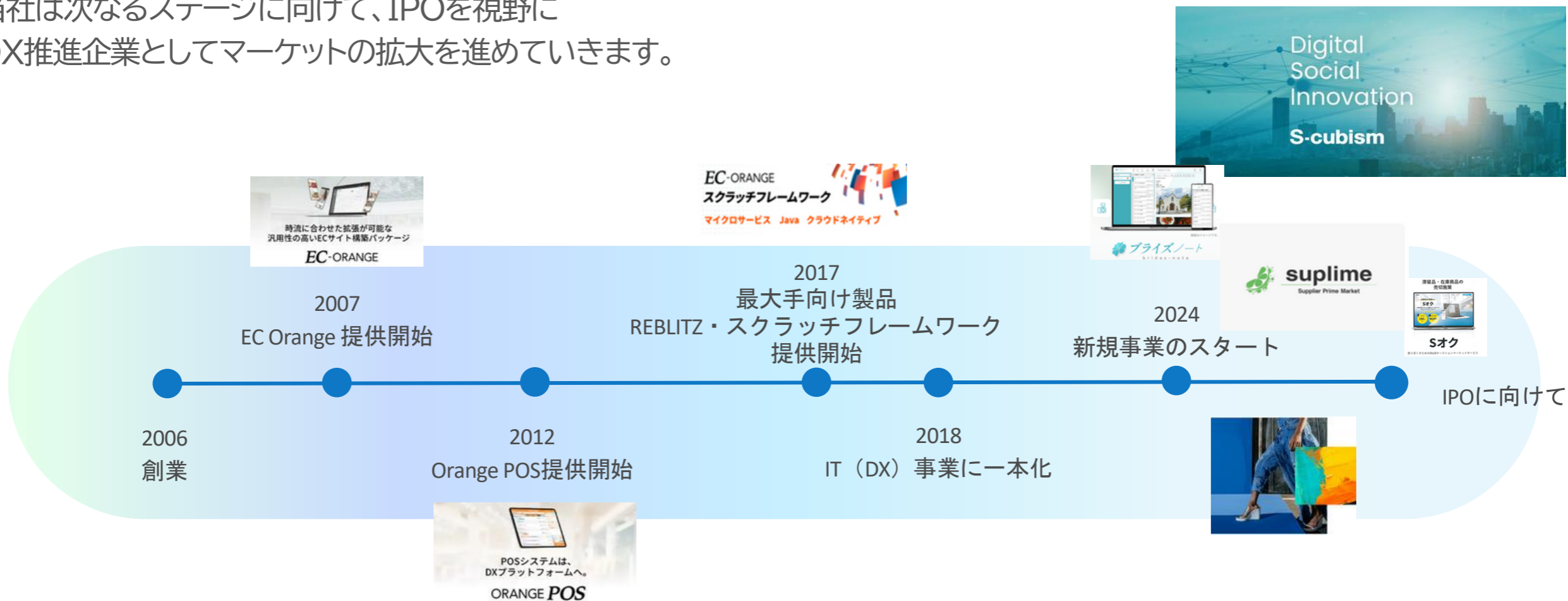
物理的制約のないデジタル空間では、メリット同様リスクのダメージも大きく増幅されます。少しの手抜き、少しのゆるみの結果が甚大な被害をもたらしかねません。品質、リスク管理、責任感、何事においてもプロフェッショナルである必要があります。

021

事業変遷とこれから

DX支援企業として

当社は次なるステージに向けて、IPOを視野にDX推進企業としてマーケットの拡大を進めていきます。



事業紹介

ECサイト構築パッケージ
タブレット型POSシステム

Retail Solution

ファッションプロダクトを創出し
アパレルビジネスと
ソリューション構築にコミット

Apparel Solution

**BtoB
Supply Chain Solution**

サプライチェーンを最適化し利益の
最大化を実現するインターネット版卸市場

Bridal DX Solution

プランナーの働き方改革を促進する
業務効率化ツール

03 |

メインの事業領域と強み



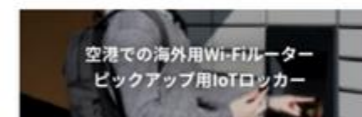
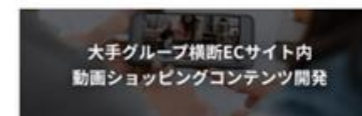
コンサルティング

プロダクトを活用したサービス開発支援

小売・流通業のシステムを長年開発してきたエスキュービズムは、お客様と対話する中でサービスや業務への理解を深めてきた一方で、サービスの根幹を支える決済・セキュリティ・インフラなどの品質を自社開発によって高めてきました。

経験に裏づけされた知見に基づき、貴社のビジネスにとって実現可能かつ最適なプランをご提案いたします。

実績一例



SI (システムインテグレーション)

ソフトウェア製品の提供・柔軟なカスタマイズ開発

実績豊富なECサイト構築ソフトウェア「EC-ORANGE」をはじめ、オムニチャネル/OMO時代のデータ統合基盤、ソフトウェアとハードウェアを組み合わせたシステム開発、次世代的な体験を提供するUIなど、様々な領域でお客様のデジタルトランスフォーメーション(DX)をサポートする製品をご用意しております。エスキュービズムはパッケージを利用した開発を深く理解する一方で、貴社の事業戦略上必要なものを常に考えながら、幅広い視野と柔軟性をもってシステム開発に取り組みます。

製品一例



運用

運用設計・データ分析・運用受託・コンテンツ/メディア運用

エスキュービズムは経験から培った開発・小売ビジネスの知見を活かし、様々な領域でのマーケティングソリューションを提供します。

ECの手堅い成長を支えるデジタルマーケティングから、デジタルテクノロジーを中核に据えた企業としてOMO時代の全体コンサルティングまで幅広くサポートします。

関連情報(外部サイト)



→ [製品サイトへ](#)

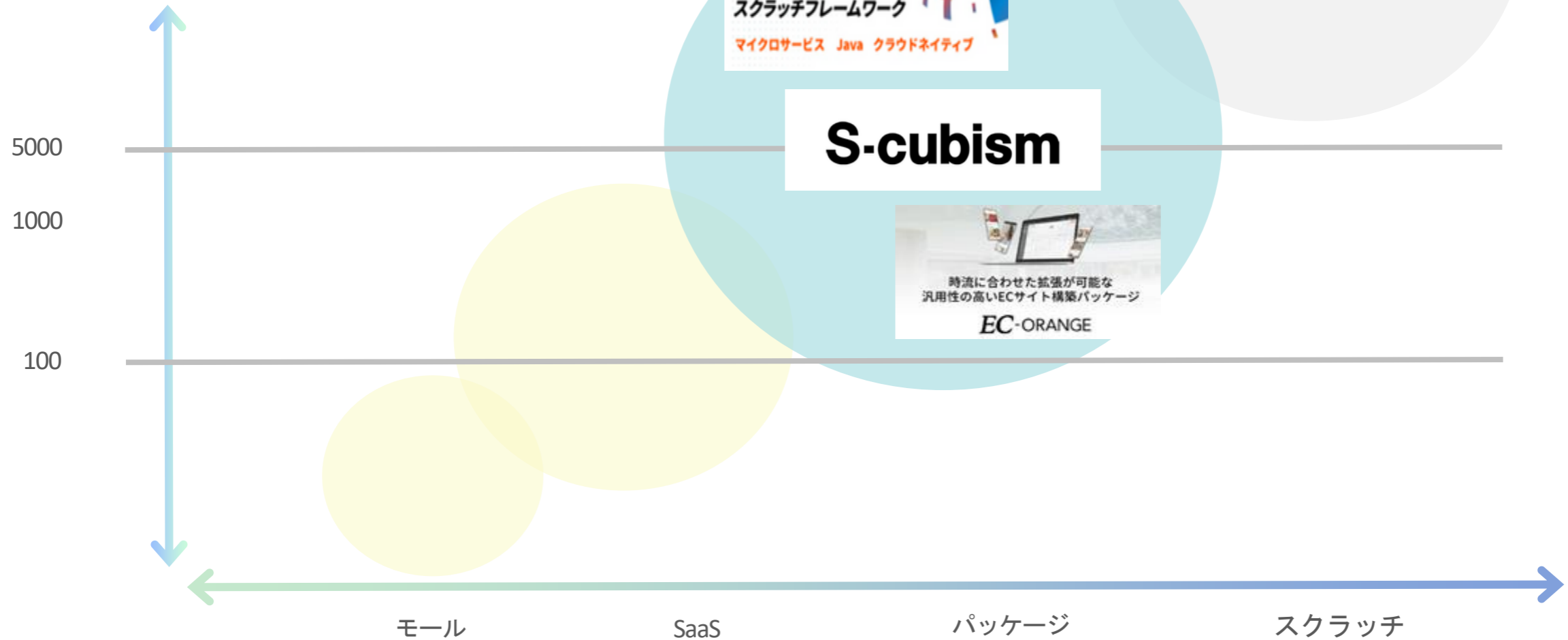


EC運用支援
お客様のEC運用を支援。継続的に結果を出し続けるECに
→ [製品サイトへ](#)

Retail Solution

ECマーケット(BtoC・BtoB)

顧客売上規模
(単位：億円)



Retail Solution

エスキュービズムのユニークなポジショニング(EC)

SaaS

安いが
拡張性が低い・・・

大規模には
適さない・・・

S-cubism

- ・ 自社プロダクトを用いて
品質/コスト/納期の最適なバランスを実現！
- ・ 高い拡張性を有するプロダクト
- ・ 顧客の業務理解の高さ
- ・ ビジネスドリブンな開発スタンス



大手SIer

開発費用が莫大・・・

大規模開発向きだが
工期が長い・・・

DX化を進めたい大規模な投資体力のある顧客は
拡張性の低さからSaaS型は検討しにくく、高額で納期のかかる大手SIerに依頼せざるを得ない状況です。
当社はこのスキマ (=大手事業者の課題) をビジネスチャンスと捉え事業を展開しています。

Retail Solution

POSの主要プレイヤーとポジショニング

SaaS POS



タブレット型 POS
(パッケージ)



ターミナル POS
(従来型)



規模小

中～大手向け
自社の独自ブランド確立に
力を入れている会社

規模大

100店舗程度を保有している
専門店がメインターゲット

Retail Solution

エスクュービズムの強み — 課題解決支援 —

01

ベンダーロックを行わない
オープンソース志向

02

EC・POS両方のプロダクトを保有し
高い技術力でオムニチャネル構築を
サポート

03

流通・小売業の経験があるからこ
その顧客業務理解・要件定義力の
高さ

04

少数精鋭組織の強みをいかした
スピード感ある、小回りの利いた
システム構築力

05

拡張性の高い複雑なカスタマイ
ズに応えることで培った
豊富なノウハウ

06

上流コンサルティングから運用まで
トータルソリューションの提供を実現

Retail Solution

DX支援実績(公開会社)



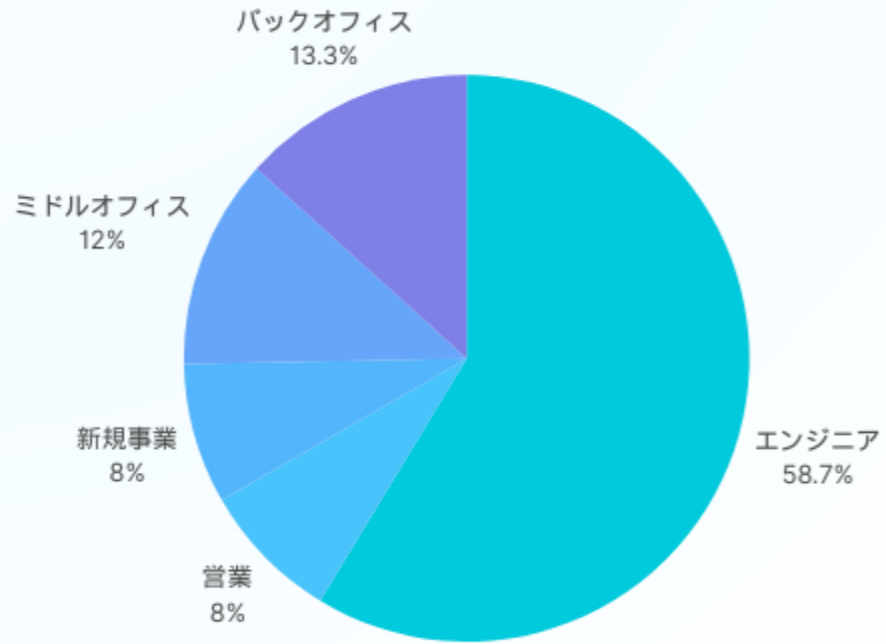
エスキュービズムのサービスはプライム案件を中心に導入いただいております。
記載の企業様以外にも、非公開の企業様への導入実績が多数ございます。

04 |

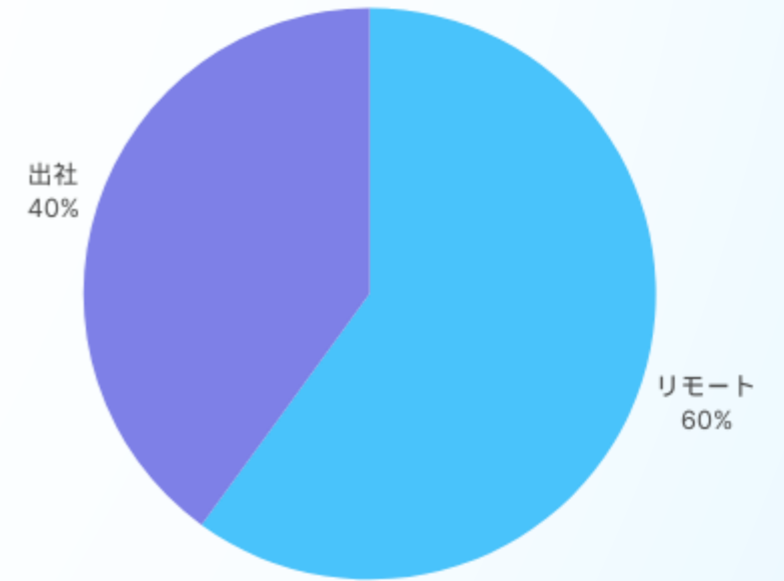
働き方と組織について

数字でみるエスキュービズム①

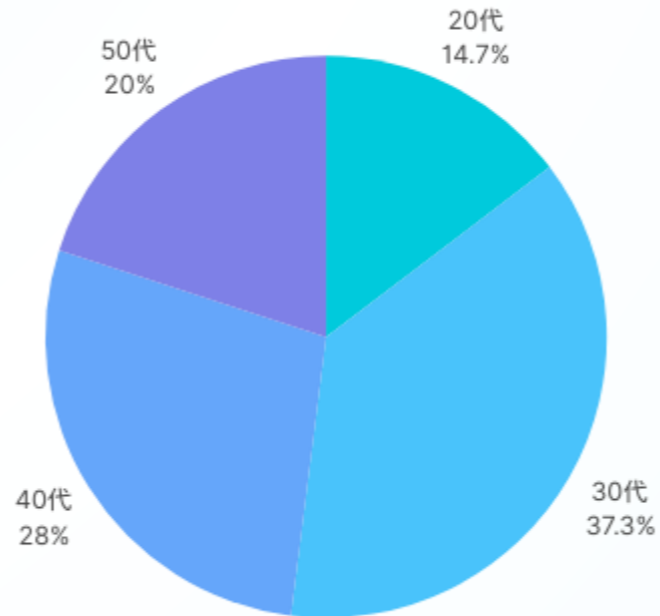
職種



リモート比率



年代



数字でみるエスキュービズム②

平均年齢



中途:新卒



平均残業時間



勤続年数



有休消化率



社内制度・福利厚生



カフェコーナー

出社時、無料でお菓子や
コーヒー・紅茶の飲食ができます



バースデー休暇

年1日、本人・配偶者・子
いずれかの誕生日にお休みできます



図書購入・研修費支援制度

業界知識、技術、専門知識の習得のための
自己啓発費用を会社が一部補填します



ウェルカムランチ

新しいメンバーの入社日に
会社がランチ代を補助します



本部懇親会制度

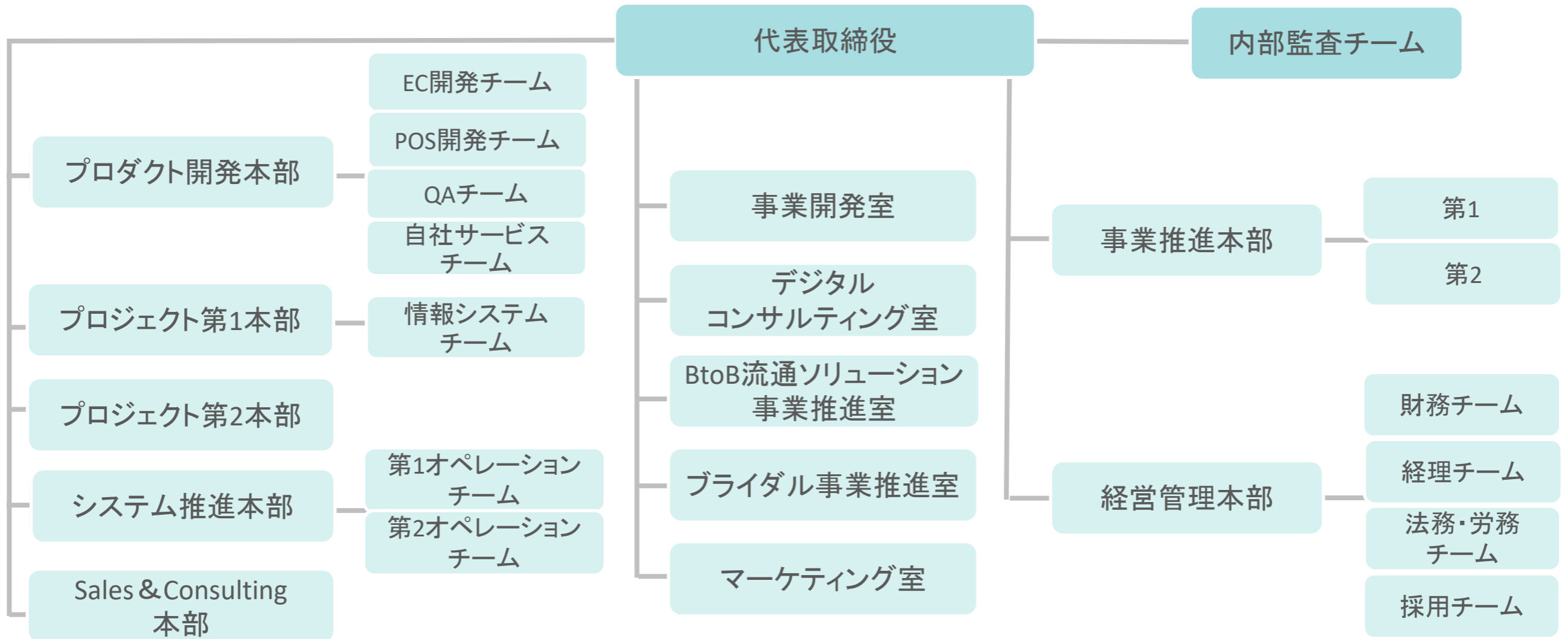
昼・夜あわせて年4回までチーム
内の懇親会を会社が補助します



従業員持株会

毎月の積立金の額に対し、
会社から10%の奨励金を加算します

組織構成



05 |

選考について

選考フローについて

プロセス		提出物/形式	担当者
書類選考		<ul style="list-style-type: none">・履歴書（写真つき）・職務経歴書	人事 / 部門リーダー / 部門責任者
1次面接		オンライン or 対面	部門リーダー or 部門責任者
最終面接		対面	部門責任者 ※代表との最終面接を実施する可能性があります。
内定 オファー面談		オンライン or 対面	人事 / 部門リーダー or 部門責任者

その他の採用情報はこちらから



エスキュービズム 採用

<https://s-cubism.jp/recruit/>



採用チームで
noteも更新中！