

終わりがなき成長を求める 挑戦者たちへ

2027年度 インフィニティエージェント 新卒採用



株式会社インフィニティエージェント [Infinity Agent Inc.]

〒101-0051 東京都千代田区富士見1-8-19 住友不動産千代田富士見ビル2F
2F, Sumitomo Fudosan Chiyoda Fujimi Building, 1-8-19 Fujimi, Chiyoda-ku, Tokyo 102-0071, Japan
TEL: 03-6910-0840(代表)

MESSAGE

代表メッセージ

経歴

- 2013年**
大学卒業後、株式会社エヌジーユー
(現:株式会社フルベットグループ)入社。
インターネットメディア事業、
SEO事業を立ち上げ、**部門責任者**として従事。
- 2014年**
トランスコスモス株式会社に中途入社。
SEO領域からWEB広告全般の提案、
運用ができるプランナーとして、
さまざまな業界のクライアントを担当。
入社わずか1年で取引額トップ10クライアントを
2社任され、**月間運用金額は1億円を超える。**
- 2015年**
トランスコスモス在籍中に
インフィニティエージェント立ち上げ。
- 2017年以降**
トランスコスモス退職後、
インフィニティエージェントを本格始動。



インフィニティエージェント設立の背景

新規事業撤退の経験

新卒入社したベンチャー企業で新規事業責任者として一括見積サイトを立ち上げた際、多額の広告投資を行ったにもかかわらず集客に苦戦したため事業は撤退。いいものを作っても知らなければ意味がなく、マーケティング(集客)の重要性を実感する。

大手広告代理店でマーケティングのプロへ

マーケティングを学ぶため、大手広告代理店へ入社。後に月間運用金額は1億円を超え、広告運用者としての経験を積む中で、広告の本質である「売上」を追求する代理店が少ないことに課題を感じるように。

インフィニティエージェント設立

事業主側と代理店側のそれぞれの経験から「クライアントに寄り添い、顧客価値を追求するパートナーが必要」という思いを実現すべく、当社を設立。代表取締役就任。日々クライアントに貢献し続けてきた結果、国内デジタルマーケティング事業者のTOP1%と言われる広告媒体社から認定を受ける。

共に成長のための 挑戦を

みなさん、初めまして。
インフィニティエージェントの岡田です。

「セールスとマーケティングを駆使し、無限の可能性を引き起こす」
この理念(目的)の実現のために、
私達は日々、変化を恐れず新しいことにチャレンジし続けています。

創業以来、「成長」と「挑戦」という企業文化をずっと大切にし続けてきました。
メンバーたちの「挑戦」の結果が、現在の「実績」を作り出していると考えています。

インフィニティエージェントがみなさんに提供できる環境は「挑戦できる環境」ですが、
「圧倒的な成長環境」はみなさん自身が創り上げていくものです。
「挑戦」した結果、得られるものは「成功」と「学び」であって、
「失敗」は「挑戦」しないことなのです。
「圧倒的な成長環境」はみなさんの「挑戦の数」に比例します。

私は、インフィニティエージェントで誰よりも「挑戦」してきた自信があります。
その度に私は「成長」し続けることができました。
これからもインフィニティエージェントは
「成長」のために「挑戦する」人が輝ける場所でありたいと考えています。

人は変わる

みなさん自身が本気でそれを願った時、挑戦に変わり、
それがいずれ成長に繋がって、お客様への貢献に変わるのです。

このインフィニティエージェントで「自分を」「会社を」
そして「世界を」本気で変える「挑戦」をしませんか？

みなさんとお会いできることを楽しみにしています。

岡田 裕平

 **Infinity Agent**
-marketing company-

RECRUITMENT POLICY

採用ポリシー

理念（価値観）共感型採用

私たちが一番大切にしているのは、みなさんが当社の理念に共感し、同じ価値観と方向性を持って歩んでいけるかどうかです。変化の激しい現代社会において、事業は目的ではなく、社会に価値を提供するための手段に過ぎません。だからこそ、「何をするか」よりも「誰とするか」を重視し、共に成長し合える仲間を探しています。

理念経営が重要なのは、目的や使命感が仕事に意義を与え、困難を乗り越える力となるからです。私たちは、仕事を通じて社会に貢献し、自らも成長したいという強い意志を持つ人材を歓迎します。目的や使命感を持つことで、日々の業務がただの作業ではなく、自己実現の場となります。

あなたの情熱、価値観、そして未来へのビジョンを、ぜひ私たちに伝えてください。一緒に新しい価値を創り出し、未来を切り拓いていきましょう。

ロゴに込めた思い

「人には無限の可能性があり、
私たちはお客様の無限の可能性の請負人である」
という意思表示のため、
無限の記号をモチーフにしています。

Infinity Agent
-marketing company-

PHILOSOPHY

理念

セールスとマーケティングを駆使し、無限の可能性を引き起こす

情報量は10年で500倍に増え、モノが溢れる社会において、いい商品を作れば売れる時代ではありません。世の中にある可能性に満ちた「サービス」「商品」「会社」、そこで働く「人々」。私たちはその可能性を「セールス」と「デジタルマーケティング」の力で最大限引き起こします。

売れないものを売れるように、売れるものをもっと売れるようにすることが私たちの提供する「価値」です。

VISION

ビジョン

終わりになき成長のために挑戦し続け、
社会に価値を人に感動を提供する企業

常に「挑戦」し続けることが私たちの「成長」に繋がり、
私たちの「成長」の大きさが、関わる方々への価値提供の大きさであると考えています。

その価値提供の総和が日本社会を変える力になることを信じています。

CULTURE

カルチャー

Growth

成長 × 挑戦

Challenge

01 常に謙虚で感謝の気持ちを持つこと

02 全員社長の意識を持ってチームで経営すること

03 諦めないこと、建設的に取り組むこと

04 思考は現実化すると信じ、理想の自分を創造すること

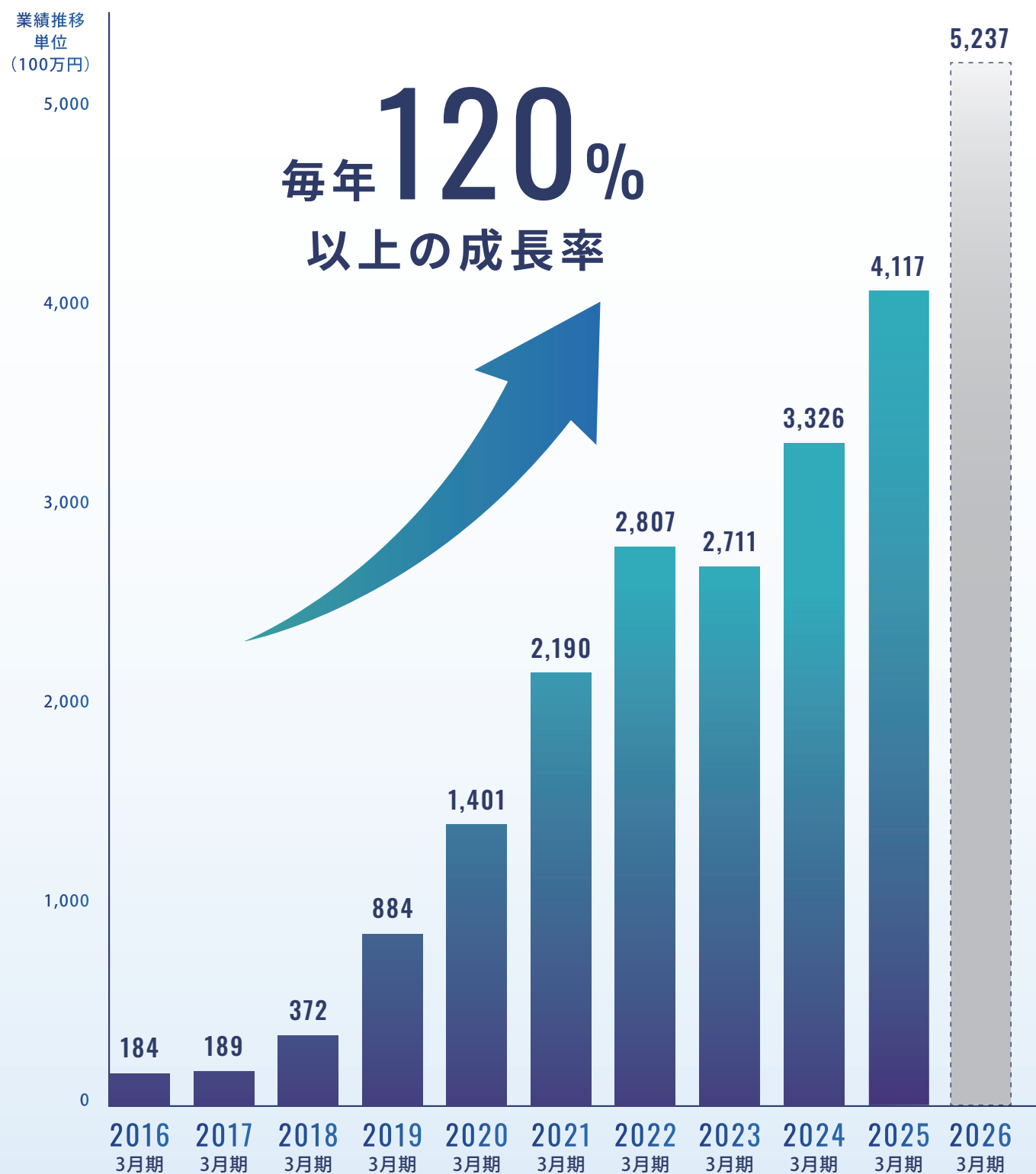
05 関わる全ての人を大切に、利他の心を持つこと

INFINITY MIND

PERFORMANCE

業績

2017年以降、毎年約120%以上の成長率となっており、創業以来黒字経営を続けています。
急成長のベンチャー企業でありつつ、地に足のついた事業展開を行い、安定性の高い企業を目指しています。



インフィニティ
エージェント設立

新卒採用開始

神保町へ
本社移転

みずほ銀行と
住宅ローン分野で
業務提携

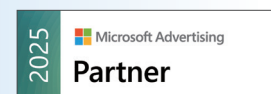
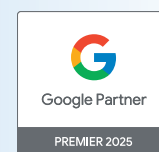
飯田橋へ
本社移転

BUSINESS

インフィニティエージェントの事業領域について

デジタルマーケティング事業

運用型広告を得意とし、デジタルマーケティングに関する総合的なコンサルティングサービスを戦略的にご提案。

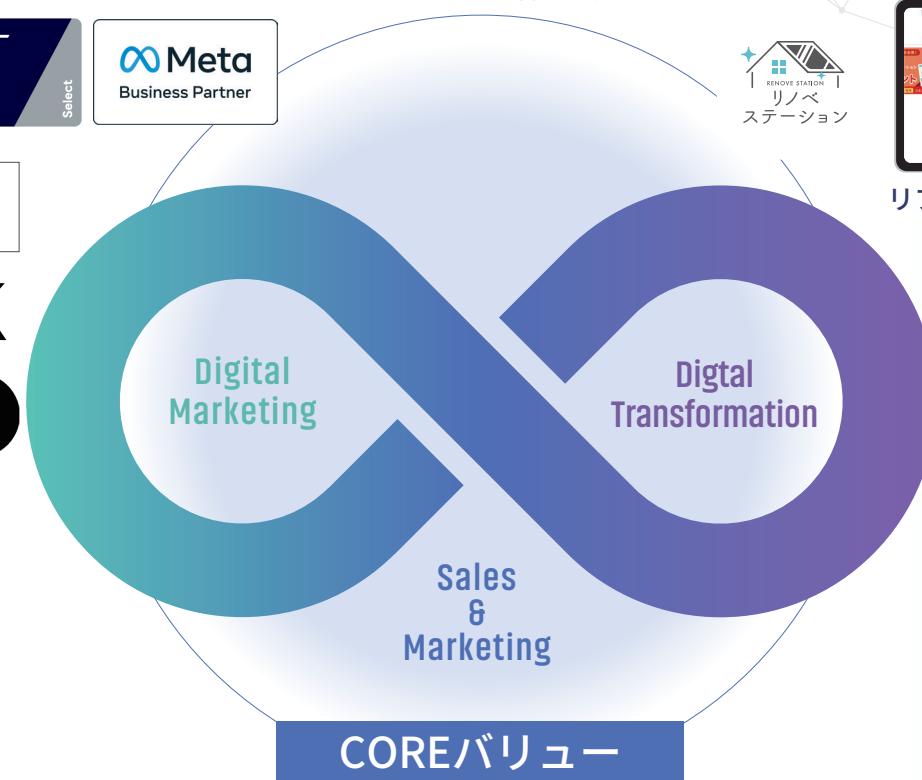


DX 事業

世の中のデジタル化が進む中、未だにアナログな部分が多いレガシー産業をDX化するための事業を展開。その先駆けとして市場規模7.3兆円のリフォーム業界の再編に挑戦中。



リフォームECサイト



当社の強みを駆使した事業展開を行い、更なる“新規事業”を創出します。

AWORDS 受賞



**2025年度
ベストベンチャー100に選出！**
これから成長が期待されるベンチャー企業を毎年100社限定で選出。2005年のオープン以降、数百家に及ぶベンチャー企業が紹介されており、2023年12月末日時点で、そのうち70社が上場を果たしています。(参考：イシン株式会社)



**2025年度
働きがいのある会社アワード受賞！**
働く人へのアンケートの結果を基に、優れた職場文化に基づいた「働きがいのある会社」であることを Great Place to Work® Institute Japanが正式に認定するものです。



**第16回千代田区ビジネス大賞
「優秀賞」を受賞！**
中小企業の成長発展を支援することを目的として、経営革新や経営基盤の強化に取り組んでいる企業を表彰する賞です。

DIGITAL MARKETING

デジタルマーケティング事業部（BtoB）



インターネット広告を通して 企業の売上拡大を支援

みなさんが毎日使用するGoogle・Yahoo!などの検索エンジンやSNSに広告を配信したい企業様に代わって広告出稿し、企業様の売上を伸ばす支援、コンサルティングを行います。

広告は「きっかけを作る」仕事です。お客様の集客課題を解決するために商品・サービスに合った広告戦略の立案と実装、効果検証、広告クリエイティブの作成などを行います。広告運用は、目標の数字を達成できるように効果検証を繰り返し、改善していくことが大切であるため、正確な分析が重要です。そして、それぞれのお客様に合った広告運用を行っていきます。

インフィニティエージェント独自のノウハウを多く持っていることからWEBマーケティングの知識を習得することができ、取引先企業様も多様な業種の大手企業からベンチャー企業まで幅広いため、さまざまな知見を得ることが可能です。

MESSAGE 取締役兼デジタルマーケティング事業部 部長 久保田 達也

取締役兼デジタルマーケティング事業部部長の久保田 達也と申します。デジタルマーケティング事業部はお客様が提供する商品やサービスに対して、**インターネット広告を活用し、お客様の売上向上やビジネス拡大に貢献する、非常にやりがいのある仕事**です。

お客様にとって広告宣伝というのは重要な経営戦略の1つであり、お客様の一大プロジェクトに関わる機会も少なくありません。またデジタルマーケティングに携わる人は、まだまだ少数派でありますので、そうした環境に身を置くことは大変貴重で、誇れる仕事だと思います。

大きなやりがいがある一方で、**強い責任感が求められる仕事**です。お客様の大切な広告予算を当社にお任せいただいておりますが、その予算は、お客様の多大なる苦勞に伴って捻出された予算ですので、その予算を使わせていただき、お客様の成果に貢献するというコミットメントが必要です。

私がこの仕事をする上で「人」と接する仕事であることを強く意識することを大切にしており、当社としても、社内外を通じて「人」としての「誠実さ」「丁寧さ」を非常に大事にしています。

そして、インターネットの世界においても、その先にいるのは「人」です。今後、当社を志望されるみなさんの中にも広告が好き、インターネットの世界が好きという人もいらっしゃると思います。それと同時に「自分という人を生かして、お客様を喜ばせたい、満足してもらいたい」という**気持ちを持った人**であれば当社で間違いなく活躍できるでしょう。

トランスコスモス株式会社に約10年間インターネット広告のプランニング業務に従事した後、2017年に当社デジタルマーケティング事業部の立ち上げメンバーとして参画。2020年にデジタルマーケティング事業部部長に就任。

THE DAILY WORKFLOW 仕事の流れ

コンサルタント

2022年 新卒入社
瀬端 璃和

- 9:00 始業
朝礼で1日の流れや目標をチームで共有
- 10:00 営業研修
本番に近い形で営業シーンを再現し、スキルアップを図る
- 11:00 商談資料作成
商談時に使用する資料を作成するため、分析系のタスクを進行
- 12:00 ランチ
オフィス周辺は美味しいお店が多いですが、特にハンバーガー店がお気に入りです！
- 13:00 商談
準備した資料をもとにお客様との商談
コンサルタントとしての正念場！
- 14:00 提案前MTG
分析チームと協力して、提案資料の作成に向けたMTGを実施
- 16:00 レビュー
実際のご提案を行う前に代表や事業部長からのフィードバックを実施
- 18:00 終礼

プランナー

2024年 新卒入社
藤本 彩花

- 9:00 始業
メールやスケジュールの確認
1日のタスクを管理
- 10:00 アカウント確認
担当案件の成果や予算の使用進捗を確認
- 11:00 案件MTG
上長やメンバーと案件の改善案を考案
- 12:00 ランチ
毎日お弁当を持参して、社内で食べています♪
- 13:00 施策の考案
現状の広告成果を分析して改善のための施策を考案
広告バナーや広告文を作成
- 14:00 資料作成
定例で実施しているお打ち合わせに向けて報告資料を作成
- 16:00 定例会
直近の成果状況のご報告に加えて、今後の戦略をご提案
- 18:00 終礼

得られるスキル

戦略思考スキル / マーケティング実践スキル / 関係構築スキルetc...

DIGITAL TRANSFORMATION

—— 新規事業 ——

DX事業部
(BtoC)



レガシー産業をDX化する

世の中のデジタル化が進む中、すでに市場が成熟しているものの、さらなる成長が期待できない業界や衰退傾向にあり革新的な変化を起こしづらいといったレガシー産業は、未だにアナログな部分が多く、非効率な面やお客様に正しい情報が伝わっていないことがあります。そのため、内容がよくわからず契約をしたり、購入後に損をしてしまうことがあります。そんなレガシー産業をDX化するため、私たちは事業を展開しています。

その先駆けとして、市場規模7.3兆円のリフォーム業界を変革すべく事業を推進しています。リフォーム業界は、訪問販売という昔ながらの営業手法やお客様によって価格を変える不透明さ、ユーザー情報の非対称性など、多くの課題があるとともにIT化が進んでいない業界です。そんな業界を変えるため、お客様に正しい情報を届けてお客様にあった商品を適正価格で販売、そして手厚いアフターフォローを通じた長期のお付き合いを掲げ、業界再編に取り組んでいます。

MESSAGE

DX事業部
マネージャー 中田 萌

DX事業部マネージャーの中田 萌と申します。
当事業部は現在10名で推進している新規事業です。不動産業界の“DX化推進”を目指して、まずはリフォーム業界のDX化に取り組むために「リノベステーション」というサービスを提供し、メディアサイトの運営やWEB広告を活用したお客様の集客から商談、施工までを一気通貫で行っています。

本気でこの業界を変えるべく、今後は不動産領域全般に事業拡大していく予定です。今期、当事業部としては3期目となる新卒採用を行います。これから事業を拡大するにあたり、3年後、5年後の幹部候補を募集しています。立ち上げフェーズの今だからこそ、**自分の成果が事業の成果に直結**しますし、新卒のタイミングから事業全体を把握しながらの仕事になるため、**大きな裁量がある**ことをお約束します。

20代から裁量を持って働きたい・どのようなサービスや商材にも活用できる汎用的な営業力を身に付けたい・組織づくりやマネジメントを経験したいという仲間と共に働きたいと考えています。「業界を変える」という挑戦は、人生の中でそう経験できることではありません。大きな成長を求めている方、ぜひお話ししましょう。

2018年に中途入社。その後2021年にマネージャーに就任、現在は新規事業であるDX事業部のセールス、CS、施工の各部門の統括を担う。

THE DAILY WORKFLOW 仕事の流れ

コンサルタント

2025年新卒入社
堀 真太郎

- 9:00 **始業**
事業部内でMTGを実施
各メンバーの1日の予定を確認
- 10:00 **お客様へヒアリングのお電話**
完全反響営業のため、まずはお電話でお客様のご要望をヒアリング
そのままご提案の約束をすることも！
- 12:00 **ランチ**
社員とオフィス周辺で食べたり、
手早く済ませたい時はコンビニを利用しています！
- 13:00 **シミュレーション作成**
提案は準備が一番大切なので、念入りに！
- 15:00 **お客様のフォローアップ**
LINEやお電話にてお客様の悩みやお困りごとについてヒアリングし、1件1件丁寧に対応
- 16:00 **商談**
現在はすべてオンラインで実施
全国のお客様からさまざまなお話を聞けるのも楽しみの1つ
- 17:00 **営業勉強会**
商品知識やスキル向上のため、
定期的に最新情報をキャッチアップ
- 18:00 **終礼**

得られるスキル

事業推進スキル / ヒアリングスキル / 提案スキルetc...



INTERVIEW

社員インタビュー

入社後大変だったこと

デジタルマーケティング事業部
プランニングディビジョン
プランナー

藤本 彩花
2024年 新卒入社



新規出稿案件を任せていただいた際に、**配信構成を一から設計し、フロントに立って提案をしたこと**です。入社1年目でありながらもプロとして、経験豊富なお客様へどうすれば伝わるかを試行錯誤し、先輩のフィードバックを受けながら、何度も修正を重ね準備しました。多くの改善点はありましたが、お客様からの感謝や先輩からの「分かりやすい」という評価が、大きな自信と成長に繋がる貴重な経験となりました！

DX 事業部

堀 真太郎
2025年 新卒入社



コンサルタントとして、**お客様の真のニーズを引き出すこと**に苦労しました。当初は提案内容の説明に終始し、深いヒアリングが欠けていたため、アポイントや契約に繋がりませんでした。この課題解消のため、先輩方との毎日のロールプレイングを重ね、お客様の状況に応じたヒアリングのコツや質問の引き出しを増やしました。その結果、現在ではお客様の心に寄り添った真の価値提案ができるようになりました。

インフィニティエージェントの好きなおところ

デジタルマーケティング事業部
プランニングディビジョン
チーフ

直正 洋平
2021年 中途入社



「人想い」なおところ。お客様のためにどうすれば成果を上げられるか？と考えるのはどの企業も同じかと思いますが、IAは社員に対する想いも熱いです。例えば、後輩の育成で決められた研修マニュアルを実施するだけでなく、相手に合わせた伝え方を考えたり、+αでこんな資料も追加して説明した方がいいという提案を積極的に行うなど、**常に相手の立場になって自発的に行動する社員ばかり**です！

管理部
人事

山下 南
2023年 新卒入社

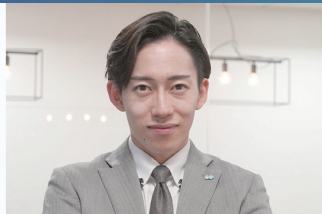


働く時と楽しむ時のメリハリがあるところです。普段は「結果」が求められる仕事でもあるため、お客様や会社のために意識高く働く人が多い印象ですが、会社のイベントや行事の際には、仕事とは切り分けて思い切り楽しむことに徹する姿が印象的で、IAの良いところだと感じています！
あとはやっぱり「人」が好きです。一緒に働いていて楽しく、刺激をもらえる人や個性が強く面白い人が多いので、ランチなどで社員とコミュニケーションを取る時はいつも笑いが絶えません(笑)

仕事をするうえで大切にしていること

デジタルマーケティング事業部
プランニングディビジョン
チーフ

真島 翼
2020年 新卒入社



目的意識を持って取り組むことを心掛けています。自分の価値を高めるため、お客様に貢献するためなど仕事の目的は人それぞれだと思いますが、IAでは「社員の成長が会社の成長であり、会社の成長がお客様の成功に繋がる」と信じて、日々仕事に向き合っています。**自分自身の成長を通してお客様に貢献するためにも、この目的意識を持って何事にも取り組むことを大切にしています。**

デジタルマーケティング事業部
コンサルティングディビジョン
リーダー

岡山 和樹
2018年 新卒入社



「**お客様の成功にコミットし、最適な意思決定を導くプロフェッショナル**」であることです。目の前の受注を目的とするのではなく「お客様にとって本当に最適か」を常に中長期的な視点から考えて行動しています。お客様の成長と成功を最優先するこの姿勢こそが、お客様との高い信頼関係と持続的な取引を生み、それが結果として会社全体の成長に繋がると信じています。



今後の目標

デジタルマーケティング事業部
プランニングディビジョン
チーフ

松田 紺
2021年 新卒入社



プランナーチームのサービス品質をさらに向上させたいです。すでに多くのお客様からお褒めの言葉をいただいておりますが、私も含めた全メンバーがさらにサービス提供のレベルアップをすることで、お客様への提供価値を最大化したいと考えています。プランナーチームは優秀なメンバーが揃いに揃っているため、他社とは比較にならないくらいの高品質なサービスを提供できると信じています！

デジタルマーケティング事業部
プランニングディビジョン
プランナー

中村 美紅
2023年 中途入社



安心して案件を任せていただける、私が担当でよかったと思っていただけるようなプランナーになることです。これは、プランナーとして誰もが目指している像なのではないかと思っています。自分の行動次第で、広告の成果、そしてお客様の売り上げまでを左右するこの仕事では、どれだけ自分から動くことができるかが重要だと考えています。先輩方のように、**自分から積極的にお客様へ提案を行い、信頼と実績を勝ち取るプランナーを目指していきたい**です。

一緒に働きたい人

デジタルマーケティング事業部
プランニングディビジョン
リーダー

近藤 晋作
2021年 中途入社



成長を求める意欲的な仲間と一緒に働きたいと考えています。この業界は変化が激しいため柔軟に対応することはもちろんですが、それ以上に重要なことは、自ら学び、成長し続ける姿勢です。そのため、自分自身で目標を立て、達成するためのアクションを起こす人と働きたいです。IAは互いに支え合いながら成長できる環境ですので、挑戦する姿勢を持ち、目標に向かって努力する仲間と共に、高みを目指していきましょう！

デジタルマーケティング事業部
コンサルティングディビジョン
チーフ

瀬端 璃和
2022年 新卒入社



素直で学びに貪欲な人と一緒に働きたいです！IAは成長できる環境ですが、その成長を左右するのは教えていただいたことを素直に受け止められるかということと、学びに対する意欲の差だと感じています。先輩や同期から刺激を受けることも多く、お互いに高めあいながら仕事に励んでいます。一緒に会社を拡大していく中で個人の成長は必要不可欠であるため、共に切磋琢磨できる仲間を待っています！



各コンテンツもあわせて Check!

メンバーそれぞれの入社理由・業務の魅力などを各コンテンツにて発信しています！



インフィニティエージェントで

戦い続け、体現していく

マーケティング部
マネージャー

根津 将太郎 Shotaro Netsu

2018年 新卒入社



と言うのも、私は物事を「楽しいかどうか」で判断しています。捉え方によっては「浅はかでも考えてないんじゃないか」と思われたりするかもしれませんが、絶対に忘れてはならない気持ちだと感じています。例えば、これまでみなさんも部活動や習い事、趣味など継続して行ってきたモノがあると思いますが、何故それを「続けられていく」のか考えたことはありますか？答えはシンプルで、素直に「楽しい」という気持ちがあったからだと思います。

小学生から高校卒業までの長い間野球をやっていましたが、年中丸刈り坊主で練習も辛かったですし、休みもなく、遊んだことも数えるほどしかありませんでした。よく周りの人達に「なんでそんな辛いのが続けられるの？」と言われていたのも事実で、今思えば

ですが、最初の面談で代表から直々に会社のビジョンや熱意をお話ししていただき、漠然と「派手でイケてる会社」に就職したいとかしか考えていなかった私に、まだ設立したばかりの未来しかない会社で「会社を創っていく」ということの考えやロマンをご教示いただきました。その時、素直に「楽しそう」と思ったこと「自分でイケてる会社を創りたい！」と思ったことが入社を決めた理由です。

A. 実は、最初にこのインフィニティエージェントに面接に来た時は、西日暮里の駅を下りてすぐの所にある外見もなかなか決めて狭くてこじんまりとした旧オフィスでした。その時は「この会社には入らない」と思ったことを今でも覚えています（笑）

インフィニティエージェントへ入社を決めた理由を教えてください。

A. これまではデジタルマーケティング事業部のプランニングディビジョン責任者として、組織構築・サード品質向上・顧客折衝を一気通貫でリードするプレイングマネージャーを務めてきました。今期から新たにマーケティング部を設立し、役割を「事業創造」へ拡張しています。顧客課題から逆算した新規事業の設計と検証、既存サービスの横展開と磨き上げ、自社コンテンツ／メディアの推進、そしてDX事業部のマーケティング機能を束ねることで、0→1と1→10を同時に回しながら「再現性のある成長」をつくるのが私のミッションです。

まず初めに、根津さんの業務内容を教えてください。

CAREER INTERVIEW

キャリアインタビュー

新卒社員として入社し、各部門で活躍している社員へインタビューを行いました。



社員インタビューは採用サイトで紹介しています！

頑張り次第で

圧倒的な成長ができる

デジタルマーケティング事業部
コンサルティングディビジョン
チーフ

佐竹 美玲 Mirei Satake

2020年 新卒入社



まず初めに、佐竹さんの業務内容を教えてください。

A. 新規開拓のための広告戦略立案・分析・提案を行うコンサルティングが主な業務です。

私はインターン時代を含めて約5年半ほど広告運用プランナーとして働いていましたが、24年10月にコンサルティングディビジョンへ異動しました。現在は多くの企業様に対して、経験やノウハウを活かしながら広告運用効果や体制の改善点の特定・戦略の立案など、企業様が抱える課題解決の支援をしています。

佐竹さんがインフィニティエージェントへ入社を決めた理由を教えてください。

A. 自分が働いている未来が見えたのが一番大きかったです。「自分の頑張り次第で圧倒的な成長ができる環境」と「一緒に働く人」に惹かれました。

私は親族が大手企業に勤めていることもあり、就職活動を始めた頃から漠然と大手志向でしたが、インフィニティエージェントと採用イベントで出会い、考えが大きく変わりました。座談会で先輩社員の話を聞いている中で「目標に向かって社員全員が同じベクトルを向いて仕事をしている」という話を聞いて、素敵だなと感じました。与えられた仕事をこなすというわけではなく、思考を凝らして日々チャレンジしては挫折して、そんな中楽しそうに突っ走る自分の未来が浮かんで、他の企業とは違うものを感じたんです。よね（笑）それから一切大手は見ず、インフィニティエージェントで働きたいと思い、選考に臨みました。

キャリアステップ

2019年
内定者インターン開始

2020年
新卒入社
プランニング
ディビジョン配属

2022年
チーフへ昇格
全社年間MVPを受賞

現在
新規営業における
分析提案プランナーへ
キャリアチェンジ

コンサルティングディビジョンへ異動し、新規顧客の開拓に携わる。運用経験を活かしたデータの分析を通じて課題の特定や運用戦略の立案を行い、企業様の課題解決支援を行いながら、新規事業の立ち上げにも参画中。

キャリアステップ

2017年
内定者インターン開始

2018年
新卒入社
コンサルティングディビジョン配属

2020年
チーフへ昇格

2022年
プランニングディビジョンへ異動
リーダーへ昇格

現在
マーケティング部設立
マネージャーへ昇格

DX事業のマーケティング推進や新規事業のグロース、そして全社横断のマーケティング部門の立ち上げなど、前例のないプロジェクトを推進。お客様、メンバーに対して、責任ある行動を支える根本的な力となる「使命感」を持ち、日々の業務に従事。

根津さんの今後の目標を教えてください。

A. 「インフィニティエージェント」という文脈でお話しすると、「インフィニティエージェントを令和を代表する会社」にすることです。よく聞くフレーズだとは思いますが、数ある企業の中でも「何をしている会社かは分かるが、名前だけは知っている」という企業は多くあると思います。そのような企業は何かしらの形で、世の中に認められ、求められている価値を提供している企業であり、インフィニティエージェントのビジョンにも掲げている「社会に価値を人になる」と考えているからです。

現在会社としては複数の事業を展開していますが、

「どうしてあんなに続けられたのか」と私も疑問です。ただ、当時を思い返すと確かに辛かったことは事実ですが、結局「楽しい」という根本的な気持ちがある動力となって「もっと結果を出したい」とか「あいつに勝ちたい」と湧き上がる野心が私を突き動かしていたんだと思います。

このビジョンを達成するうえで極端なことを言うて、事業は何でも良いのです。あくまで手段でしかありません。そしてインフィニティエージェントの理念は事業に対する言及をしていません。会社としての在り方は社員1人1人が創り上げているものですので、このマインドを忘れずにインフィニティエージェントで戦い続け、体現していくことが目標です。

最後に就職活動中みなさんにメッセージをお願いします！

A. インフィニティエージェントは、私自身がそうであったように、挑戦する者には必ずチャンスを与える会社です。現在、私はその新たな証として、マーケティング部を立ち上げるという大きな挑戦機会を得ています。

当社は今「事業を創造する」という第二創業期の新たなフェーズへ向かっています。マーケティング部の新設は、まさにその変革の象徴です。私自身、入社当時に感じた「ゼロから何かを生み出すベンチャーの熱気」を、今、改めて肌で感じています。だからこそ、次に入社される皆さんには無限の可能性が広がっています。会社の変革期において、あなたの挑戦がそのまま新しい事業となり、新しいキャリアやポジションを生み出すのです。自分の成長が会社の未来を創る。そんなダイナミックな環境であなたの「自己実現」を全力でサポートすることを約束します。あなたの直観が「面白い」と感じたら、ぜひ一度話を聞きに来てください。まだ誰も見たことのない景色を、一緒に見にいきたいと思います。

した。最終面接後すぐ、大学3年生の2月には内定者インターンを開始しました。

これまで働いてきた中で最も心に残っているエピソードを教えてください。

A. 心に残っているエピソードが多すぎて、一番は決めきれないです（笑）今でもまだまだ未熟者ですが、イチから私を育ててくれた会社でもあるので、数えきれないくらいエピソードがあります。

その中で特に心に残っていることとして挙げるのであれば、2022年の全社年間MVPを受賞した際に社長から直々にお褒めの言葉をいただいたことです。長くなってしまふので、詳しいお話は選考などで機会があった際にお話ししたいと思いますが、とにかく嬉しかった言葉でした。

最後に就職活動中みなさんにメッセージをお願いします！

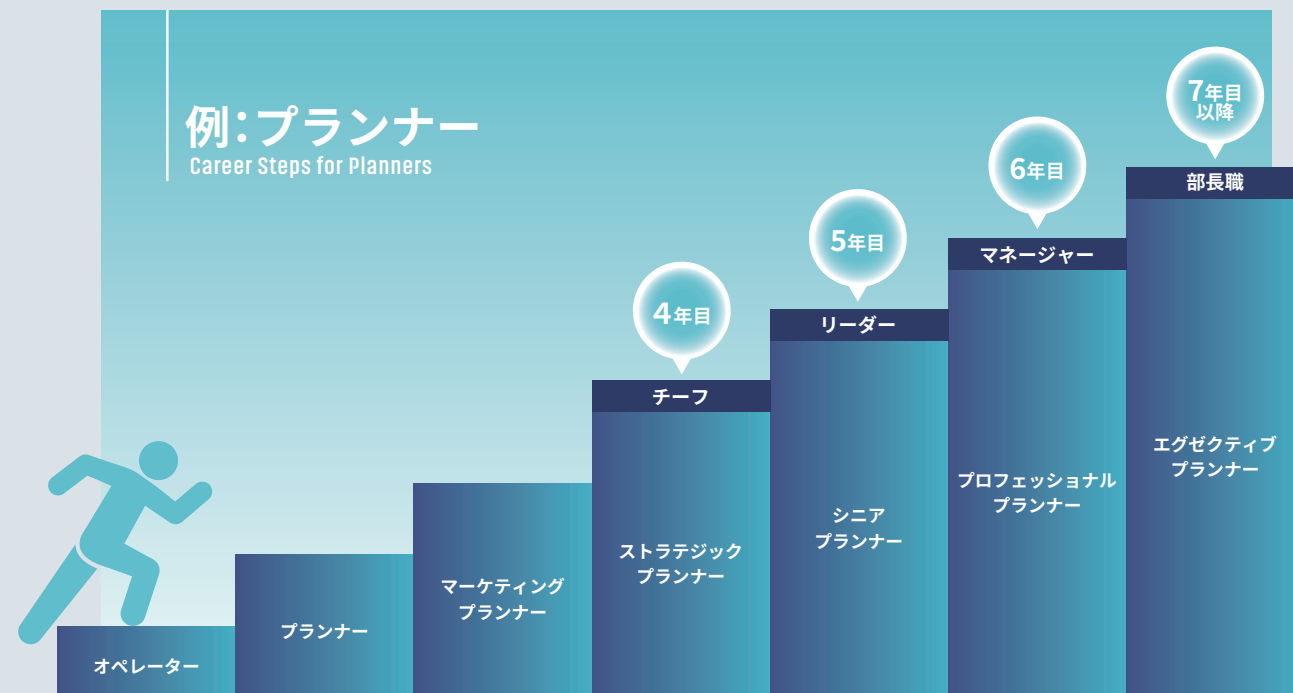
A. 就職活動中は迷ったり、悩んだりする瞬間がたくさんあると思います。そんな時は一度立ち止まって「どんなビジネスマンになりたいのか」想像してみてください。

自分とはどんな人になりたくて、そのためには何が必要なのかを考えると、企業選びの軸やビジョンが明確になってくると思います。目標が明確な人は強いのです。「自分が選んだ道を正解にするんだ」という強い信念やブレない心を持って、後悔のないような就職活動をしてください。

CAREER STEP

キャリアステップ

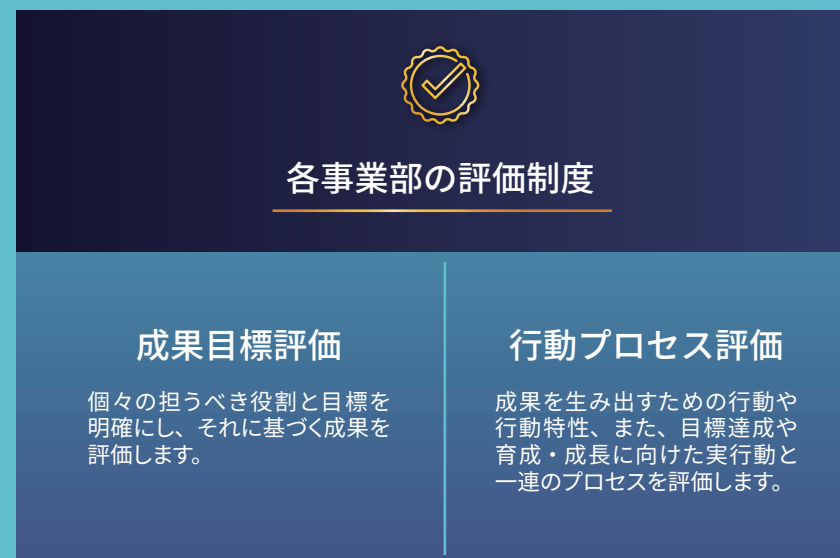
入社後、スキルに応じてキャリアアップしていきます。
ストラテジック以上で役職を担うこともあり、マネジメントにも挑戦できます。
※下記は一例です。



RATING SYSTEM

評価制度

インフィニティエージェントの評価制度は、「個々やチームの目標に対する成果」・「成果を生み出すための行動やプロセス」・「企業理念や行動指針に基づいた行動」の3つの項目で構成されています。
初期段階では個人目標に対する成果やそのための行動・プロセスが重視され、等級が上がるほどチームの目標に対する評価が大きくなります。



TRAINING SYSTEM

研修制度

インフィニティエージェントは人材育成にかかる時間とお金は惜しみません。各部門のプロである先輩方が、研修を通して丁寧に、今までの知識や心得を惜しみなく提供してくれるので、他社では得ることのできない大きな成長を遂げることができます。

新入社員研修

社会人としての心構え、ビジネスマナー、PC基礎スキル、その他にも業務に必要な知識・スキルを身に付けるための研修を行います。
当社の研修は座学だけではなく、学んだことを少しずつ実践できる場も設けています。また、理念については代表や創業メンバーが直々に研修を行います。



教育担当 真島

教育担当者からのメッセージ

インフィニティエージェントでは社員のスキルアップ、提供価値の標準化を図べく、様々な研修を提供しています。ベンチャーだから成長できる環境があるのではなく、当社には成長意欲のあるメンバーが多いため、会社としても挑戦できる環境や体制を整えています。共に挑戦し、会社の成長とお客様の成功に貢献したい方をお待ちしています！

マネジメント研修

課題となっていた「マネジメント力の向上」に向けて、マネジメント業務に関わるメンバーを対象に毎月研修を実施しています。
代表・役員もオブザーバーとして参加するほか、事前課題やグループディスカッションがあるなど、力を入れた研修です。初めてのマネジメントにも、安心して挑戦することができます！

IA塾

社員が講師となり、自らの得意分野を社員に向けて研修します。
テーマは、日々の業務ハックやコミュニケーションの極意など多岐に渡り、代表が講師を務めることも！“社員同士が教え合う”というカルチャーが根付いた利他的な風土も当社の特徴の1つです。



INTERNSHIP

内定者インターン

ビジネスでは“フライング”でのスタートが可能です。
学生のうちから社員同様に実績を積み、周りと圧倒的な差をつけましょう！

2025年入社

デジタルマーケティング事業部
プランニングディビジョン

田中 彩杏



Q インターンの業務内容は？

A まずは研修と並行して、レポート作成や広告設定ツールの見方といった基礎業務を1から教えていただきます。業務に慣れるにつれて、社内会議やお客様との打ち合わせへの同席、運用成果の分析など、社員と変わらない業務を任せていただくようになりました。インターンでの経験は、具体的な業務への理解を深め、周りと差をつける大きなきっかけにもなり、入社後も自信をもって取り組むことができます！

Q インターンに参加して良かった点は？

A インターンシップを通して、入社後のミスマッチをなくすことができました。会社のリアルな雰囲気や社員の働き方を肌で感じ、学生のうちから実務に携わったことで、業務内容への理解が深まりました。単なるスキルアップだけでなく、社会人としての自覚や入社後すぐに即戦力として働く準備期間にもなりました。

2024年入社

デジタルマーケティング事業部
プランニングディビジョン

加藤 蓮



Q 開始前と開始後のギャップは？

A ベンチャー企業に抱いていた「体育会系」「激しい競争」というイメージとは異なり、インターンに参加して最も驚いたのは、穏やかで温かい方が多いことでした。目標達成への勢いと活気はありつつも、部署を越えた積極的な声かけや、先輩方による丁寧な指導という企業文化が浸透しています。この環境のおかげで、安心して学びながら挑戦することができ、ベンチャーらしいスピード感の中で急成長できるインターンに参加してよかったと思っています。

Q インターンに参加して良かった点は？

A 未経験からPCスキルを基礎から習得できたことと、成長意欲の高い先輩方と深く交流できたことです。
PCスキルは、研修でExcelやPowerPointの使い方など基礎から丁寧に指導してもらえ、苦手意識を克服できました。また、先輩方とは業務内だけでなく、BBQや野球といったプライベートでも交流する機会があり、すぐに溶け込んで毎日楽しく過ごしています。

RECRUITMENT INFORMATION

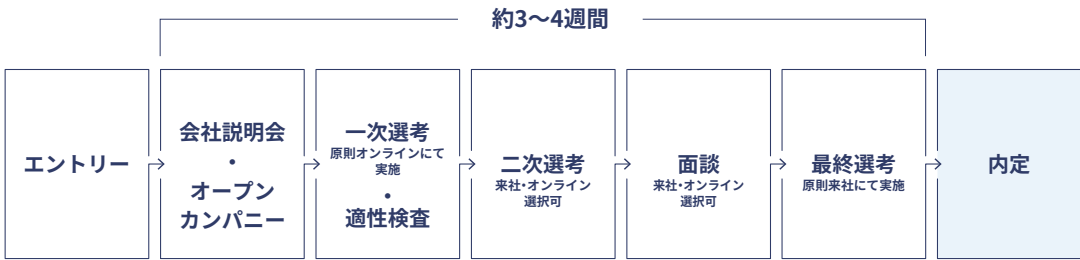
採用情報



採用サイトはコチラ

募集職種 (総合職)	デジタルマーケティング事業部 (プランナー・コンサルタント)
求める人物像	<ul style="list-style-type: none">・成長意欲が高く、共に会社を創ってくれる方・当社の理念やビジョンに共感できる方・仲間を大切にでき、チームで何かを成し遂げるのが好きな方
勤務地	東京都千代田区富士見1-8-19 住友不動産千代田富士見ビル 2F ◎2025年1月に拡大移転しました！
勤務時間・ 休日休暇	▶デジタルマーケティング事業部 勤務時間 9:00~18:00(休憩60分) 休日休暇 完全週休2日制(土日)・祝日・有給休暇・年末年始休暇・慶弔休暇 ◎年間休日 120日 ◎有給消化率 75.4%
初任給	261,478円(固定残業40時間分59,000円含む) ※固定残業時間を超えた場合は、超過分が支払われます。
待遇・ 福利厚生	昇給 年2回(4月・10月) 賞与 年2回(6月・12月) 役職手当(チーフ職以上) 住宅手当(飯田橋駅・九段下駅から2駅以内で賃料の1/3支給。上限3万円/月) 家族手当(配偶者:1万円/月・子供1人あたり:5千円/月) 通勤手当(上限3万円/月) 宅配弁当(会社が一部負担し、日替わりのお弁当が1食350円で食べられます！) 産休育休制度(2025年7月時点の取得率は100%) 不動産仲介(提携企業によって仲介手数料が最大無料にて物件案内が可能) 引越しサービス(提携企業によって引越し基本料金の10%オフ・不用品1点を無料引取)

採用フロー	選考では“1人1人に向き合うこと”を大切にしています。 当社の選考だけではなく、就職活動全般をサポートします！
-------	--



COMPANY 会社概要

事業所名	株式会社インフィニティエージェント [Infinity Agent Inc.]	従業員数	100名(2025年11月時点)
設立	2015年5月15日	電話番号	03-6910-0840
資本金	6,000万円		