

フルカイトンがよくわかる 会社案内



INDEX

1. 会社概要
2. 組織概要
3. 事業概要
4. 人事概要
5. カルチャー
6. なぜ今フルカイトンか
7. 募集職種

会社概要

社 名：フルカイテン株式会社

社員数：47名

代表者：瀬川 直寛

役員数：3名

設 立：2012年5月7日

2025年8月1日時点



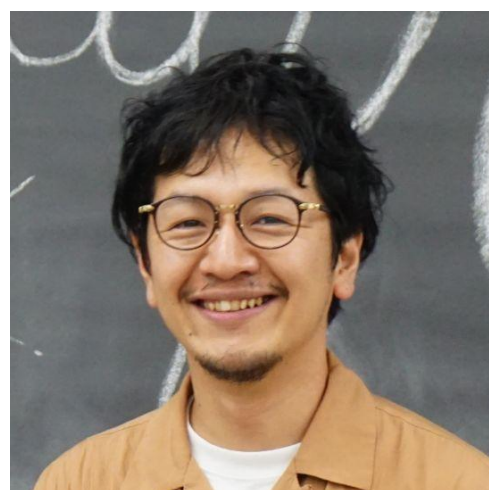


代表取締役CEO

瀬川 直寛

＜経歴＞

シナジーマーケティング株式会社



取締役CBDO（営業部門管掌）

宇津木 貴晴

＜経歴＞

free株式会社



取締役CPO（プロダクト部門管掌）

田中 大介

＜経歴＞

アクセント株式会社

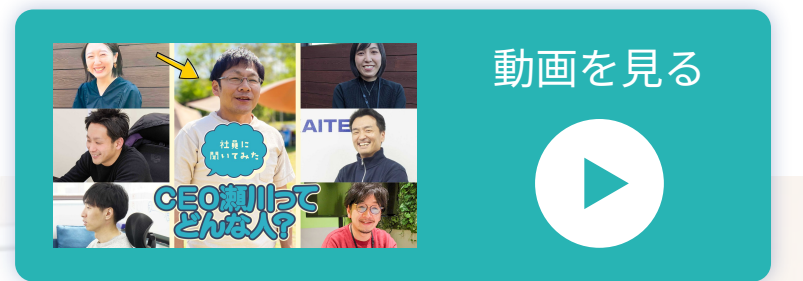


執行役員CMO（マーケティング部門管掌）

岸良 腕

＜経歴＞

株式会社リブセンス



フルカイトン株式会社
代表取締役

瀬川 直寛

- 慶應義塾大学 理工学部 卒業
(研究テーマ：天然ガスの熱力学性質に関する予測モデル)
- IT企業数社を経て、2012年5月にベビー服 ECで起業
- 在庫が原因の3回の倒産危機から『FULL KAITEN』を着想
- 在庫回転率が17回転を超えるなどEC事業が成長
- EC事業を売却し、クラウドサービス『FULL KAITEN』を提供中

X @FkSegawa

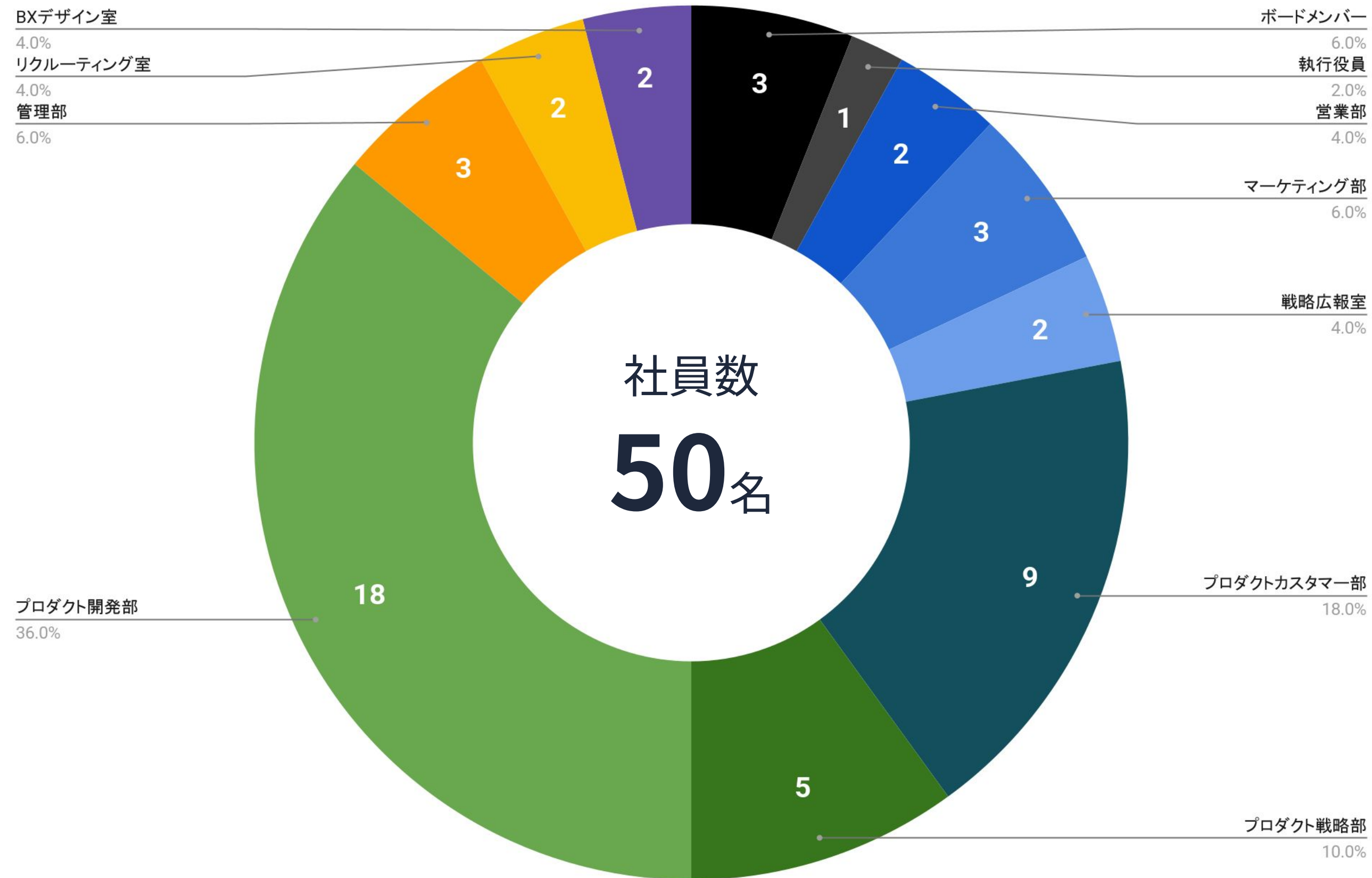


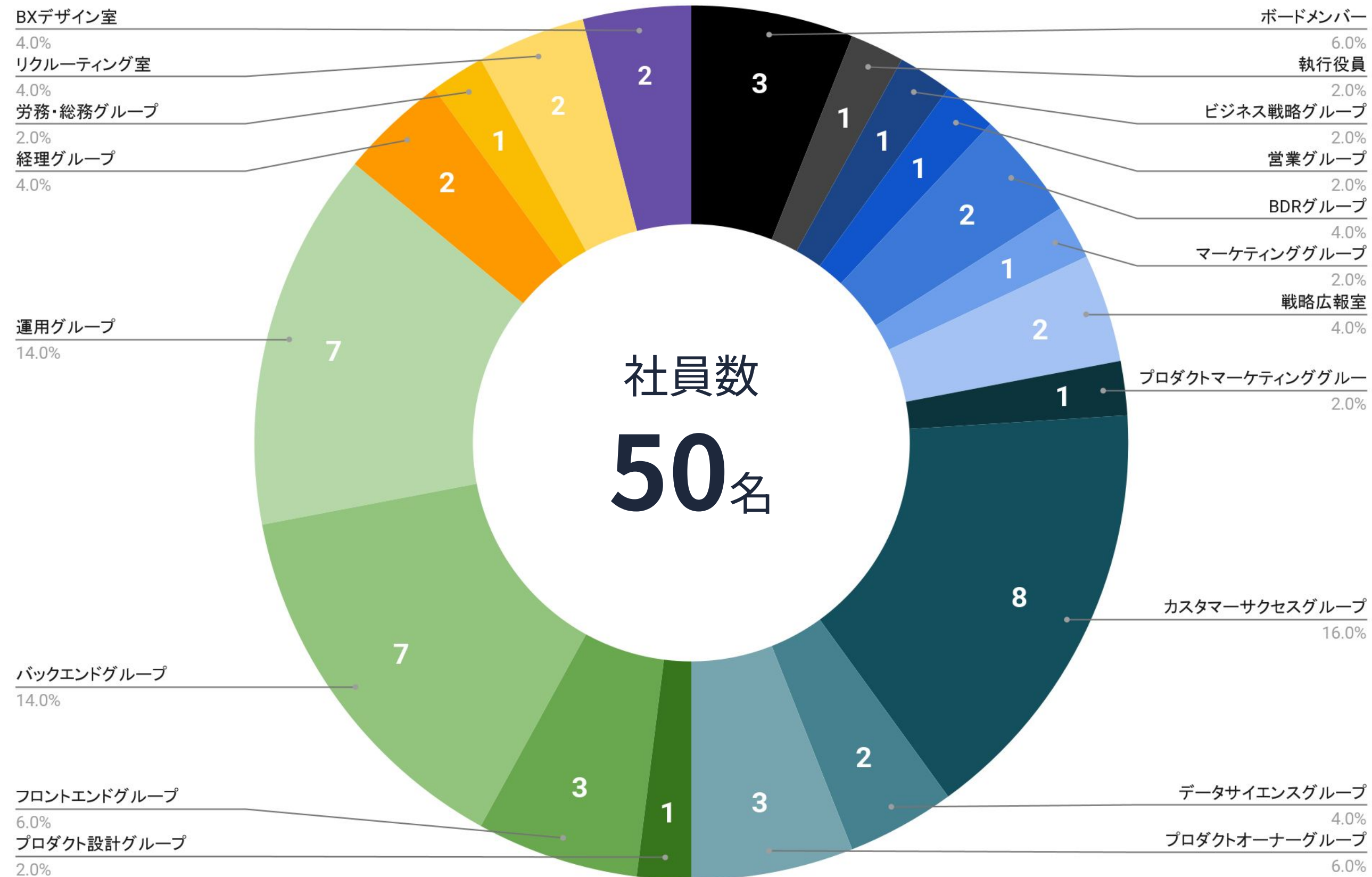
FULL KAITEN開発ストーリー
https://note.com/fullkaiten_re/n/n5d34cddbea09

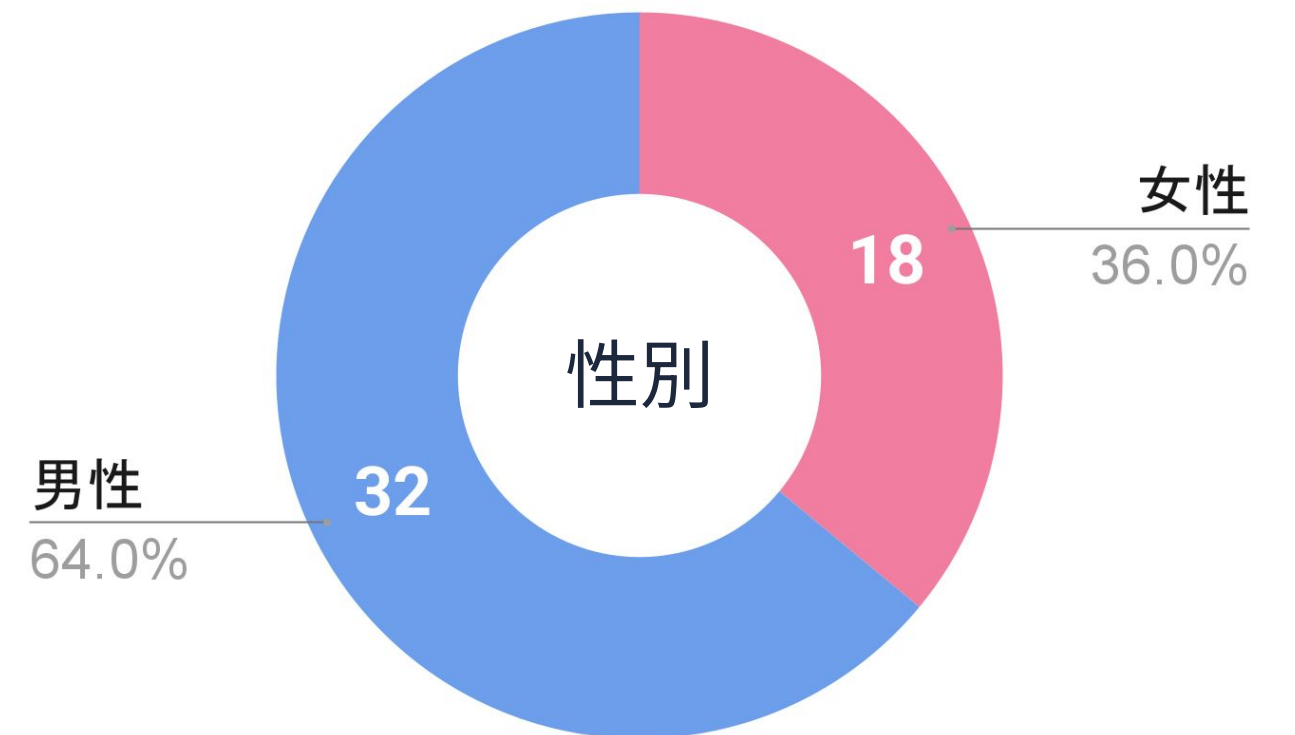
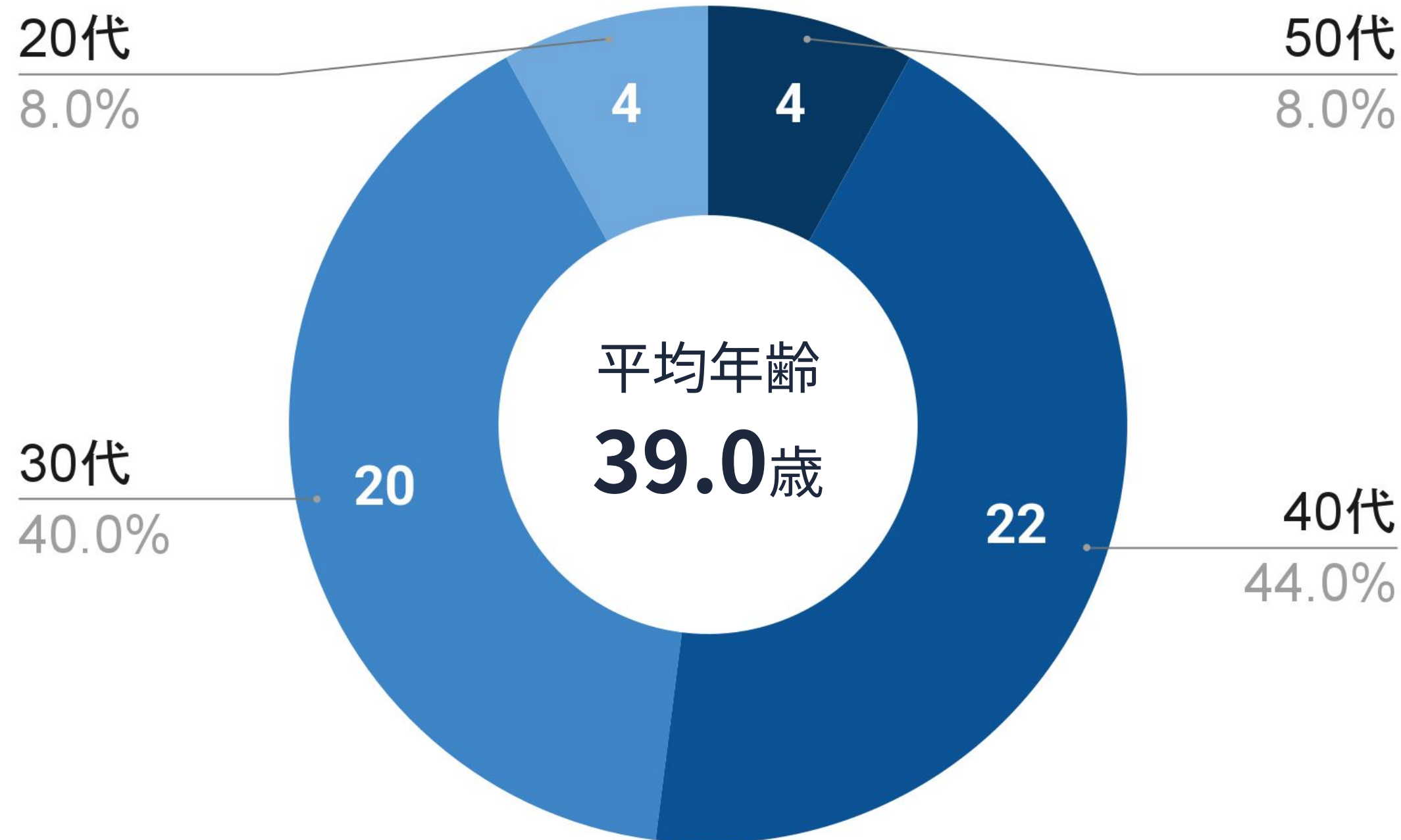
- 2012/5 ハモンズ株式会社を起業、ベビー服EC参入
在庫が原因で3度の倒産危機を経験、その過程で**FULL KAITEN**の原型が完成
- 2017/2 **FULL KAITEN**事業化を決意
- 2017/5 ベンチャーキャピタルから2000万円の資金調達（シード）
- 2017/11 **FULL KAITEN Version1**ローンチ
- 2018/6 ベンチャーキャピタルから1億2000万円の資金調達（シリーズA）
- 2018/9 ベビー服EC売却しFULL KAITENにピボット、社名をフルカイトンに変更
- 2019/4 **FULL KAITEN Version2**ローンチ
- 2019/12 ベンチャーキャピタルから1億7000万円の資金調達（シリーズA'）
- 2021/4 **FULL KAITEN Version3**ローンチ
- 2021/6 ベンチャーキャピタルから5億円の資金調達（シリーズB）
- 2023/10 ベンチャーキャピタルから8億1000万円の資金調達（シリーズB'）

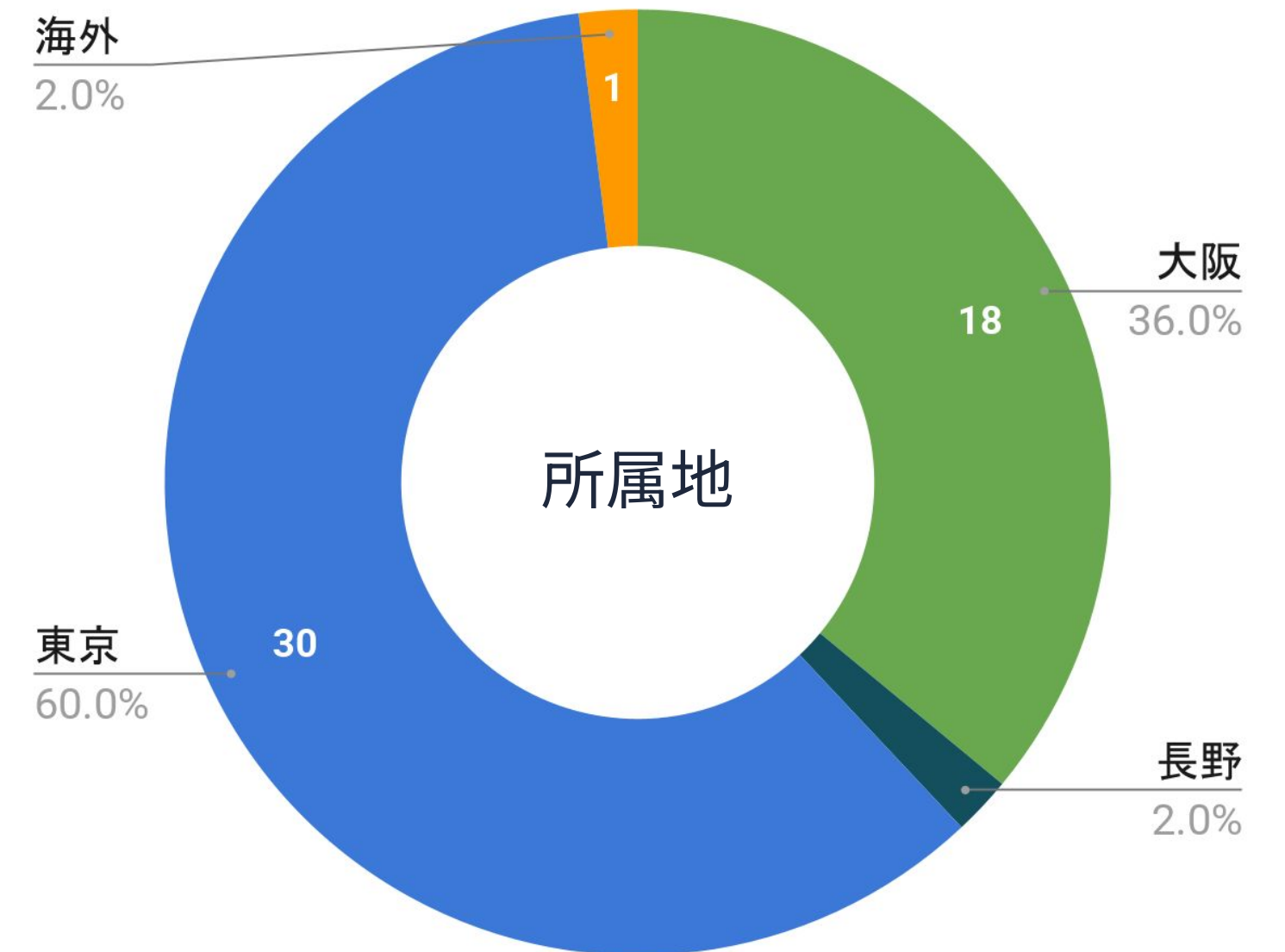
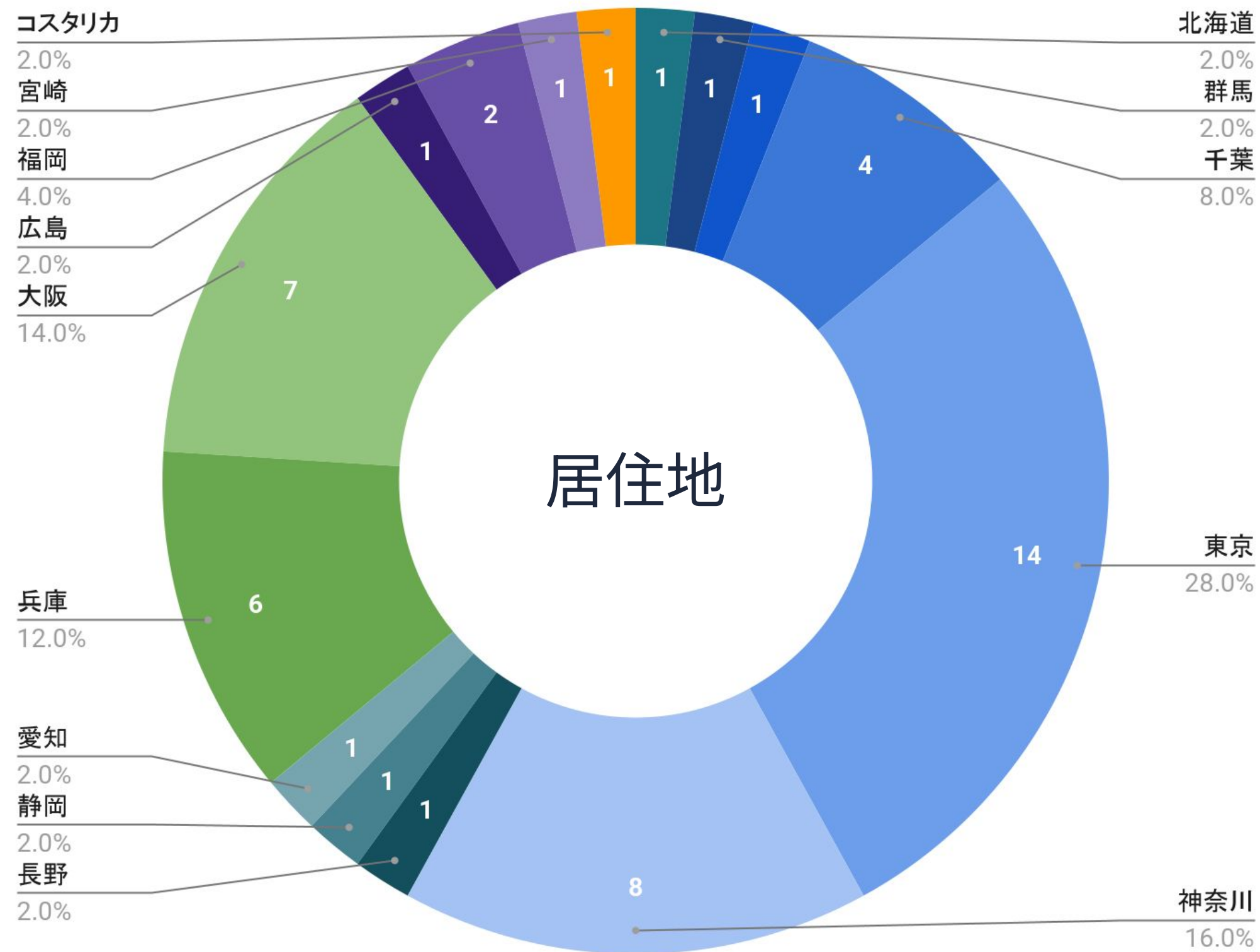
- ジャフコグループ株式会社
- 大和企業投資株式会社
- 京都キャピタルパートナーズ株式会社
- みずほキャピタル株式会社
- ベンチャーユナイテッド株式会社
- ユナイテッド株式会社
- 三菱UFJキャピタル株式会社
- SMBCベンチャーキャピタル株式会社
- 株式会社YMFGキャピタル
- 宮銀ベンチャーキャピタル株式会社
- 株式会社FFGベンチャービジネスパートナーズ
- Spiral Capital株式会社

組織概要









Mission & Vision

ミッションー登る山の高さ



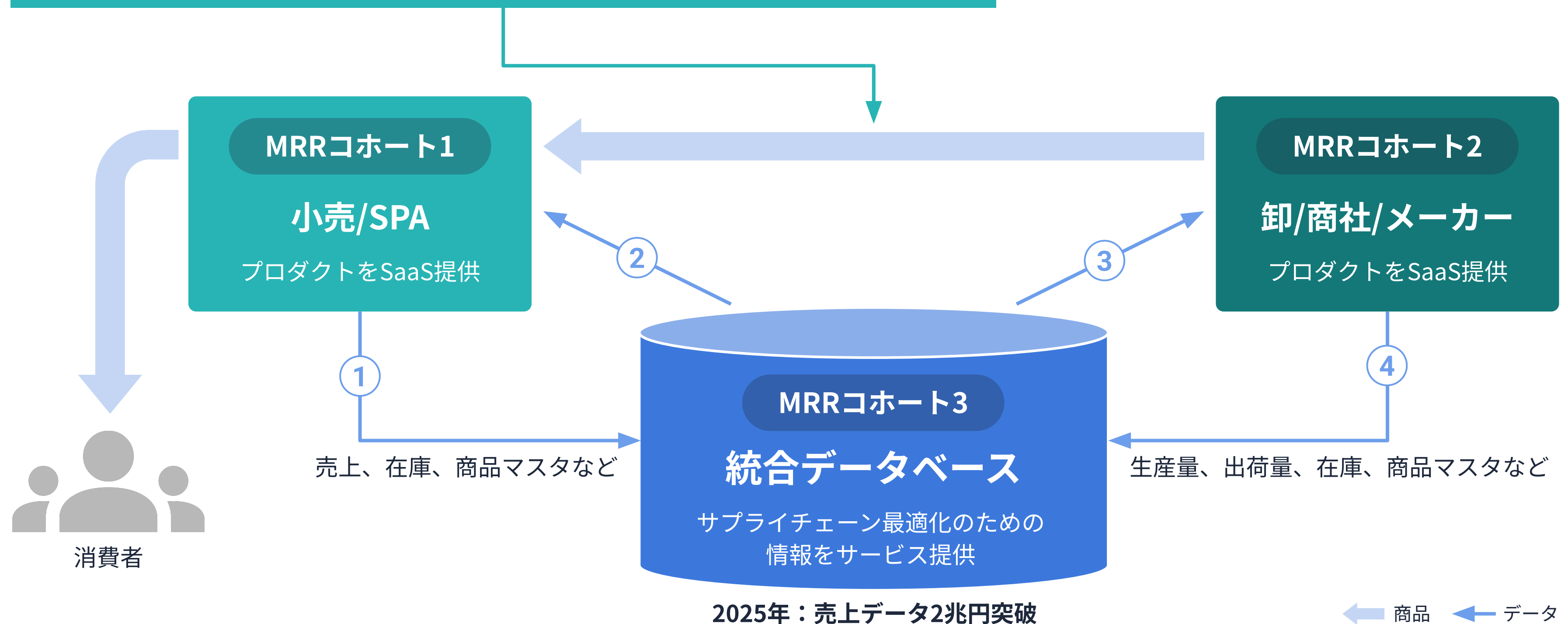
世界の大量廃棄問題を解決する

ビジョンーどのルートに登るか

スーパーサプライチェーン構想の実現

現在地とミッションのギャップを埋める具体的な手段

必要な商品が必要な量だけ流通する社会の実現を統合DBの力で実現する



スーパーサプライチェーン構想を地球規模で推し進めることでミッションを達成

事業としての価値



少ない在庫で
多くの粗利を創出する

社会的な価値



大量生産・大量廃棄の抑制により
地球の有限な資源を守る

バリュー — 誰と登るのか

① 熱量伝播

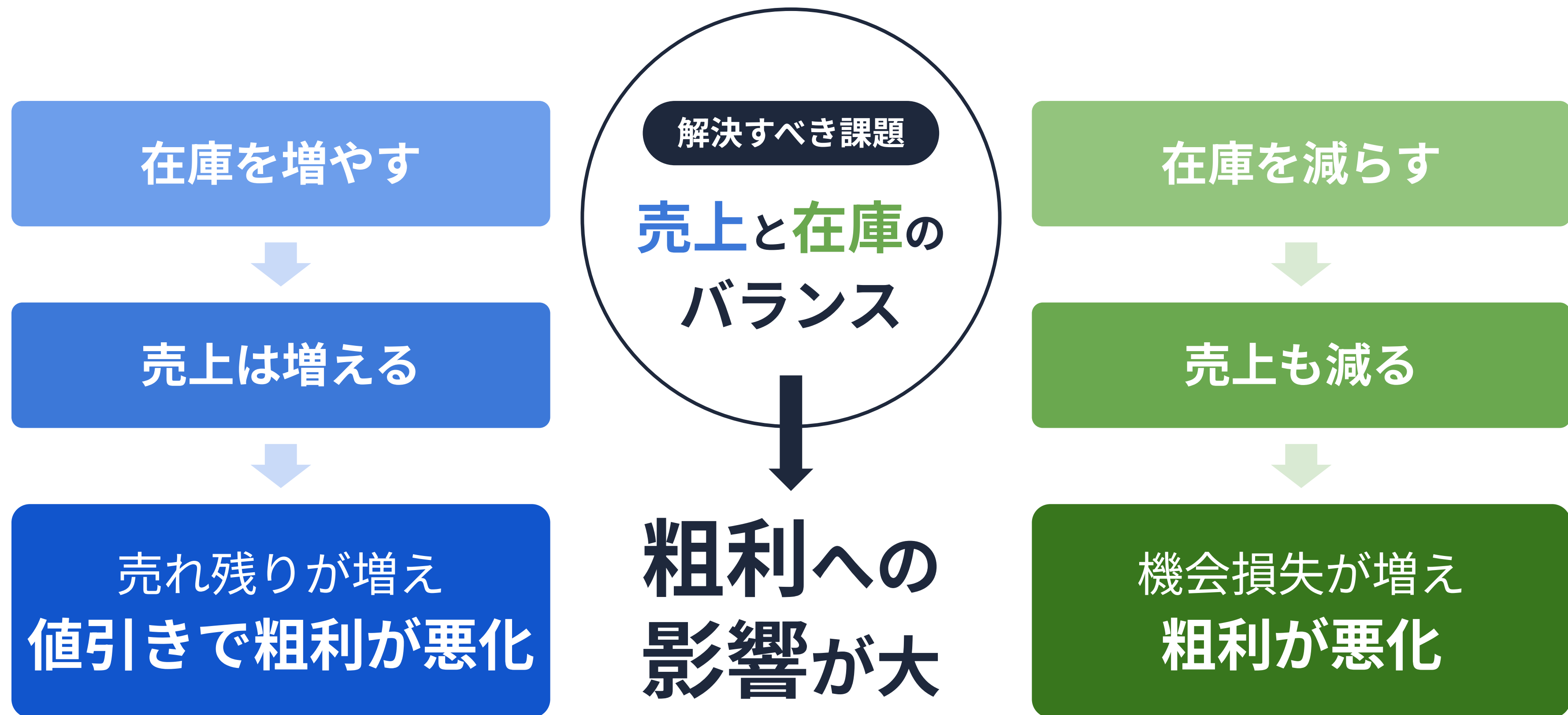
② カスケード

③ 価値提供

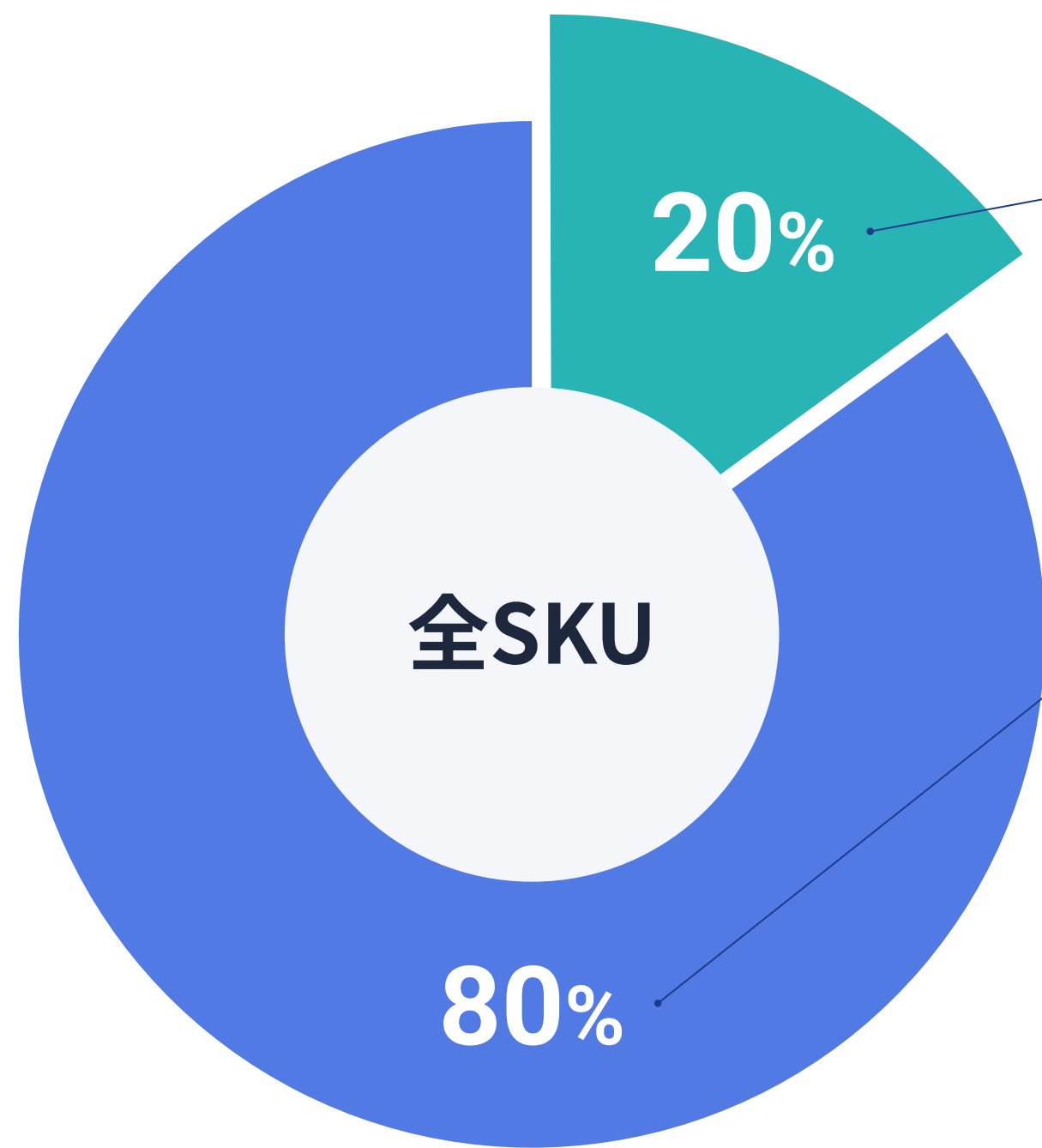
④ 個別撃破



事業概要

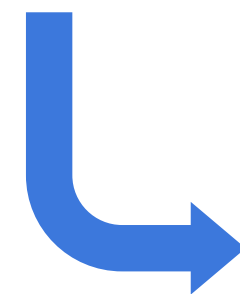


FULL KAITEN導入企業の導入当初のデータを使った分析で分かったこと



全SKUの**たった20%**で
粗利の**8割**を生み出している

残りの80%の滞留SKUは
本当に利益を生み出せないのか？



この問いへの解決策を提供するのが
フルカイトンの事業

在庫問題は、
商売の後工程になればなるほど
多くの粗利を失うことになる

粗利損失 小

粗利損失 大



粗利損失の大きな工程に リソースを割くことができていない！

優秀な社員を何名か採用するつもりでITツールを導入しなければ、
リソース不足の解消も課題の改善もないということ

粗利損失 小

粗利損失 大



FULL KAITENのプロダクトライン

- 1 **売価変更フェーズ**：もっと値引率を精緻に決めたい
時期ごとに売上・粗利・消化を最大化する売価を予測
- 2 **店間移動フェーズ**：店舗での在庫滞留と欠品が多い
売れる商品を売れる店舗に売れる数量だけ移動
- 3-1 **販売強化フェーズ**：客単価を向上させたい
全店舗の顧客購買データから併売回数が多く客単価が高い商品を抽出
- 3-2 **販売強化フェーズ**：新店オープンよりECを強化したい
売上・粗利最大化に繋がる商品をAIが抽出
- 4 **倉庫出荷フェーズ**：倉庫出荷の精度問題で店間移動が多い
無駄な運送費を抑え、店舗ごとに適時・適量を出荷
- 5 **初回配分フェーズ**：販売の初動が悪い
店舗ごとの初回配分量を適正化し、店舗ごとの売りムラを平準化
- 6 **混乱フェーズ**：課題の大きいフェーズがわからない
粗利を毀損しているフェーズを可視化し、対応優先度の決定を支援

➡ FULL KAITEN 〈売価変更〉

➡ FULL KAITEN 〈店間移動〉

➡ FULL KAITEN 〈セット提案〉

➡ FULL KAITEN 〈販売強化 for EC〉

➡ FULL KAITEN 〈倉庫出荷〉

➡ FULL KAITEN 〈初回配分〉

現在開発中

➡ FULL KAITEN 〈在庫ドック〉



導入実績 <EC・実店舗どちらも利用可能>



c o e n

ONWARD



Right-on

NEW YORKER

G R L



atmos



Zoff
Eye Performance



Tabio
tradition in motion

sukeno
made fresh on your feet

graniph

PEACH JOHN



3COINS



Watts

Honeys

SAKAZEN

CAITAC GROUP
FASHION LIFE FRONTIER

YANUX

Yamato
INTERNATIONAL

phiten

Pārādē

SHOE MART ユー・マート

GDO

NIKI
GOLF

Jalux

CROSS PLUS Moujonjon



JEANS FACTORY

F.T.O.
ファッションブックオンライン



GOLDY

BlueMATE



Craft Heart
Tokai

2025年7月現在 ※一部抜粋/順不同



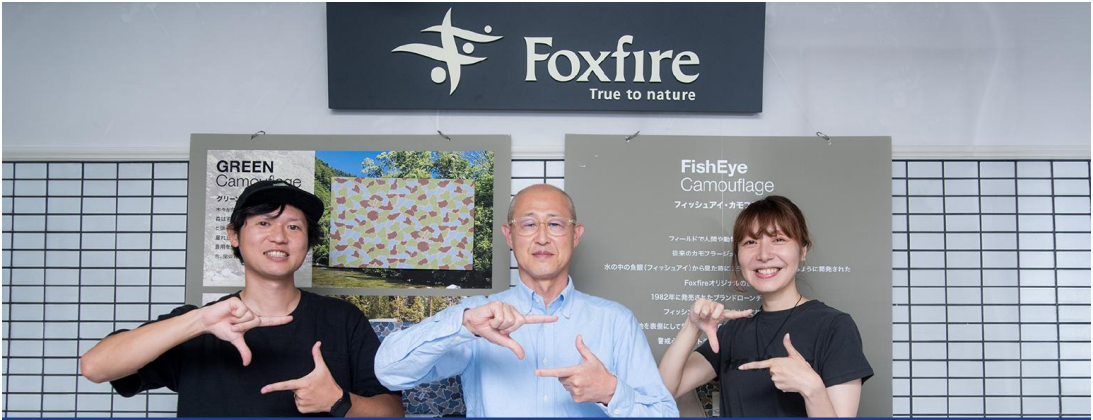
株式会社アーバンリサーチ
レディースアパレル／メンズアパレル

EC売上が昨対比11%増に対し粗利額は16%増！
在庫分析 × 顧客分析で真のデータドリブン経営を実現



株式会社コーエン
レディースアパレル／メンズアパレル

在庫移動4万点削減で
お客様と向き合う時間が増えた！



株式会社ティムコ
アウトドア製品／
レディースアパレル／メンズアパレル

売上、粗利、消化率が向上！
「本来、もっと移動すれば売れたのに。」を脱却し全店で成果



日本経済新聞



日経CNBC

Forbes JAPAN CAREER



BUSINESS INSIDER

繊維ニュース



※一部抜粋/順不同

人事概要

- **試用期間3ヶ月**（試用期間中の条件変更なし）
- **リモート勤務**
 - ビジネスサイド：チーム単位で設定。
 - エンジニアサイド：フルリモート
 - コーポレート：チーム単位で設定。
- **月40時間の固定残業制**
- **フレックス制**
 - コアタイム：10:00-15:00
 - フレキシブルタイム：5:00-10:00,15:00-22:00
 - 休憩：12:00-13:00

- **祝祭日、お盆、年末年始は休み**
- **有給休暇、桜休暇**
- **社会保険 & 労働保険完備**
- **交通費全額支給**
- **昇給年2回**

リモートワーク可能

大阪は自由出社・東京はリモートワーク勤務となります。定期的にオフラインでの全社・チーム別会議も開催。

時短社員も在籍

在籍中に2人出産して復帰し、育児と仕事を両立して働き続けている社員もいます。

転勤はありません

リモート勤務可能ですので、転勤は基本ありません。年に数回のオフライン会議にて東京または大阪に来て頂く必要はあります。交通費はもちろん会社負担です。

子育て応援！育児中社員が5割

急な休みや勤務形態の変更も、お互い様の精神で譲り合い。

勉強会・セミナー参加費用は会社負担

セミナーの参加も技術向上のため！参加費用は会社負担。内容はチームメンバーなどへ共有を！

健康診断実施

毎年必ず基本の健康診断を行っています。若い社員も対象で、年齢制限はありません。

男性・女性育休取得実績あり

ワークスタイルに合わせて長く働ける環境を整えたいと考えています。男女ともに育休取得可能です。

Webサービス購入支援

社員から提案があったサービスで、業務の効率化に必要と判断したものは積極的に導入してきた実績がたくさんあります。

レクリエーション手当

チームの飲み会、歓送迎会などの費用を会社が一部負担します。



本社（大阪）

大阪市福島区
セントラル70 2F-B



東京オフィス

東宝日比谷ビル9F
ビジネスエアポート日比谷内



伊那オフィス

パノラマオフィス伊那A
Central Alps

動画を見る





ストイックさと
遊び心を併せ持つ
メリハリのある会社



note

- オープン社内報「回転ニュース」
- 会社の動きが分かる「月刊フルカイトン」
- 社員みんなの入社エントリー

ニュースや社内の日常を配信中！

https://note.com/fullkaiten_re/



YouTube

- ミッション・ビジョン
- ボードメンバー紹介・CEOってどんな人？
- 社員それぞれのSTORY
- 創立10周年イベントダイジェストmovie

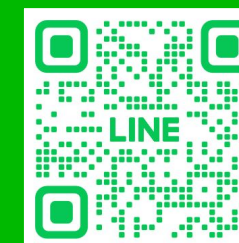
事業や人が分かる動画を配信中！

<https://onl.sc/RzPAZWj>



FULL KAITENの最新情報を網羅してお届けする公式LINEメンバー募集中！

LINE 友だち追加



なぜフルカイトンか

- 今の会社である程度の経験を積んだが、もっとチャレンジがしたい
- でも、自分より上の立場の人が埋まっていて、今以上のチャレンジができない
- 培ったスキルを社会貢献に活かしたい



FULL KAITEN

- **急成長直前の今なら全方位で腕を試すことができる**
- **やりがいと成長を共存させることができる**
- **事業が社会の役に立っていく様子をライブで感じられる**

社員に聞いた！フルカイトンの魅力

社員の会社肯定感が高い！

- ◆ クライアントが大手小売業なので、ショッピングモールへ行くと導入企業ばかりでワクワクする／ディスプレイなどを見てつい心の中で在庫分析をしてしまう／お客さんの店舗やネットショップでの買い物が楽しくなってつい財布の紐が緩む／子供に「このお店もあのお店もFULL KAITEN使ってるんだよ！」と言うと喜ばれるから、ここで働いてることを誇れる
- ◆ 在庫問題と聞くと地味に思えたが、意外と自分達に身近に感じられるのが嬉しい！

社員全員が推す！自慢のカルチャー

- ◆ ニックネームで呼び合うカルチャーのおかげで、年齢の垣根を越えて「仲間」という気持ちが生まれる／リクエストされた以上の補助ツールを作ると、カスタマーサクセスとテクニカルサポートメンバーがめっちゃ喜んでslackで神スタンプをいっぱいくれる！
- ◆ CEOとの1on1で「誰かの良い所」について話すと、「その人に直接伝えて」と言われる。そのおかげで自然と社員の中で「感謝を伝える・褒め合う文化」が浸透している
- ◆ 学ぶ機会が多く、業務に活かせる勉強会を自ら開催する社員（現在 6種類 / 月2ペース）が多数いる

市場とビッグデータの将来性

- ◆ 「ビッグデータを扱ってます」という企業はたくさんいるが、ここまで大量のデータ（流通総額は約600億円/月）の集計や予測を、色んな軸と切り口で毎日行えていることがすごい
- ◆ 在庫を持つ企業ならどこにとってもFULL KAITENのデータは貴重なもの。そのビッグデータを活かして未来の市場を開拓していく楽しみ
- ◆ 現在は小売への提供がメインだが、卸売やメーカーにも範囲を広げてデータを活用し、川上から川下まで、サプライチェーン全体の在庫を適正化していく。その先にミッションの実現があり、世界の大量廃棄問題を解決することができる！

"ミッションのために"が口癖

- ◆ ミッション「世界の大量廃棄問題を解決する」と事業（在庫や生産量の最適化）が直接つながっているため、形骸化していない／ミッションと事業内容を聞いたら「どう考えても世の中にとって有益」と思える
- ◆ 企業にとっても在庫問題のペインはとても深く、経営課題という重大な問題解決の意思決定に関われる・企業がFULL KAITENで在庫課題に取り組むと、大量廃棄問題の抑制に繋がる仕組みが素晴らしい
- ◆ 全社会議などでCEOから毎回伝えているため、ミッション・ビジョンが社員に浸透している／社内インタビューで何度も「ミッション実現のために」という言葉が出てくる

"長く働きたい"と思えるような環境作り

- ◆ リモートワークだが、3か月に1度ペースでオフラインミーティングがあってみんなと会うのが楽しみ／長野にあるパノラマオフィスにワーケーションで古民家に宿泊、花見やBBQ、産直での買い物を楽しみながらメンバーでゆっくり話せたのが良かった／ノーアジェンダで話す雑談時間を大事にしている
- ◆ 出産・療養などライフステージに合わせた働き方の実績がある／半分が子育て世帯の社員で、ママ社員も6名活躍している
- ◆ ベンチャーという成果が求められる環境だけれども、ロジカルな残業改革を実施するなど、持続可能な働き方ができる会社を目指している

フルカイトンならではの体験価値

- ◆ 各ポジションに数人しかいないため、何十人分の1ではなく、自身の存在意義が唯一無二
- ◆ カスケード経営組織の運営により、チームをまたぐ仕事がスムーズ。社員には成果を出すために手段を選ぶ裁量があり、1人1人の意思決定がとても重要／そのため、意思決定やレスポンスが早く、予算や企画の承認は秒で降りることが多い
- ◆ 全社員にボードの意思決定の過程まで共有してくれる風通しの良さ、それを受けて1人1人が自分事として考えることのできる環境とチームワーク

顧客に深く関わり成果創出にコミット

- ◆ 「それってお客様のためにならない？」と意見を言い合うのが普通／何かを決定する時の指針が「お客様のためになるのか」
- ◆ 顧客要望の反映が早く、細かいUI（ボタンや線の位置）まで顧客目線
- ◆ 無理しないとできないことも、「お客様が必要なら今やろうぜ！」という文化
- ◆ 指示されたわけでもないが、良いお客様ばかりなので自分も役に立ちたいという気持ちが強くなり、気づいたら皆と同じ「お客様第一」目線になっていた

社員に聞いた！フルカイトンのリアル

根深い社会課題に取り組んでいるため、 達成に時間がかかる

- ◆ ミッション「世界の大量廃棄問題を解決する」への共感が表面的だったら辛いかも
- ◆ 大量生産・大量廃棄を解決し、必要なものが必要なだけ流通する社会を作りたい。課題そのものがとても大きな社会問題なので、腰を据えて取り組む覚悟がある。
- ◆ 「在庫問題」は根深く、経営に直結するほど深刻なもので難易度が高い。でも必ず解決しなくてはいけない問題で、できるのは私達しかいない
- ◆ 産みの苦しみが大きいと感じることも。でも愚直に成果を積み上げるのがバーテカルSaaSと理解し、「力をためている時」を成長と思えることが大事
- ◆ その分課題を解決した時のインパクトの大きさは計り知れないというやりがいはある。必ず解決できると皆が確信している

メンバー集めに妥協しない！

- ◆ 技術や経歴だけが自分の市場価値！と考えてる人は向いていないかも
- ◆ フルカイトンでは採用において、ミッション・ビジョンへの共感とカルチャーフィットを最も重視している
- ◆ 今の良いカルチャーを維持したい！本当に活躍できる人に入社してほしい！だから、採用に妥協はしない！
- ◆ その分、入社してからチームになじむまでがスムーズ。日々の業務では人間関係の悩みがほとんど無く、仕事に集中できる

意思決定が速く、 朝令暮改はしょっちゅう

- ◆ 自分のペースを守りたい人、経営スピードに振り回されることを楽しいと思えない人にはキツイかも。
- ◆ 事業計画の変更や、施策の方針を急に变えることが多々あり、50人規模なので意思決定も速い。
- ◆ ただし、計画の変更や意思決定の「なぜ？」が分からずに振り回されるのはものすごく疲れるので、決断の経緯などの説明がなされていることは第一。
- ◆ メンバーは、今まで良かれとやってきた方針を捨て、客観的に見てより良いと思える新しい手法を素直に取り入れる「アンラーニング力」がとても高い。

個人だけではなくチームプレイ重視

- ◆ 自ら考えて動くよりも上からの指示を待つ方が好きな人、個人プレイが好きな人は向いていないかも
- ◆ ブレイクダウン型ではなくカスケード型の組織運営をしている
- ◆ 上の階層からやるべきことが降りてくるブレイクダウン型と違い、カスケード型では、社員は目的を達成するための手段を考え、選ぶことから求められる。また、カスケード型の特徴として、事業・部門・現場戦略を横断して全社最適を確認し、必要な協力関係を構築するということがあり、積極的にこの考えを取り入れている
- ◆ チームを横断する協力体制で、エンジニアがカスタマーサクセスと共に顧客の現場に出向いたり、セールスが採用ワークショップに参加することもあり、他チームとも関係が良く、連携がスムーズ

キラキラしていない?! 大人ベンチャー

- ◆ キラキラ！ノリノリ！なベンチャー企業をイメージしていたらちょっと違うかも
- ◆ スタートアップの中では平均年齢が高い方で子育て世代も多い
- ◆ 「地に足がついた」人間が多く、お互いをリスペクトしている。穏やかに見えるけど内面ではミッション実現に向けてアツく燃えているタイプの人が多い
- ◆ 勢いで急成長！よりも慎重に着実に成長していく傾向である
- ◆ 飲み会ではチームを横断して会話するのが楽しい！退職したメンバーも每回来てくれる！

募集職種

社員/採用計画 [biz]



募集中



募集終了

エンタープライズセールス

カスタマーサクセス

エンタープライズBDR



社員/採用計画 [prod/eng]



募集中



募集終了

データサイエンティスト



テクニカルプロダクトマネージャー (SE)



バックエンドエンジニア



データアナリスト



フロントエンドエンジニア



データソリューションスペシャリスト



導入コンサルタント (データコンサルタント)



カスタマーサクセスエンジニア



プロダクトオーナー



社員/採用計画 [corp/hr]



募集中



募集終了

管理部長(候補)



採用マネージャー



**エントリーお待ちしております！
一緒に世界の大量廃棄問題を解決しましょう！**

