



# 採用候補者さまへの手紙



TOSYO株式会社

©TOSYO inc. All right reserved.





## INDEX

### はじめに

1. 会社概要  
私たちが何を目指しているか
2. 事業内容  
私たちが何をやっているか
3. 組織について  
組織体制とメンバー紹介
4. 採用について  
TOSYOで何にチャレンジできるか

---

## TOSYOに興味を持ってくれた皆様へ

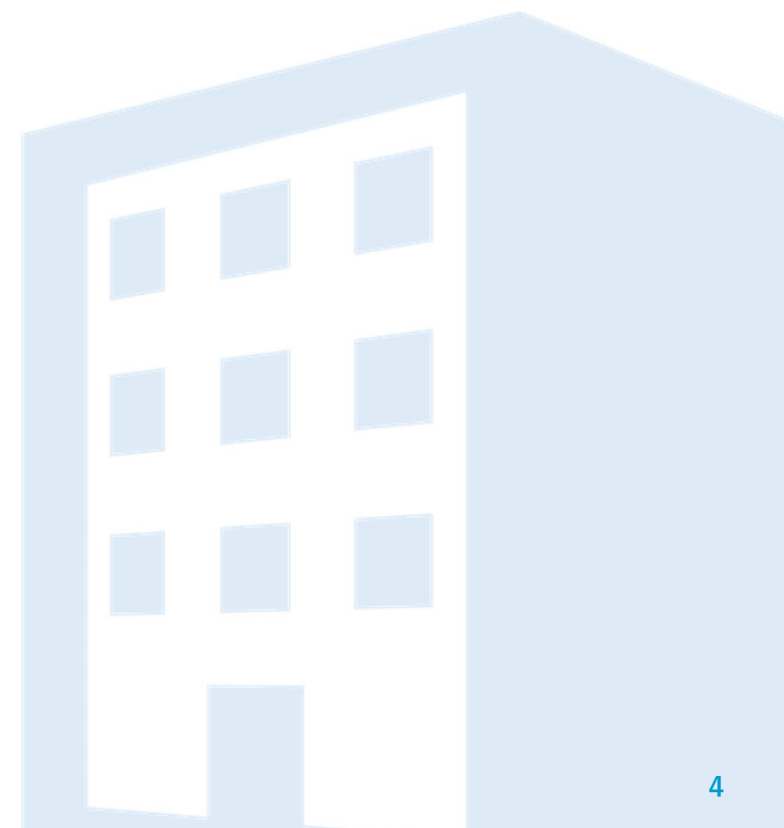
この手紙は、TOSYOの「今」と「未来」  
そして、皆さまへの想いを綴ったお手紙です。

私たちはエンタメ、ゲーム、アニメ、サブカルなど作品とファンを繋ぐサービスを展開しています。  
あなた自身の「これが好き！」というものに、とことん没頭できる会社です。  
そして、いま私たちは、新しい分野との共創にも挑戦しようとしています。

少しでも私たちに興味を持っていただけると嬉しいです。

TOSYO採用チーム

# 1. 会社概要



## みんなが商売にチャレンジできるチャンスを創ろう

私たちは、ただひとつ「**やってみたい**」という思いをカタチに変える手助けがしたいと思っています。

「オリジナル商品を作って販売してみたい」

「作品のファンづくりのためにオリジナルグッズが作りたい」

「社員のエンゲージメントを高めるためにオリジナル商品を作りたい」

さまざまなチャレンジの種があると思います。

それでも、ひとりで、あるいは企業の中でチャレンジをしようと思ってもたくさんのハードルがあります。

私たちは「**やってみたい**」と思うチャレンジャーの前に立ちはだかる壁を全て壊します。

ただモノのクオリティを上げるのではなく、私たちは常にチャレンジャーの味方でありたいと思っています。

# 会社プロフィール



## TOSYO株式会社

### 設立

2010年10月22日

### 所在地

東京オフィス) 東京都港区虎ノ門1- 17- 1 虎ノ門ヒルズビジネスタワー15階

弥生オフィス) 埼玉県越谷市弥生町2-16 弥生ビル2F

赤山ロジスティックス) 埼玉県越谷市赤山町3丁目244-8

### 従業員

40名 ( アルバイト・外部委託含む)

### 資本金

3,000,000円

### 事業内容

印刷雑貨を活用した事業支援／コンサルティング、印章関連およびキャラクター雑貨製造、販売、  
梱包、アSEMBリ



東京オフィス (共有エリア)



弥生オフィス (共有エリア)

## 経営陣の紹介



**中川貴文 (Nakagawa Takafumi)**  
代表取締役社長/CEO

TOSYOを創り上げた、経営者にしてファウンダー。

東京電機大学卒業後、広告代理店の営業を経て友人と共に起業。事業展開を変えていく中でひとりで継続を決意し、新たなメンバーを集め、IPとハンコを掛け合わせたECブランド「痛印堂」でYahoo!ニュースのトップを飾る。

Kiritorie・MONOIIY・キャラ印.comといったブランドサービスを創り上げ、すべて成功に導く傍らで、ハンコのロット1での生産・配送工程をグッズにも活かしたOEM事業を創立してビジネスの基盤を作ったアイデアの人。

座右の銘は「毎日が桶狭間だと思わなければ、明日は我が身は今川家」



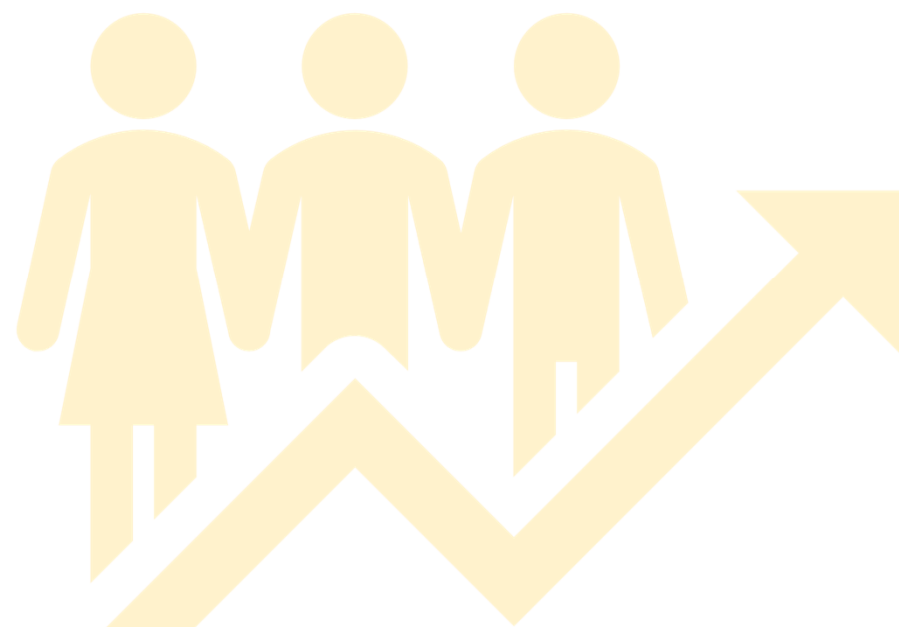
**川根秀幸 (Kawane Hideyuki)**  
取締役/COO

4期からTOSYOの組織化を担う。

東京電機大学卒で代表とは既知の仲。卒業後は印刷・編集業で制作や進行管理として大手メーカーや通信会社の事業・商品開発に関連した業務に従事。TOSYO加入後、ECの窓口業務や社内のオペレーションの改善・企画やOEM開発営業・ロジスティクス事業の確立・社内管理の仕組み改善などを通して会社のスケール化を実現。

社内教育だけでなく、関連企業へのグッズ生産に関する講習会なども行なう。座右の銘は「人間万事塞翁が馬」

## 2. 事業内容





## TOSYOが「今」やっていること



TOSYOが保有する「ものづくりのノウハウ・企画力・ロジスティクス」で、**お客様とファンを繋ぐお仕事**をしています。



### 企業

自社のキャラクターやブランドを使って雑貨や企画の事業を実施したいというニーズやウォンツ



お客様の目的に合わせたグッズ制作の企画コンサルティング、デザイン、ロット1から対応する製造、配送



### 消費者

ファン心理をついたグッズやあったら嬉しいグッズが手元にスムーズに届く

## 具体的に何をやっているのか

### OEM/ODM

#### TOSYOへの期待

- たくさんのグッズを同時に制作したい！
- 在庫は抱えたくないけど、グッズは作りたい！
- 会社をPRできる面白いグッズが欲しい！
- デザインをお願いしたい！
- キャンペーンをやりたい！
- 手間のかかる作業を効率化したい！

#### TOSYOができること

ゴールまで併走コンサルティング  
 在庫リスクゼロ製造  
 ロット1  
 企画提案  
 デザイン  
 新規商材開発  
 技術提供  
 キャンペーン施策  
 プレスリリース  
 PR

### ライセンス

#### TOSYOへの期待

- キャラクターやブランドの使用して商品企画をしてほしい！
- 作品のPR・盛り上げになるグッズを展開を！
- 作中アイテムを商品化して！
- グッズ販売が自分たちだけでは難しいので協力して！

#### TOSYOができること

企画  
 商品デザイン  
 製造  
 Webデザイン  
 プレスリリース  
 商品PR  
 販売（EC）  
 販売（卸）  
 配送

### LOGISTICS

#### TOSYOへの期待

- 検品と配送をお願いしたい
- スピード感のある配送を依頼したい。
- 記念品の封入、袋付けを含めた、個別配送を行いたい。
- いろんな製造会社の商品を同梱して！
- シール貼り、作る所から対応して！

#### TOSYOができること

小ロット  
 個別配送  
 複数個所配送  
 アSEMBLY  
 スケジュール相談  
 梱包資材開発  
 一時在庫保管  
 配送トレース  
 配送

## どんなものを作ってきたのか (OEM、ライセンス)



すべての商品は、TOSYOが商品化権を得て、または商品化権利を持つ権利元から依頼を受けて製造したもので、無断転載を固く禁じます。

## TOSYOが求められる背景

大手企業は、**メリットが大きい**から！

中小企業は、**リスクのないチャレンジ**ができるから！

### 「メリットが大きい」

企業様（キャラクターなどの権利を持っている企業）は、TOSYOの仕組みを利用することで、販売・広報といった分野の挑戦をすばやく実施することができます。

TOSYOが、お客様方のブランドのイメージや価値を保ちながら、グッズや企画を立案・代行することで、企業様の実働負担を減らし、企業様自身がブランドの成長や広報的な検討や計画に集中することができ、大きなメリットが生まれてくるのです。



### 「リスクがない」

中小企業様方を中心に、通常は新しいことに挑戦するとき、グッズなどの企画や製造・販売には、在庫や販売工数などたくさんのお金と人手・技術が必要になってしまいます。

TOSYOは、これまで培ってきた実績をもとにした商品企画能力と、グッズのロット1製造と無在庫化、通販や印刷の技術的な支援、そして個人配送といった一気通貫して作業やタスクを代行することで、事業実施のリスクを最低限にまで抑えることができます。



# TOSYOの強み



私たちは、**4つのサービス視点**でチャレンジしたい**企業を支援**しています

## Consulting

PODコンサルティング  
販売計画の立案  
事業立ち上げ支援



## Route

ECサービス  
販路開拓・販売支援  
宣伝サポート



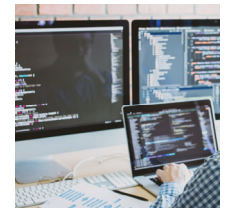
## Function

カスタマーサクセス  
商品デザイン  
商品製造  
輸入  
ロジスティクス



## Technology

テクニカルサポート  
(EC)  
(データ制作)  
(印刷・受発注)



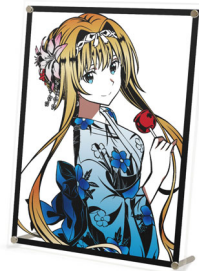
## TOSYOはECブランドでも企画します



ライセンス許諾を受けた商品の企画・販売は、ECサイトで行なっています。



伝統と文化の融合  
ハンコ×アニメ・ゲーム



伝統と文化の融合  
切り絵×アニメ・ゲーム



※画像はイメージです。

ブランドにも  
新たな価値と商品を



キャラクター雑貨に  
こだわる企画・販売



## TOSYOが目指すこと



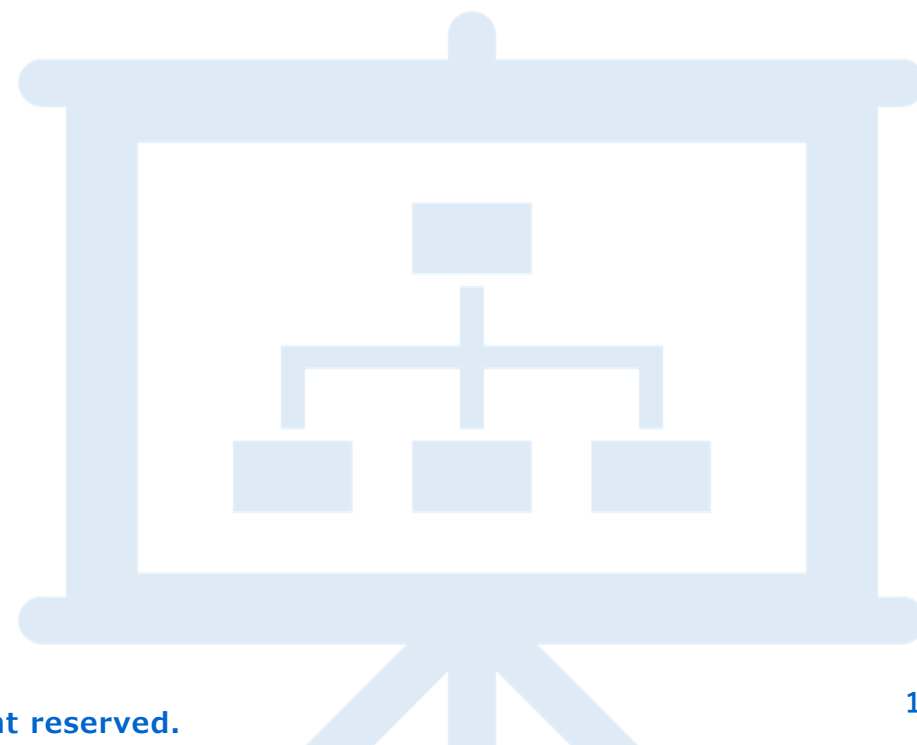
### 目指したいこと

- どんな会社や個人でも、商売を始められる世界
- 売上規模：20億円以上（10年以内）

### 強くしたいこと

- 企業の課題をしっかりとみつけてチャレンジの手段を考えられる力
- さまざまな商流を活かせる企画力と通販・卸販路の構築力
- 課題をクリアするために必要な技術、経験を提供できる技術力
- ビジネスの安心、安全を提供する信頼感

## 3. 組織について





# 組織図



## 一緒にはたらく、経験豊富で刺激的な仲間たち



### 商品企画にストーリーを込めるプロ！

前職はテレビ番組やCM等の編集をしていました。ものづくりが昔から好きだったため、営業を経て企画に。ただグッズを作るのではなく、お客様の作品のファンの想いを汲み取りグッズを通してお客様とファンを繋ぐことを心がけています。

マネジメントとしてメンバーに対しても、ただ「モノ」を作るのではなく、ファンの心をくすぐるグッズを企画・制作してみよう！と言っています。

### Q.この仕事のおもしろさを教えてください。

お客様とファンを繋ぐ、ワクワクするような仕事ができることがこの仕事のおもしろさです。ただ「たくさん売れる商品を作る」ではなく、作品やライセンサーと、その先のファンたちのことを考えて、ストーリーを作りながら1つ1つのグッズの企画に取り組んでいます。

どうせやるならば、ファンから「そうそう！こういうものが欲しかったんだよ！」と言ってもらえるようなグッズを作りたいと思っています。

メンバーにも同じやるなら楽しい仕事をしよう！と常に言っています。  
「まずは、自分の好きな作品で企画を考えてみたら？」と言うことも稀ではありません。

私たちはECサイトも運営しているため、売れ行きもダイレクトに知ることができます。想いを込めた商品が即時完売するときの喜びは、ファンに想いが伝わったと感じられます。喜びもひとしおです。



EC・ライセンサー事業部  
事業推進リーダー

小川翔平

2018年加入。OEM営業を経て企画プランナーに。主な担当に痛印堂の「犬夜叉」「あの日見た花の名前を僕達はまだ知らない。」「リコリス・リコイル」など。自社商品の告知動画なども手掛けている。

## 一緒にはたらく、経験豊富で刺激的な仲間たち



法人営業部・部長

**木村幸輝**

2020年加入。法人営業部として大手企業のグッズ企画の提案、配送案件を抱える。小ロットから大ロットまで内容の大小に関わらず、一手に引き受ける。プライベートではライトノベルの感想を寄稿するなど、サブカルチャーの発信にも精通している。

### お客様の課題にミートするプロ！

大学在学中に起業し、コンテンツ制作と地域活性化を絡める事業を行っていました。サービスに付加価値をつけて提供できるようになりたいという思いから、TOSYOに加入。

TOSYOには武器はたくさんありますが、凝り固まったサービスはありません。

だからこそ、今現在もお客様の課題やニーズに合わせて柔軟なサービス提供を行っています。

### Q.この仕事のおもしろさを教えてください。

お客様1社1社にオーダーメイドのソリューション提案ができることがこの仕事のおもしろさです。お客様の課題は1つとして、同じことはありません。

在庫を抱えてしまっていて、新規のグッズ制作にコストをかけられない状況かもしれないですし、これから物販ビジネスを始めたいとお考えはいるが、そのノウハウがない可能性もあります。

TOSYOは武器はたくさんありますが、凝り固まったサービスはありません。

私たちが提供できる武器をうまく掛け合わせて、お客様の課題を深く広く解決できる提案を作成しています。

だからこそ、お客様とのお付き合いは年単位となります。

お客様と一緒に一つひとつ課題を解決していく面白さとやりがいは非常に大きいものです。

## 一緒にはたらく、経験豊富で刺激的な仲間たち



運営管理部  
CS・LOGISTICSマネージャー

### ロジ・CSを支え続けるプロ！

2016年入社。前職は雑誌編集社勤務。愛猫家。OEMのCS（窓口）として社員へ。

LOGISTICSを含む運営管理部の設立とともに、CSや倉庫を兼任するバイプレイヤーであり、セクションを取り仕切るマネージャーでもある。「配送先のお客様に届くまでが仕事」と、商品の製造スケジュールからお届けまでの逆算を常にすることで、オンスケジュール、それよりも早めるスケジュールを実現。TOSYOが社内で掲げる「100万件の配送」など大きな目標に向けて、日々奮闘しています。

### TOSYOを支える縁の下の力持ち！

2021年入社。人間関係の良さや風通しの良さに魅力を感じて入社。

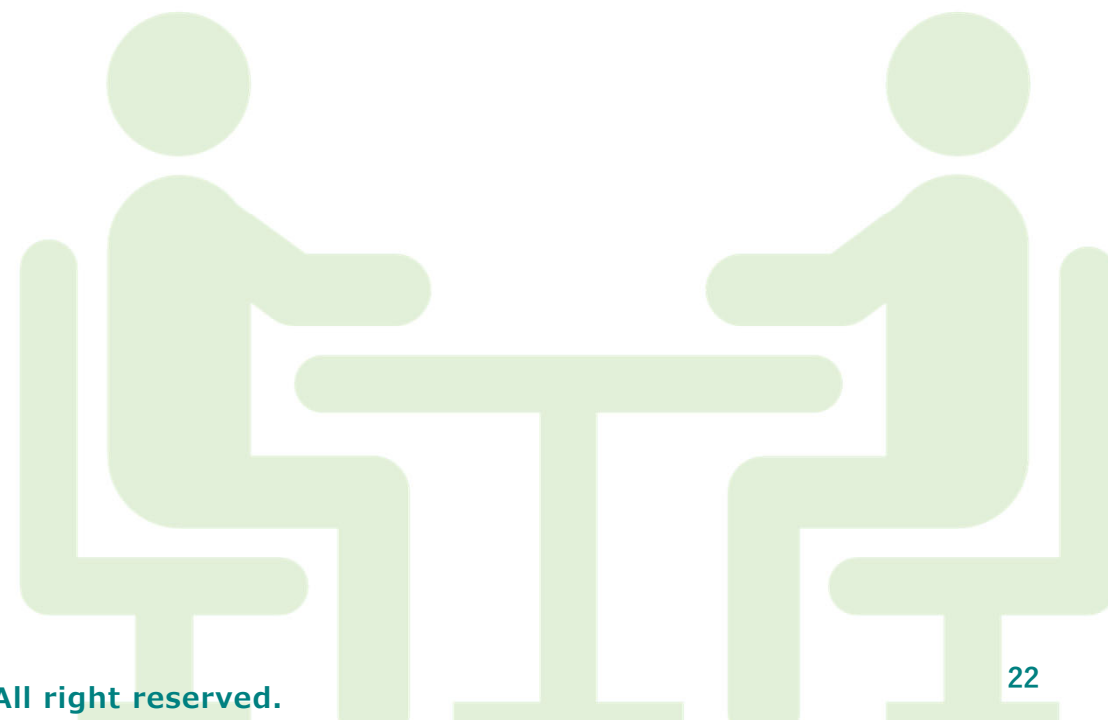
請求書などの事務管理だけでなく、会社設備・インフラの整備、社内保険手続きや法務関連の仕事など、総務の多岐にわたる仕事を幅広くこなしています。

最終目標は直属の「上司」。早く一人前になりたい、というのがありますし、私がそうしてもらったように、後輩にはきちっと仕事を教え、引き継げるようにしたいと思っています。上司みたいに何でもできるような人になりたいですね。



総務部・チーフ

## 4. 採用について



---

### あなたの「挑戦」を大切にします。

私たちは、お客様のチャレンジをサポートする事業を行っています。

これは、社員に対しても同じです。

社員一人ひとりがチャレンジできることに拘っています。

私たちは、ただこなすような仕事ではなく、一つひとつの仕事に想いを込めて全力で仕事をしている集団です。

一緒にワクワクしながら仕事をできる仲間を増やすことができたらこんなにも嬉しいことはありません。

# TOSYO Wish List



私たちは順調に事業成長をしておりますが、まだまだやりたいことがたくさんあります。そこで「こんなことをしたい!」というWish listを公開します。

法人営業部	EC・ライセンス事業部	運営管理部	広報・プロモーション部	総務部
コンサル案件増加	色々な商品の企画立案をしたい人を採用したい	サブカルなど多様なことにアンテナを張っている人を採用したい	コーポレート自体のブランドを高めていける発信をしたい	会社の根幹を支えるメインオフィサーを増やしたい
教育業界等、まだ開拓できていない業界の開拓	プロダクトを活用したデザイナーを採用したい	お客様の商品販促に向けた動画制作を進めたい	マーケティングや広報企画出展企画を立案実行をしたい	
得意業界ごとのチーム編成		積極的に開発商品を提案して商品化をサポートをしていきたい		
		お客様の技術的な課題を皆で検討して解決できるチームメンバーを増やしたい		



## みんながはたらくオフィス



虎ノ門営業所  
CIC内

スタートアップ・ベンチャーが集まり共創する空間・CIC-Tokyoに役員・営業を中心に  
出向して働いています。世界のトレンドや新しいテーマへの挑戦に、日夜、仮説検証を  
繰り返しチャレンジする場所として、在籍条件（KPI）も独自に設置して取  
り組んでいます。

虎ノ門ヒルズ（ビジネスタワー）は 駅直結で、私たちのオフィスにご来館いた  
だくお客様が毎日のようにいらっしゃいます。



弥生営業所  
弥生ビル2F

営業・企画・デザイナー・総務が集まる本社機能を統合した営業所。ここからOEM・  
ODMの提案や、ECブランドの新しい挑戦が生まれます。

越谷駅徒歩3分の好立地で、飲食店施設も多く、何かに迷ったときの散策・買出し  
などにも便利です。都心まで30分かつアクセスできるので、落ち着いて検討する場所  
としてAMは越谷・PMは都内へというメンバーもいます。



TOSYO FACTORY  
弥生ビル1F

2021年新設のエリア。弥生営業所のすぐ下にあり、当社のECサービスの製造に  
関する機械がそろっています。彫刻機・UVプリンター・ガジェットプリンター・  
プレス機・レーザーカッターなど、グッズづくりに必要な専門機を導入し、  
社内研修・運用が始まりました。

専門チームも誕生し、当期・来期と本格稼働を目指します。



赤山ロジスティクス  
赤山倉庫

当社のほぼすべての配送機能を含むロジスティクスセンター。

約10名ほどのパートさんが時間ごとに勤務し、管理スタッフが常駐しています。

実はわずか40坪もありません。これは私たちが在庫を抱えず、製造されたものを  
即時発送するからこそ、わずかなスペースでも運用・回転できるから。年間  
20万件以上の梱包発送も、このスペースで実現しています。



# 福利厚生



充実の福利厚生でお待ちしております！

## 勤務時間

勤務時間は10:00～18:00  
(うち休憩1時間)で**7時間**  
に圧縮しています。  
**残業も1分単位**でカウントし  
ています。

## 経費

自己研鑽のための補助も  
しています！  
**学習書籍・参考書 イベント  
・セミナー・関連資格取  
や検定取得費用**もサポート。  
企業見学や調査開発、出張  
や接待費なども必ず経費が  
出ます。

## 給与・ボーナス

役職手当  
通勤手当  
残業代  
賞与 (ボーナス)  
深夜手当  
休日手当  
社長賞

## アクティビティ

**参加自由のイベントや交流  
も行なっています。家族OK  
で費用も一部サポート**

例)  
ディズニーシー、Rock in  
JAPANなど

※感染症対策により自粛アリ

## 保険

社会保険 (会社での義務)  
**+24時間フルタイム保険  
(AIG保険/会社で保険料  
全額負担)**

## 休暇制度

有給休暇  
夏季休暇 (8月中移動可)  
コロナワクチン接種休暇  
慶弔休暇  
特別休暇  
産前産後休暇  
育児休暇 (男性も可)  
女性休暇

## 無料サポート

飲料各種  
お菓子、軽食等



## 研修

社員研修  
マナー  
印刷・雑貨知識  
販路  
ライセンス・著作権  
リーダー・マネジメント  
論理学  
読合会 (専門書共有会)

## 採用ポジション



### 全職種積極採用中です！

- 法人営業商品企画
- プランナー
- デザイナー
- カスタマーサクセス
- マシンオペレーター
- オフィスサポート

※詳しくは、[Wanteldy](#)/[AMBI](#)で検索！

一緒にわくわくできる仲間を  
心よりお待ちしております！



---

### 最後まで読んでいただき、ありがとうございます。

1社1社、一人ひとりのお客様

そして社員と向き合ってきたTOSYOにとって

採用は大きな決断と覚悟をもって進めていることです。

私たちは、チャレンジしたいと思う人すべてのサポートができる組織を目指しています。

少しでも私たちの想いが届いていることを願っています。

一緒にワクワクできる仕事をしてみませんか？

TOSYO採用チーム





エントリーをお待ちしています！  
【TOSYO 採用】で検索してください！