

COMPANY GUIDE 2026

株式会社

movって

どんな会社?!!

「日本のポテンシャルを 最大化する」を掲げる成長ベンチャー。

KEYWORD 01

インバウンド 支援

業界最大級メディア
「訪日ラボ」を運営

KEYWORD 02

店舗DX SaaS

集客一元化プラットフォーム
「ロコミコム」を提供

KEYWORD 03

掛け算 モデル

メディア×コンサル×SaaS
×データ活用

CHAPTER 02

企業概要をパッと把握！



会社名	株式会社 mov
設立	2015年9月1日
代表	代表取締役 渡邊 誠
所在地	東京都渋谷区東1丁目32-12 渋谷プロパティータワー10F
事業内容	店舗支援事業 / インバウンド支援事業 / メーカー支援事業
主なサービス	ロコミコム / 訪日ラボ / インバウンドコンサル / trial JAPAN
ミッション	日本のポテンシャルを最大化する

CAPITAL

資本金

27.8 億円

※資本準備金含む

PEOPLE

従業員数

140 名

※2025年10月時点

FUNDRAISING

累計調達額

50 億円突破

※シリーズBクローズ

CHAPTER 03

事業は大きく 3つ !

メディア × コンサル × SaaS × データ活用 を組み合わせて
企業・自治体の集客と売上を支援する独自モデル。

01

INBOUND

インバウンド 支援事業

訪日外国人向けにサービスを展開する企業や自治体へ、マーケティング支援・コンサルを提供。代表サービスは「**訪日ラボ**」。

02

STORE DX

店舗 支援事業

飲食・宿泊・小売・商業施設など多店舗企業の集客課題を一元化SaaSで解決。中心は「**ロコミコム**」。

03

MAKER

メーカー 支援事業

在日外国人インフルエンサー向けセルフサンプリング「**trial JAPAN**」でブランドのプロモを支援。

SERVICE 01

訪日 ラボ

業界最大級のインバウンド
ビジネスメディア

What is it ?

インバウンド業界の "情報インフラ" 的メディア

▼ 発信している主なテーマ

訪日外国人の動向

統計データ

補助金情報

自治体事例

観光政策

マーケノウハウ

国籍別動向

消費データ

💡 なぜスゴい？

業界の "情報接点" を握っているから、
リード獲得・市場理解・顧客課題の発見すべてに優位性が出る。

What is it ?

Googleマップ・SNS上の 店舗情報を **まるっと一元管理**

▼ 現場の "あるある" を解決



店舗情報の更新も
口コミ返信も
店舗ごとにバラバラ...



口コミコムなら
営業時間・写真・口コミ・MEO
全部まとめて運用OK

主な機能

店舗情報の整備

口コミ分析

MEO対策

多言語対応

インバウンド集客

→ 飲食・宿泊・小売・商業施設など
多店舗展開企業 ほど導入メリットが大きい。

SERVICE 02

口コミコム

店舗向け 集客一元化
プラットフォーム

SERVICE 03

外国人目線の体験をつくる「trial JAPAN」

trial JAPAN

在日外国人インフルエンサー向け セルフサンプリングサービス

▼ サービスの流れ

01

商品を体験してもらう

在日外国人インフルエンサーに商品を実際に試してもらう

02

国籍別に発信

国籍ごとに最適なSNSや言語で、本人の言葉でレビュー発信

03

プロモにつなぐ

メーカー/ブランドのインバウンド向けプロモーションに活用

STRENGTH 01 / 04

成長市場と真ん中！

インバウンドは **国策レベル** の成長領域。
movはその **ど真ん中** にいる。

政府目標 / 2030年

訪日外国人旅行者数

6,000 万人

政府目標 / 2030年

訪日外国人旅行消費額

15 兆円

💡 だから movが伸びる

「外国人をどう集客するか」「多言語でどう発信するか」「口コミ・地図検索でどう選ばれるか」

——これらの課題に **真正面から** サービスを提供しているのがmov。市場拡大の追い風を直接受けるポジション。

メディア × コンサル × SaaS の掛け算

単一モデルじゃない、**3本柱の循環構造** がmovの強み。



MEDIA

訪日ラボ

業界内の情報接点を保有。リード獲得・市場理解で優位性。



CONSULTING

インバウンド コンサル

企業・自治体の現場課題を直接ヒアリングして解像度を上げる。



SaaS

ロコミコム

店舗の集客課題を仕組みで解決。プロダクトに知見が蓄積。



GOOD CYCLE

メディアで **市場理解** → コンサルで **顧客課題** → SaaSで **仕組み解決** →
得た知見をメディアに還元... 単なる代理店でもSaaS単体でもない、独自ポジション。

口コミ・MEO・多言語対応で 現場最強

来店前にユーザーは **地図検索＋口コミ** を必ず見る時代。
その勝負所にmovは強い。



店舗情報の整備

営業時間・住所・写真など、複数媒体の情報をまとめて統一



口コミ分析

数字とテキストから改善ヒントを抽出、店舗改善に反映



MEO対策

Googleマップ上の検索で "選ばれる店舗" になる施策を実行



多言語対応

海外口コミサイト・多言語情報整備でインバウンドも逃さない

📢 単なる "口コミ返信ツール" じゃない

店舗情報の整備 ＋ 口コミ分析 ＋ MEO ＋ インバウンド対応 まで丸ごとカバー。

多店舗展開企業ほど効くサービス。

STRENGTH 04 / 04

資金力 + 成長余白の "ええところ取り"

SERIES B CLOSED

累計調達額

50億円突破

資金力はあるが、まだ事業も組織も
伸ばせる絶妙なフェーズ。

 NOW HIRING

幅広い職種で組織強化中！

インサイドセールス

フィールドセールス

カスタマーサクセス

マーケティング

事業開発

プロダクトマネージャー

エンジニア

SRE

広報

経営管理

欠員補充ではなく **事業拡大ドリブンの採用**。
自分の役割を広げやすく、成果が事業成長に直結する環境。

→ 完成された大企業より、**"自分が仕組みを作る側"** に回れるのがmovの面白さ。

CHAPTER 04

気になる年収レンジ 💰

公開求人ベースで見ると、**若手～ミドル層は 400～600万円台** が目安。

第二新卒・未経験OK

インサイドセールス

400～550 万

ロコミコム IS&マーケ

IS兼マーケティング

450～600 万

経験で大きく変動

事業開発系オープン

**ポジション
による**

マネージャー / PdM / EM 等は
より高レンジの可能性。

⚠ 注意ポイント

movは非上場のため、給与テーブルや平均年収は詳細非公開。

応募時は **職種ごとの求人票** で最新条件を必ずチェック。

CHAPTER 05

働き方 & 福利厚生

FLEX TIME

フレックスタイム制

11:00 - 17:00

コアタイム / 1日8時間勤務

HOLIDAYS

年間休日

126日

LOCATION

勤務スタイル

渋谷オフィス出社

+ 職種によりリモート相談

主な福利厚生

各種社会保険

交通費支給

定期健康診断

家賃手当

資格取得支援

書籍購入補助

AIツール利用補助

テックカンファレンス参加費負担

社内懇親会手当

フリードリンク・スナック

PC選択可

服装自由

休暇制度もしっかり

土日祝 / 年末年始 / 夏季 / 年次有給 / 産前産後 / 育児 / 介護 /

家族の誕生日休暇まで完備。ベンチャーながら制度面はかなり整っている。

★ ONE WORD

「**地に足のついた**成長ベンチャー」

▼ 大事にしている価値観

本質思考

顧客へのコミット

自分で考えて動く

言い訳より打ち手



仕事は意外と泥臭い

店舗情報整備 / 口コミ分析 / ヒアリング / SaaS活用支援 / 改善提案...現場ベッタリの業務が中心。



受け身NG / 仮説歓迎

アポ取りだけのISじゃない。顧客の声を拾って営業戦略・マーケティング施策に還元する人が活きる。

CHAPTER 07

こんな人に めっちゃ向いてる 🙌🙌

01

インバウンド市場に 本気で関心がある人

「なんとなく観光好き」では浅い。訪日増が日本経済・店舗ビジネスに何をもたらすかを考えられる人。

02

SaaS・店舗DXに 興味がある人

単発の広告提案より、プロダクトで継続的に顧客の業務改善・売上向上に関わりたい人にフィット。

03

顧客の声から 事業を作りたい人

業界ニーズ・刺さる訴求・プロダクトに足りないモノ——会話を示唆に変える人が活きる。営業でも事業開発視点が持てる人。

04

不確実性を "楽しめる" 人

業務範囲や役割が拡張中。これをストレスにせず「自分が仕組みを作る側」と捉えられる人にとって大きな成長機会。

逆に 合わないかも？ 人

悪い人材という話ではなく、"環境とのマッチ度" の問題。先に知っておくと選考でも自分でも判断しやすい。



完全に受け身な人

「自分で考えて動く」「数字に対して打ち手を出す」を強く求められる環境。指示通りに正確にやりたいタイプには負荷が高め。



フルリモート前提で働きたい人

職種によりリモート相談は可だが、原則出社の求人もある。チーム議論やオンボーディング重視のカルチャー。事前確認必須。



"観光は華やか" イメージだけの人

実務は顧客課題整理・営業・データ分析・店舗情報整備など地道。華やかさより、現場に泥臭く向き合う覚悟が必要。

CHAPTER 09

転職難易度 & 選考対策

転職難易度

全体としては **"中～やや高め"** / 注目企業＋スタンス重視＋複数領域の理解が必要。

01 「なぜインバウンド市場か」を語る

「市場が伸びてる」だけでは弱い。多言語対応・MEO・国籍別購買行動・自治体課題など、市場構造を踏まえて**"なぜmovが必要とされるのか"**まで言語化。

02 「ロコミコム」の提供価値を理解

単なるロコミ管理ツールではない。なぜロコミが売上に効くのか、なぜ多店舗に一元管理が刺さるのか、なぜインバウンドと相性が良いのか、**構造で答えられる**状態に。

03 自分の経験 × movの事業を接続

「営業経験あります」では弱い。仮説の立て方、課題ヒアリング、未達時の打ち手、数字改善まで **具体エピソード** でmovの事業成長に接続。

04 「自走性」と「打ち手の力」を見せる

成功体験だけでなく **"未達から立て直した話"** が効く。原因分解→改善、提案変更、仕組み改善、巻き込み、仮説駆動の行動など。

FINAL TAKEAWAY

movは "面白い" 選択肢になり得る。

01

成長市場 × 独自モデル

インバウンド + 店舗DXの伸び盛り領域で、メディア × コンサル × SaaS の掛け算がワークする。

02

成長フェーズの 裁量と余白

累計50億円超の資金力。完成大企業ではなく、自分が仕組みを作る側に回れる規模感。

03

"顧客の声で 事業を作りたい人" 向け

受け身×完成環境を求める人にはミスマッチ。逆に泥臭く現場に向き合いたい若手には最高の舞台。

▼ あなたが顧客の声でプロダクトと事業を伸ばしたいなら、movは"見ておく価値アリ"の会社。