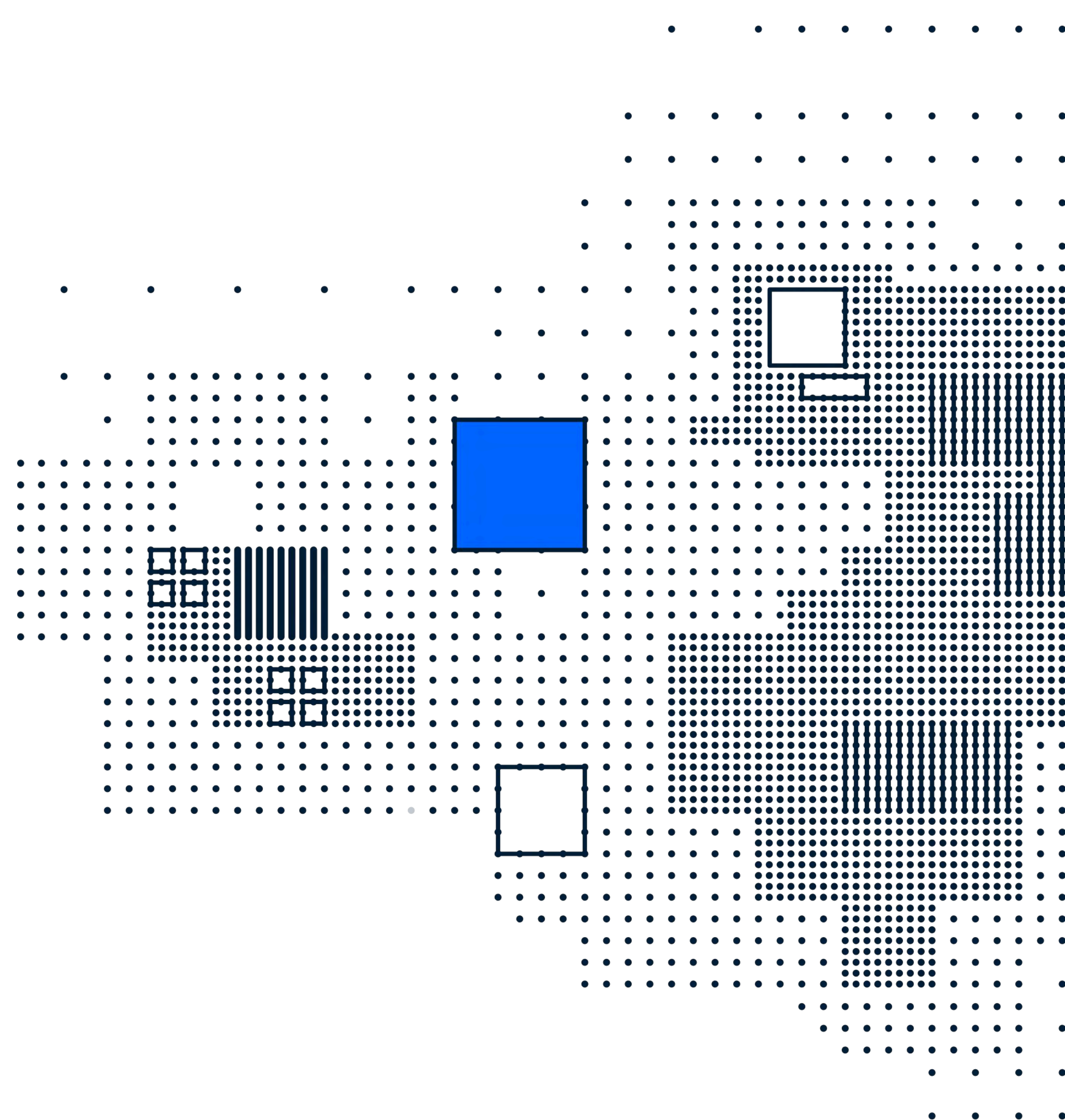




採用資料



Contents

Overview

会社概要	4
メッセージ	5
fluctの歴史	7
主要取引先	9

What's fluct

fluctのビジネスモデル	12
---------------	----

Our Culture

VISION	16
MISSION	17
VALUE	18

Organization

fluctの組織編成	24
働きやすい環境づくり	26

Member Interview

メンバーインタビュー	30
------------	----

Section 01

Overview

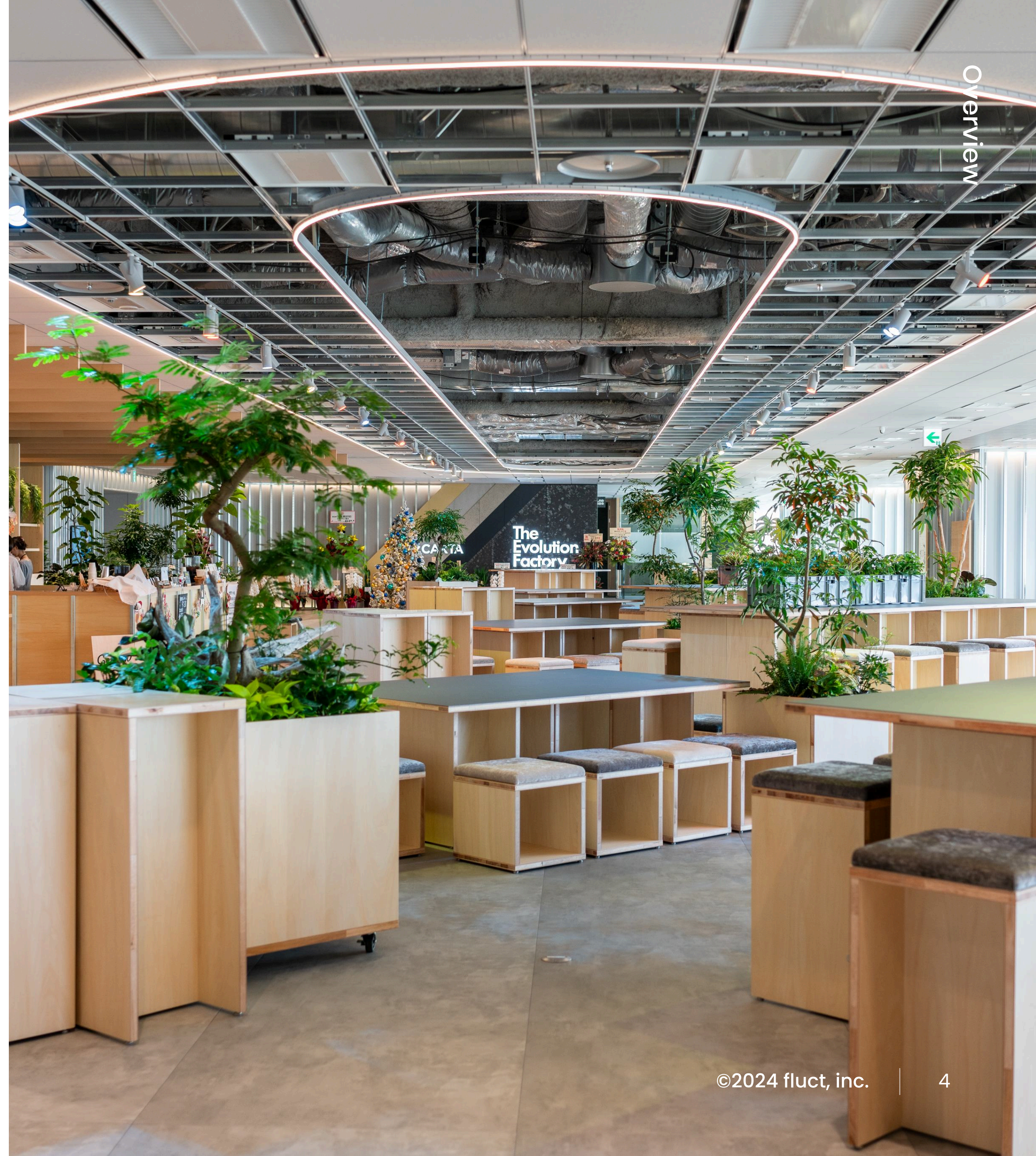
ここでは2008年に設立されて以来、様々な形で多くのパブリッシャーをサポートしてきた fluct の歴史や様々な受賞歴、Google との関係性などをご紹介します。

CARTA

The
Evolution
Factory



会社名	株式会社fluct
代表取締役	藤井 洋太
設立年	2008年6月
事業内容	<ul style="list-style-type: none">• SSP (Supply Side Platform)の企画・開発・運営• 収益管理ツール (DATA STRAP)、HeaderBidding (BID STRAP)の提供やEC支援• メディアコンサルティング
所在地	〒105-5536 東京都港区虎ノ門二丁目6番1号 虎ノ門ヒルズ ステーションタワー3 6階
株主構成 及び 所有比率	株式会社CARTA HOLDINGS(電通グループ) / 100%



CEO MESSAGE

fluctは2008年の創業以来、一貫してパブリッシャービジネスに携わってきました。fluctの原点はCARTA HOLDINGSのメディア事業「ECナビ」のグロースから始まっており、今もそのDNAが息づいています。パブリッシャーから始まり、パブリッシャーの最高のパートナーになるが我々の現在地点です。

代名詞となったfluctSSPから、Google AdXの最大活用を中心にパブリッシャーのグロースをお手伝いするコンサルティング、デジタルトランスフォーメーションを後押しするアドサーバーと、パブリッシャーのニーズとともに進化を続けています。

創業から15年という歴史の中で、パブリッシャーの皆様の課題に向き合い、プロダクトを自社開発していくことが一つのコアになり、また、それだけに捉われず、パブリッシャーの課題解決のために社外パートナーと連携する事で、その力を日々広げる精進を重ねています。その想いが、我々fluctのビジョンである「パブリッシャーの未来をパブリッシャーと創る」という想いです。

fluctというケイパビリティを最大化し、パートナーの皆様・パブリッシャー業界の未来を創る事に尽力できればと思います。

代表取締役 CEO

藤井 洋太 Yota Fujii





取締役

黒田 岳志

Takayuki Kuroda



取締役

松本 昌樹

Masaki Matsumoto

Our History

fluctの歴史は、価格比較メディア「ECナビ」を運用していた2004年に遡ります。ECナビでは自社メディアの運営だけでなく、他のパブリッシャーに対してメディアマネタイズのノウハウを提供していました。

この事業が独立し、2008年にメディアのマネタイズを支援する会社「adingo」が設立され、サプライサイドプラットフォーム(SSP)として「fluct」の提供を2010年に開始しました。

その後2015年にfluctに社名変更し、SSPのみならずアプリや動画広告、工数削減ツールの開発、リテールメディア開発支援など、幅広くパブリッシャーの支援を行っています。



2008
株式会社adingo設立

2010
国内初のSSP「Fluct」を提供開始

2011
・ Fluct SDK提供開始アプリ収益化も可能に
・ RTB配信開始

2012
SSPが月間60億インプレッション突破

2015
・ 株式会社fluctに社名変更
・ Kauli株式会社を買収

2017
GOLDSPOT MEDIAと合併

2020
・ メディア向け工数削減ツール「DATA STRAP」提供開始
・ アプリ収益向け自社プロダクト「Bid Lift」提供開始

2021
Shopify Plus 認定

2022
母体となるVOYAGE GROUPがCCIと統合しCARTA HOLDINGSへ

2023
GCPP Premire 認定

Googleとの繋がり

fluctとGoogleの関わりは2011年から続いています。2011年からGoogleのリセラープログラムに参加し、2013年の「AdSense認定パートナー」を経て、2015年には「サイト運営者向けGoogle認定パートナー(GCPP)」に認定されました。

2022年にはアメリカにて開催されたGCPPカンファレンスにて、ファーストパーティデータを活用した開発が評価され「Innovation賞」を受賞しました。また、高いクオリティでのパブリッシャーへのサポート体制が評価され、2023年には認定パートナーの中でも最上位の「GCPP Premier」に認定されました。これにより、Googleとの共同イベント開催、ケーススタディー設計など、パブリッシャーにとって更なる収益創出やマーケティング機会を提供できるようになりました。(2024年現在)

2011

Google AdSense リセラープログラム開始
と同時に参加

2013

Google AdSense 認定パートナーに認定

2014

Google AdSense Certified Champion Awardの
初代チャンピオンを獲得

2015

サイト運営社向け
Google認定パートナー(GCPP)に認定



DoubleClick Ad Exchange提供開始。

2022

GCPPカンファレンスにて
Innovation賞を受賞

2023

GCPP Premier 認定



サポート実績

15,000 社以上





CARTA EVOLUTION AWARD

CARTA HOLDINGSでは、旧VOYAGE GROUP時代からグループ会社の業績を称えるイベントを半期に一度行っており、グループ内でのトップに値する「事業部部門賞」をfluctは2016年・2020年・2022年・2023年と受賞しました。

また、新人賞やプロフェッショナル賞、ベストエンジニア賞などにも毎回fluctのメンバーが選出され、事業部に限らず個人としてもアワードのノミネート、受賞の常連となっています。



Section 02

What's fluct

目まぐるしく変化するアドテク業界の中で、
fluctは2008年から様々なパブリッシャーを支えてきました。
ここではfluctの現在の主なビジネスモデルと、
メイン事業であるSSPの仕組みをご紹介します。

株式会社fluctは日々進化を続けるアドテクマーケットにおいて、パブリッシャー（出版社や新聞社、アプリベンダーなど）が抱える様々な課題に対し、コンサルティング&ソリューション提供を行う国内最大級の会社です。

SSPの企画・開発・運営

(Supply Side Platform)



収益管理ツールの提供



コンサルティング

(Web・App・リテール)



アドテク（アドテクノロジー）とは？

アドテクとは、広告配信の効率を上げるためのシステムのことです。広告配信を高度にシステム化したもの全般を指します。ユーザーに合う広告を複数のメディアに自動的に表示することが可能になり、以前よりも低コストで高い効果を得られるようになりました。

アドテクノロジー全体図



SSP・DSP・RTBとは？

アドテクの広告取引は「RTB取引」というオークション形式にて行われ、その取引を繋ぐシステムが「SSP」と「DSP」になります。

RTB取引全体図



サプライサイドプラットフォーム

メディアの広告枠販売や収益最大化を支援するツール、メディアの収益最大化がミッション。

リアルタイムビディング

メディア側と広告主側で相反する利害をバランスとってリアルタイムで一致させる技術のこと。

デマンドサイドプラットフォーム

広告主の費用対効果の最大化を支援するツール。広告主の広告効果最大化がミッション。

Section 03

Our Culture

当社は社内ワークショップや社員ヒアリングを通じて、
fluctメンバーを起点に創出されたコーポレートアイデンティティを軸に事業運営されています。
当社のビジョン、ミッション、バリューに共感していただける方と一緒に働きたいと願っています。

パブリッシャーの未来を、 パブリッシャーと創る。

我々はパブリッシャーが持つ可能性や影響力を信じています。
情報やコンテンツによって人々の生活が便利になり、彩られ、文化が発展していく。
そんなパブリッシャーの未来を、fluctはパブリッシャーと共に創っていきます。

パブリッシャーにとって 「最高」のビジネスパートナーになる

パブリッシャーに選ばれる存在であるために、我々は日々のたゆまぬ努力を惜しむことはありません。
我々が提供するサービスやソリューションは、「最善」や「最適」なものではありません。
常に「最高」のものであることを、顧客に約束し、自分たち自身に誓います。

fluctism #1

未来志向

Future Oriented

我々は常に中長期的な目線で物事を常に考え、
短期的に物事を考えることはしない。
常にクライアントの未来と広告業界の将来を踏まえ、
意思決定をしていく。

FUTURE

ORIENTED

fluctism #2

効率化と最大化

Lean Thinking

我々は顧客が必要とする価値に正面から向き合う。
そして「無駄」や「非効率」を忌み嫌い、
効率的なプロジェクト運営を模索し続け、改善させていく。

LEAN
THINK
ING

fluctism #3

圧倒的な専門性

Unrivaled Ability

我々はパブリッシャー×広告業界のプロフェッショナルとして、自己研鑽を欠かさない。努力や成長を掲げるスタッフには最大の賛辞を送り、その比類なき能力でパートナーに専門性を提供することを約束する。

UNRIVALED
ABILITY

fluctism #4

貢献心

Contribution

クライアントにも一緒に働くメンバーに対しても「貢献したい」と思うメンバーを積極的に採用し、育成する。受動的に対応し、処理することを貢献するとはfluctでは呼ばない。どんな仕事にもオーナーシップを持ち、能動的に課題を見つけ解決していく。そんなアクションをfluctでは「貢献」と呼ぶ。

fluctism #5

透明性

Transparency

すべてはパブリッシャーの未来のために、
クライアントにとって不安だと思える情報やデータについては、
積極的に開示していく。自分たち自身がグレーだと思える取引や、
win-winとならない関係性は継続しない。
ステークホルダーの信頼を得るために、透明性と誠実性を
何よりも大事にする。

TRANSPARENCY

Section 04

Organization

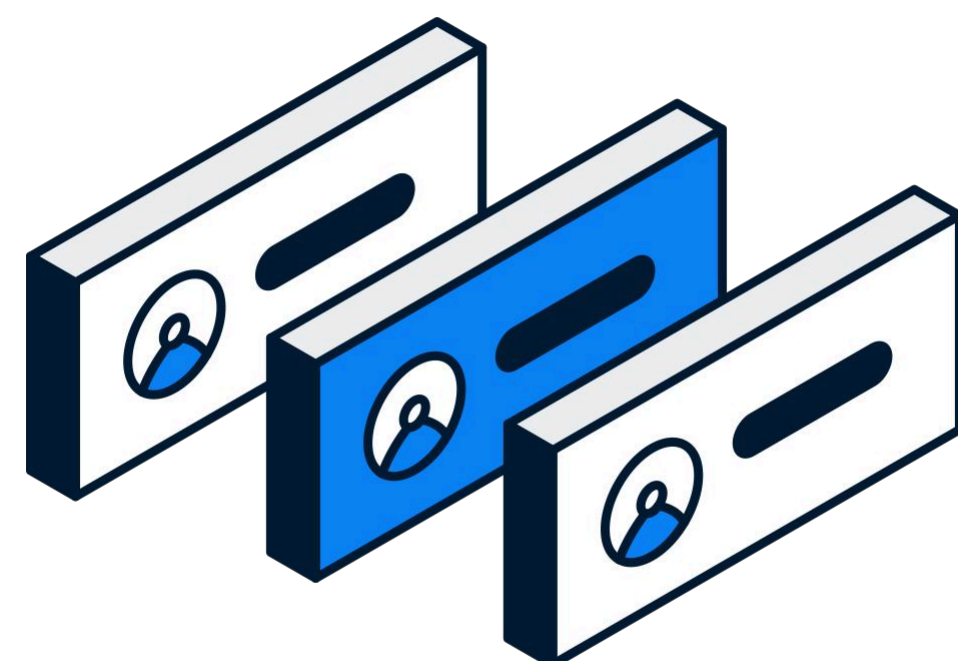
ここではfluctを構成するメンバーの職種や、
多種多様なメンバーと共に進化してきた人事評価制度、
VOYAGE GROUP時代から続くエンジニア向けの技術力評価会など、
福利厚生も含め充実した人事制度をご紹介します。

fluctメンバーの比率

多様なバックグラウンドのメンバーが活躍しています。

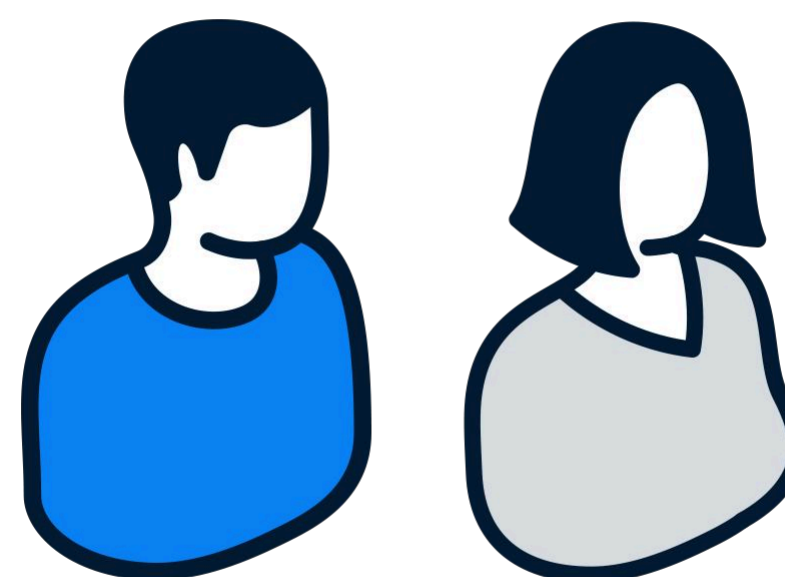
(※2024年現在)

従業員数



108名

男女比率

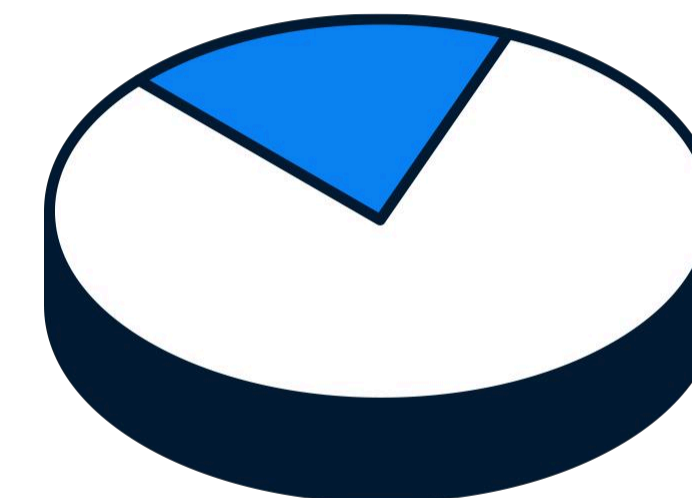


男性

女性

6 : 4

採用比率



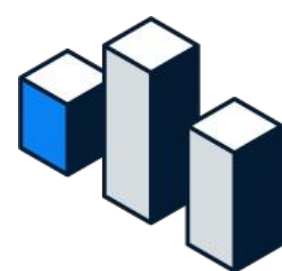
新卒

中途

5 : 5

fluctメンバーの職種

多様なバックグラウンドのメンバーが活躍しています。



コンサルタント
(Web)

18名



コンサルタント
(App)

9名



プロダクトマネージャー

6名



メディアプランナー

3名



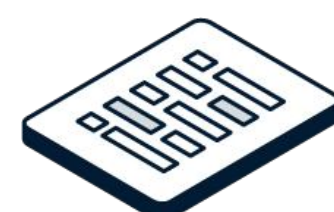
テックリードエンジニア

7名



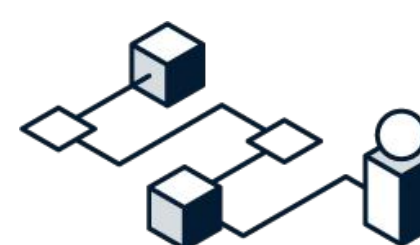
ソフトウェアエンジニア

27名



CRE
(Customer Reliability Engineer)

5名



アライアンス

8名



オペレーション

12名



デザイナー

3名

fluctの人事評価制度

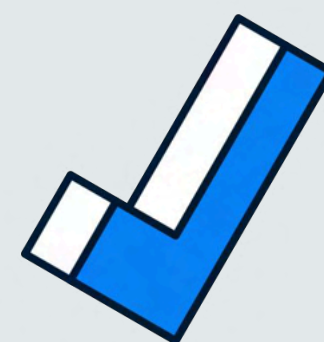
fluctでは定期的に人事評価を行っており、評価グレード制度を採用しています。

【評価の判断基準】



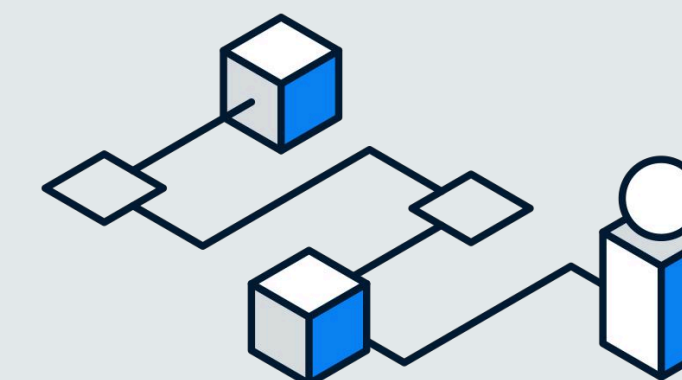
定期評価

定期的（半年に一度）に振り返りをし、事業貢献度を判断します。



バリューフィードバック

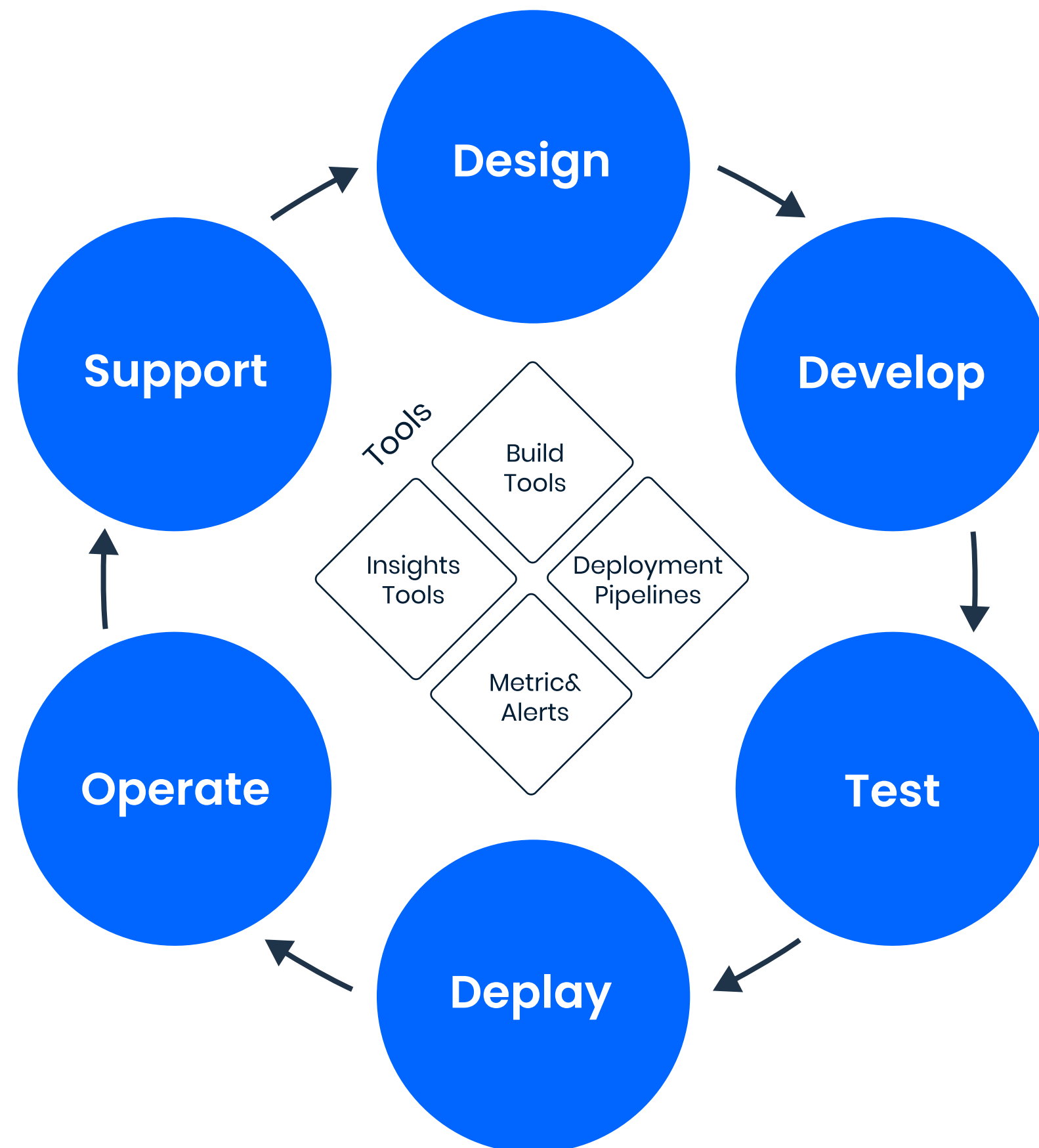
大切にしている価値観「VALUE」にどれだけ沿っているかを判断します。



スキル評価（エンジニア職）

エンジニア職は技術力評価会（半年に一度）にてそのスキルを判断します。

fluctの求めるエンジニア



フルサイクルエンジニア

一人ひとりがプロダクトに対し、オーナーシップを持ち、役割を分けず、裁量と権限を持ってアイデアが顧客に価値を届けるまでのサイクルを担当する

フルサイクル開発では、ソフトウェア開発プロセスの前段階に関わり、リードタイム、品質、効率性を向上させるサイクルを回す。

運用やサポートまで見据えながら設計にコミット。オーナーシップと全体的な視点を持ち、プロダクトが価値を提供し続けられるように仕組みをデザインしてゆく。

技術力評価会とは？

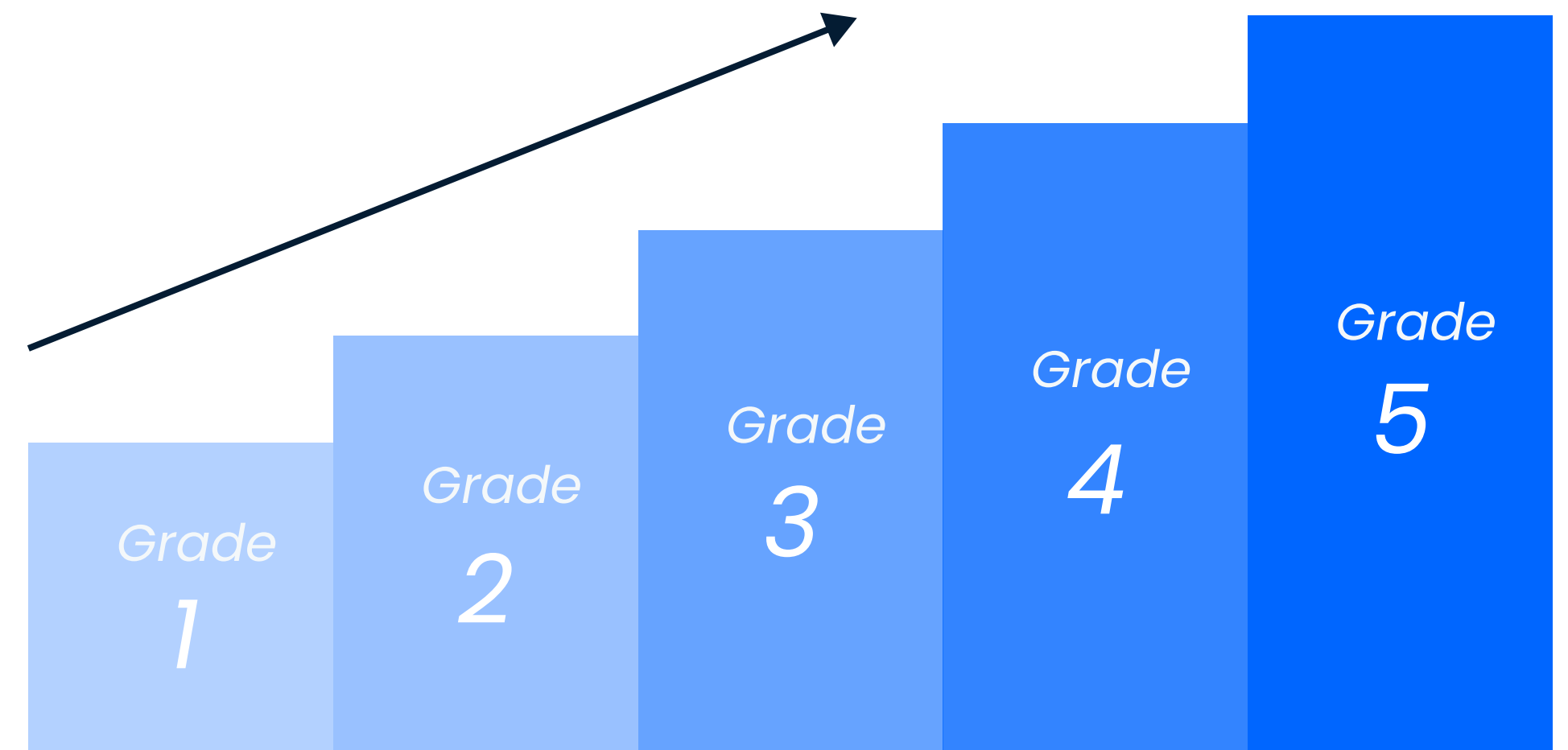
エンジニアによるチームを超えた能力評価の仕組み

評価結果は昇格に大きく影響する

半年に一度実施

2011年から継続

【昇格とグレード】



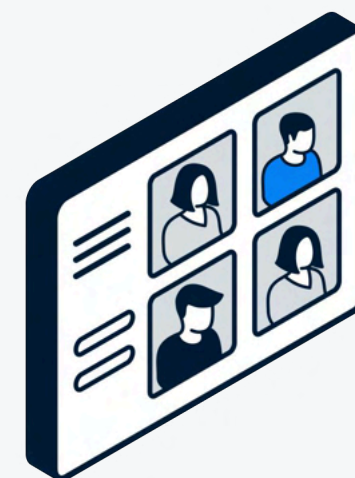
- 昇格とはグレードが上がること。グレードは5段階。
- 誰がどのグレードなのかは社内に公開されている。

働き方・福利厚生支援



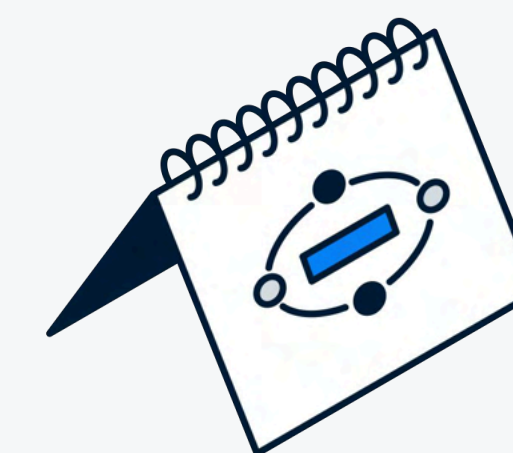
スーパーフレックス

6:00~22:00をフレキシブルタイムとして制定。お子さまが商学呼応を卒業するまで、時短勤務も選択が可能です。



リモートワーク

出社とリモートワークのハイブリッドな働き方が可能です。



ボーナス休暇

勤続年数が満3年ごとに一定期間の有給休暇支給され、リフレッシュ期間を設けることで心機一転できます。

● 有給休暇 (年次有給休暇の積立)

● その他有給休暇

(忌引休暇・裁判員休暇・ワクチン副反応休暇)

● 業務外私傷病による休暇

● 育児休暇・補助 (ベビーシッター割引)

● 産前産後休暇

● 低用量ピルの提供

● サークル活動支援

● 通勤手当

● 食事補助

● 保養施設の利用 (電通契約施設)

(関東ITソフトウェア健康保険組合)

● 財経貯蓄 (持株会・確定拠出年金)

● 健康保険・健康診断

● アップル製品割引

● 英会話割引

Member Interview

当社は多様なバックグラウンドのメンバーが活躍しています。
そんなfluctメンバーに仕事とプライベートのことを聞いてみました。

Member Interview

#1



黒田 岳志 Takayuki Kuroda

アドプラットフォーム事業本部 事業本部長
2016年 中途入社

『fluctの開発メンバーはすごいんです！』 3度の転職を経験した取締役インタビュー！

—早速ですが、最初の質問です！fluctってどんな会社ですか？

事業についていうと本当にサプライ特化型の会社で、掲げているとおり「パブリッシャーの未来を、パブリッシャーと創る」を実現する、媒体社に寄り添った事業会社です。人としては若手から30代くらいが多いですね。環境としては出社、リモートは自由です。最近は出社する人も増えてきて、懐かしさがこみ上げています。みんな和気あいあいとしていて、ファミリー感が強い会社かなと思いますね。

—ファミリー感は私もすごく感じています！では、どんな社員の方が多いですか？

「パブリッシャー(=媒体社)のためになること」をやり抜くというマインドの方が強いんじゃないかなと思っています。献身的サポートで安心を提供する人、何ができるか新しいアイデアを常に考える人、数字に向き合い細かな運用をする人もいて。fluctのみんなはそれぞれの強みを活かしながら、媒体社に向き合っています。攻撃的なわけではなく、攻撃も守備もやるような感覚が強いです。サッカーでいうとボランチ、中盤の人が多いイメージかなと思っています。

ABOUT WORK

fluctでの業務について

—現在の業務内容を教えてください！

主にアドプラットフォーム事業本部の管轄全体の業務をしています。この事業本部はfluct SSPを活用したビジネスをメインとしています。機能開発や改修、新しいデマンドパートナーとの接続。昨年末には媒体社向けの管理画面をフルリニューアルするなど、利用頂く媒体社の皆様にとって、より良いプロダクトを目指しています。また、現在は広告主側の代理店と直接会話することも増えています。fluctを利用している媒体社の広告枠をパッケージにして広告予算を獲得したり、時にはGOLD SPOTというリッチクリエイティブプロダクトをセットにする提案も行う営業チームを作り始めています。その他ではオペレーション本部での媒体社の対応、登録業務をしたりなどなど…fluct SSPに付随しているすべての業務を行っている感じですね。その他だと海外プロダクトのアライアンスとかデータ周りとか、何かあるなー、と思った新しいことはいつの間にかやってることが多いかなと思っています。

—では、様々な業務をされている中で特にやりがいを感じるのはどんな瞬間ですか？

fluct SSPは創業当初からずっと使い続けているプロダクトですが、どんどん機能をアップデートして、新たな媒体社の広告配信を実現していくことが一番、熱量が上がりますね。ずっと使い続けてきたプロダクトをより進化させることで、これまでと異なる媒体社、異なるマーケットにも展開できる。それは自分1人では作れなくて、社内のみならず協力しているからこそ。そのプロダクトを媒体社に提供して、課題解決や収益向上を実現する。そして私達fluctの事業も伸びていく、関わるみんなが幸せになることが醍醐味だと思います。



—黒田さんは取締役という立場がありますが、業務を行う上で大切にしていることはありますか？

自分がすごく大事にしているのは相手の話を聞くことです。相手の話を聞いて、自分の先入観を極力減らすことはかなり意識はしています。できる限りフラットに物事を捉えたいと思っています。とはいえ聞くだけではだめで、自分のやりたいことの意志はちゃんと伝える。そこの塩梅はすごく大事にしています。乱暴に自分の意見だけ言うと相手を置いて行ってしまわないので、やりたいことや課題に思っていること、悩んでいることをちゃんと聞いた上でそれをどうしていくかをちゃんとフィードバックしていく。でも、そこに自分の意志がないと全部委ねることになってしまうので、その中で自分の芯をどれだけ貫き通せるかというのは結構意識しています。

—相手の話を聞くことと自分の意見を伝えることのバランスを大事にされているということですね。続いて、黒田さんのこれまでの経歴についてお聞きしていきます！

これまでの経歴について

—黒田さんは途中でfluctに入社されているとのことですが、大学卒業からfluct入社までどんなことをされていたんですか？

fluctは4社目で、29歳くらいで入りました。1社目は未上場のベンチャーで、サイト制作やシステム開発をやっている会社に入りました。最初から新規事業にアサインされて、営業から企画、サイト制作のディレクション、動画制作など、なんでも全部やってみる精神で過ごしてました。2社目は3人くらいのスタートアップで、ECをやっていました。営業をやりつつ、工場の生産管理から配送などのロジ周りや、色々な新しい仕事を経験できました。元々広告が好きだったので、3社目はアドテク代理店に入って2年ほど過ごしたという感じです。振り返ると、人数が少なく熱量が高い、色々な業務ができる環境を選んでいましたね。実はfluctにきたのはすごくたまたまで。前職の後輩から「この日、会って欲しい人がいて」という紹介から、面接を受けて入社しました。

—なぜfluctに入社しようと決めましたか？

その時はfluctも、VOYAGE GROUP(現CARTA HOLDINGS)自体も知らなくて。入社した理由は、面接を通じてすごくこの人たちと仕事をしてみたいと思ったからです。当時の代表たちが、実現したいことを非常に楽しそうに話していました。こんなに熱中してる人達がいる、面白いことができそうだなと思ったことが決め手です。

—では、入社後はどんなことをしているんですか？

fluctはGCPPという媒体社向けのGoogle認定代理店でもあります。そのGoogleチーム

に所属していました。当時はfluct SSPではなくGoogleのことばかりやっていました。前職ではDV360に触っていたので、GAMに触ったときは、Googleの一連の広告配信の流れを知れて嬉しかったですね。Googleのことを2,3年やってから、当時あったfluct SSPのアライアンスチームに配属して、アライアンス本部長になり、そして今に至るといような感じです。

—現在に至るまでの業務の中で、特に印象に残っていることはありますか？

fluct SSPにおけるRTB取引の割合がアドネットワーク配信を超えたことですね。RTB取引仕様をIABに準拠させるなど、開発チームと着々と改善を進めてきました。海外のDSPたちとの接続を加速させ、取引を伸ばし、RTBを活用した新たな取組を増やすなど、着手し始めた時からの1歩ずつが数年後にfluct SSPのプログラマティックの基盤となったことは感慨深いです。「より良い広告配信にしたい」と思ってやっていたことが、開発メンバーのおかげで実現できたと数値を見ながら感じたことは印象に残っています。fluctの開発メンバーはすごいんです！

—最後に、今後どんな人にfluctに入ってほしいですか？

やっぱり野心がある人ですかね。自分がやりたいこと、ビジネス上トライしてみたいことをちゃんと持っている人がいいなと思います。自分の意志がある方が、それに対して機会を作ることでチャレンジを促進でき、個人の強みも出しやすくなる。せっかくなら思いっきり取り組んでほしいですし、自分自身がやりたいと思ったことができるフィールドがfluctにはあるので。そう思うと、やっぱり色々なチャレンジをしてみたいという思いのある人と一緒に仕事ができるといいんじゃないかなと思うし、今そういう人を求めているのかなと思います。

Member Interview #2



佐藤 亜美 Ami Sato

パブリッシャーグロース事業本部 アプリグロース本部
2017年 新卒入社

『自分次第で最速で成長できる』 アプリコンサルタントが語るfluctイズム！

—まず最初の質問です！fluctってどんな会社ですか？

社内外すべてに誠実な会社だと思ってます！私の中では誠実というのは本質的な行動をすることだと思っています。fluctはここに真摯に向き合っている人ばかりです！また、そこに付随して人や事業の成長のために何かをすることに対して前向きな人が多いです。例えば営業としてお客様の課題に寄り添ったとき、稀に自分たちの商材を選択することが正解ではないという判断に至る場合があります。そういった場合には戦略的に他社の商材をご紹介して、長期的に顧客のメリットを考えていきます。

—では、fluctの好きなところを教えてください！

自分次第で最速で成長できる点です。理由は、早く前に進むために、役職年次関係なく「これちょっと違うんじゃない？」と言い合える関係性の土壌ができていることが大きいと思っています。配慮はするんだけど、遠慮はしない風土はありますね。一人ひとりの特性や強みを加味して成長を第一に考えていく文化が強いですね。そういう意味ですごくいい会社だなとつくづく思います。

fluctでの業務について

—現在の業務内容を教えてください！

私は現在、パブリッシャーグロース本部の中でもアプリグロース本部のコンサルタント兼副本部長という形で事業に携わっています。アプリコンサルタントの主な業務はアプリ運営会社に対して広告による収益化・改善施策のコンサルティングをすることです。

アプリグロース本部の主な取引先は、有名なマンガ・ポイント・ゲーム・ツールなどのカテゴリのアプリになります。ひよりちゃんは、マンガアプリは読む??動画の広告を見ると、もう1話続きを読めたり、コインがもらえたりする広告の出し方がアプリ特有なんだよね。収益化のためにはそういった広告の出し方も重要なポイントなので、包括的に提案してく感じですね!

—では、アプリグロース本部の中での役割はどういった部分なのでしょう?

本部の中で、私の主な業務は2つあります。『fluctのアプリ事業をもっと伸ばしていくためのPDCAを回す』ことと『自分の担当アプリの収益の最大化』です。自分でお客さんも持っているので世の中の的にはプレイングマネージャーという呼び方をしますね。

前者に関しては、事業戦略の立案と実行をしていきます。現場の肌感覚を1番よく知っているコンサルタントメンバーにも壁打ち・協力してもらいながら考え、中には開発が伴うものもあるため、懸念点がないかをコンサルタントメンバー全員と開発メンバー全員でMTGをして議論していくことが多いですね。

後者に関しては、お客様の広告収益に関する課題解決はもちろん、こちらから課題やもっと伸ばせる点を見つけて施策を提案することをしてしています。他の会社の成功事例やそれ以外の定量的な要素から考えた仮説をもとに提案することが多いです。

—そういった業務の中で、やりがいを感じるのはどんな瞬間ですか?

お客様と伴走することができるというのがやりがいを感じるポイントですね。私たちの収益のビジネスモデルの関係上、私たちの施策や提案がうまくいくと、お客様の広告収益も伸びるんです。お客さんが目標を持っているから私たちも頑張る、そうすればお互いハッピーになる。お客様に収益をお支払いするビジネスモデルの会社って、実はそんなに多くないと思っています。そういう意味で、お客さんと本当に同じ目線で走って喜びを分かち合えるという点がすごくやりがいかなと思っています。



—では、お客さんと関わる上で大切にしていることはありますか？

大切にしていることは色々あるけど…考え抜くことが一番大事な気がします。営業として、という意味で言うと「顧客志向」とかそういう言葉になるのかもしれませんが。例えば、お客さんの困りごとが今の自分たちでは解決できないかもしれないとなっても諦めないこと。会社や個人の信頼を上げることで、「今回は難しかったけれど他でまたfluctさんをお願いしたい」と言ってもらえる機会が増えたり、そういった福利の部分がすごく大きいと思っています。もちろん数字や達成は本当に大事だし追っていくべきだけれど、一番はそこかなという風に思っています。

ABOUT CAREER

これまでの経歴について

—VOYAGE GROUP(現CARTA HOLDINGS)に入社するまでの経緯を教えてください！

営業職で若いうちから裁量が大きいという風土のある会社がいいなあと感じていました。あとはスーツを着るようなお堅めの仕事にはなぜか魅力を感じず。(笑) そんな条件で考えていったときIT業界周辺の会社が合っていそう、と感じ調べはじめました。学生時代に飲食店のバイトで色々な大人と話していくうちに、偶然にも、楽しそうな大人はIT系の職種に就いている率が高いなと感じたのです。好き好んで仕事をしているというか、仕事そのものを自分の意志でやってる人が多いなと思って。営業×ITで調べていく中で、さっきの3軸がすべて満たされていて、働いている人たちが1番魅力的に映ったのが今の会社だったんです。

—配属後から現在までの間で、何か印象に残っているエピソードはありますか？

配属後、まずは業界の理解と営業の新規アタックを頑張りました。スタートは超過達成続きでとても順調だったのですが、1年目の終盤で大きな挫折します。それはなかなか見込みの収益が大きなお客様との商談を1人でこなせるようにならなかったことです。今思うと本当にやばい。(笑) 周りの同期はもうここは余裕でクリアし、受注までしている中だったのでとても焦りました。

このままだとまずいと思って当時の上長にすぐに相談しました。上長はそんな自分にすぐに答えを教えるのではなく、自分で考えさせるというコミュニケーションを取ってくれました。これはすごくよかったとっていて、自分で設定した目標達成に向けて逆算することの本質を理解・体感することができました。そうして1つひとつ決めたゴールを着実に乗り越えていって、ついに1人で大きいお客様の商談に行って、受注するという目標を達成したときは本当に嬉しかったし、次も同じようにやればできる！とわかったので、同時に再現性に関してもすごく自信が持てました。

—最後に、こんな人にfluctに入ってほしい！こんな人と働きたい！という人物像があれば教えてください！

人に対して誠実で思いやりがあって、このすごく変化の激しい業界に食らいつくガッツとそこに対して適切な努力を続けられる人に来てもらえたら嬉しいなと思います。あと、このインタビューを読んでいいなと感じてくれた人はきっとfluctと合うと思っているので、ぜひ入ってほしいです。インタビューでは伝えきれなかったこともむちゃくちゃあるので、まずはカジュアルにランチなどなどお話ししましょ～！

Member Interview #3



中村 翔 Sho Nakamura

アドプラットフォーム事業本部 開発本部
2020年 新卒入社

新卒3年目のエンジニアに 入社の際緯～現在の業務まで聞いてみた！

—早速ですが、最初に会社についてお聞きしていきます！fluctってどんな会社ですか？どんな社員の方が多いですか？

総合職、エンジニア関係なくいい意味で緩くコミュニケーションがとれる印象があります。例えばSlackでも気軽に話しかけたり、雑談っぽくゆるく話し合ったり比較的穏やかな日々を過ごせる環境かなと思います。穏やかだけれど、ぬるっと成果をあげるようなすごい人も結構多いです。メディアを運用している方々と協力して売上を上げていくというようなビジネスモデルなので、お客さん、チーム、ユーザーなど、誰かと寄り添って一緒に成長していったり成果を上げていったりというような働き方が好きな人が多いと思います。

—私もインターン勤務を始める前はすごく身構えてしまっていたのですが、みなさんすごくフラットに話してくださって安心した経験があります！次に、fluctの好きなところを教えてください！

最初の質問と同様ですが、総合職、エンジニアにこだわらずコミュニケーションが取れて気張らずに一緒に仕事ができることです。

—ありがとうございます！続いてなっかーさんのお仕事についてお聞きします！

ABOUT WORK

fluctでの業務について

—現在の業務内容を教えてください！

メインの仕事は会計システムの開発です。fluctが広告主さんからどのくらいお金をもらってメディアさんに対してどのくらいの割合でお支払いするかといったお金の流れを細かいパターンごとに計算して、最終的な数字をフォーマットにして出すといったようなシステムを開発しています。

—では、その業務の中でやりがいを感じるのはどんな瞬間ですか？

会計システムは開発メンバーが少なく、今はほとんど私一人でやっています。なので、自分で考えた、社内の方々とコミュニケーションとったりして課題を解決していくといったようなシステムのかじ取りを会計システムというfluctの中でも大事なシステムでできるというのは「やってやったぜ！」というような達成感があって、やりがいを感じます。

—所謂「裁量が大きい」というようなことですか？

そうですね。裁量しかないです（笑）

—現在もとてもやりがいのあるお仕事をされているように感じますが、今後の目標はありますか？

失敗しやすいシステムにするということですね。というのも、お金周りを扱うシステムなので「失敗しちゃいけない」ということが頭に出てきがちなんですけど、そうする

と機能の追加や変更が遅くなってしまっても大変だったりもするんです。そのあたりをどんどん調整していけるように、失敗してもすぐに戻ることができるようなシステムにしていきたいです。

—ありがとうございます！では次は今までのご経歴についてです。

ABOUT CAREER

これまでの経歴について

—学生時代のことを教えてください！

学生の頃は本当に開発ばかりしていましたね。プログラミングを始めたのが6年前で、最初の4年間くらいはゲームもやめて開発の勉強をしていました。ゲームやウェブサイト、アプリ、ロボット…本当に何から何までやりました。4年前くらいに最初に旧VAYAGE GROUPの1DAYインターンに参加したりTreasureと呼ばれるインターンに参加したり、他の企業の就業型インターンをしたりという感じで、開発をひたすらしていました。

—色々な企業のインターンを経験した上で、どうしてVOYAGE GROUP(現CARTA HOLDINGS)に入社したんですか？

最初のきっかけは、「Treasureというインターンがすごいらしい」と聞いてとりあえず行ってみようという感じで応募したことです。そのインターンの中で、今でもすごく尊敬している人に出会いました。めちゃくちゃ技術力がなくて、でも開発をする中で

ビジネスサイドと連携をとってビジネスのことも分かっている人がいるというのはすごくいい環境だな、と興味を持ちました。

最終的に内定を承諾してここにすることに決めたのは、やはり全体的に人柄が良くて自分に合っていたからです。みんなフラットにコミュニケーションをとっていて、いい意味で社会人感がないのに技術力が高い人も多いと感じて、この人たちと一緒に働きたいと思って入社を決めました。

—では、入社後はどんなことをしているんですか？

fluctに入ってからはお客さんが使う管理画面を開発したり、レポート周りの開発をやったり、配信サーバーの開発をしたり社内ツールの開発をやったりと色々なことをしました。1年前くらいから今の会計システムの開発をしています。

—すごく色々されているんですね…！中でも新卒入社後、一番大変だったことや印象に残っている業務があれば教えてください。

入社して2ヶ月くらいでやった社内でガラケー配信と呼ばれるものの削除ですね。昔の携帯ってキャリアや機種によって仕様が大きく違って、それを配信上で区別する様なビット列が非常に厄介な使われ方をしていました。これがかなり難解で、社内のレビューでも問題ないと言われたリリースが大きい障害を起こすことになってしまいました。反省ポイントを生かしてさらに慎重に修正して進めた結果、翌日にもう一度障害を起こした時はどうなることかと思いました(笑)この時に周辺の情報も含めてまとめたビット列の仕様書みたいなものが3年経った今でも使われているらしくて、良いのやら悪いのやらという気持ちになっています(笑)

—最後に、こんな人にfluctに入ってほしい！こんな人と働きたい！という人物像があれば教えてください！

個人的にはユーザーに寄り添える人ですね。お客様であったり、社内ツールの開発ならそれを使っている社内の人だったり、そういうユーザーの本当に求めているものを追求して機能を追加したり改善したりしていける様な人と一緒に働きたいです！

Member Interview

#4



武内 寿莉 Juri Takeuchi

パブリッシャーグロース事業本部 メディアグロース本部
2016年 新卒入社

『まずは相手を知ることから』 メディアコンサルチームのリーダーが語る コンサル業とリーダー業！

—luctってどんな会社ですか？ どんな社員の方が多いですか？

収益が上がる方法など求められているものを何でもやる、パブリッシャーさんの全体コンサルのような役割を担っています。

社員は個性が際立っていて、明確な共通項がたくさんあるわけではないなと思っています。ただ一貫して誠実な方が多いということと、若さもあるかもしれませんがスピード感がすごく早いと感じるので、誠実さや早さ、素直さは通じているかなと思います。

—では次に、fluctの好きなところを教えてください！

すごいなと思うことの一つなのですが、年齢や役職などの上下関係問わず、みんながフラットに話を聞いてくれる/話してくれるところが、すごく好きというか、生きやすいなと思います。

ABOUT WORK

fluctでの業務について

—寿莉さんの現在の業務内容を教えてください！

1日の6割くらいがパブリッシャーさんの対応や資料作成、電話など。2,3割くらいがリーダー業務で、メンバーと一緒に何か施策を考えたり、今後組織としてどうやっていくかを考えて、あとの1割は打ち合わせが多いです。1割とはいえ3時間くらい埋まることもあります。だいたいパブリッシャーさんとの対応：リーダー業務の比率としては6:4か7:3くらい、という感じです。

—パブリッシャーさん対応とリーダー業務、それぞれでやりがいを感じるのはどんな瞬間ですか？

私がコンサルをしたことによって「あなたのおかげで収益が上がりました」というようなことを言われたときはコンサル冥利に尽きるなと思います。リーダー業務としては、自分2号を作りたいと思っています。実際にそれが「理想」ではないのですが…（笑）自分のやり方に限らずですが、メンバーが自分を参考にして何かを受注してくれたり新しいプロセスを見つけたり、何かプラスな動きがあると嬉しいです。

—具体的に、どのようにしてパブリッシャーさんの収益を上げているのでしょうか？

まずは相手を知ることからはじめています。ご担当者さんの思い、目標、予算設定の内容、評価軸、方針などを把握した上で、どういう手段/スケジュール感で進行するのがベストなのかを日々考えて動いています。収益のUP施策といってもPVを上げるのか、売上を上げるのか、PV単価を上げるのか、各指標ごとに施策を練ったり、相談し

たりすることで、再現性を高めています。定期的にトレンドをシェアしたり、パブリッシャーさんの納得感ありきで収益に関連する指標を上げることに注力しています。

—では、業務を行う上で大切にしていることはありますか？

相手が嫌がることはしないということは意識しています。テキストベースのやり取りが多く、良くも悪くもエビデンスが残る中で、自分の意図とは違う形で伝わってしまうことはすごくマイナスだなと思っていて。送る前にちょっと考えてから送るとか、「この言葉って正しいんだっけ？」と考えているうちに時間が経つのであればテレカンしてしまうとか。相手思いといういい考え方もできるんですが、どちらかという自分後悔しないように、嫌なことはしないようにしています。

ABOUT CAREER

これまでの経歴について

—まずは学生時代のことを教えてください！

大学時代はずっと広告周りのインターンをしていて、リスティング広告の運用をやっていました。学生の時に広告主側は分かったので、パブリッシャー側はどういう体制なんだろうというのがすごく気になって。その時はまだインスタとかが流行っていなかったので、Twitterからウェブに飛ぶのが当たり前だったんです。なのでそのウェブを活性化させるために何ができるのかなと考えて、CCI(*1)に入社しました。



—寿莉さんはCCIからfluctに異動されたということですが、CCI入社後、どういった経緯でfluctにジョインしたんですか？

CCIに入社してから3年半~4年くらいは、プログラマティック広告のメディア向き合いをずっとやっていました。ちょうどVOYAGE GROUP(*2)とCCIが一緒になるときに、fluctとCCIのソリューションがすごく似ていたので合体させようとなったところでfluctに出向しました。5年目くらいにCARTA HOLDINGS(*3)になったタイミングで出向解除になり、完全にfluctにジョインしたという感じです。

—そうだったんですね。それではfluctではこれまでどんなことをしているんですか？

紆余曲折はあったんですが、自分の中では同じことをやってきている認識です。プロダクトが進化していったり、メンバーが増えたりは時系列としてありつつ、ずっとぶれずにパブリッシャーのために何ができるかを考えています。最初の1年くらいは色々なパブリッシャーさんに新規でアポをとりつつ既存も回し、2年目くらいからはリーダーとして自分のチームを作ってコンサルのノウハウを伝えていきました。そこでやっと落ち着いてきて、当時よりもメンバーが2倍になっているので、リーダー業務が大きくなるのはいいことだなと個人的には思ったりします。

—最後に、こんな人にfluctに入ってほしい！こんな人と働きたい！という人物像があれば教えてください！

他のメンバーも言ってましたが、素直な人と働きたいですね。嘘をつかない、言い訳をしない、分からないものは分からないと言った上でもっとできる方法を一緒に考えていくみたいところは常に意識しています。あと、これはfluctの文化だなと思うんですが、fluctの強みの一つに”自分たちで作って自分たちで売れる”というところがあります。もちろん難しいのは承知の上で、何でもできる前提で話を進めることはfluctの良さだと思っています。なので、過去にすごく悩んだり、課題解決に向けて考えてきた経験のある人は一緒に動いていきやすいなと思います。

Member Interview

#5



飯田 貴正 Takamasa Iida

経営企画本部 事業戦略室

2023年2月

M&Aを経験したベンチャー企業出身者が fluct を選んだ理由とは？ 公認会計士取得後、監査法人・IT企業・アプリ会社を経験した飯田の新しいチャレンジ

— どのような経緯で fluct に入社されたのでしょうか？

学生時代から公認会計士を目指し、新卒で監査法人に入社しました。その後、ネットオークション事業、マンガアプリのマーケティングとマネタイズなどの4社を経験したのち、前職がMBOを実施しました。自分にとっても区切りのタイミングと感じ、そこで新たなステージでのチャレンジを模索していました。今まで関わっていただいた方々を伝えて探していた中で、尊敬する先輩の一人がリファラルで誘ってくれたのがきっかけです。

— fluct 社員の紹介とはいえ数ある企業の中で fluct に決めた理由を教えてください！

今までのキャリアでは、それぞれのステージで自分にとって新しいチャレンジをしてきました。熱意とスピードを維持したままやり切れたのは、それを支える環境があったからで、その環境は会社の文化やそれに賛同して集ったメンバーが創り上げていたと確信しています。なので、今回の転職を機にした新しいチャレンジを応援してもらえそうな文化や環境の会社をチョイスしたいと思っていました。

fluctは前職でも取引先でもあったこと、尊敬する先輩が現在勤めていること、現在のfluctメンバーとコミュニケーションを図る機会をもらったことなどを通して「過去」と「今」のfluct文化を肌で感じる事ができたのが大きな決め手です。過去に感じていた、前に進むチャレンジングさやチームの強さ（Biz側とDev側の連携も含めて）、スピード感などが、数年経って経営統合もした中でも紡がれてきていると強く感じて、自分のチャレンジできるととても良い環境があると思えました。

ABOUT CAREER

これからについて

—今後fluctでやりたいこと、実現させたいことなどはありますか？

仕事の成果として実現したいことはたくさんありますが、自分にとってもfluctにとってもチャレンジになると思っているのが、事業部主導の投資です。CARTA HOLDINGSとして強力な事業投資を行うセクションを抱えていますが、fluctの事業を一番理解しているのはfluct自身です。M&Aを代表とする投資にもオーナーシップをもって取り組み、成就させたいと思っています。

また、私はfluctの文化に期待してジョインしたメンバーでもあります。なのでその文化や環境、メンバーに後押ししてもらってチャレンジする自分が、また次のチャレンジが発生するためのロールモデルになっていきたいです。そうしてよりこの素敵な文化を強固にし、fluct自体にチャレンジが非連続に引き起こるようにしたい。そうすれば自分のように外部から転職でチャレンジする仲間も増えるだろうし、現メンバーも更にアグレッシブになれると考えています。理想が高いかもしれませんが、そうなれた時のfluctは更に高いステージを見ることができるのではと、ワクワクしています。

—最後に、この記事を読んでもらっている方々に向けてメッセージをお願いいたします！

私の転職ストーリーをきっかけに、少しでもfluctへの興味を持ってもらえたら嬉しいです。転職においてスキルや経験という部分はもちろん重要なことかもしれませんが、しかし私個人としては、会社の文化や掲げる目標に共感し未来に対してのチャレンジができるメンバーと一緒に働けることが重要で、最高だと思っています。こんな想いに対して「イイね！」と思ってもらえる方は、是非まずは気軽に遊びに来てみてください！—インタビューは以上になります！ありがとうございました！！



応募・選考について

応募方法

[Wantedlyよりご応募ください](#)



選考プロセス

画一的な選考プロセスではなく、お互いにマッチングを確認できる体験となるように、選考期間・面接回数・内容は個別に調整させていただいております。

1 書類審査

経歴書をご提出いただきます。選考結果については3~5営業日を目安にご連絡させていただきます。

2 カジュアル面接

会社やプロダクトについて、ご説明させていただきます。

3 面接 (*数回)

お試しジョイン／トライアル、ディスカッション面接、技術課題、メンバー交流会など。

4 最終面接

経営陣との面接を実施させていただきます。
※現住所や動向を考慮し、オフラインでの面接を打診させていただく場合がございます。(オフラインを強制することはありません。)

5 内定・オファー面談

こちらから改めてご連絡させていただきます。