



# Company Profile For Recruiting

- Updated in 2023.08 -

- Section 01 会社概要
- Section 02 事業紹介
- Section 03 どんな会社？ ~組織文化/構造など~
- Section 04 求める人物像・主な職種
- Section 05 人事評価・研修制度・福利厚生
- Section 06 トップメッセージ

# Section01

# 会社概要



アシロってどんな会社？

アシロに関わる人を  
誰よりも深く幸せにすることで  
よりよい社会の実現に貢献する。

アシロは主体性を持ったメンバーで構成されています。目の前のお客様をできる限り幸せにすることで社会に貢献していくという基本的な価値観を会社全体で共有しています。顧客主義という原理・原則を見失わず、チャレンジ精神を持ち続けクライアントやユーザーから愛されるアシロを今後も目指していきます。

## 社名の由来は深海魚！

「日常生活のインフラとなるサービスを作りたい」  
という思いから、最深地点の深海魚の名前から命名

特定の事業分野やプロダクトに囚われることが無いように、  
「色が見つからない」ことも意識

「世界中の誰よりも深くユーザーとお客様を幸せにしたい」「社会基盤となりうる水準までサービスを**深化**させたい」という思いから、**世界最深地点で生存が確認された深海魚の名前**(ヨミノアシロ)を拝借したのが社名の由来です創業時から一貫してその思いが変わることはありません。

# 事業区分

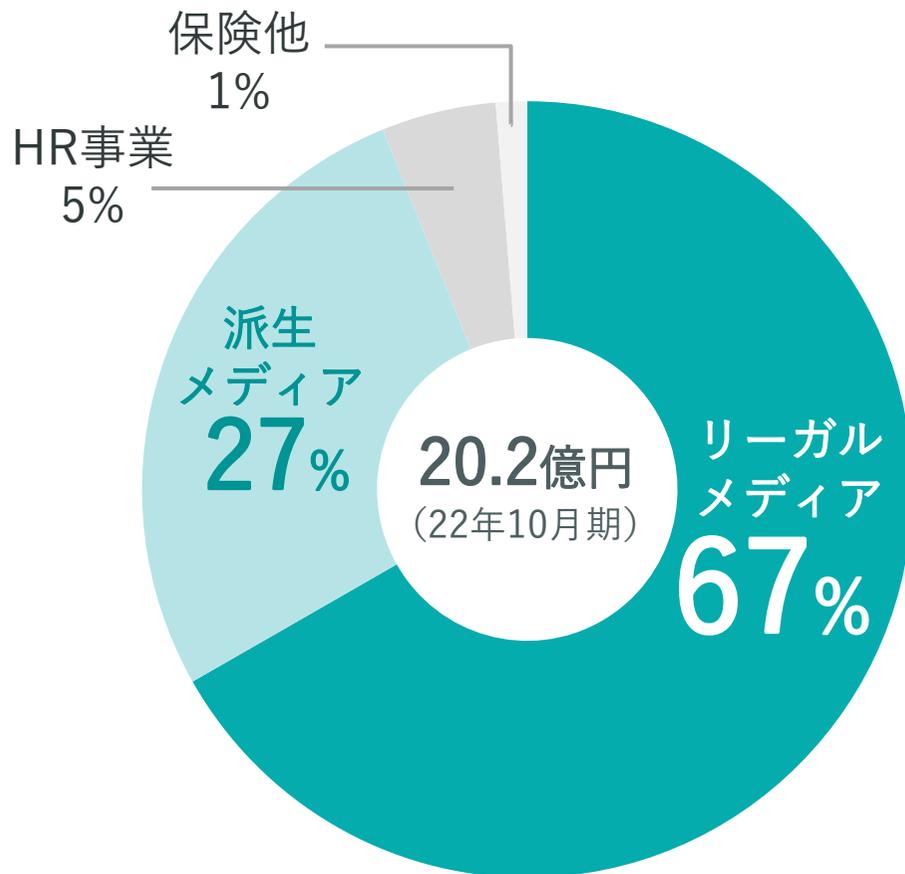
デジタル技術やウェブマーケティングノウハウを活用して、  
法律・弁護士業界とインターネットを結びつけた事業を展開

リーガルメディア 関連事業	リーガル メディア (2012年開始)	 <b>ベンナビ</b> 離婚	 <b>ベンナビ</b> 労働問題	 <b>ベンナビ</b> 相続		
		 <b>ベンナビ</b> 刑事事件	 <b>ベンナビ</b> 交通事故	 <b>ベンナビ</b> 債務整理		
		 <b>ベンナビ</b> 債権回収	 <b>ベンナビ</b> IT	 <b>ベンナビ</b> 不動産		
	派生メディア (2014年開始)	 <b>キャリズム</b>	 <b>浮気調査ナビ</b>	 <small>人探しをしたい方のための総合ポータルサイト</small> <b>人探しの窓口</b>	 <b>ビッコシ</b>	
	HR事業 (2020年開始)	<b>NO/LIMIT</b>	<b>XEXE</b>	<b>HiStandard</b>	<b>BEET<sub>DIRECT</sub></b>	<b>BEET<sub>AGENT</sub></b>
	保険事業 <sup>※</sup> (2022年開始)	 <b>ベンナビ</b> 弁護士保険				

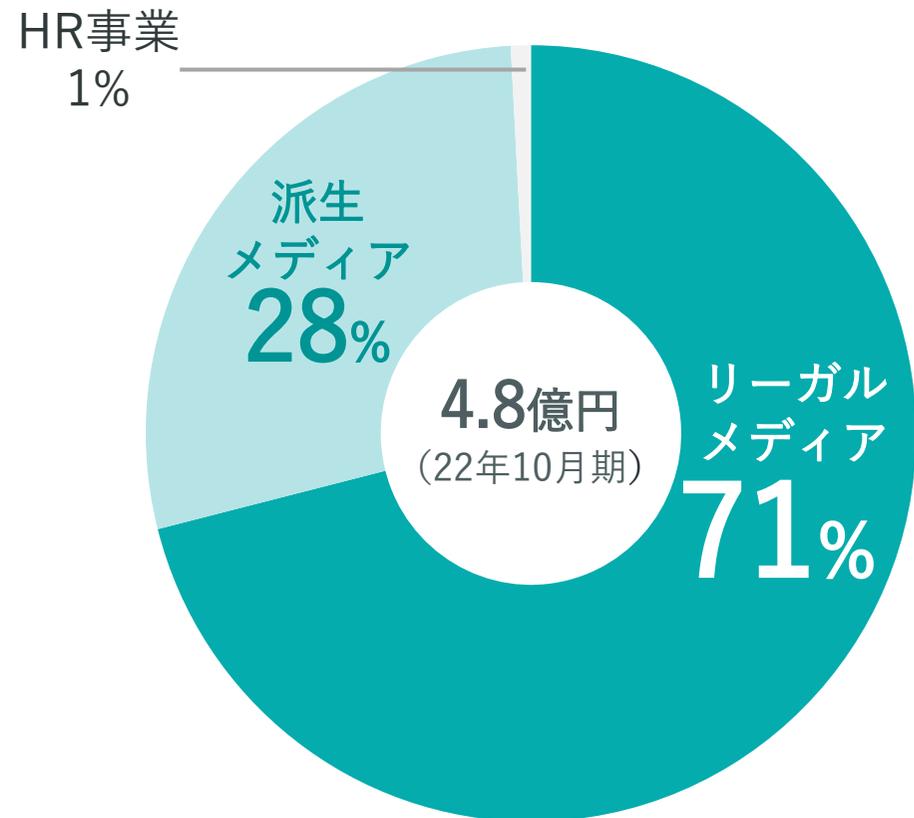
※2022年4月28日に株式会社アシロ少額短期保険（旧 株式会社カイラス少額短期保険）の株式を追加取得し、連結子会社化いたしました。PLの取り込みは22年10月期3Qからとなっております

# 売り上げ構成

## 売上収益構成比



## 営業利益構成比<sup>※</sup>



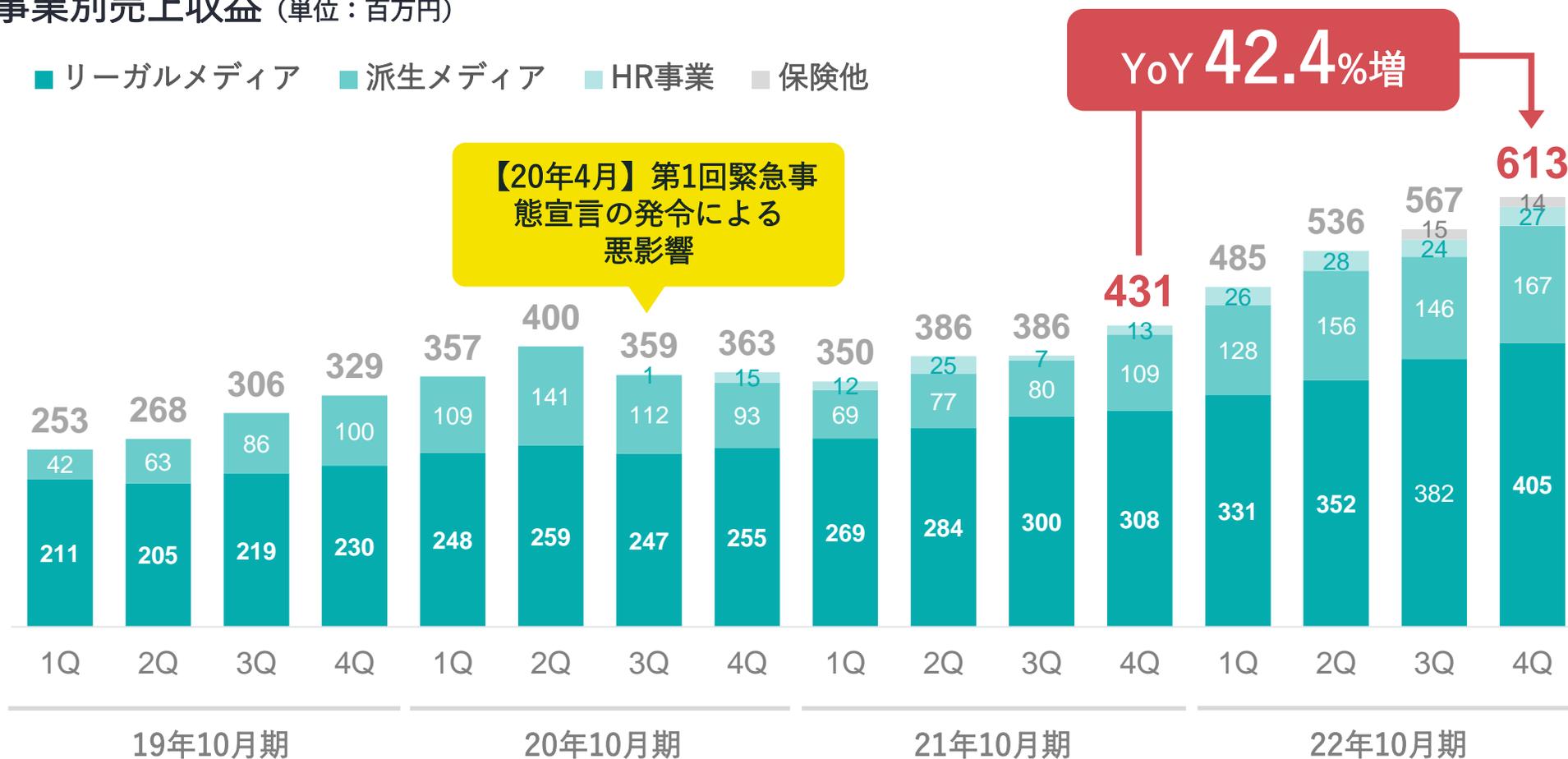
※営業利益がマイナスで保険事業などの部門はゼロとして構成比を算出しております

# 売上収益の成長率について

各事業ともに前年度よりも成長しており、  
特にリーガルメディアと派生メディアは好調！

事業別売上収益 (単位：百万円)

■ リーガルメディア ■ 派生メディア ■ HR事業 ■ 保険他



## これから目指していく方向性

法律領域に専念する会社ではなく、

より大きい市場に進出し続けて永続的に成長する為に、

マーケティングを競争力の源泉とする事業創造会社を目指します！



マーケティングを  
競争力の源泉とする

**事業創造会社**



法律領域に  
専念する会社

## 各事業の今後の目標

リーガルメディアは日本一の売上規模を狙うとともに、  
HR事業の規模を大きく引き上げて第3の柱として確立し、  
保険・新規事業で第4の柱となりうる事業を創出していきます！

リーガルメディア 関連事業	リーガルメディア	目標 日本一の売上規模を達成
	派生メディア	目標 リーガルメディアに並ぶ売上規模に引き上げ
	HR事業	目標 第3の柱として確立する
	保険事業	目標 第4の柱を創出する

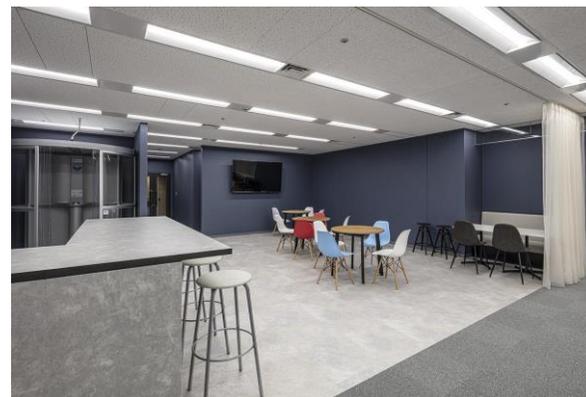
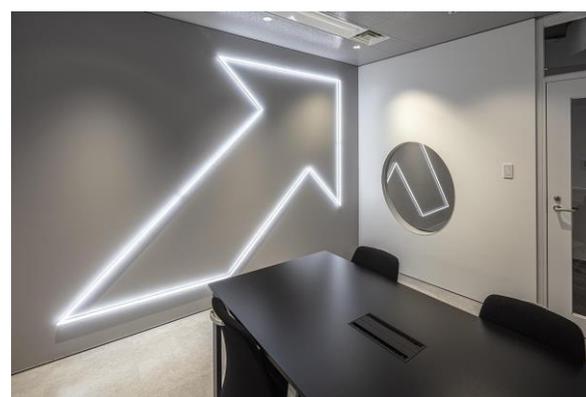
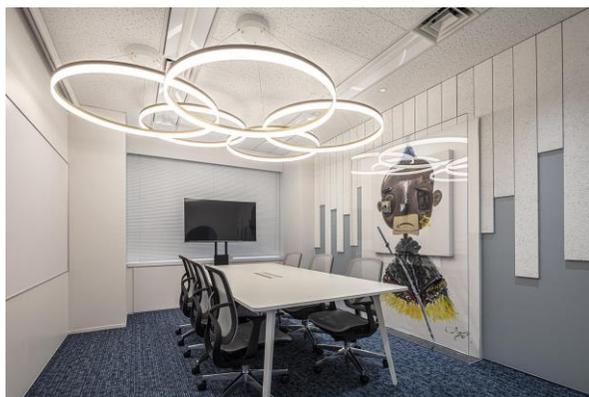
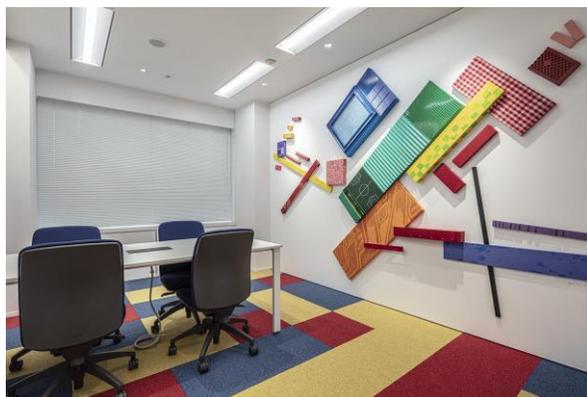
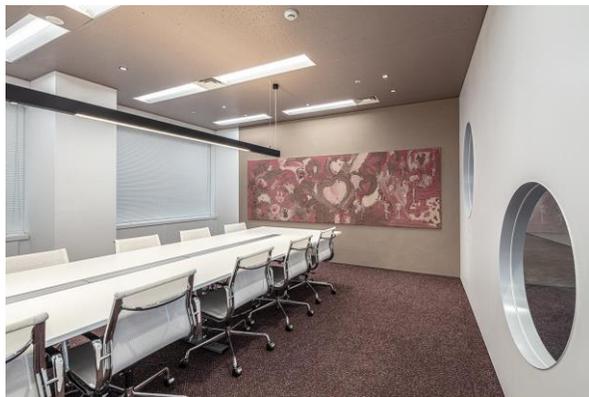
# 会社概要

## テクノロジー企業の成長率ランキングで3年連続受賞

社名	株式会社アシロ
主要事業	リーガルメディア関連事業、HR事業
創業	2009年11月
資本金	608百万円（2023年4月末現在）
代表取締役	中山博登
従業員数	78名（2023年4月末現在）
所在地	東京都新宿区西新宿6丁目3番1号 新宿アイランドウイング4F
子会社	(株)アシロ少額短期保険、(株)ヒトタス
受賞歴	デロイトトーマツ 日本テクノロジー Fast50 3年連続受賞（2019年・2020年・2021年）



# オフィス風景（4階）



# オフィス風景（12階）



## Section02

# 事業紹介

## 現在の当社グループの事業内容①

# ウェブマーケティング力（ウェブ集客力）を 活かして事業展開



リーガル  
メディア事業



派生  
メディア事業



HR事業



保険事業

## 現在の当社グループの事業内容②

# リーガルメディア事業

### ミッション

法律の民主化を図り、法律トラブルで悩むユーザーをゼロにする

離婚問題や労働問題、相続問題などの法律問題で悩みを抱える方が、ニーズに適した専門家と出会うための「リーガルメディア」を運営しています



## 現在の当社グループの事業内容③

### 派生メディア事業

ミッション

ITの力で不安や不満を解消して、ユーザーを幸せにする

法律問題から派生して生じる事象の専門家と出会うための  
「派生メディア」の運営を行っています

浮気調査ナビ

人探しをしたい方のための総合ポータルサイト  
人探しの窓口

CARISM キャリズム

不動産の売却 & 活用情報サイト  
いえぽーと

ビットコシ

## 現在の当社グループの事業内容④

### HR事業

#### ミッション

クライアントと求職者、双方にとって最善の出会いを提供する

培ってきた顧客網や業界知識を活用し、  
弁護士や公認会計士等の有資格者のプロフェッショナル人材の紹介事業を行っています

NO/LIMIT

XEXE

OUTSIDE  
MAGAZINE

BEETAGENT

## 現在の当社グループの事業内容⑤

### 保険事業

#### ミッション

”弁護士費用保険”をきっかけに法律相談のハードルを下げ、誰もが安心して弁護士に相談できる社会を実現する。

日常生活で遭遇したトラブルの解決を弁護士に依頼したときに生じる費用を補償対象とする「ベンナビ弁護士保険」を販売しています



ベンナビ<sup>※</sup>

弁護士保険

## 【事業紹介】リーガルメディア事業①

悩みに合った

法律事務所を探せる、

法律業界のインフラを運営

専門分野ごとに独立したサイトを運営しており、ユーザーが抱える法律トラブルに合った弁護士・法律事務所を見つけることができます。

顧客の法律事務所から毎月の掲載料金を頂く“ストック収益型”の事業であり、解約が発生しない限り売上が継続する、非常に安定したビジネスモデルとなっています。

民事法  
経済法



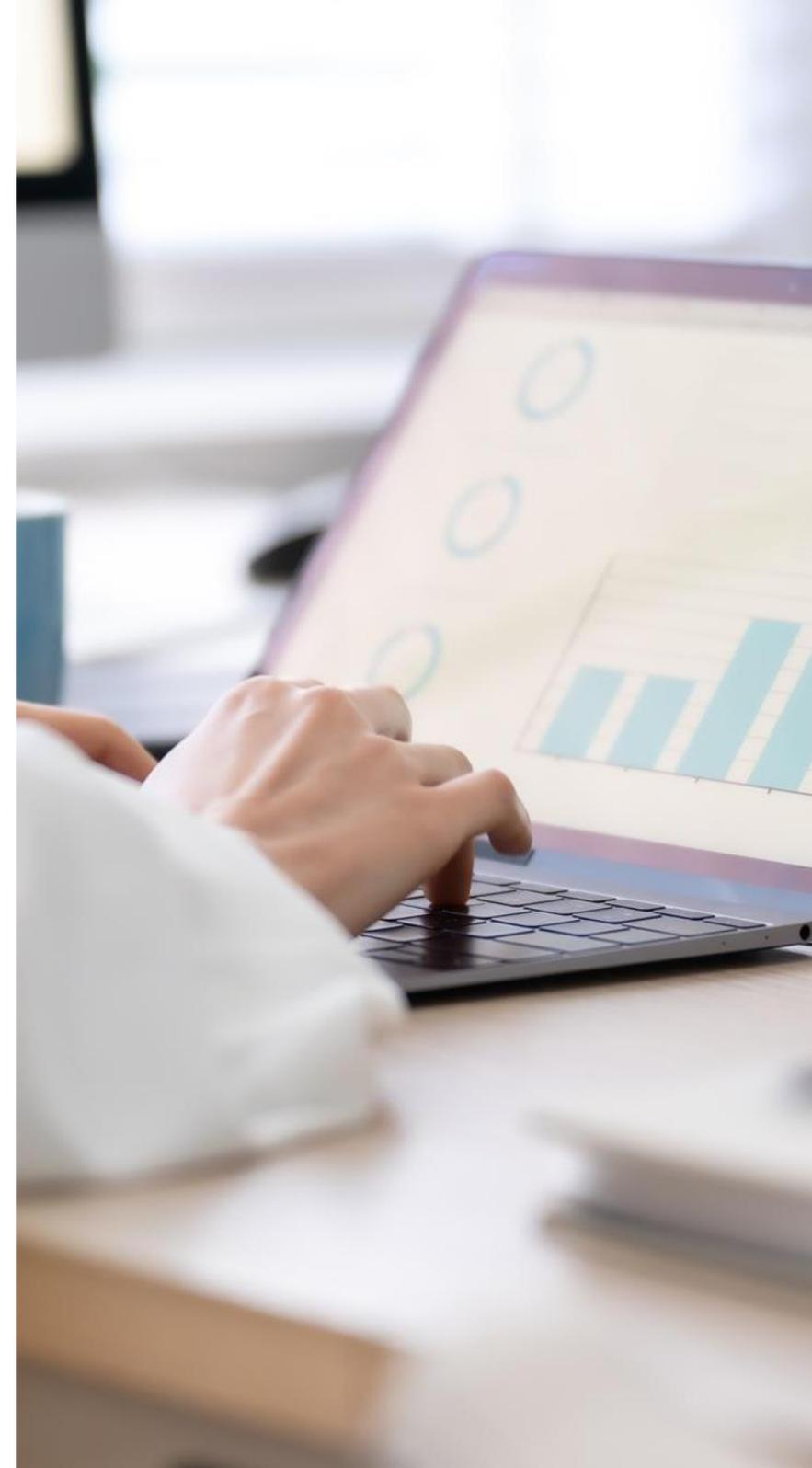
## 【事業紹介】リーガルメディア事業②



## 【事業紹介】 派生メディア事業①

# 法律問題から派生した ユーザーニーズに対応した メディアを運営

離婚問題から派生した浮気調査ニーズや、労働問題から派生した転職ニーズなどを捉えて、リーガルメディアのユーザーが抱える派生ニーズも解決できるメディアを運営しています。



## 【事業紹介】 派生メディア事業②

浮気調査ナビ

長年の実績がある浮気調査会社に  
相談できる情報サイト。

 **キャリズム**  
CARISM

自分にあった転職エージェントが  
見つかる「キャリズム」。

 人探しをしたい方のための総合ポータルサイト  
**人探しの窓口**

家出,失踪,生き別れ,思い出の人などの人  
探しをしたい方のための家出調査・所  
在調査の相談窓口「人探しの窓口」。

 不動産の売却&活用情報サイト  
**いえぽーと**

不動産の売却や土地活用を  
検討されている方のための情報サイト。

## 【事業紹介】 HR事業①

# 弁護士を始めとした プロフェッショナル人材の 人材紹介事業

弁護士や公認会計士、税理士などの士業、また経理・人事・総務などの管理部門人材の紹介事業を展開しています。

（メディア運営で培ったウェブマーケティング力を活かすことで、転職希望のプロフェッショナル人材をウェブ経由で集客）



## 【事業紹介】 HR事業②

NO/LIMIT

弁護士専門の転職エージェント。

XEXE

社外取締役、非常勤監査役の  
マッチングサービス。

OUTSIDE   
MAGAZINE

社外取締役/監査役候補の  
「選任 | 就任」について解説。

*BEET* AGENT

経理・人事・総務・法務などの  
管理部門に特化した転職支援サイト。

## 【事業紹介】 保険事業①

# 個人の方向けに、 弁護士費用が補填される 保険商品を販売

日常生活で遭遇したトラブルの解決を、弁護士に依頼したときに生じる費用を補償対象とする「ベンナビ弁護士保険」を子会社である少額短期保険会社で取り扱っています。

弁護士費用がネックとなって法的弱者が救済されない等といった社会課題の解決の一助となるべく、本保険商品の普及を進めています。



## 【事業紹介】 保険事業②



# ベンナビ

弁護士保険

法的トラブルを解決するために、弁護士に事件委任をしたときにかかる弁護士費用を補填するための少額短期保険。

弁護士に支払う法律相談料、着手金、報酬金、手数料、日当等のうち、着手金を補償の対象としており、付帯サービスとして60分初回相談無料の弁護士を紹介するサービスを展開。

※本事業は、子会社の(株)アシロ少額短期保険が運営しています。

## Section03

# どんな会社？

# どんな会社？

少数精鋭で高い収益を上げて、その財務的な安定性をもとに  
新規事業や人材の抜擢といった投資・挑戦を積極的に行う会社です

1



少数精鋭

2



安定した  
収益基盤

3



実績に応じた  
抜擢人事

4



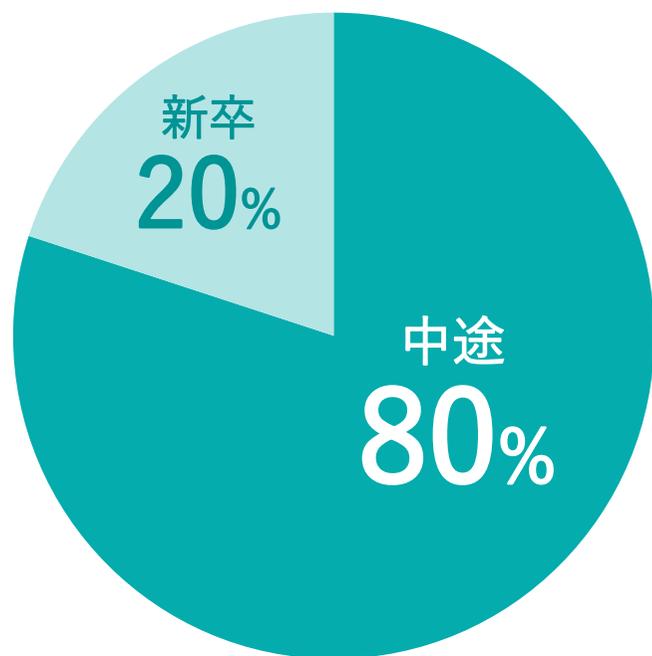
積極的な  
新規事業展開

## ① 厳選した採用による少数精鋭の組織体制

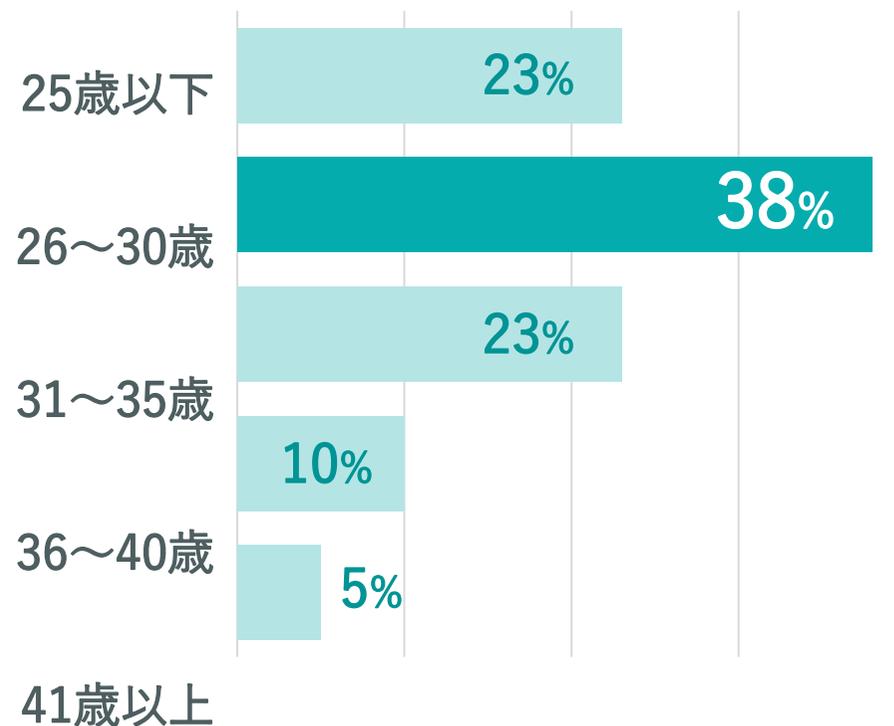
応募から入社に至る率は1%~2%と厳選した採用活動を実施

20年卒より新卒採用を開始し、新卒比率が徐々に拡大

新卒入社・途中入社どちらですか？



年齢を教えてください

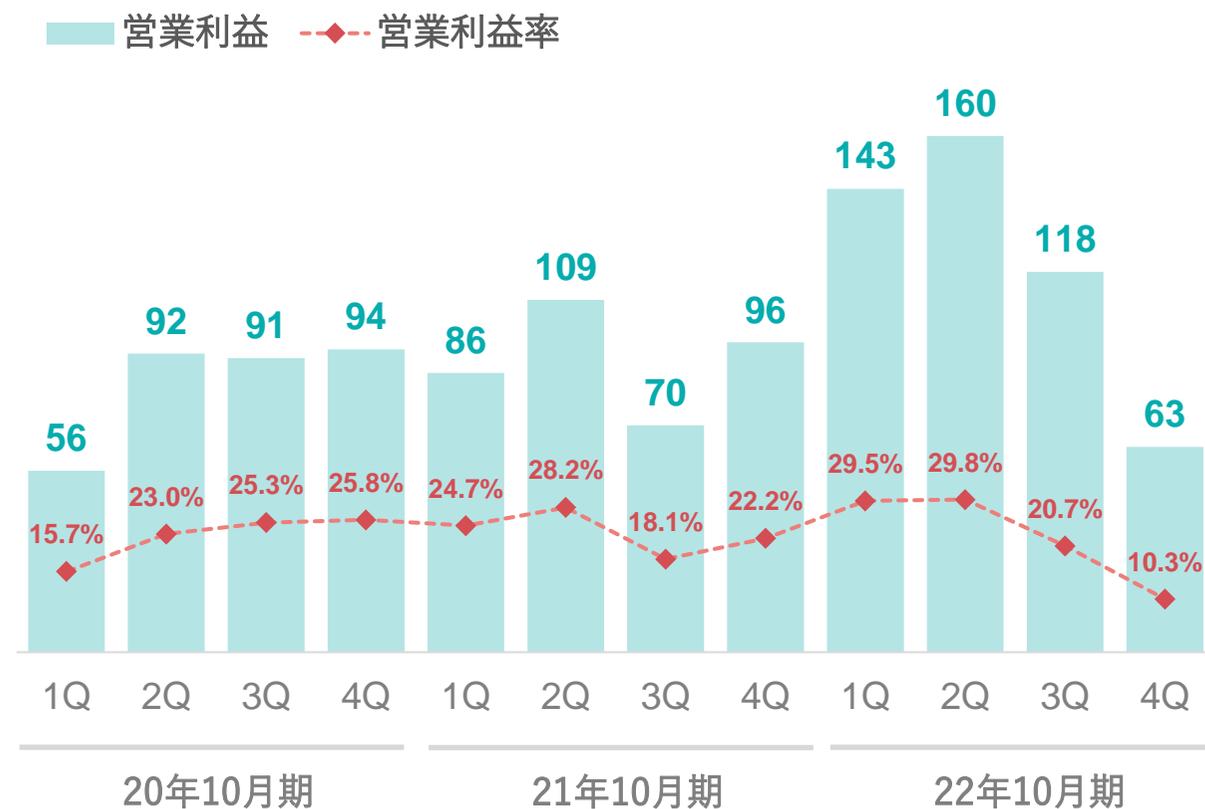


## ②安定成長 & 高利益率の収益基盤

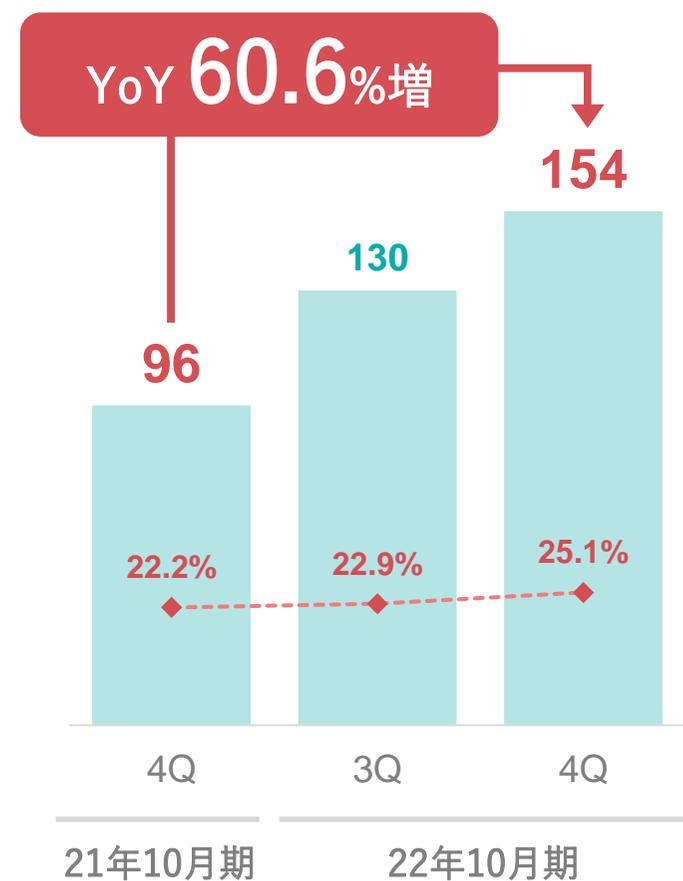
売上を每期拡大しつつ、20%程度の利益率を確保しており、

売上成長と利益成長の両立に成功しています

営業利益 (単位：百万円)



投資額を除いた営業利益 (単位：百万円)



### ③積極的な新規事業展開を通じた事業拡大

ユーザーや顧客のニーズのある分野に、経営資源を掛け合わせる  
ことで事業開発を行い、事業領域を拡大してきております

## 主要派生メディアの立ち上げ



## HR事業の立ち上げ

人材紹介  
事業の  
開発

ニーズ

広告出稿等により拡大を  
目指す事務所は積極的な  
採用ニーズ有り



経営資源

マーケティングノウハウ  
+ 転職メディアでの  
求職者集客ノウハウ

= NO/LIMIT

## 弁護士費用保険を取り扱う少額短期保険会社の買収

少額短期  
保険会社  
の買収

ニーズ

ユーザー/弁護士とも  
費用保険の介在  
ニーズ有り



経営資源

法律問題に関心のある  
ユーザーの集客力



株式会社アシロ  
少額短期保険

## ④実績に応じた、年齢に囚われない抜擢人事

年齢はもちろん、社歴や経験も問わず、実績・結果に基づいた抜擢人事を積極的に行っています

入社後1年半で  
子会社社長に就任！



執行役員  
派生メディア事業部 責任者

**横尾 謙佑**

新卒入社2年目で  
営業責任者に就任！



リーガルメディア事業部  
営業チーム マネージャー

**松井 敬祐**

新卒入社2年目で  
サブマネージャーに就任！



リーガルメディア事業部  
ディレクショングループ サブマネージャー

**寅田 ヨウヤン**

## Section03

# 求める人物像 主な職種

## アシロが求める人物像とは…

何かしらの高いモチベーションを持って  
仕事に取り組める方、将来的に起業したい、  
新規事業に携わりたい方を歓迎します。

強い成長意欲があれば、法律への関心は一切不要です！



アシロが  
“求める人物像”

- ✓ 顧客満足度を何より重視する社風に共感いただける方
- ✓ 自ら考え、学び、主体的に取り組む姿勢を持っている方
- ✓ 成果へのコミットメントを持って、やりきれる方
- ✓ 事業の成長のため、周りを巻き込み推進できる方
- ✓ モラル・良心のある方（数字よりも倫理を重視する方）

## アシロ行動指針

### 1. 失敗しとるか

失敗は成長の源泉。成長したくば失敗しろ。

### 2. 燃え盛れ

人間の能力に大した差なんかないのだから成果に大きな差が出るとすれば、やっている人間の目線と情熱の差

### 3. 私心なかりしか

法令遵守は当然であり倫理観をより高く持て。  
真面目じゃなくてもいいけれど、誠実であれ。

### 4. 愛をこめて

アシロに関わる全ての方に愛を持って接しよう。  
愛とは赦すこと、変化を恐れず常にチャレンジし続けよう。

### 5. すなおにまなぼう

素直さは武器、どんな人の意見も常に素直に取り入れよう。

### 6. 遅いことは誰でもできる

遅いことは誰でもする、より速く。

### 7. やるか、やりきるか

やるか、やりきるか。  
働くために生きているのではないけれど、働くならおもいっきり働こう。

## 月間数百万PVの自社メディアへの新規掲載の提案営業！

### 主な業務内容

「ベンナビ」の営業をとして法律事務所様へ、テレアポをフックにした自社メディアの広告掲載の新規営業を担当いただきます（オンライン商談メインですが、一部訪問営業あり）。お客さまである弁護士のニーズや強み・弱みを把握し、最適な形で自社メディアに出稿を行い、その後も反響状況を継続的にフォローする流れで進んで参りますので、一気通貫の営業をご経験いただけます。

- 架電（月間1,500-2,000件程）/商談（月間30件程）
- 獲得したアポ／商談に対するチームリーダー立会のもと商談実施
- 月間獲得目標に対しての、架電数・アポ数の管理
- 営業管理システム（kintone）への入力業務等

## CS（カスタマーサクセス）担当

### 自社メディア掲載顧客へ満足度の向上を担う、事業運営の要！

#### 主な業務内容

アシロの主力サービスであるリーガル事業成長の「顧客満足度の向上」や「解約率の低減」を目的に定期的なフォローアップ、アップセル・クロスセル商談、広告反響データ分析をはじめとするLTV向上のためのプロジェクト推進を担当し、“法律事務所のアドバイザー”として活躍頂きます。

- 弁護士の強みや魅力、獲得したい案件像をインタビューで深掘りし、ベンナビに掲載する原稿を作成
- 担当顧客の成果分析や改善施策の検討
- 追加のご契約（アップセル・クロスセル）／方針変更（掲載メディアの切り替え）のご提案
- 顧客へ向けたメルマガでの情報発信やセミナー実施

# WEBディレクター（WEBマーケター）

## 自社メディアのCV最大化に向けたマーケティングを担当

### 主な業務内容

当社メディアサイトのCV最大化に向け、複数のメディアを横断して担当頂く予定です。

- 担当のメディアサイトのUI/UXの見直し、デザイナーやエンジニアと連携したサイトのアップデート対応
- CV数増加を目的としたマーケティング部内施策チームとの連携（新規コンテンツ制作、SNSやYouTube/LINEなどのコミュニケーションチャネルを活用した施策の立案/実施）
- サイト管理方法含めた管理画面の改修、進捗管理
- 営業チームやCSチームと連携した個別クライアントの成果分析
- 広告運用チームと連携して広告成果の確認、見直し

# SEOマーケティング担当（コンテンツディレクター）

## 企画～制作まで、一気通貫でコンテンツマネジメントを行う

### 主な業務内容

SEO記事に限らず動画コンテンツやインタビュー記事など、幅広いコンテンツ戦略の立案/実行を担当頂きます。

まずは、自社メディア（法律に特化したサイト）へ掲載するSEO記事の校閲・校正・編集業務やGoogleアナリティクスやサーチコンソールなどを活用した分析業務をお願いする予定です。

- 社内外のライターが執筆した記事の校閲・校正・編集、簡単な修正
- 運営メディア掲載中の弁護士の方への記事監修の依頼、監修記事の編集、修正
- 記事発注先の選定、調整、納期管理
- WEBディレクターと連携してマーケティング施策の立案/実行

# 人材コンサルティングセールス（RA/CA、人材紹介営業）

## 弁護士・法務人材、管理部門スタッフに特化した転職エージェント！

### 主な業務内容

弁護士や法務人材、管理部門スタッフに特化しておりますので、一般企業の法務部での企業内弁護士はもちろん、法律事務所への転職希望者など法律系の職種はもちろん、企業の管理部門スタッフなど幅広い職種を扱っています。

入社後までのサポートを行うキャリアカウンセリング業務から、入社先の企業の新規開拓、既存クライアント様のフォローなどリクルーティングアドバイザー業務まで一貫通貫して担当いただくことを想定しています。

- 人材要件や事業課題のヒアリング、求人票の作成
- 応募者との面談対応、キャリアカウンセリング
- 応募書類の作成、推薦、進捗フォロー・顧客へ向けたメルマガでの情報発信やセミナー実施

## デザイナー① 業務内容

### 制作にとどまらず、事業成長にコミットできるデザイナーチーム

#### 主な業務内容

自社運営メディアのデザイン業務を主に担当頂きます。

社内に在籍しているWebディレクターや営業/CS担当から依頼を受け、運営する複数のメディアに関わるウェブデザイン・クリエイティブディレクションを担当頂きます。

- 既存サービスのフロントデザイン改善・改修
- 新規事業に関わるデザイン業務（WEB・DTP問わず）
- 掲載画像・PRのデザイン制作
- LP/バナー制作

# デザイナー② 制作物 イメージ



## エンジニア① 業務内容

### 企画から運用まで、自社サービスのグロースに携われる開発環境

#### 主な業務内容

自社Webメディアの開発～運用、ゆくゆくは新規メディアの企画、開発などもお任せいたします。企画～開発・運用まで携わることができる開発環境です。

※少数精鋭メンバーで構成されているため、担当していただく業務はフロントエンドに加えて、バックエンド側も含めて対応頂く場合があります。

- 既存サイト、コーポレートサイトの新機能開発や改善／サーバー保守／運用
- 外部サービスとの連携
- 管理画面の新機能開発／改善
- サイト内検索エンジンの品質向上
- 分析業務の自動化

## エンジニア② 技術スタック・社内ツール

### 主な業務内容開発関連ツール



### 社内ツール

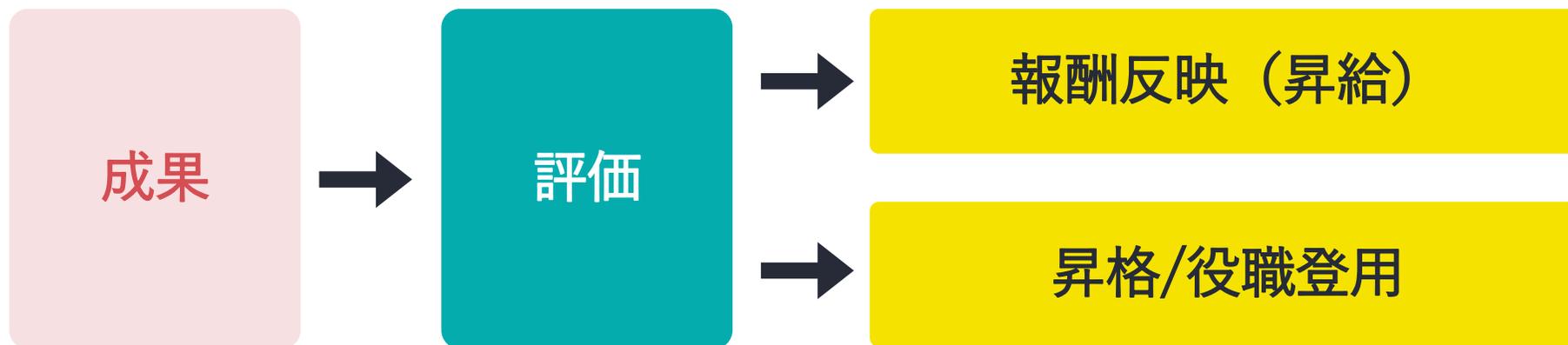


# Section05

人事評価制度  
研修制度  
福利厚生

# アシロでは“成果”を重視した 評価を基本としています。

※突発的な事象や評価すべきアクションがあった場合は  
“加点評価”しています。



## 人事評価制度②

評価は原則として、期初に設定した目標に対する達成率＝定量目標のみとしており、“AVA (Asiro Value Action)” の内容を鑑み、加点・減点を行っています。

1

期初に設定した目標に対する達成率に基づく評価

成果を重視した評価を基本とする

2

アシロ・バリュー・アクション(AVA)による評価

期初に設定しきれなかった目標・事象に対する貢献を拾い上げて評価

## 人事評価制度③

【期初に設定した目標に対する達成率】と【AVA】の合計から評価ランクが決定し、そのランクを元に昇給/昇格を「人事委員会」で議論しています。 ※平均昇給率は5.5%です（2022年度実績）

評語	評価基準
S	当該等級の期待を大幅に上回る（目安：125~140%未満）
A	当該等級の期待を上回る（目安：110~125%未満）
B	当該等級の概ね期待どおり（目安：90~110%未満）
C	当該等級の期待を下回る（目安：70~90%未満）
D	当該等級の期待を大幅に下回る（目安：70%未満）

## 研修制度①

アシロへの理解をより一層深める、市場/業界の基礎知識を身に着けることを目的に、入社当日～1週間以内に以下の研修を実施しています。

社内ルールの基礎を学ぶ！

### 入社オリエン研修

- 勤怠管理ルール
- 人事評価制度
- 福利厚生
- 経費精算
- PC管理などの業務ルール

アシロへの理解を深める！

### アシロ学研修

- 会社の基礎情報（社名の由来、企業沿革、事業内容、収益状況など）
- 組織文化/風土
- アシロを構成する事業の詳細説明
- 組織体制、事業部体制について
- 社内制度、福利厚生

法律相談市場の基礎を学ぶ！

### リーガル研修

※リーガルメディア事業部配属のみ

- 弁護士/法律相談市場の実態
- 法律相談、弁護士に対するイメージ調査
- 事件ジャンル別の基礎知識
- 「ベンナビ」の詳細/運営体制
- 業務用語/主要ツール

## 研修制度② リーガルメディア事業部

リーガルメディア事業部の各チームでは  
即戦力としてご活躍頂くべく、  
チーム個別の研修を実施しています

営業チーム



CSチーム



ディレクション  
チーム



コンテンツ  
チーム



## 【研修制度】 営業チーム

# 営業チーム

---

営業チームは、日本全国の法律事務所様への電話アポイントを日々行います。

まずは法律相談や弁護士業界などの市場全体について学んでいただき、その後は日々**ロープレ**と**実践**を繰り返していきます。

営業チームのマネージャーや各チームのリーダー自らロープレを行いますので実績豊富な営業メンバーのノウハウをダイレクトに学ぶことができます！



## 【研修制度】 CSチーム

### CSチーム

---

カスタマーサクセスチームのリーダー自らが作成した研修カリキュラムを元に、**法律事務所の経営や、どの法律分野がいま盛り上がっているのかなど**について学んでいただきます。

各メンバーには「先生」となる先輩社員が1名担当としてつくことになっており、その先輩と共にフォロー活動のロープレを繰り返し、独り立ちを目指します。カスタマーサクセスチームには最終試験として、チームマネージャーとの1対1の実技試験を実施しています。



## 【研修制度】ディレクションチーム

# ディレクションチーム

---

まずはAD(アシスタントディレクター)として業務をスタート頂きます。

先輩ディレクターと一緒に、WEBマーケティングの基本スキルをOJTで学びます。

ディレクションチーム全体の研修として、“WEB広告の運用”や“コンテンツマーケティング”に関する勉強会を日々実施しており、実践と座学を織り交ぜた形でノウハウを吸収して頂きます。



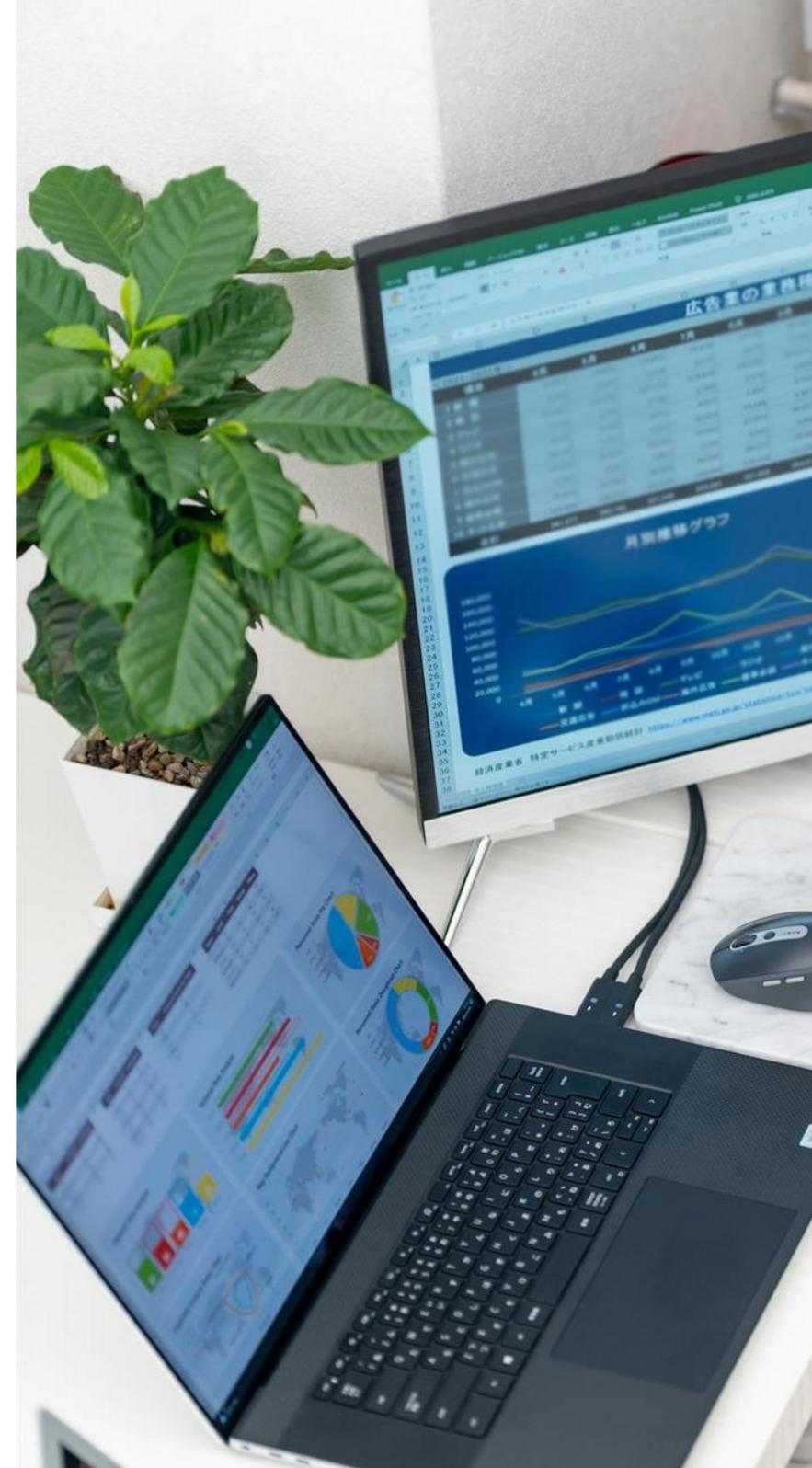
## 【研修制度】コンテンツチーム

# コンテンツチーム

まずはアシスタントとして業務をスタート頂きます。

コンテンツマーケティングを管轄する上長と二人三脚で、基本的なノウハウやスキルを身に付けていただきます。“キーワードの選定”や“コンテンツ構成の考え方”、“成果測定ツールの使用方法や分析方法”など実践と座学を織り交ぜた形で学んでいただきます。

その後いくつかメディアの運営をご担当いただき、専門知識をOJTで身に付けていただきます。



## 研修制度③ HR事業部

HR事業部でも  
即戦力としてご活躍頂くべく、  
チーム個別の研修を実施しています

HR事業部 RA/CA



ディレクションチーム



## 【研修制度】アドバイザーチーム

### アドバイザーチーム (RA/CA)

---

求職者とクライアントの双方への対応を行っていくため、まずはアシロが転職支援している業界の専門知識を身に付けていただきます。

その後、RAとCAそれぞれの研修を受講いただき、座学と実践を交えながら基本的な業務の流れをご理解いただきます。

一定の知識を得た後は先輩社員が担当している面談に同席し、OJT形式で一連の業務をマスターいただきます。



## 【研修制度】ディレクションチーム

# ディレクションチーム

※リーガルメディア事業部と同様の研修フローです

まずはAD(アシスタントディレクター)として業務をスタート頂きます。

先輩ディレクターと一緒に、WEBマーケティングの基本スキルをOJTで学びます。

ディレクションチーム全体の研修として、“WEB広告の運用”や“コンテンツマーケティング”に関する勉強会を日々実施しており、実践と座学を織り交ぜた形でノウハウを吸収して頂きます。



## 福利厚生のご紹介①

働きやすい環境を提供することが、顧客への価値提供の最大化に繋がるという認識のもと、充実した福利厚生制度を設けています

フタエキサポート  
(近接住宅手当)

ハイブリッド  
勤務制度

リモートワーク用の  
備品購入費補助

マナビ応援制度

キャリアチャレ  
(社内異動制度)

社内公募  
プロジェクト制度

傷病慶弔休暇

ウェルビーイング休暇

従業員持株会

## 福利厚生のご紹介②

家賃負担をサポート！

### フタエキサポート (近接住宅手当)



従業員のワークライフバランスをサポートする為、当社最寄り駅から2駅以内の物件（※駅徒歩等の要件有り）を賃借している場合、月額2万円を住宅手当として支給しています。

選べる働き方！

### ハイブリッド勤務制度



出社とリモートワークでの勤務を組み合わせる”ハイブリッド勤務制度”を運用しています。柔軟な働き方を推進することで、社員のワークライフバランスの向上を図っています（部署によってリモートワークの条件や日数が異なりますので、詳細は面談時にお伺いください）。

## 福利厚生のご紹介③

快適なリモート環境を支援！

### リモートワーク用の 備品購入費補助



快適なリモートワークを推進する為リモートワーク用の備品購入費を会社補助しています。本制度を活用して、デスクや椅子、ディスプレイ、マウスなど必要なものを揃えて頂くことが可能になっています。

スキルアップを応援！

### マナビ応援制度



業務に関係する書籍や研修、資格取得費用（維持費用含む）は全額・または一部の費用を補助し、従業員の継続学習や主体的なキャリア形成を支援しています。

## 福利厚生のご紹介④

キャリア形成を支援！

### キャリアチャレ (社内異動制度)



四半期に一度、社内でオープンポジションを周知して、異動希望のある方と異動希望先部署の責任者が合意すれば部署異動ができる制度です。

部署を超えた取り組み！

### 社内公募 プロジェクト制度



全社的なプロジェクトを社内で幅広く周知し、プロジェクトメンバーを集めることを行っており、普段の業務とは異なる新たな知識や経験、ネットワークを得て頂くことが可能になっています。

## 福利厚生のご紹介⑤

経済的負担の軽減！

### 奨学金返還支援制度



奨学金の返還が必要な従業員における長期に渡る経済的な負担を和らげることで、従業員の自己研鑽・キャリア形成・私生活などにおける様々な選択肢の自由度の向上を図ることを目的とした制度です。日本学生支援機構に対する、毎月の奨学金の返還額の半額を会社負担としています。

アイデアで会社を発展させる！

### ゼロワン (新規事業創出制度)



新規事業の創出や経営人材の育成、社内交流の促進を目的とした制度です。全従業員がボトムアップで「新規事業案」「会社改善案」を提案できる制度となっており、一人起案・チーム起案は問わず、募集期間中は何回でも提出可能です。通過案にはインセンティブを支給しています。

## 福利厚生のご紹介⑥

有給付与前でも安心して休める！

### 傷病慶弔休暇



有給休暇はご入社から半年を経過しないと付与されない為、半年までの間に病気等の事情で休まなければいけない場合、どうしても収入が減ってしまうこととなります。それをカバーする為、病気や親族のご不幸、妻の出産等があった場合に最大3日間まで使用できる有給休暇を付与しています。

自分と関わる人を幸せに！

### ウェルビーイング休暇



子供のイベントや両親に会いに行く、彼氏・彼女といったパートナーとの記念日、自分自身のリフレッシュ等、自身を含めて関わる人を幸せにするための有給休暇です。1年につき最大で3日間付与され、半日単位で取得が可能です。

## 福利厚生のご紹介⑦

上場企業ならではの！

### 従業員持ち株会



毎月、1,000円からアシロの株式を定期購入できる制度です。会社が10%の奨励金を付与していますので、通常の株価よりも実質的に10%割安で取得できるという制度です。毎日の頑張りが業績や株価上昇につながり、株主としても恩恵を受けることが出来るという、上場企業ならではの福利厚生制度となっています。

節税対策！

### 借上社宅制度



一定の要件に合致する物件について、給与の一部を実質的に家賃相当額に充当し、借上げ社宅とすることが可能になっています。給与の額面が少なくなることで、所得税や社会保険料等を圧縮し、手取り収入を引き上げられるメリットがあります。

# Section06

# トツプメツセージ

## トップメッセージ

最後までご覧頂きありがとうございます。

本資料や当社採用サイトなどをご覧頂いたとしても、当社がこれから成長するかどうかや、当社の想いを100%お伝えする事は難しいと感じています。

しかし、これからもアシロはさらに成長していき、社会に対してより大きな役割を発揮していきます。

ご自身の力で成果を出して成長したい、圧倒的な熱量で働きたい、という思いをお持ちの方と是非一緒に働きたいと思っています。

皆様からのご応募、心よりお待ちしております。



代表取締役社長 中山 博登

ASIRO