

北の達人  
KITANO TATSUJI

# WEBマーケティング部について

株式会社 北の達人コーポレーション



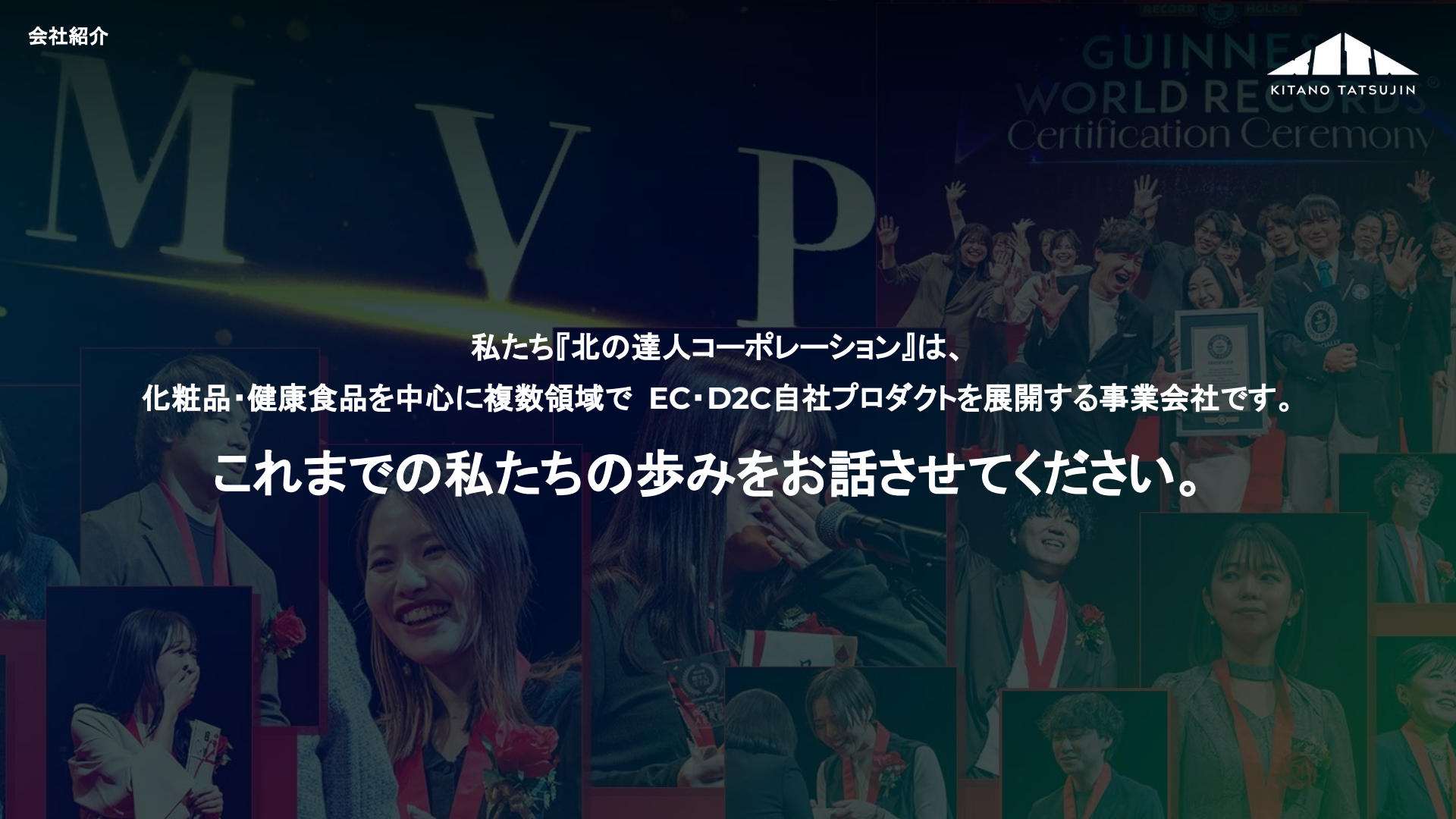
# 会社紹介

MVP

GUINNESS  
WORLD RECORDS  
Certification Ceremony  
KITANO TATSUJIN

私たち『北の達人コーポレーション』は、  
化粧品・健康食品を中心に複数領域で EC・D2C自社プロダクトを展開する事業会社です。

これまでの私たちの歩みをお話させてください。





2012年 札幌証券取引所 アンビシャス市場上場。

2013年 札幌証券取引所 本則市場上場。

2014年 東京証券取引所市場第二部(東証二部)上場。

2015年 東証一部上場。たった 70名で史上初の 4年連続上場を達成。

2017年 時価総額1,000億円。

さらに事業拡大を続け、

2024年 YoY149%、売上146億円で過去最高業績を更新。

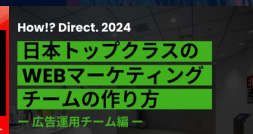
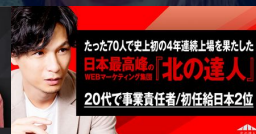
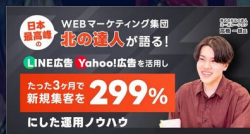
アジアの上場企業約 18,000社の中から Forbes Asiaが選ぶ「急成長企業」に、

日本からわずか 30社の一つとして選出されています。

この成長を支えているのは  
“びっくりするほどよい商品ができた時にしか商品化しない”  
という確固たる「プロダクトポリシー」、そして圧倒的な「WEBマーケティング力」です。

代表的なプロダクト『ヒアロディーブパッチ』は、  
化粧品部門で世界初となる、7年連続売上世界 No.1のギネス記録を樹立。

WEBマーケティングにおいては、  
プロダクト創出から集客・CRM・アフターフォローに至るまで、  
すべてを自社内で完結させる圧倒的なインハウス体制を貫いた結果、  
EC・D2C業界では「日本最高峰のWEBマーケティング集団」と称されています。



GUINNESS  
WORLD RECORDS®  
Certification Ceremony

A group of people, including students and staff, are gathered on a stage for a Guinness World Records certification ceremony. They are all smiling and waving, with one person holding a framed certificate. The background features the Guinness World Records logo and the text 'Certification Ceremony'.

2025年 新たなMISSION・VISIONを策定。  
「第二創業期」としてさらなる飛躍のフェーズを迎えました。

MISSION「世界のQOLを1%上げる」  
VISION「日本を代表する次世代のグローバルメーカーになる」

これまでの日本を代表するメーカーはオフラインを中心に拡大してきました。

一方でWEBの普及により、WEBマーケティングが購買だけでなく、  
世の中のありとあらゆる現象に影響を及ぼしている情勢です。

今後は「圧倒的な WEBマーケティング力」こそが日本を代表する企業になるためのカギであり、  
「WEBマーケティングを制するものが最強である」と本気で考えています。

WEBを基盤とした次世代のメーカーとして事業成長を遂げ、  
私たちは、日本を代表する企業になります。

そして、現在。

MISSION・VISIONを「D2C業界日本初となる売上 1,000億円」  
という定量目標に落とし込んでいます。

売上1,000億円は業界日本初となる偉業への挑戦です。

WEBマーケターとして日々心から熱中できる  
最高の舞台がここ「北の達人」にあります。

日本を代表する次世代のグローバルメーカーとなり、

“世界のQOLを1%上げる”

私たちと一緒に挑戦してみませんか？

GUINNESS  
WORLD RECORDS  
Certification Ceremony  
KITANO TATSUJIN



北の達人の  
仕事の面白さ・特徴

## インハウスマーケティングを極めた環境

当社は、商品企画から集客、カスタマーサポートに至るすべての工程を内製化しています。

徹底したインハウス体制だからこそ、商品やお客様を深く理解した上での「本質的なマーケティング」を追求することができ、その経験が個人のスキル向上を劇的に加速させます。

何よりの魅力は、インハウスだからこそ責任領域を自らの手で次々に広げていけることです。

組織の壁に縛られることなくマーケターとして「やりたい」と思ったことすべてに挑戦できる、まさにマーケターにとって最高の環境です。

北の達人ではマーケティングの上流である「市場・競合分析」「新規プロダクト立案」から「販売戦略策定」「広告運用」までを一気通貫で担当します。単なるテクニカルなスキルや知識の習得ではなく、事業を伸ばす本質的なマーケティングを極めることができます。



## びっくりするほど良い商品だけ売る環境

北の達人には、「びっくりするほど良い商品ができた時にしか発売しない」というプロダクトポリシーがあります。

そのため流行を追ったり、完成度の低い商品を急いでリリースしたりすることはありません。  
自分の大切な友人や家族に「本当に良いから使ってみて」と胸を張ってお勧めできる商品だけを生み出し、世の中に広げています。

自分自身で価値を信じきれない商品を作ること・無理に売することは、  
マーケターとして非常に苦しいものですが、当社ではそのような葛藤とは無縁です。

誇りを持てる商品だけをマーケティングの力で世の中へ広め、  
ミッションである「世界のQOLを1%上げる」の実現に向けて100%の熱量を注いでいただきます。

## “日本代表”と切磋琢磨する環境

北の達人は「日本最高峰のWEBマーケティング集団」と呼ばれていますが、その実態はどこまでも「人」にあります。

入社後は、社長であり現役のマーケターでもある木下勝寿をはじめ、業界の最前線で活躍するプロフェッショナルたちがあなたの仲間になります。

実力のあるマーケター同士でアイデアを出し合い、仮説検証を繰り返しながら正解を見つけ出していく。そんなハイレベルな試行錯誤を純粹に楽しめるのが、北の達人の醍醐味です。

信頼できる仲間とワクワクしながら成果に向き合う日々は、あなたのスキルや仕事の基準値を、楽しみながら最速で引き上げてくれるはずです。

## 優秀なWEBマーケターを再現的に育成するシステム

「日本最高峰のWEBマーケティング集団」と聞くと、現時点で優秀なWEBマーケターでなければ入社できないと思われがちですが、決してそんなことはありません。

実際に未経験からスタートした多くのメンバーが、当社への入社をきっかけに、WEBマーケターとして大活躍しています。

例えば、

- ・たった一つの広告で1,000人を集客し、2,000万円の売上をあげるメンバー。  
彼女は入社わずか6ヶ月、28歳の未経験入社です。
- ・たった一ヶ月で5,000人を集客し、1億円の売上をあげるメンバー。  
彼は営業職からの中途入社3年目の26歳です。

その秘密は、優秀なWEBマーケターを継続的に生み出す「教育システム」にあります。

## 優秀なWEBマーケターを再現的に育成するシステム

WEBマーケター教育システムこそが北の達人のインハウスマーケティング力の根幹です。

例えばクリエイティブディレクターにおいては、

“6ヶ月で日本最高峰のWEBマーケターへ成長させる”『ファンテク研修』があります。

このように各職種において独自の教育システムを構築し、

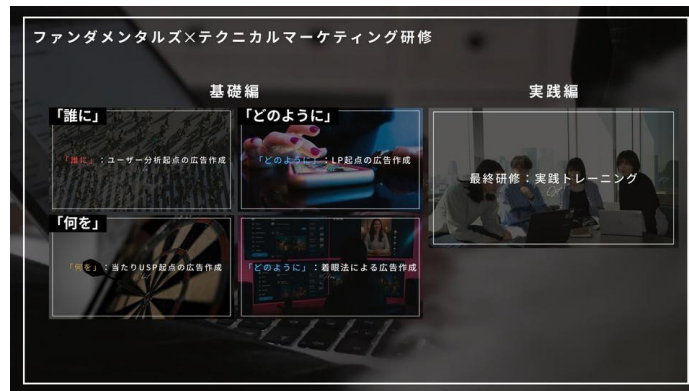
ゼロから優秀なマーケターを育てる体制を用意しています。



ファンダメンタルズ  
×テクニカル  
マーケティング研修  
FUNDAMENTALS×  
TECHNICAL MARKETING

6ヶ月で日本最高峰のWEBマーケターへ

ファンダメンタルズ  
テクニカル  
マーケティング  
FUNDAMENTALS×  
TECHNICAL MARKETING  
Webマーケティング  
の成果を最大化する  
83  
の方法  
木下  
勝利  
著



ファンダメンタルズ×テクニカルマーケティング研修

基礎編

「誰に」  
「誰に」：ユーザー分析起点の広告作成

「どのように」  
「どのように」：LIP起点の広告作成

「何を」  
「何を」：当たりUSP起点の広告作成

「どのように」：最優法による広告作成

実践編

最終研修：実践トレーニング

## 代表取締役社長

### 木下勝寿との定期1on1

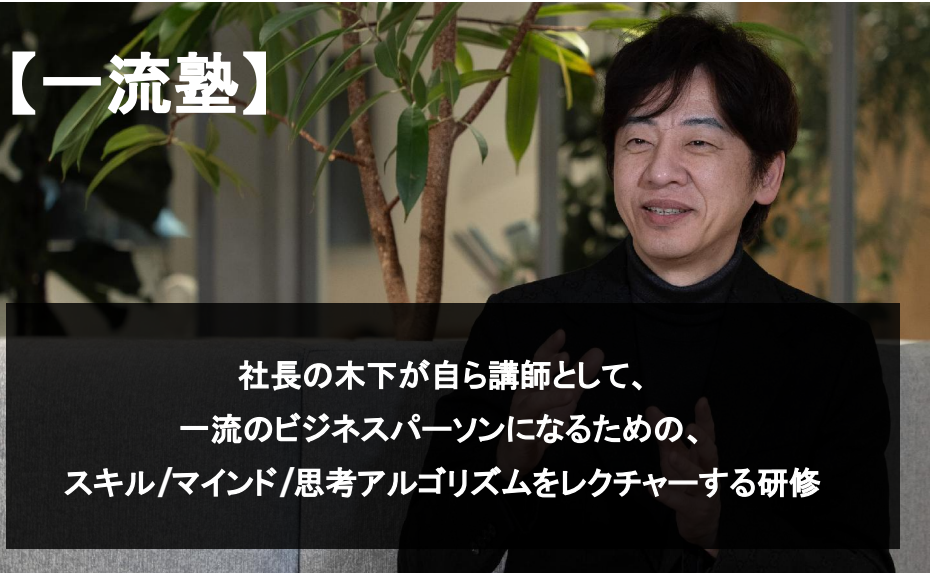
2週間に1回という高頻度で社長自らが1on1を実施。  
あなたの成長を直接フォローします。

さらに他の経営幹部や部長陣も加わり、  
自分では気づけない課題の解決や、  
キャリアプランの実現に対して高い視座から伴走。

こうした手厚いフォロー環境が、  
あなたの成長を飛躍的に加速させます。

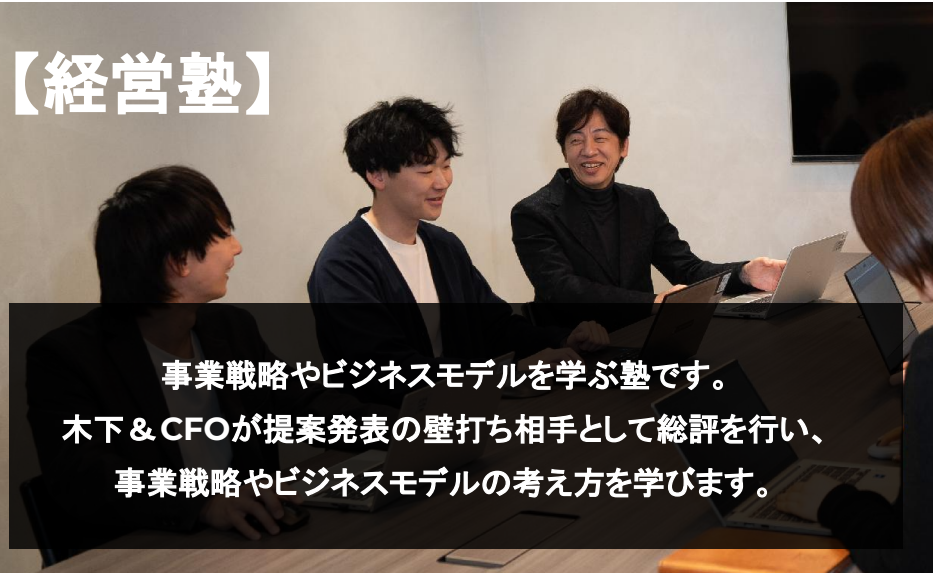
# 一代で東証プライム上場企業を創り上げた 代表取締役社長 木下勝寿が自ら指導する「社長研修」

## 【一流塾】



社長の木下が自ら講師として、  
一流のビジネスパーソンになるための、  
スキル/マインド/思考アルゴリズムをレクチャーする研修

## 【経営塾】



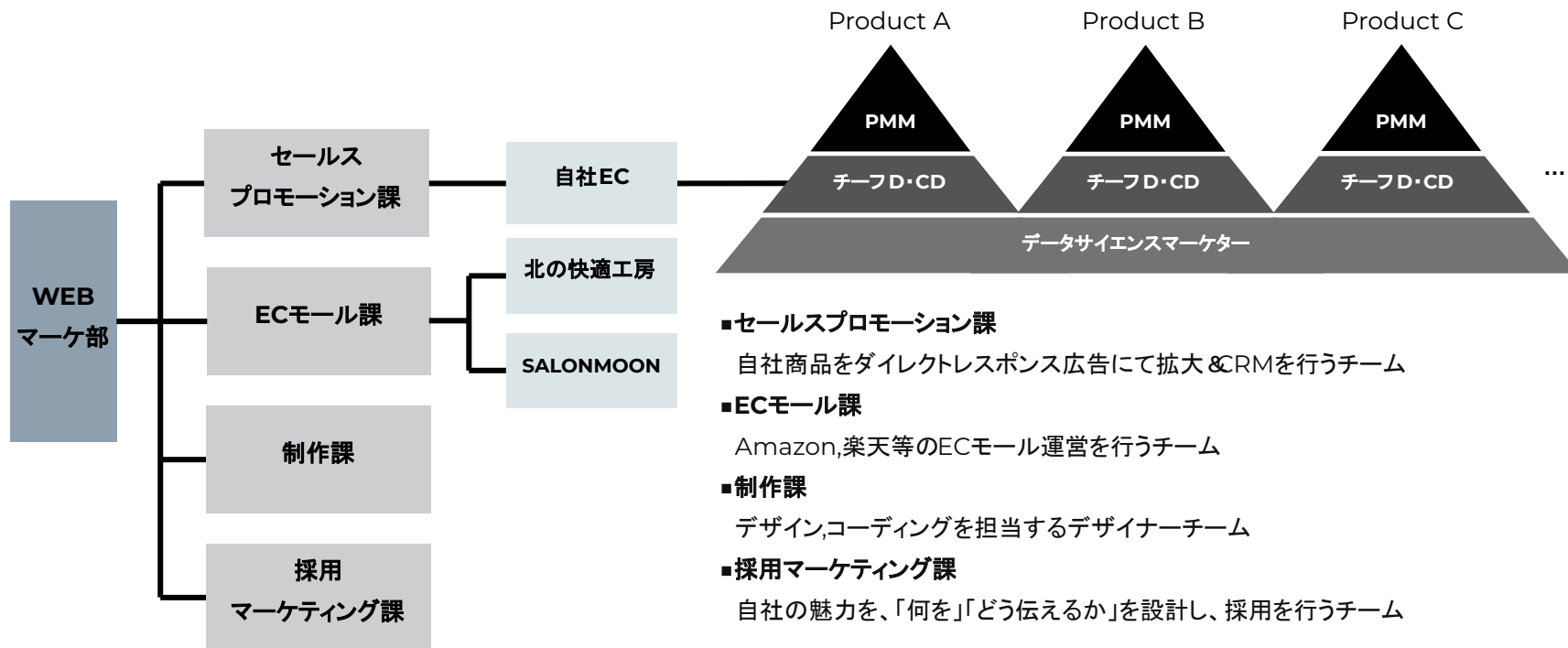
事業戦略やビジネスモデルを学ぶ塾です。  
木下 & CFOが提案発表の壁打ち相手として総評を行い、  
事業戦略やビジネスモデルの考え方を学びます。

北の達人では20代～30代が、東証プライム上場社長の直下で経営視座を習得しています。



# 職種紹介

# マーケティング職種の体制図



## PMM(プロダクトマーケティングマネージャー)

各プロダクトの成長を牽引するマーケティング責任者。

顧客や競合の分析に基づいた戦略立案から、広告・LP制作、運用といった実働フェーズまでを一気通貫で統括します。チームおよびプロジェクトのマネジメントを通じて、マーケティングの全プロセスをリードしていただきます。

PMMの役割は、単なる集客数の最大化に留まりません。LTV(顧客生涯価値)の向上など幅広い領域に着手し、「担当商品の利益最大化」という本質的な成果に向き合います。

年齢や社歴に関わらず、自らのプロダクトとチームを持ち、利益責任を担う。そんな大きな裁量権を持って取り組めるのが当社のPMMの魅力です。独自の研修カリキュラムにより、多くのメンバーが未経験からでも、PMMとして活躍しています。代表の木下から直接指導を受ける機会も多く、年商数十億円規模の商品を動かすマネージャーが多く育っています。



## D2Cクリエイティブマネージャー・CD(クリエイティブディレクター)

WEB広告・LPを制作するクリエイティブディレクター。

自社の「びっくりするほど良い商品」の魅力をクリエイティブの力で最大化させ、消費者の心を動かします。ターゲット選定や訴求軸の設計といった上流工程から、デザインの方向性の決定まで、広く深く担当していただきます。

昇格後はチーフディレクターとして、担当プロダクトのクリエイティブ領域を統括。

チームメンバーとアイデアを出し合いながら、試行錯誤を重ね、  
本質的なマーケティングに深く没頭できる環境です。

自分が作った、たった一つの広告が、数千人の心を動かす。  
そうしてお客様一人ひとりのQOLを上げていく手応えを、  
ダイレクトに実感できること。

それこそが、プロダクトとインハウス体制を極めた、  
北の達人のクリエイティブディレクターの醍醐味です。



## データサイエンスマーケター(広告運用)

Google/Yahoo!/Instagram/XといったWEBメディアにおける、  
広告配信AIの最適化アルゴリズムを読み解きながら広告運用を行うポジションです。

1人あたり月間数千万円～数億円の広告費を運用。国内ほぼ全ての媒体を網羅しており、予算拡大や  
入札価格、配信セグメントの緻密な調整を実施します。配信数値からメディア側のアルゴリズムを  
解析・最適化することで、広告ポテンシャルと商品価値を最大化させます。

本ポジションには、IQ120以上の頭脳を持つマーケターが集結しています。

- ・マーケティングをロジカルに突き詰め、数字とロジックに基づく仮説検証を徹底したい方
- ・事象の法則性やロジックを追求する思考をお持ちの方
- ・論理的な議論を好む方

こうした方には、特におすすめの環境です。

高い思考レベルを持つ仲間と議論や仮説検証を重ねることで、  
知的な好奇心が毎日刺激される環境です。



## マーケティング その他職種



ECモール運営ポジションも募集中です！

また様々なポジションがあって自分に合う職種が分からない ...  
そのような方には『WEBマーケター』(WEBマーケ全般)  
がオススメです。

この選考枠では、  
これまでのご経験や価値観を丁寧にお伺いしたうえで、  
お一人おひとりの適性や強みをプロの視点で見極めます。  
多岐にわたる職種の中から、  
あなたにとって最も親和性が高く、才能を最大限に  
発揮できるポジションをご提案させていただきます。  
一緒にWEBマーケティングの最前線を走りましょう！



# 給与/福利厚生

# 給与

給与は、生み出す価値の対価です。

日本屈指のWEBマーケターに対して、  
成果に応じた業界最高水準の待遇で報いる  
給与モデルを整えています。

## ＜レイヤー別の年収＞

部長クラス:1,500万円～(最年少26歳 入社5年目)

マネージャークラス:1,080万円～1,800万円(最年少25歳 入社4年目)

リーダークラス:780万円～1,200万円(最年少24歳 入社3年目)

シニアメンバークラス:600万円～1,068万円(最年少23歳 入社2年目)

メンバークラス:504万円～702万円

### E職 Executive / 部長クラス

|                                                                                                      |    |          |     |      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------|-----|------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>※ 自ら全社の課題を見つけ出して解決できる</li> <li>※ 複数部署の管理マネジメントができる</li> </ul> | 年収 | 1,500万円～ | 最年少 | 平均年齢 |
|                                                                                                      | 月給 | 125万円～   | 26歳 | 33歳  |

### M1職 Manager 1 / 課長クラス

|                                                                                                                                                                                                                    |    |                |     |      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------------|-----|------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>※ 部署最速ではなく全社最速の判断基準を身につけている</li> <li>※ プロジェクトをスタートからフィニッシュまで自分主導で完遂できる</li> <li>※ 職種範囲にこだわらず社内課題を見つけ出し、自発的に社内リソースや社外の人脈などを使って解決できる</li> <li>※ メンバーの育成及び仕事の管理ができる</li> </ul> | 年収 | 1,080万～1,800万円 | 最年少 | 平均年齢 |
|                                                                                                                                                                                                                    | 月給 | 90万～150万円      | 25歳 | 40歳  |

### M2職 Manager 2

|                                                                                                                                                                                                                              |    |              |     |      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|--------------|-----|------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>※ 「マネジメントスキル」「未知問題解決スキル」のいずれかを有している</li> <li>※ 会社全体の流れを理解しており、自部署の案件は自己主導で完遂できる</li> <li>※ 未知問題解決スキルとは、これまでの経験や知識だけでは対処が難しい新たな課題や状況に意図した際、柔軟な発想や論理的な考え方を駆使して解決策を見つけ出す能力のこと</li> </ul> | 年収 | 780万～1,200万円 | 最年少 | 平均年齢 |
|                                                                                                                                                                                                                              | 月給 | 65万～100万円    | 24歳 | 35歳  |

### S職 Senior

|                                                                                                                   |    |              |     |      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|--------------|-----|------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>※ 日常業務は自らの判断で進められ、上司不在時にはリーダーとして代わり推進できる</li> <li>※ 後輩の指導育成ができる</li> </ul> | 年収 | 600万～1,068万円 | 最年少 | 平均年齢 |
|                                                                                                                   | 月給 | 50万～89万円     | 23歳 | 36歳  |

### R職 Regular

|                                                                                                                                                        |    |            |   |      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------------|---|------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>※ 日常業務は上司のチェックなく独り立ちして行える</li> <li>※ 業務の範囲内のトラブルは自分で解決できる</li> <li>※ 自らやるべきことや求められていることを適切に判断して対応できる</li> </ul> | 年収 | 504～702万円  | - | 平均年齢 |
|                                                                                                                                                        | 月給 | 42万～58.5万円 |   | 29歳  |

# 本気で仕事にコミットするための充実した福利厚生（一部掲載）

## 家事代行制度

隔週の家事代行を全額会社負担で行います。（※特定レイヤーからが対象）

## 研修無料制度

自己研鑽のための研修受講費用を、会社が全額負担します。

## MVP制度

月間・半期に一度の社員総会（4月東京・10月札幌）にてMVPを選出。受賞者にはインセンティブが授与されます。

## ランチ無料制度

美味しい日替わりランチを毎日無料で提供。

## 社内Bar

お酒やドリンクを楽しみながら、部署を超えたコミュニケーションを深めることができます。

費用は会社が全額負担。

最後に

# 世界のQOLを1%上げる、挑戦を。



私たちは「日本最高峰の WEBマーケティング集団」とであると自負しています。  
しかし、現状には一切満足していません。

目指すのは「日本を代表する次世代のグローバルメーカー」になること。  
そして「世界の QOLを1%上げる」という MISSIONの実現です。

今の北の達人は「第二創業期」。これから入る皆さんは、出来上がった仕組みを回す側ではなく、  
売上1,000億円企業の土台を自分たちの手で創り上げる「主役」であり「柱」です。  
この規模の急成長を自らの手で作り出す経験は、他では味わえない面白さがあります。

マーケティングの上流から下流までを担い、自分のロジックで一気通貫に市場を動かす楽しさ。  
自分が生み出したアイデアが、数万人の生活を劇的に好転させる喜び。  
そんなWEBマーケティングの本質的な醍醐味が詰まった最高の舞台が『北の達人』にはあります。

皆さんと仲間として、最前線を一緒に走り抜けられることを楽しみにしています。  
エントリー、心よりお待ちしております！