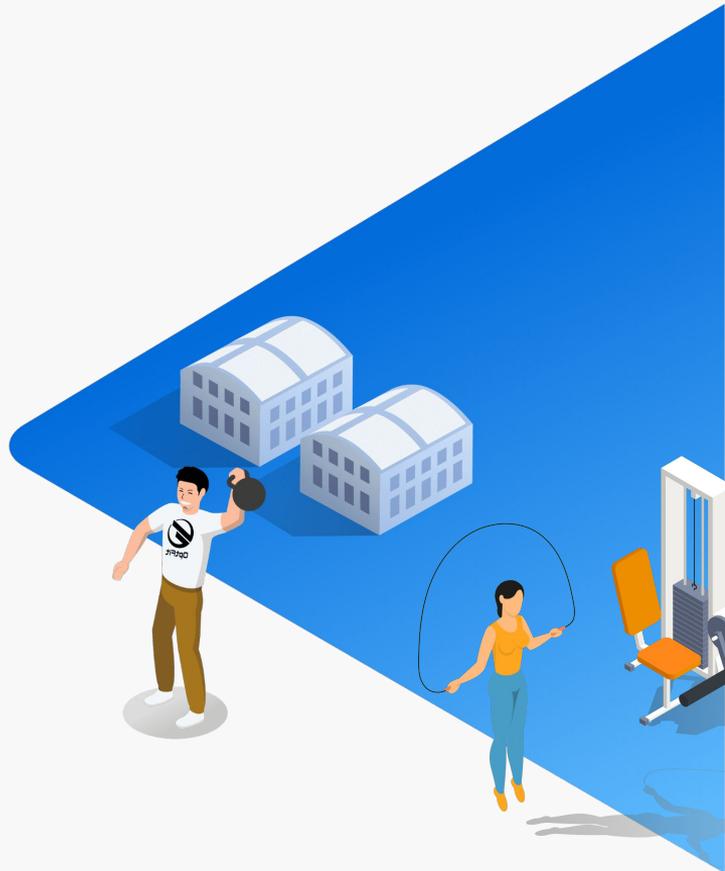


Culture Deck

2024.1 更新



目次

- 01 | 会社について
- 02 | 事業について
- 03 | 組織について
- 04 | 働き方・制度について



はじめに

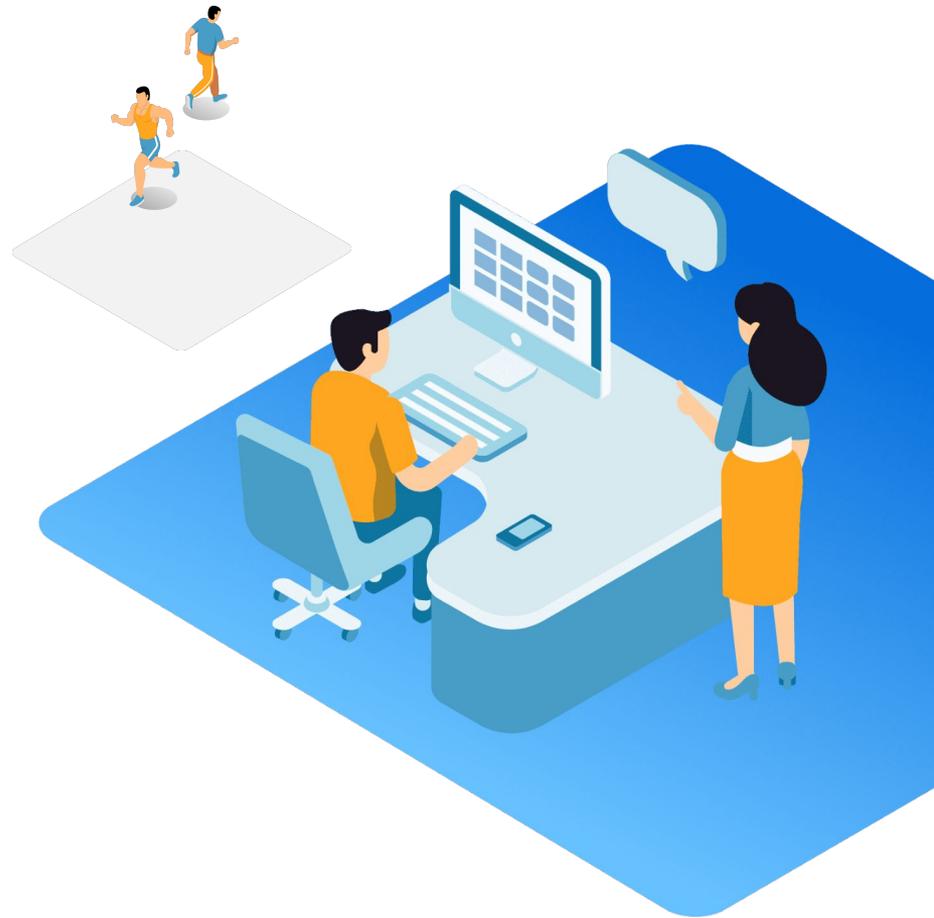
ご覧いただきありがとうございます。

Opt Fitの事業やチームについて知っていただく入口として、
本資料を公開しています。

コーポレートサイトだけではわからない情報も掲載しますので、
弊社に興味をお持ちの方、選考に進まれる方は
ぜひご覧いただければ幸いです。

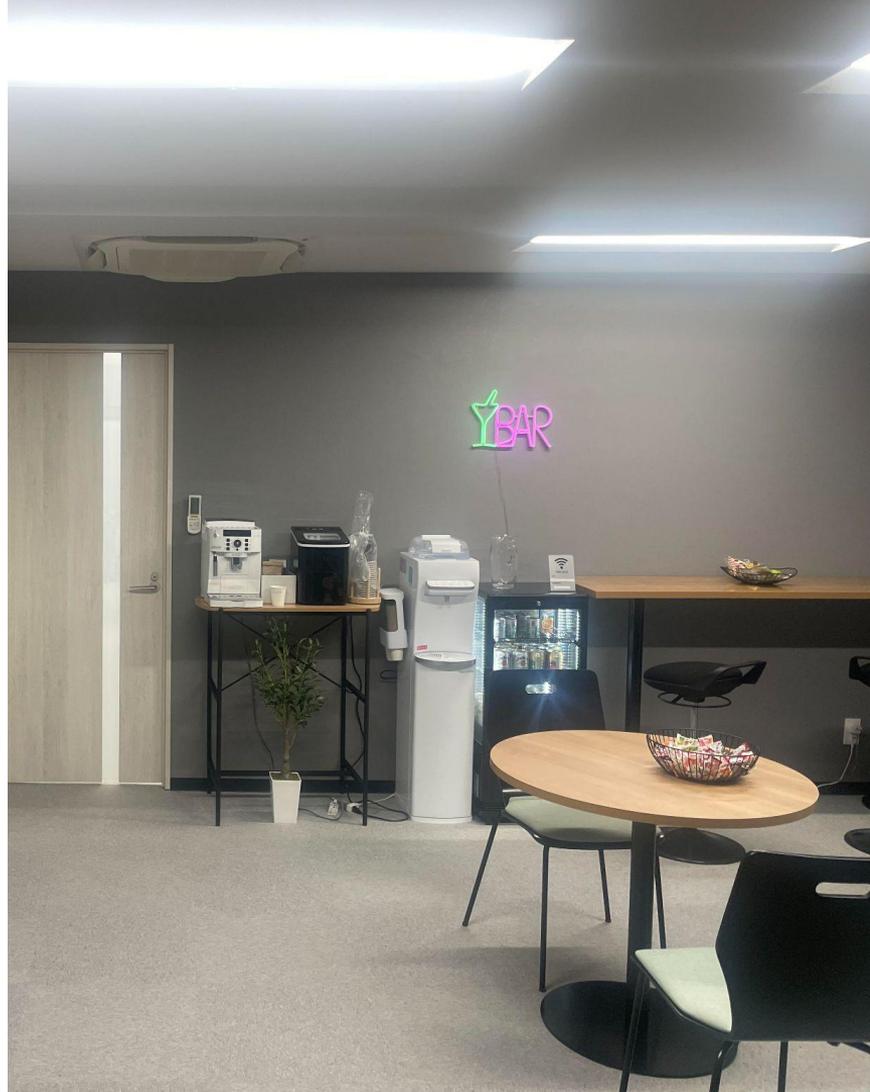


01 | 会社について



会社概要

東京オフィス	東京都新宿区新宿1-2-9 JF新宿御苑ビル 8階
名古屋本社	愛知県名古屋市中区富士見町13-19 富士見町八木ビル701
設立	2020年3月16日
共同創業者	代表取締役CEO 渡邊 昂希 取締役CTO 荒川 純也 取締役CRO 加藤 尚也
従業員数	24名（24年2月1日現在）
主要株主	創業役員、アコード・ベンチャーズ、ディープコア、 STATION AI、ゼロイチキャピタル、マネーフォワードベン チャーパートナーズ、自然キャピタル、愛知キャピタル、 OKBキャピタル及び名南M&A NOBUNAGAキャピタルピ レッジ、名古屋中小企業投資育成、セーフィ、



目指すこと

Mission

AIと人間が共存する仕組みを構築する

Vision

AIで人にしか成し得ない事を増やし続ける組織

Fitness Mission

AIを浸透させ **フィットネス業界の**変革者を目指す

フィットネス業界におけるAI浸透実現のため、2028年までに
トップシェアである30%の企業にご利用いただくことを目指しています。



3つのドリブン

当事者意識ドリブン

常に自分だったらこうするを意識しよう。また周りが困っている時も、他人事ではなく、自分ごととして手を差し伸べる心をもつ。

助け合いドリブン

いかなる時も、尊敬と感謝の気持ちを持って接する。

本質ドリブン

「なぜ」を深ぼろう。自分がこうだと思っからでなく、相手と共通認識を持って、本質的な課題解決を行う。

代表メッセージ

“終わりなく、常に大きなチャレンジし続けたい”

親族の影響もあり、物心ついた頃から、起業家になりたいと考えておりました。

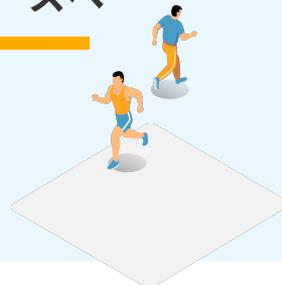
大学時代、体育会水泳部で寮生活をしており、アルバイトも禁止でした。そんな中、メルカリというサービスに出会い、アプリ一つで簡単に物が売れ、お金を稼げる体験をし感銘を受けました。それを機に「テクノロジーの力」の無限の可能性を感じ、ITベンチャー企業へ就職。テクノロジーを活用したビジネスのイロハを学ばせていただきました。

24歳で起業し、スイミングスクール向けの広告事業を立ち上げて1年で事業売却した経験を経て、より社会へ大きく貢献できるサービスを展開したく当社を設立しました。現在、当社はフィットネス施設を中心に、AIを活用したサービスを展開しております。フィットネス施設への貢献の幅を広げつつ、今後はより多くの業界にも貢献できるように、チャレンジをし続けたいと考えております。また、従業員や株主などのステークホルダーに感謝の気持ちを忘れず、一丸となって社会貢献していきたいと思っております。

Opt Fit 代表取締役CEO
渡邊昂希



「GYM DX」がローンチから2年弱で1000施設を突破。事業・組織ともに拡大フェーズへ



2020年

3月

役員3名で共同創業

4月

ジム&スクール専用連絡アプリ
「Linker Bell」をリリース

2021年

6月

「GYM DX」を3店舗にて先行リリース

7月

シードラウンドにて、第三者割当と
金融機関より資金調達を実施

2022年

4月

プレシリーズAラウンドを実施し、
累計調達は約2億円へ

11月

提供技術において特許を取得

2023年

10月

GYM DXの利用施設数が1000店舗を突
破

12月

シリーズAラウンドを実施
累計調達は約5億円へ

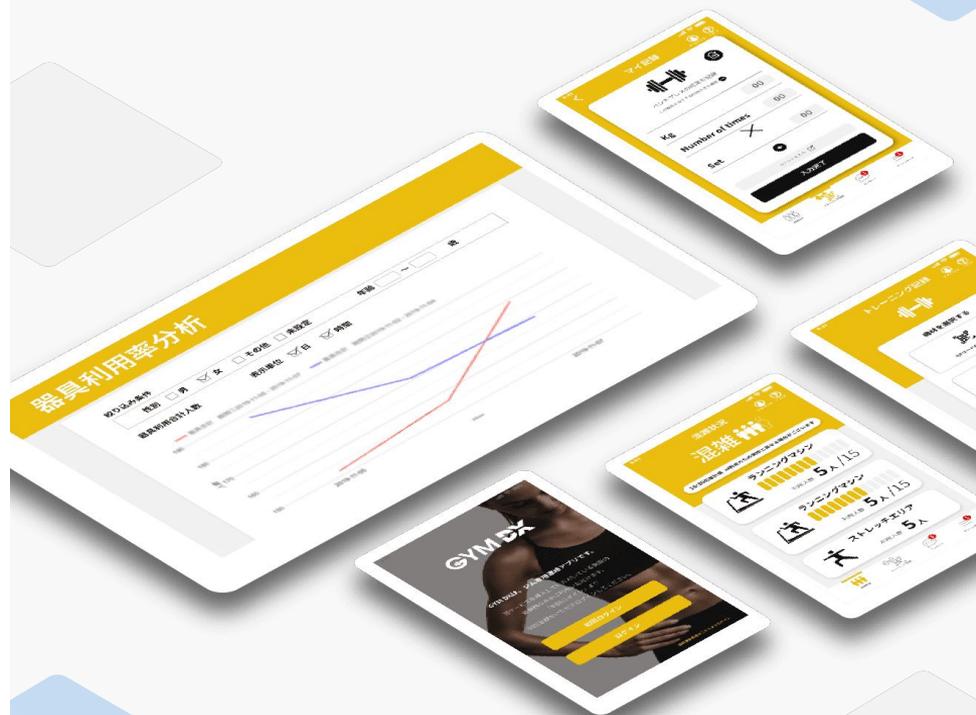
02 | 事業について



GYM DX

AIでジム運営が 180° 変わる

ジム内の防犯カメラの映像を活用し、
ジム運営をAI化するDXサービス



属人的な運営方法に頼っており、コスト・サービス品質ともに改善が難しかった

1. 経営効率の低さ

監視するスタッフを常時配置しなければならず人件費増
器具の利用状況など定量把握ができず感覚的な判断

ex. スタジオやプールなど併設の大型・総合型ジム

2. 会員満足度の毀損リスク

無人営業時間に緊急性の高い事故発生リスク
無人や省人化によるマナーの悪化・顧客満足度の低下

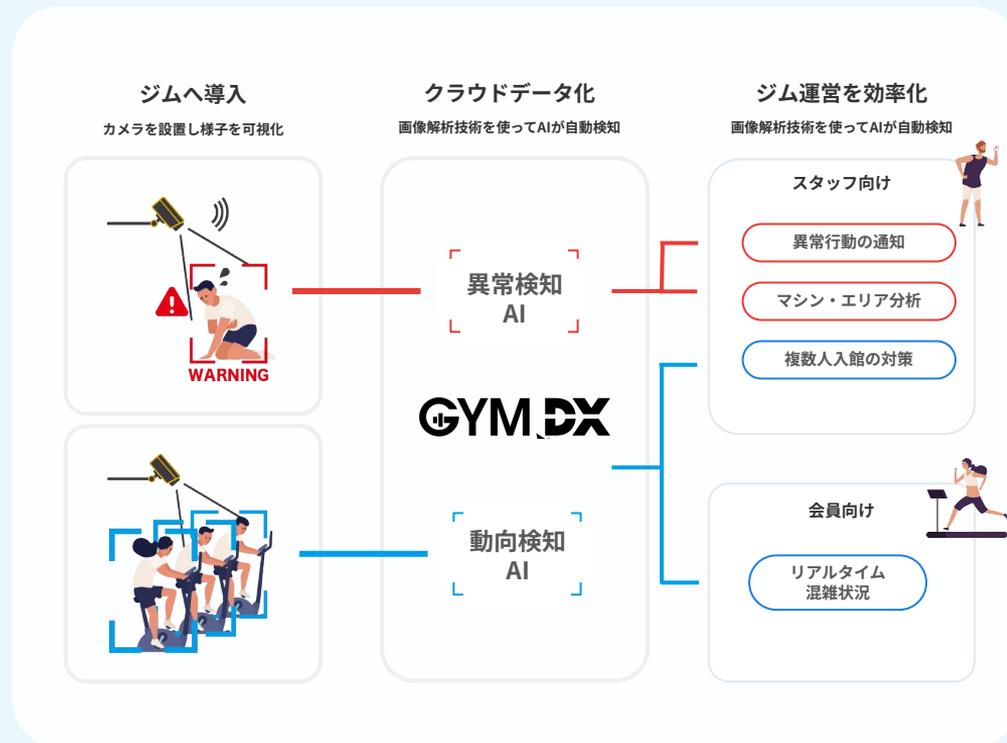
ex. ex.24時間営業のコンパクト型ジム

どう解決するか

ジム内の防犯カメラの映像を活用し 運営をAI化するDXサービスを提供

主要機能

- 監視コストの削減&安全な施設運営を実現する「AI監視・異常検知」
- データに基づいた経営判断を可能にする「マシン・エリア利用率分析」
- 利用・混雑状況を配信する「リアルタイム混雑状況配信」
- 複数人入館などマナー違反を防止する「入退館検知」

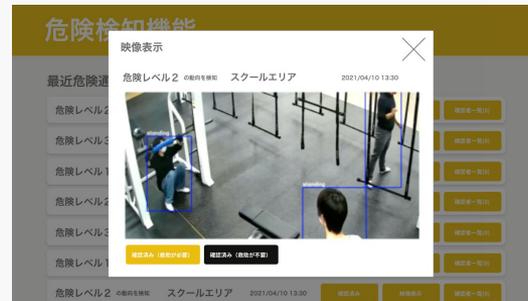


AI監視×データ活用によって、これまでにない戦略的なジム運営を実現します



1. 効果的なデータ経営の実現

ジム内の防犯カメラの映像を活用したAI監視により、省人運営を可能にします。また会員の利用データに基づいて器具購入などを効果的に判断できるようになります。



2. 安全面と満足面の両立

特にコロナ禍でニーズが生じた混雑状況の配信をはじめ、会員へのサービスを充実させられることで体験価値を向上します。

複数店舗を運営する大手企業を中心に、ローンチ2年で1000施設以上に導入



フィットネスクラブ

パーソナルジム

総合型スポーツクラブ

女性専用ジム・パーソナル

24時間

オフィスフィットネス

駅近

地域密着



総合型ジム：A様

“顧客サポートに注力できるようになり、サービス品質が向上”

ジムエリア内の安全監視のために配置していたスタッフをAIで置き換え、代わりにスタッフに顧客サポート面でのノルマを設定したことで品質が向上しました。有料プログラムやパーソナルトレーニングの申し込み増加にも繋がっています。



一般型ジム：B様

“会員様の秩序や安全面を守りながらも運営の省人化に成功”

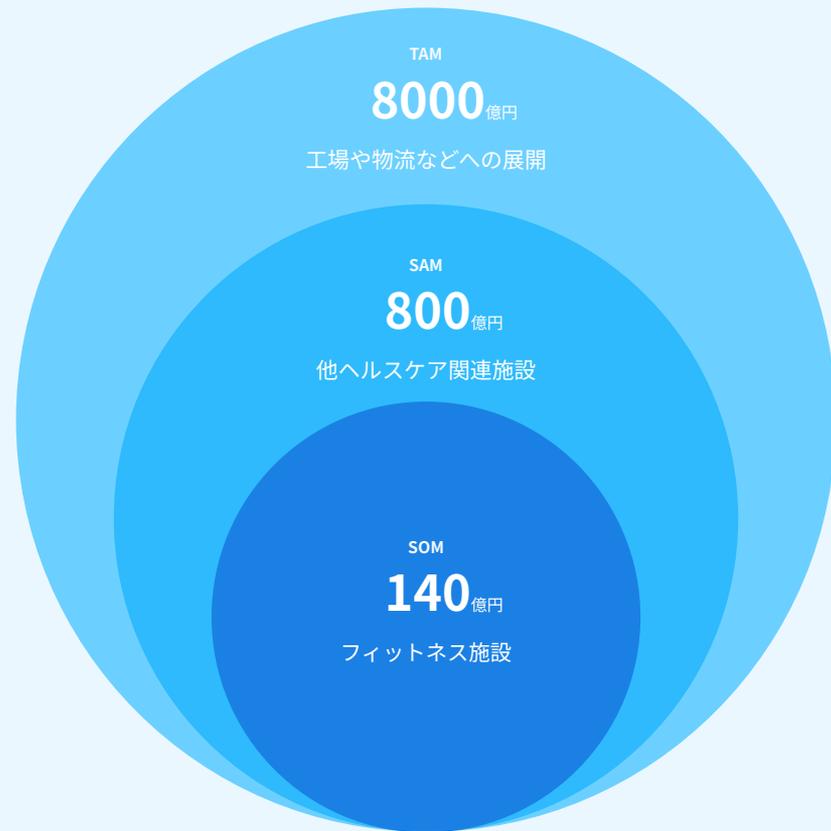
AIカメラで検知することで、様々なリスクを通知してくれる機能が、24時間ジムの安全性を高めています。例えば、ジムエリアで動かなくなってしまった人がいた場合、事故の可能性があるため、映像とともに通知が届きます。それを確認することで、少人数のスタッフでも速やかに対応可能となりました。

1. フィットネス施設向けのシェア拡大

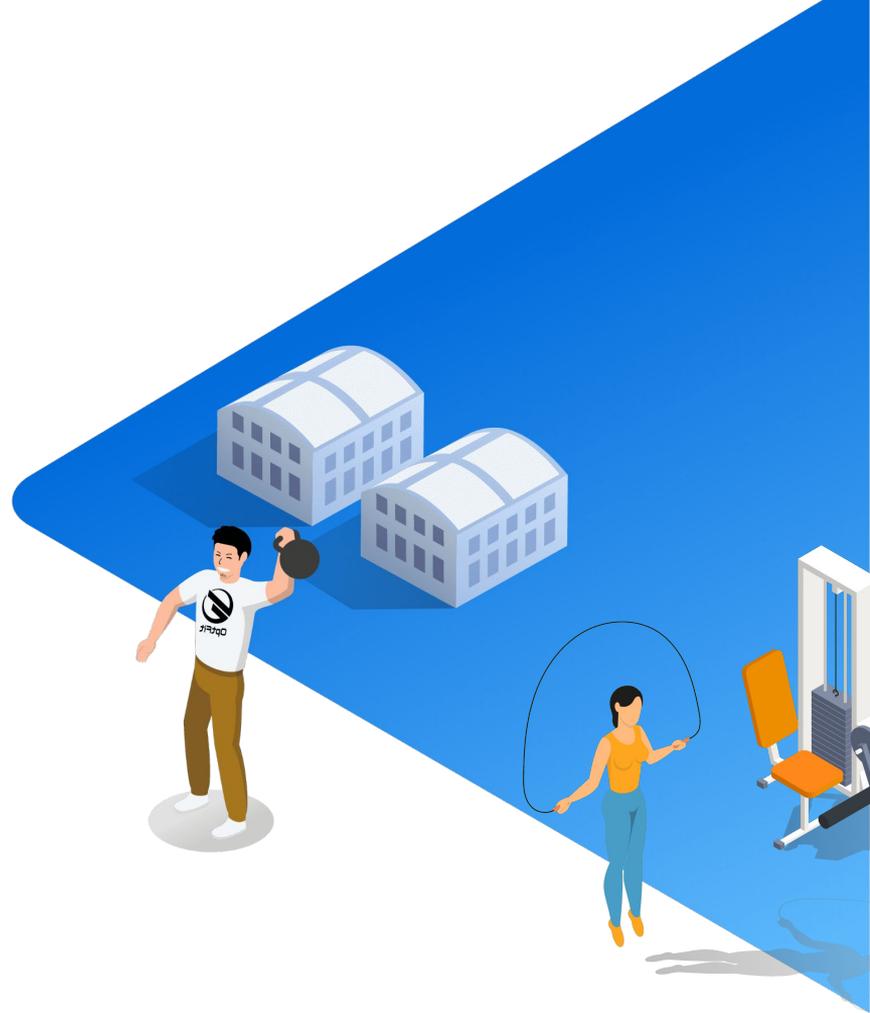
- ・有力チェーンを中心に導入営業の加速
- ・顧客あたりの導入店舗数の増加
- ・画像解析の機能アップデートによるアップセル

2. 隣接市場への水平展開を本格化

- ・ヘルスケア、工場・物流などの省人運営が求められる業態へリサーチ
- ・様々な領域に対応できるようR&D、特に画像解析技術の強化



03 | 組織について



経営陣



代表取締役CEO
渡邊昂希

4歳から大学4回生まで続けた水泳競技を引退後、都内のSaaSベンダー企業に新卒入社し、メディア事業やSaaS事業のバリューチェーンに幅広く従事。その経験を活かし、24歳で起業しスイミングスクール向けのメディア事業を展開し1年後に全国展開を視野に入れ、上場企業へ事業売却を実施。「AIと人間が共存できる社会を作りたい」といった思いから、株式会社OptFitを設立。



取締役CTO
荒川準也

東京理科大学工学部経営工学科卒業。在学中は物理学や工学の手法を用いて、コンピュータを活用した効率的な経営の研究に専念。卒業を経て、トヨタ系のシステム開発会社に新卒として参画。その後、経験を活かし23歳でAI受託会社を設立し、AIを活用した素材の研究開発を始めとする多岐にわたる受託開発を展開。AIを軸とした新たな自社サービスの構築を目指す中、同様な想いをもつ渡邊との出会いをきっかけに、株式会社OptFitを立ち上げる。

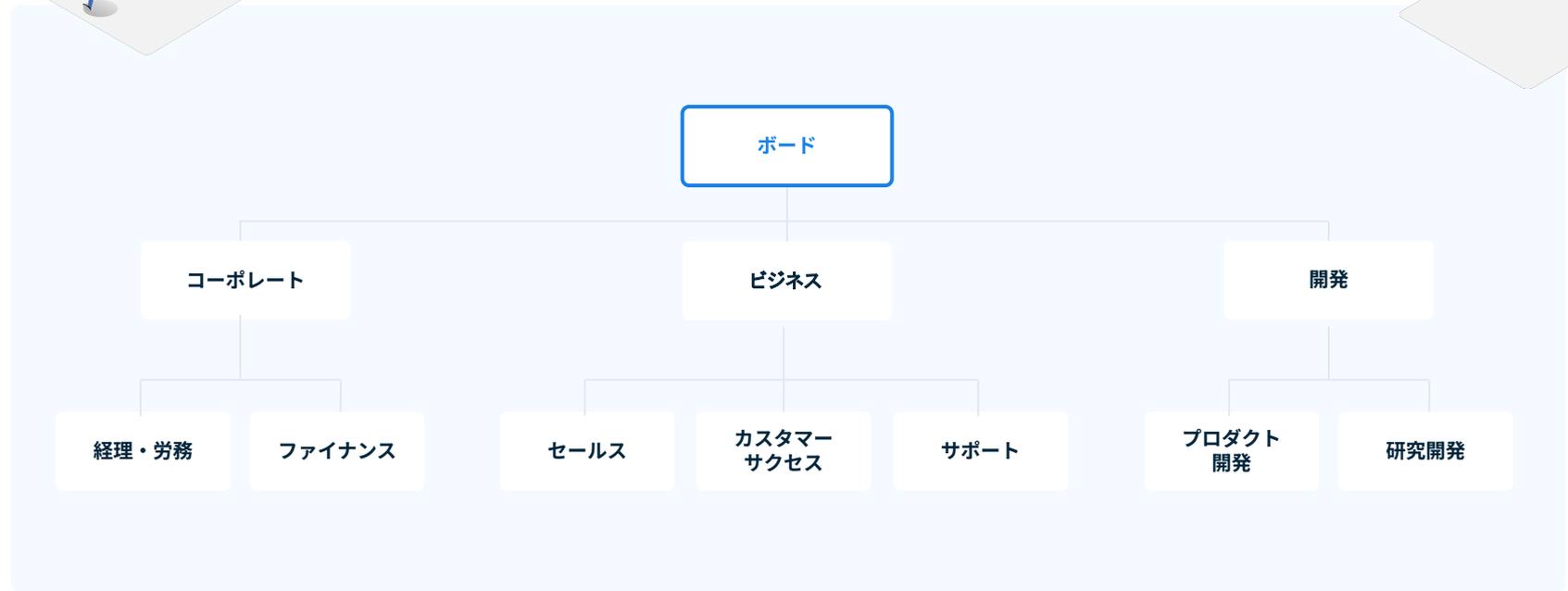


取締役CRO
森田尚也

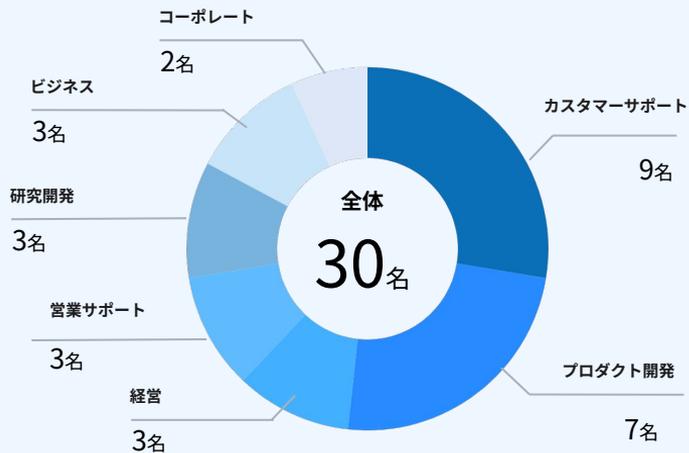
名古屋大学大学院情報科学研究科にて、AIの理論と応用に関する研究に従事し修了。その後、トヨタ系のシステム開発会社に新卒入社し、画像認識・バイオインフォマティクス・時系列予測等のデータサイエンス業務に従事。その経験を活かして26歳でAI開発受託会社を起業し、製造業における異物検知システムや、設備の故障予知保全システム等を開発。渡邊とは知人を介して接点を持ち、株式会社OptFitを設立。



組織図



職種



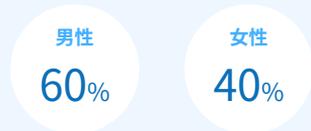
雇用形態



年齢層



男女比率



マネージャー

岩田さん

前職は...SaaSのCS



大手フィットネスジムにて7年勤務した後、海外に渡り外資IT企業にてインサイドセールスとしてBDR・SDRを経験。帰国後は、営業アウトソーシング会社でのマネジメントを経て、直近はHRtech領域のエンタープライズ向けカスタマーサクセスをやっていました。

Opt Fitの「AIで人のできることを増やし、人に人らしい仕事を」というミッション、ビジョンに惹かれて入社を決めました。特にフィットネス業界において、今後の安全管理や施設の運営のあり方をAIを通して、最適化できる可能性に魅力を感じています。マネージャーとしてMWVの推進や、"顧客の理想を多角的に叶える"Sales・CS組織を目指していきたいと思います。

セールス

大木さん

前職は...サッカー選手



元タプロサッカー選手としてJリーグの東京ヴェルディに2年間、長野パルセイロに1年間在籍してきました。そこから、関東サッカーリーグのチームを経て6年間でプロサッカー選手を引退しました。引退してからは、体育会系人材紹介会社や専門商社で働いていました。

直近の電材商社では内勤営業をしていましたが、お客様と直接お会いして営業できる仕事に就きたいと思い転職活動をしていたところ、Opt Fitと出会いました。これからは今までの経験を活かし会社、そしてお客様、ひいてはウェルネス業界を盛り上げていければと思います。

カスタマーサクセス

神谷さん

前職は...店舗責任者



幼い頃からライフスタイルにフィットネスが身近にある生活をしてきました。新卒で外資ラグジュアリーブランドへ入社。その後やはりフィットネス業界に携わりたい！という思いでハワイ留学後、日本初上陸のフィットネスジムに入社。インストラクター兼店舗責任者として5年間、約2,500本のレッスン指導や店舗マネジメントの経験を培ってきました。

今年でフィットネス業界7年目となり、法人向けの経験も積みたいと考えていたところ、Opt Fitに出会いました。スタートアップで「フィットネス×AI」という新たな世界にチャレンジできることに魅力を感じ入社しました。

エンジニア

山守さん

前職は...大手Sler



大学時代にはITコミュニティで活動しており、仲間とハッカソンやkaggleに出場していました。活動のご縁からOpt Fitに出会い、インターン生としてLinkerBellの開発に携わりました。その後、新卒で大手Slerを1年経験し、再びOpt Fitに戻ってきました。

学んできた技術が活かせる点、また、何よりも現場と経営層の距離が近く、挑戦の場を多くいただけることを知っていたからこそ、入社したい！と思いました。GYM DXはSaaSながら、カメラ等のハードウェアが絡む国内でも珍しいプロダクト。求められる技術スコープは広いですが、新鮮さややりがいを感じています。

今後は営業チームや研究チームと密に連携しながら、柔軟に開発していけたらと思います。

エンジニア

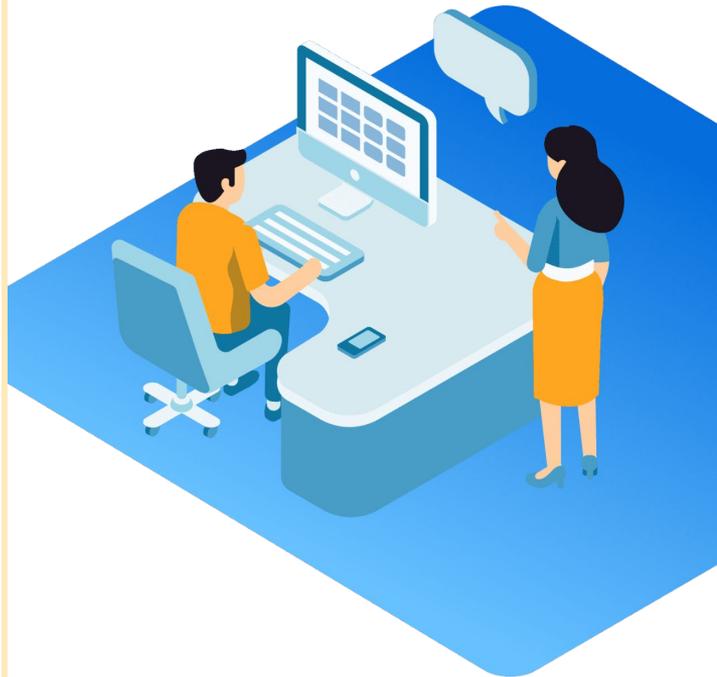
森田さん

前職は..スタートアップ

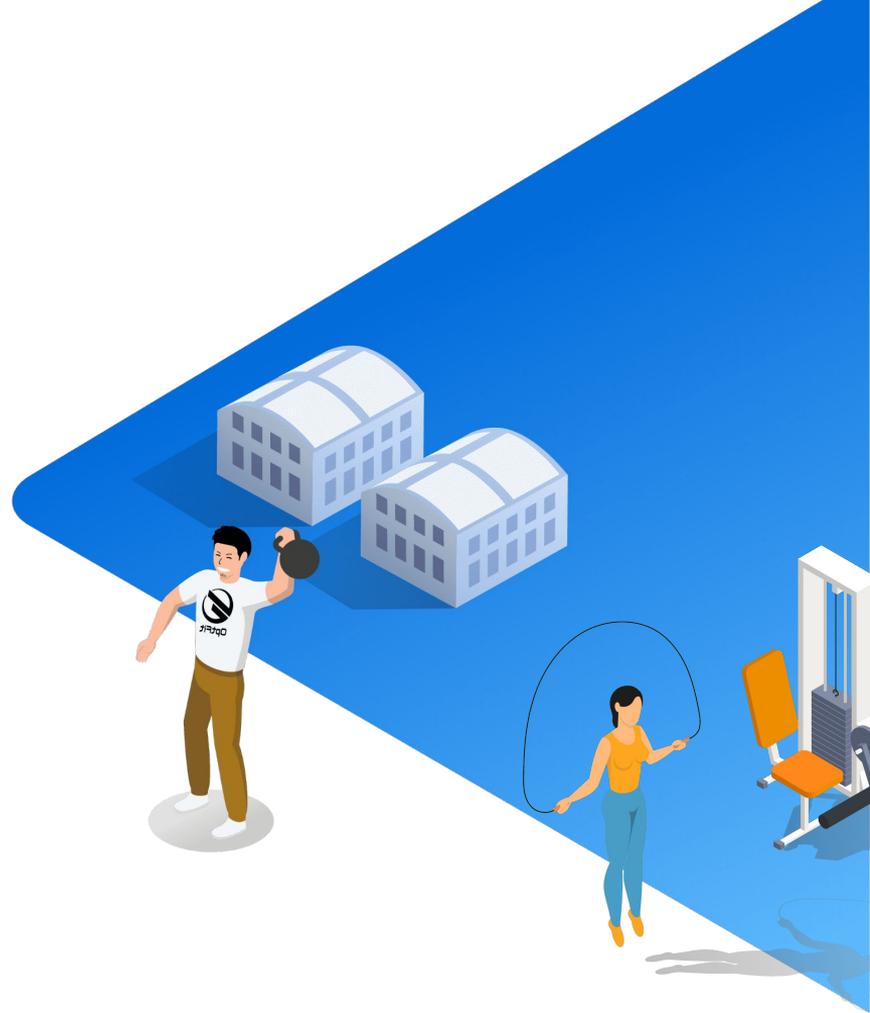


前職では、横浜の大手IT企業でシステムエンジニアとしての経験を積んできました。名古屋への帰郷を機に、新たなキャリアを模索していたところ、兄からの熱烈なスカウトを受け、Activate Dataというスタートアップ企業に参画しました。その後、Activate DataはOpt Fitと合併することに。

OptFitでは、私の趣味である筋トレを絡めたフィットネス業界向けのシステム開発に携わっています。この仕事には大変な関心を持っており、日々楽しみながら取り組んでいます。今後とも、全力での貢献を続けてまいりますので、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

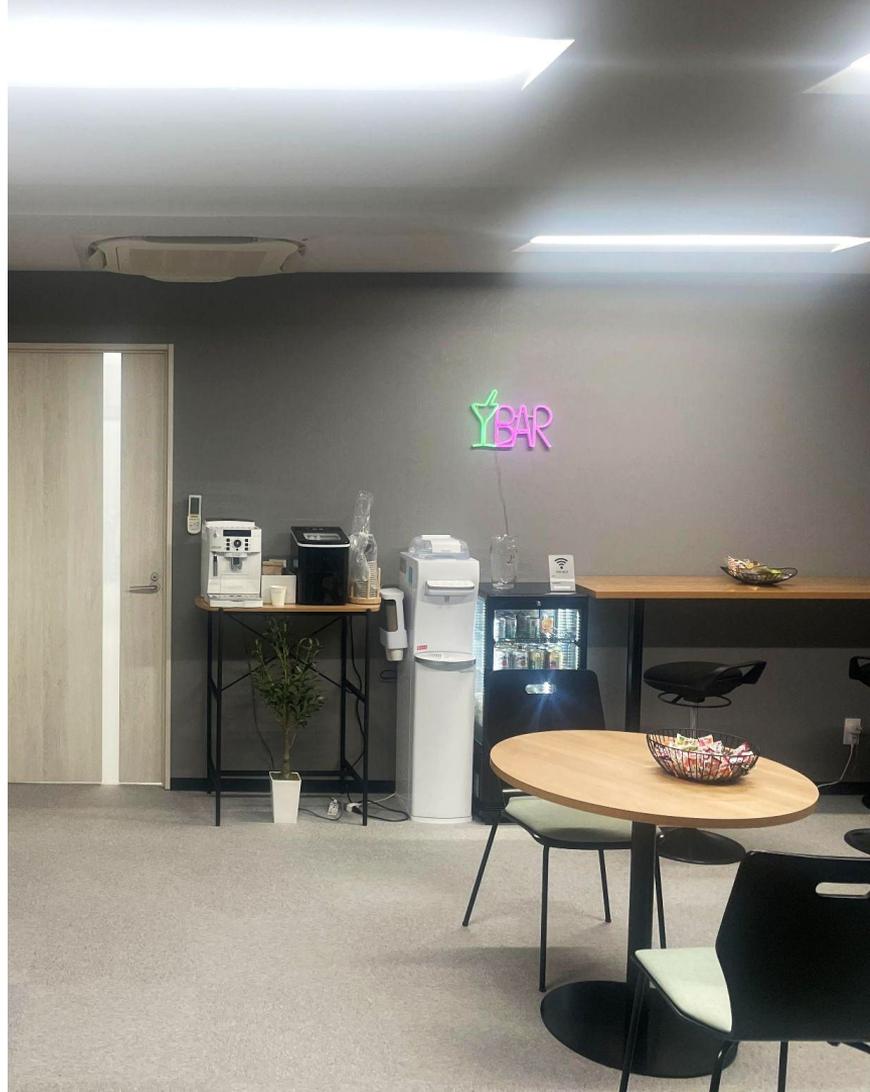


03 | 働き方・制度について



基本情報

- **就業時間** 9:00~18:00(実働 8 時間)
- **休日休暇** 完全週休2日制(土・日) *休日出勤した場合は振替休日
祝日、GW休暇、夏季休暇(3日間)
年末年始休暇(12/30~1/3)
有給休暇
- **昇給** 年2回 (6月、12月)
- **交通費** 支給あり (上限なし)
- **加入保険** 社会保険完備 (雇用、労災、健康、厚生年金)
- **その他** スtockオプション制度
フィットネス手当
書籍購入手当
健康診断負担、ワクチン負担、感染症検査手当
社員同士飲み会手当 お誕生日気持ちプレゼント
その他諸々



オフィス紹介

事業拡大に向けて、東京オフィスを新宿御苑駅チカへ移転しました！



エントランス

東京メトロ丸の内線 新宿御苑駅から徒歩2分ほどの好立地です！



ラウンジ&BAR

コーヒーマーカーを用意しており飲み放題です。また業務後に自由に飲める飲料・スナック菓子なども用意しています。



ガチャガチャ制度

目標達成したときなどにちょっと嬉しい景品が当たります。なにがでるかはその時の楽しみ



マッサージチェア

執務室内の一角にマッサージチェアコーナーを設けてます。休憩時間や終業後などに自由に誰でも使ってOKです。

技術スタック

全社ツール			
コミュニケーション	 Slack	ドキュメント管理	 Notion  Google Drive
タスク管理	 trello	デザイン	 Canva
技術スタック			
言語	 Python	 JavaScript	  HTML5/CSS3
フレームワーク・ライブラリ	 django Django	 jQuery	
ミドルウェア	 Nginx	 PostgreSQL	 Redis  Docker
OS	 Linux		
クラウドサービス	 aws AWS		

- **ABMを主軸にフィットネスジムへの展開を加速する**

総合型 / コンパクト型などフィットネスジム、特に大手企業へのアプローチを強化したい。また導入後にオペレーションの新たな課題なども多く、カスタマーサクセスの体制強化も並行してトライする。

- **事業アセットをもとに他領域への横展開にトライ**

フィットネスジム以外にも省人化やAI監視、データ活用による経営効率化へのニーズを抱えている市場をサーチし、早期に横展開を実現していく。

- **上記に耐えられる組織拡大 / 制度設計**

これまでCEOの渡邊が推進してきた業務を委譲しながら、マネージャーを中心にしたチームづくりを1年かけて取り組んでいく。

採用ポジション

ハイタッチセールス



カスタマーサクセス



事業開発



- **R&D専任チームの立ち上げ**

フィットネス施設の事業者が他のヘルスケア領域の施設を運営しているケースも多く横展開にトライしていく。他領域に進出する際に、画像解析技術のアップデートが不可欠になるためR&Dの強化が最重要になる

- **開発メンバーの採用 & チーム開発への移行**

既存顧客への提供価値を広げるための新規機能開発、また領域横展開に向けた追加開発などが事業成長の鍵を握っている。営業チームとも連動しながらプロダクト改善できるチーム開発への移行が急務。



応募方法

一緒にシリーズBに向けて 事業・組織成長にチャレンジしませんか？

少しでもOpt Fitに興味を持っていただけの方はお気軽にご連絡ください。

選考フロー

