



Oh-ami
COMPANY GUIDE
2027

「楽しい」で

世界のAmiとAmiを

つなげる!



大網株式会社 代表取締役社長
早稲田大学 商学部 1997年卒

金坂 瑞樹

※ami=フランス語で「友達」。
語源が同じ言葉にイタリア語:amico スペイン・ポルトガル語:amigo があります。

皆さまが当社に興味を持たれたきっかけは、何でしょうか。
アニメやキャラクター商品に興味があるから？
成長市場であるネット通販の企業だから？
それとも、「あみあみ／AmiAmi」がグローバルに活動しているからでしょうか。

当社の代表事業「あみあみ通信販売」は、長らくセールスプロモーション業を主業としていた当社において、1999年ネット通販黎明期に私が社内ベンチャーとして立ち上げた事業です。通信販売事業の拡大にあわせてスタッフが増え、スタッフが増えることで新たな事業に挑戦できる——そんな好循環の中で急成長を遂げ、通信販売の場を世界へと広げました。その後も新たな事業が次々と展開されています。

現在ではグループ従業員数は500名を超え、年間売上も480億円超。キャラクターグッズ業界、ネット通販業界の双方でトップ企業の一角と評価されるまでになりました。

通信販売に続いて展開された新規事業は、会社として決定する場合がありますが、一社員の「チャレンジしたい!」という声を起点に、小さく始まった取り組みが全体のサポートを受けて大きく発展した例も少なくありません。

売上の約半分を占める海外事業では、アジアを中心に世界各地から集まった「OTAKU」社員が、さまざまな部署で活躍しています。世界のポップカルチャーを牽引する日本に憧れ、「好きな作品のイベントに参加し、推しのグッズに囲まれて暮らす」という夢を叶えた彼ら彼女らが、今度は送り手として、

母国や世界のファンに日本のグッズを届けています。

社内で常に新しいことが始まり、新しい人が加わる——そんな環境が当たり前であること。人の数だけ挑戦の形があり、その積み重ねが会社の成長そのものになっていること。それが、今の当社、大網グループです。

私は当社を、ベンチャー企業でも大企業でもない「発展進行形企業」だと考えています。新企画に挑む際に資金や人に不足するほど規模が小さすぎず、実績不足で相手にされないほど業歴が短くもない。一方で、新入社員の声が経営判断層に届かないほど規模が大きすぎず、安定に慣れて挑戦を避けるほど業歴が長すぎるわけでもありません。だからこそ今のあみあみは、何か新しいことに挑戦したい若者にとても向いている組織なのです。

最初にお聞きした「当社に興味を持たれたきっかけ」は、どんな理由でも構いません。数々の新企画を形にしてきた先輩社員たちとともに、日本だけでなく世界を舞台に、オンラインでもリアルイベントでも、自分の「好き♪」や「楽しい!」を仕事として実現してみませんか。

皆さまと新しいチャレンジができる日を、心から楽しみにしています。

企業理念

OUR PHILOSOPHY

万里一空

広い一つの空の下、国や文化を超えて、
世界中の誰もが分け隔てなく笑顔になれる瞬間を届けるために、
私たちは全力を尽くして努力し、挑戦し続けます。

求める人物像

WHO WE SEEK

ぜひ大網であなたの力を発揮してください。

 **グローバルな視点を持ち** 

チャレンジ精神があり

データをもとに

 **ロジカルに考えることができ** 

チームワークを大切にし

人に楽しんでもらえる仕事に

魅力を感じる人




通信販売事業
(国内／海外)

P05-08



リアルストア事業

P09

大網を支える 8つの事業・機能

OUR EIGHT KEY ENTERPRISES



買取機能

P11



セールス
プロモーション
事業

P12



大網グループは、幅広い分野にわたる5つの事業と、それらの維持と成長を横断的に支える3つの機能によって構成されています。事業ごとに異なる役割を担いながらも互いに有機的に結びつき、全体として強いシナジーを発揮しています。ロジスティクス機能やイベント機能は、各事業の円滑な運営を下支えするだけでなく、新しい挑戦を可能にする土台として重要な役割を果たしています。

こうした体制を整えることで、単なる多角化に留まらず、時代や市場の変化に柔軟に応えられる持続的な仕組みを実現しています。



日本最大級のホビーECサイト

「あみあみ」を運営する

大網の主軸事業。

ホビー総合ECサイト「あみあみ」

通信販売事業は、ホビー総合ECサイト「あみあみ」を運営する、大網グループの主軸事業です。

商品の仕入れからECサイトの構築、商品ページの作成、海外ECサイト用の翻訳、販促活動、受注処理、商品の発送から発送後のサポートに至るまでを一貫して自社で担っており、グループ内のほとんどの部門が当事業にかかわっています。あみあみではフィギュア、キャラクターグッズ、プラモデル、ゲーム、トレーディングカードなど幅広いホビー関連商品を取り扱い、ホビーEC業界では国内最大級の品揃えと知名度、そして売上規模を誇ります。

特にフィギュア販売においては「フィギュアを買うならあみあみ」と言われるまでの確固たるブランドを、長年にわたり確立し続けています。

あみあみの発展

当事業の発足は1999年。ホビー関連商品のオンライン販売がまだ多くなかった通信販売黎明期に、社内ベンチャーとして開始。輸入カードゲームの取り扱いからフィギュアやグッズへと商材種類を拡張。事業拡大とともにターゲット層を拡張し、自社物流センターを用いた迅速な発送や独自の店舗特典で他社との差別化をはかり、顧客やメーカーの信頼を得ることで国内最大級のホビーECサイトへと成長していきました。現在では大網グループの核となる事業に発展し、これを中心としてマーチャンダイジング事業やリアルストア事業など、枝分かれした事業を展開しています。

あみあみは2025年に25周年を迎えました。これからも通信販売を通してすべてのポップカルチャーファンにキャラクター&ホビーを届け、事業のさらなる発展を続けていきます。



国内ECサイト「あみあみ」

- 店舗：あみあみオンラインショップ(amiami.jp・自社サイト)・楽天市場店・Yahoo!店・Amazon.co.jp店
- 取扱メーカー数：約1650社(2025年時点)
- 国内注文年間総発送件数：135万件(2024年度)

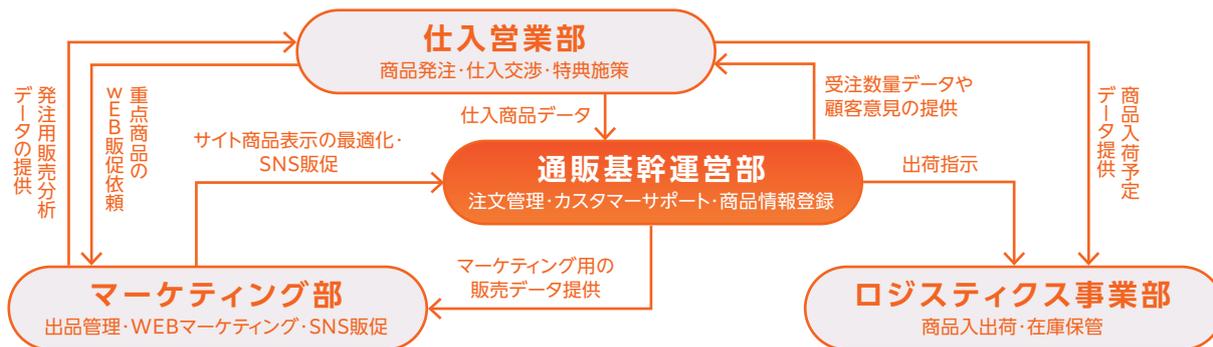
ECサイト

<https://www.amiami.jp/>



担当部署

DEPARTMENT INTERACTION



先輩社員の声

EMPLOYEE VOICES



入社7年目(新卒)
立正大学 卒

仕入企画課 H.K.さん

コミュニケーション第一

商品がどれくらい売れるかを考えて、取引先から仕入れをおこなう仕事をしています。また、より多くの方に商品を買っていただくための企画を考え、実現することも大切な仕事です。店舗特典の考案やPOP UP SHOPの開催、商品をPRする番組配信まで、アイデア次第でいろいろな試みができることにやりがいを感じます。仕入も販促企画も、社内外の協議が欠かせません。誠実で迅速な対応を常に心をこめ、コミュニケーション第一の姿勢で仕事に挑んでいます。

Q.入社1年目はどうだった？

1年目はマーケティング課への配属でした。実は会社から配属時に、将来的に発注担当者としてのキャリアを作るため、まず仕入れた商品がどう売られるかを学んでほしいという配属意図を聞いていました。マーケティング課は各部署とのコミュニケーションが第一の部署ですので、毎日積極的にいろいろな部署を歩き来して直接やり取りをおこない、結果的に初年度から会社全体とかかわる仕事ことができました。



入社7年目(新卒)
武蔵野美術大学 卒

マーケティング課 S.M.さん

いち早い出品でお客さまに商品の情報を届ける

あみあみECサイトで販売する商品を「出品」するチームのリーダーをしています。作業はひとりでおこなうものが多いですが、毎日数百から千件近くの出品をするため、より多くの商品を送り出すためにも、チーム全員の協力が欠かせません。自分たちが設定した商品がそのままサイトに掲載されるため、ミスなく、スピード感をもって対応する必要のある業務です。お客さまの反応がすぐに数字となってあらわれるため、とてもやりがいを感じます。

Q.入社1年目はどうだった？

私は1年目からマーケティング課に所属しています。販売に関する知識や経験がほとんどない状態でも「出品」という業務がおこなえる環境が整っており、すぐ慣れることができました。研修期間も長く、また同じようにアニメやホビー好きのメンバーが多いため、安心して楽しく業務を覚えることができました。

Schedule

H.K.さんのとある1日

- 10:30 勤務開始
メール確認・昨日のうちに売れた商品の補充発注をします。
- 11:30 各種案件相談
店舗特典の企画案を協議。
- 12:00 昼休み
展示会への移動を兼ねて外でランチ!
- 15:00 展示会視察・商談
新商品や施策についてメーカーや問屋と情報交換・打ち合わせ。
- 17:00
あみあみ実店舗に移動
実店舗の商品動向をチェック。店舗スタッフとイベント打ち合わせ。
- 19:30 退勤
実店舗から直帰しました。

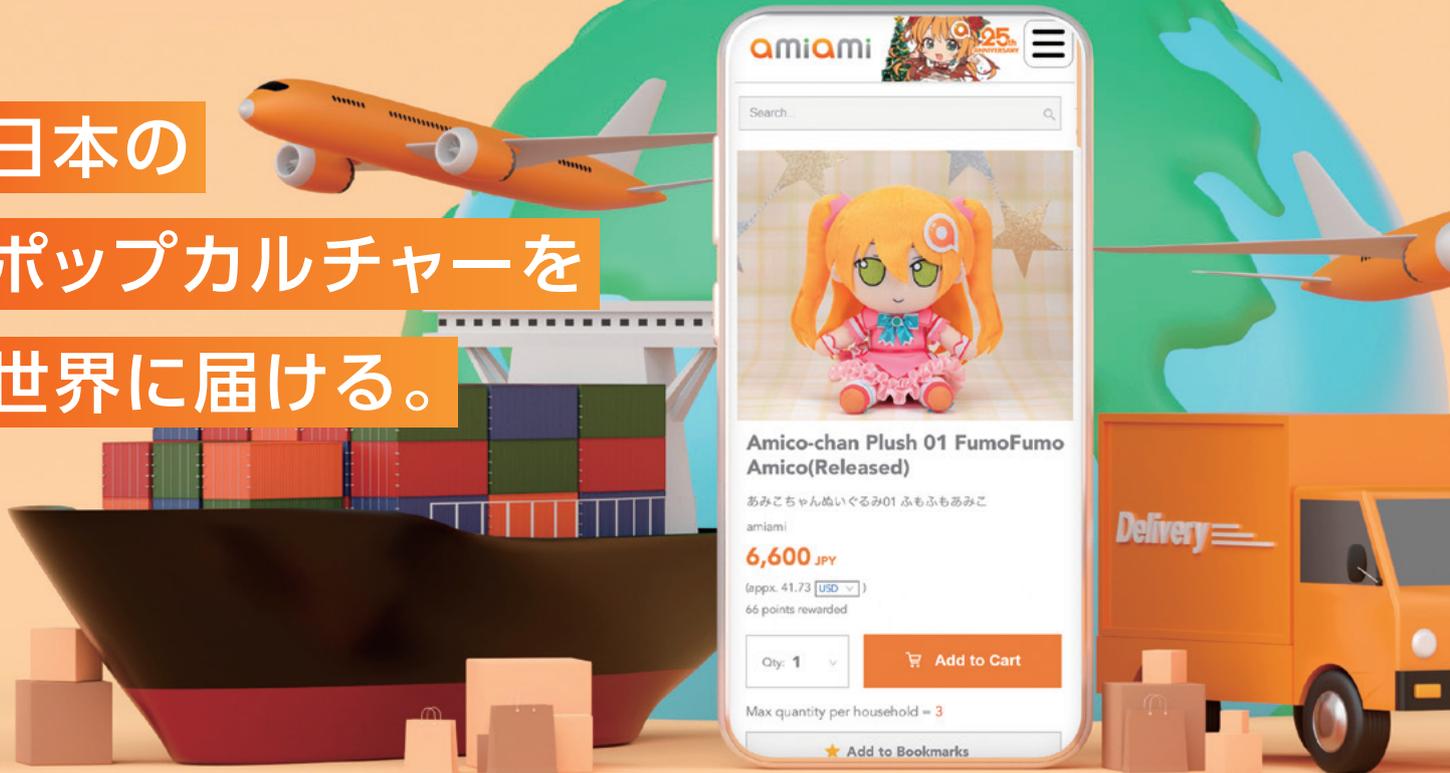


Schedule

S.M.さんのとある1日

- 09:30 在宅勤務開始
新商品の出品をおこないます。
- 12:00
新商品のサイト掲載(昼分)
あみあみの更新は昼と夜の2回。注目商品は昼の段階でサイトのトップに並べていきます。
- 13:00 昼休み
- 14:30 チームミーティング
週に一度、オンラインでおこなっています。
- 16:00
新商品のサイト掲載(夜分)
- 18:30 退勤
最後のサイト掲載状態を見届けてから退勤します。

日本の
ポップカルチャーを
世界に届ける。



越境EC「amiami.com」

通信販売事業は国内ECと越境ECの2軸によって成り立っています。

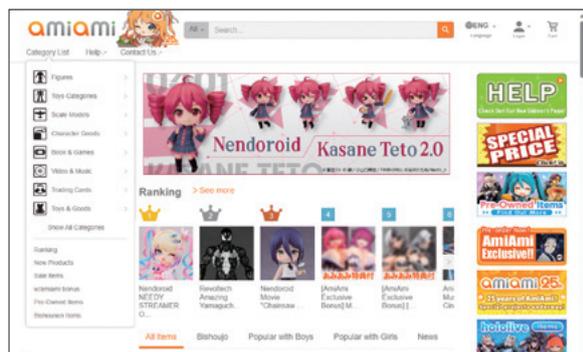
越境ECはフィギュアを中心に、世界中で急激に高まるアニメグッズ需要に応える形で売上を伸ばしていきました。

2009年に英語版ECサイト「amiami.com」をリリース。業界内でも早期に越境EC販売を開始しました。

2020年には中国語版もリリースし、海外ショッピングモールでは、ebayや中国のタオバオにも単独出店しています。

2025年現在、大網の越境ECにおける売上は国内ECと同等の規模を有するほどに成長しています。

近年では中国・上海とアメリカ・ロサンゼルスの子会社を活用し、現地直接仕入れや、現地国内配送、海外イベント出展によるブランディング活動などで販売拡大しています。



海外販売に特化した運営体制

大網グループでは、国ごとに異なるレギュレーションや物流事情を踏まえた、越境ECに特化した独自の販売・配送体制を構築しています。

国内EC向けのシステムや運営方法をそのまま流用するのではなく、越境ECに求められる課題を包括的に捉え、専用の運営スキームで対応。同じ通信販売でも国内ECとは構造が異なる部分も多く、必要に応じて部署やプロジェクトを分けることで、柔軟かつ効率的な2軸運営を実現しています。

日本のポップカルチャーを世界へ届ける担い手として、世界中のホビーファンに確実に商品を届け、高品質な購入体験を継続的に提供します。

越境ECサイト「amiami.com」

- 店舗：amiami.com(自社サイト・英語／中国語対応)・Amazon.com・eBay・Taobao・Shopee
- 海外注文年間総発送件数：78万件(2024年度)



英語版

<https://www.amiami.com/eng/>

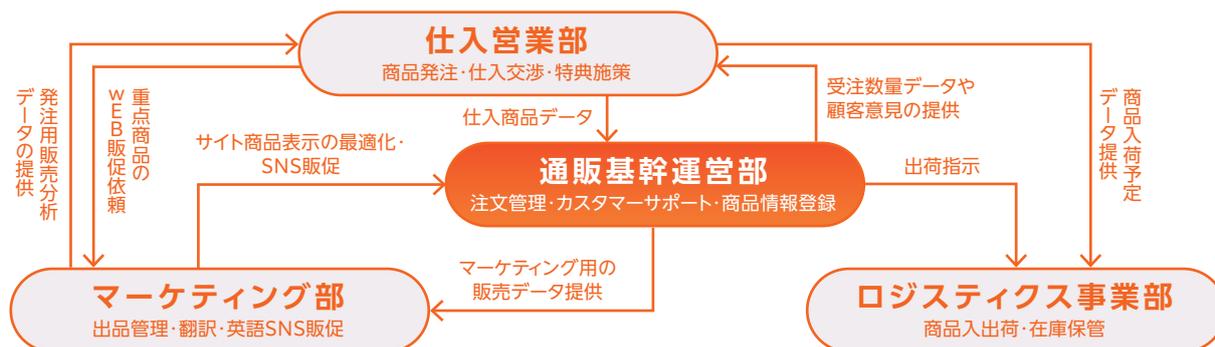


中国語版

<https://www.amiami.com/cn/>

担当部署

DEPARTMENT INTERACTION



先輩社員の声

EMPLOYEE VOICES



入社13年目(新卒)
ヨーク大学 卒

グローバルカスタマーソリューション課

S.N.さん

専門知識で顧客と課をつなぐ

英語ECサイトの顧客アカウント管理を中心に、課内システムの開発・保守や特定課題における部署長の補佐を担当しています。越境ECでは各国規制の頻繁な変更に対応する必要があり難しさもありますが、解決策を模索する過程にやりがいを感じます。さらに、システム面では自らの専門的知識やスキルを活かせる点にも大きな魅力を感じています。

Q.入社1年目はどうだった？

もとはいちユーザーとしてあみあみを利用していましたが、ご縁があり入社しました。入社直後に配属されたのは、グローバルカスタマーソリューション課の前身である国際課でした。最初に学んだのは注文処理で、基幹システムを用いて請求や変更などを習得。任された業務はおもに定型業務で、新人にも取り組みやすく、先輩が隣で丁寧に指導してくれたので不安なく業務を進められました。



入社8年目(新卒)
ロンドン芸術大学
セントラル・セント・マーチンズ 卒

英語SNS・翻訳室/SNS・コンテンツマーケティング課

F.M.さん

国内と海外のホビー情報の橋渡し

おもにあみあみの各英語SNS運用と、商品情報やサイト・店舗などで使われる英語全般の翻訳業務の監督をおこなっています。海外のホビーファンに最新情報を効果的に届けるため、トレンドや英語表現に関するリサーチは欠かせません。また多様な国籍や母国語のメンバーと一緒に仕事をしているので、日本語・英語どちらも活用して社内でのコミュニケーションの橋渡しをすることも大切な仕事です。更新を心待ちにしているユーザーの喜びの声をSNSで見られるのが毎日の楽しみです。

Q.入社1年目はどうだった？

入社後、商品情報管理課の翻訳チーム(現・英語SNS・翻訳室)で商品情報の英訳を担当しました。翻訳では細かいルールも多く大雑把な性格の自分は苦労しましたが、先輩方の丁寧な指導で乗り越えました。その経験から業務の簡略化やルールの見直しに取り組み、チームリーダーになるきっかけになりました。不得意なことがかえって強みになる、という経験になりました。

Schedule

S.N.さんのとある1日

- 08:30 在宅勤務開始
入金済み注文の最終確認および出荷指示をおこないます。
- 10:00 顧客管理業務
課内での連携作業
- 15:00 昼休み
- 16:00 部署長と打ち合わせ
当課の現状課題とその対策についての打ち合わせをしました。
- 16:30 残務処理
- 17:30 退勤

Schedule

F.M.さんのとある1日

- 09:30 在宅勤務開始
AmiAmi USAとミーティング。海外トレンド情報を交換しました。
- 10:30 メール確認
SNS投稿依頼や翻訳依頼に対応します。
- 13:00 amiami.com更新
SNS確認
- 15:00 昼休み
- 16:00 チームミーティング
英語SNS・翻訳室のミーティングをおこないました。
- 16:30 退勤

※育児休暇後の特別時短勤務(9:30~16:30)

世界中の新規顧客を開拓する あみあみの広告塔。



あみあみ実店舗

秋葉原に2店舗、池袋に1店舗を構える(2025年時点)あみあみ実店舗を運営する事業。店舗運営による事業売上だけでなく、実店舗展開を通じてあみあみの認知度・ブランド力を高めるとともに、主軸事業である通信販売への新規顧客獲得をも目的としています。経営および仕入方針や催事企画の決定は大綱株式会社が担い、店舗運営実務はAmiriリアルパートナーズ株式会社が担う形のグループ内役割分担がされています。



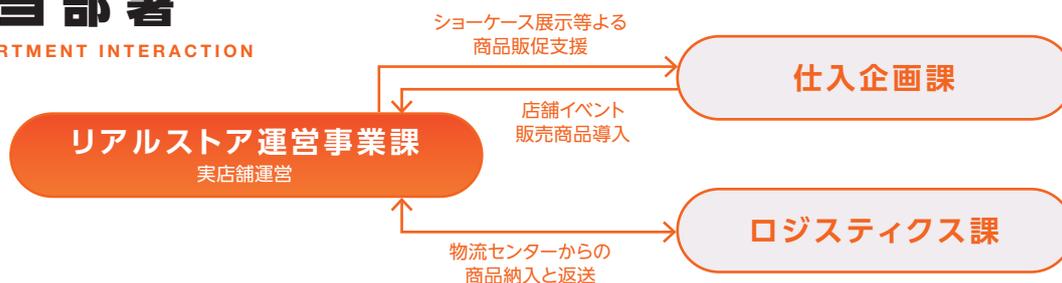
リアルならではの体験を提供

実店舗は業界色の強いロケーションであみあみの包括的なアイコンとして開設。通信販売だけでは得られない、商品を実際に見て楽しめる購入体験を提供しています。通信販売事業で得た海外認知の高さを活かしたインバウンド集客・対応にも注力しており、海外顧客への広告塔の役割も果たしています。「世界のAmiとAmiをつなげる」媒体として、今後もさらなる店舗展開を目指します。



担当部署

DEPARTMENT INTERACTION

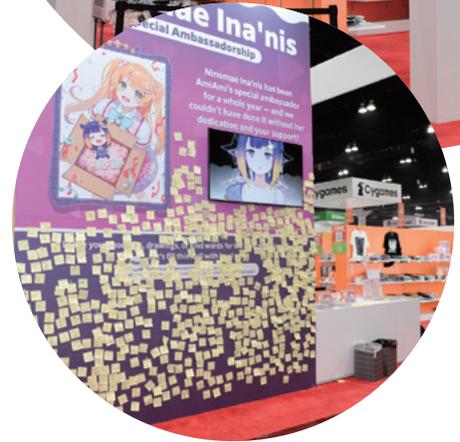


人を、文化を、 「楽しい」でつなぐ。

イベントはコンテンツや商品の魅力を直接届ける機会であるとともに、ポップカルチャー文化そのものの魅力も届ける大切な場です。あみあみはその文化を担う一角として、ファンの心に残る特別な時間を提供します。

展示会イベント

世界最大級の造形・フィギュアの祭典「ワンダーフェスティバル(ワンフェス)」を筆頭に、ホビーの展示・販売イベントへの出展をおこなっています。ワンフェスの自社ブースは展示規模、参加メーカーともに年々拡大を続け、現在はワンフェスを代表する出展企業の一社となりました。近年では国外のイベントへも積極的に出展し、世界に「あみあみ」を広げています。



© 鈴木祐斗/集英社・SAKAMOTO DAYS製作委員会

実店舗イベント

あみあみ実店舗に構えたイベントスペースで、さまざまなコンテンツのPOP UP SHOPを開催しています。作品の世界観を演出する展示や限定グッズの販売など、作品ファンの五感を刺激する特別な場。あみあみでしか得られない、心躍る体験を提供します。

担当部署

DEPARTMENT INTERACTION



国内イベントブース施工・等身大パネル等制作依頼

ブース・掲示物デザイン依頼

世界にホビーを巡らせる

大網の「動脈」。



ロジスティクス機能

相模原・町田に2拠点を構える自社物流センターは、大網グループ全体の物流基盤をつかさどる根幹機能です。商品棚搬送ロボットや自動梱包機など最新の設備とシステム運用により、多種多様な商品の入荷・保管と月間20万件の出荷を迅速・正確に処理。人・データ・仕組みが連携する新世代型ロジスティクスを実現しています。物流センターの運営はアミプロモーション株式会社が担っています。

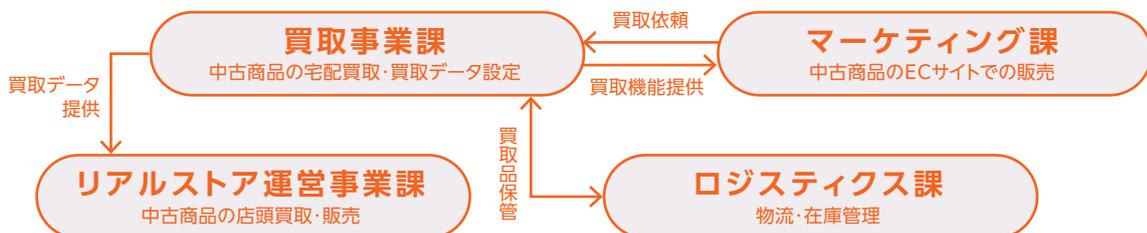


買取機能

大網グループには中古ホビー商品の買取機能があり、買取方法には宅配買取と店舗買取があります。宅配買取は町田物流センター、店舗買取はおもに秋葉原フィギュアタワー店が担います。大網はホビーの販売だけにとどまらず、買取により次のホビーファンへと橋渡しすることで、モノの価値を巡回させることをひとつのミッションとして捉えています。サステナブルな循環型社会の実現に向け、価値あるモノに新たな活躍の場を提供し続けます。

担当部署

DEPARTMENT INTERACTION



「売れる」を支える

販促のプロフェッショナル。

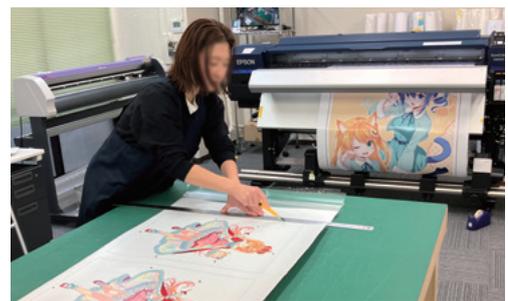


販促活動の総合支援

おもにグループ外の他企業のパートナーとして、商品・サービスの販促や顧客獲得の支援をおこなう事業です。通信販売事業の開始以前は大網の主要事業であり、今もあみあみ各種事業からは独立した事業基盤を持っています。当事業が担う販促活動は、展示会ブースのデザイン・設営や、店頭ディスプレイやノベルティの企画製作などさまざまです。

大網は近年、大判印刷機やアクリル商品の製作マシンといった製作機能を構え、クライアントの多様なニーズにより柔軟に応えることが可能となりました。

以前は通信販売事業との接点はあまりありませんでしたが、あみあみの実店舗展開やイベント出展がはじまった後は、大型イベントのブース設営・実店舗の内装・一部販売商品の製作などを、社内制作機能として外注よりも低コストでスピーディーに実現する役割も果たしています。



担当部署

DEPARTMENT INTERACTION



あみあみの

「価値」をカタチに。



©coly ©2014-2019 Happy Elements K.K

大網のメーカーとしての姿

キャラクターIPグッズを一から企画・製造し、卸販売をおこなうメーカー事業です。大網グループ事業の多くは通信販売事業の最大化を目的としています。しかし当事業は自社販売にこだわらず、他店向けにも商品を企画製作し広く流通させ、あみあみブランドの知名度・価値の向上をはかることも目的のひとつです。2008年の事業発足からしばらくは、商品企画課単独での運営体制でしたが、近年は海外系部署の事業参画や他企業とのコラボレーションも多く、事業規模が拡大しています。長年の通信販売で培った見識と先見性を武器に、まだ世に無い、大網ならではの「価値」を届けます。

国内マーチャンダイジング

自社ブランドとして、人気IP全ジャンルを対象にグッズ・フィギュア商品を展開する「あみあみ」ブランド、女性にも人気の

商品を展開をする「amie」ブランドの2軸体制で企画・販売しています。また、人気作品の著作権を取得し、外食チェーン企業への作品コラボ企画の提案と限定グッズの製作・卸販売案件も当事業の新機軸として急成長しています。さらに近年では、ぬいぐるみ製作事業にも本格参入しており、グッズ・フィギュアと並ぶ主力商材となっています。

海外マーチャンダイジング

海外のフィギュアメーカーとフィギュアの共同企画開発をおこなっています。市場ニーズの分析からデザイン監修、日本企業への製品化権取得代行を経て製造をサポートし、プロモーション戦略までを統一的に設計。メーカーの技術力とあみあみ通信販売のデータから得られる顧客ニーズ分析を融合させ、ファンの期待を超えるプロダクトを世界へ届けます。



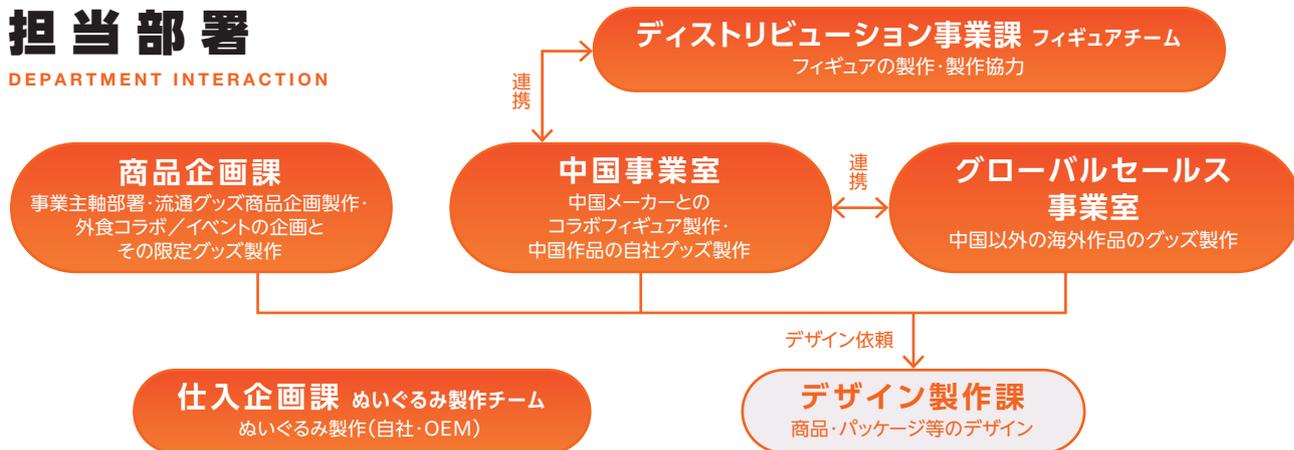
THE IDOLM@STER™& ©BNEI



©上海アリス幻楽団

担当部署

DEPARTMENT INTERACTION



先輩社員の声

EMPLOYEE VOICES



入社8年目(新卒)
桜美林大学大学院 卒

中国事業室 M.M.Q.さん

こだわりがひとつでも伝われば幸運

中国フィギュアメーカーとコラボブランド商品を開発しています。お客さまに感動を届けるため「最高以上」と感じられるものを作る覚悟で臨んでいます。その過程は苦難の連続です。工場から「この仕様では作れない」と指摘されることも日常茶飯事。作れたとしても、そのこだわりがお客さまに刺さるとは限りません。だからこそ「開発者のこだわりを感じる」という声に出会えたときが最高の喜びです。今後も誰も思いつかないような商品を世に届けたいです。

Q.入社1年目はどうだった？

大人になっても人生をおもちゃにささげたいと思い入社しました。入社早々、あみあみ越境ECのローカライズ業務に携わり、おもにサイト用テキストや商品情報の翻訳を担当しました。作業量は日によって変動するため、手が空いたときには事業拡大に向けた市場調査や取引先開拓にも取り組みました。共感してくれる上司の支えもあり、2年目からは中国商品の仕入れ業務を展開することができました。



入社7年目(中途)
前職:メーカーの企画兼デザイナー

商品企画課 K.H.さん

常に新鮮な感性をもって、いい商品をつくる

自社ブランド「amie」担当として商品づくりをしています。業務は企画・営業・製造管理・CS対応など多岐にわたります。また、課内では少数派ですが、私は前職の経験を活かし、デザインも自分でおこなっていて、企画・デザイン・宣伝までを一貫して担う、ブレない商品づくりが強みです。担当する仕事が多いからこそ、幅広い視野とリサーチを欠かさず、感性を新鮮に保つことを意識しています。最近チームリーダーになりましたので、若手育成にも注力しています。数年後に第一線で活躍してもらおうのが楽しみです。

Q.入社1年目はどうだった？

「鬼滅の刃」のPOP UP SHOPプロジェクトに参加し、商品の企画やデザインを担当しました。イベント商品をプロデュースするのは初めてでしたので、入社間もなくこのような機会を与えられ光栄でした。各部署の第一線で活躍されている方々と一緒に過ごすことで、お互いの業務への理解を深めることもできました。今でも販売戦略を立てる際には、各部署にさまざまな協力してもらっています。

Schedule

M.M.Q.さんのとある1日

- 09:30 勤務開始
社内メッセージ・メールの確認。
- 10:00 監修作業
企画商品のサンプルチェック。グラフィックデザイナーへ指示を出し、修正案を画像で制作します。
- 13:30 昼休み
- 14:30 パーツ試作
市販の材料で、新ギミックの試作品を手作業で作ります。
- 16:30 商品案内
担当メーカーの新商品情報を整理、翻訳して社内メッセージで案内。
- 18:00 不良品対応
ユーザーの問い合わせ内容に対し、実務担当者へ回答を伝達します。
- 18:30 退勤



Schedule

K.H.さんのとある1日

- 09:30 勤務開始
メールチェック。権利元さまから商品デザイン監修OKの回答。
- 10:00 入稿データ作成
- 12:00 昼休み
- 13:00 新商品受注書デザイン
商品購買欲を高める魅力的な受注書を作成します。
- 15:00 チームミーティング
各企画の進捗を共有します。難航している案件へのアドバイス。
- 16:00 企画書・採算表作成
半年後発売目標の新規企画案を作成します。
- 18:30 退勤



市場を拓き、動かす

ディストリビューター。



メーカー:GOLDENHEAD+

© 2025 NEXON Games Co., Ltd. & Yostar, Inc. All Rights Reserved.

ホビー市場展開のトータルサポート

国内外のメーカーと連携し、市場開拓から卸・流通までを一貫してコンサルティング&コーディネートする事業です。

単なる卸売業者ではなく、メーカーに代わりビジネス実現に向けた多種多様なプロセスを担う総販売元として機能しています。

国内ディストリビューション

中国事業室が輸入仕入れをおこなう中国メーカーのフィギュアを筆頭に、国内外の提携メーカーの商品を、日本の問屋や大手小売店に卸します。ほかにメーカーのパートナーとして、販促や交渉、著作権取得、製造提案、実行支援などの各種実務を多面的にバックアップします。大型ホビー販売店という立場を活かした、メーカーに縛られない自由なアプローチ。そして業界内での広いネットワークや強い交渉力を持つ人材の存在が、当事業の柔軟性と実行力を支えています。

海外ディストリビューション

おもに日本と中国メーカーのフィギュアを日本以外の各国の問屋や大手小売店に卸します。ほかに日本市場への参入を希望する海外メーカーや、海外市場への展開を目指す国内メーカーに対しても、国内と同様の支援体制を提供しています。

さらに海外IPの国内展開や、国内外における仕入・調達の交渉など、グローバル展開ならではの複雑な商流や調整業務にもフレキシブルに対応。ホビー業界の中でも独自のスタイルを持つ事業モデルとして、多方面からのニーズに応えています。



メーカー:アリスグリント

©大森藤ノ・SBクリエイティブ/ダンまち5製作委員会



メーカー:蝸之殻

© SNAIL SHELL

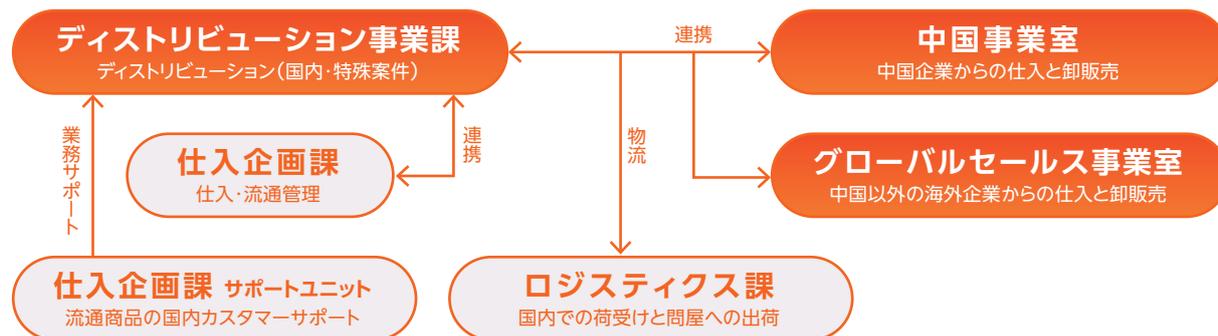


メーカー:Hobby sakura

©SHIFT UP Corp.

担当部署

DEPARTMENT INTERACTION



先輩社員の声

EMPLOYEE VOICES



入社17年目(新卒)
麗澤大学 卒

ディストリビューション事業課

M.Mさん

自社だけでなく取引先にも利益をもたらす業務を

ディストリビューション業務の中で、私はおもにメーカーとの新規関係構築やその維持に従事しております。なかには商品の販売方法に悩んでいるメーカーや、人員不足でそもそも商品を製造する以上のことが自身だけでは難しいというメーカーも存在しています。そういったメーカーの要望に耳を傾け、うまく手助けをし、大綱とメーカー双方の利益に貢献することに喜びを感じます。

Q.入社1年目はどうだった？

私は大綱がディストリビューション事業を本格的に開始する前の入社で、当初は仕入営業職を目指し、メーカーへ商品情報の確認といった下積みにも励んでおりました。覚えることが多く大変ではありましたが、先輩から積極的なご助力をいただき、日々安心して業務を進められました。このときからメーカーとの関係構築を始められたのは今につながっています。



入社8年目(新卒)
明治大学 卒

グローバルセールス事業室/中国事業室

F.C.Yさん

世界をつなぐ架け橋

私はグローバルセールス事業室と中国事業室兼任で事業に携わっています。海外卸業務では、最初の注文受付から出荷までの一連の流れを管理し、取引先や物流パートナーと連携しながら確実な供給をおこなっています。また、イベント出展では商品の準備や現地物流、ブース企画・運営にもかかわり、現場で臨機応変な対応が求められる場面も多くあります。業務を通じて得られる達成感と学びを糧に、より効率的で安定した体制づくりを目指しています。

Q.入社1年目はどうだった？

入社1年目は中国事業室に配属され、中国ECサイト「KAOLA」対応を担当しました。中国市場ならではの特性や専門用語など一から勉強が必要でしたが、学びながらひとつずつ業務を進める中で、未知の分野にも臆せず挑む姿勢を養うことができました。この経験は現在の仕事にも活かしています。

Schedule

M.Mさんのとある1日

- 09:30 勤務開始
- 10:00 仕入関連業務
商品の検品をしました。
- 12:00 昼休み
- 14:00 メーカー打ち合わせ
開発中商品の売り上げ増加に向けた撮影・紹介なども対応します。
- 18:00 アイテム展示
秋葉原の実店舗に赴き、メーカー展示品のメンテナンスや新規受付開始アイテムの展示などをおこないました。
- 19:30 退勤



Schedule

F.C.Yさんのとある1日

- 09:30 勤務開始
メール確認、注文・発注のチェックをおこないます。
- 10:00 ミーティング
システム開発に関する打ち合わせ。
- 11:00 物流関連業務
海外倉庫の入庫確認や、物流関連書類の作成。
- 13:00 昼休み
- 14:00 事務作業
会計書類の登録、案件の契約書チェックや進捗確認をします。
- 17:00 チームミーティング
- 18:00 通関書類確認
- 19:30 退勤

世界をつなぐ「あみあみ」のおしごと

CROSSING BORDERS TO CONNECT THE WORLD

あみあみは通信販売や流通、海外イベント出展など、さまざまな形で世界中のポップカルチャーファンにキャラクター&ホビーを届けています。

上海



Wonder Festival 上海

世界最大級のフィギュアイベント「ワンダーフェスティバル」の上海開催版。日本と中国の提携メーカーのフィギュア展示や物販を実施しました。



BilibiliWorld

動画サイトbilibili主催の大型イベント。ぬいぐるみの展示物販を中心に実施しました。

ロサンゼルス



Anime Expo

来場者数11万人を超える北米最大級のアニメコンベンション。北米プロモーションの一環で2022年より連続して出展し、大手IPとのコラボレーションや人気商品の販売などを実施しました。

ホロライブEnglish案件



一伊那尔栖 (ニノマエ・イナニス) さん あみあみアンバサダー案件

世界的人気VTuber・一伊那尔栖さんが、あみあみ25周年記念の公式アンバサダーとして就任。おもに海外ファンに向けた配信などを通じ、あみあみのグローバル展開のプロモーションを後押ししていただきました。

キョンギド



Anime&Game Festival

韓国最大のアニメ&ゲーム総合展示会。あみあみは人気IPのフォトスポットやコスプレイベント、限定商品の販売などを実施しました。

ソウル



あみあみ× 現地ショップコラボ企画

韓国のさまざまな現地企業と協力し、あみあみの看板娘「あみこ」をはじめ、人気IPのコラボショップ・カフェを展開しました。

中国現地子会社
阿弥阿弥(上海)貿易有限公司
中国現地関連会社
上海大綱有限公司

台北



台北国際動漫節

冬季台北最大級のアニメ・ゲーム・漫画イベント。あみあみは人気IPとのコラボフォトスポット、限定商品の販売などを実施しました。



漫画博覧会

夏季台北最大級のアニメ・ゲーム・漫画イベント。あみあみはフィギュアやキャラクターグッズの展示・販売や、イベント限定商品の販売、来場者特典の配布などをおこないました。

シンガポール



AmiAmi × La Tendo Official Partnership

あみあみがシンガポールの人気ホビーショップ「La Tendo」と提携し、現地最大級のショッピングモール「サンテック・シティ」の同店舗内で、「あみあみシンガポール店」をフランチャイズ展開しています。

シンガポール



ANIME FESTIVAL ASIA

アニメ・アニソンライブ・ゲーム・コスプレなど日本の最新コンテンツが集結する、東南アジア最大級の日本ポップカルチャーイベント。あみあみは成長市場の東南アジアに対するプロモーション活動の一環として出展しました。

アメリカ現地子会社
AmiAmi USA, Inc.

① あみあみの越境EC

あみあみは、世界中のお客さまにご利用いただいています。複数の配送サービスと提携し、長年蓄積されたノウハウをもとに、海外輸送でも商品に問題が起こらないよう梱包にも工夫を施しています。

② 日中間の物流

中国メーカー・工場との連携は非常に強く、商品仕入れはもちろん、共同企画製造やディストリビューションなどさまざまなビジネスを手掛けています。これにともないコンテナ船での大量輸入や、航空便でのスピーディーな輸入を常時おこなっています。

③ 製造国から海外へ直送

マーチャンダイジング事業やディストリビューション事業において製造や流通をおこなう製品は、日本を経由せずに直接海外に輸出することもあります。これにより無駄なリードタイムを発生させず、安定した供給を実現しています。

2025年度入社

新入社員インタビュー

MEET OUR NEWEST EMPLOYEES



O.Nさん

武蔵野美術大学 卒
趣味はグッズ収集。漫画・アニメ・ゲーム・Vtuberなど、幅広いコンテンツのグッズを集めています。



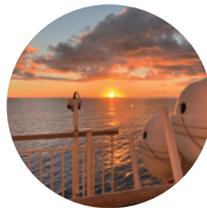
K.Aさん

静岡文化芸術大学 卒
趣味はカプセルトイ収集。特にぬいぐるみ系に弱く、見つけたらつい回してしまいます。



O.Rさん

神戸市外国語大学 / モナッシュ大学 卒
趣味は運動。最初は健康維持のために始めましたが、今はジムに行くのが習慣になっています。



K.Sさん

東京芸術大学 卒
趣味は船旅。船上ではポーッと海を眺め、何もすることがないという贅沢を楽しんでいます。



L.Tさん

法政大学大学院 卒
趣味はホビー収集。さまざまな種類のフィギュアやおもちゃのコレクションに夢中です。



M.Iさん

名城大学 卒
趣味はウイスキーのボトル集めと酒屋・蒸留所めぐり。ウイスキー完成までの年月には物語を感じます。



T.Kさん

明治大学 卒
趣味は海外旅行。何事も経験が大事だと考えてタイや韓国、エジプトに行きました。



B.Mさん

早稲田大学 卒
趣味はフィギュア収集。家に帰ってかわいいフィギュアを見るたびに幸せな気持ちになります。

Q.入社を決め手は？

O.Nさん 学生時代にアルバイトをしていたサイン製作の経験を活かしつつ、より関心のあるエンタメ業界でモノづくりをしたいと考え志望しました。とくにアニメやゲームのPOP UP SHOPの装飾や、等身大パネルの製作を多く手掛けている点が魅力的でした。内定後はアルバイトとして就業し、4月に正社員として入社しました。

O.Rさん 自分のアニメやホビーへの情熱と、強みである語学力を活かせる環境があると感じ、入社を決めました！

K.Aさん アニメグッズをよく集めていたことや、実際にあみあみを利用していたことがきっかけです。面接では能力やアピールポイントだけでなく、人柄も見てください、その姿勢に惹かれて入社を決意しました。

K.Sさん 選考を進めていく中で、取引先や顧客との関係において、自社の利益だけでなく、双方にメリットがあることを大事にしている会社だと感じたことです。入社後もその印象は変わっていません！

Q. 学生時代に力を入れたことは？

O.Nさん アルバイトです。美術館での誘導・案内・監視と、イベントや展示会の現場施工・サイン製作をしていました。美術大学に通っていたため、大学での学びに直結するものがよいと考えて、これらの仕事を選びました。週3日は大学、週4日はアルバイトのように、大学がない日は、ほぼ毎日出勤して経験を積むようにしていました。

O.Rさん 通訳・翻訳の技術習得に力を入れていました。インタビューでインディーの映画監督・ミュージシャンの方々や、著名なイラストレーターさんの通訳をさせていただく機会がありました。言語を介して、考えや熱意を伝えられることが、通訳・翻訳の魅力であると感じています。

L.Tさん フィギュアがきっかけで、写真の魅力に気づき、大学の写真部に参加して撮影技術を学びました。写真を通じて、自分の好きなモデルの魅力をよりよく表現できるようになり、楽しさを感じています。また、大学の選択科目では、3Dモデリングの基礎から応用まで幅広く学びました。そのため、最近ではデジタルでの3Dモデリング制作にも挑戦しています。

T.Kさん 動画投稿です。もともとアニメが大好きで、アニメの解説や紹介動画を投稿していましたが、続けるうちに「どうしたらもっと伸びるだろう」と考えるようになりました。分析ツールを使いながらエンタメの潮流を調べるのが楽しくなり、今もその経験を仕事で活かしていると感じています。

L.Tさん 子どもの頃からこの業界に強い憧れがあり、長年の夢を実現するために志望しました。また、あみあみの事業内容に触れ、自分のキャリアプランと深く合致していると強く感じました。内定後に、業務内容について詳しく説明を受けることができました。これまでの経験を活かせると感じて、入社意欲が一層高まりました。

T.Kさん エンタメ企業の中でも、よりグローバル展開をしていること、また学生時代に身に着けた分析力や語学力を活かせることから入社を決めました。

K.Aさん 学芸員の資格を取るために勉強をしていました。博物館・美術館が抱える課題だけでなく、美術品の取り扱いなども学び、実際に生徒たちだけで展覧会を一から企画し、開催しました。博物館・美術館の裏側を学んだことで、以前よりも視野を広げて鑑賞を楽しむことができています。

K.Sさん 専攻していた美術史の勉強に力を入れていました。西洋美術を専門としていたので、海外の美術館での調査や、現地の大学で学生たちと研究交流をおこないました。研究室のメンバーと、朝まで美術作品について語り合ったのもよい思い出です！

M.Iさん プロスポーツチームを立ち上げる長期インターンに参加していました。私はリクルーティングと組織編成にかかわっていたので、人脈構築のためにできるだけ多くの関係者と名刺交換することに力を入れていました。その甲斐もあって、期限までに必要な選手と運営メンバーを揃えることができました。

B.Mさん 自分が本当に熱中できるものを探すために、飲食店や出版社、販売店などさまざまな業種のアルバイトを経験しました。すべての仕事やポジションに役割や意義があることと、どの環境でも関係構築が大切であることを学びました。

M.Iさん 自分の好きな業界であり、その中でもトップランナーであると感じたためです！また、あみあみを利用した際のサービスが大変素晴らしかったこともあります！

B.Mさん 社員の皆さんの親しみやすさと熱意が決め手でした。会社訪問の際に温かく迎えてくださるだけでなく、仕事に対する真剣な姿勢がひしひしと伝わってきて「ここで働きたい!」「この環境と一緒に成長したい!」と心から思いました。

充実した支援制度

EMPLOYEE SUPPORT

1日の多くの時間を仕事に費やすからこそ、働く環境はとても大切です。
大網は従業員がいきいきと快適に働けるよう、さまざまな支援制度を整備。
従業員の着実な成長と、充実した社会人生活を応援します。

01

内定から入社2年目までのスケジュール

安心して入社の日をむかえていただくため、研修プログラムは内定後からはじまります。
継続したサポートのもと、社会人としての基礎力と業務理解を段階的に育みます。



入社手続き・案内

10月
内定式

ワーク学習
半年かけて、ビジネスマインドを身に付けるテキストに取り組んでいただきます。

4月
入社式

社内事業所見学
実店舗・物流センター・サインディスプレイ出力センターなどの見学をします。

辞令交付(6月)
配属先は、会社の方針や部署の状況、本人の適性・中長期的な育成計画などを総合的に加味して決定します。

セミナー受講
社員のスキルアップと意識向上のための定額セミナーを導入しています。自ら希望する講座への申し込みもできます。
※1年目以降継続して受講可能



イベント研修
通信販売事業のエキスパートやホビーの展示会など、業界内のイベントを見学します。



ホビーイベント見学
当社が大規模出展しているフィギュアイベント、ワンダーフェスティバルを見学します。

勉強会
先輩社員との勉強&座談会を、オンラインor対面でおこないます。



ビジネスマナー研修
レクチャー・動画などによる各部署の業務説明や、業務で使うツールの学習をします。

研修
レクチャー・動画などによる各部署の業務説明や、業務で使うツールの学習をします。

定期面談(3年間)
入社後は人事担当者との定期面談があります。目標に対する自己評価、上司や先輩のフィードバックをもとに近況や成長を確認します。第三者と話せる環境を設けることで、安心して就業できる体制を目指します。

異動について
異動の有無や時期は個人ごとに異なります。2024・2025年度は「新卒入社育成プログラム」として、別部署を半年間経験したのちに本配属となる取り組みをおこないました。

海外出張研修
海外イベントのイベント運営体験や現地ショップの視察をします。新卒採用では職種をとわず、希望者は全員参加可能です。

02

ステップアップ制度でキャリア形成

社員のキャリアアップを支援するため、戦略的な異動・業務変更をおこなう制度があります。



03

長く安心して働ける仕組み

社員の健康と快適な生活を応援する、さまざまな仕組みを用意しています。

- 社員とご家族の健康を守る**
 - 社会保険完備(雇用・労災・健康・厚生年金)
 - 健康診断費用補助(本人・配偶者対象)
 - インフルエンザ予防接種費用補助
- 育児や介護の両立**
 - 短時間勤務制度
- その他の制度**
 - 在宅勤務制度
 - 退職金制度
 - 慶弔見舞金(結婚祝金など)
- キャリアアップを支援**
 - セミナー受講制度
 - 資格取得支援制度
- 充実の福利厚生**
 - 社内ウォーターサーバー (コーヒー・緑茶・紅茶など)
 - 部活動 (プラモデル部・ボードゲーム部・映画部・麻雀部・軽音部・球技部)
 - 交流会 (飲食費用会社負担で社内の親睦を深める場を提供)
 - 社員購買割引制度 (あみあみ自社サイトで商品を購入すると、追加の10%ポイント還元! ※一部商品を除く)
 - 会員制福利厚生サービス (Netflix視聴無料・映画館や飲食店・レジャー施設の割引など)

● 法定制度 ● 大網独自の支援制度 ● 福利厚生

数字でわかる「大網株式会社」

OH-AMI IN NUMBERS

10年間の成長率

3.7 倍



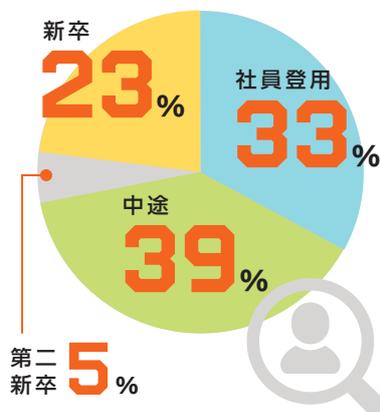
国内・海外EC売上比率



過去3年間の採用実績



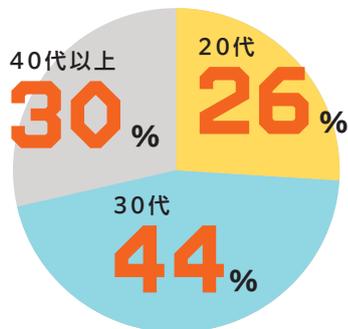
採用経路割合



従業員数



年齢構成



男女比



平均勤続年数



職位保持者の男女比



有給休暇取得日数中央値



残業時間中央値



育児休暇取得率



出身エリア

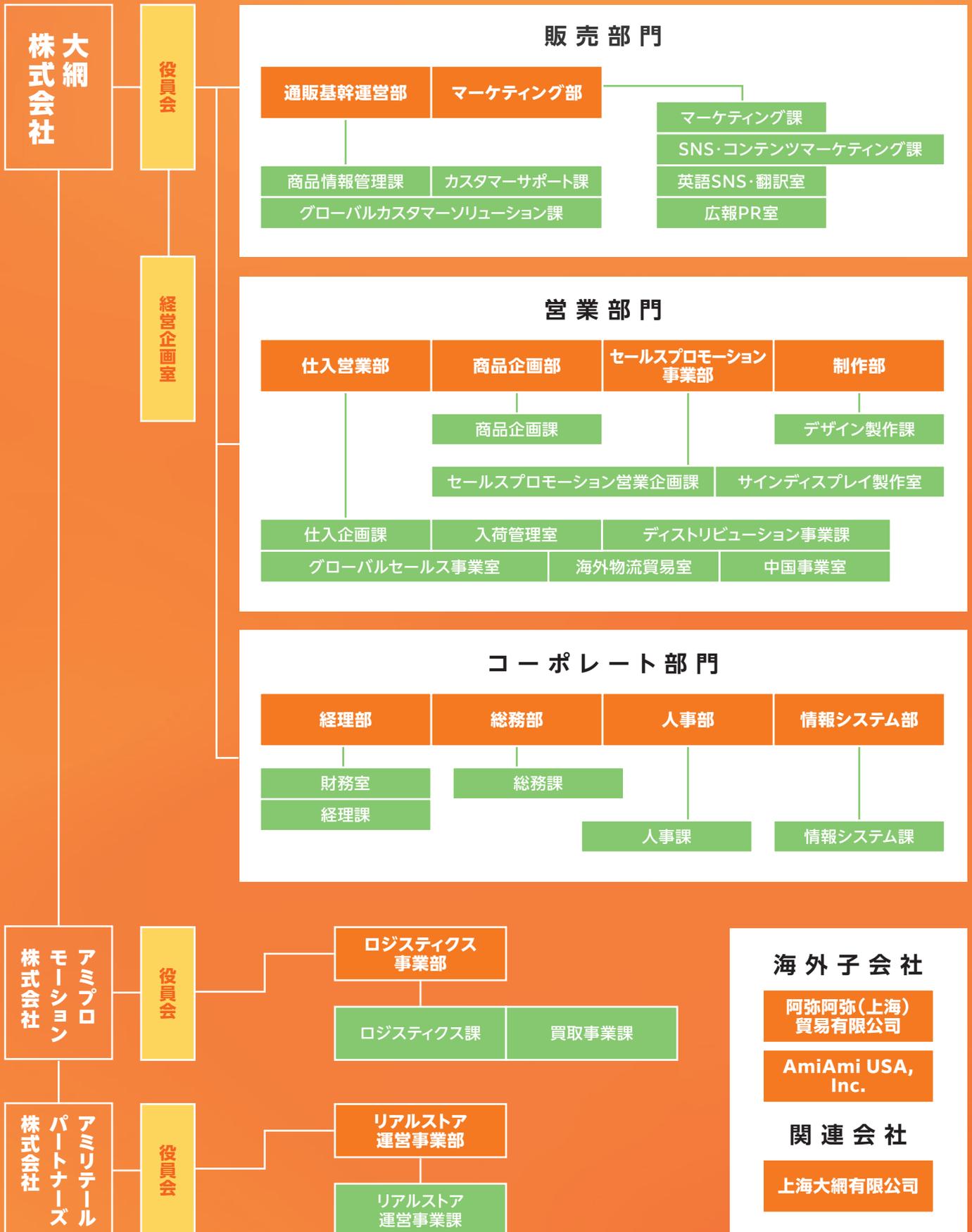


入社3年後の定着率

94.7 %

大網グループ組織図

ORGANIZATION CHART





Oh-ami Group

CONTACT US

大網株式会社 人事課

E-mail recruit@oh-ami.com

※電話での受付はおこなっていません。
お問い合わせはE-mailをお願いします。

ADDRESS

〒112-0002

東京都文京区小石川4-21-11

東京メトロ丸ノ内線 茗荷谷駅より徒歩6分

池袋駅から
2駅!

大網株式会社

創業	明治39年6月1日
設立	昭和46年6月17日
資本金	3,000万円
年間売上	486億円
役員	代表取締役社長 金坂 瑞樹 代表取締役会長 金坂 夏樹 取締役 金子 美智子
事業所	小石川本社オフィス群 実店舗(秋葉原2店舗・池袋1店舗) 相模原・町田物流センター
グループ会社	アミプロモーション株式会社 アミリテールパートナーズ株式会社 阿弥阿弥(上海)商貿有限公司 AmiAmi USA, Inc.
関連会社	上海大網有限公司



HISTORY

- | | | | |
|-------|--|-------|--|
| 1906年 | 日本橋にて梱包資材問屋 大網商店 創業 | 2017年 | 実店舗 あみあみ秋葉原ラジオ会館店 開店
アミリテールパートナーズ株式会社 設立 |
| 1960年 | セールスプロモーション事業 開始 | 2018年 | 中国 上海に海外子会社「阿弥阿弥(上海)商貿有限公司」 設立 |
| 1970年 | 大網株式会社として登記 | 2019年 | 海外流通事業 本格稼働 |
| 1983年 | アミプロモーション株式会社 設立 | 2020年 | アメリカ ロサンゼルスに海外子会社「AmiAmi USA,Inc」 設立 |
| 1999年 | 通信販売事業(あみあみ) 開始
ホビーECサイト「あみあみ」 運営開始 | 2021年 | 大網株式会社 設立50周年 |
| 2001年 | 中国 上海に事務所 開設 | 2023年 | 相模原物流センター 開設 |
| 2005年 | 小石川に事務所 開設(後に本社機能移転) | 2024年 | 金坂瑞樹 代表取締役社長 兼 CEO 就任
実店舗 あみあみ池袋miniフェアグッズ店 開店
実店舗 あみあみ秋葉原フィギュアタワー店 開店 |
| 2006年 | 創業100周年 | 2025年 | あみあみ25周年施策を24年末から1年間展開 |
| 2008年 | マーチャンダイジング事業 開始 | | |
| 2009年 | 町田物流センター 竣工 | | |
| 2010年 | 越境通信販売事業 開始 | | |
| 2011年 | 中古品買取・販売 開始 | | |
| 2015年 | リアルストア事業 開始 | | |
| 2016年 | 実店舗 あみあみ秋葉原店 開店
サインディスプレイ出力センター 開設 | | |

AWARDS



- Amazonマケプレアワード カテゴリー賞 ベビー・おもちゃ・ホビー部門
- 楽天市場 SHOP OF THE YEAR おもちゃ・ホビー・ゲームジャンル大賞 ダブルプレイヤー賞
- Yahoo!ショッピング Best Store Awards フィギュア部門 第1位
- Yahoo!ショッピング Best Store Awards ゲーム・おもちゃ部門 第1位
- Yahoo!ショッピング Best Store Awards スマートデバイス賞
- Yahoo!エリアアワード 東京都 趣味ジャンル 第1位
- PayPayモール ベストストアアワード ゲーム・おもちゃ・フィギュア部門 第1位
- ネットショップ担当者アワード
- eBay Japan Awards

※ほか受賞歴多数



大網株式会社
コーポレートサイト

<https://www.oh-ami.com/>



大網株式会社
あみあみ採用特設サイト

<https://www.oh-ami.com/recruit/amiami/>



Oh-ami Group