

# 採用資料

# 会社概要

商号	株式会社ベース BASE Co.,Ltd.	
所在地	三重本社 〒510-0061 三重県四日市市朝日町3-2プラザ1986 3F	 <p>本社の入っているビル</p>
最寄駅	JR四日市駅より徒歩1分 近鉄四日市駅より徒歩15分	
設立年月日	1980/08/01	
資本金	1,000万円	
代表取締役社長	澤田 将司	
従業員数	30名 (2022年11月現在)	
事業内容	ウェブサイト・グラフィック制作を行う、コミュニケーションデザイン事業 ウェブマーケティングの支援コンサルティングを行うソリューション事業 ウェブ広告からTVCMまでを取り扱う、総合広告代理業 LINE公式アカウント・LINE広告セールspartner マーケティングオートメーションツールの開発・販売	
グループ会社	株式会社ポス (広告代理店) 100%子会社	

中小企業にも大企業並みの  
マーケティングを！

ベースのスローガン

**“Empower Your Business”**

我々が存在することで、クライアントのビジネスが  
力強く発展・成長し続けることがベースのミッション

# なぜ地域ビジネスを営む中小企業を支援したいのか？

1

良い商品、良いサービスは  
一瞬にしてコモディティ化する時代



2

情報社会において、アウトプットで  
他社を出し抜くのは非常に困難



3

商品の品質が標準化する中  
顧客も意思決定が難しくなっている



4

今後はアウトプットではなく  
マーケティングで差別化する時代



# 顧客ニーズは細分化し続ける

中小企業の取るべき戦略とは？

中小企業の強みは

顧客の細かいニーズに答えられること

デジタルデータを活用し

売り込まなくても

売れる仕組みづくり

を提供すること

ベイスってどんな会社

44期目

- ◎創業は1980年
- ◎信頼と実績の会社

30名

- ◎マーケティングのプロが在籍
- ◎作業レイヤーもお任せ

常時400社

程とお取引させていただいております

# ベイスって何している会社なの？

## ベイスの事業

# ウェブマーケティング

## ベイスの機能

# 制作

ウェブサイト制作  
グラフィック制作

# 運用

SNSビジネス活用  
ウェブサイト運用

# 広告

オンライン広告  
マスメディア広告

ベイスはウェブマーケティングを中軸として  
制作・運用・広告の機能を持つ会社です。



# ベースのユニークなポジショニング

## vs 大手

### 価格優位性

組織維持の為、大手企業は莫大な利益が必要。  
自社の当月の利益を追求しがち

### クライアントの自力底上主義

自社の媒体を売りつけたりノルマがあったりしません。中長期的には、広告などの一過性の施策に頼らず長期的な自社の「資産」を築くサポートに重きを置きます。

### ローカルビジネスの知見

創業40年で培った知見・ノウハウ  
当地ビジネスに強い施策が可能  
都会で行った施策の焼き回しではココでは効果は出ません！

## vs 地元の制作会社

### 企業の「課題解決」特化型

デザイン会社やシステム会社では企業の課題は解決しない！企業の課題を解決する会社です。

### マーケティング脳

データに基づかないデザインはデザインではありません。  
ベースはデータに基づいたデザインを正とする会社です。

### ビジネスマッチング力

創業40数年で培ったお取引先さまの中で御社のビジネスグロースに必要な地元のパートナーや顧客をマッチングさせていただきます。

## vs フリーランス

### 担当性によるサポート力

スキルを切り売りして生活の日銭を稼ぎたいフリーランサーとは違い、御社の課題解決に向けて併走する担当者が最後まで寄り添います。

### トータルサポート

制作だけを見るのではなくKPIの設定や運用イメージまで、共有した上で御社とともにPDCAを実施します。

### 継続可能な運用体制の構築

フリーランサーは一人力。各社の繁忙期はかさなるもの。助けて欲しい時には空いていない。ベースは常に御社と共に居ます。

地域ビジネスをしている  
中小企業さんを中心に  
ウェブマーケティングの支援を  
行っている会社です

◎パートナー型コンサルティング

◎工数がかかる作業も当社にお任せ

◎クライアントの自力底上げ主義

◎クライアントの価値・資産性重視

# クライアントの特徴

業界・業態・業種は  
多種多様

従業員数  
3~1,000名規模迄

売上規模  
1~100億円規模迄

共通しているのは

本気でマーケティングを行いたいけど、事業会社なので  
マーケティングの専門家の採用や育成・定着が難しい。

その道のプロがイニシアティブをとって  
マーケティング部門をしっかりと推進してほしい。

# 募集中の人材

・以下の職種を常時募集しております・

営業系人材

運用系人材

クリエイティブ系人材

管理系人材

## 営業系人材（セールス・プランニング）

企業の課題解決に向け、最前線でクライアントと面と向かって対峙するフロントマンのお仕事です。今クライアントに必要なソリューションは何か目標設計からPDCA管理まで一手に担う職種です。

## クリエイティブ系人材（デザイン・コーディング）

UI・UXの設計・デザインに携わるお仕事です。当社は見た目の良さよりも、サイトのCVRが上がるのが良いデザインと定義しています。「データに基づいたデザイン」を重要視しています。

## 運用系人材（マーケター）

クライアントのゴール達成まで併走し続けるお仕事。案件の進行管理に関わる仕事などが主な業務でクライアントの目標達成まで導く職種です。毎日データと向き合いますので、ロジカル型の人◎

## 管理系（財務・人事・総務・法務）

会社全体を管理する重要なお仕事。ヒト・モノ・カネ・情報など、会社のあらゆるリソースを管理する部署です。爪の先まで管理が行き届いた組織が理想です。

# 流動性のある人材市場の中でベイスを選ぶ理由

幅広い業界知識

ベイスは本当に数多くの業界にクライアントを持つエージェンシーです。自分が興味のある業界が見つかるかも！？

成長中の企業で

地方の景気悪化やコロナ禍で企業の業績が上がらない中、当社は増収増益を続けております。成長中の企業だから見える景色も必ずあるはずです。

ローカルビジネス

例えあなたが都会志向の方でも、あなたが暮らすこの地域でクライアントと一緒に作り上げるプロジェクトは都会のビジネスとは一味違います。

ステップアップ

将来、大手代理店や制作会社に入りたい！将来独立したい！という野望を持つあなたをベイスは応援します。ベイスでの経験は必ず役に立ちます。

地方からグローバルに

ビデオ会議の発達により、関東や海外のクライアントとも気軽にビジネスができる環境に。好きな場所暮らしながらグローバルに活躍できます。

## ベイスの経営理念への共感

---

これがないとどのみちお互い続かない

**どこへ誰と行こうではなく  
誰とどこへ行こうと考えています。**

# 働くスタッフが嬉しいポイント

## しっかり大型連休

土日祝は完全休暇。2022年の夏休みと冬休みは8連休！もちろんGWなども暦通り、お休みです。当社はワークライフバランスを大切にします。

## リモートワークOK

当社はオンライン勤務を認めています。優秀なスタッフさんを全国から集めたいという願いから始まった制度です。

## 参考資料購入制度

新しい感覚を身につけていっていただきたいとの思いから、参考資料の購入をしています。欲しい資料があればドシドシ申請しよう！

## BYOD

当社は使い慣れた自身のパソコンで働くことを推奨しています。もちろん会社で用意したPCで働くことも可能でMacかWindowsか選択可能です！

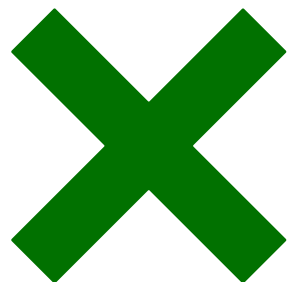
## 各種優待制度

当社は各種福利厚生サービスに加入しており、会員限定の様々な優待が受けられます。宿泊、レジャー、映画、日帰り温泉等の割引があります！

## 副業OK

当社は、働くスタッフさんの副業を認めています。それは副業で得た知識やノウハウが必ずベースにも還元されると考えるからです。

業務時間の無駄を徹底的に排除して  
人生において有意義な時間に当てましょう



通勤時間

アポ間の移動時間

移動コスト

---

無駄の排除は重要

ただしオフラインは必要な時ももちろんある



# BYOD (Bring Your Own Device) 推進

## メリット

- 慣れている端末で作業効率アップ
- 個人所有になるため会社の経費削減
- 自分の資産になる

## デメリット

- 情報漏洩のリスクがある
- 教育、管理コストがかかる
- 社員のプライバシー保護の問題

可能な限りツール類は絞り込み  
管理ルールの徹底を。  
セキュリティー対策強化も鍵。

## 当社は年俸制

当社は「年功序列」「Pay per hour」などを一切排除し  
大きな結果を残せば飛躍的な昇給につながります

### メリット

- 業績による賃金カットがない
- 期中の減額がなく安定した資金計画
- 勤続年数や年齢は給与額に関係ない

### デメリット

- パフォーマンスが著しく悪い場合  
→減給もありえる（ただしかなり稀）
- 一年間は給与が変わらない

# よくある質問

資格は必要ですか？

専門的な資格は一切必要ございません。

休日出勤はありますか？

一切必要ございません。強いていうなら  
緊急事態発生時は会社から連絡することがあります。

ドレスコードはありますか？

内勤スタッフは一切ございません。  
ただし外出を伴う職種は身だしなみは重要。  
TPOに合わせた服装は必要です。

強引に飲み会などに誘われないですか？

一切必要ございません。社員総会の後に  
自由参加の飲み会が開催されますが任意参加です。

賞与はありますか？

当社は年俸制を採用しておりますので、  
賞与としての支給はございません。

昇給制度はありますか？

毎年四月に昇給のタイミングがございます。

残業はありますか？

基本的には9:00～18:00の勤務時間ですが  
案件進捗によっては19時～19時半時くらいまで  
退社時間が伸びることもございます。

男女比率はどのくらいですか？

女性6割、男性4割です。男女関係なく  
キャリアを形成いただけます。

# 職能観点でのキャリアパス

PMは数字に  
コミット

プロマネ

- クライアント向き合いのコンサルタント
- 戦略設計、QC、予実、KPI達成の最終責任者
- クライアントの管理職代替
- ディレクターの管理

ディレクター

- 社内外リソースの調整、確保
- スケジュールや案件進行管理
- クライアントの社員代替
- 納品物の品質管理

リーダー

- クライアントとのコミュニケーション
- チームメンバーのサポート

チームメンバー

- アサインされた業務の進行

パート・アルバイト・インターン

# 試用期間の流れ

	To Do	担当
入社～1週間	社内のルールや管理システムの習得	管理部よりレクチャー
	ベースの企業理念をマインドセット	ご自身で
	クライアントの知見習得	上長指示のもと
1週間～2ヶ月	実務経験を通して、業務遂行に必要な知識や能力、技術などを身に付ける	上長指示のもと
	業務のスピード感に慣れ、今後必要なスキルや知見・目標を可視化する	管理部管理
2ヶ月経過時	社長面談	社長
2ヶ月～3ヶ月	正式採用に向けて顧客との関係作りをスタートする	上長指示のもと
3ヶ月経過時	正式採用	管理部