



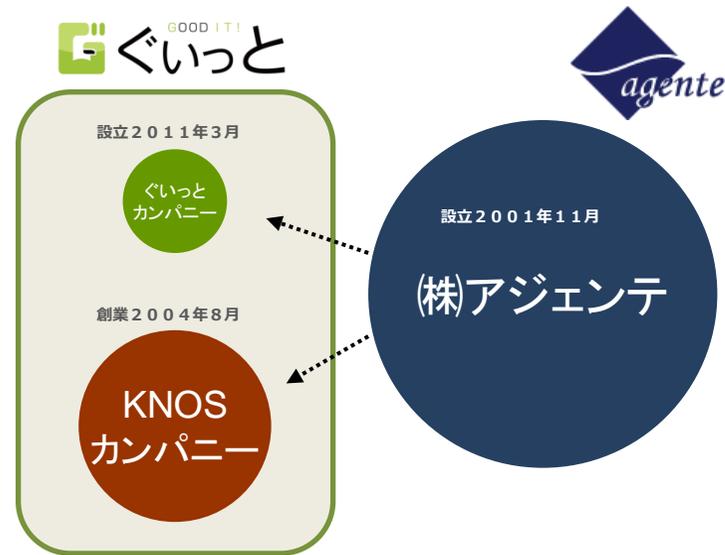
## Guitto inc. Recruiting Information



って、どんな会社？

## 会社の成り立ち（グループの紹介）

異なる3分野の事業、グループ経営の基盤を活かした事業展開。



### ● 親会社

#### 株式会社アジエンテ（人材紹介・人材派遣）

設立18年間で実績を積み重ねてきた人材ビジネス企業です。  
確かな実力と高いマッチング精度が多方面から評価されています。

リクナビNEXT エージェントランキング

「コンサルタントの部/紹介求人案件満足度部門」**全国第1位** (2016年/年間)

「平均決定年収部門」**全国第9位** (2017年/上半期)

「カウンセリング・対応満足度部門」**全国第10位** (2017年/下半期)



### ● グループカンパニー

#### KNOSカンパニー（飲食店経営）

アジエンテグループの飲食・外食部門として立ち上がった事業です。ラーメン事業で5店舗、居酒屋事業で1店舗、Bar・カフェ・ダイニング事業を2店舗展開しています。



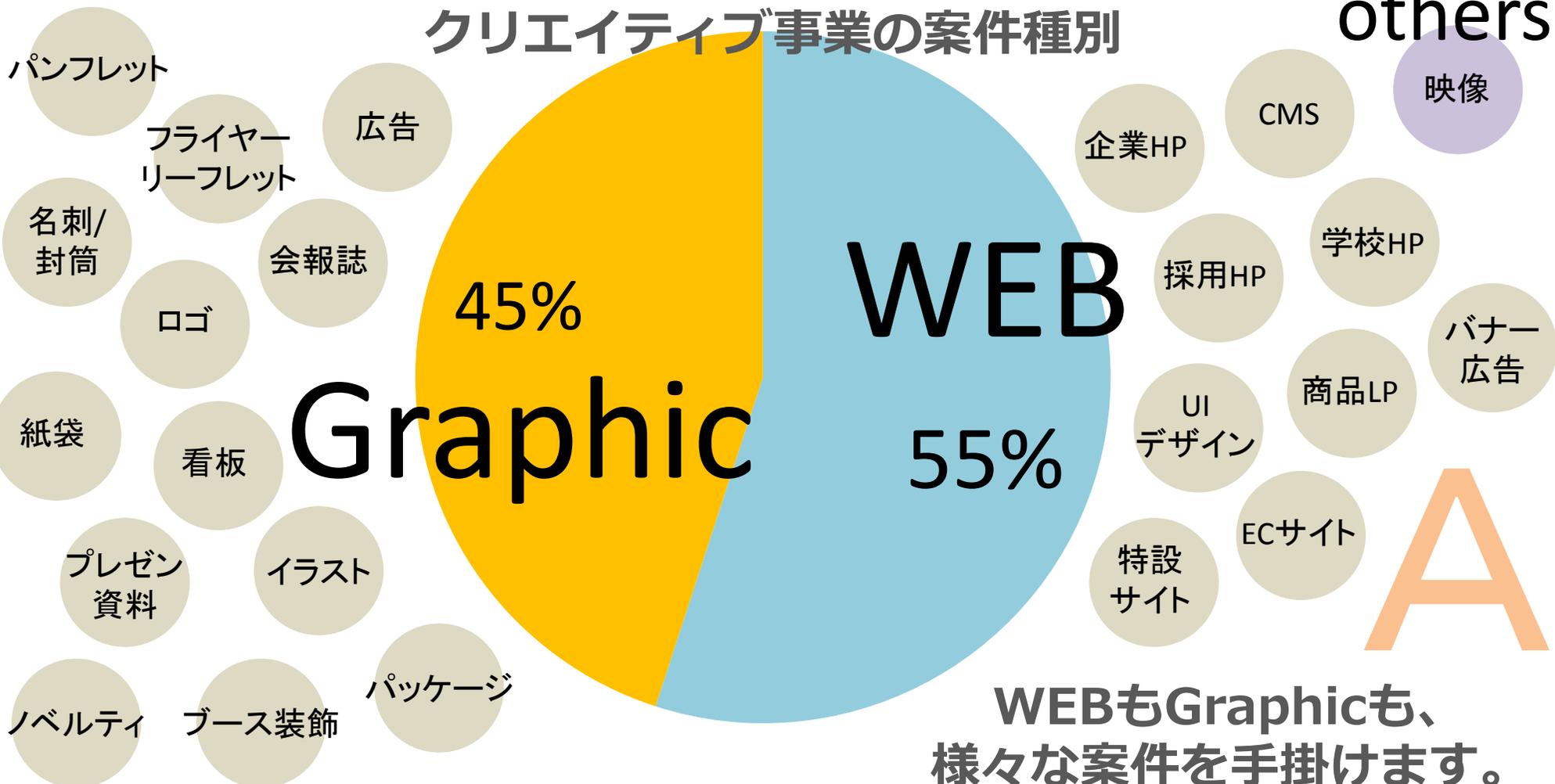
## ぐいっとの事業は？

クリエイティブ事業 + イベント事業 + メディア事業



# どんな案件が多いの？

## クリエイティブ事業の案件種別



WEBもGraphicも、  
様々な案件を手掛けます。

## ぐいっとのお客様って？

クライアントの会社規模、業種ともに結構 幅広いです。

### 会社規模 ▶

上場企業  
大手企業

中堅・中小企業  
ベンチャー企業

老舗企業

※法人のお客様メインなので、個人のお客様は基本なし。

### 業種 ▶

メーカー

不動産

外食・飲食

小売り

人材

介護

学校・塾

商社

サービス

システム開発

コンサルティング

営業支援

医療

官公庁

音楽事務所

etc. 他多数

※金融系の企業様の実績はあまりないかも。

## ぐいっとの強みは？

企画



×

デザイン

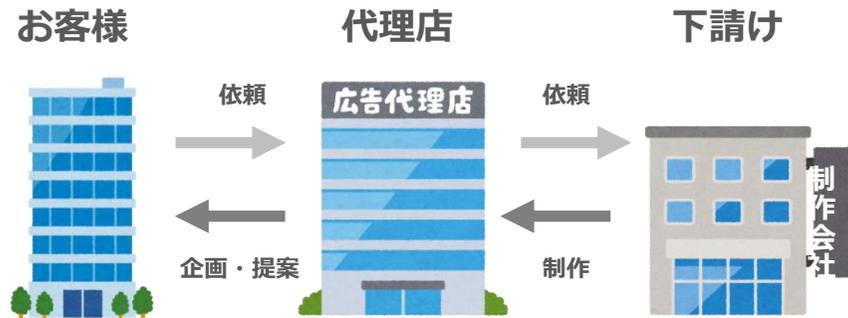


企画とデザインの双方に強みがあります。

(他にもいっぱいありますけどね笑)

# 代理店を介さず、直接企画提案をすることが多いです

●ぐいっとでは多くない（10～15%）



●ぐいっとは、ほぼコチラ（85～90%）



- ・ 案件の供給が安定する = 売上が安定する
- ・ 内容が固まっているので指示通りでOK
- ・ 大きい案件にチャレンジできる

## メリット

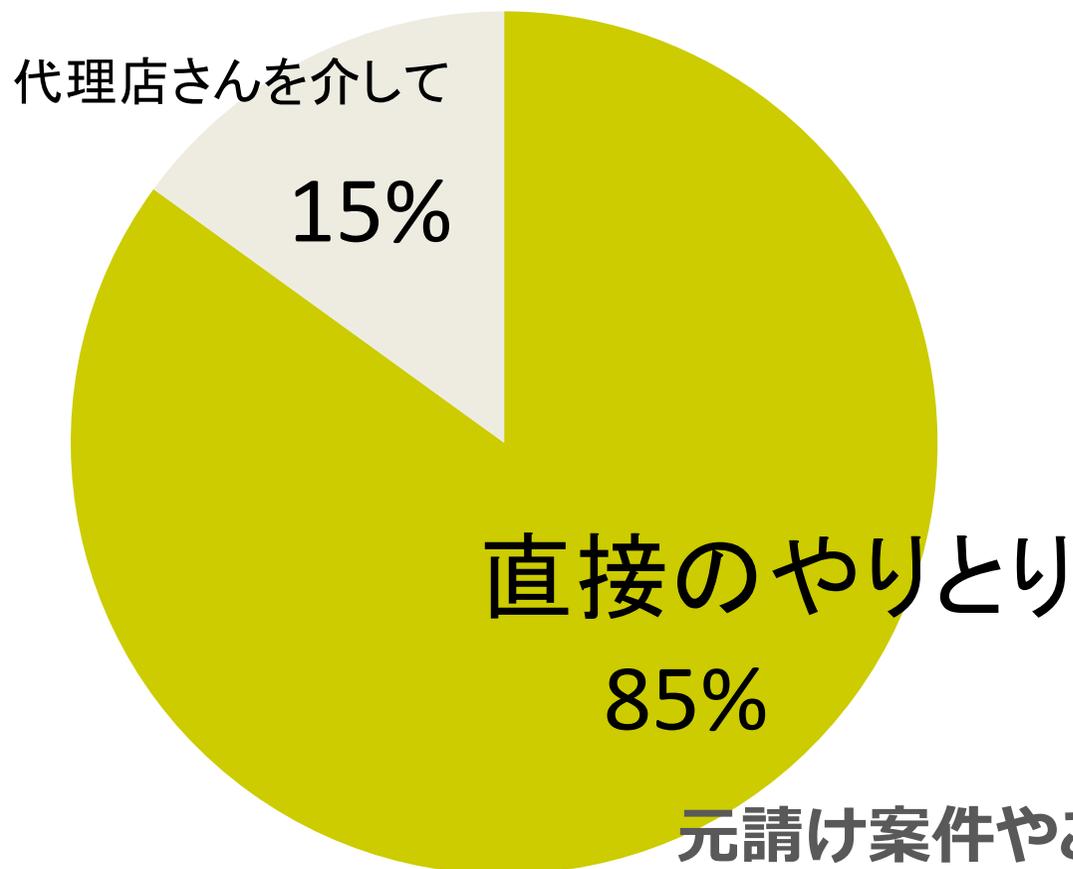
- ・ 企画、提案、制作すべてに関われる
- ・ 料金、納期を交渉しやすい
- ・ 自分のアイデアを形にしやすい
- ・ 実績を公表しやすい
- ・ お客様の反応がダイレクト

- ・ お客様の顔が見えない
- ・ 企画・提案がしづらい
- ・ 直取引じゃないので実績を公表しづらい
- ・ 納期／金額交渉がしづらい

## デメリット

- ・ 企画～進行管理迄、プロジェクトの全てを担うから大変
- ・ 営業活動が必要で売上が安定しづらい  
（※ただし現在のぐいっとの場合は、高いリピート率と紹介でほぼ開拓営業は必要無しの状態に）

## お客様との制作におけるやりとり比率



A

元請け案件やご紹介案件が多いため直接やりとりします。

ということとは？

A

企画・プランニングフェーズから、ご納品まで。  
全て自社内で完結することが多いです。

どんな提案をするか？

どんなカタチにするか？

キャッチコピーは？

コンセプトはどうするか？

どんなデザインにするか？

どんなページが必要か？

そもそも何を作るか？

ぐいっとで働く上では、

---

A

「作れるスキル」よりも、  
もっと大切にしていることがあります。

作るだけ  
の人

<

“仕事”を  
任せられる人

## それってどんな人？

**A** 「作れる」という「スキル」だけでは仕事は担えません。  
人間力・想像力・責任力が求められます。



- ・人の気持ちがわかる
- ・お客様の困りゴト、望みを感じ取れる
- ・誰かの役に立つために努力できる



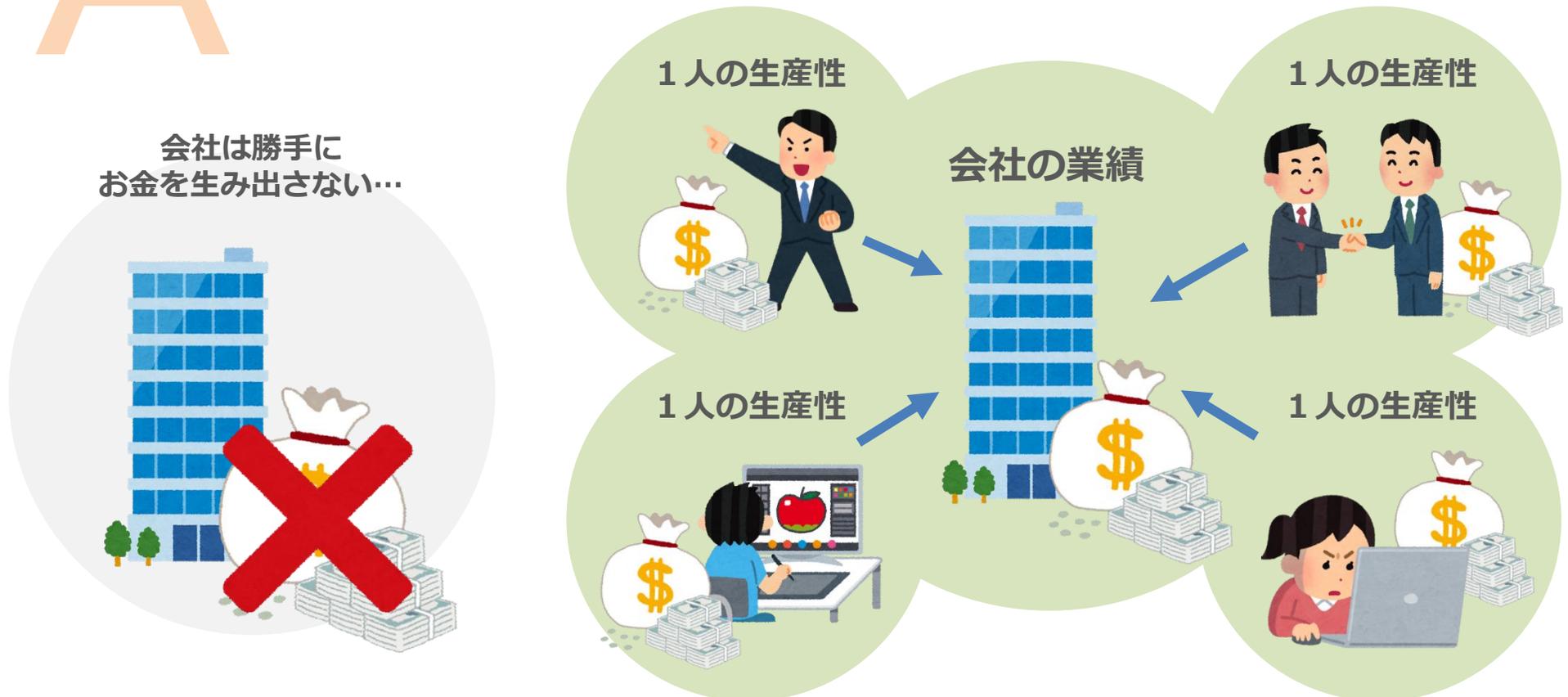
- ・お客様が喜ぶものを  
創造力で具現化できる



- ・受けた仕事に責任を  
もって向き合える人
- ・売上等の数字への意識

## 数字（成果）への責任（1）

**売り上げは会社が勝手に用意してくれるものではなく、1人1人の生産性の積み重ねが会社を支えています。**



## 数字（成果）への責任（2）

会社の業績はほぼ全て情報開示。個人の生産性も本人には情報開示。  
結果と向き合って、「食べていけるクリエイター」になる。

会社の業績を常に見られるので、  
業績の良し悪しがすぐわかる。

※家賃や電気代や設備費や会社全体の人件費や  
社会保険料迄あらゆる数字を開示しています。

黒

赤



自分の生産性を見て、  
自分の現状の活躍度を把握！

黒字を  
出すぞ！

やばい！

自分の生産性  
赤字だ…！



## お客様への責任（1）

売上（数字への意識）は会社を運営していく上で絶対大事。  
でも売上優先でお客様の満足を軽視することはあり得ません。

お客様満足に至らない…



何度も修正…



合格ライン

頑張っても届いていないと価値がない…。



時間がいくら掛かっても…



1h



5h

売り上げは変わらない



1万円



1万円

結果、個人の生産性が低くなっても(場合によっては赤字でも)、  
お客様満足のレベルまでやりきる必要があります。

## お客様への責任（2）

お客様に喜んでいただくからこそ「売上」がUPする。  
この当たり前の方程式に真摯に向き合っています。

お客様「依頼して損した…」  
(次はない)



出来たものが  
イマイチ

対応が  
ルーズ

信頼感が  
低い

お客様「依頼して良かった！」  
(次も頼もう)



出来たものに  
満足

対応が  
よかった

信頼感が  
高い

## 「数字への責任」 × 「お客様への責任」

利益重視でもクオリティ重視でも片方だけでは意味がありません。  
「利益」 × 「お客様の満足」の両軸があって仕事は成り立ちます。

利益のことだけ



- ・ お客様満足なんて考えず利益が上がればOK

→ NG

「利益」 × 「お客様満足」



- ・ 他社にはないクオリティ
- ・ リピートや企業様をご紹介頂き、新たな仕事に！

必要のないこだわり  
(生産性への無頓着)



- ・ 必要以上に時間をかけすぎて、生産性が低くなる…
- ・ どんどん赤字に…

→ NG

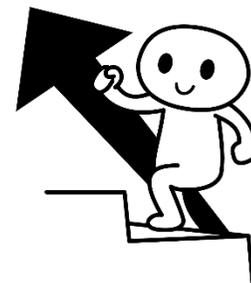
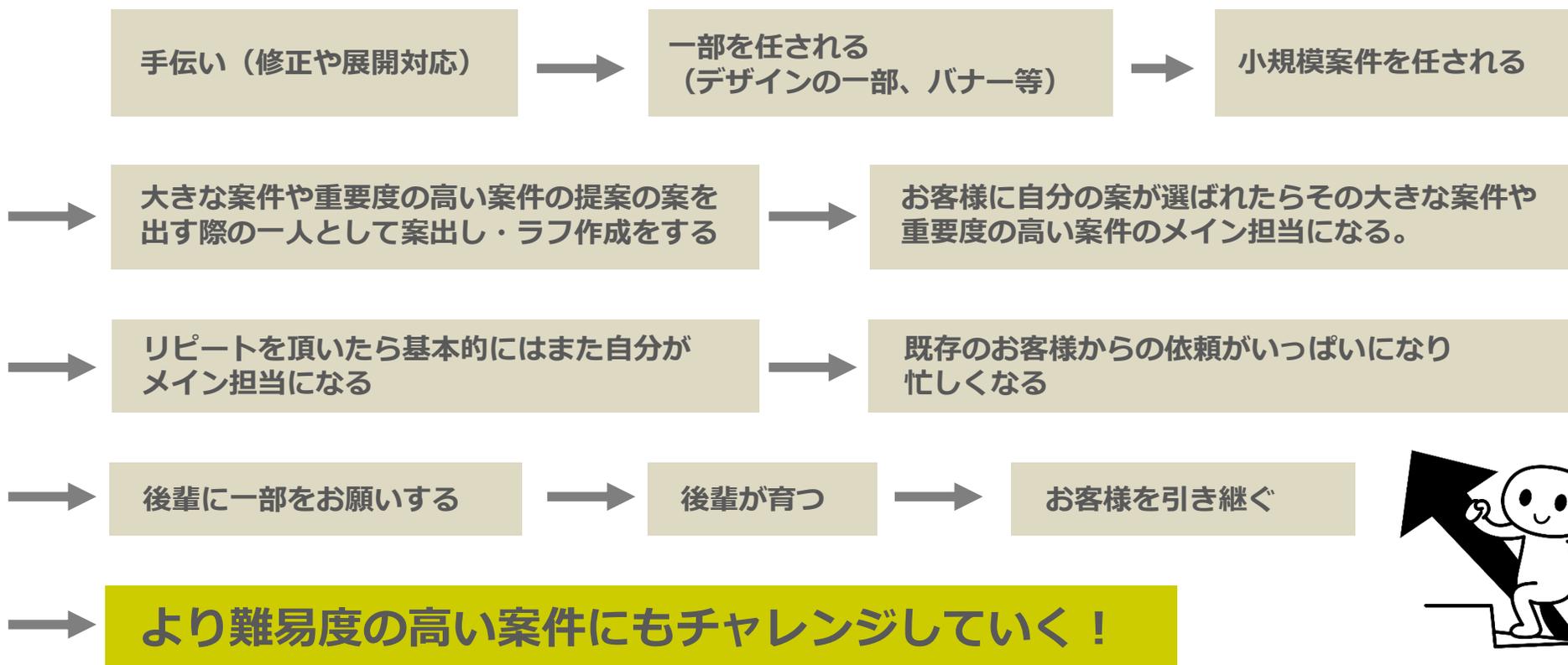
どこでも通用する！ 食べていけるクリエイターに！

**A**【利益を出す】×【お客様を満足させる】の両軸を満たす、  
一人前のクリエイターになってもらう必要があります。



## 任される範囲の広がり方

自分の実力や成長次第で任されることがどんどん広がります。



こんな価値を作る仕事を担っていただきます。

A

お客様に“敢えて”ぐいっとに、  
任せたい！っていう価値を生み出す必要があります。

ぐいっとに頼めば、  
なんとかしてくれる。

普通じゃないのは、  
ぐいっとさんに。

無理なお願いでも、  
代替案を提示してくれる。

紙も、WEBも、どちらも  
お願いできる。

やりとりが気持ちいい。

バランスがいい。

頼む前は  
ちょっと高いと思ったけど、  
結果的にコスパ良すぎ。

お客様からいただいた  
ありがたい言葉。

柔軟な対応が、  
とにかくいつもありがたい。

どうしたらこんなアイデア  
思いつくの??

クオリティが高い。

対応がスピーディ。

企画が面白い。

1言え、10にして  
返してくれる。

## ぐいっとが目指す組織

# 成長欲求ド変態が集う会社

ありきたりのサービスで勝ち残れる甘い業界ではありません。常に高い意識と高い基準をもち、成長し続ける覚悟が必要です。切磋琢磨し、刺激し合える仲間と共に、次のステージを切り開いていく。そんな組織を目指しています。

全員活躍組織 = 強い組織であるために。  
ぐいっとの一員としての **4つのコミット**

### チームへのコミット

チーム(会社)の課題は自分事の課題。  
評論家としてではなく、当事者として  
一人ひとりがチームのために気づき、動く。

### 成果へのコミット

ビジネスであり、プロフェッショナルである以上、  
成果は常に問われる。結果を出すための取り組み  
からしか、良質なプロセスは生まれない。

### クライアントへのコミット

仕事は自分のためではなく、誰かのために行うもの。  
クライアントの目的を第一に考え、クライアントの  
気持ちを感じ取り、当事者として取り組む。

### 成長へのコミット

会社・組織は「人」でできている。  
一人ひとりの成長が、そのまま会社の成長に繋がる。  
会社の未来を担う、責任ある一員としての自覚を持つ。

# 評価の対象とモデル給与



デザイナー	アシスタントデザイナー	デザイナー	チーフデザイナー	トップデザイナー
月例給与(目安) ※インセンティブ/賞与別	18~24万円	24~35万円	35~50万円	50万円~
期待すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会社の一員としての自覚と生産性</li> <li>・協力的な取り組み</li> <li>・意欲的な取り組み</li> <li>・正確性/スピード感</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・デザインクオリティ</li> <li>・高い顧客満足</li> <li>・模範的取り組み</li> <li>・後輩の指導</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高いデザインクオリティ</li> <li>・非常に高い顧客満足</li> <li>・部下育成/マネジメント</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・突出したデザインクオリティ</li> <li>・顧客感動、サプライズ</li> <li>・コンセプトメイク</li> <li>・付加価値レベルの向上</li> </ul>
プランナー/ディレクター	アシスタントディレクター	プランナー/ディレクター	チーフプランナー/チーフディレクター	アートディレクター
月例給与(目安) ※インセンティブ/賞与別	18~24万円	24~35万円	35~50万円	50万円~
期待すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会社の一員としての自覚と生産性</li> <li>・協力的な取り組み</li> <li>・意欲的な取り組み</li> <li>・正確性/スピード感</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クライアントとの信頼関係構築</li> <li>・クライアントニーズの理解</li> <li>・模範的取り組み</li> <li>・後輩の指導</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高いディレクション能力</li> <li>・非常に高い顧客満足</li> <li>・部下育成/マネジメント</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンセプトメイク</li> <li>・アートディレクション</li> <li>・顧客感動、サプライズ</li> </ul>

## ユニークなぐいっと社内制度①

### ・グループ飲食店 社割制度

グループの飲食店の社割券を購入可能！  
350円や450円でランチやラーメン食べられます。

美味しくて  
お財布に優しい♪



### ・ウェルカムランチ制度

会社に新しく加わった「新メンバー」と既存社員が  
はじめて一緒に行くランチ代を会社が負担する制度！  
会社に慣れてもらうきっかけ作りを後押しします。



ちょっといい  
ランチで親睦会！

### ・ぐいっと図書制度

スキルアップのための書籍・技術書の購入を会社が支援。  
申請してOKとなれば「ぐいっと図書」としての寄贈を条件に全額経費申請が可能。  
(自己負担なしで書籍購入が出来ます)



欲しかったあの本も  
負担なくよめる！

### ・達成会

会社の目標を達成した翌月に開催される、ちょっとリッチなお疲れ様会。  
全額会社負担。

豪華な食事で  
達成祝い☆



## ユニークなぐいっと社内制度②

### ・出張整体を社内で毎月受けられる

毎月1回、整体院の院長に会社に出張整体に来てもらっています。  
社員は福利厚生の一環として無料です！

身体の歪みを  
整えて頂いて..



姿勢の改善についても  
指導を頂いています。



### ・早上がりデイ（最低週に1回以上）

早く帰る日を堂々宣言！メリハリを持って働いています。  
仕事を責任をもって進められていればもちろん毎日早く帰ってもOKです。



メリハリを持って  
働きます！

### ・その他、イベント系

お花見、初詣、バーベQ、小旅行、等々、思い立ってはちょこちょこ企画ごとがあります。

# 企業データ

## ● 会社概要

会社名	株式会社ぐいっと (ぐいっとカンパニー)
所在地	本社住所： 東京都千代田区神田神保町3-19 ダイナミック・アート九段下ビル5階 TEL：03-3511-1772 FAX：03-3511-8836
代表者	代表取締役 石井 寿一
事業責任者	取締役社長（カンパニーCEO） 仲尾 英敏
資本金	900万円
従業員数	8名（2018年12月現在） ※アルバイト含む
設立	2011年3月4日
事業内容	クリエイティブ事業（WEB・グラフィック・各種ツール） イベント事業 メディア事業
関連会社／事業	◆株式会社アジェンテ（親会社） 人材紹介、派遣事業 ◆K N O Sカンパニー 飲食事業 8店舗

## ● 募集要項

募集職種	プランナー／ディレクター／コピーライター（営業兼務） デザイナー（WEB／グラフィック） WEBフロントエンジニア メディアマネージャー 業務推進職
募集学部学科	全国国公私立大学、短期・専門学校
雇用形態	正社員（裁量労働制）
初任給	<新卒> 月額 20万円（能力・実績を考慮し更新） ※みなし残業月23時間分（28,600円）を含みます ※3か月間以上の入社前アルバイト・インターン期間がある方は、能力・成果（生産性）に応じて初任給額が増額になる場合があります。
	<キャリア・第二新卒> これまでのご経験・スキルなどを考慮し、決定します。
勤務時間	9:00～18:00
休日休暇	完全週休2日制、祝日、年末年始休暇 入社2年目以降より特別休暇：年に2日 有給休暇（入社半年後に10日間付与） ※有給休暇消化の形で平日に3日間の夏季休暇取得可能。 （2年目以降は特別休暇、前後の土日合わせて9連休可能）
昇給・賞与	昇給：年1回（評価制度に基づき決定） 賞与：年1回（業績連動賞与）
福利厚生	各種社会保険完備（健康・厚生・労災・雇用） 家賃補助制度（徒歩通勤の場合、月2万円支給） 月1訪問整体（※提携の整体院の施術を社内で受けられます）

# 選考ステップ

お互いのことを「よりよく知る」ため、  
選考ステップもいろいろなパターンを用意しています。

