

顧客の成功を共に考えるウェブ制作会社

ベイジのご紹介

ウェブ制作版





目次

1. ベイジの特徴
2. 事業と組織
3. ベイジの活動
4. 実績：BtoBサイト
5. 実績：採用サイト
6. 実績：コーポレートサイト
7. 実績：BtoCサイト、他
8. 実績：ウェブアプリ



1 ベイジの特徴

Feature



顧客の成功を共に考えるウェブ制作会社

We are the web business specialists who think together about the success of our customers.

- 得意分野はBtoB、採用、アプリUI、コンテンツ制作
- 創業15年、メンバーは45名（2025年4月時点）
- コンサルタント、デザイナー、エンジニア、ライターで構成
- BtoBマーケティング**の知見と多数の独自メソッド
- 採用サイトの専門家**としても活動、登壇・取材多数
- 業務システムのUI**に関する豊富なナレッジとメソッド
- 正社員**ライター**が複数在籍、コンテンツ最重視
- 調査・戦略立案を伴う**コンサルティング**に定評
- 100タスクに分解した緻密なワークフロー
- 自社サイトから年450件超のリードを獲得
- 自社採用サイトから年120人超が自然応募
- オウンドメディアとSNS**に強く実績も豊富

他社との違い



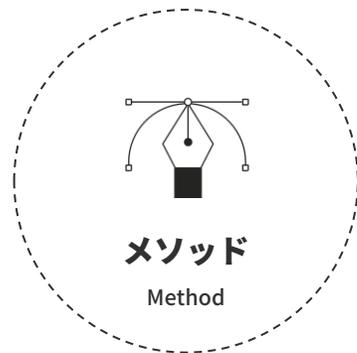
ペイジは、他のウェブ制作会社と比べて、以下の4つの点で優位性や差別性があると考えています。



- ビジネスと顧客を入念に調査
- 戦略を整理して要件を定義
- BtoBビジネスの定石を踏襲
- ウェブサイトの成功指標を設定
- マーケティングをコンテンツに接続



- 7名の専任ライターが執筆
- 戦略や設計からライターが参加
- 文章に関する明確な品質基準
- 専門領域に対応する制作プロセス
- 自社でのコンテンツ発信の知見



- 成功法則を踏襲した各種メソッド
- コンテンツ重視の設計思想
- 戦略から導かれた論理的デザイン
- 表示速度や更新性に配慮した実装



- 御用聞きを否定する提案型スタイル
- 洗練された緻密なワークフロー
- 進行を助ける様々なテンプレート
- 透明性の高い進行方法
- ベテランディレクターが窓口



コンテンツ中心設計

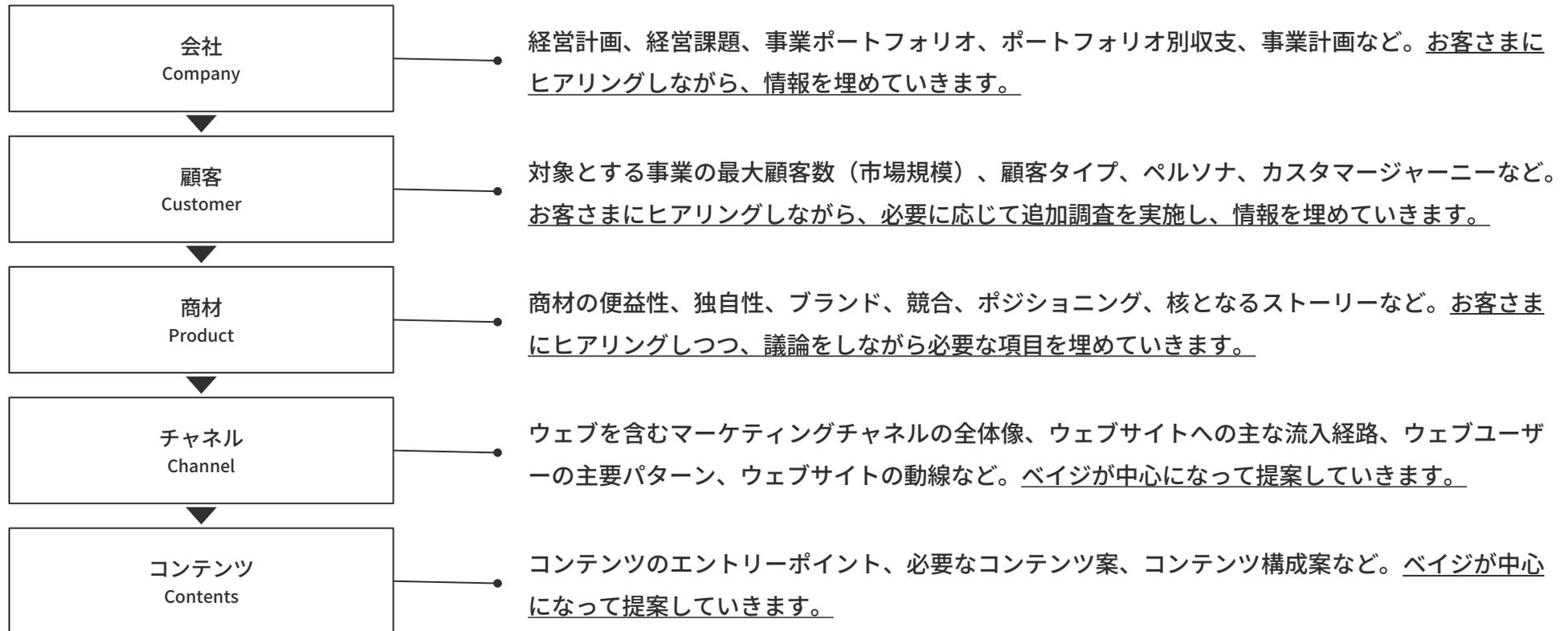
ウェブサイトの構成要素はいくつかありますが、**もっとも重要なのはコンテンツ**だと私たちは考えます。良質なコンテンツを作り出すための調査や議論を、以下のようなプロセスで、お客さまと共に行っています。





戦略フレームワーク

前ページでご紹介した、「ウェブサイトを作る＝良質なコンテンツを作る」ための調査や議論のプロセスを体系化したのが、私たちの戦略フレームワーク『CCPCC』です。



戦略カルテ



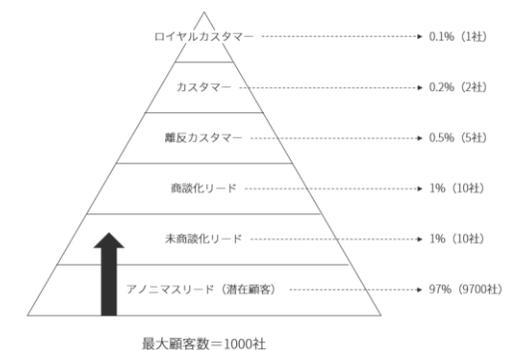
CCPCCを踏襲した『戦略カルテ』と呼ばれるシートが存在し、これを埋めるように調査とヒアリングを行っていきます。

No.	カテゴリ	大項目	小項目	内容	備考	
1	財務ハイライト	売上				
2			営業利益			
3			経常利益			
4			純利益			
5	組織	組織タイプ	組織タイプ			
6			組織と所属人数			
7						
8	経営課題	目数	売上			
9			コスト			
10			組織	マネジメント		
11			採用			
対象事業（前年度）						
12	財務ハイライト	売上				
13			営業利益			
14			経常利益			
15			純利益			
16	マーケティング	新規顧客				
17			顧客定数（平均中央値）			
18	マーケティング	受注数				
19			受注数			
20			リード数			
21			リードタイム			
22	マーケティング	効果別獲得リード数				
23			広告実施の有無と種類			
24			広告別CPA			
25			素材	素材カテゴリ別売上比率		
26	素材	素材カテゴリ別顧客数比率				
27	素材	素材カテゴリ別顧客定数（平均中央値）				
28	素材	素材カテゴリ別エンゲージメント				
29	素材	素材プライオリティ				
30	営業課題	目数	売上			
31			コスト			
32			マーケティング	プロモーション		
33				提供価値		
34			組織	ブランディング		
35			組織	マネジメント		
36	採用					

年度	2022年（実績）	2023年（予想）	2024年（目標）	2025年（目標）	
1	目標売上（千円）	180,000	300,000	450,000	600,000
1-1	新規率	50%	45%	40%	35%
1-2	新規（千円）	90,000	135,000	180,000	210,000
1-3	既存（千円）	90,000	165,000	270,000	390,000
2	案件定価（千円）	1,000	1,000	1,000	1,000
3	受注数/年	90	135	180	210
4	受注数/月	7.5	11.25	15	17.5
5	受注率	25%	25%	25%	25%
6	受注数/月	30	45	60	70
7	受注率	100%	100%	100%	100%
8	リード数/月	30	45	60	70
9	ウェブ比率	100%	100%	100%	100%
10	ウェブリード数/月	30	45	60	70

No.	カテゴリ	大項目	小項目	内容	備考
1	基本案件	顧客の特性	顧客の特性		
2			顧客の特性		
3			顧客の特性		
4			顧客の特性		
5			顧客の特性		
6			顧客の特性		
7			顧客の特性		
8			顧客の特性		
9			顧客の特性		
10			顧客の特性		
11			顧客の特性		
12	DM	顧客の特性	顧客の特性		
13			顧客の特性		
14			顧客の特性		
15			顧客の特性		
16			顧客の特性		
17			顧客の特性		
18			顧客の特性		
19			顧客の特性		
20			顧客の特性		
21			顧客の特性		
22			顧客の特性		
23	エンターテイン	顧客の特性	顧客の特性		
24			顧客の特性		
25			顧客の特性		
26			顧客の特性		
27			顧客の特性		
28			顧客の特性		
29			顧客の特性		
30			顧客の特性		
31			顧客の特性		
32			顧客の特性		

年度	2022年（実績）	2023年（予想）	2024年（目標）	2025年（目標）	
1	目標売上（千円）	180,000	300,000	450,000	600,000
1-1	新規率	50%	45%	40%	35%
1-2	新規（千円）	90,000	135,000	180,000	210,000
1-3	既存（千円）	90,000	165,000	270,000	390,000
2	案件定価（千円）	1,000	1,000	1,000	1,000
3	受注数/年	90	135	180	210
4	受注数/月	7.5	11.25	15	17.5
5	受注率	25%	25%	25%	25%
6	受注数/月	30	45	60	70
7	受注率	100%	100%	100%	100%
8	リード数/月	30	45	60	70
9	ウェブ比率	100%	100%	100%	100%
10	ウェブリード数/月	30	45	60	70



戦略マップ

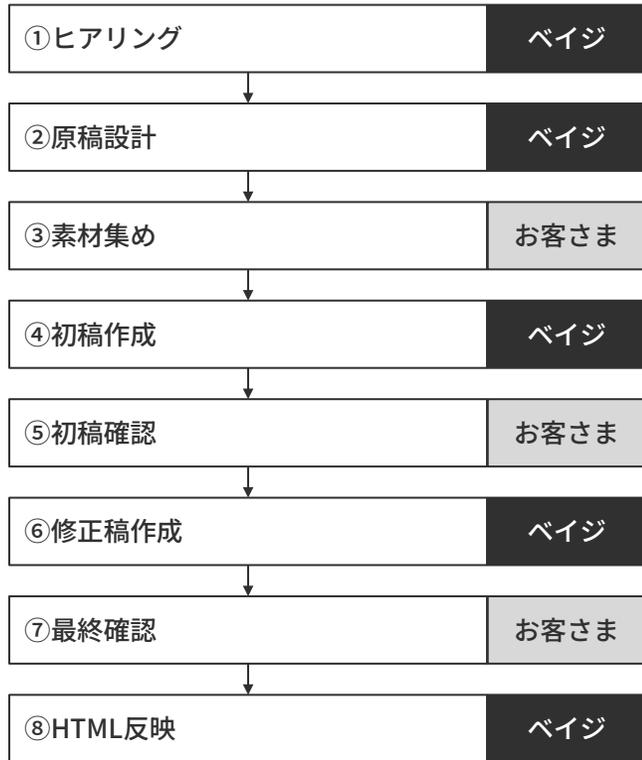


戦略カルテを使った調査・議論から『戦略マップ』を作っていきます。これが、制作・運用の基本方針になります。

コンテンツ制作



お客様の専門性を理解してライティングするために、専任のライターが入念にヒアリングして原稿を執筆します。また、1回で完成するとは考えず、**2~3度のフィードバック**をいただきながら、お客様にフィットした言葉に仕上げていきます。



※上記は弊社支援プロジェクトにおける原稿設計プロセスの例です。

<p>特長</p> <p>このページで達成したいこと</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 題材定義に基づく御社様の強みの訴求 <ul style="list-style-type: none"> ● 総勢150名以上のデザイナーが所属する、国内最大規模のスタジオ ● 自社オリジナルの教育プログラムによる属人性の低い安定したデザイン力 ● 経験豊富なプロジェクトマネージャーが多数在籍 ● リソースが潤沢であり、体制構築に強みがあることを特徴として明記する ● 経営メンバーに近いメンバーのプロフィールの掲載 ● 過去の制作実績や教則本の作成などで業界内のポジションを明らかにする ● 顧客からの評価や安心感を表現する <p>弊社にやっていただきたいこと</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ページ側で作成した「仮見出し・仮本文」の確認と修正 現状ある情報からページ側で作成した内容がありますので、違和感がありましたら遠慮なくご指摘ください。その際は、赤字で記入いただくコメント機能をご利用ください。 2. 「見出し・本文」のご記入 ドキュメント内の指示に従って、ご記入をお願いします。いただいた内容をもとにページ側で調整いたしますので、文字数や細かい表現については考慮いただかなくて構いません。本文は箇条書きなどでも大丈夫です。 	<p style="text-align: center;">----- 以下本文 -----</p> <p>ページの特長 (h1)</p> <p>ページの内容を説明するリード文が入ります。ページの内容を説明するリード文が入ります。ページの内容を説明するリード文が入ります。ページの内容を説明するリード文が入ります。</p> <p>結論</p> <p>国内最大級のデザインスタジオが、安定した制作をサポートします (h2)</p> <p>ここにテキストが入ります。ここにテキストが入ります。ここにテキストが入ります。ここにテキストが入ります。ここにテキストが入ります。ここにテキストが入ります。ここにテキストが入ります。</p> <p>問題提起</p> <p>デザインの技術だけではないプロジェクトにおいて大切なマネジメント力 (h2)</p> <p>顧客の課題および、ノウハウ・エンタテインメントの価値をストーリーとして伝える項目です。この本文はページで作成いたします。</p> <p>▼参考</p>	<p>課題を解決するBHE様の3つの強み</p> <p>お客様の悩みを解決するの3つの強み (h2)</p> <p>上記の課題に対し、体制・安定した品質（教育力）・マネジメント力の3つの強みを提示します。</p> <p>②自社オリジナルの教育プログラムによる属人性の低い安定したデザイン力 (h3)</p> <p>(例) 独自の教育プログラムを構築し、社内の人材育成に力を入れています。教育機関でも使用される教則本の執筆も手がける弊社には、3 DCGデザインを教えるノウハウが蓄積されています。これによって、属人的ではなく、誰が担当者になっても安定した品質のサービスをご提供することが可能になっています。この文章はダミーです。この文章はダミーです。</p> <p>▼以下のような視点を参考に追加の情報をご記入ください</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実案件に携われるようになるまでの判断基準（厳しい社内テストに合格 など） ・社内フィードバックの濃さ（新人デザイナーの仕事クライアントに提出するまでに社内では先輩デザイナーからの複数チェックがある など） <p>100~200字程度で記入ください</p>
--	--	--

※上記は弊社支援プロジェクトにおける原稿例です。

メソッド



私たちは、ウェブ制作の中で学んだ多くの**成功パターンをメソッド化**しています。成功確率の高いメソッドを活用しながら、お客さまのビジネス特性に合わせて、ウェブサイトの提案を行います。メソッドの一部は、オウンドメディアでも発信しています。

BtoBサイトを成功に導く180のチェックリスト

2019.10.16 BtoB web制作 マーケティング 代表/マーケター/デザイナー/プログラマー 粉谷力
76,668 View | f 798 | t 1100 | r 670

180 checklists for BtoB site
BtoBサイトを成功に導く180のチェックリスト

このたび、BtoBサイトの成功パターンをまとめた『BtoBサイト・チェックリスト』とワイヤーフレームを、株式会社ページ、株式会社才流、株式会社WACULの3社連名で発表しました。

- チェックリスト (PPT版)
- ワイヤーフレーム (PPT版)
- ワイヤーフレーム (XD版)

ここで取り扱っているBtoBサイトとは、BtoB企業のマーケティングあるいはセールスに貢献することを目的として作られたwebサイトのことです。そしてこの取り組みの根底にあるのは「BtoBサイトにおける車輪の再発明を減らしたい」という3社共通の思いです。

成功法則が詰まったBtoBサイトの標準ワイヤーフレームを無料配布します

2020.12.17 BtoB 代表/マーケター/デザイナー/プログラマー 粉谷力
49,822 View | f 728 | t 840 | r 610

~BtoBサイトの成功法則がギッシリ詰まった~
BtoBサイト・ワイヤーフレーム
Adobe XD版/PNG版
個人情報の入力不要！完全無料で配布中！

約1年前、BtoB企業における顧客獲得型サイトの勝ちパターンをまとめた『BtoBサイト・チェックリスト』を、ページ、才流さん、WACULさんの3社連名で発表し、大きな反響をいただきました。

BtoBサイトを成功に導く180のチェックリスト | knowledge / baigie
baigie.me

このチェックリストはブログで公開しただけではなく、私たちのウェブ制作の現場でもフル活用されています。この1年間に手掛けた多くのBtoBサイトが、このチェックリストを参考にしています。

BtoB企業はブランディングとどう向き合うべきか？

#01 ページのBtoBブランディング者
BtoB企業はブランディングとどう向き合うべきか？
2022.06.21 BtoB ブランディング 粉谷力
22,234 View | f 100 | t 0 | r 136

THE WORK FLOW

ページのウェブ制作ワークフロー
ページのウェブ制作ワークフロー
2021.08.31 web制作 プロジェクトマネジメント 今西敏希
31,311 View | f 147 | t 240 | r 274

Logical Emotional

BtoBの購買活動は本当に論理的・合理的か？
2020.07.16 BtoB ビジネス全般 マーケティング 粉谷力
14,377 View | f 128 | t 0 | r 128

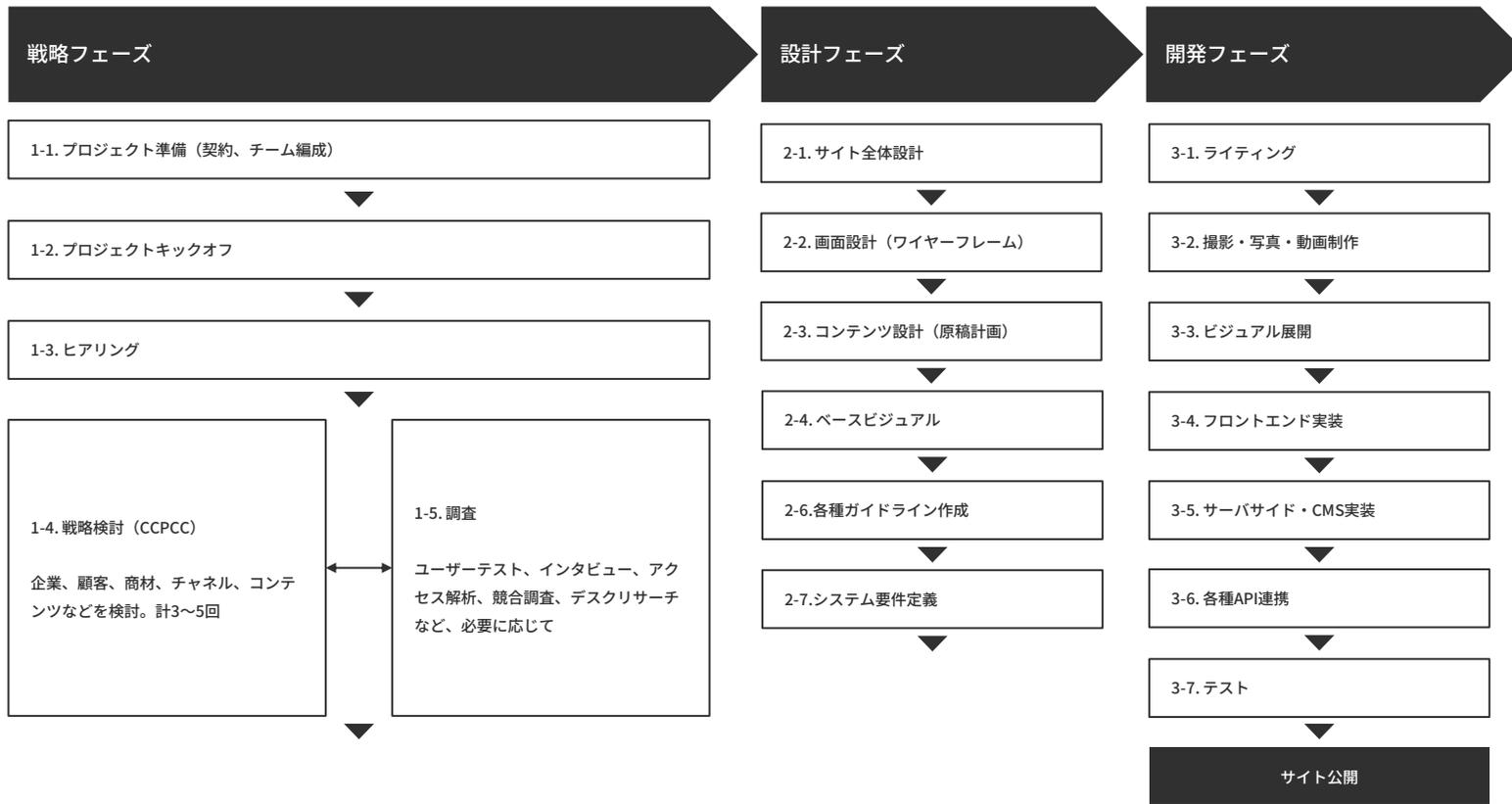
ウェブ・ユーザビリティ 9つの原則

簡単に応用できる
ウェブ・ユーザビリティ
2021.04.15 デザイン ユーザビリティ 高塚 純子 塚元 舞夏
41,711 View | f 147 | t 489 | r 278

ワークフロー



プロジェクトは約100のタスクに細かく分類・定義されています。これらをまとめた『プロジェクト管理シート』を用い、タスクをなぞるようにプロジェクトを進行していきます。**お客様の負荷は最小限**に、ほぼお任せ状態でプロジェクトを進めることができます。



フェーズ	タスク	サブタスク	担当者	進捗	主な作業内容・フレームワーク	種別 (属性)	備考		
プロジェクト開始	プロジェクトチーム編成	0%		0%	0%	0%	0%		
		0%		0%	0%	0%	0%		
	プロジェクト準備	0%		0%	0%	0%	0%		
		0%		0%	0%	0%	0%		
	プロジェクト開始準備	0%		0%	0%	0%	0%		
		0%		0%	0%	0%	0%		
	開発	企画/プランニング	0%		0%	0%	0%	0%	
			0%		0%	0%	0%	0%	
		ウェブ制作/開発	0%		0%	0%	0%	0%	0%
			0%		0%	0%	0%	0%	0%
0%				0%	0%	0%	0%	0%	
0%				0%	0%	0%	0%	0%	
0%				0%	0%	0%	0%	0%	
0%				0%	0%	0%	0%	0%	
0%				0%	0%	0%	0%	0%	
0%				0%	0%	0%	0%	0%	
0%			0%	0%	0%	0%	0%		
0%			0%	0%	0%	0%	0%		
運用	運用/保守	0%		0%	0%	0%	0%		
		0%		0%	0%	0%	0%		
	運用/保守	0%		0%	0%	0%	0%		
		0%		0%	0%	0%	0%		
	運用/保守	0%		0%	0%	0%	0%		
		0%		0%	0%	0%	0%		
	運用/保守	0%		0%	0%	0%	0%		
		0%		0%	0%	0%	0%		
	運用/保守	0%		0%	0%	0%	0%		
		0%		0%	0%	0%	0%		

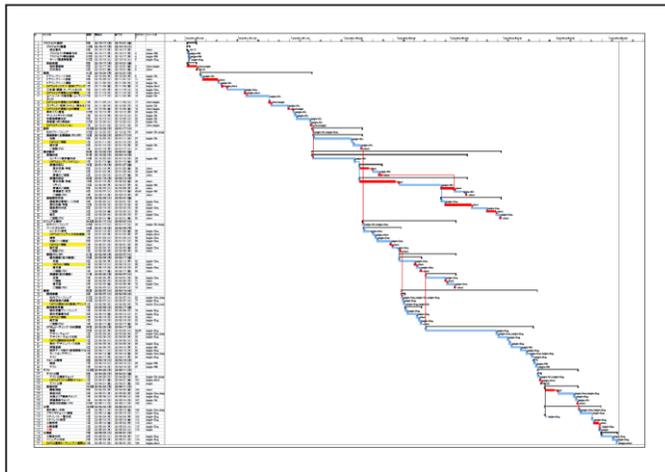
プロジェクトマネジメント



進行管理・課題管理・品質管理の3つの観点から、お客さまの事情に合わせた柔軟なプロジェクトマネジメントを行います。

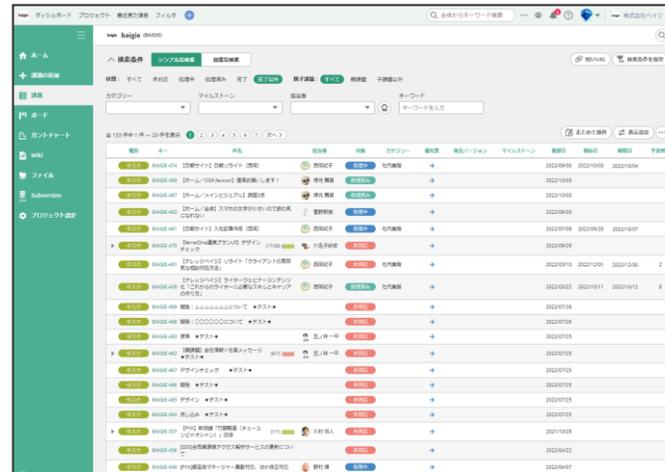
進行管理

WBSと弊社ワークフローを反映したプロジェクト管理シートを併用し、進捗全体を管理し、変化はすぐ察知できるようにします。



課題管理

プロジェクト中盤以降はBacklogを活用し、タスクの抜け漏れが発生しないように勤めていきます。



品質管理

品質管理に必要な100の項目をリストアップした専用チェックシートを用いて、品質の担保を行います。

no.	チェック項目	ターゲットブラウザ	チェック結果	備考
1	link rel="canonical" は適切に設定されていますか	-	済	
2	meta name="robots" は適切に設定されていますか	-	済	
3	doctypeが指定されていますか	-	済	
4	meta charsetが指定されていますか	-	済	
5	meta copyrightが指定されたものが入力されていますか	-	済	
6	meta OGP, facebookメタタグが指定されていますか	-	済	
7	apple-touch-iconが指定されていますか	-	済	
8	meta keywordsが適切に入力されていますか	-	済	
9	meta descriptionが適切に入力されていますか	-	済	
10	titleが適切に入力されていますか	-	済	
11	必要に応じてCSSの読み込みはされていますか	-	済	
12	必要に応じてJavaScriptの読み込みはされていますか	-	済	
13	アクセシビリティが指定されたものが設定されていますか	-	済	
14	ダウンロードボタンが適切に設置されていますか	-	済	ユーザ指定なし
15	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	ユーザ指定なし
16	リンクの先が指定された外部リンク先で指定されていますか	-	済	横断リンク、ファイル参照
17	トップページに付するリンク指定の記述は統一されていますか	-	済	/index.html or /
18	リンク切れはありませんか	-	済	
19	レスポンスが適切に入力されていますか	-	済	
20	メタデータが適切に入力されていますか	-	済	
21	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
22	PDFリンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
23	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
24	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
25	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
26	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
27	すべての画像が適切に設定されていますか	-	済	
28	すべての画像にalt属性が設定されていますか	-	済	
29	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
30	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
31	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
32	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
33	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
34	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
35	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
36	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
37	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
38	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
39	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
40	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
41	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
42	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
43	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
44	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
45	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
46	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
47	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
48	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
49	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
50	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
51	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
52	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
53	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
54	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
55	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
56	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
57	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
58	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
59	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
60	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
61	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
62	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
63	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
64	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
65	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
66	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
67	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
68	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
69	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
70	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
71	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
72	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
73	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
74	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
75	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
76	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
77	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
78	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
79	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
80	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
81	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
82	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	
83	外部リンクはすべて「noopener」が設定されていますか	-	済	



ペイジに発注する6つのメリット

1. 制作だけでなく、**ウェブ戦略**も一緒に考えてもらえる
2. 納品ではなく、「**顧客の成功**」の視点で考えてもらえる
3. 独自メソッドや過去事例を元に、**自発的な提案**がもらえる
4. BtoBや採用など、**ビジネス領域の専門的な知見**を持っている
5. ウェブサイトにとって最も重要な**コンテンツ制作**もお願いできる
6. **プロジェクト進行**を丸ごと任せられ、発注担当者の負荷も軽い

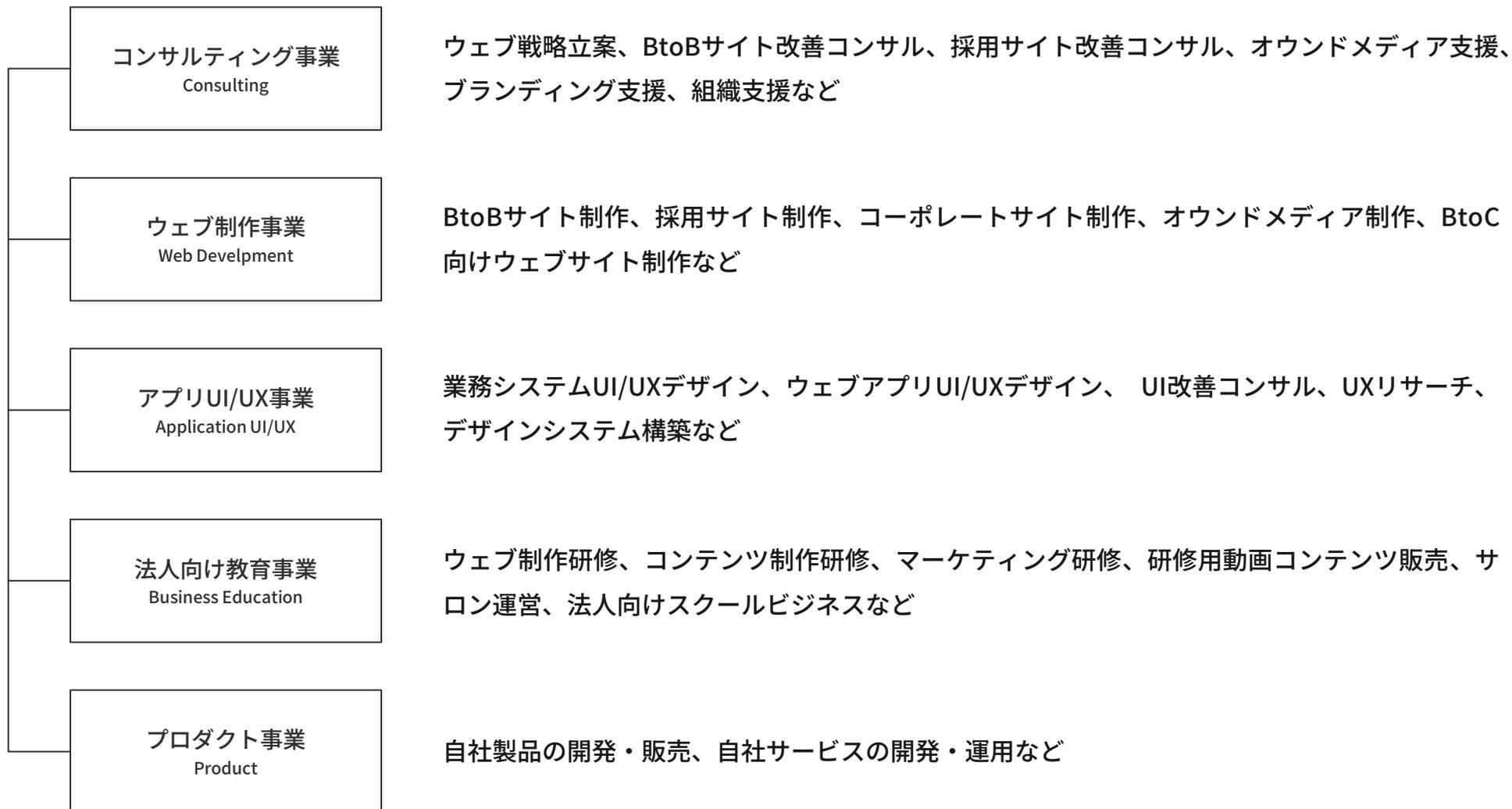


2 事業と組織

Management

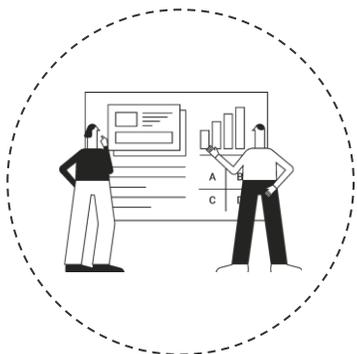


事業ポートフォリオ





得意なウェブサイト



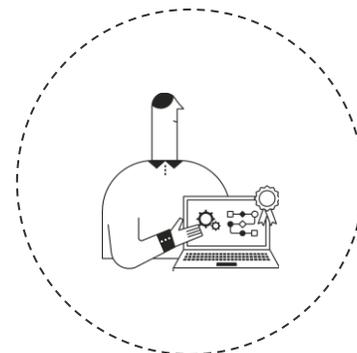
BtoBサイト制作

BtoBサイト制作は、私たちが最も得意とするウェブサイトです。独自メソッドで企業・顧客・商材を理解し、BtoBマーケティングと接続できるウェブサイトを企画・設計・実現します。



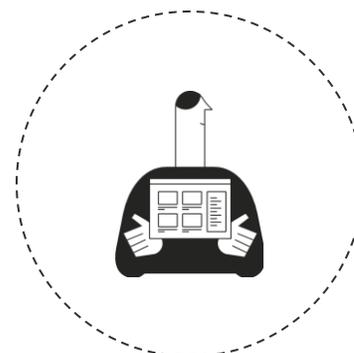
採用サイト制作

採用サイトの制作も得意です。社内アンケート等の調査から採用戦略を整理し、求職者ファーストの採用サイトを企画・制作します。コンテンツの執筆から撮影も含めて対応可能です。



ウェブアプリUI/UX

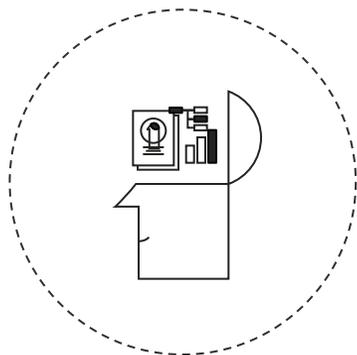
ウェブ制作で培ったノウハウを活かし、企業や官公庁で使われる業務用システムやSaaSのUIをデザインします。UXデザインや人間中心設計の考えを取り入れながら、UIを改善します。



オウンドメディア

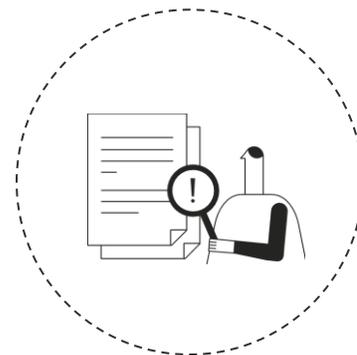
オウンドメディアの戦略上の役割定義から、適切なKPI設定、SEO戦略、運営体制作り、コピー作りまで、STAAMという独自メソッドに基づき、必要な支援を行っています。

提供スタイル



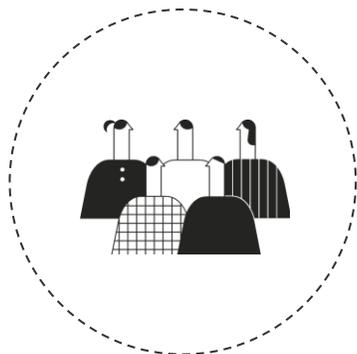
コンサルティングだけ

コンサルティングだけのご依頼も受けています。ウェブサイト改善、オウンドメディア運用、ブランディングなど、制作を伴わない支援も積極的に行っています。



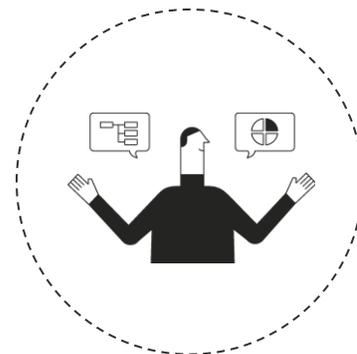
リニューアルではなく改善

ウェブサイトのフルリニューアルは必ずしもオススメしません。ビジネス的なメリット・デメリットを踏まえて、改善の方が望ましい場合には、ウェブサイトの改善をオススメしています。



組織づくり支援

ウェブサイトやデザインの問題が、組織に起因することも少なくありません。マネジメントやオウンドメディア運営など、インハウスのクリエイター組織の支援も積極的に行っています。



アドバイザー・顧問業務

デザインやマーケティングの知見にもとづく顧問業務も行っています。インハウスチームや他ベンダーとのプロジェクトに参加し、第三者的立場から客観的にアドバイスします。

運用保守プラン



ページでは、ウェブサイトの公開後も安心して運用いただけるように保守プランをご用意しております。

定例ミーティングを開催して、担当コンサルタントより数字の振り返りや改善提案を行います。

継続的な実行支援も可能ですので、お客さまの運営体制に合わせてご提案します。

保守費用	5万円/月
保守内容	<ul style="list-style-type: none"> • トラブル時の一次相談窓口 • CMS保守管理 • ステージング環境の維持 • Looker Studioダッシュボードの提供 • ヒートマップツールの導入 • 月一回の定例ミーティング <ul style="list-style-type: none"> - ダッシュボードやヒートマップなどを参照した数字振り返り - 課題の確認と改善提案（提案資料は含まれません） • 定期的な情報提供 • ページ主催のリアルイベントへの招待

※運用保守締結をされない場合は、公開後の修正依頼時にステージング環境の構築費（20,000円）が別途かかります。

※CMS及びプラグインのバージョンアップについては、対応内容により別途お見積りとなります。



各職種が協働するチーム制を採用しており、一つのチームで継続的なご支援ができる体制です。



企業理念



One Mission

顧客の成功

One Value

Make

Success

One Vision

顧客の成功に向き合い続ける

One Tagline

顧客の成功を共に考えるウェブ制作会社

Seven Principles

1. カスタマーサクセス：顧客成功起点で考える
2. ユーザーファースト：ユーザーに持続的な便益を与える
3. リーダーシップ：常に率先して半歩先に行く
4. ベストエフォート：期待を超えるためにベストを尽くす
5. ホスピタリティ：びっくりするくらい気を利かせる
6. フェアネス：正直・率直・実直・愚直・素直を美德とする
7. セルフラーニング：自ら学習し、自ら考え、自ら成長する



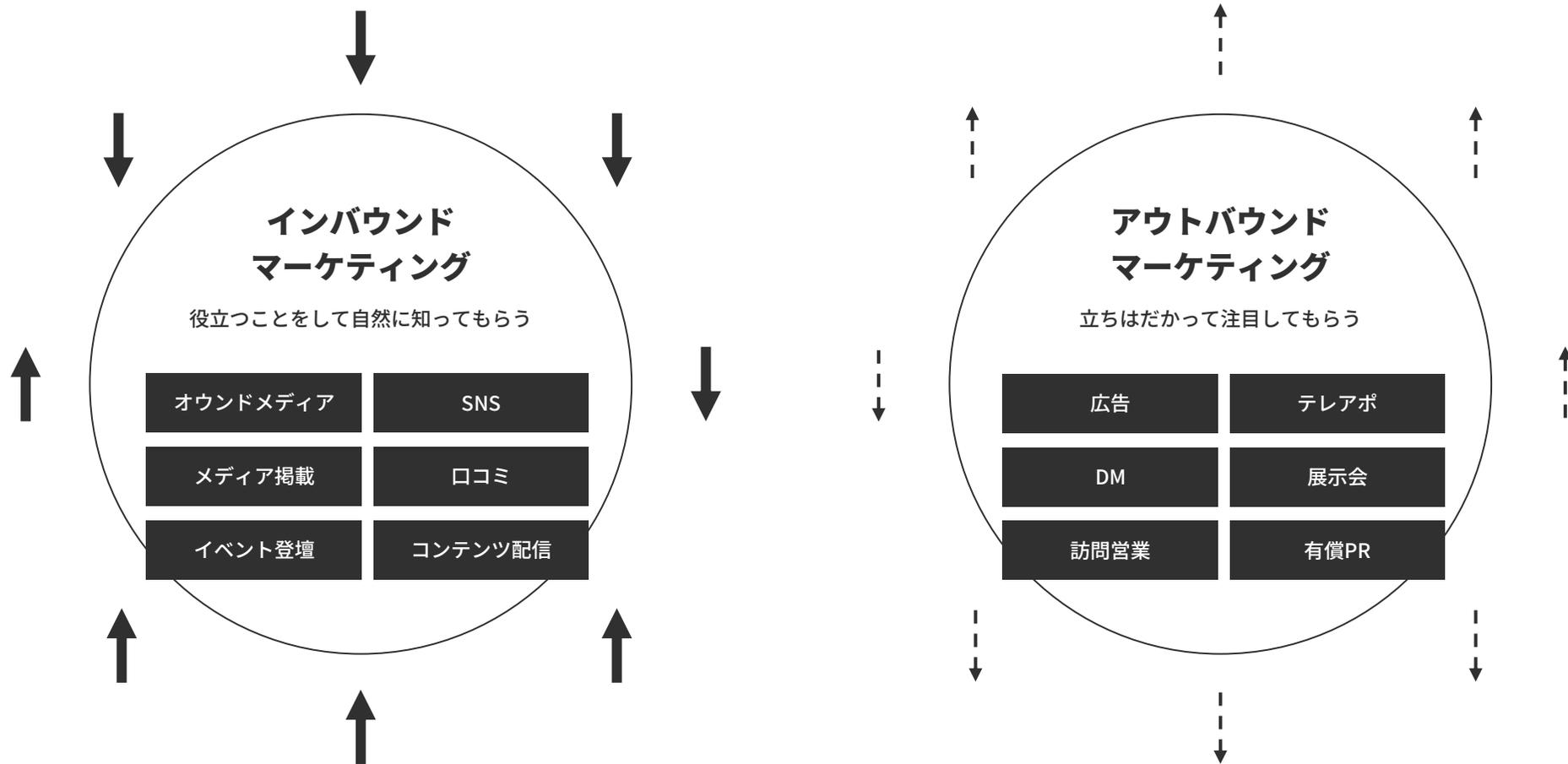
3 ベイジの活動

Activities



マーケティングの方針

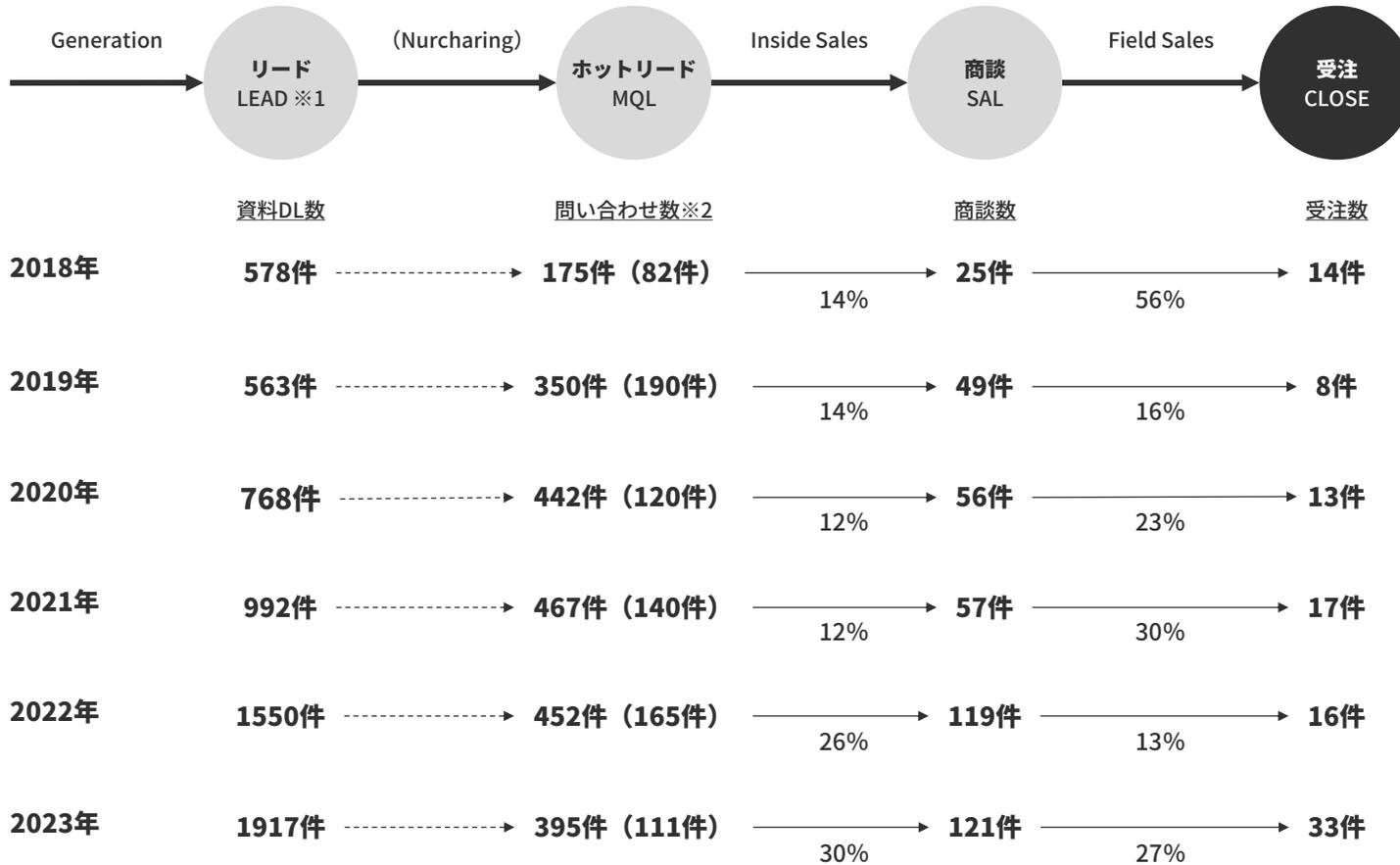
マーケティングや営業の専任スタッフが存在しないという組織的制約がある中で、インターネットをフル活用し、自然と引き合いが来るマーケティング手法に注力してきました。いわゆるインバウンドマーケティングです。





ページの成果

自社でもウェブサイトを活用し、広告などを使わず、インバウンドでの顧客獲得や採用活動を行っています。



※1 資料ダウンロードで獲得している新規リード獲得数。ただし同業者や競合、採用目的なども含む。

※2 カッコ内は予算500万円以上のお問い合わせ数。



2019年	応募者数70名	採用者数5名
2020年	応募者数142名	採用者数6名
2021年	応募者数136名	採用者数10名
2022年	応募者数88名	採用者数10名
2023年	応募者数80名	採用者数4名

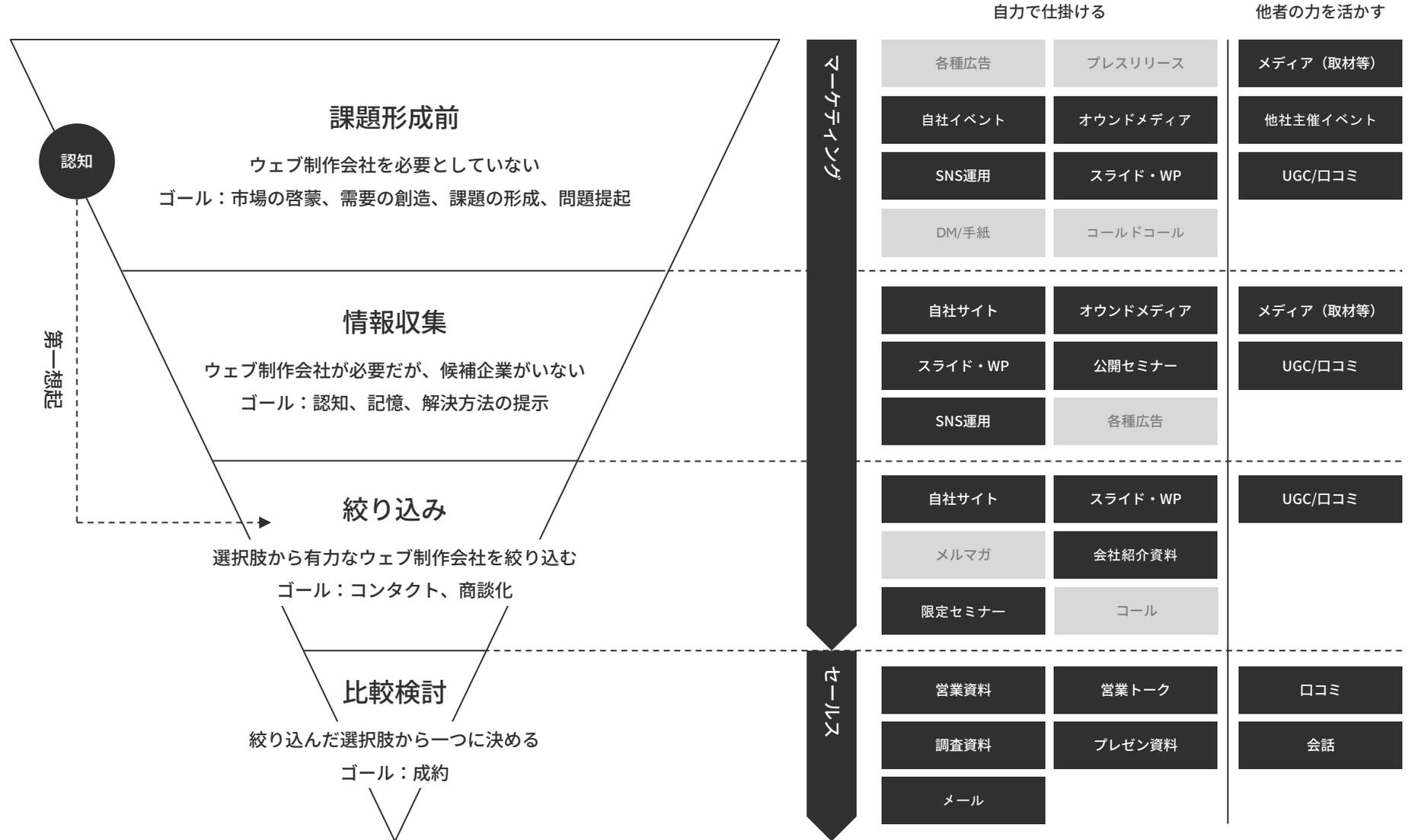


ペイジの成果

ペイジの基本戦略は、構造化すると非常にシンプルです。

1. ファネルの各ステージをコンテンツで埋める
2. ファネル上部へのアプローチを強化する
3. ニーズが顕在化した時の第一想起を取り、ファネルをショートカットする

コンテンツを活用した集客モデルを組み立てることで、インバウンドの成果を上げています。



※グレーのボックスはほとんど実施していない/まったく実施していない施策です

オウンドメディア



ページのマーケティングにおいて、オウンドメディアは非常に重要な役割を果たしています。2011年から5つのオウンドメディアを公開し、うち3つを現在運営しています。その中でも特に力を入れているのが『knowledge / baigie』です。

knowledge / baigieの特徴

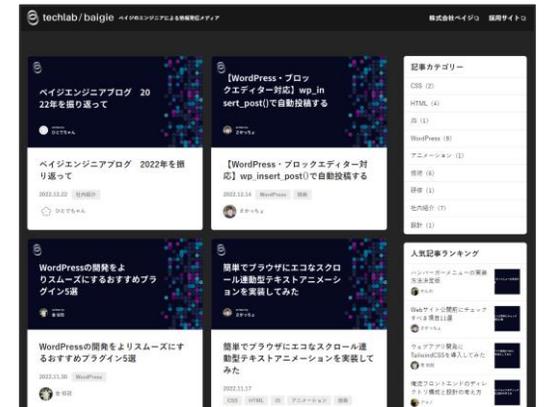
- KPIを置かず、記事の品質重視で運営
- 経営者が編集長となって全体を管理
- 複数人の社員が共同執筆する体制
- 記事の品質にライターが全面サポート
- 1か月に2～3本程度の更新
- SNSを活用して記事を配信
- 1記事あたり平均1万PVを獲得



knowledge / baigie | <https://baigie.me/officialblog/>



ページの日報 | <https://baigie.me/nippo/>



techlab / baigie | <https://baigie.me/engineerblog/>



コーポレートサイト

2022年11月、6年ぶりにコーポレートサイトをリニューアルしました。20万字以上の文章を新たに書き起こし、私たちが培ってきたBtoBサイトのセオリーの多くを注ぎ込みました。お問い合わせのハードルを上げ、総リード数ではなく、有望リード数の引き上げを主な目的としています。

詳しくは以下の解説記事もご覧ください。



https://baigie.me/officialblog/2022/12/21/website_renewal_report_baigie/



<https://baigie.me/>

SEO



私たちはSEO専門業者ではありませんが、検索エンジンを考慮したウェブ制作を日常的に行っています。私たちのコーポレートサイトでは、ビジネス上特に重要な「BtoB×ウェブ制作」関連の多くのキーワードで上位表示されています。BtoBに強いウェブ制作会社を探そうとすると、高確率で私たちが発見されるようになっていきます。

またその他、「業務システムUI/UX」「採用サイト制作」など、得意とするサービス分野はできるだけ上位表示される確率が高い、コンテンツの作り方をしています。

※順位は2022年12月末現在。なおGoogleの表示順位は、閲覧履歴、位置情報などで変動します。この順位は専門ツールを用いて算出した平均的な表示順位です。

キーワード	順位
BtoB ウェブ制作会社	1
ウェブ制作会社 BtoB	2
ウェブ制作 BtoB	2
BtoB ウェブ制作	1
BtoB Web制作会社	2
Web制作会社 BtoB	2
Web制作 BtoB	2
BtoB Web制作	2
ホームページ制作会社 BtoB	2
BtoB ホームページ制作会社	2
ホームページ制作 BtoB	2
BtoB ホームページ制作	2

キーワード	順位
hp制作会社 BtoB	2
BtoB hp制作会社	2
hp制作 BtoB	2
BtoB hp制作	2
BtoB コーポレートサイト	45
コーポレートサイト BtoB	24
BtoB サイト制作	1
サイト制作 BtoB	2
BtoB サイトリニューアル	11
サイトリニューアル BtoB	25
BtoB サイト改善	6
サイト改善 BtoB	7



Twitter

SNS、特にTwitterを使った情報発信も積極的に行っており、数々のノウハウを蓄積しています。

sogitani / baigie inc.
@sogitani_baigie

BtoBとアプリUIに強いウェブ制作会社ページ代表、クラスメソッドCDO(Chief Design Officer)。NTTデータ制作会社2社→フリーランス→起業。デザイン、ウェブ、マーケティング、コンテンツ、SNS、採用、組織デザイン等、幅広いテーマで活動。登壇執筆多数。2022年4月福岡移住。

📍 東京 🌐 baigie.me 📅 2009年2月からTwitterを利用しています

4,302 フォロワー中 8.1万 フォロワー

ツイート ツイートと返信 メディア いいね

固定されたツイート

sogitani / baigie inc. @sogitani_baigie · 11月10日

6年ぶりにページのコーポレートサイトをリニューアルしました。BtoBサイトの専門家に対応したBtoBサイトの理想形を目指しました。コンテンツは20万字以上を新たに執筆。「コンテンツの化け物」というコンセプトを社員が実現してくれました。以下、見所を16連投で解説します。



baigie.me
東京のWeb制作会社・ホームページ制作会社 | 株式会社ページ | baigi...
顧客の成功と共に考えるウェブ制作会社です。ウェブサイト・コーポレートサイト・採用サイト制作、業務システム・アプリUI/UXデザイ...

いまにし / baigie inc.
@imnstkhs フォローされています

ウェブ制作会社ページ | 執行役員 | マネージャー兼ディレクター。仕事や日常からの気づきを発信しています。BtoBサイト | ディレクション | マネジメント | 採用 | 組織作り | コーチング。餃子、ビール、日本酒、音楽、バイク、サウナ、高田純次が好き。Twitterでは交流に繋がっていききたいです。

📍 note 🌐 note.com/imns 📅 2016年11月からTwitterを利用しています

7,076 フォロワー中 1.4万 フォロワー

いけたむ
@ikechamuu フォローされています

Web制作会社ページのデザイナー。現実かつ挑戦的なデザインを。ゆくゆくはマーケティング戦略が立案できるデザイナーを目指しています。

📅 2013年3月からTwitterを利用しています

487 フォロワー中 4,583 フォロワー

もとやまふとし / baigie inc.
@Futoshi0620 フォローされています

Web Director / Marketer

BtoBに強いウェブ制作会社ページのwebディレクター - 地方制作会社のwebディレクター - ECのwebデザイナー - DTPデザイナー / ONLINE上司 ウェブデザイン課チーフ / BtoBマーケティング / WordPress / Adobe XD / 青学法学部卒 / 松本山雅FC / 晩酌はハイボール / 長野県在住フルリモート勤務

📍 長野県 松本市 🌐 note.com/futoshi 📅 誕生日: 6月20日
📅 2010年3月からTwitterを利用しています

1,745 フォロワー中 6,004 フォロワー

さかつちょ / baigie inc.
@sakaccho420 フォローされています

フォローしていると勝手にフロントの知識が身につくアカウント。web制作会社ページのエンジニア/CSS/フロントエンド/北海道出身/クルマ/F1/バイク/キャンプ/スキー/DIY

📍 横浜 📅 誕生日: 4月20日 📅 2009年11月からTwitterを利用しています

1,531 フォロワー中 2,239 フォロワー

五ノ井 / baigie inc. / ライター
@gonoiipei フォローされています

ウェブ制作会社ページ所属 / ライターチームのマネージャー / noteはじめました (note.com/gonoiipei/) / 「文章 コツ」でググると1番か2番に出る記事 (urx.red/OQNG) を書いた人 / 仕事やコンテンツについて情報発信 /

♂ note.com/gonoiipei/ 📅 誕生日: 1986年9月10日
📅 2009年5月からTwitterを利用しています

4,591 フォロワー中 5,431 フォロワー

baigie inc. / 株式会社ページ
@baigie_sns フォローされています

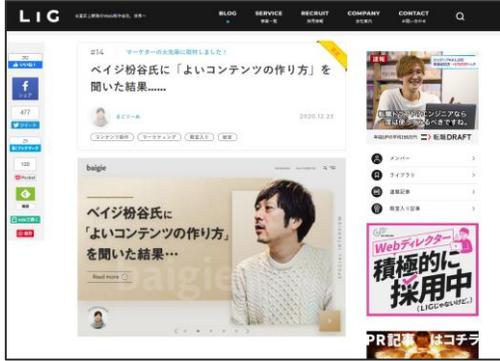
Make Benefit.
顧客の成功と共に考えるウェブ制作会社

ウェブ制作会社・ページの公式アカウントです。BtoBサイトや採用サイト、業務システムUI/UXデザインの制作が得意です。最新記事の公開やウェビナー開催、登壇情報などをお知らせします。ほかにウェブ制作の裏側や会社の取り組み、オフィスの様子など、ページの中の情報もたくさんお届けしていきます。お気軽にフォローしてください。

📍 東京 下北沢 🌐 baigie.me 📅 2022年9月からTwitterを利用しています

59 フォロワー中 1,929 フォロワー

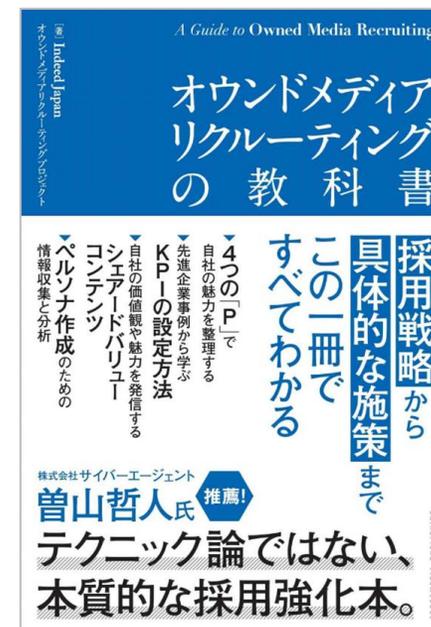
メディア





BtoBマーケティングの各カテゴリの専門家10名による共著書。弊社代表粉谷が「BtoBビジネスの特徴」「ブランドを作る」「Webサイト」「オウンドメディア」の章を執筆しています。

著者：飯高悠太、粉谷力、相原ゆうき、秋山勝、安藤健作、今井晶也、岸穂太佳、戸栗頌平、室谷良平、日比谷尚武



Indeed Japan著のオウンドメディアリクルーティングに関する書籍。弊社代表粉谷が情報提供、関連する研究会への参加などで、書籍化の協力をしています。

著者：indeed Japan



4 主な実績：BtoBサイト

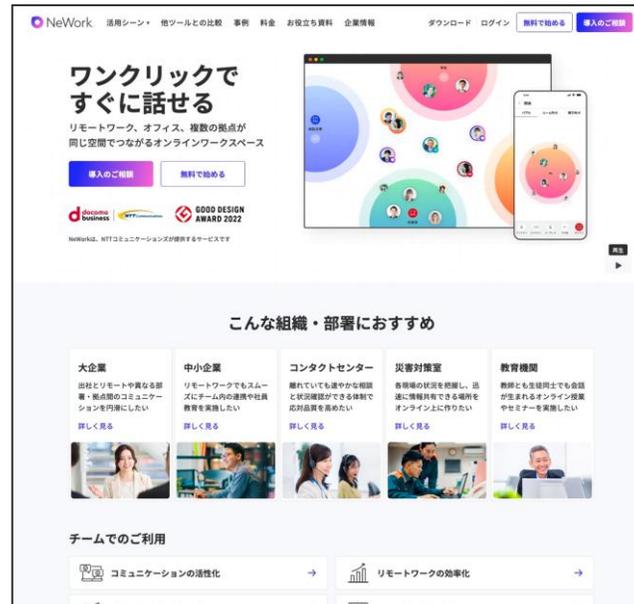
Works : BtoB website



SPI 3 公式サイト

<https://www.ncn-se.co.jp/se/>

リクルートマネジメントソリューションズが提供する採用候補者向け・従業員向け適性検査サービスサイトのローンチを支援。採用候補者向けと従業員向けの2つの適性検査サービスを展開するうえで、web戦略の提案とサイトストラクチャの作成の支援をしました。



NeWorkサービスサイト

<https://lp.network.app/>

NTTコミュニケーションズが提供するオンラインワークスペースNeWorkのサービスサイト。既存顧客を基にした顧客戦略のパターン整理、各セグメントの課題設定や訴求内容をまとめてコンテンツ制作に落とし込みました。SaaSの挙動を利用前に伝えるため、実際の挙動に似たモーションをデザインしています。



LITTLE HELP AGENCY

<https://www.littlehelp.co.jp/>

HubSpotとLINEを連携できるマーケティングツール、「LITTLE HELP CONNECT」の製品サイト。直感的なわかりやすさと具体的な便益の訴求のため、プロダクトライフサイクルやビジネス環境、独自性、事業課題を設計に落とし込み、製品の信頼感を感じてもらえるデザインを目指しました。



Anker 法人向けサイト

<https://www.ankerjapan.com/pages/business>

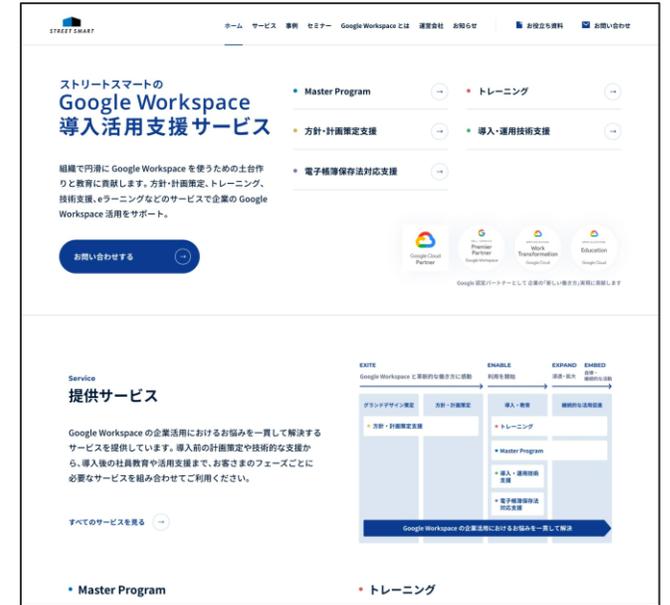
モバイルバッテリーや急速充電器、スピーカーなどのデジタル関連製品を販売するアンカー・ジャパンの法人向けサイトのローンチを支援。Web戦略コンサルティングおよびワイヤーフレーム作成にアドバイザーとして参画。法人領域のさらなる事業拡大に向けて、製品ごとの訴求ポイントを整理しました。



DTS

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

株式会社D T Sが提供するシステム運用サービス「ReSM」のサービスサイト。「インフラ設計構築・整備」「システム運用監視・保守」「業務効率化・BPO」の3つの主要なサービスごとに顧客タイプと訴求する内容を整理し、金融・インフラ系の大型案件などの実績からくる信頼感や安全性の高さをビジュアルで訴求しました。



ストリートスマート サービスサイト

<https://www.master-apps.jp/>

日本初のGoogle Workspaceトレーニングパートナーである同社のGoogle Workspace導入支援サービスサイトをリニューアル。5つのサービスごとに顧客価値の設計を行い、情報ニーズの異なる顧客に対して、ナビゲーション機能を重視。メインビジュアル等、合理的でコンテンツファーストなサイトにしました。



atone

<https://atone.be/>

株式会社ネットプロテクションズが提供する後払い決済サービス「atone」のサービスサイトのリニューアル。ユーザーにいかにかわりやすくサービスについて伝えられるかを目標に、ネットプロテクションズ様のデザイナーと協働してサイトの実装を支援いたしました。



トライバルメディアハウス

<https://www.tribalmedia.co.jp/>

ソーシャルメディアに強いマーケティング会社のコーポレートサイト。コンテンツを拡充して導線も整理、情報にたどり着きやすくなるように再設計しました。流入は約20%増加、問い合わせ内容の質も上がり、新しい顧客接点の開拓に繋がっています。



才流

<https://sairu.co.jp/>

BtoBマーケティングや法人営業などの独自メソッドによるコンサルティング会社のコーポレートサイト。顧客課題に合わせて日々発信している膨大なメソッドを体系化。リニューアル後にCV数も流入数も2倍前後に増加しています。



THE HYBRID WORKS

<https://hybridwork.cybozu.co.jp/>

ハイブリッドワークをテーマとした情報発信サイト。製品紹介ではなく、考え方や実践的なセオリーを発信。サイボウズブランドと製品とアイデアを接続するウェブサイトの戦略提案から、初期の企画、全体デザイン、コンテンツ企画、CMS構築まで担当。



ホットリンク

<https://www.hottolink.co.jp/>

ソーシャルメディアを強みとするマーケティング会社のコーポレートサイト。主力事業であるSNSマーケティングのリード獲得数の向上を目指しながらも、IRを始めとするコーポレート全体の情報発信プラットフォームとしても機能するように設計しました。



デジタルアスリート株式会社

<https://ppc-master.jp/>

総合的なデジタルマーケティング支援を強みとするデジタルアスリートのコーポレートサイト。社名変更も同時に行ったため、公開直後はCV数や流入数が減少したものの、現在は回復し、公開前よりも増加する傾向にあります。



bauhaus・エンタテインメント

<https://bhe.geeq.co.jp/>

有名ゲームタイトルの実績が多数あり、国内最大級の制作体制を持つ3DCGデザイン事業を展開する企業のコーポレートサイト。カルチャーに合う採用促進を目的と定義し、求職者と顧客それぞれに最適なコンテンツとビジュアルを作成しました。



SCSK Minoriソリューションズ株式会社

<https://www.scskminori.co.jp/>

アプリケーション開発、DX支援など幅広いITサービスを提供するシステム開発会社のコーポレートサイト。グループ統合で100以上ともなった情報を集約・体系化し、ユーザーがほしい情報にすぐにたどり着けるように設計しています。



テレワークプラットフォーム moconavi

<https://moconavi.jp/>

株式会社レコモットが提供するクラウドMAMの製品サイトです。実際の画面をふんだんに用いるなどし、便益と利用イメージがすぐ伝わるように設計。リニューアル以降、CV数の上昇など、実感できる成果が報告されています。



グローバル・ジャパン・コーポレーション

<https://gjc.me/>

マーケティング・プロモーション動画が得意な動画制作会社のコーポレートサイト。ログ解析やワークショップなどのリサーチを積極的に実施し、ターゲットの課題解決方法を明確にし、問い合わせが増えるコンテンツを提案・設計をしました。



セレブリックス サービスサイト

<https://www.eigyoh.com/>

営業支援をするコンサルティング会社のコーポレートサイト。社名と同じ名義でコーポレートサイトとサービスサイトが存在するゆえにユーザーが混乱しがちな悩みを、コンテンツによる明確な差別化と動線上の繋ぎ合わせで解決しています。



サイボウズ メールワイズ

<https://mailwise.cybozu.co.jp/>

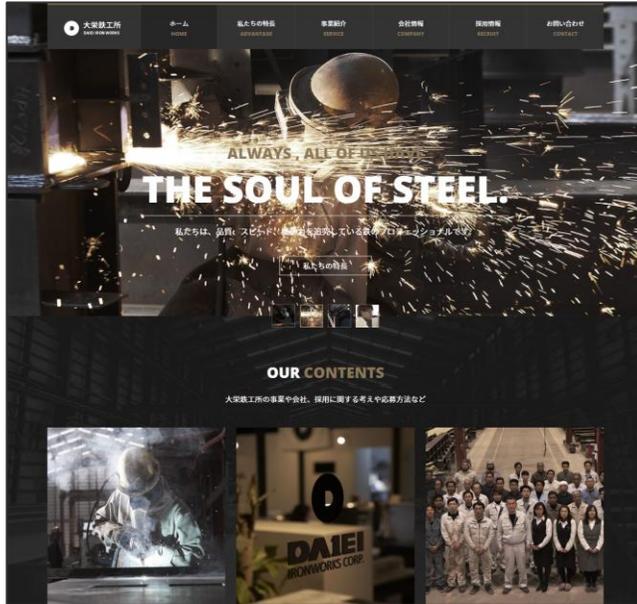
メール業務改善システムの製品サイトです。UXリサーチ、ログ解析、競合分析などの約2か月の戦略フェーズ後、設計、ロゴを含むブランドデザインを行いました。顧客便益を明確に表現するコンテンツを中心に、見直しをしています。



ソフトクリエイト

<https://www.softcreate.co.jp/>

IT基盤のコンサルティング、設計・構築、保守・運用をトータルサポートする技術商社のコーポレートサイト。情報システム担当者に向けた課題解決型のコンテンツと、訪問ニーズを整理した画面構成を中心にリニューアルを実施しました。



大栄鉄工所

<https://daiei-ironworks.co.jp/>

千葉県内最大規模の鉄工メーカーのコーポレートサイト。採用を主な目的とし、戦略検討、設計、デザインからコピー、撮影までを一気通貫で実施。採用に明確な成果があったほか、同業者に模倣されるほど、業界内での評判獲得に繋がりました。



SUMAVE by リブセンス

<https://www.sumave.com/>

日本ではまだ浸透度の低かった不動産テック専門のオウンドメディア。リサーチを含む議論を繰り返しながら、オウンドメディア全体の戦略・体験・コンテンツの設計からデザイン、CMS実装、ロゴ制作をサポートしました。



インフィールド 施設サイト

<https://aicc.tokyo/>

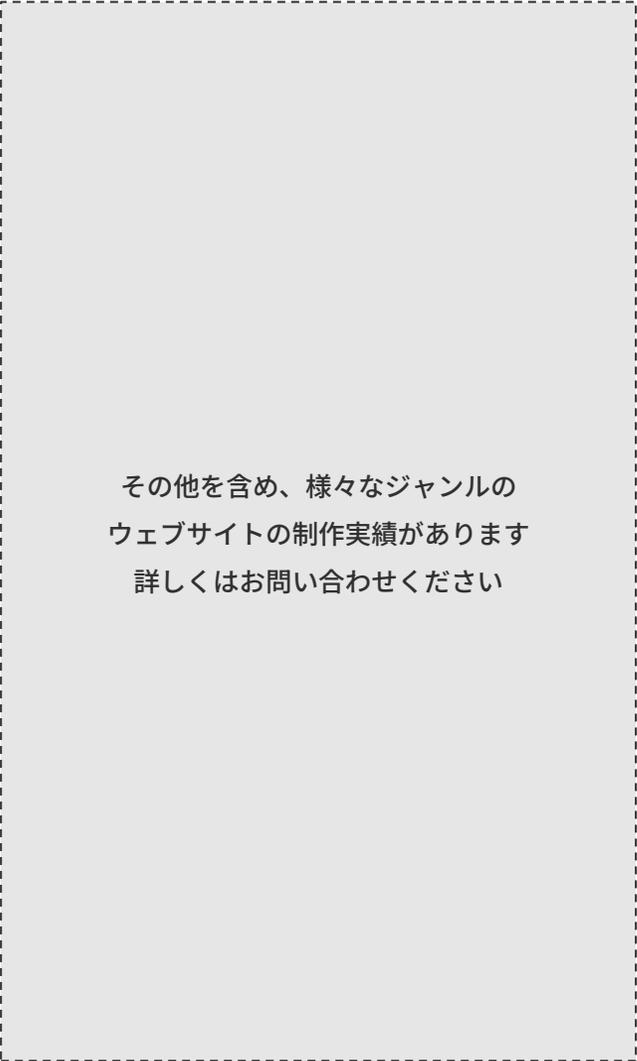
都内に複数の貸しホール・貸し会議室を運営する企業の施設サイトリニューアル。問い合わせ強化を目的として、UXリサーチ、ログ解析、競合分析から、設計、デザインを行いました。リニューアル後、CV数が約15%上昇。



採用管理システムSONAR ATS

公開終了

HR領域を支援する採用管理システム（ATS）の製品サイト。サイト利用の可能性が高いSMB市場の企業担当者がターゲット。イラストを使用し、親しみやすさを演出。セールスフォース・ドットコムのパードットと連携する実装を行っています。





5 主な実績：採用サイト

Works : Recruitment website



フリー株式会社

<https://jobs.freee.co.jp/>

求職者に業務内容やカルチャーが適切に理解されていない等の課題を解決するため、ワークショップ、社内アンケート、ユーザーテストを行い、ウェブ戦略を策定。求職者の行動・欲求にもとづいたコンテンツを企画・制作しました。デザイン面では、多様性や可能性などfreeらしさを表現しました。



サイボウズ

<https://cybozu.co.jp/recruit/>

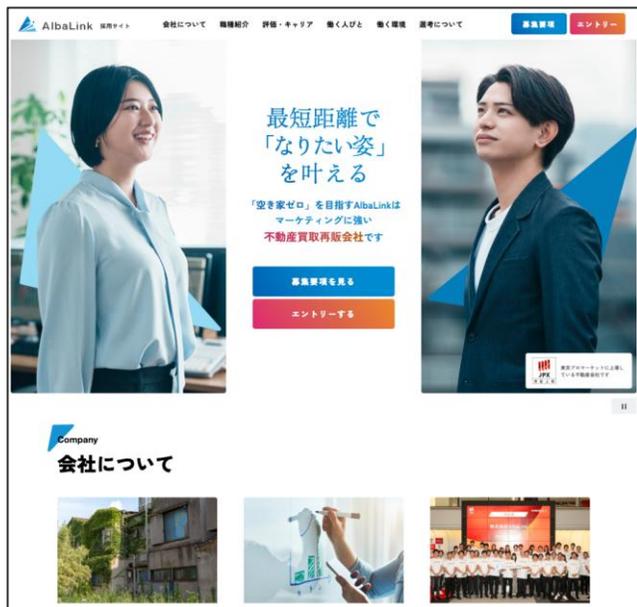
採用活動において求職者に事業内容・職種・カルチャーが適切に理解されていない等の課題を解決するため、社内アンケート、ユーザーテスト等の調査をもとに、様々な切り口から企業理解を深めるコンテンツを制作。求職者が欲しい情報へ速やかに辿り着けるようポータル型のサイト設計にしています。



株式会社デジタルガレージ

<https://www.garage.co.jp/company/profile/>

採用戦略の課題を整理し、求職者の視点を重視した情報設計を実施。事業拡大のため新卒・中途両方をターゲットとし、業界未経験でも企業理解を深められるように事業やキャリア、福利厚生などの情報を具体化。また、カルチャーフィットの強化を目指して企業文化にまつわる情報のコンテンツ化やインタビューページの企画・制作を行いました。



アルバリンク

<https://albalink.co.jp/recruit/>

リファラル以外の採用チャネルを強化すべく採用サイトをリニューアル。メインターゲットとなる営業職の求職者が重視する条件を徹底的にリサーチし、給与テーブルや社員の本音アンケートなど、独自コンテンツを制作。求職者の「知りたい」に誠実に応えました。「マーケティングに強い不動産会社」という独自性をコピーとデザインで表現しました。



アンダーソン・毛利・友常法律事務所

<https://staffcareers.amt-law.com/>

法律事務所のスタッフ採用サイトをリニューアル。求職者に業界や職種がなかなか理解されづらいという課題を解決するために、職種ごとの仕事紹介やインタビューページを充実させました。また、働くメリットや教育制度、福利厚生なども丁寧に紹介することで求職者の不安を払拭し、職場を多面的に理解できる採用サイトにしました。



ROBOT PAYMENT

<https://www.robotpayment.co.jp/recruit/>

業界やサービス、社風について応募者に理解されておらず、説明会や面接で補足しているという課題や、現状よりも挑戦・成長意欲の強い求職者をターゲットにしたいという観点をもとに採用戦略を策定。情報を網羅できるようなコンテンツ量と、新しいターゲットに向けた挑戦的なデザインを作成しました。



ダイセーエブリー二十四株式会社

<https://www.every24.co.jp/recruit/>

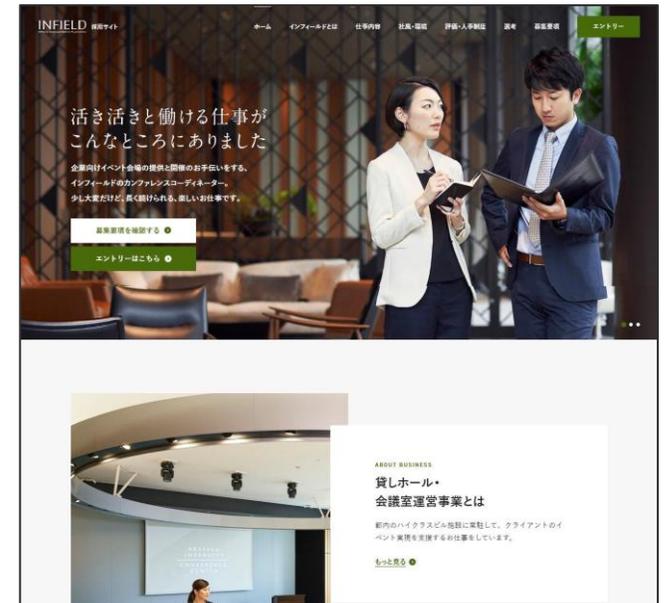
24時間365日、荷物を全国へ配送するチルド専門の物流企業、ダイセーエブリー24の採用サイトのリニューアルを行いました。5つの職種ごとに入社便益を整理し、インタビューコンテンツを増強。コーポレートカラーに合わせた緑をキーカラーに採用し、流線型をモチーフにしたビヨンドラインをフッターのあしらいに使いました。



クラスメソッド

<https://careers.classmethod.jp/>

エンジニア職では、相性の良い求職者の獲得効率化、非エンジニア職では、転職エージェント依存の軽減を目標に掲げ、求職者の視点で働くメリットを説明したコンテンツや育児休暇取得実績コンテンツなどを企画・制作しました。



インフィールド

https://infield95.com/recruit_info/

募集職種の業務内容が珍しく、上手く伝わらないという課題を解決するため、仕事内容の理解を深める様々なコンテンツの企画・制作をしました。リニューアル以降、かつては難しかった優秀層の獲得がコンスタントに続いています。



フクロラボ 採用サイト

<https://fukuro-labo.co.jp/recruit/>

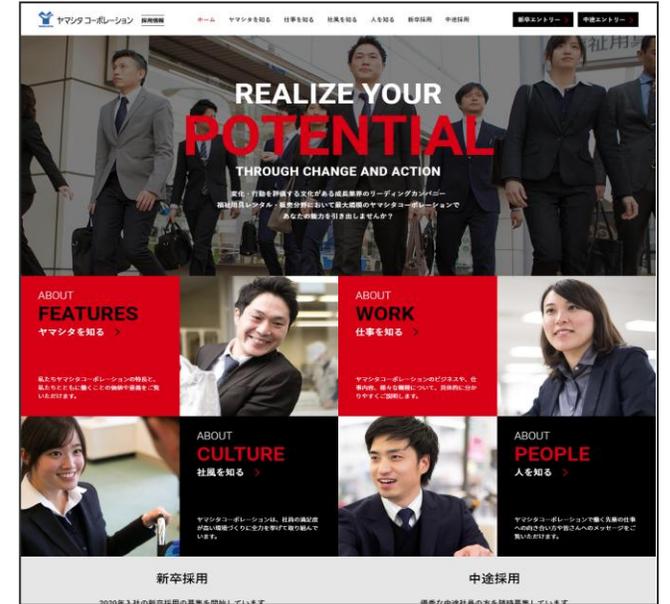
カルチャーフィットを重要視した採用活動を進める一方、求職者向けの情報が少なく、サイトを有効活用できていない課題がありました。職種ごとにワークショップを行い、ペルソナを設計、それらを活用した独自性あるコンテンツを企画・制作しました。



マネジメントソリューションズ

<https://www.msols.com/recruit/>

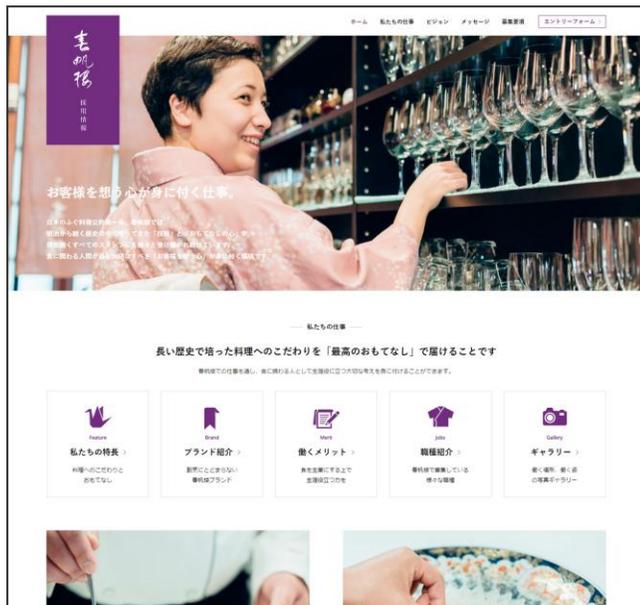
PMOをサービス提供する企業の採用サイト。事業拡大に伴い、質の高いエントリー数増加を目的とし、ログ解析や社内アンケート、ワークショップ等を実施し、仕事の理解を深めるコンテンツの企画・制作を行いました。



ヤマシタコーポレーション

<https://recruit.yco.co.jp/>

福祉用具レンタル・販売業界のリーディングカンパニーの採用サイト。採用戦略の変更に伴い、質の高い応募者からのエントリー数増加を目的とし、企業理念を各コンテンツに盛り込み、アクティブで情熱的な印象のデザインにしました。



春帆楼

<http://www.shunpanro.com/recruit/>

150年以上の歴史を持つふぐの高級料亭の採用サイト。求人情報サイトで春帆楼を知った求職者を誘導し、お店の理解を深めることで、エントリー数の上昇、質の向上を目指しました。設計やデザイン、撮影やコピーまで、全面的に支援しています。



その他を含め、様々なジャンルのウェブサイトの制作実績があります
詳しくはお問い合わせください



6 主な実績：コーポレートサイト

Works : Corporate website



にんべん

<https://www.ninben.co.jp/>

元禄十二年創業の鰹節専門店にんべんのコーポレートサイト。ECサイトへの送客強化、ユーザーが情報を探しやすいサイト設計を目的としてログ解析、競合分析などの戦略フェーズを経て、設計、デザイン、開発を行いました。にんべんブランドという観点からコンテンツ案を発想、サイトへと反映しています。



フォトロン

<https://www.photron.co.jp/>

画像処理領域に特化してさまざまな事業を展開しているフォトロンのコーポレートサイト。複数運用していたサービスサイトを集約するとともに、多様な事業・製品ターゲット企業の特性に合わせコンテンツごとにCTAを最適化しました。コーポレートカラーである青をキーカラーに採用し、シンプルなデザインに仕上げました。



クラスメソッド

<https://classmethod.jp/>

デジタル技術で事業課題の解決を支援するクラスメソッドのコーポレートサイト。世界トップレベルのAWS技術による支援サービス、デジタル化、データ分析など多様な事業ポートフォリオを整理して訴求する情報を明確にし、製品・技術起点だけでなく顧客がもつ課題から必要な情報にたどり着けるようコンテンツを企画・制作しました。



ダイセーエブリー二十四株式会社

<https://www.every24.co.jp/>

24時間365日、荷物を全国へ配送するチルド専門の物流企業、ダイセーエブリー24のコーポレートサイトのリニューアルを行いました。潜在顧客に強みを魅力的に伝えるために、サービス情報を改めて整理し、コンテンツを強化。メインビジュアルには物流会社とすぐに分かるようなトラックをメインとした動画を配置しました。



株式会社オーツー・パートナーズ

<https://www.o2-inc.com/>

顧客獲得、採用ともにウェブサイトが寄与していないという課題を解決するため、2ヶ月にわたる戦略期間を設け、商材の整理や顧客となるペルソナを策定。最終的にサイトマップに落とし込み、サービス紹介、解決できる課題とユーザーの理解を深めるコンテンツを企画・制作しました。



老四川飘香（ピャオシャン）

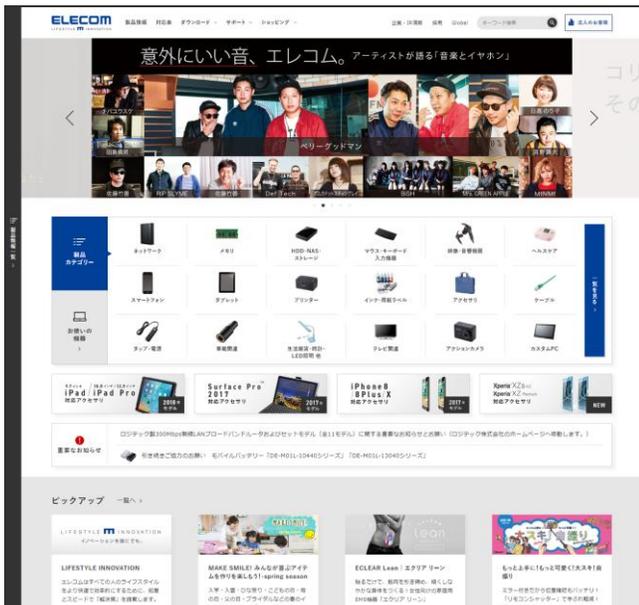
<https://www.piao-xiang.com/>

複数来店するファン層をターゲットとし、口コミの情報源となるコンテンツを作成しました。また、テレビや雑誌メディアをセカンドターゲットとしたメディア露出の増加も目的の一つ。撮影ディレクションも含めたトータル制作を行いました。



7 主な実績：BtoCサイト、他

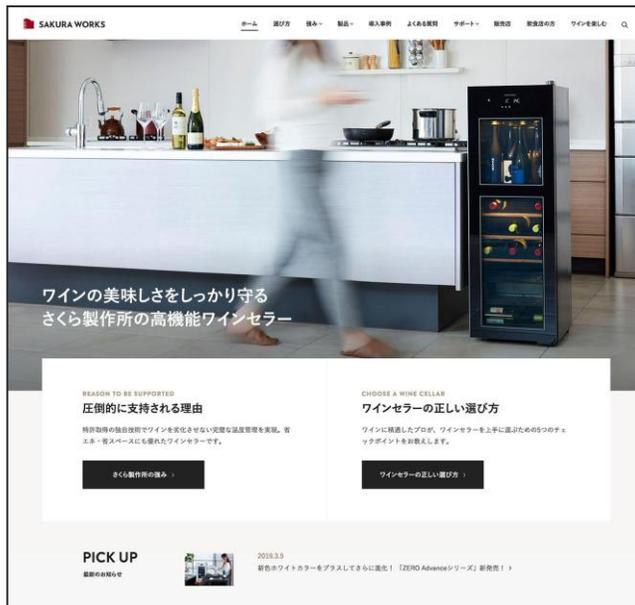
Works : BtoC website, others



エレコム

<http://www.elecom.co.jp/>

ネットワーク機器、サプライ製品の開発・販売を手掛けるメーカーの製品サイト。約3か月の戦略工程の後、設計、デザインを実施。増え続ける製品ラインナップに耐えられるよう、複製展開できるテンプレートとデザインガイドライン設計を作成しました。



さくら製作所

<https://sakura-wks.com/>

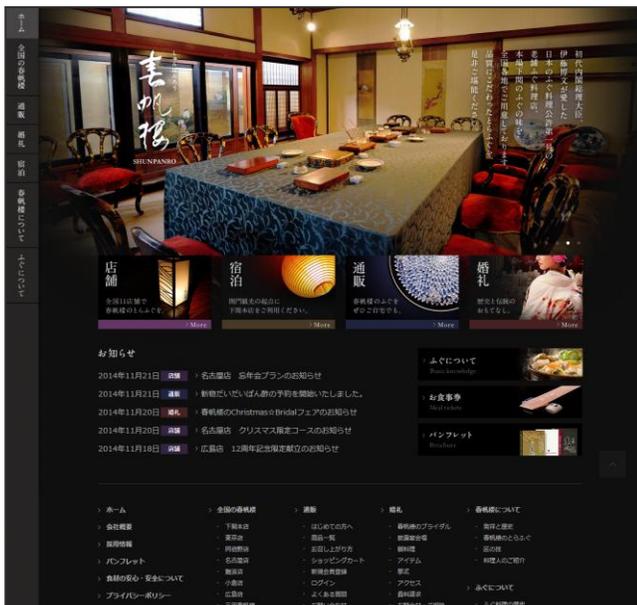
ワインセラーとして国内ではトップのシェアを誇るさくら製作所の製品サイト。事業分析や競合分析を踏まえてサイトの位置づけを整理し、ユーザーテストやアクセス解析を実施した上で画面構成を大きく見直し、ワインセラーの風格を生かした表現を追求し、撮影ディレクションまで一貫して行いました。



SE構法サービスサイト

<https://www.ncn-se.co.jp/se/>

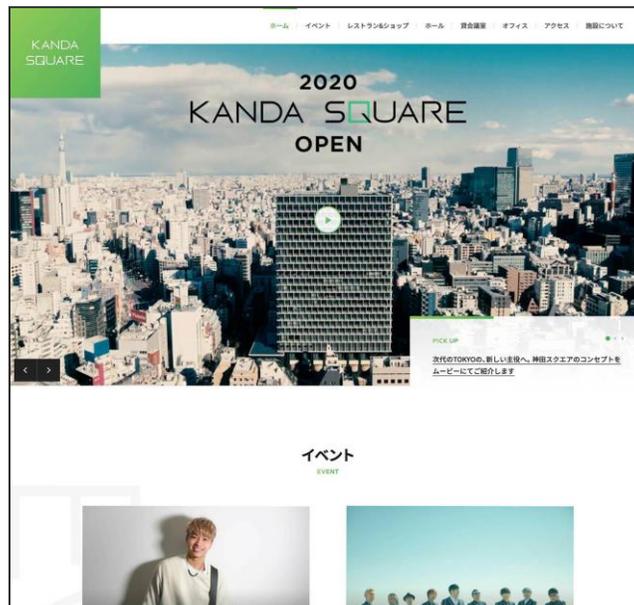
株式会社エヌ・シー・エヌが展開する「SE構法」のサービスサイトのリニューアル。「いかにユーザーを工務店に誘導するか」という問題をクリアするために、情報設計とコンテンツを大幅に見直し、SE構法の特長が瞬時にわかるようにホームのファーストビューにCGを取り入れました。



春帆楼

<http://www.shunpanro.com/>

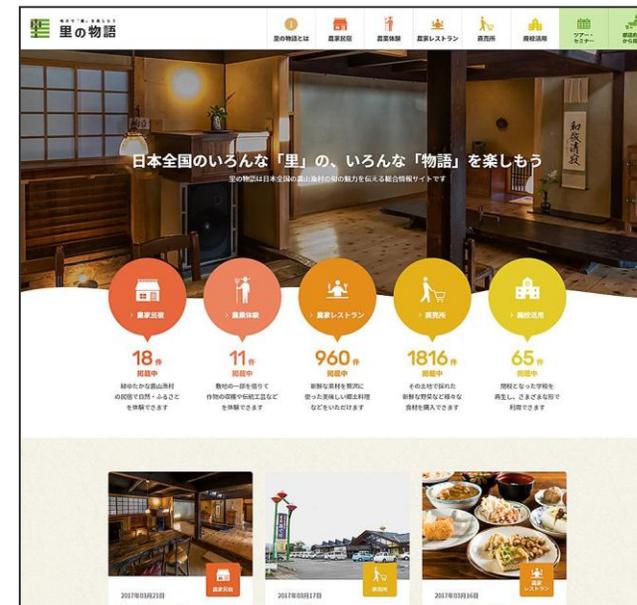
伊藤博文にも愛され、150年以上の歴史をもつORIXグループ運営の老舗ふぐ料亭のサイト。店舗送客を目的としながら、ブランディングとメディア向けの情報発信に注力しました。ふぐ関連キーワードでの自然検索流入は約2.5～3倍に増加しています。



KANDA SQUARE 施設サイト

<https://kanda-square.com/>

住友商事株式会社様が手掛けた商業施設サイト。ホール・貸会議室・オフィス・レストラン/ショップ、それぞれの商材特性と顧客特性をふまえて、サイトとして満たすべきコンテンツ・サイト構造を重視して制作を行いました。



まちむら交流きこう 里の物語

<https://satomono.jp/>

都市と農山漁村の交流を推進するための情報発信サイト。集客に繋がるコンテンツ発信方法から運営体制の構築に至るまで、単なるサイト制作に留まらず、戦略から運営に至るまで、メディア運営に必要なあらゆる分野の提案・支援を行いました。



たましろの郷

<http://www.tamasiro.net/>

ろう重複者支援施設への入所を考える保護者をターゲットとし、お問い合わせや見学に至る直前の動線としてウェブサイトの役割を定義しました。施設の雰囲気を楽しみやすいイラストで表現、安心感と信頼感を与えるウェブサイトにデザインしました。

その他を含め、様々なジャンルのウェブサイトの制作実績があります
詳しくはお問い合わせください



8 主な実績：ウェブアプリ

Works : Web application



デザイン不在のリスク

01 機能が正しく使われない

良いデザインが備わっていれば、ユーザーは必要とする機能を自然に使うことができます。しかし悪いデザインでは、機能の存在に気付かなかつたり、間違っ使ったりする可能性が高まります。

04 開発やテストを難航させる

良いデザインが備わっていれば、シンプルかつ論理的な構造から開発やテストを容易にします。しかし悪いデザインでは、複雑なデザインと分かりにくい操作体系によって、開発やテストの手間が増えていき、品質も低下しやすくなります。

07 マーケティングしにくい

良いデザインが備わっていれば、機能の優位性や存在感をアピールしやすくマーケティングに貢献します。しかし悪いデザインでは、差別化要素が見いだせず、競合他社に埋もれ、サービスが市場に認知されません。

10 採用が難しくなる

良いデザインが備わっていれば、マーケティング、セールス、開発などに対する遣り甲斐を感じられ、優秀な人材が集まりやすくなります。しかし悪いデザインでは、魅力を感じることができず、採用活動に苦労します。

02 ユーザーで自己解決できない

良いデザインが備わっていれば、一瞬操作に戸惑うことがあっても、ユーザーは自分自身でそれを解決することができます。しかし悪いデザインでは、利用者自身で問題を解決できず、誰かのサポートが必要になります。

05 改善を困難にする

良いデザインが備わっていれば、シンプルな構造と一貫性から機能やコンテンツの改善をスピーディーに行えます。しかし悪いデザインでは、複雑な構造で影響範囲が見えず、大規模な改善とテストが必要になり、サービス成長のスピードが下がります。

08 顧客の信頼を失う

良いデザインが備わっていれば、ユーザーとの信頼関係が強化され、さらなる利用拡大や顧客増加を狙えます。しかし悪いデザインでは、使うたびにユーザーとの信頼関係を失い、解約リスクを高めます。

03 導入への不満が募る

良いデザインが備わっていれば、業務コスト、運用コストが改善され、ユーザーからの好意的な評価も受け、導入企業が具体的な効果を実感できます。しかし悪いデザインでは、ユーザーのクレームや問い合わせ対応が増え、不満に繋がります。

06 良いフィードバックが得られない

良いデザインが備わっていれば、ユーザーが適切に使うことで、さらなる業務効率化のための重要な意見を得られ、改善が見込めます。しかし悪いデザインでは、機能が使われないため、ユーザーから意見を得られず問題がそのまま放置されます。

09 ブランド力が下がる

良いデザインが備わっていれば、サービスの利用体験の良さから、サービスのブランド力が高まり、良いイメージが醸成されます。しかし悪いデザインでは、サービス提供者に対するブランドイメージまで損ねる可能性があります。



ウェブアプリ/UIデザインサービス

業務システム/SaaS向けに提供するサービスは、以下の2つの大きく分かります。どちらかしかやらない、というわけではなく、お客様の要望に合わせて、これらサービスを組み合わせてご提供しています。

デザインコンサルティング

Design
Consulting

企画段階からプロジェクトに参加し、いわゆるUXの領域を含めてユーザー調査、KPI設計、業務フロー設計、ユーザビリティ評価、アイデアワークショップなどをトータルで行っていきます。

[こんな企業にオススメ]

- 全く新しいシステムをUXから考えたい
- 既存システムを大々的に刷新したい
- 既存システムの問題点を調査してほしい



UIデザイン

UI
Design

要件がある程度決まった状態から、ユーザビリティに優れたUIデザインを提案していくプランです。画面設計、UIデザイン、コーディングを行って納品し、システム会社との調整まで行います。

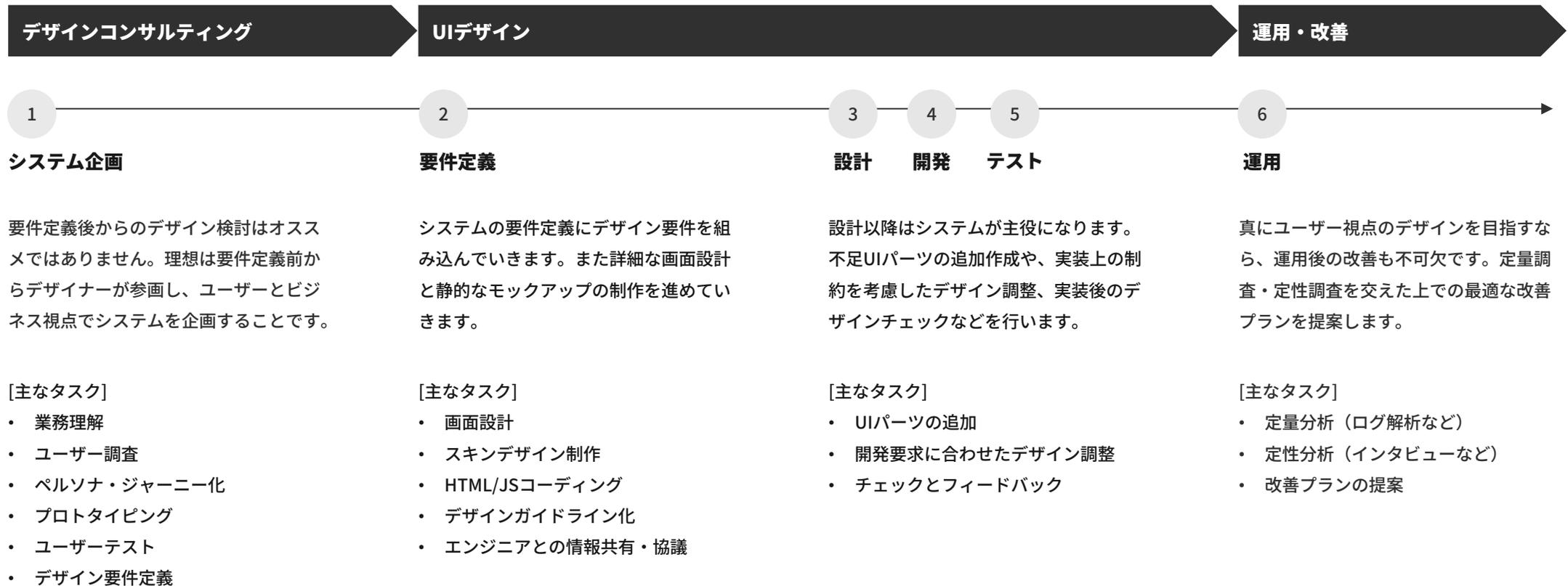
[こんな企業にオススメ]

- 仕様は変えずにデザインを良くしたい
- ベストでなくともベターにしたい
- 開発しやすいデザインモックが欲しい



デザインを含む開発プロセス例

システム開発のワークフローを熟知している私たちだからこそ、開発プロセスを考慮した上での最適なコミュニケーション方法や、デザインを検討するタイミングまで、プロジェクト全般をサポートすることができます。





ウェブアプリは秘匿性が高く、
ウェブで公開できる情報は少ないですが、
実際には、様々な業種業態での
数多くの実績があります。
詳しくはお問い合わせください。



付録

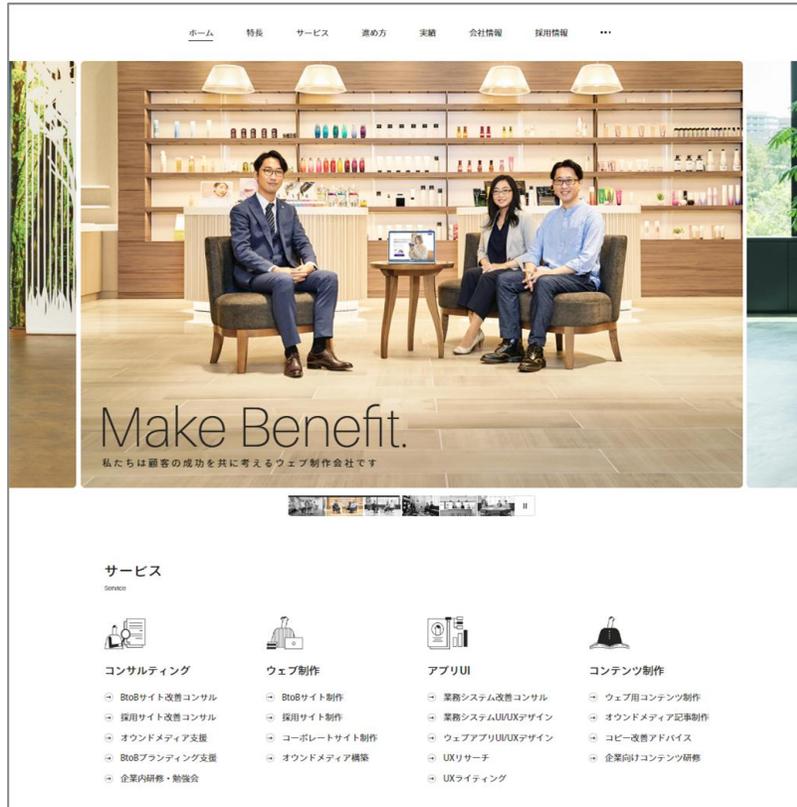
Appendix



会社名	株式会社ベイジ (https://baigie.me)
代表者	代表取締役 粉谷 力
設立年月日	2010年1月
資本金	5,000,000円
従業員数	45人 (2025年4月時点)
平均年齢	約35.3歳
所在地	〒155-0033 東京都世田谷区代田6-6-1 TOKYU REIT 下北沢スクエア 3F
連絡先	tel. 03-6407-8750 / fax. 03-6407-8751
代表メール	info@baigie.me
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・コンサルティング事業・ウェブ制作事業・アプリUI事業・法人向け教育事業・プロダクト事業



ページについてもっと詳しくお知りになりたい場合は、ウェブサイトをご覧ください。また、本資料と同じものはウェブサイトからもダウンロードできます。



<https://baigie.me>



<https://baigie.me/document/website/>



baigie

株式会社ベイジ

〒155-0033 東京都世田谷区代田6-6-1-301

tel. 03-6407-8750 / fax. 03-6407-8751

<https://baigie.me>