



株式会社ビーツ 会社説明資料

2026年7月

街中で、 思わず「！」と 足を止めたことは ありませんか？

何気なく歩いている時、ふと目に留まるディスプレイ。

ついつい写真を撮りたくなるイベントブース。

人が動くとき、

そこには必ず「驚き」や「発見」があります。

私たちは、その心のスイッチを押す『仕掛け人』です。



Contents

01 ビーツとは

02 事業内容と強み

03 仕事内容

04 組織について

05 働き方・制度

06 採用情報

01

ビーツとは

**Our
Mission**

Co-CREATE BRAND EXPERIENCE

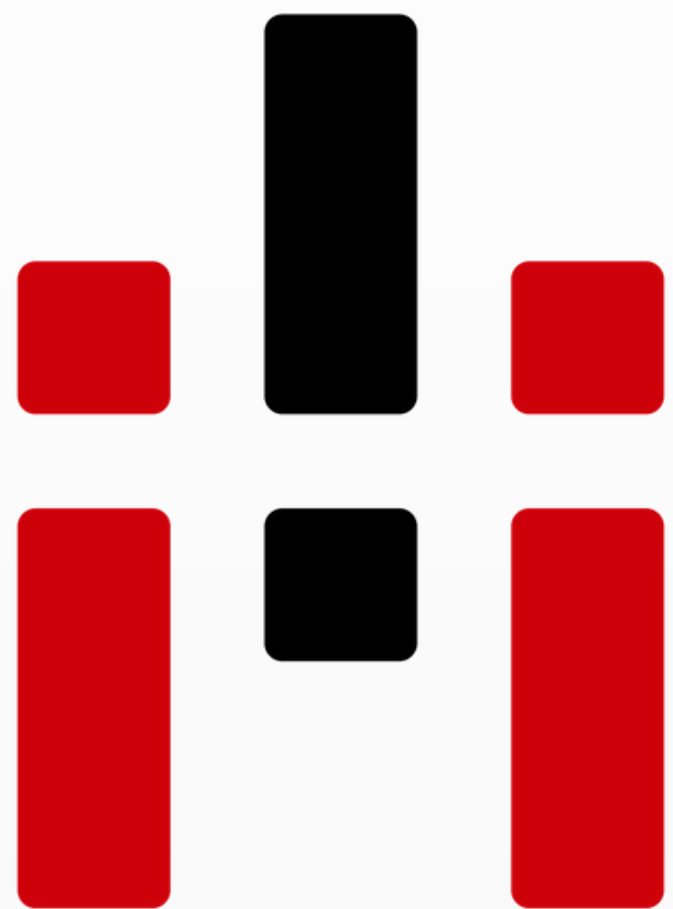
リテール領域のブランド体験を共創する

■ ビーツの仕事

クライアントと共に、
生活者へ「！」を届ける仕事です



■ ロゴに込めた想い



Beeats

ビーツのロゴにある2つの「i」
それは人と人を表しています
その間に「！」を生み出すことこそが、
私たちの存在意義です

沿革

since 1977 マーケティング会社として成長を継続

SPツールから展示会・店舗空間デザイン、
デジタルプロモーションまで拡大

1977

Start

企業のセールスプロモーションを
支援するSPエージェンシーとして
前身となる(株)ベストプロジェクト
設立。

1988

総合的なマーケティング支援
へと事業領域を拡大
東京本部を開設

2014

JPM
POP クリエイティブ・アワード
にて経済産業大臣賞受賞

2015

店舗施工ニーズ拡大を受け
一般建設業許可
(内装仕上工事業)を取得

2019

店舗DXニーズを受け
映像のクラウド配信サービス
「クラモニ」を開発
デジタルプロモーションを拡大

2021

Rebranding

社名を株式会社ビーツに変更

2023

展示会支援
事業を拡大

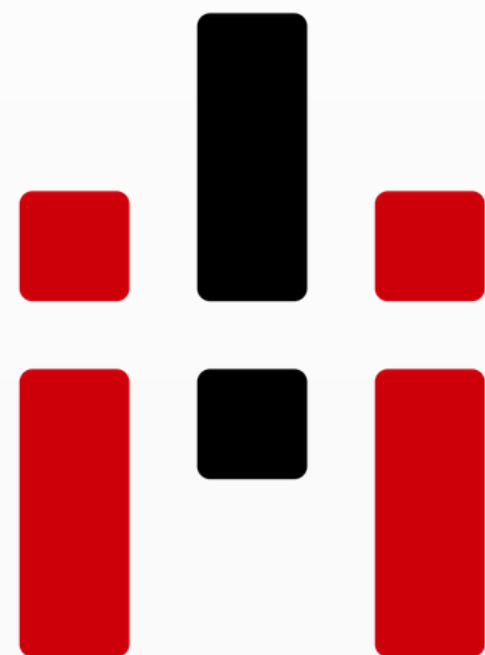
2024

POPUP支援
事業を拡大

50周年

2027

会社概要



Beeats

商号	株式会社ビーツ（BEEATS CO.,LTD.）
設立	昭和52年（1977）4月
役員	代表取締役社長 柏木又浩
資本金	1000万円
年間売上高	128億円（2026年3月期）
従業員数	135名（2026年4月1日現在）
拠点	大阪本社（大阪府大阪市中央区 北浜2丁目2番22号 北浜中央ビル） 東京本部（東京都港区 西新橋1丁目7番14号 京阪神虎ノ門ビル） 名古屋事務所（愛知県名古屋市中村区 則武2丁目14番11号 名駅富士ビル）
事業	新製品の市場導入、店頭プロモーション企画・什器開発 店舗施工・イベント・展示会・キャンペーン企画立案・運営 DX機器・サービスの開発など



02

事業内容と強み

Q

ビーツが
1年間に手掛ける
プロジェクトの数は？

A 1,500件

B 5,000件

C 7,000件

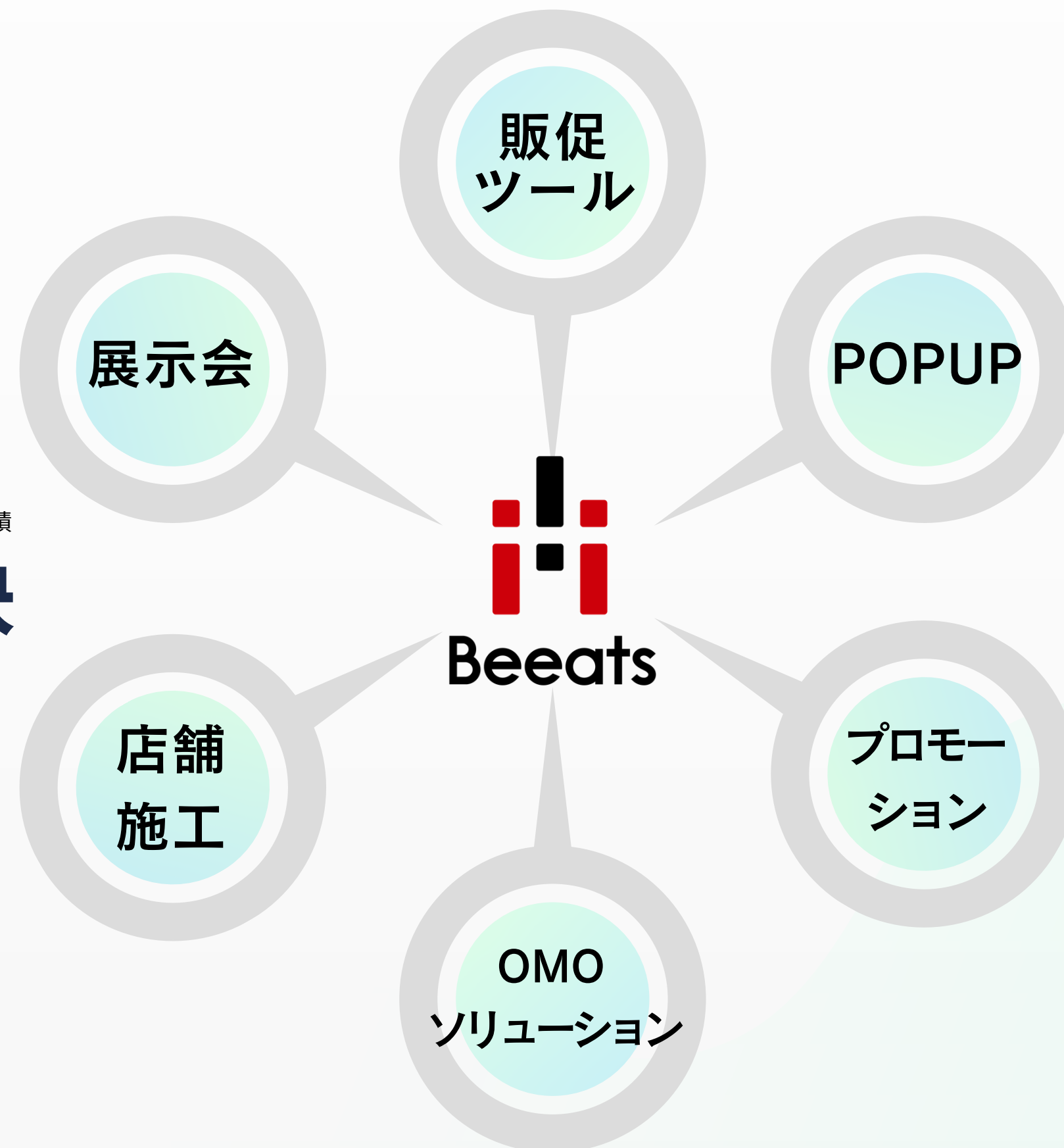
■ 正解は…

年間約
7,000件
クライアントの課題を解決

※2024年度のテーマ推進数実績

ビーツはクライアントの商品・サービスが
生活者と出会う「リアルな場」での
プロモーションを中心に取り組んでいます

課題に応じて、対応する領域を選び、
ときには広げながら、
最適なプロモーションを形にしています



■ なぜ今、「リアルな場」なのか？

店舗はモノを買う場所から、 体験する場所へ

スマホで何でも買える時代、店舗の役割は大きく変化しました

リアルな店舗は「買う場所」ではなく、
「ブランド・商品を好きになる場所」へ
“リアルな場”でしか体験できない価値がより高まっています

ビーツは、その変化の中心にある“リアルな場”で、
クライアントのブランド体験づくりを支えています



■ ビーツの特長

企画から運営まで トータルプロデュース

ビーツの仕事は前例や決まった手法にとらわれず、
クライアントの課題に向き合うことから、
すべてが始まります

協力会社様とのネットワークを通じ、
企画を考えて終わりではなく、
カタチにして、現場に届けるところまで
ワンストップでディレクションしています



つまりビーツの仕事は

自分が考えた 企画・デザインで、 数百万人の「行動」を 変える経験ができる仕事

企画から実装まで一気通貫でプロデュースするからこそ
「実際に商品が売れる」「ファンが増える」瞬間を目撃できます

■ ビーツが向き合う、クライアントの課題例

新商品が売れる展示ツールをつくりたい

話題になるキャンペーンを仕掛けたい

お客様が集まる空間をつくりたい

ブランドの魅力が
一瞬で伝わる体験をつくりたい

サービスを新しいお客様に知ってほしい

販促 ツール



数ある商品の中から「これだ！」と選んでもらう。
その一瞬のために、什器の形状、POPの言葉、
光の当て方、すべてを計算し尽くします。

- ✓ 店頭プロモーション企画
- ✓ 販促ツールデザイン
- ✓ VMD（ビジュアルマーチャндаイジング）

Experience & Promotion

ポップ
アップ

店舗
施工



フランフラン青山店様 エントランスモニュメント制作

ブランドの世界に没入させる

足を踏み入れた瞬間、ブランドのファンになる。
そんな引力のある空間を、コンセプト設計から
施工管理までトータルで創り上げます。

- ✓ 店舗空間デザイン
- ✓ ポップアップストア／イベント
- ✓ 展示会ブース
- ✓ PRイベント

Experience & Promotion

展示会



ラクスル株式会社様 展示会出展ブース・運営



アラガン・エステティックス様 東京ガールズコレクションブース・運営

Experience & Promotion

ポップ
アップ



株式会社髪にドラマを様 POPUP



emis様 POPUP

Digital / OMO Solutions

プロモーション

OMO
ソリューション



くら寿司様 ゲームアトラクション開発

デジタルも活用して 体験を面白く

リアルな場にデジタルの便利さと驚きを。
思わず体験したくなるデジタルゲームや
新技術によるインタラクティブな体験など。
オンラインとオフラインを繋ぐ仕掛けを作ります。

- ✓ デジタルゲーム開発・展開
- ✓ デジタルキャンペーン企画・運営
- ✓ デジタルサイネージ

お取引先

1,000社以上

メーカー、家電、通信・IT、流通、アパレル、官公庁など
業界をリードする国内外の優良企業と協働しています



abbvie

au



大阪ガス
Marketing



allganize

Gaussy

CAPCOM®

髪にドラマを。



SAMSUNG

SUNTEL

similarweb

SEEDS ∞ MARKET

Xiaomi

studist

SoftBank

dyson

TOWER RECORDS

TSUKUI

デジタル庁

docomo

Yakult
東京ヤクルト販売株式会社

Chiyoda

NYLE

nishikawa

Nipponham

NILAX

nerinn

nugu

nulab

Pasco

Panasonic

valer



THE
HYUNDAI

phiten

Francfranc

FlexiSpot

POPSOCKETS

MYTREX

Money Forward



MIL

RAKSUL

Re·De

Luna

yappli

Rohto

■ ビーツのクリエイティブ評価



通算受賞歴

200

賞以上

世界各地のプロモーションツール・アワード・コンテストにおいて通算200賞以上を受賞するなど、高い評価を得ています

日本プロモーションナル
マーケティングアワード2025にて
3つの銀賞を受賞しました



■ 数字で見るビーツの成長

売上成長率（昨対比）

※2024年度と2025年度の比較

127%

選ばれ続ける理由がある

創業以来、
時代の変化に合わせて事業を進化させ、
成長を続けています。

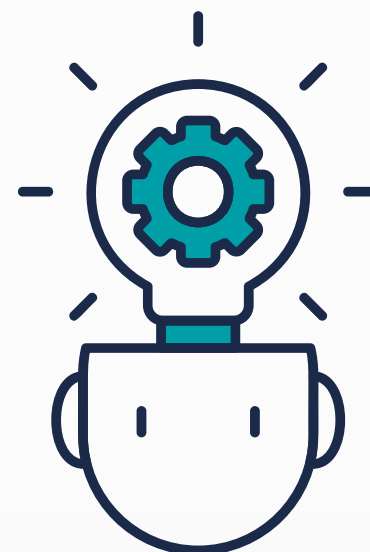


■ ビーツの仕事の面白さ



課題が毎回違う

ビーツは「何を解決すべきか」からプロモーションを考えます。毎回違う課題に向き合い、企画・デザイン・手法を組み合わせながら最適解を導きます。



カタチにする

考えるだけで終わらせず、実行まで関わるのがビーツの仕事。企画したアイデアを、プロモーションとして形にし、世の中に届けます。



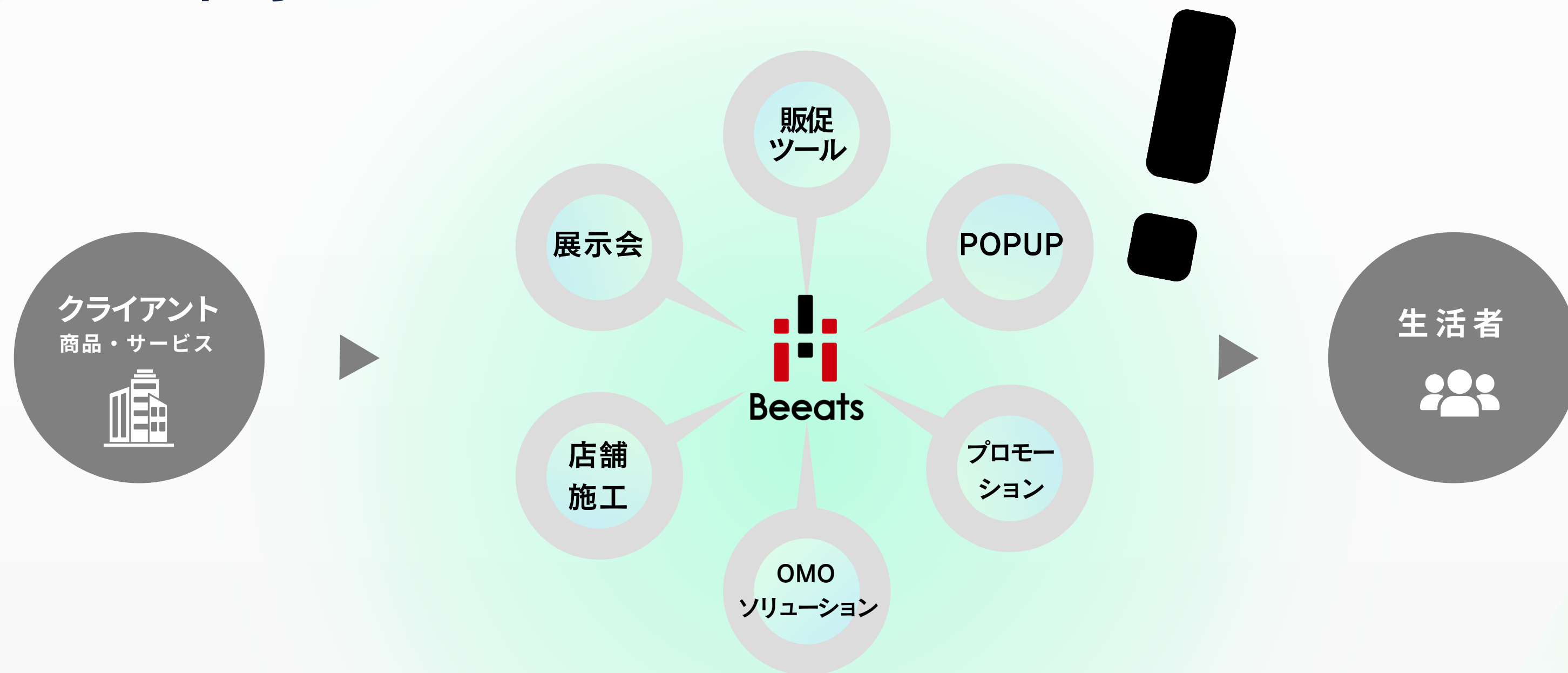
一緒につくる

継続して相談いただきながら、課題解決に向き合うパートナーとして仕事をします。プロモーションを“一緒につくる”関係性を大切にしています。

03

仕事内容

■ ビーツの仕事



「！」な体験創りをワンストップで提供

企画・デザイン・設計・製作・運営

職種紹介

6種のプロフェッショナルが チームを組み一つのゴールへ

「営業だから」「デザイナーだから」という垣根はなく、
全員で「良いクリエイティブ」を追求するチームワークがあります



企画営業



デザイナー



マーケティング
企画



空間デザイン
施工管理



事業開発・推進



コーポレート

新卒採用募集職種

プロジェクトフロー

必要に応じて協力会社と連携しながら、
企画・デザイン・製作・運営をチームで進め、プロジェクトを形にします

仕事の流れ・内容



関係する職種

企画営業

デザイナー

マーケティング企画（プランナー）

空間デザイン・施工管理

事業開発・推進

コーポレート

例：POPUPイベントプロジェクト



クライアントからの
オリエンテーション



アイデア検討
企画設計



デザイン&提案書作成
費用算出



クライアントへの
プレゼンテーション

チームを設計

受注



✓ 課題整理・分析

どのような要望か解決すべき課題は
何かなどクライアントの本音を分析

✓ ターゲット分析

クライアントの本音を届けるべき消
費者は誰かなどを考える

✓ コンセプト設計

“誰にどのようなメッセージをどのよ
うな手法で届けるべきか”を元に、提
案のコンセプトを考える



✓ 提案資料作成

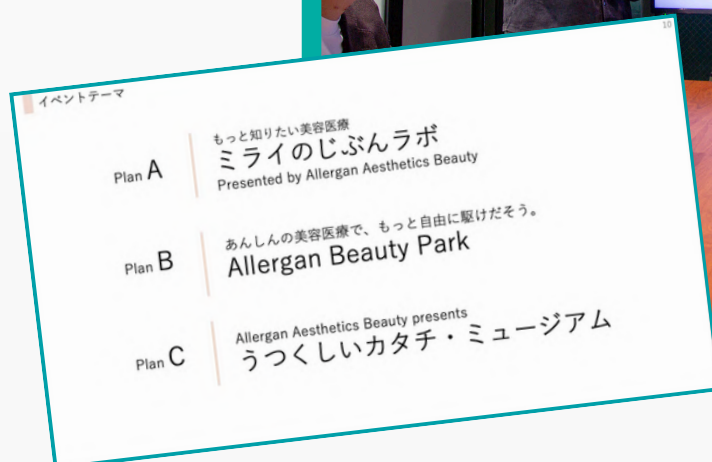
提案に向け企画内容が伝わる資料を作成

✓ デザイン検討・制作

平面・立体・空間など必要に応じて企画
営業とデザイナーと一緒に制作を進める



3Dパース
や試作も
制作



例：POPOPイベントプロジェクト



実施・納品に向けて
修正・詳細詰め



製作・納品・実施



効果検証

振り返り・次回にむけて



✓ デザイン修正

クライアントの要望を踏まえ
修正を重ねる

✓ 制作管理

製作・施工や運営の協力会社様と
実現に向けて連携・ディレクション

✓ 運営設計

イベントや展示会の場合、当日の
運営を整理し運営マニュアルを作成



✓ 運営管理

イベントの場合、当日の運営管理で
現場に立ち会い対応
実施中のトラブル対応なども実施

ツール製作の場合は



工場での
立会チェックや
納品管理

■ 新卒採用 募集職種概要

01 企画営業



クライアントの課題を起点に
プロモーション全体を設計し、
チームを率いて形にする

02 デザイナー



課題や企画の意図をくみ取り、
売場・空間で機能する
表現に落とし込む

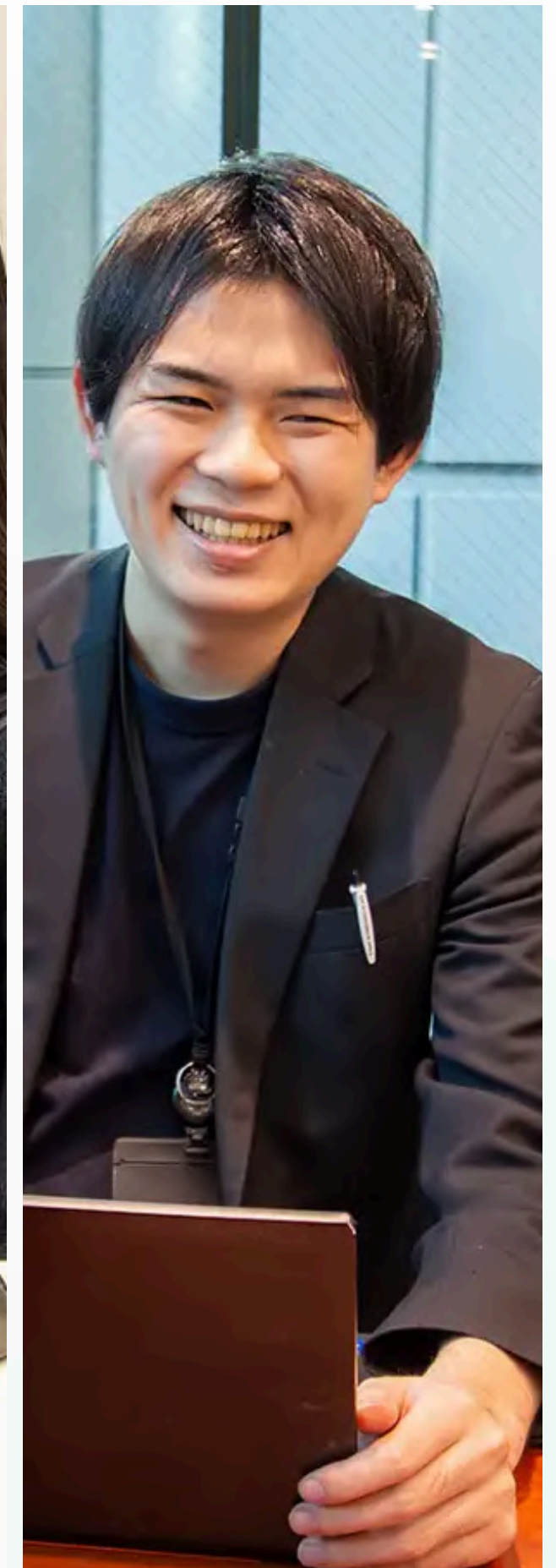
企画営業職のリアル

変化に富んだ毎日、 想像以上に刺激的

PCの前で企画するだけが仕事ではありません
理想のプランを形にするために、現場に足を運び、
細部まで調整を重ねる。

自分の手でプロジェクトを動かしていく実感は、
この仕事ならではの醍醐味です。

そのこだわりがあるからこそ、
完成した売場でお客様の笑顔に出会えたときや、
クライアントと喜びを分かち合えた瞬間の感動は、
何物にも代えられません。



■ デザイナー職のリアル

ミリ単位でこだわり、 自分のアイデアで勝負する

ただビジュアルをつくるだけでなく、素材選びや構造まで考えるのが、ビーツのデザイナー
チームで知恵を絞り、「こうすればもっと良くなる」という工夫で壁を越えたとき、
確かな成長を感じます。

自分のアイデアを形にして勝負し、
それをお客様に選んでもらえる、
とても面白くてやりがいのある仕事です。



04

組織について

■ 組織紹介

ビーツは3つの本部で構成

各本部は複数のチームで構成されており、それぞれが専門性を活かしながら連携しています

01

事業開発
本部

約 **17** %

02

営業
本部

約 **70** %

クライアント
カテゴリ別に
部門を設置

03

経営管理
本部

約 **13** %

社員データ ※2026年4月1日時点

総社員数

 **135** 名

平均年齢

 **38.5** 歳

男女比率

 **3:2** 

平均勤続年数

 **12** 年



行動指針

01

現場起点で
考える

02

クリエイティブ
全開

03

プロフェッショナル
であれ

04

もっと
チームワーク

05

何でもまずは
トライ

06

誰にでも誇れる
正しい行動で

つまりビーツのカルチャーを一言でいうと

チャレンジが日常

ビーツでは、年齢や年次に関係なく
「やってみたい」「こうしたらどうだろう」という声が歓迎されます

完璧な答えがなくても、まず意見として出してみる
その一歩を否定せず、背景や考えをきちんと聞く

面白いアイデアがあれば、1年目でもプロジェクトの中心になることも
チャレンジすることが特別ではなく、
それが当たり前の空気としてあります

05

働き方・制度

働き方にまつわる数字 ※2026年4月1日時点

有給休暇取得率

60%以上

※付与日数を母数とする取得率
※全社平均/業務や部署によって異なります。

平均取得日数

11日

育休取得率

女性

100%

男性

60%

年間休日

120日以上

(123日 (2025年度))

平均残業時間

月 25.4 時間

育休取得後の復職率

80%

女性管理職比率

18.9%

(37名中7名)



働き方制度

柔軟な働き方をサポートする制度があります

フレックスタイム制度

コアタイム

**10:00~
16:00**

- ※標準労働時間8時間
- ※フレキシブルタイム8:00~20:00
- ※勤務間インターバル制度あり

時短勤務制度



※子育ての場合、最長小学校の修了年度
(6年生)の3月31日まで取得可能

テレワーク制度



※業務状況やライフスタイルによって相談可

完全週休2日制

休日：土日、祝日
年末年始・夏季休暇
(会社の定めた休日以外の日は、
有給休暇計画的付与で取得)

年次有給休暇

入社半年後に10日間付与
(半休取得〈0.5日〉も可)

各種特別休暇

慶弔休暇のほか、入籍・挙式・新婚旅行
配偶者の出産・永年勤続表彰時など

子の看護休暇 5日間 生理休暇

福利厚生 ♥

ライフステージに合わせた働き方・成長支援も

福利厚生

- 各種保険完備
- 団体保険完備
- 交通費支給
(上限30,000円/月)
- 慶弔見舞金
- 懇親会助成金 ※利用条件あり
- 各種表彰制度
- 福利厚生倶楽部加入
(「リロクラブ」)
- 退職金制度 (3年以上在職者)



子育てサポート

- 子ども手当
(条件あり)
- 出産休暇・お祝い金
- 育児休業・介護休業
- 看護休暇



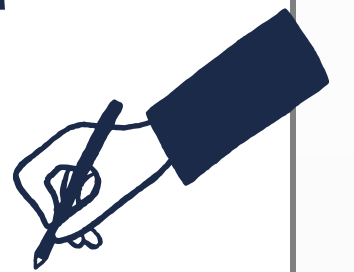
健康サポート

- 定期健康診断・人間ドッグ
- インフルエンザ予防接種補助
(家族含む)
- 産業医面談



自己啓発サポート

- 資格取得支援制度
- 自己啓発支援制度



マーケティング検定、建築士・施工管理技士等の対象資格の取得を目指す社員や、キャリアアップを目指す社員を対象に、通信教育や講座・セミナー受講、書籍購入などを支援しています



■ 研修制度・取り組み

入社後は、成長をしっかりとサポートします

スタートアッププログラム



社会人としての基礎知識やマインド、
業務内容について、
研修チームが指導します

メンター制度



メンター（先輩社員）がリアルな悩みを
ヒアリングしサポートすることで、
成長をアシストします

配属ローテーション



成長の機会に偏りがないよう、
入社後2年間で複数カテゴリーの
業務をローテーションします

※企画営業職対象

キャリアモデル

経験を重ねながら

自分なりのキャリアを描ける環境です

実務経験や研修を重ねながら、
自分の強みや志向に合ったキャリアを選んでいきます



■ オフィス環境（大阪本社）



地下鉄堺筋線「北浜」駅 徒歩1分



■ オフィス環境（東京本部）



東京メトロ銀座線「虎ノ門駅」徒歩2分



06

採用情報

求める人物像

クライアントにも、ビーツで働く仲間にも、信頼いただくために

ビーツが大切にしている 4つの「スタンス」があります

01

積極的な姿勢

まず自分が手を挙げて動く
失敗を恐れずに積極的に行動・
勉強する。何事もまずは
チャレンジすることを大切に。

02

自責思考

自分自身の問題と捉える
自分の仕事に責任を持ち、
社会やトレンドの変化に
アンテナを張り学び続ける。

03

協力的な態度

自発的にサポートする
周囲と常に協力し合う姿勢
を持つ。また分からないこと・
困りごとは周囲にすぐに相談する。

04

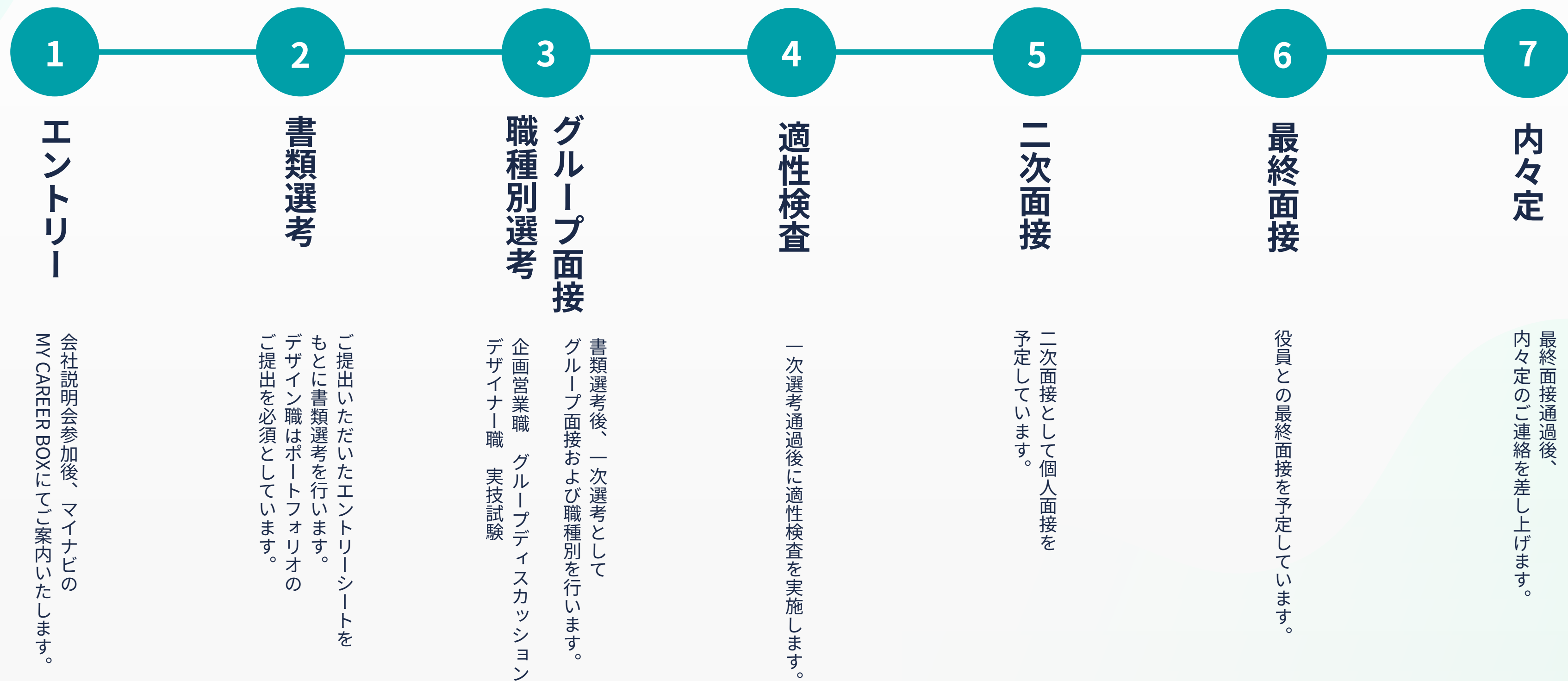
完遂意識

諦めずに解決策を考え抜く
仕事に誠実に向き合い、
諦めずにやり抜くマインドを持つ。

■ 募集要項

- 職種 | 企画営業、デザイナー
- 応募資格 | 2027年卒業予定者 既卒者：2025年3月～2026年3月卒業者で就業経験がないこと
- 雇用形態 | 正社員
- 勤務時間 | フレックスタイム制 標準労働時間 8時間／日
- 勤務地 | 大阪本社または東京本部
- 給与 | 301,200円 基本給215,000円＋職務手当29,000円＋固定残業代（30時間分）57,200円
※2026年度実績
- 昇給 | 年1回
- 賞与 | 年2回（7月・12月）、他決算賞与 ※会社業績・個人業績・勤務実績等により変動
- その他 | 完全週休二日制 土日祝日休み
- 募集人数 | 9名（全職種）※技術・能力を考慮の上、決定いたします

選考フロー



WE ARE

エントリーをお待ちしています！



株式会社ビーツ 採用 🔍

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

HIRING!