

株式会社トラス
アシストアップのご案内



株式会社トラス
アシストアップ事業部
東京都新宿区新宿3-3-1
龍王堂ビル7階
Tel:03-5302-2600
www.trass.co.jp



会社概要

会社名	株式会社トラス (trass Co.,Ltd.)
役員	代表取締役 立花 実 取締役 伊勢 真
所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿3-3-1 龍王堂ビル 7F TEL (03)5309-2600
アクセス	東京メトロ丸ノ内線/東京メトロ副都心線/都営新宿線 「新宿三丁目駅」 C4出口より徒歩1分
Web site	https://www.trass.co.jp
E-mail	info@trass.co.jp
資本金	1000万円
設立	1990年9月
社員数	40名 (2025年5月現在) (所属フリーライター 33名)



会社沿革



36
YEARS

創業36年の信頼

弊社は1990年の設立以来、工業・商業デザイン・映像(3DCG含む)・広告事業全般に携わってまいりました。2000年以降は黎明期であったWeb業界でのお仕事が増え、コンテンツ制作やサイト構築を中心に運用業務を行ってまいりましたが、2015年以降はコンテンツ制作よりもWebサイト運用の業務がメインとなり現在に至っております。

その間、主役である制作者(デザイナーやクリエイター)的な存在からWeb業界におけるパートナー(脇役・アシスタント)的な役割に立場は変化してまいりました。

コロナ禍ではリモートワークをはじめとした社会の働き方の変化に柔軟に対応し、社員数を拡大。同時に人材育成の重要性に着目し、研修制度の充実に力を入れてきました。

2025年に新たにサービスブランド名を「assistUP」とし、働く人とクライアント「ともに」さらなるメリットを生み出す事業に育てるべく新たなスタートを切りました。



代表自己紹介



- 1965年 北九州市八幡西区出身
- 1983年 西東京市にある錦城高校卒業後、工業デザイナーに師事
株式会社NID（工業・商業デザイン）入社
- 1988年 桑沢デザイン研究所 工業デザイン科（夜間）卒業
- 1990年 NID退社 株式会社トラス設立
- 1995年 グッドデザイン賞 中小企業長官賞 受賞（コンピュータ周辺機器）
- 1997年 NTT東日本TVCM「まるちねっとフェア」アートディレクション（AD:NTTアド）
- 2000年 フレッツスクウェア（NTT東日本）開設（運用・コンテンツ制作）
（サイト名をフレッツメンバーズクラブに変更後、2025年3月に閉鎖）



アシストアップとは



「ともに」からはじめるストーリー

派遣事業10周年を迎え得られてきた経験と信頼を基に
今後の活動指針を新たなサービス名とともに発信します。

Vision

(アシストアップが目指す社会)

「やりたい気持ち・なりたい自分」を、みんなで応援する社会。

Mission

(アシストアップが果たす使命)

「クライアントに約束すること」

「誠実」と「持ち味」溢れるチームのバイプレイヤー（名脇役）として、
ともに泣き笑い・ともにゴールを積み重ねる

「メンバーに約束すること」

それぞれの「なりたい自分」を叶える「学び」と「仕事」をともにつくり、
一人ではたどり着けない未来のキャリアをアシストする



アシストアップメッセージ



「ともに」からはじめるストーリー

アシストアップ MESSAGE

「ともに」をつくり、社会をひらく
個人がチームとつながり「ともに」力を掛けあわせることで、
目指すゴールへと到達し、さらにその先へと向かう可能性が広がります。
こうした「ともに」の関係をきっかけにはじまるストーリーを、
わたしたちは社会のあちこちでもっときりひらきたい。

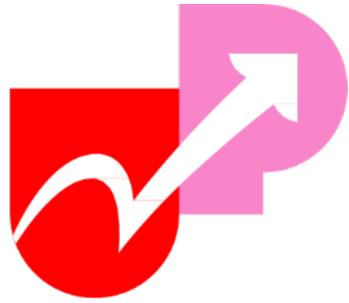
「アシストアップ」は、技術や人を必要とするお客様のチームに入り込み、
チームが叶えたい想いに共鳴し、迅速に柔軟に応えていくサービスです。
やりたいことの土台を支え、上へと引き上げるバイプレイヤー（名脇役）となり、
ビジネスを成功へと導くグッドパートナーとなります。

同時に、人間だからこそできる真心のある仕事の価値を信じることで、
あらゆる会社と「ともに」働く人が真ん中にある未来をひらいていく。

それが、わたしたち「アシストアップ」が目指す世界です。



アシストアップの強み



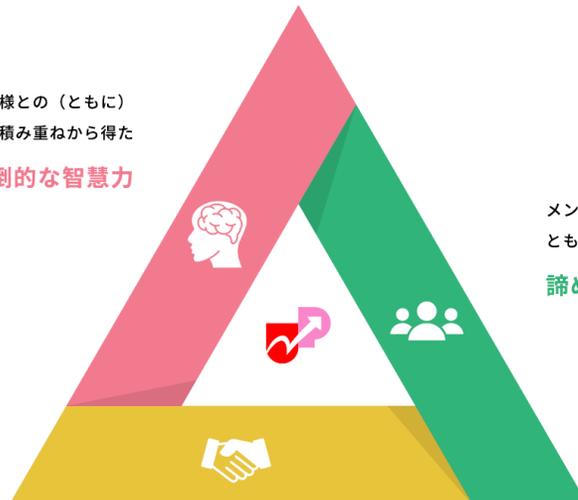
assistUP

「ともに」からはじめるストーリー

アシストアップの強みは大手通信業者様との間で四半世紀培ってきたWeb運用ナレッジにあります。プロモーションから分析まで様々なスタンスで数多くのWeb運用に関わってきた経験豊かなディレクター達による安定感のある仕事ぶり、誠実に自身の業務に励む若手達とのチームワークも間違いのない運用を生む仕組みです。

アウトソーシング業務としてはCG制作からコンテンツ編集・制作、近年はWebプロモーション関連も多くLP（ランディングページ）企画制作やメルマガ制作・発行・運用、さらには年間売上数千万円に及ぶアフィリエイトサイトの運用お手伝いなど、多岐にわたっております。

バックアップメンバーとして新人研修から現場サポート業務までを行う業界30年以上の経験を持つスタッフもお客様からの信頼を得るための欠かせない存在です。



お客様との（ともに）
成功と失敗の積み重ねから得た

圧倒的な智慧力

メンバー一人ひとりが
ともに補い支え合う

諦めないチーム力

技術・人材不足に迅速に応える
多様なデジタルリソース

臨機応変なアシスト力



Unique Points : 1

「我々の考える Webディレクターとは？」

サイトを丁寧に運用する。地道に育てる。
そんな案件が得意です。私たちにお任せ下さい。

Webサイトの運用は、地道な作業の積み重ねです。数字をどう分析するか、効果を出すためにどんな施策を打つか。関係者とどんな調整をしていくか。サイト全体を熟知してPDCAを丁寧に回していくことが、サイトを活性化させ、目指すゴールへと導くことにつながります。それはわかっているけれど、なかなか手が回らない。「安心して頼める人がいればいいのに」と思いませんか？ そのご要望に応えられるのが私たちassistUPです。サイト運用を得意とする常駐型Webディレクターが、ちょうど欲しかったその業務にマッチングする人材となります。

「充実した バックアップ体制」

たくさんの仲間が背中を支えているから
会社の幅広いノウハウとスキルが活用できます。

assistUPのメンバーは全員がトラスの社員です。それぞれが研修期間を経て現場に配属されることから、社内の様々なメンバーと縦と横のつながりがあります。そこが大きな特長であり強みでもあります。自分ひとりではできないことやわからないことがあっても、社内のネットワークを利用して解決したり、専門性の高いスキルを持つメンバーに相談して助けてもらうこともできます。メンバーを支えるバックアップ体制があることで、フロントに立つメンバーのノウハウだけでなく、その奥にある会社のスキルやノウハウまでも活用していただけます。

「アウトソーシングへ の対応」

制作経験の豊富なディレクターが主導して
多彩な案件に対応できる体制が整っています。

クリエイティブな要素がある制作物や、要望が明確な納品物については、アウトソーシングにて請け負うことも可能です。CG・映像・Webに関する多様な制作経験を持つディレクターがおり、ご要望を叶える最適な体制を組んで制作に対応します。たとえばバナー・LPといったスポット的な制作物だけでなく、メルマガやSNS運用といった持続性が求められる案件にも柔軟に対応できます。やりたいことはあるけれど、人手が足りず着手できていないといったことがあるなら、まずは私たちに相談してみてください。

Unique Points : 2

「常駐型ならではの メリット」

近い距離感ですぐに声をかけられるように。
あなたと「ともに」を体現するスタイルです。

常駐ということは、同じ目的を共有するチームで働くということ。あなたの隣で「ともに」を意識して仕事をしています。具体的な業務の要望に応じていくことはもちろんですが、気軽に相談をされたり、意見を求められたり、チームの一員として柔軟に行動し、期待を超えていく存在でありたい。そこが一般の派遣社員とは異なるところです。業務範囲の契約を守ることは前提ではありますが、プラスαの価値を生み出すことを大事にしているし、縁の下の力持ちとしてお客様の支えとなることに、仕事の喜びとやりがいを感じるメンバーばかりです。

「Webプロモーション の提案」

メルマガ、バナー、ブログ、LP作成等々
長年の実績からアイデアを提案しています。

Webサイトはつくって終わりではなく、そこからがスタートです。私たちは20年を超えるWeb業界の経験をとおして、サイトにおける運用の重要性を理解してきました。特にWebプロモーションに関する知見については、さまざまなトライ＆エラーを繰り返す中で着実にノウハウを蓄積してきた自負があります。これまでの成功事例をベースにした提案はもちろん、変化する時代に対応した新たな手法やアイデアにも常に取り組んでいます。assistUPなら、Webサイト運用+プロモーションの最適な組み合わせを提案することが可能です。

「未経験者を育成 している強み」

先入観にとらわれない素直な目線が、
双方にメリットのある発見につながります。

assistUPでは未経験からWeb業界に飛び込んでくる人材を育成していることも特長のひとつです。新人研修の一環として、現場のWebディレクターから依頼されたサイトのチェック業務を行うケースがあります。課題がないように見えるサイトでも、先入観にとらわれないユーザー目線で見ること、思わぬ気づきを得ることがあります。サイトの質を高めるうえで重要なこうしたモニタ的な目線を社内に持つことは、assistUPを利用する副次的なメリットとなります。同時にこうした実践的な業務を通してメンバーは着実に成長することができています。

Unique Points : 3

「メンバーに共通していること」

「なりたい自分」になるために真摯に学び、意欲的に行動するメンバーばかりです。

業界経験の有無ではなく、人物を重視した採用をしており、「なりたい自分」や「やりたいこと」を明確に持ち、モチベーション高く行動できるメンバーが集まっています。またassistUPには「5つの行動指針・心得」があり、努力を惜しまず向き合うことや、何事も前向きに捉え挑戦を続けること等、仕事をするうえで大切にしていきたいことが共有されています。未経験からこの業界に来たからこそ、学ぶことへの意欲が高く、手に職をつけたいという気持ちが強いことも大きな特長です。私たちと一緒に仕事をする中で、それをリアルに感じていただけるはずです。

アシストアップ -行動指針-

ともに「真摯に、誠実に」

志と熱量を持って、仕事にのめりこもう

ともに「真っ直ぐ、あなたらしく」

嘘をつかず、努力を惜しまず、想いを追求しよう

ともに「真っさらな目を持って」

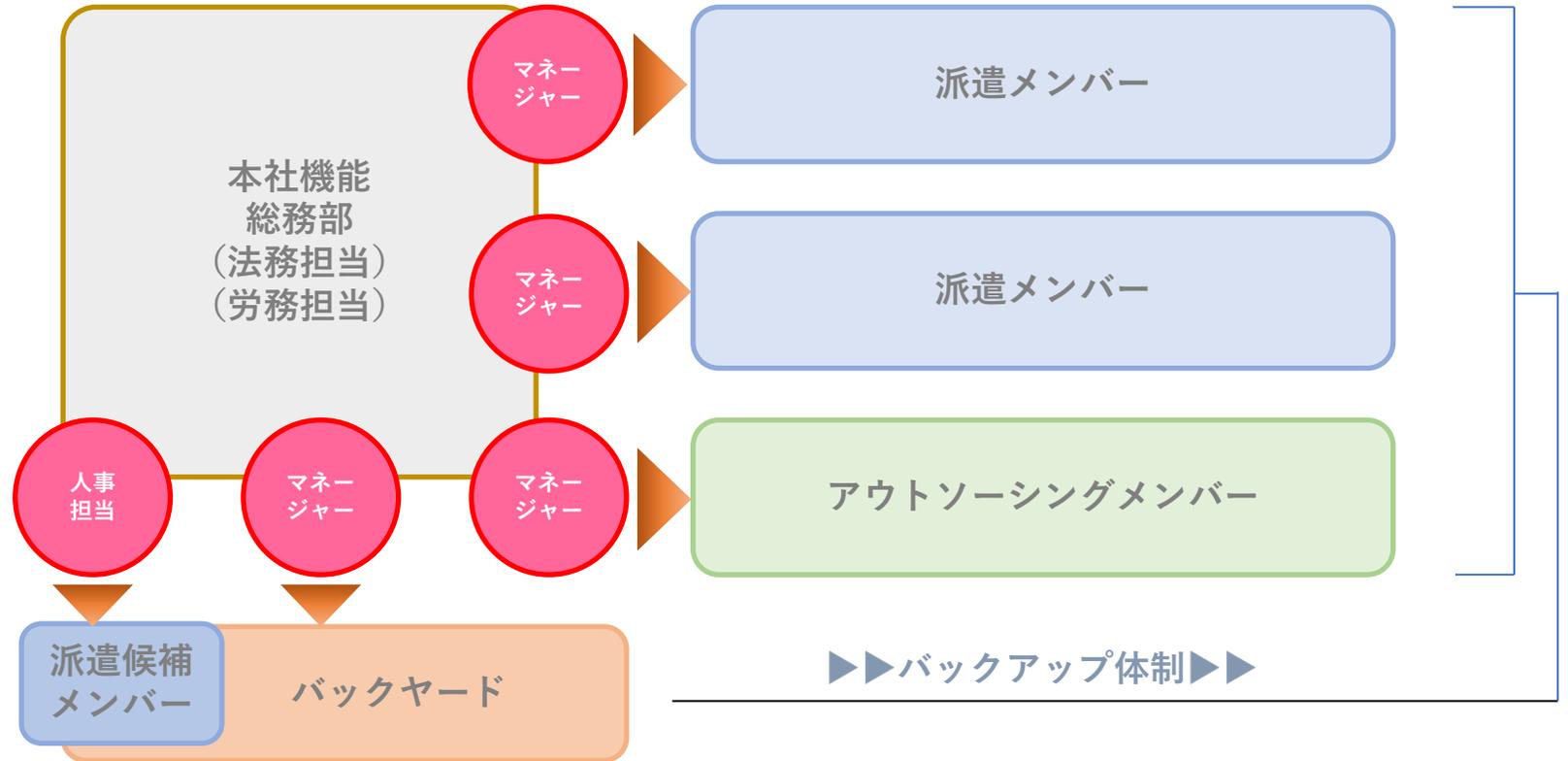
柔軟な発想とアイデアで、期待値を超える提案をしよう

ともに「真心を、まんなかに」

人と人との信頼関係を、何よりも大切にしよう

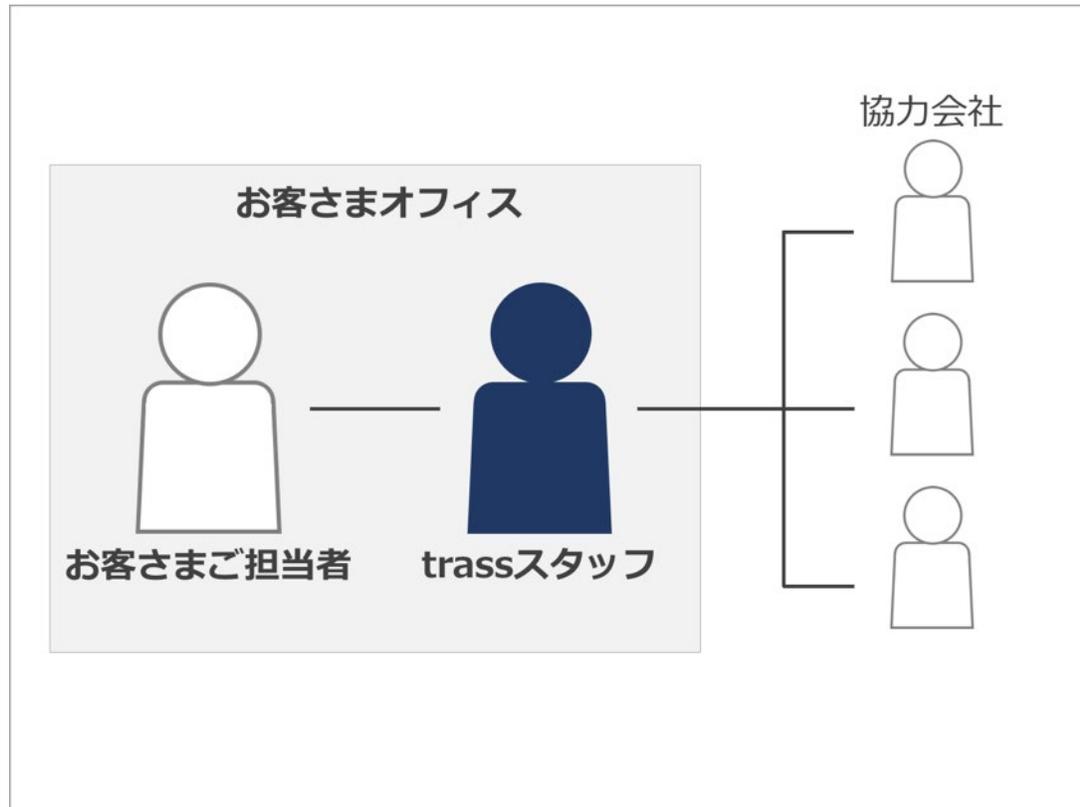
たまに「おせっかいの心を」

気になることは伝える。そして行動する



「派遣・常駐」の形態例

1. ディレクター常駐型



常駐人数：1人～

受託業務：Webサイト運用など

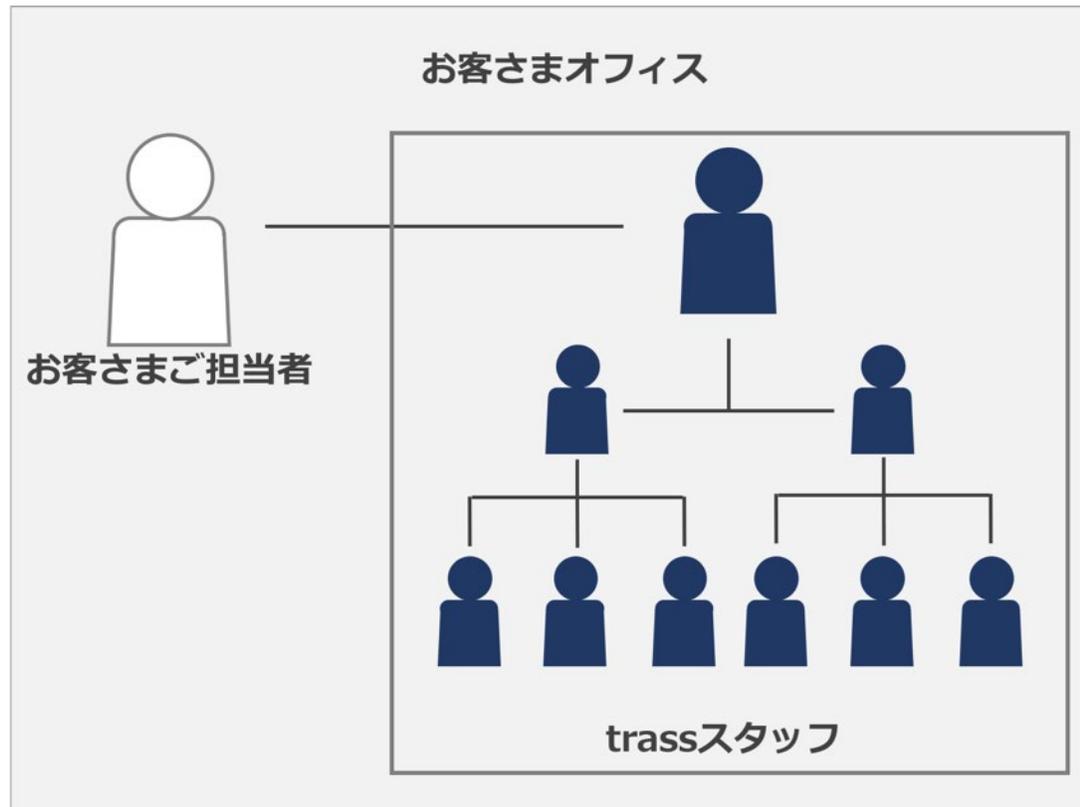
業務内容：運用ディレクション、協力会社への連絡・指示など

お見積り：50万円/月～

常駐人数は1人～15人ほど、常駐期間については週3日～5日など、柔軟な契約形態でご提供が可能です。

「派遣・常駐」の形態例

3. 中/大規模チーム常駐型



常駐人数：9～15人

受託業務：Webサイトの運用・制作管理業務など

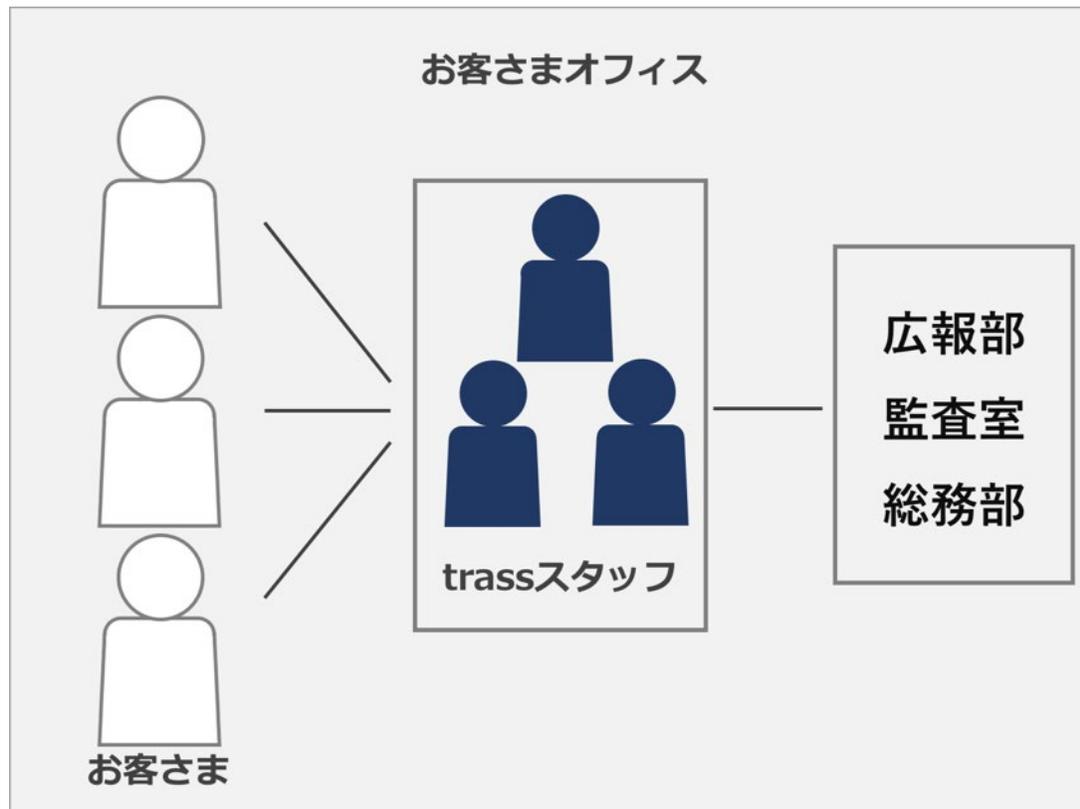
業務内容：事務局代行、プロジェクト運用など

お見積り：500万円/月～

常駐人数は1人～15人ほど、常駐期間については週3日～5日など、柔軟な契約形態でご提供が可能です。

「アウトソーシング」の形態例

2. 小規模チーム常駐型



常駐人数：3～5人

受託業務：Webサイトの運用・制作管理業務など

業務内容：オウンドメディア進行管理、ライター管理など

お見積り：150万円/月～

常駐人数は1人～15人ほど、常駐期間については週3日～5日など、柔軟な契約形態でご提供が可能です。

お問い合わせ

ご質問やご相談、お困りごとがございましたら、お気軽にご相談ください。

取締役

伊勢 真

Makoto Ise

e-mail. m-ise@trass.co.jp

mobile. 080-9574-5394

株式会社トラス

〒160-0022

東京都新宿区新宿3-3-1 龍王堂ビル7階

Tel. 03-5309-2600 Fax. 03-6276-6988

URL <https://www.trass.co.jp>



trass Website



trass Google Map



派遣・常駐案件例

法人・個人向けサイト運用

- ✓ 大規模チーム常駐型（マネージャー1名、リーダー2名、Webディレクター5名、コーダー1名、運用スタッフ10名）
- ✓ 業務内容：
サイト更新・修正・LPなどの制作ディレクション、CMS運用、制作物の社内審査申請、コンテンツ制作（バナー・ライティング）、GTM/GA、データ集計・分析、Salesforce、MA（Pardot）、メルマガ運用、Web広告運用、フォーム制作、ECプラットフォーム構築、システム開発ディレクション、DMP・RDS・Tableauデータ結合、KGI・KPI策定など

クラウドソリューションサイト運用

- ✓ 小規模ディレクター常駐型（リーダー1名、運用スタッフ1名）
- ✓ 業務内容：
サイト更新・修正などのディレクション、制作物の社内審査申請、
データ集計・分析（GoogleAnalytics）、コンテンツ制作
MAツールの設定、メルマガ配信、データ集計・分析（GoogleAnalytics）など

※2022年7月現在

派遣・常駐案件例

デジタルマーケティング業務

- ✓ 中規模チーム常駐型（マネージャー1名、Webディレクター3名）
- ✓ 業務内容：
データ集計・分析（GoogleAnalytics・Tableau）、広告運用（Web広告、Facebook広告）、
MAツール設定（Webフォーム、メルマガ配信、ポップアップ設定など）、メルマガ作成など

個人向けポイントプログラムサイト運用

- ✓ ディレクター常駐型（Webディレクター1名、運用スタッフ2名）
- ✓ 業務内容：
サイト更新・修正などのディレクション、制作物の社内審査申請、
データ集計・分析（GoogleAnalytics）、メルマガ配信管理、ユーザ情報の抽出など

※2022年7月現在

アウトソーシング案件例

Webサイトの運用・制作管理業務

✓ 中規模チーム常駐型（マネージャー1名、Webディレクター4名、運用スタッフ1名）

✓ 業務内容：

オウンドメディアサイトの運用・制作ディレクション

↳ 企画立案、バナー/LP制作ディレクション、UIUX改善提案 等

ライティングディレクション

↳ コンテンツ記事執筆・監修、専属ライターへの制作指示・管理 等

※専属ライター33名在籍

