

COMPANY PROFILE

5分でわかるフライク



株式会社フライク

会社概要

社 名 株式会社フライク

福岡本社
福岡県福岡市東区香椎駅前二丁目23番48号

所在地 東京丸の内オフィス
東京都千代田区丸の内1-11-1
パシフィックセンチュリープレイスセンター 13階

役 員 代表取締役 大瀧 龍

資本金 1,000万円

設 立 2021年9月1日
(前身の3rdコンサルティング株式会社は2019年11月22日)

社員数 合計：11名（副業・業務委託を含む）
-福岡メンバー：6名
-リモートワーク：5名



オフィス紹介



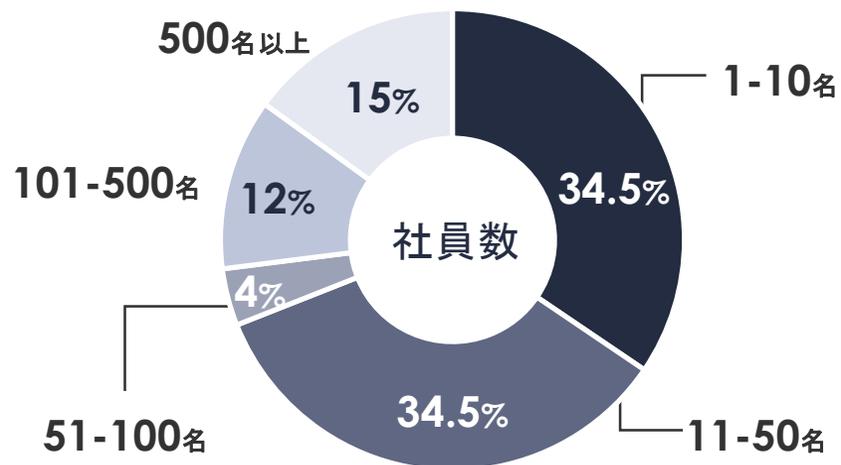
支援実績

支援実績企業数

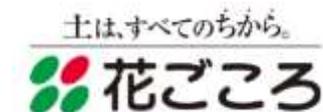
50社以上

2020年～2023年での支援実績社数

支援実績企業数



主な支援企業





QUESTION

突然ですが

システム導入の成功率
をご存知ですか？

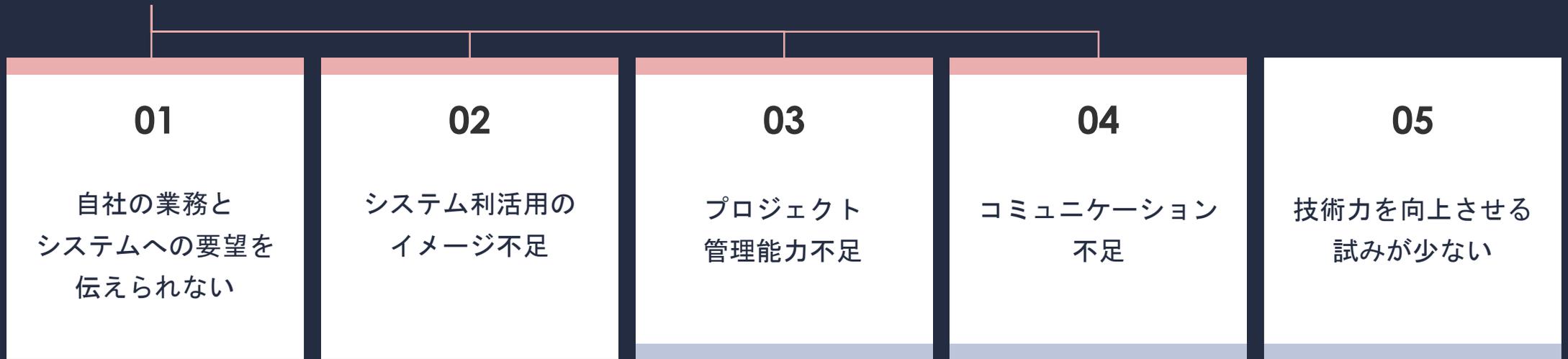


52.8%

出展：日経ビジネス プロジェクト失敗の理由、15年前から変わらず
<https://business.nikkei.com/atcl/opinion/15/100753/030700005/>

システム開発失敗の5大要因

ユーザー企業の原因



システム提案企業の要因



フライクは
この社会課題に向き合います

パーパス：社会的存在意義

システム導入の失敗に終止符を打つ

システム導入成功率を100%に近づけ、
もったいない利益の投資を排除し、
描いた未来に挑戦・没頭できる社会を実現する。

フライクを
詳しく知る

フライクって何屋？



ミッションと存在意義

Mission

フライクは社会課題の何を解決するの？

ワクワクするシステムで、
自分らしく働けるストレスフリーな社会を実現する

Vision

フライク自身がどう在りたいか？

挑戦し続ける人と、挑戦し続ける

Value

フライクがお客様に約束すること

事業成長を支える唯一無二のパートナーでいる

私たちの価値はお客様の売上や生産性を上げる経営コンサルティングとシステム導入コンサルティングです。
顧客視点かつ第三者視点で最適なご提案をいたします。そのため、紹介料やITツールの手数料はいただきません。

Core Value

3つのコアバリュー

01 本質的課題解決

顕在課題だけを解決する部分最適なシステムは、将来無駄なシステムになりがちです。
私たちは業務変革を伴わないシステムは提案しません。

02 フェアな関係性と当事者意識

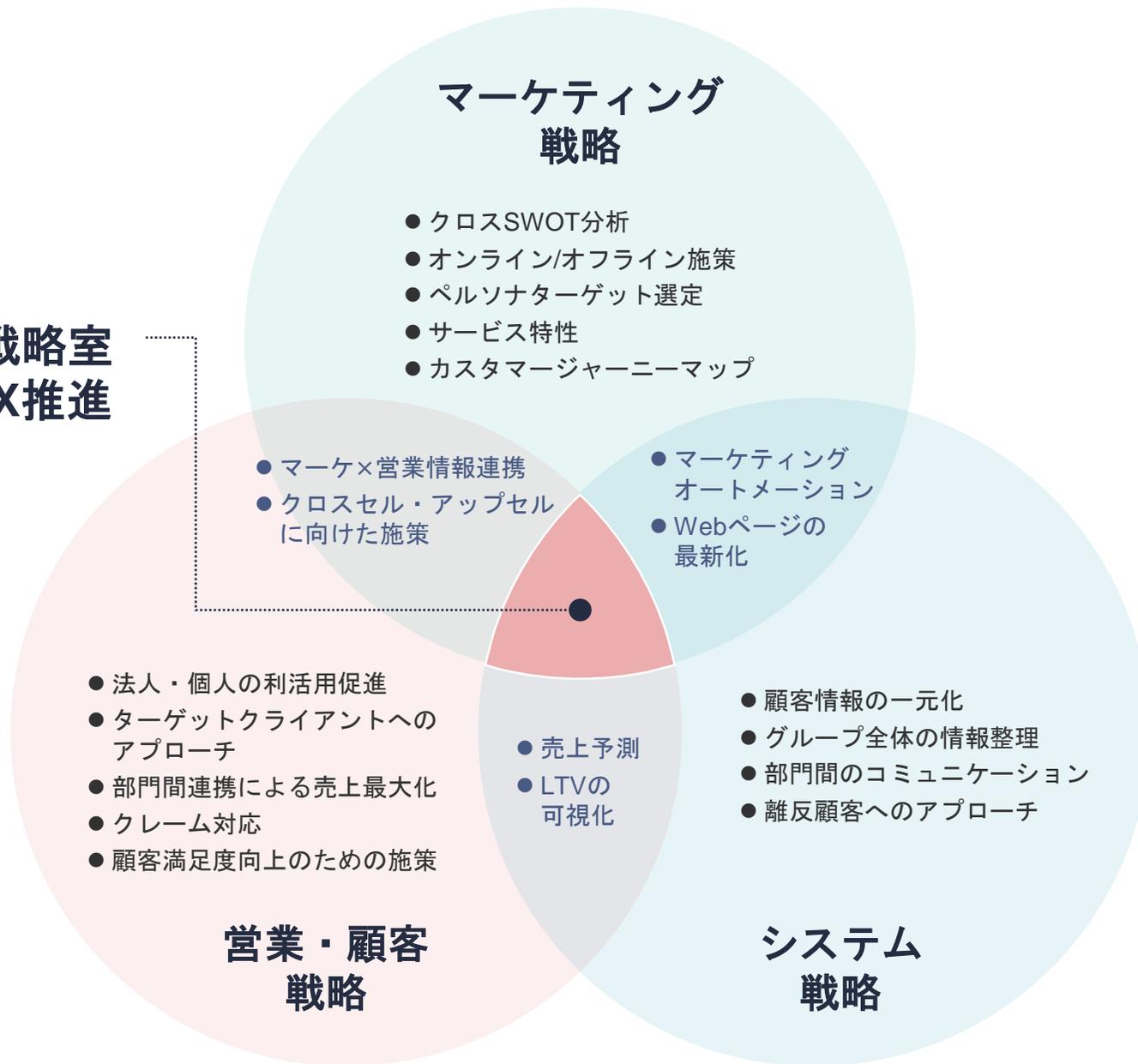
良質なものづくりには、忖度が邪魔をしてしまいます。私たちは対等な信頼関係を構築し、
真剣に取り組めます。

03 挑戦心と誠実心

挑戦を恐れず、新しいアイデアやテクノロジーに取り組めます。時には失敗もあります。
失敗してしまったことは誠意を持って対応します。

フライクの考えるパートナーシップ

経営戦略室
=DX推進



フライクの

強み

フライクの強み

強み①

SaaSツールの組み合わせを自社で研究⇒提案

ITシステム・ツールを自社開発・販売している企業は自社のサービスのみを販売します。
また、ITツールの代理店は利幅の良いツールを販売する傾向があります。

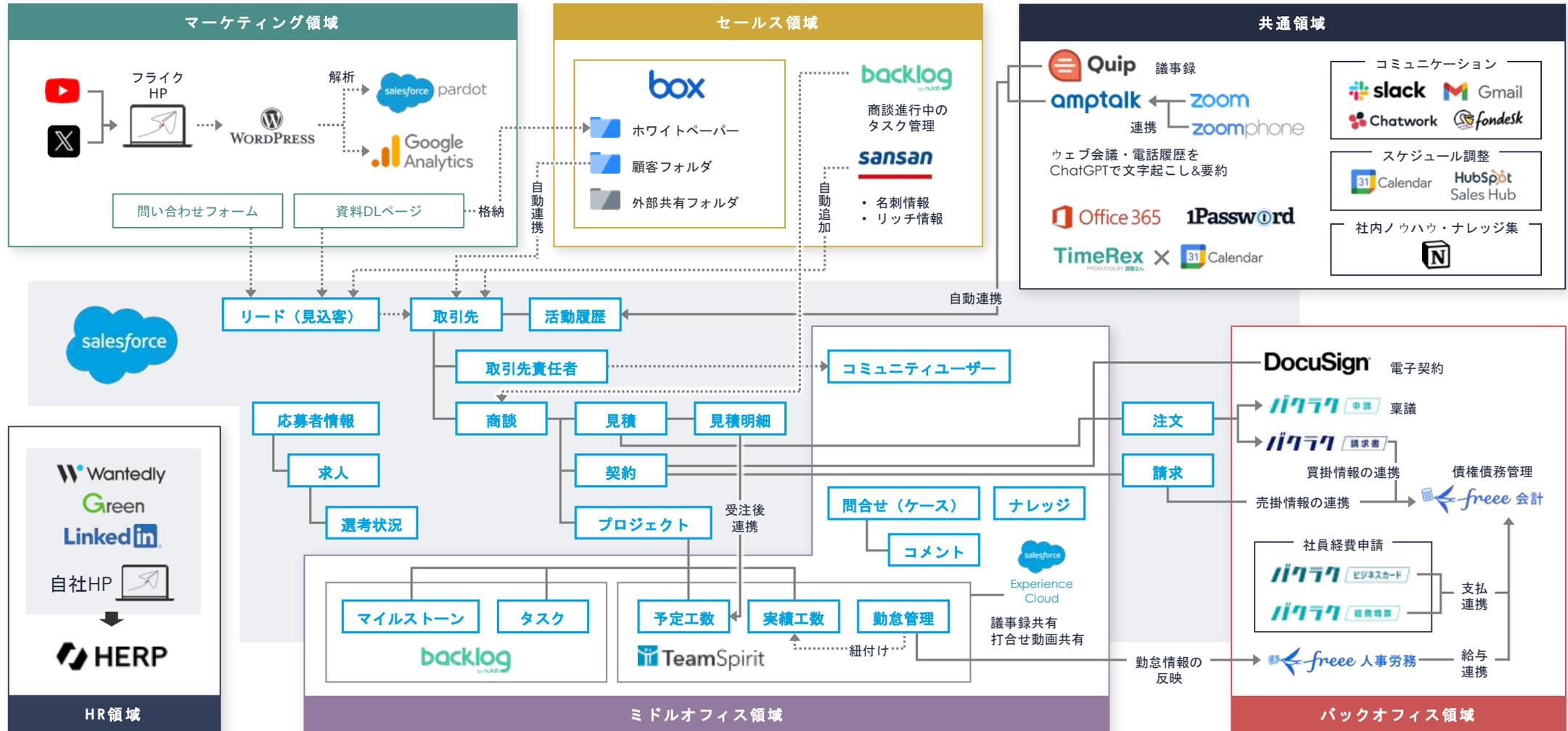
しかし、お客様のビジネス課題は、一つのITシステム・ツールでは解決できません。

そこで、フライクでは、ITツールの代理店は一部だけで、利幅に関係なく、自社で利用実績があるITツールを組み合わせ提案をしております。さらには自社が利用していないITツールはお客様と一緒に研究開発を実施しており、お客様のニーズに合わせてシステム開発を実施していきます。



フライクの強み

フライクのシステム連携組立図



フライクの強み

強み③

フライクのポジショニング

IT業界は、各業態における 役割 / 課題解決手法（ソリューション）が異なる

コンサルファーム

顧客の上流の経営戦略や組織再編
コンサルティング業務がメイン。
ITツールやシステム領域での専門
家ではない。

Sier企業

顧客のシステム開発をスクラッチ
メインで開発する業務がメイン。
コンサル領域やITツールの専門家
ではない。

SaaS企業

自社のシステム(プロダクト)を提
供することがメイン。
コンサル領域や他社ツールは把握
する必要がなく提案できない。

代理店

自社の利益が上がりやすいサービ
スを提案する傾向がある。
自社で導入されているITツールだ
けの提案になってしまうこともあ
る。

部分的な顧客課題は解決されるかもしれないが、顧客の“事業成長”には繋がらない

各業態によって、それぞれの歪みが存在しているため

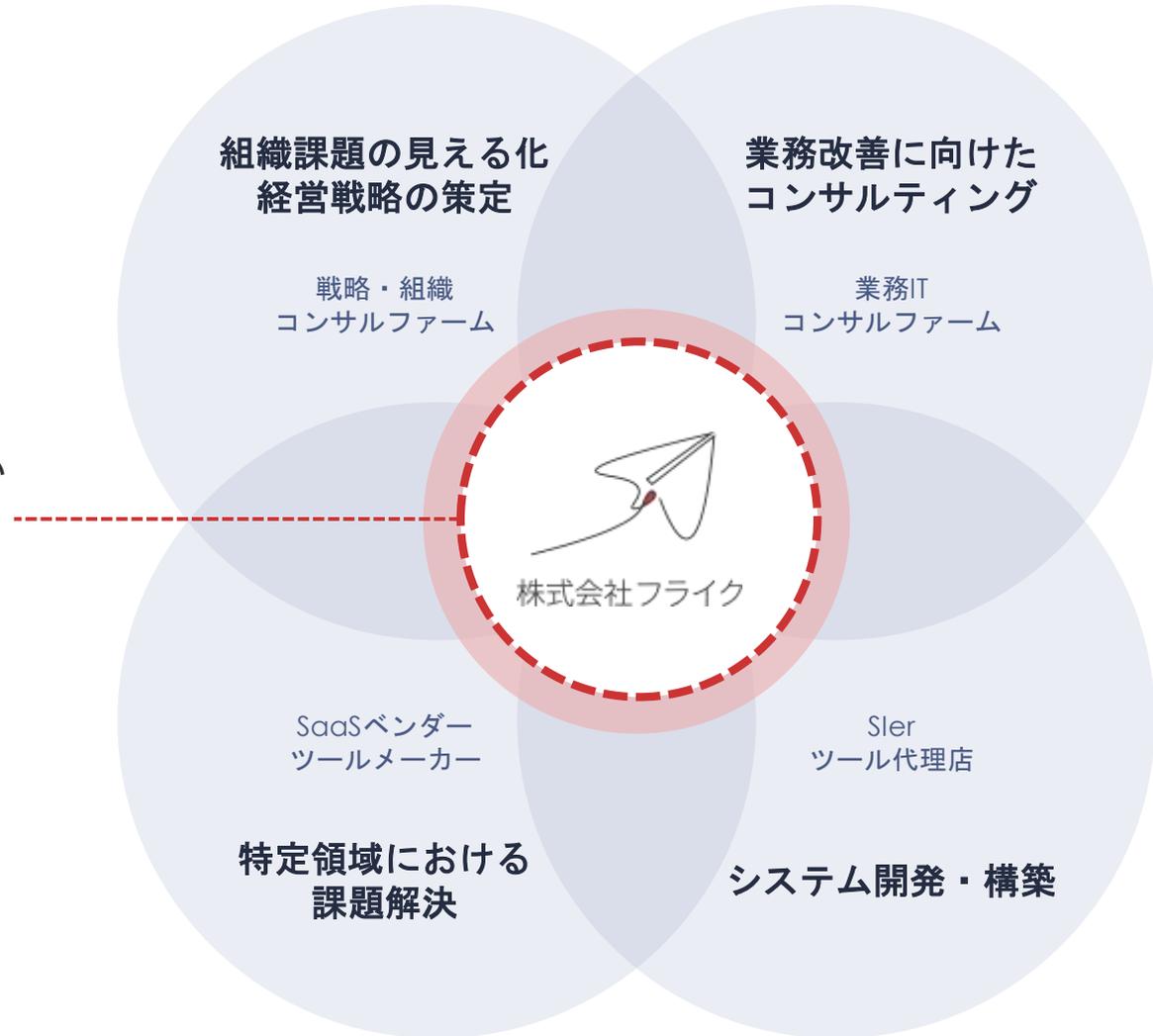


フライクの強み

強み③

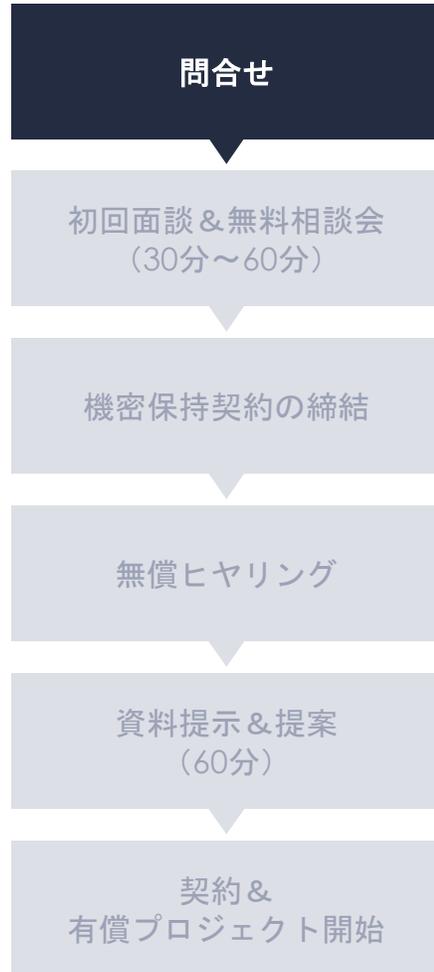
フライクのポジショニング

コンサルファーム / Sler企業 / SaaS企業 / 代理店にはできない
フライクの唯一無二のポジショニング



ご利用までの流れ

相談～有償プロジェクトまでの進め方



- 弊社ホームページよりお問い合わせください。

<https://flyke.co.jp/contact/>

The screenshot shows a contact page with a dark blue header. The main heading is 'お問い合わせ' (Contact Us) in large white characters, with 'CONTACT' in smaller white text below it. There are two tabs: a red one for 'フライケのサービスに関するお問い合わせ' (Contact us regarding Flyke's services) and a gray one for '営業・広報・取材のご依頼' (Request for sales, PR, or media). The main content area is light gray and contains a form with the following fields: '姓*' (Last name), '名*' (First name), 'フリガナ (姓)' (Surname in katakana), 'フリガナ (名)' (First name in katakana), '会社名*' (Company name), and '依頼*' (Request type). The '依頼*' section has radio button options: '営業・広報' (Sales/PR), '取材' (Media), '顧客' (Customer), '依頼・その他' (Request/Other), '一般社員' (General staff), and 'その他' (Other).

相談～有償プロジェクトまでの進め方

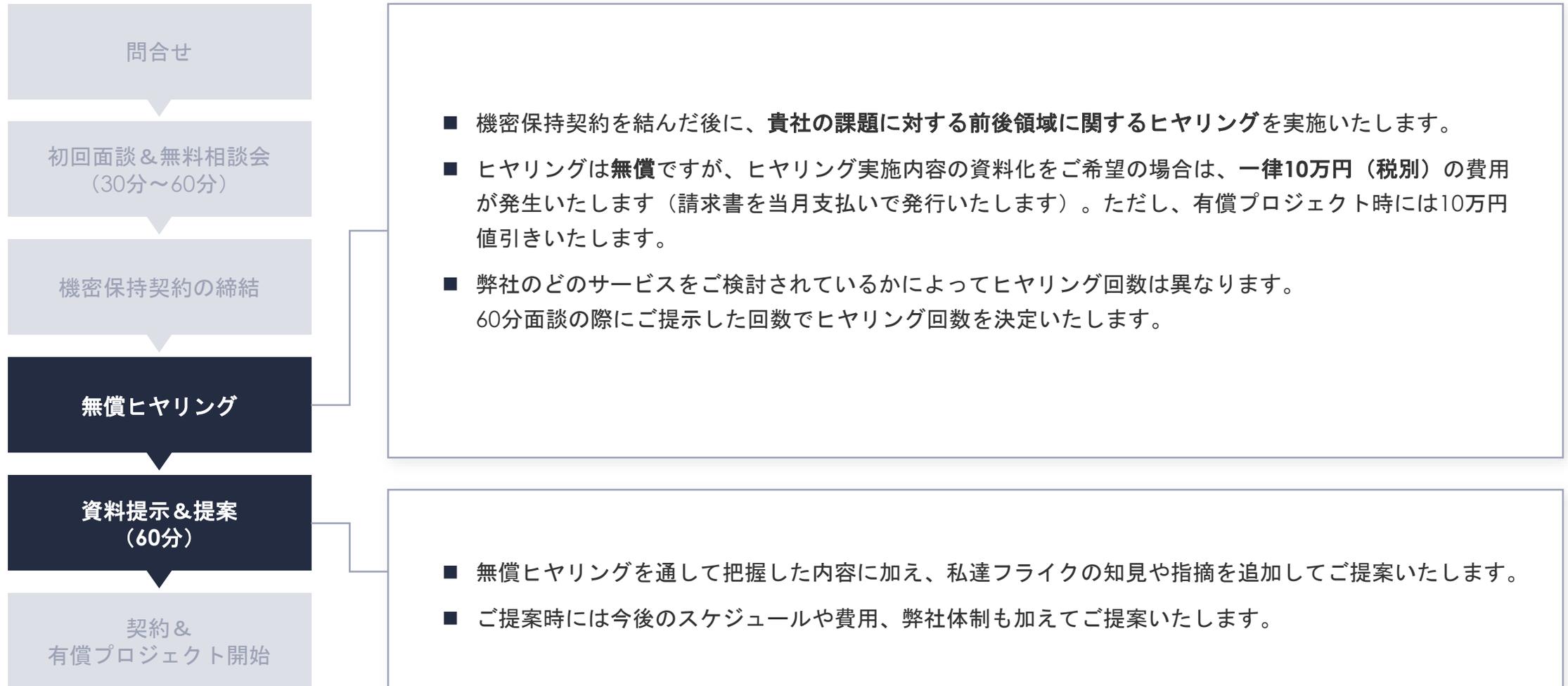


- 問合せ内容を受け、**30分～60分の簡易ヒヤリング**を実施いたします。
- はじめましてのお打ち合わせの為、下記進め方でお話をさせていただきます

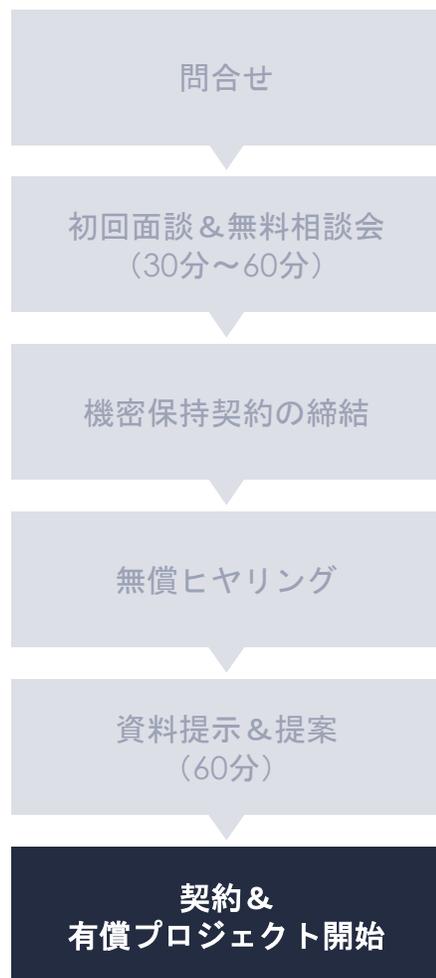
私達フライクのご紹介とコンサルティングに対する考え方 (10分程度)	フライクより
貴社におけるビジネス課題や現状のシステム状況、 フライクへの期待値をヒヤリング	貴社より
今後の進め方について	フライクより

- フライクの進め方をご理解頂いた上で、貴社の事をより深く把握するために、オープンフラットに様々な情報をお聞きいたします。そのため、どのような企業様とも機密保持契約を締結いたします。
- 弊社フォーマットでの締結を前提としておりますが、貴社フォーマット指定があればリーガルチェックの関係上、1週間ほどお時間を頂きます。

相談～有償プロジェクトまでの進め方



相談～有償プロジェクトまでの進め方



- フライクがご提供できる価値が貴社にとって価値あるものと両社が判断できた場合、本格プロジェクトの開始となります。
- ご契約には、「業務委託契約書」と「注文書」を弊社にてご用意いたします。
- 業務委託契約書を弊社フォーマットでお送りし、リーガルチェックをお願いいたします。
- リーガルチェック完了後、電子契約書サービスの「DocuSign」で送付いたしますので電子サインおよび保管をお願いいたします。

注意事項

有償プロジェクトは注文書受領後、最短で1ヶ月後からの開始となることをご了承ください。社内リソース状況によって2ヶ月～3ヶ月お待ちいただくこともございます。担当者にご相談くださいませ。





【初心者でもわかる！】セールスフォース利活用塾～一口气貫通な顧客管理～ #DX
6万回視聴・3年前

セールスフォース VS キントーン？どちらのサービスを導入すべき！？ | 株式会社フラ...
3.2万回視聴・3年前

【5分で学ぶ】boxの5つの特徴と3つのデメリットを大公開 | 株式会社フライク
3.1万回視聴・3年前

【初心者向け】超厳選Boxのオススメ機能10選 #DX #box #クラウドストレージ
2.4万回視聴・2年前



もっとITのことを学びたい方は
システム組立ちゃんねるへ



【10分で学べる】セールスフォース利活用塾～商談の正しい使い方～ #DX
2.2万回視聴・3年前

【初心者向け】【基本を丁寧に解説】セールスフォース利活用～基本用語編～ #DX
1.3万回視聴・2年前

【3分で学ぶ】セールスフォースを10年間使い続ける2つの理由 #DX
1.3万回視聴・3年前

【動画で学ぶ】第一回マーケティングオートメーション～購買行動とMAを正しく理解...
8852回視聴・3年前



システムについてラフに相談したい、
自社を変革するきっかけをつくりたい方は
フライクへまずは無料相談

▼無料相談QRコード

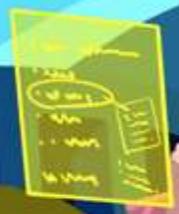




株式会社フラインク
飛んで未来、一歩先へ

株式会社フラインク

ALIGN
MIDDLE
BOTTOM
e in x
ALIGN SRC="URL" ABSMIDDLE
BASELINE ABSBOTTOM



7.44-11
[Handwritten notes and diagrams]



描いた未来、一直線。



株式会社フライク