

株式会社フライク

会社紹介資料

UPDATE 2024.12.1



Agenda

- 01 フライクってどんな会社？
- 02 私達がビジネスで解決したいこと
- 03 ビジネスモデル
- 04 採用枠と報酬・働き方

01

フライクってどんな会社？



会社概要

社名	株式会社フライク
所在地	福岡本社 福岡県福岡市東区香椎駅前二丁目23番48号 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：9名（副業・業務委託を含む） -福岡メンバー：4名 -リモートワーク：5名



福岡本社オフィス

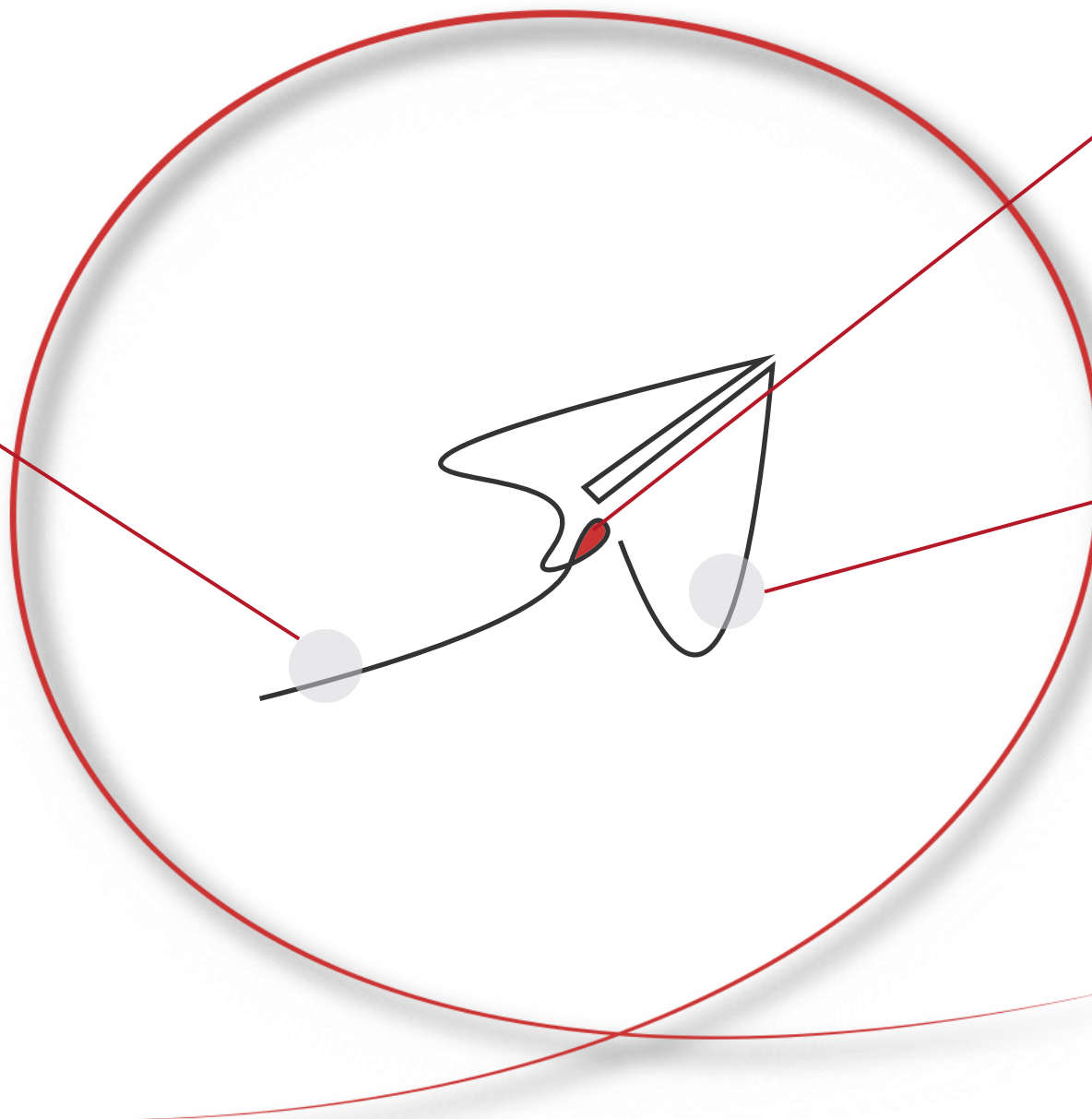


社名の由来 社名に込めた思い



社名の由来 ログに込めた思い

タグラインから着想を得て、一直線に飛ぶ紙飛行機をモチーフに。一筆書きで「未来を描く」をイメージしました。



ロゴの中心にある「赤」はフライクの情熱を表しています。

一見アナログなイメージのある紙飛行機ですが、誰でも一度は作ったことのあり「身近さ」があると思います。「IT・システムに興味のない人や苦手意識のある人にも、身近に感じてもらえる会社であるように」という願いを込めました。

02

私たちが
ビジネスで解決したいこと





QUESTION

突然ですが

**システム導入の成功率
をご存知ですか？**

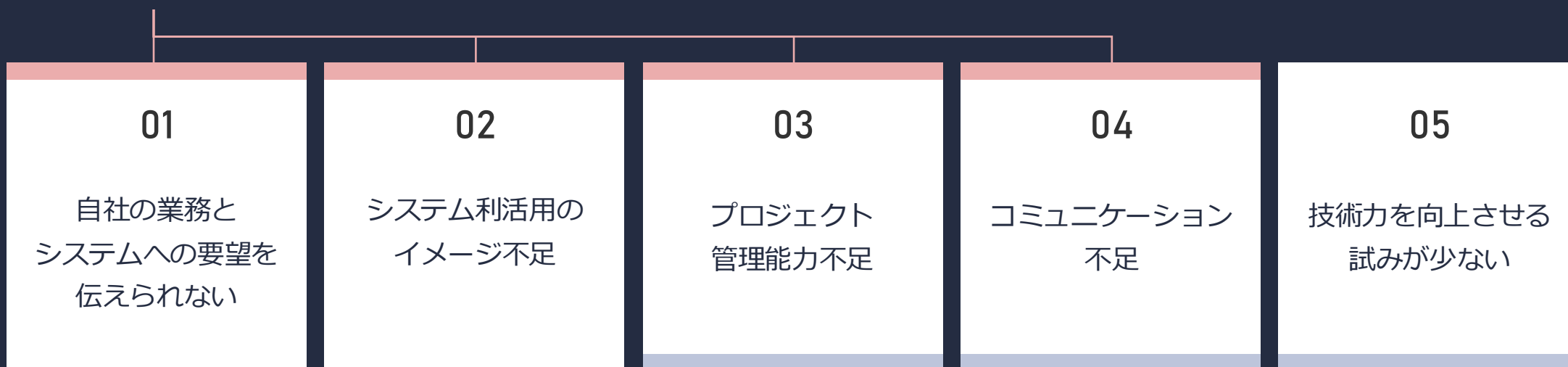


52.8%


出典：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原因



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。

Mission

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

挑戦し続ける人と、挑戦し続ける

Value

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お提案をいたします。そのため、紹介料やITツールの手数料はいただきません。



Value

3つのコアバリュー

本質的課題解決

顕在課題を解決したり部分最適するシステムは、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。

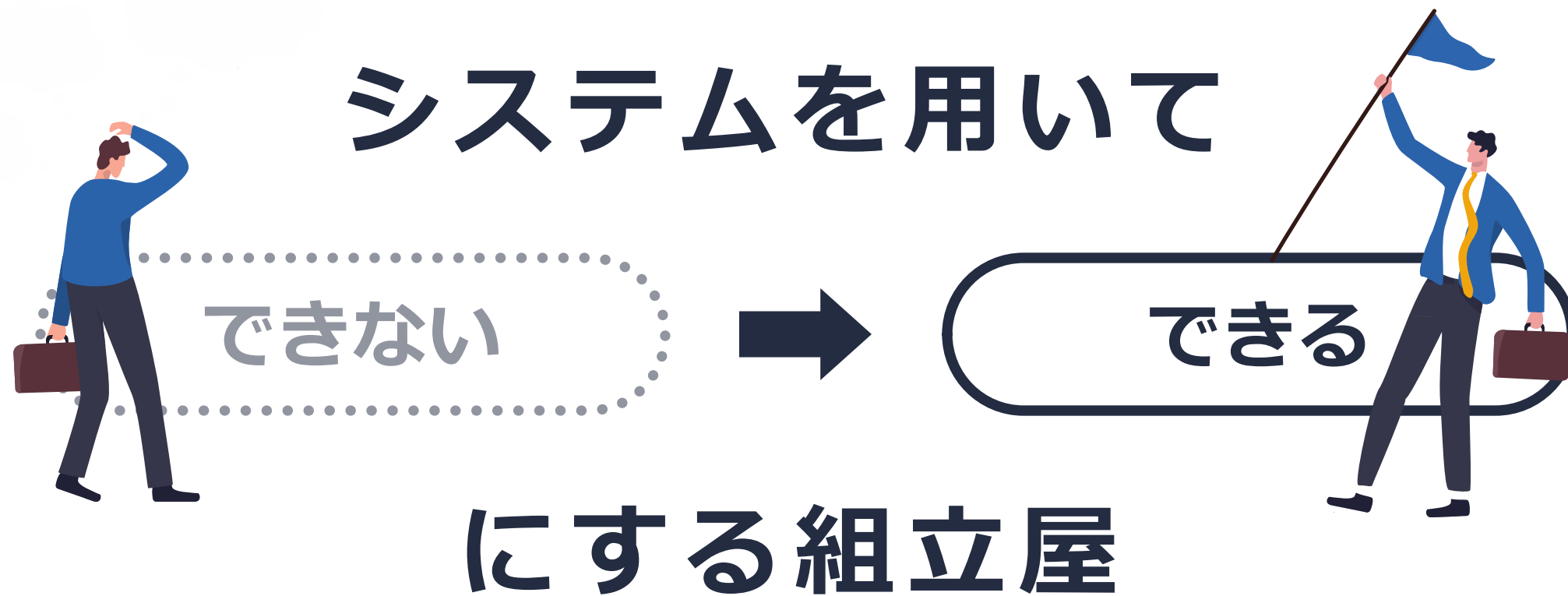
フェアな関係性と当事者意識

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、真剣に取り組みます。

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みます。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。

フライクって何屋？



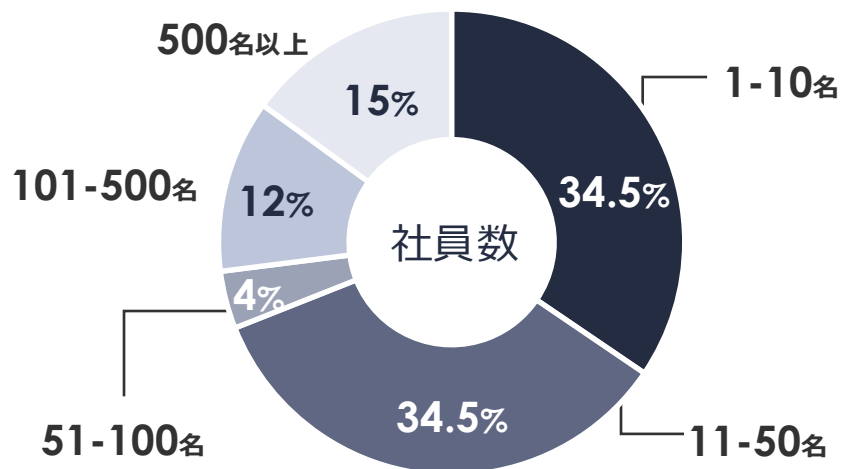
支援実績

支援実績企業数

60社以上

2020年～2024年での支援実績社数

支援実績企業数



主な支援企業



03

ビジネスモデル





フライクの ビジネスモデル

01 フライクが【直接的に】 システム導入成功率を100%にするためのサービス

- ・ IT導入コンサルティング&システム導入&保守・メンテナンス

02 フライクが【間接的に】 システム導入成功率を100%にするためのサービス

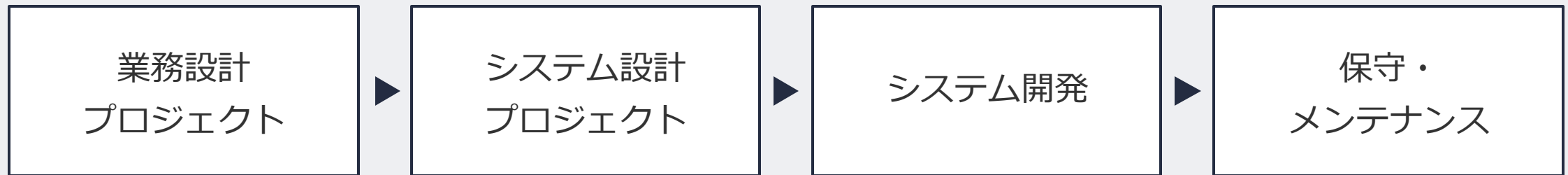
- ・ 本やSNS、メディアを使った情報発信
- ・ 大学生、新卒～第二新卒向けのプログラミング教室

03 システムを武器に変革し、 描いた未来に挑戦・没頭できる組織変革

- ・ 営業戦略・システム戦略などの経営コンサルティング

01 フライクが【直接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス

大きな流れ



01 フライクが【直接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス

この流れを取る理由

全体最適化されたシステムには欠かせない**業務設計**と**システム設計**を通じて、事業成長に欠かせない**ITシステムを武器に変革する**ための事前準備を行います。

全体最適化を実現したシステムのメリット

01

経営陣が喜ぶ



売上高と利益にインパクトのあるシステム導入

02

組織全体で喜ぶ



業務フローの最適化で業務や部署の境目をなくす

03

現場が喜ぶ



シングルインプット
⇒マルチアウトプット

01 フライクが【直接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス

この流れを
取らなかった場合

各部署がそれぞれ自業務のシステムを入れているため、**情報が分断**



01 フライクが【直接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス

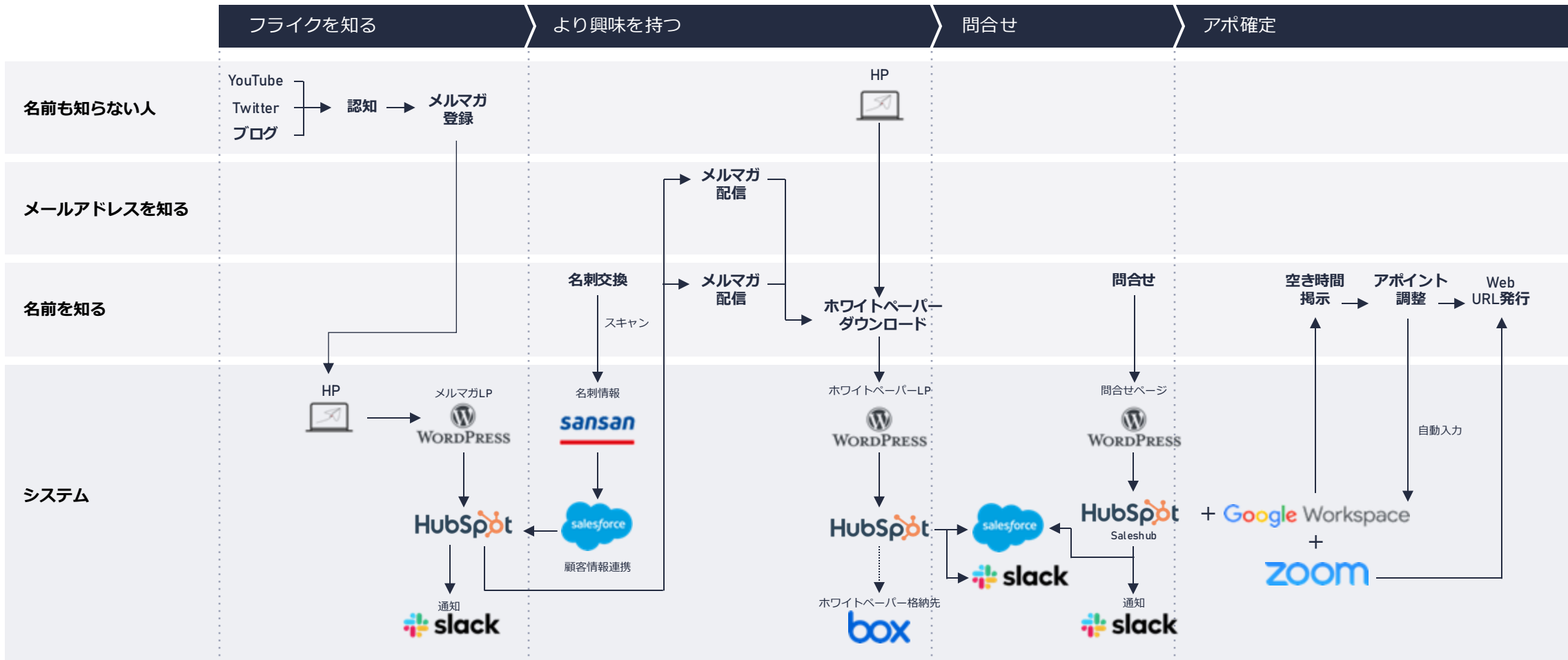
業務設計プロジェクト

業務の進め方をデザインし、あるべき業務プロセスを創る



01 フライクが【直接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス

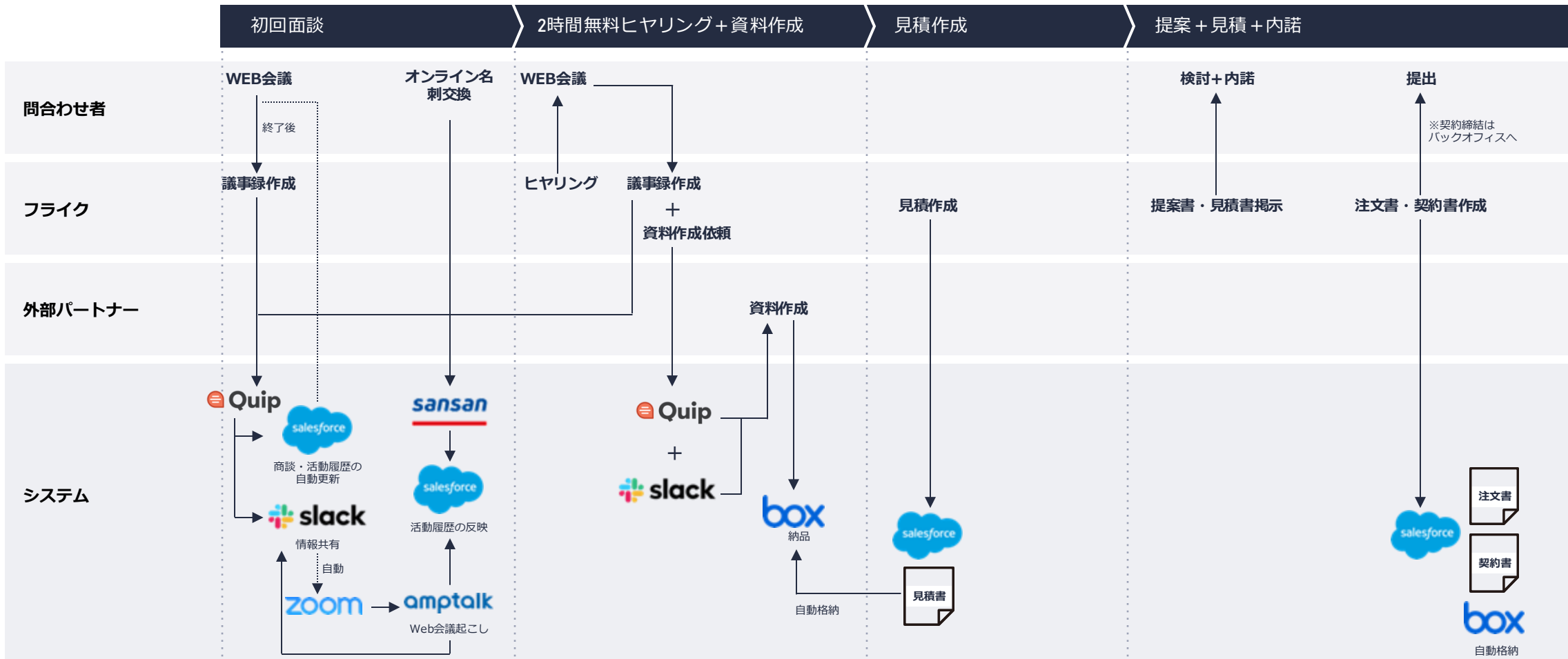
業務設計 | 具体的なOUTPUT マーケティング領域における業務フロー



01 フライクが【直接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス

業務設計 | 具体的なOUTPUT

セールス領域における業務フロー



01 フライクが【直接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス

システム設計プロジェクト

- 業務設計書を元に、システム設計書を作成
- 理想的な業務フローを実現するために必要なシステムを精査し、使い勝手改善のためのブラッシュアップを検討



01 フライクが【直接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス

システム設計 | 具体的なOUTPUT システム要件設計定義書 | 標準画面定義

設計書名	クライアント名	作成日	最終更新日	最終更新者	バージョン
取引先	〇〇〇〇様	〇/〇/〇	〇/〇/〇	〇〇〇〇	1.00
オブジェクト名	タブ	API名	標準/カスタム	公開モデル	配置アプリケーション名
取引先	ビル	Account	標準	公開	フライク

■ 項目定義

No	ラベル名	API名	データ型	桁数	必須	初期値	その他
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							

■ 選択リスト定義

ラベル名	リスト値	ラベル名	リスト値	ラベル名	リスト値
フェーズ					

■ レイアウト定義

項目凡例 入力必須項目 条件付き必須項目 日付項目 参照_主従関係 選択リスト 参照_編集権限設定

すべて 🔍 検索...

セールス ホーム Chatter ToDo リード ファイル 取引先 取引先責任者 商談 キャンペーン ダッシュボード レポート さらに表示

取引先 **株式会社フライク**

電話: 000-000-0000 | 住所: 日本 〒510-0001 福岡県 福岡市中央区 天神 XX-XX-XX XXXX ビル 5F | webサイト: https://flyke.co.jp/ | 取引先 所有者: 大瀬 龍

関連リストのクリックリンク

商談 (10+) 取引先責任者 (3) 発注 (2) 契約情報 (9) 月次請求 (10+) ケース (0) 取引先履歴 (3)

この取引先の潜在的な重複はありません。

詳細 Box

V 基本情報

1 取引先名: 株式会社フライク (Sansan組織)取引先リスク評価: nof_applicable

2 親取引先: [検索] Webサイト: [検索]

3 紹介元クライアント: [検索] 電話: [検索]

決着月: [選択] 従業員数: [検索]

議事録URL: [検索] Sansan 会社情報: Sansan 会社詳細 この項目は発注時に登録されます

種別: クライアント 営業対象外:

Boxファイルリンクエスト (ケース作成): [検索] 源格請求書発行事業者番号: [検索]

Tier: T1

V 基本情報

活動 Chatter

条件: 常時・すべての活動・すべての [設定]

更新・すべて展開・すべて表示

V 今後 & 期限切れ

表示する活動がありません。使用を開始するには、メールの送付Doのスケジュールなどを行ってください。

V 6月 - 2023 3か月前

- > 【株式会社フライク】6月ご請求書 11:23 | 02/28
 - > 請求書ご担当宛人にメールを送信しました

V 3月 - 2023 6か月前

- > 【株式会社フライク】3月ご請求書 11:23 | 02/28
 - > 請求書ご担当宛人にメールを送信しました
- > amptalk Zoom: [hubspot経由] ... 02/22
 - > 大瀬龍さんに[中]申太郎さんとの

さらに表示

商談 (+3)

[Target] 株式会社フライクV3_Hubspot研究開発関連

フェーズ: 01_未提案

金額: ¥3,000,000

完了予定日: 2024/1/26

01 フライクが【直接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス

システム設計 | 具体的なOUTPUT システム要件設計定義書 | オリジナル画面定義

設計書名	クライアント名	作成日	最終更新日	最終更新者	バージョン
取引先	〇〇〇様	〇/〇/〇	〇/〇/〇	〇〇〇	1.00

■ 設計書定義
 ・IA段の大きな文字強調定義：動作なアクション（ボタン押下や値の変更など）を行ったときに起きる動作を定義
 ・I段の数字定義：オブジェクト等の項目のマッピングを定義

■ プログラム定義

ApexClass	Controller
EstimatePage_Controller.cls	EstimatePage.page
EstimatePage_Controller_test.cls	EstimatePage_Controller_test.cls

実行フレームワーク: jquery ※jQueryを利用する場合は静的リソースにライブラリあり

■ CRUD区分

オブジェクト名	API名	表示	挿入	更新	削除
取引先	Account	○	○	○	○
機会	Opportunity	○	○	○	○
見積情報	Estimate_c	○	○	○	○
見積明細	Service_c	○	○	○	○
見積マスタ	EstimateMaster_c	○	○	○	○
見積マスタ	ProductMaster_c	○	○	○	○

■ E図 (関係するオブジェクトのみ)

■ レイアウト定義 (イメージ)

■ マッピング定義
 ・見積情報 (Estimate_c)

NO	項目名	API名
1	見積NO	Home
2	項目	QuoteDate_c
3	請求種別	BillingType_c
4	請求開始日	BillingStartDate
5	分割回数	DivisionNum_c
6	支払条件	PaymentTerms
7	有効期間	ValidPeriod_u
8	取引先名	Opp_4.Account
9	種別名	Opp_c
10	件名	Subject_c
11	納期	DeliveryDate_c
12	発行日	OrderDate_c
13	見積担当	Contact_c
14	確定	IsQuoted_c
15	備考	nonfig_c
16	見積項目詳細出力	EstimateDetail_u
17	支払ステータス	PaymentStatus_c
18	合計金額 (税別)	total_c
19	消費税額	tax_c
20	合計金額 (税込)	totalinc_c
21	備考	QuotedInfo_c
22	発行番号	trfPubInfo_c
23	発行元住所	AccAddress_c

・見積明細 (Service_c)

NO	項目名	API名
24	種別名	UnitRate_c
25	並び順	Order_c
26	商品分類	ProductBunbu_c
27	商品名	ProductName_c
28	数量	Member_c
29	実額出数	UnitQty_c
30	単位	Unit_c
31	人数	NumberOfPeople
32	単価	UnitPrice_c
33	金額	Eng_c

設計書名	クライアント名	作成日	最終更新日	最終更新者	バージョン
取引先	〇〇〇様	〇/〇/〇	〇/〇/〇	〇〇〇	1.00

■ 設計書定義
 ・IA段の大きな文字強調定義：動作なアクション（ボタン押下や値の変更など）を行ったときに起きる動作を定義
 ・I段の数字定義：オブジェクト等の項目のマッピングを定義

■ プログラム定義

ApexClass	Controller
EstimatePDF_Controller.cls	EstimatePDF.page
EstimatePDF_Controller_test.cls	EstimatePDF_Controller_test.cls

実行フレームワーク: Indicia ※PDFに関する共有リソースは別ファイル

御見積書

No. ES-00001
 見積日 2023年09月08日

納期 別途ご相談
 支払条件 月末日締め、翌月末払い
 有効期限 見積発行日から2週間以内

合計金額 660,000円 (税込)

件名: Salesforce開発	適用	数量	単位	単価	人数	金額
D-1 Salesforce開発	○					
D-2 ノーコーディング開発	④	1,00	式	¥300,000	⑤-	¥300,000
コーディング開発		1,00	式	¥300,000	-	
D-3 以下空白						

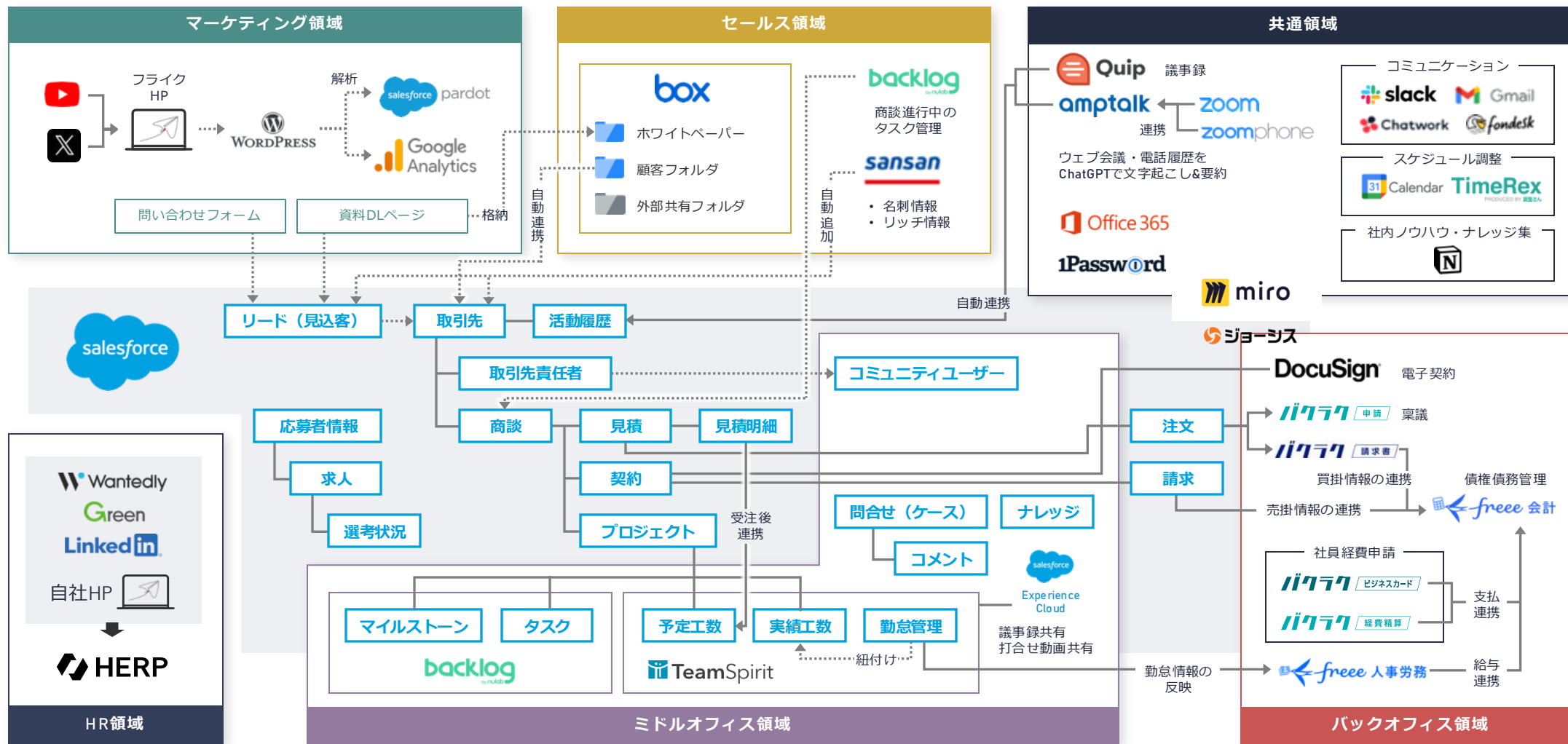
■ PC 構成

- 見積詳細ページ (VisualforcePageでの上書き)
 - ⇒ EstimateViewPageの「見積書出力」ボタン押下時に表示する
- パラメータ
 - /apex/EstimatePDF?estId={!見積情報Id}
 - ⇒ Apexのコンストラクタにて、パラメータよりIdを取得し、見積情報及び見積明細をクエリする
- SQL
 - パラメータから取得したIDをもとに以下SQLを実行する

```

SELECT
  Id, Name, ... (帳票印字に必要な項目を含めること※見積情報)
  (select // テクエリ
    Id, name, ... (帳票印字に必要な項目を含めること※見積明細)
    from rel_ServiceforEstimate__r
    Order By OrderInt__c Asc) // 見積明細, 並び順にてソート
FROM
  Estimate__c
WHERE
  Id =: パラメータから取得した見積情報Id
                    
```

01 フライクが【直接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス



02 フライクが【間接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス

2024年7月時点ではあまり取り組めていないサービスですが、以下のようなことをやろうとしています。

① 本・SNS・メディアを使った情報発信

- 本の執筆活動（2025年1月頃発売予定）

- SNS



<https://www.youtube.com/@FlykeChannel/videos>

YouTubeの目標

2024年12月末まで

【システム組立ちゃんねる】

達成

▶ チャンネル登録者数：1万人

2026年12月末まで

【システム組立ちゃんねる+フライク採用チャンネル（フライクLife）+新チャンネル（教育関連）】

▶ 合計チャンネル登録者数：3万人

02 フライクが【間接的に】システム導入成功率を100%にするためのサービス

② 大学生、新卒～第二新卒向けのプログラミング教室



コードから美しいシステムを。
クラフトEOS

『クラフトEOS』（エンジニアオペレーティングシステム）

エンジニアとして必要なIQやスキルを磨くだけではなく、実践型のプログラムを通してビジネスパーソンとしてのOSをアップデートしていきたいという思いから本サービス名を「クラフトEOS」としました。

Vision

ビジョン

学び続けるエンジニアと未来を組み立てる

目まぐるしいテクノロジーの進化と企業が共存するには、エンジニアの存在とエンジニアの成長が不可欠です。座学だけではなく実践力を鍛える環境を通して能動的なエンジニアを創出し、増やすことで企業や地域社会の成長に貢献します。

Unfair

アンフェア

「たまたま動いた」を、なくしたい

今の時代、誰でもカンタンにシステムをつくれてしまうが故に、理論的根拠のないその場しのぎの修正不可能なシステムが増え、本来活用すべき価値が失われているシステムを私たちは美しくないと感じています。だからこそ本質的に必要なスキルを学び、実践経験が積める環境でエンジニアを育成することで世の中のシステムに美しさを提供したいと考えています。

Mission

ミッション

心から楽しいと感じる仕事で稼げるようになり、誰かの役に立つシステムをつくるエンジニアを増やす

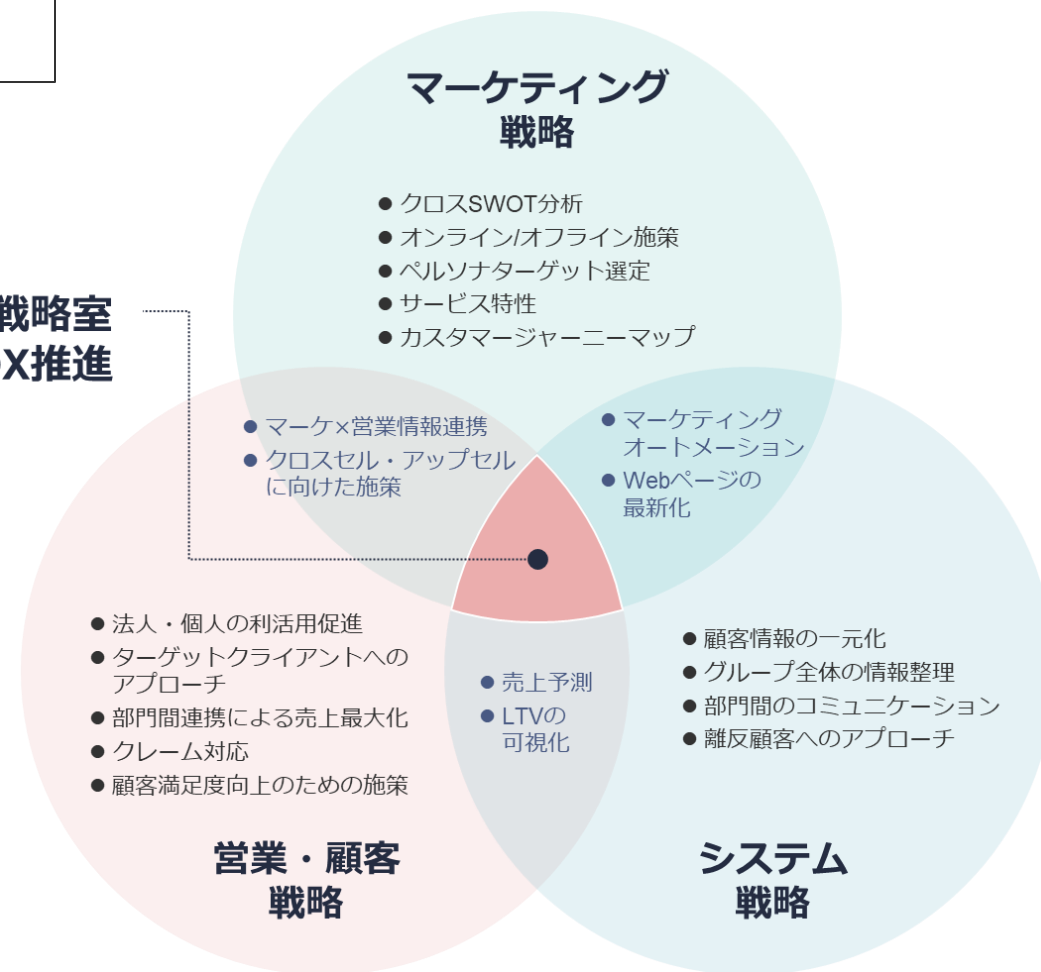
世の中の誰かに必要なシステムは、エンジニアの誰かが生み出しています。いいモノをつくるためにはまずは作り手が楽しみ、誰かに言われたことだけでなく、誰かのためを想ったシステムをつくることが大切だと考えています。

03 システムを武器に変革し、描いた未来に挑戦・没頭できる組織変革

提供するサービス領域



経営戦略室
= DX推進



04

採用枠と報酬・働き方



スキルセットに応じた採用枠

当社は、「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。」というミッションのもと、3つの採用枠を設けています。

多様な働き方を推進し、個々の強みを活かせる環境を整えることで、生産性を1人あたり3,000万円以上に引き上げ、給与も800万円~1,200万円を実現します。

社員が好きな場所で自分らしく働ける未来を目指し、さらなる成長を目指しています。



01

即戦力枠

02

新卒・第二新卒
×
成長後押し枠

03

マネージャー・CxO枠

スキルセットに応じた採用枠 | 即戦力枠

01
即戦力枠

即戦力採用には2つの枠があります。

(1) SaaSツール経験5年以上の即戦力枠

- フライクのビジネスに欠かせないSaaSツールへの深い理解を持つ人材
- 業務経験に基づくSaaS知識と、フライク独自の知見を掛け合わせることで、さらに大きな成果を生み出す

(2) 社会人経験5年以上のビジネスパーソン×即戦力枠

- ビジネススキルに加え、IT分野の知識や実践経験を活かせる人材
- 入社後6ヶ月間でスキルをフライクに適応させ、即戦力として活躍可能

求めること

① 売上に直結する生産性



② 未来の売上に直結する社内研究開発



スキルセットに応じた採用枠 | 新卒・第二新卒×成長後押し枠

02

新卒・第二新卒
×
成長後押し枠

新卒や第二新卒を対象とし、入社3年間で一人前のコンサルタント・エンジニアに、入社5年目には社内外問わずエース級となるための人材を採用するプログラムです。

高度なリーダーシップや経営能力の育成を目的とし、企業の長期的な発展を支えるポジションに適した若手人材を選抜します。

求めること

① 3年後に一人前のコンサルタントへ

- 入社1年目はクライアントワークで活躍することを目的としません。まずはしっかり地に足つけてフライクのサービスを提供できるような土台を創っていきます。
- 上位コンサルタントのプロジェクトに積極的に参加し、議事録を取り続けていただきます。
- この地道な積み重ねを通して、1年後には一人前のITコンサルタント・システムエンジニアになってもらいます。

② IT・ビジネス関連資格の取得

- 6ヶ月で1つの資格取得を目指しましょう。
- 簿記3級、ITパスポート、Salesforceアドミニストレータからスタートし、基本情報技術者試験やSalesforce上位資格の取得を目指します。
- 自己学習とはなりますが、会社からは資格取得の祝い金を福利厚生の一環として用意しております。

③ 技術力を磨く研究開発合宿

- 技術力の向上と、ビジネスに直結するシステム連携組立図に関与します。
- 毎月20時間を目標に取り組んでいただきます。
(毎月1回は土曜日出社あり)

④ 継続的な自己学習

- 最低でも年間50冊の本を読み、高いスキルセットを身に付けてください。
- 会社から毎月3冊の本をプレゼントします。
(2冊は指定、1冊は自由に選んでください。)
- 3冊の本に関するOutputを実施し、プレゼンテーション能力も磨いていきます。

⑤ 1on1の実施

- 隔週で60分の1on1を実施し、成長を阻がしていることや不安に感じていることや懸念事項、そして未来への熱い思いをぶつけていただきます。クライアント様へは有償で実施している内容ですが、大切な新卒・第二新卒×成長後押し枠の人材だからこそ、上長の時間を削ってでも育成に向き合います。

スキルセットに応じた採用枠 | マネージャー・Cx0枠

03

マネージャー・Cx0枠

フライクのマネージャーは、雇用形態を問わず
フライクと1年以上一緒に仕事をしたメンバーに提示する採用枠です。

役割レベルが5以上のメンバーかつ管理監督責任者の役割を担っていただくメンバーとなります。



3つの採用枠の違い

		01 即戦力枠		02 新卒・第二新卒 ×成長後押し枠		03 マネージャー・CxO枠	
対象事業部		ITコンサルティング事業部 TechHack事業部 Marketing事業部		Corporate事業部		全事業部	
SalesforceやSaaS経験の有無		SaaS経験者	SaaS未経験者	SaaS & Corporate 経験者	SaaS未経験者 & Corporate経験者	未経験	
働き方		フルリモート& フレックスタイム制 福岡出張は自由 (半年に1回は経費OK)	福岡本社へ 週2日出社	福岡本社へ 週2日出社	福岡本社へ 週4日出社	福岡本社へ 週4日出社	フルリモート& フレックスタイム制 福岡出張は自由(半年に1回は経費OK)
給与体系と 役割レベル	ターゲット年収 (1月・7月のボーナス含む)	600万円～1,000万円 ボーナス 1月: 2ヶ月分 7月: 2ヶ月分	520万円～580万円 ボーナス 1月: 2ヶ月分 7月: 2ヶ月分	600～720万円 ボーナス 1月: 2ヶ月分 7月: 2ヶ月分	520～580万円 ボーナス 1月: 2ヶ月分 7月: 2ヶ月分	450万円～500万円 ボーナス 1月: 2ヶ月分 7月: 2ヶ月分	850万円～1,600万円 ボーナス 1月: 2ヶ月分 7月: 2ヶ月分
	見込残業時間	40時間				40時間	該当なし
	役割レベル	3～5	2からスタート	3 or 4	2からスタート	1からスタート	5 or 6
	土日出勤	基本なし		基本なし		毎月1回あり	自己判断に任せる
各種 手当	住宅手当	本社(香椎)から2.5km以内 (徒歩・自転車通勤距離)		なし		15,000円まで	なし
	通勤手当	家賃補助がない場合		12,000円まで		12,000円まで	12,000円まで
	資格手当	なし		なし		あり(役割レベル2まで)	なし
	福岡出張手当	(任意出張) 6ヶ月に1回を目処に 上限60,000円まで補助	なし	なし	なし	なし	(任意出張) 6ヶ月に1回を目処に 上限60,000円まで補助
	入社祝い金 (引越し手当)	最大60万円まで(直接応募のみ) ※ 本社(香椎)から2.5km以内の場合のみ ※ 入社4ヶ月目に支給					

人事制度の全体像

フライクの人事制度は、人事フレームとして職務ごとのジョブディスクリプション（以下、JD）を設定し、その内容に基づく職務レベル、目標、フライクらしさの体現度を評価することで処遇していく仕組みです。



事業部とジョブディスクリプション（JD）

- 各職務はJDによって定義されています。
- 職種は「ITコンサルタント」「システムエンジニア」「ブランドマーケター」「コーポレート」があります。
- 役割レベルは最大6つに区分され、事業部により各レベルでの職務の有無は異なります。
- 「役割レベル5以上」は管理監督責任者となります。（スペシャリストを除く）

役割 レベル	ITコンサルティング事業部		TechHack事業部		Marketing事業部	Corporate事業部
	ITコンサルタント		プロジェクトマネージャー	スペシャリスト	ブランドマーケター	コーポレート
6	最高執行責任者 COO	-	最高技術責任者 CTO		最高マーケティング 事業責任者 CMO	
5	事業部責任者	プリンシパル	TechHack事業部 事業責任者	スペシャリスト	Marketing事業部 事業責任者	最高管理責任者 CAO
4	シニアITコンサルタント		テクニカルマネージャー	シニアエンジニア	ブランドマーケター	
3	ITコンサルタント		テクニカルリーダー	システムエンジニア	ブランドマーケター リーダー	Corporate事業部 事業責任者
2	ジュニアITコンサルタント		ジュニアエンジニア		ジュニアマーケター	コーポレートスタッフ
1	アシスタント		プログラマー			コーポレートアシスタント

ITコンサルタントの役割と年収

2024年7月時点：生産性が3000万円を想定

役割 レベル	職務名	年収	役割
6	最高執行責任者 COO	1,100~1,600万円	<ul style="list-style-type: none"> 最高執行責任者・Chief Operating Officerとして企業の経営全般に対する責任を持つ フライクの顔としての責任を持つ
5	事業部責任者	850~1,000万円	<ul style="list-style-type: none"> 業務設計チームの責任者で、新規受注件数・金額、業務設計プロジェクト納品の責任およびシステム設計の受注責任を負う 進行している全プロジェクトを横断的に把握し、メンバーの負担・リスク、スキル向上に向けた育成プランを検討・実行していく
5	プリンシパル	850~1,000万円	<ul style="list-style-type: none"> 進行している全プロジェクトを横断的に把握し、メンバーの負担・リスク、スキル向上に向けた育成プランを検討・実行していく
4	シニアITコンサルタント	750~820万円	<ul style="list-style-type: none"> 業務設計プロジェクトにおける新規受注、およびプロジェクトマネージメントの責任者 専門領域を保持しながらもマーケティング、セールス、ミドル、バックオフィスすべての領域のコンサルティングが実施できるジェネラリスト 下位タイトルへの的確な指示・スケジュール管理、上位タイトルへの現状・リスクの報告
3	ITコンサルタント	600~720万円	<ul style="list-style-type: none"> 顧客折衝を通じてプロジェクトを円滑かつ炎上させず、リーダーとして進行することができる 打ち合わせ（事前準備含む）、議事録作成・共有、資料作成を実施し、同時進行で3件のプロジェクトを推進していく ただし、議事録作成や資料作成などは下位タイトルに仕事を振りながら自分自身はプロジェクトの遂行に最も力を注ぐ
2	ジュニアITコンサルタント	520~580万円	<ul style="list-style-type: none"> 業務設計プロジェクトの事前準備を任せられる、上位タイトルのレビューのもと事前準備を完了することができる 上位タイトルのアシスタントとして業務を遂行していく
1	アシスタント	450~500万円	<ul style="list-style-type: none"> 業務改革・業務改善コンサルタント1年目としてすべての業務に触れ、大まかな業務設計プロジェクトの概要を理解しサポート プロジェクト遂行の細かいタスクがメインとなり、クライアントとの細かい調整をフォロー 上位タイトルであるコンサルタントの業務を見様見真似で実施

プロジェクトマネージャーの役割と年収

2024年7月時点：生産性が3000万円を想定

役割 レベル	職務名	年収	役割
6	最高技術責任者 CTO	1,100～1,600万円	<ul style="list-style-type: none"> 最高技術責任者・Chief Technology Officerとして企業の経営全般に対して責任を持つ フライクの顔としての責任を持つ
5	TechHack事業部 事業責任者	850～1,000万円	<ul style="list-style-type: none"> TechHack事業部の責任者として、納品するシステム・ドキュメントに対する責任を持つ 進行中の全プロジェクトを横断的に把握し、メンバーの負担・リスク・スキル向上を考慮した育成プランを検討、進行していく
4	テクニカルマネージャー	750～820万円	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトの全体的な管理と進行を担当し、プロジェクトを予定通りに予算内で完了させることができる ステークホルダーとのコミュニケーションを維持し、プロジェクトの目標と期待に答えることができる 下位タイトルへの的確な指示・スケジュール管理・上位タイトルへの現状・リスク報告を的確に行う
3	テクニカルリーダー	600～720万円	<ul style="list-style-type: none"> 顧客折衝を通じてプロジェクトを円滑かつ炎上させず、リーダーとして進行することができる Salesforceの標準設定や難易度の低い開発などは下位タイトルに信頼して任せ、自分自身はプロジェクトの進行に注力する プロジェクトの技術的なリーダーシップを発揮し、システム設計やアーキテクチャの決定を指導する
2	ジュニアエンジニア	520～580万円	<ul style="list-style-type: none"> システム構築プロジェクトの担当者として、構築を任せられる プロジェクトの一部を担当し、チームのメンバーと協力して開発とテストを行う プロジェクトマネージャーやプロジェクトリーダーが作成したシステム設計を元に構築し、構築中に発生した設計書の修正までを実施することができる
1	プログラマー	450～500万円	<ul style="list-style-type: none"> エンジニア1年目としてSalesforceの構築に携わり、大まかなシステム構築プロジェクトの概要を理解する Salesforceの標準構築作業がメインとなり、プロジェクトタスクのサポートを行う 上位タイトルであるエンジニアから指導を受けながら、基本的な設定作業を行うことができる

スペシャリストの役割と年収

2024年7月時点：生産性が3000万円を想定

役割 レベル	職務名	年収	役割
5	スペシャリスト	850~1,000万円	<ul style="list-style-type: none"> • Salesforceの全体的な戦略的知見を持ち、複数のモジュールやカスタム開発におけるアーキテクチャを設計・最適化する • PaaS/SaaSおよび開発技術の深い理解を持ち、組織の技術的な戦略を方向づけて最新の技術トレンドを活用できる • エンタープライズ規模の複雑なプロジェクトの技術指導を行い、最適な技術ソリューションの選定、アーキテクチャ設計、パフォーマンス改善を行う • 技術者のロールモデルとして他のエンジニアのメンタリングや育成に積極的に関与し、組織全体の技術力向上を行う
4	シニアエンジニア	750~820万円	<ul style="list-style-type: none"> • 特定のSalesforceモジュールや機能領域に深い専門知識を持つ • Salesforceだけではなく、様々なPaaS/SaaSや開発言語に対して専門的な知見を持つ • 高度な問題の解決を指導し、チームや顧客に対して技術的なリーダーシップを発揮・開発チームをリードする
3	システムエンジニア	600~720万円	<ul style="list-style-type: none"> • Salesforceにおける標準機能・開発機能に知見を持っており、調査しながらも構築することができる • 下位タイトルであるエンジニアの先生となり、自分が持っているスキル・技術・知見を活かし、質問に答えることができる • 幅広いSalesforceプロジェクトでの経験があり、リーダーシップを発揮できる • システム設計やアーキテクチャの決定に関与し、複雑なカスタマイズや開発を担当する
2	ジュニアエンジニア	520~580万円	<ul style="list-style-type: none"> • システム構築プロジェクトの担当者として、構築を任せられる • プロジェクトの一部を担当し、チームのメンバーと協力して開発とテストを行う • プロジェクトマネージャーやプロジェクトリーダーが作成したシステム設計を元に構築し、構築中に発生した設計書の修正までを実施することができる
1	プログラマー	450~500万円	<ul style="list-style-type: none"> • エンジニア1年目としてSalesforceの構築に携わり、大まかなシステム構築プロジェクトの概要を理解する • Salesforceの標準構築作業がメインとなり、プロジェクトタスクのサポートを行う • 上位タイトルであるエンジニアから指導を受けながら、基本的な設定作業を行うことができる

ブランドマーケターの役割と年収

2024年7月時点：生産性が3000万円を想定

役割レベル	職務名	年収	役割
6	最高マーケティング責任者 CMO	1,100~1,600万円	<ul style="list-style-type: none"> 最高マーケティング責任者・Chief Marketing Officerとして企業の経営全般に対する責任を持つ フライクの顔としての責任を持つ
5	Marketing事業部 事業責任者	850~1,000万円	<ul style="list-style-type: none"> Marketing事業部の責任者であり、先行指標・遅行指標の責任者 進行している全プロジェクトを横断的に把握し、メンバーの負担・リスク、スキル向上に向けた育成プランを検討・実行していく
4	ブランドマーケター	750~820万円	<ul style="list-style-type: none"> 各ブランドマーケティングプロジェクトにおけるプロジェクトリーダー 専門的な領域を保持しながらも、すべての領域におけるプロジェクトの進行ができるジェネラリスト 下位タイトルへの的確な指示・スケジュール管理、上位コンサルタントへの現状・リスク報告
3	ブランドマーケター リーダー	600~720万円	<ul style="list-style-type: none"> 外部パートナーとのやり取りを行いながら、フライクのブランドマーケティングの役割を遂行していく 各プロジェクトのリーダーとしてプロジェクトを推進していく 制作物に関する1次チェックなどは下位タイトルに仕事を振りながら、自分自身は納品物のクオリティーや先行指標の進捗確認、遅行指標を達成するための現状把握と軌道修正を上位タイトルと相談して進めていく
2	ジュニアマーケター	520~580万円	<ul style="list-style-type: none"> ブランドマーケティングのプロジェクト推進を任せられる、上位タイトルのレビューのもと制作物を納品まで導くことができる 上位タイトルのアシスタントとして業務を遂行していく
1	プログラマー	450~500万円	<ul style="list-style-type: none"> ブランドマーケター1年目としてすべての業務・制作物に触れ、フライクにおけるブランドマーケティングの業務を理解し、上位タイトルの仕事をもらいながら成長をしていく ブランドマーケティングのプロジェクト遂行の細かいタスクがメインとなり、外部パートナーとのやり取りを実施 上位タイトルであるブランドマーケターの業務を見様見真似で実施

コーポレートの役割と年収

2024年7月時点：生産性が3000万円を想定

役割 レベル	職務名	年収	役割
5	最高管理責任者 CAO	850～1,000万円	<ul style="list-style-type: none"> 最高総務責任者・Chief Administrative Officerとして企業の総務や経理などの管理部門を取りまとめる責任を持つ フライクの顔としての責任を持つ
3	Corporate事業部 事業責任者	600～720万円	<ul style="list-style-type: none"> Corporate事業部の責任者として会社全体のビジネス戦略を推進し、事業部の目標達成に責任を持つ 財務管理、採用・人事・総務活動、リスク管理など、フライクのビジネスの根幹を支える役割を担う
2	コーポレートスタッフ	520～580万円	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート業務で発生する業務推進を任せられる、上位タイトルのレビューのもとで役割を全うし、納品まで導くことができる 上位タイトルのアシスタントとしての業務を遂行することができる
1	コーポレートアシスタント	450～500万円	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート業務1年目としてすべての業務に触れ、上位タイトルの仕事をもらいながら成長をしていく

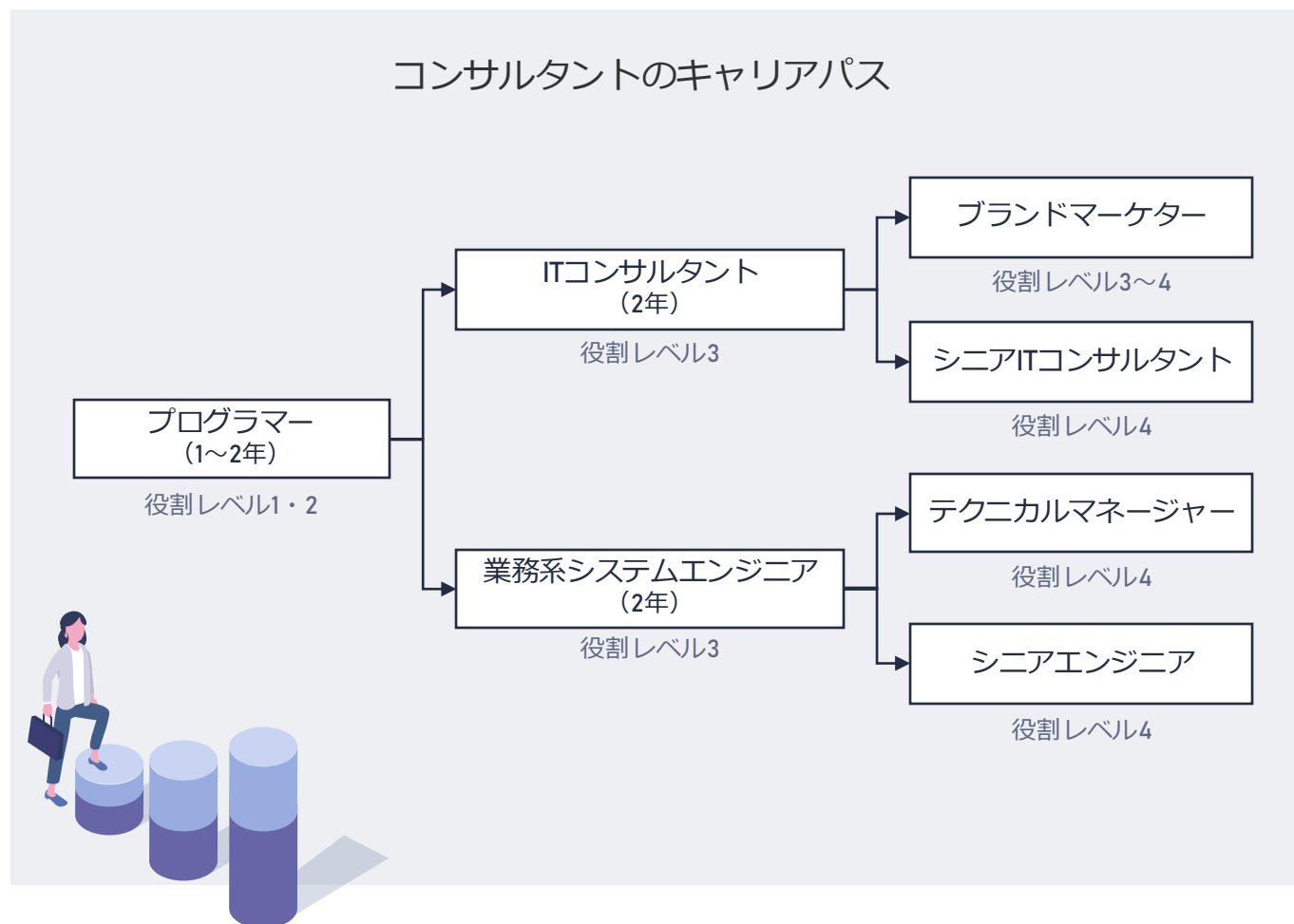
参考 なぜ、直接部門の役割レベル1が全て「プログラマー」から始まるのか？

ITコンサルティング事業部は将来的にITコンサルタントに、TechHack事業部はプロジェクトマネージャーもしくはスペシャリストに、Marketing事業部はブランドマーケターになることを想定しています。

しかし、新卒、IT未経験者が入社タイミングで自分の将来を決めるのは困難です。

さらに、顧客のシステムを武器に変革し、経営を加速するパートナーとしてあるためには基礎となるシステム脳が必要不可欠です。

以上から、フライクでは右図のストーリーで成長を考えています。よって、新卒・IT未経験者が入社した際は、すべての人が「プログラマー」としてスタートします。





株式会社フライク
描いた未来、一歩ずつ

株式会社フライク
一歩ずつ

ALIGN
MIDDLE
BOTTOM
eip
SRC="URL
ABS





株式会社フライク