

株式会社フライク

会社紹介資料

UPDATE 2025.2.21



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？

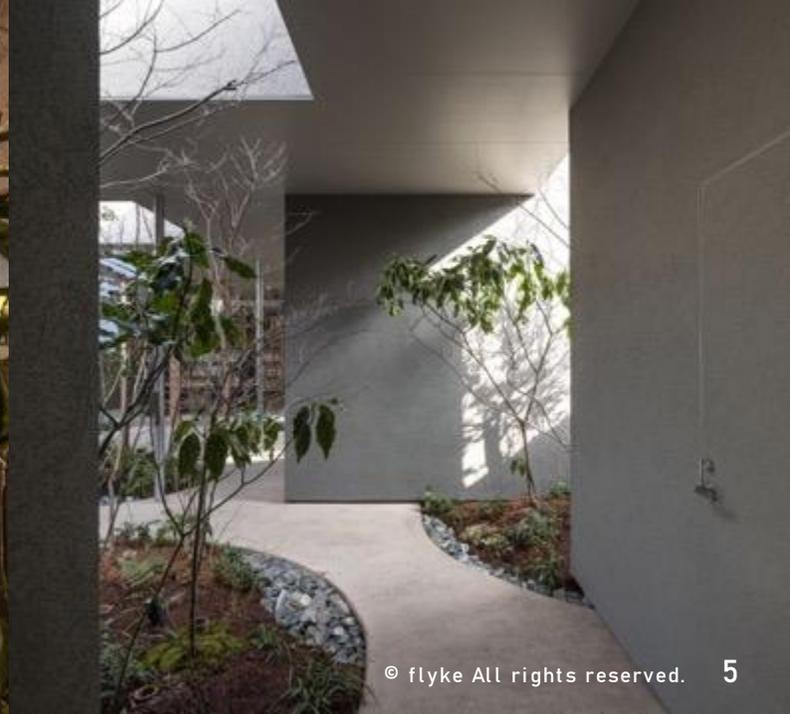


会社概要

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

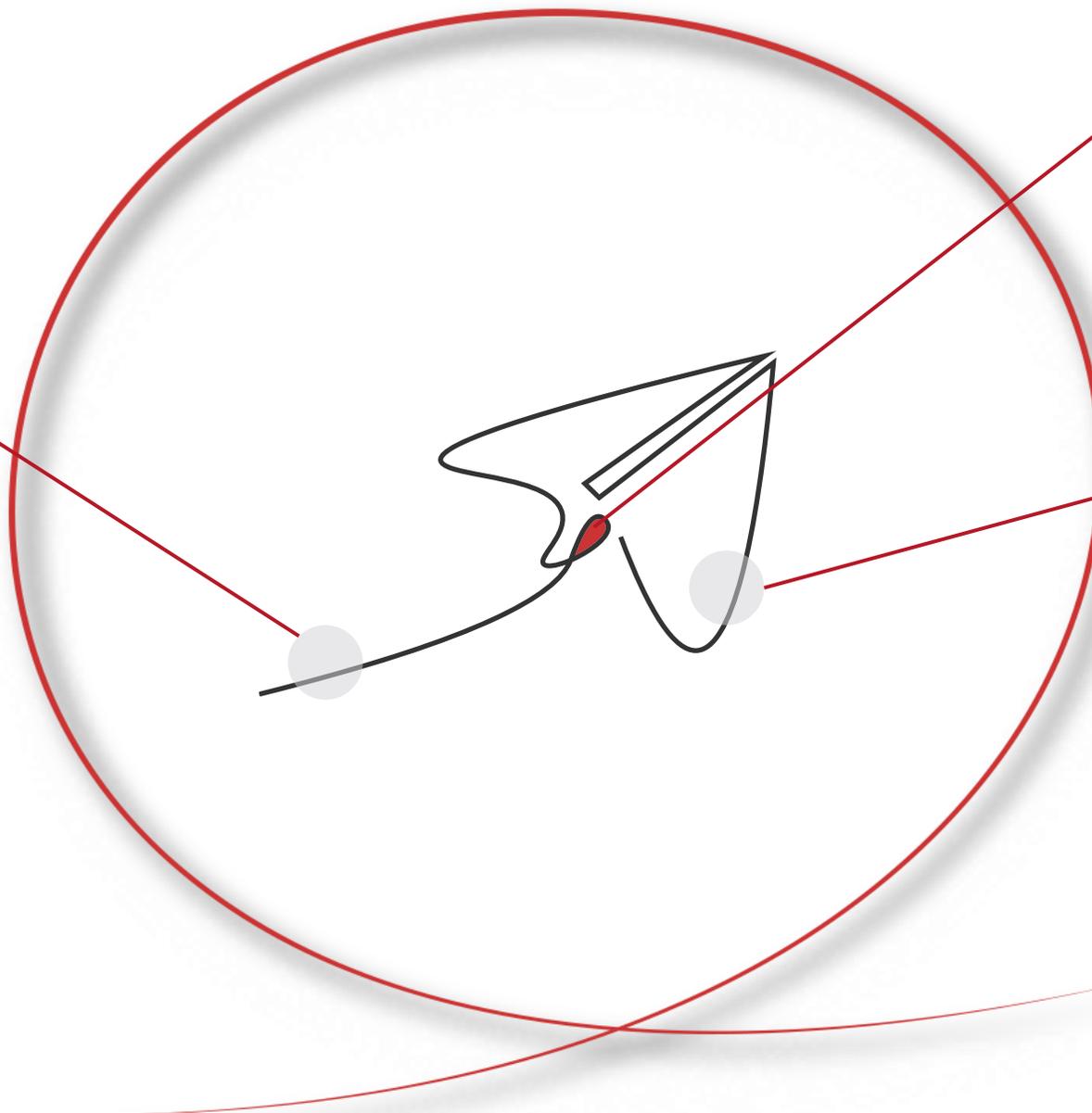


社名の由来 社名に込めた思い



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。

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。

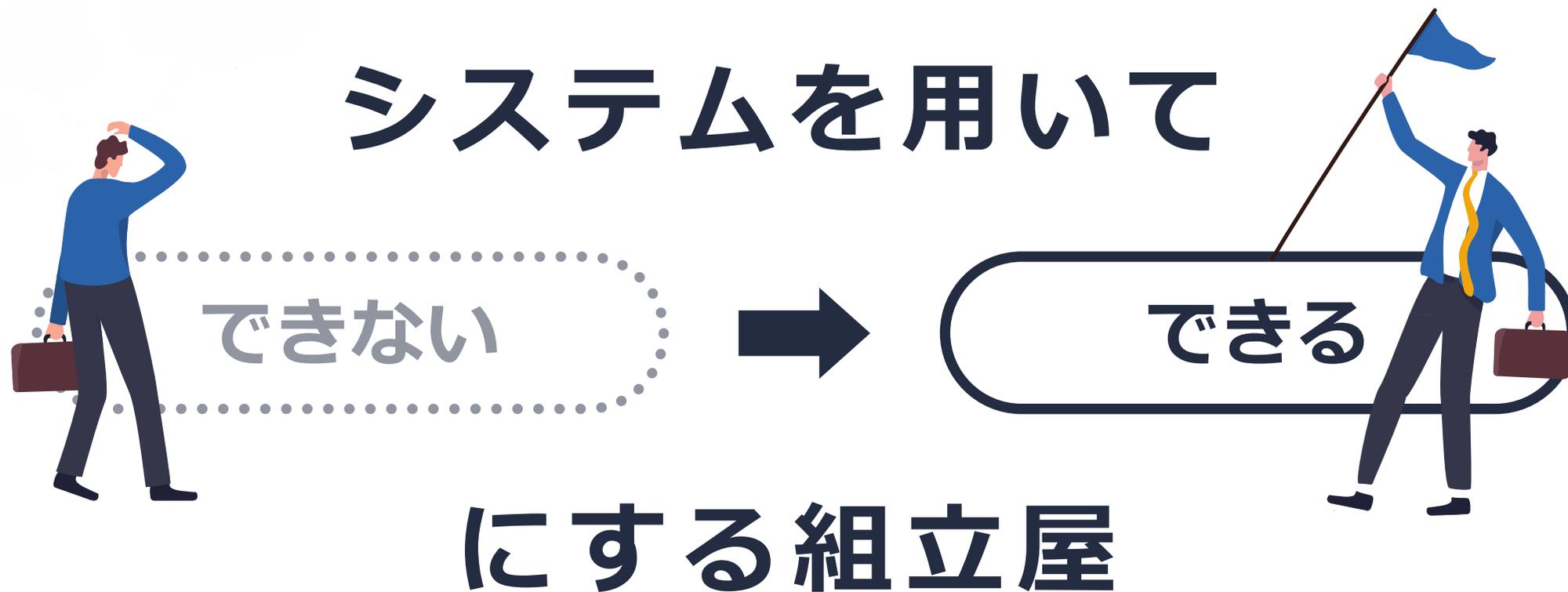
フェアな関係性と当事者意識

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？



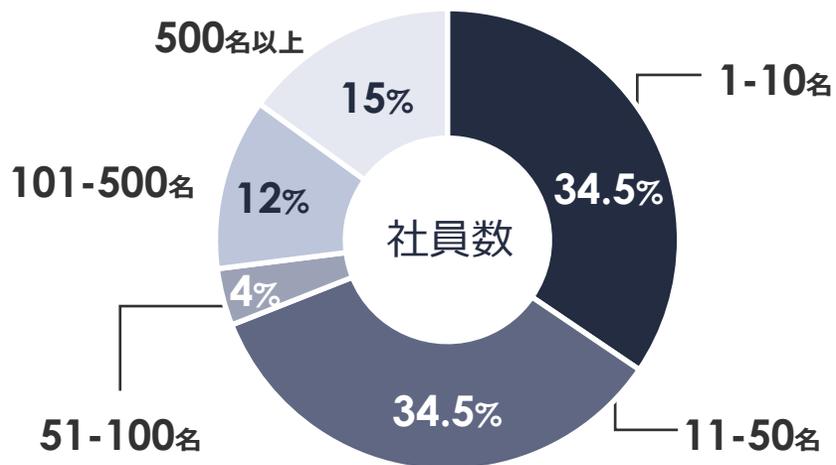
支援実績

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

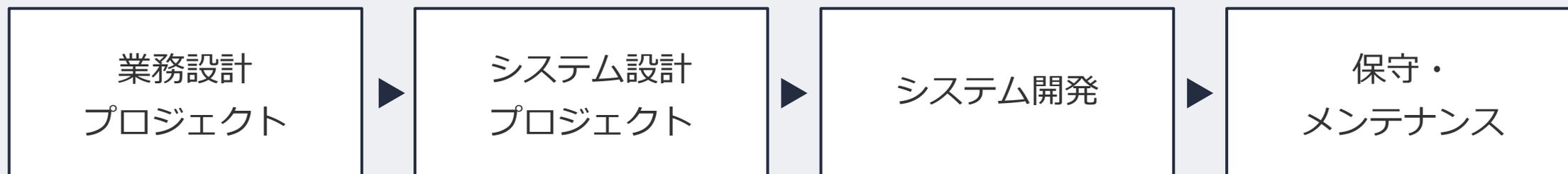
- ・ 本やSNS、メディアを使った情報発信
- ・ 大学生、新卒～第二新卒向けのプログラミング教室

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

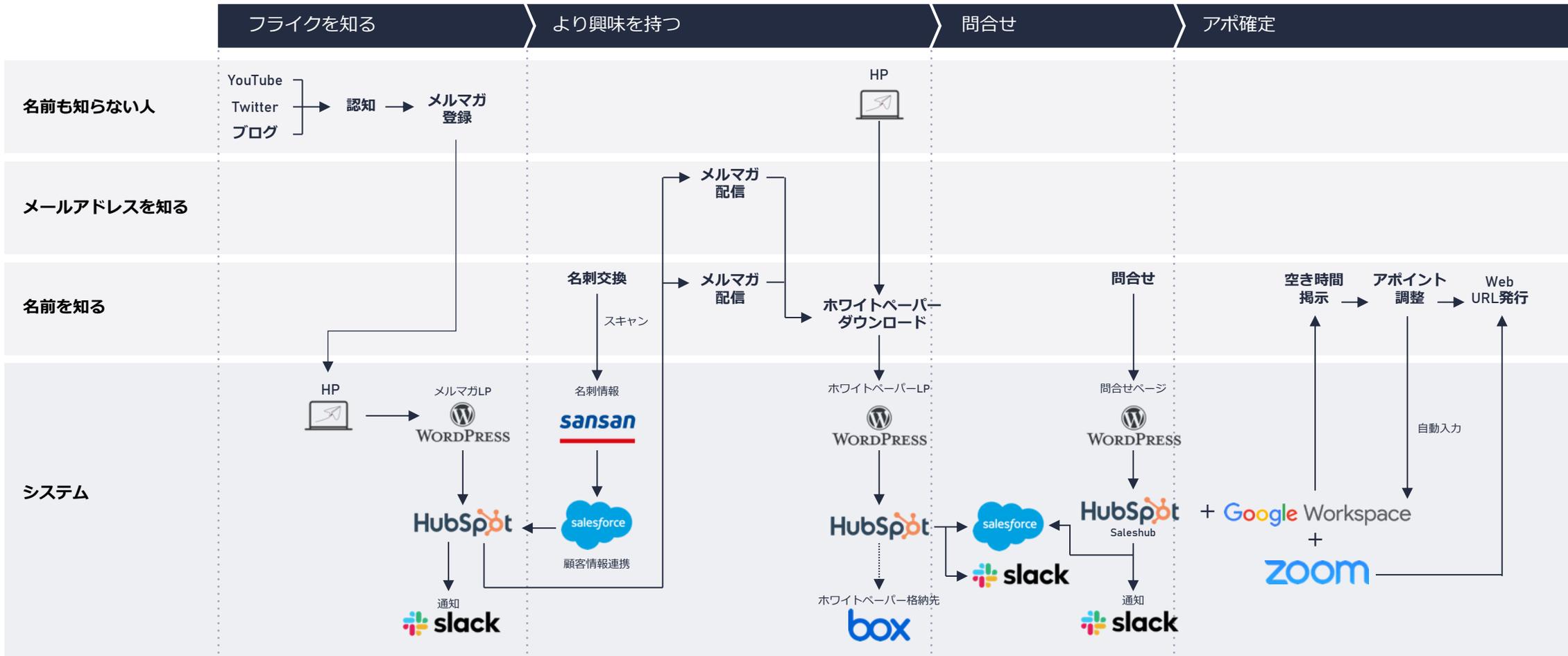
業務の進め方をデザインし、あるべき業務プロセスを創る



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

業務設計 | 具体的なOUTPUT

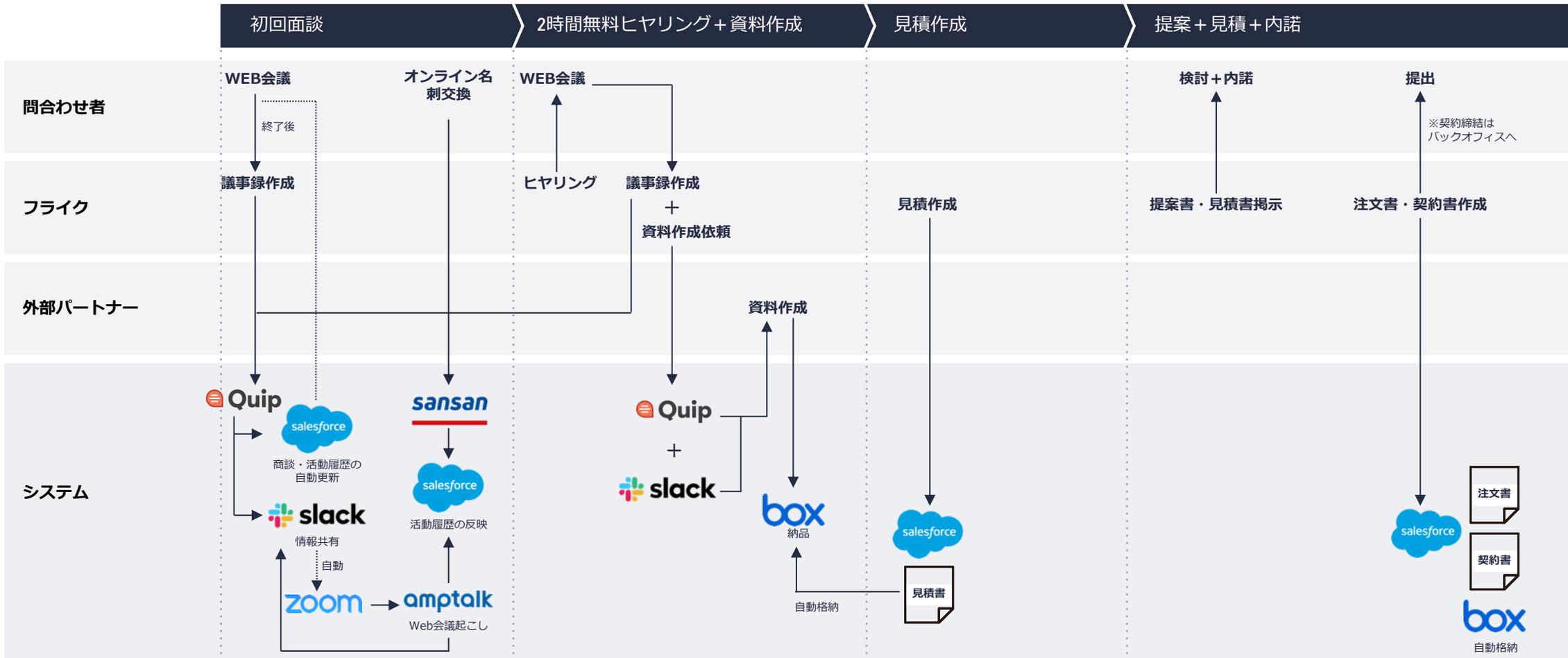
マーケティング領域における業務フロー



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】システム導入成功者を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	〇〇〇〇様	〇/〇/〇	〇/〇/〇	〇〇〇〇	1.00

■ 設計書定義
 ・ [A] 以下の大文字英数字定義: 動的なアクション (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
 ・ [a] 以下の小文字英数字定義: 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
Visualforce	EstimatePage_Controller.cs
ApexTestClass	EstimatePage_Controller_Test.cs
制御クラス	jQuery

※jQueryを利用する場合は制御クラスにライブラリあり

■ CRUD区分

オブジェクト名	API名	区分	C	R	U	D
取引先	Account	標準オブジェクト	-	○	○	-
商談	Opportunity	標準オブジェクト	-	○	○	-
見積情報	Estimate__c	カスタムオブジェクト	○	○	○	○
見積明細	Service__c	カスタムオブジェクト	○	○	○	○
商品マスタ	SKUInformation__c	カスタムオブジェクト	-	○	-	-
商品マスタ	ProductMaster__c	カスタムオブジェクト	-	○	-	-

■ 画面 (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 (Estimate__c)

NO	項目名	API名
1	見積NO	Home
2	見積日	QuoteDate__c
3	請求期日	BillingDate__c
4	請求期日	BillingDate
5	分割回数	DivisionNum__c
6	支払条件	PaymentTerms
7	有効期限	ValidityPeriod
8	取引先名	Opp_4_Account
9	商談名	Opp__c
10	件名	Subject__c
11	納期	DeliveryDate__c
12	発注日	OrderDate__c
13	見積明細	Items__c
14	確定	IsQuoted__c
15	備考	Remark__c
16	見積明細(見積り)	EstimateItem__c
17	承認ステータス	ApprovalStatus__c
18	合計金額 (税別)	Engg__c
19	消費税額	Tax__c
20	合計金額 (税込)	EnggWithTax__c
21	備考	QuotedRemarks__c
22	発注番号	OrderNumber__c
23	発注元住所	AccAddress__c

■ 見積明細 (Service__c)

NO	項目名	API名
24	見積明細	UnitPrice__c
25	並び順	Order
26	商品分類	ProductBundel
27	商品名	ProductName
28	数量	MemberNum__c
29	実額戻金	DiscountRate__c
30	単位	Unit__c
31	人数	NumberPeople
32	単位	UnitPrice__c
33	金額	Engg__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	〇〇〇〇様	〇/〇/〇	〇/〇/〇	〇〇〇〇	1.00

■ 設計書定義
 ・ [A] 以下の大文字英数字定義: 動的なアクション (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
 ・ [a] 以下の小文字英数字定義: 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
Visualforce	EstimatePDF_Controller.cs
ApexTestClass	EstimatePDF_Controller_Test.cs
制御クラス	jQuery

※jQueryを利用する場合は制御クラスにライブラリあり

■ 画面定義

形式	API名
PDF	EstimatePDF_Controller
制御クラス	jQuery

■ レイアウト定義

御見積書

No. ES-00001
 見積日 2023年09月08日

株式会社テスト 御中
 〒810-0001
 福岡県福岡市中央区
 天神XXX-XXX-XXX

納期	別途ご相談
支払条件	月末締め、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	1,00	式	¥300,000		¥300,000
コーティング開発	1,00	式	¥300,000		
D-3 以下空白					

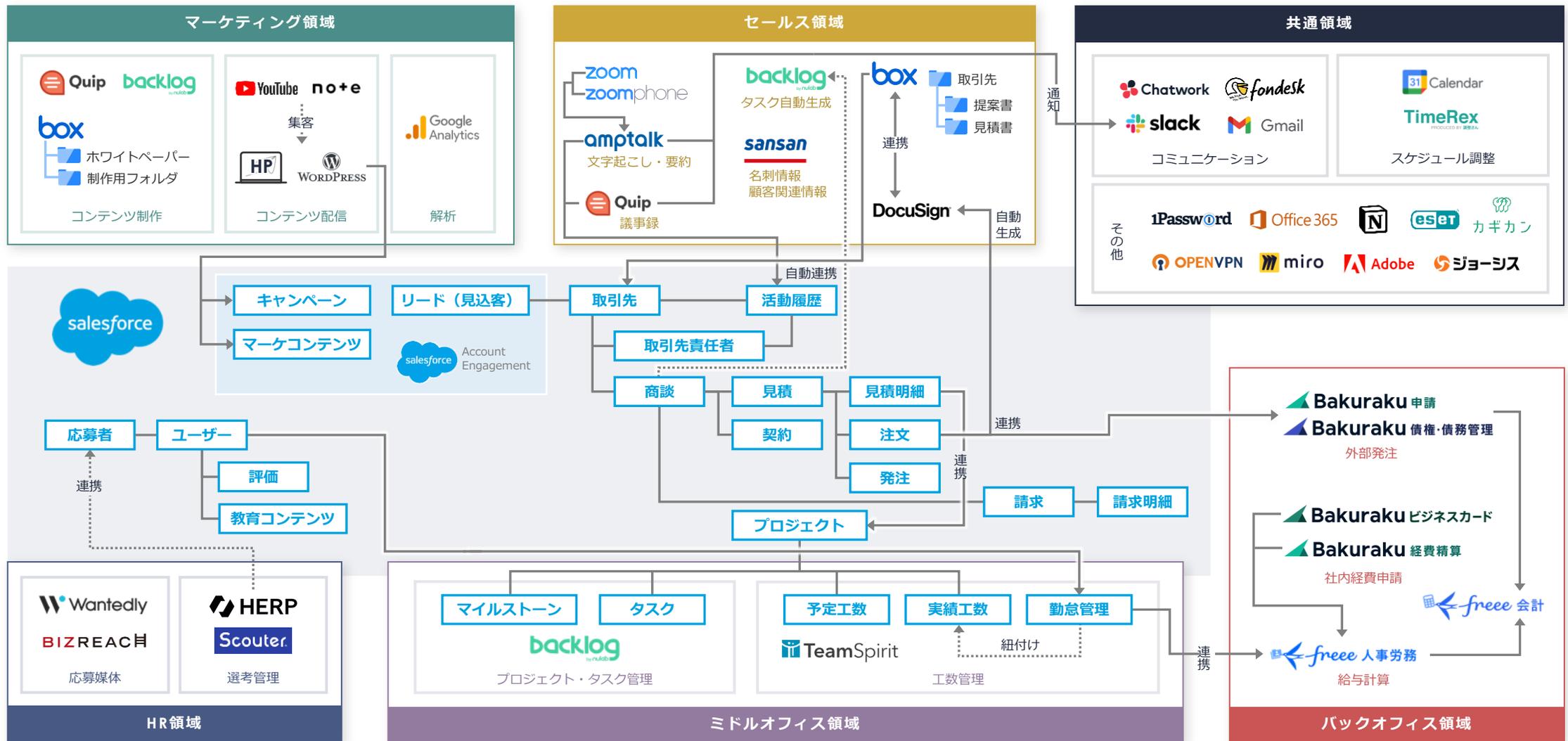
■ PC 構成

- 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 // チクエリ
    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らせてしまうが故に、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

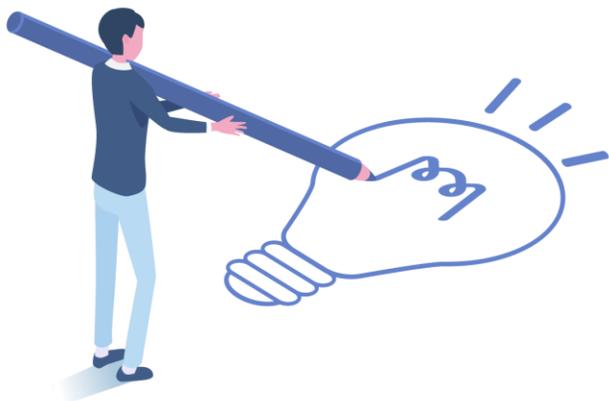
ミッション

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

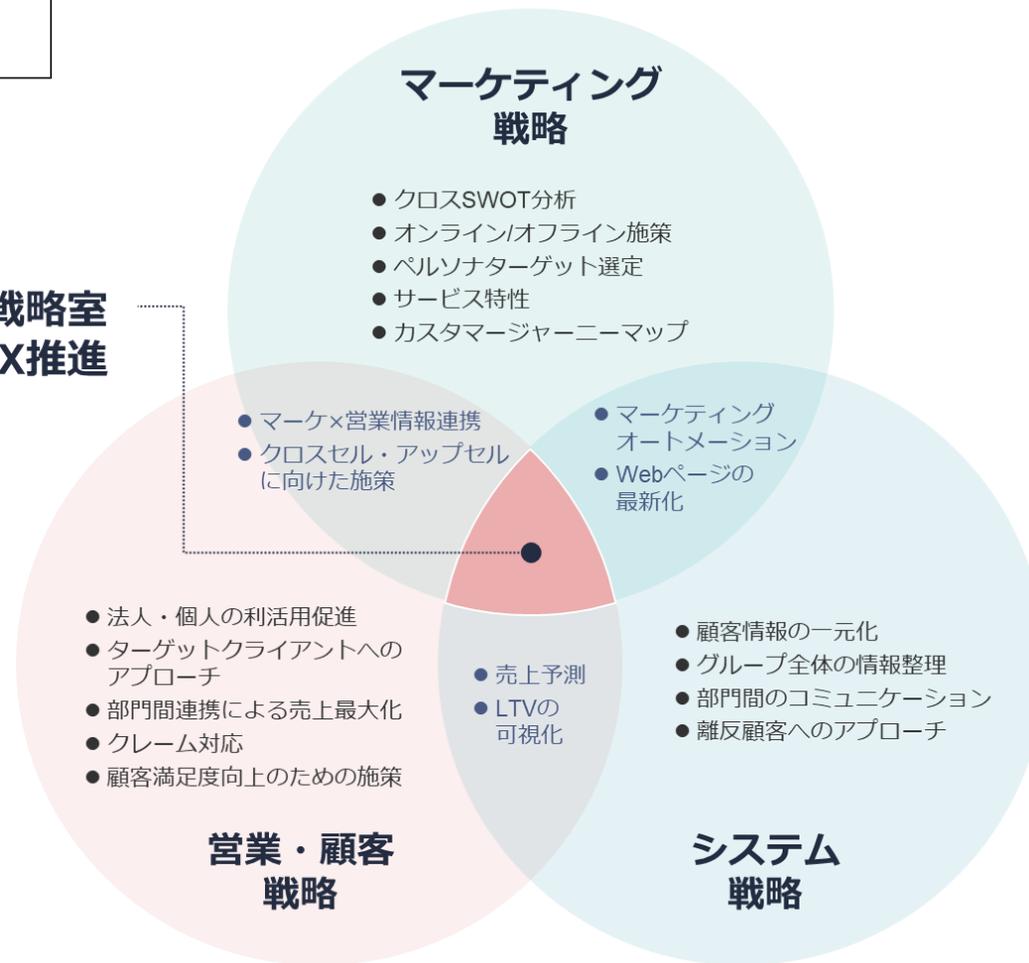
世の中の誰かに必要なシステムは、エンジニアの誰かが生み出しています。いいモノをつくるためにはまずは作り手が楽しみ、誰かに言われたことだけでなく、誰かのためを想ったシステムをつくるのが大切だと考えています。

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

経験者採用枠

02

新卒・業界未経験・
リスキリング枠

03

マネージャー・CxO枠

スキルセットに応じた採用枠 | 経験者採用枠

01

経験者採用枠

経験者採用には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・業界未経験・リスキリング枠

02

新卒・業界未経験・
リスキリング枠

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・業界未経験・リスキリング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・CxO枠

03

マネージャー・CxO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。

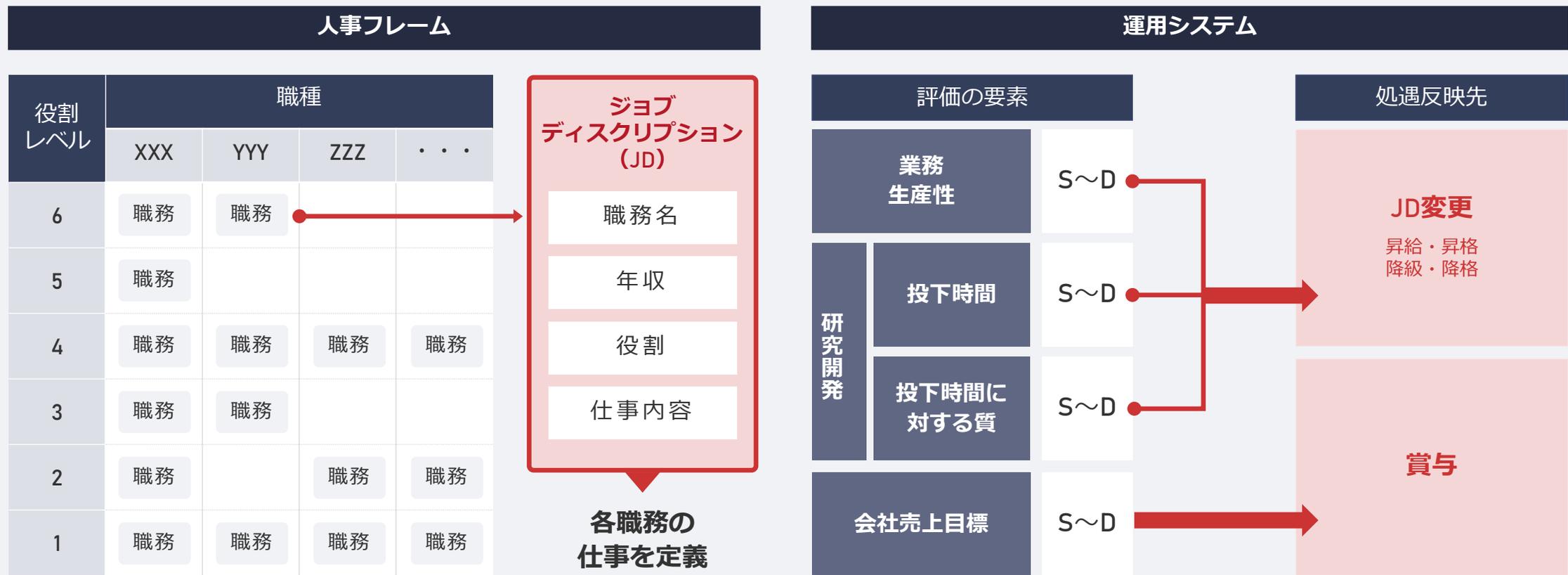


3つの採用枠の違い

		01 経験者採用枠				02 新卒・業界未経験・ リスキリング枠		03 マネージャー・CxO枠		
対象事業部		Consulting事業部 Technology事業部 Branding事業部		Corporate事業部		全事業部		全事業部		
SalesforceやSaaS経験の有無		即実務可能レベル	1年後即戦力 ポテンシャル	即実務可能レベル	1年後即戦力 ポテンシャル	未経験		内部昇格		
働き方		エンジニアリングUnit かつ 役割レベル3以上			フルリモート&フレックスタイム制 ・3ヶ月に一度 福岡もしくは東京オフィスでの全社イベント参加（出張）		左記以外の Unit		週2以上出社 ・福岡オフィス：月曜日全員出社 ・東京オフィス：水曜日全員出社	
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
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		なし		15,000円まで		なし	
通勤手当		家賃補助がない場合	なし	週2出社の場合：6,000円まで 週4出社の場合：12,000円まで	週2出社の場合：6,000円まで 週4出社の場合：12,000円まで		12,000円まで		週2出社の場合：6,000円まで 週4出社の場合：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	
各種 手当		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	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)		<ul style="list-style-type: none"> 採用HP (https://flyke.co.jp/recruit/) からの応募の場合：最大30万円 採用媒体経由の場合：最大15万円 エージェント経由の場合：最大5万円 				<ul style="list-style-type: none"> ※ 本社（香椎）から10km以内の場合のみ ※ 正社員の雇用契約後6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。
- **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）

事業部名		Consulting事業部				Technology事業部		
Unit名		業務設計Unit	システム設計Unit	エンジニアリングUnit	システムサポートUnit	プロジェクト推進Unit	プロダクトUnit	研究開発Unit
役割		業務設計コンサルタント	プロジェクトマネージャー (PjM)	システムエンジニア	保守サポート	プロジェクトマネジメントオフィス (PMO)	自社オリジナルプロダクト開発	自社SaaS研究開発
役割 レベル	6	最高執行責任者 COO	最高技術責任者 CTO		-	-	最高プロダクト責任者 CPO	
	5	Unit責任者/プリンシパル	Unit責任者	Unit責任者/ スペシャリスト	-	-	Unit責任者	Unit責任者
	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	Unit責任者	Unit責任者	プロダクトリーダー	シニアエンジニア
	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	チームリーダー	チームリーダー	-	-
	2	ジュニア ITコンサルタント	ジュニアエンジニア		ジュニアメンバー	ジュニアメンバー	-	-
	1					アシスタント (Unit配属なし)		

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。
- **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）

事業部名		Branding事業部			Corporate事業部			
Unit名		ブランドコミュニケーションUnit	グロースUnit	採用広報Unit	人事・組織開発Unit	エンパワーメントUnit	管理会計Unit	事業戦略Unit
役割		ブランディング・企業広報	マーケティング・セールス	採用ブランディング	採用・社内教育	総務・カルチャー推進	経理・財務	市場調査、事業投資
役割 レベル	6	-	-	-	-	-	-	-
	5	最高収益責任者 CRO			最高管理責任者 CAO			
	4	-	-	-	-	-	-	-
	3	コーポレートコミュニケーションリーダー	グロースリーダー	ピープルアトラクションリーダー	ピープルストラテジーリーダー	エンゲージメントリーダー	ファイナンシャルリーダー	ビジネスデザインリーダー
	2	ブランドコンサルタント/PRコンサルタント	グロースアソシエイト	採用マーケティングコンサルタント	リクルーター	-	-	-
	1					アシスタント (Unit配属なし)		

業務設計Unit×業務設計コンサルタントの役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

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	Unit責任者/プリンシパル	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
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

システム設計Unit×プロジェクトマネージャー（PjM）の役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

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	Unit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

エンジニアリングUnit×システムエンジニアの役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

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	Unit責任者/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

システムサポートUnit×保守サポートの役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

役割 レベル	職務名	年収	役割
4	Unit責任者	750～820万円	<ul style="list-style-type: none"> 保守チームの責任者として、保守チームの責任を持つ 保守サービス品質の維持・向上を主導する チーム全体のスキルセット向上のためのトレーニングを推進する 保守チームの人員計画を立案し、採用活動においてもリードする 新規サービス展開や事業戦略において、保守部門の観点からの助言を行うことができる
3	チームリーダー	600～720万円	<ul style="list-style-type: none"> 保守チームのまとめ役を担う 保守におけるクライアントとのやり取りや下位タイトルへ作業の割り振りを実施する 難易度の高い保守の場合には、PMOや各PjMとのやり取りを行い、依頼することができる 保守に関して、チームやクライアントに対してリーダーシップを発揮し、リードする ジュニアメンバーやアシスタントのエンジニア実務の教育係を担い、各Unitで実施されているOJTのフォローを行う
2	ジュニアメンバー	520～580万円	<ul style="list-style-type: none"> Salesforce保守作業で、クライアントごとの設定変更をスムーズに行うことができる 標準保守に加えて、軽度なトラブルシューティングを実施できる クライアントからの依頼内容を自分で判断し、簡単な解決策を提示することができる 保守の稼働状況によっては、エンジニアとして、システム設計及びシステム構築プロジェクトに参画する

プロジェクト推進Unit×プロジェクトマネジメントオフィス（PMO）の役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

役割 レベル	職務名	年収	役割
4	Unit責任者	750～820万円	<ul style="list-style-type: none"> PMO全体の運営・統括を担う PMOの戦略立案、方向性の決定、および経営層への提言を行い、実現する プロジェクト全体の進捗状況、リソース状況、リスク管理の監督を行うことができる 組織全体のプロジェクト運営方針の標準化・最適化を推進できる 全体を通し、品質と効率を向上させ、PDCAサイクルを回すことができる Consulting事業部全体の基礎スキルオンボーディングの状況を管理し、オンボーディングを進める
3	チームリーダー	600～720万円	<ul style="list-style-type: none"> 複数のプロジェクトの進捗やリスク管理をサポートすることができる 標準化されたプロジェクト管理手法の導入・展開を実施する Consulting事業部全体の基礎スキルを担保し、教育を実施する ジュニアメンバーへの指導、教育、および進捗フォローやチーム内でのタスク分配と優先順位付けを実施する
2	ジュニアメンバー	520～580万円	<ul style="list-style-type: none"> ジュニアメンバーとして上位タイトルの指示のもと、業務をこなすことができる 会議資料の作成やスケジュール管理の補助を遂行する プロジェクト進捗データの収集および更新を行う プロジェクト進行中の軽微な課題やタスクの管理を行う チームリーダーの指示のもと、問題の調査や解決策の実行を行う 標準化されたプロセスに基づき業務を遂行する

プロダクトUnit×自社オリジナルプロダクト開発の役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

Coming soon

研究開発Unit×自社SaaS研究開発の役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

Coming soon

ブランディング・デザインUnit×ブランディング・企業広報の役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

Coming soon

グロースUnit×マーケティング・セールスの役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

Coming soon

採用広報Unit×採用ブランディングの役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

Coming soon

人事・組織開発Unit×採用・社内教育の役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

Coming soon

エンパワーメントUnit×総務・カルチャー推進の役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

Coming soon

管理会計Unit×経理・財務の役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

Coming soon

事業戦略Unit×市場調査、事業投資の役割と年収

2025年2月時点：生産性が3,000万円を想定

Coming soon

基本給改定マトリクス

- 各職各ポジションごとの基本給改定マトリクスは以下の通りです。
研究開発総合評価と業務生産性の結果に応じて毎年基本給の額を決定します。

役割レベル1

研究開発総合評価	S	296,000	299,500	303,000	307,500	312,000
	A	292,000	296,000	299,500	303,000	307,500
	B	288,000	292,000	296,000	299,500	303,000
	C	284,500	288,000	292,000	296,000	299,500
	D	281,000	284,500	288,000	292,000	296,000
評価		D	C	B	A	S
		業務生産性				

役割レベル2

研究開発総合評価	S	343,000	348,000	353,000	357,500	362,000
	A	338,500	343,000	348,000	353,000	357,500
	B	334,000	338,500	343,000	348,000	353,000
	C	329,500	334,000	338,500	343,000	348,000
	D	325,000	329,500	334,000	338,500	343,000
評価		D	C	B	A	S
		業務生産性				

基本給改定マトリクス

- 各職各ポジションごとの基本給改定マトリクスは以下の通りです。
研究開発総合評価と業務生産性の結果に応じて毎年基本給の額を決定します。

役割レベル 3

研究開発総合評価	S	412,000	421,500	431,000	440,500	450,000
	A	402,500	412,000	421,500	431,000	440,500
	B	393,000	402,500	412,000	421,500	431,000
	C	384,000	393,000	402,500	412,000	421,500
	D	375,000	384,000	393,000	402,500	412,000
評価		D	C	B	A	S
		業務生産性				

役割レベル 4

研究開発総合評価	S	490,000	495,500	501,000	506,500	512,000
	A	484,500	490,000	495,500	501,000	506,500
	B	479,000	484,500	490,000	495,500	501,000
	C	473,500	479,000	484,500	490,000	495,500
	D	468,000	473,500	479,000	484,500	490,000
評価		D	C	B	A	S
		業務生産性				

基本給改定マトリクス

- 各職各ポジションごとの基本給改定マトリクスは以下の通りです。
研究開発総合評価と業務生産性の結果に応じて毎年基本給の額を決定します。

役割レベル 5

研究開発総合評価	S	578,000	590,000	602,000	613,500	625,000
	A	566,500	578,000	590,000	602,000	613,500
	B	555,000	566,500	578,000	590,000	602,000
	C	543,000	555,000	566,500	578,000	590,000
	D	531,000	543,000	555,000	566,500	578,000
評価		D	C	B	A	S
		業務生産性				

役割レベル 6

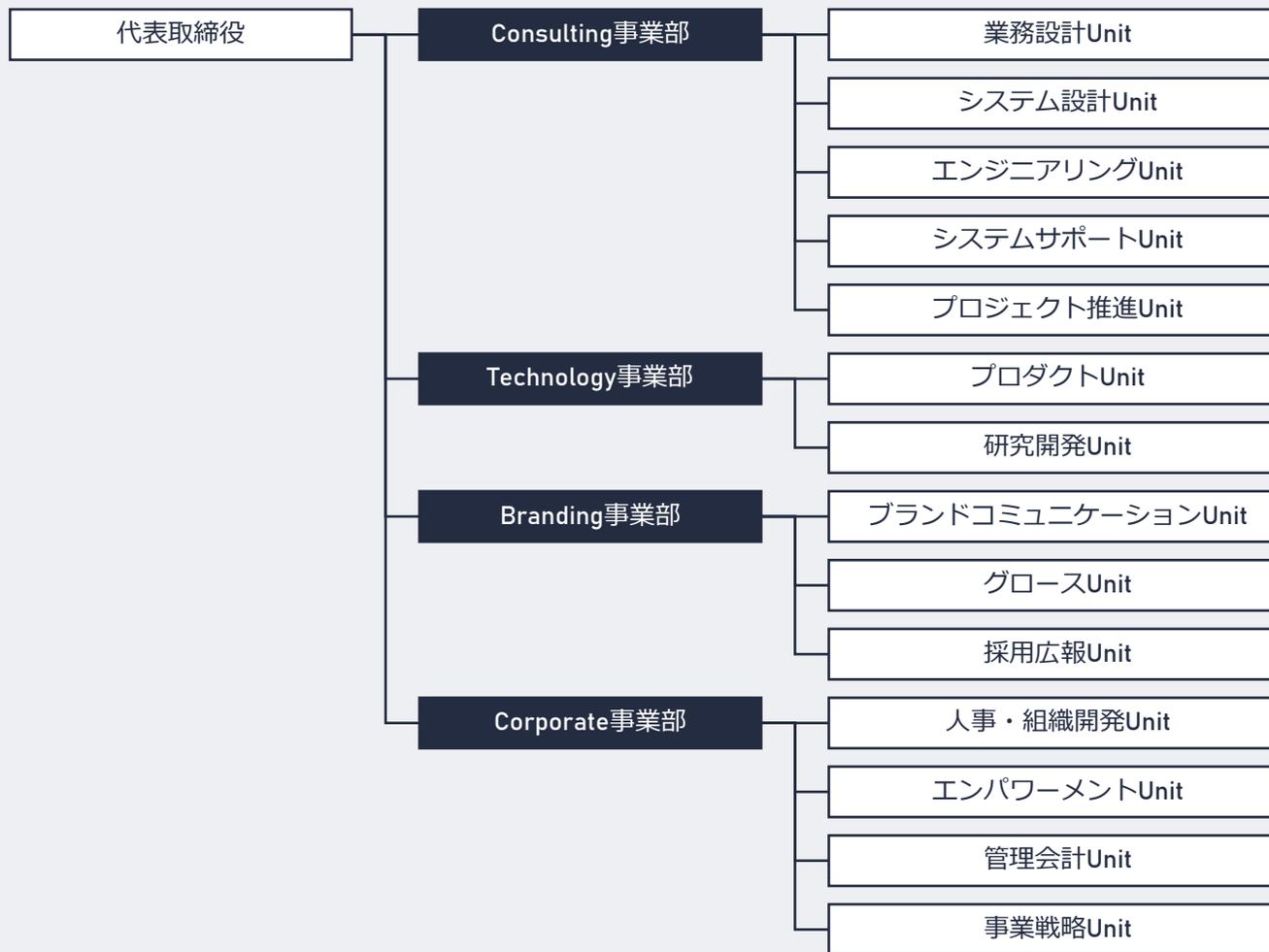
研究開発総合評価	S	843,000	882,000	921,000	960,500	1,000,000
	A	804,000	843,000	882,000	921,000	960,500
	B	765,000	804,000	843,000	882,000	921,000
	C	726,000	765,000	804,000	843,000	882,000
	D	687,000	726,000	765,000	804,000	843,000
評価		D	C	B	A	S
		業務生産性				

人事制度コンセプト

FY10（2030年8月～2031年7月）

売上10億円、30人強の体制を目指した組織図

1人2～3Unitに兼務し、業務を推進していきます。

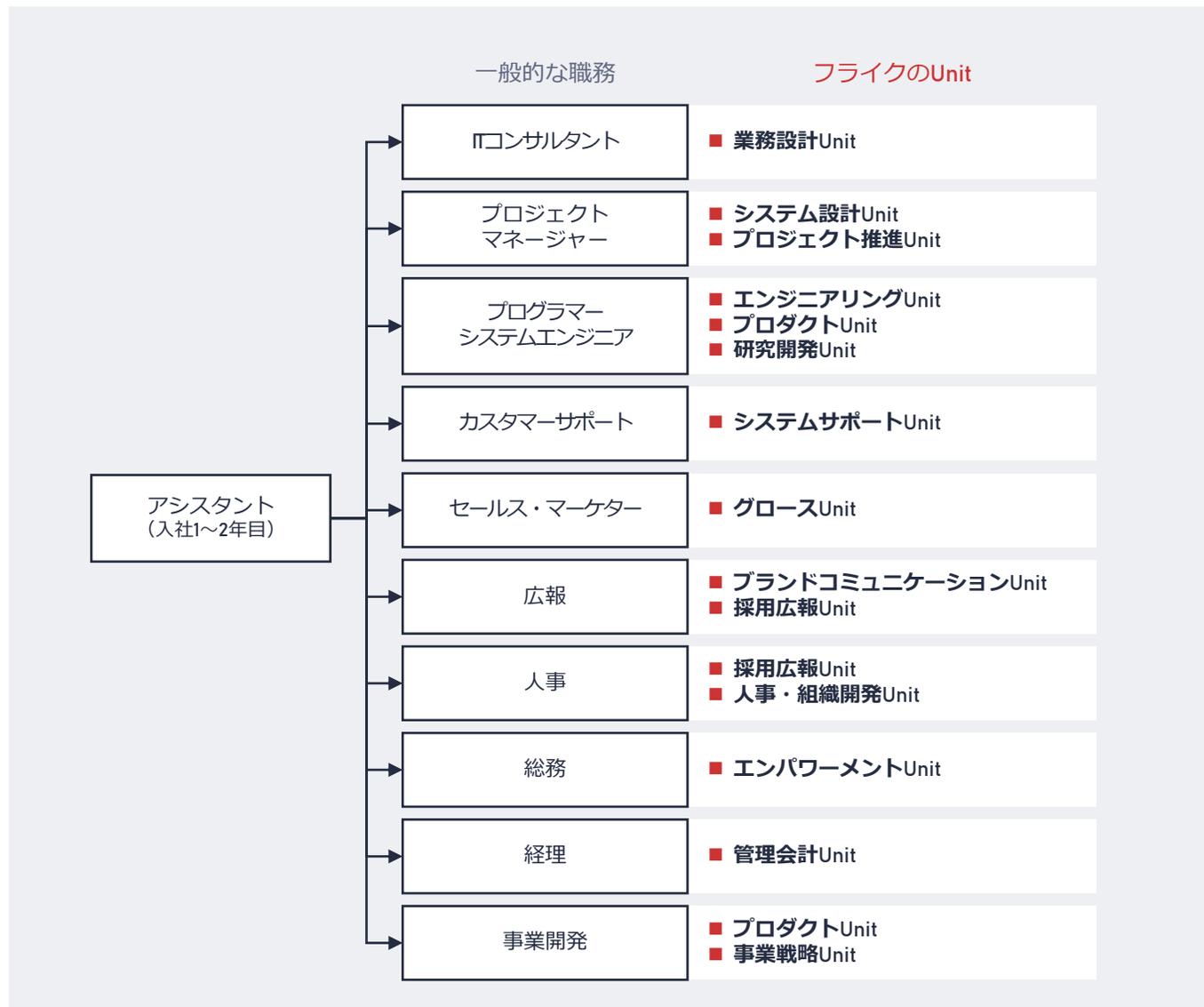


未経験・新卒・第二新卒はすべてアシスタントからスタート

「配属ガチャ」という言葉を耳にしたことがありますか？新卒入社の場合は会社を事業内容で選ぶことが多いため、入社後の配属先でガチャのように「当たりハズレ」があるなんて嫌ですよ。また、中途入社の場合、「想定していた職務と違った」なんていう状況はなくしたいですよね？

フライクでは、インターン・新卒・第二新卒といった若年層のメンバーは、アシスタントポジションからスタートします。このアシスタント期間は、いわば「丁稚奉公」のようなもので、フライクの事業全般に幅広く関わりながら、少しずつ業務の流れやビジネスの全体像を学んでいただきます。そして、2年目・3年目には所属Unitを決定し、専門性を深めていくステップに移行します。また、2~3つのUnitに所属することで、複数の得意領域を育みながら、長期的なキャリアを形成していきます。

一方、中途入社メンバーについても同様に、入社後に事業部を横断で2~3つのUnitに所属していただきます。即戦力として期待される方々でも、フライク独自の進め方に慣れるには一定の時間が必要です。そのため、しっかりとしたオンボーディング期間を設けており、長期的なキャリア形成をサポートする体制を整えています。

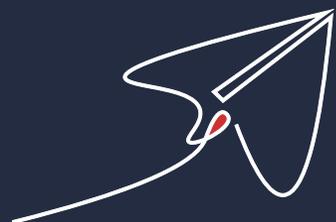




株式会社フライク
描いた未来、一歩ずつ

株式会社フライク
一歩ずつ

ALIGN
MIDDLE
BOTTOM
SRC="URL"



株式会社フライク