

2025年12月期

通期 決算説明資料



株式会社 情報戦略テクノロジー

証券コード：155A 東証グロース

INDEX

01 会社概要
Our Company

02 決算情報
Financial Results for FY2025

03 成長戦略
Growth Strategy

04 参考資料
Appendix

01

会社概要

Our Company

すべてを、なくしていく。

私たちは、システム開発における多重下請け構造をなくしていきます。

多重下請け構造の弊害から生まれる巨大なシステム障害と、ユーザーの生活に寄り添っていないサービス開発をなくしていきます。そのシステム障害の修復や、サービスをつくり直すために捻出される本来必要ではなかった莫大なカネをなくしていきます。

システムエンジニアの使い捨てという発想をなくしていきます。優秀なシステムエンジニアが育たないという環境をなくしていきます。先進国では優れたシステムエンジニアが経営者になっていく。そんな環境が日本では少ないという事実をなくしていきます。優秀な人たちがシステムエンジニアという仕事を選ぼうとしていない状況をなくしていきます。

「要件定義のウソ」をなくしていきます。時代も、使う人も常に変化していく中で、システムに完成はありません。「とりあえず要件定義に沿うために」と、中途半端で帳尻だけを合わせるようなデタラメなシステムをなくしていきます。

外注という概念をなくしていきます。外注により生まれる上下関係からコミュニケーションやアイデアが滞ってしまう機会をなくしていきます。相手の言っていることが明らかに間違っているとわかりながら、それでも「はい、はい」とごまかしたまま進行していくような不健全なチームをなくしていきます。

世界の基盤は、システムでできている。企業活動のすべてのシステムが、そしてシステムに携わるすべての人が、健全に懸命に誠実に活躍できるならば、企業が提供するサービスや商品や施設などを享受するすべての人の生活と未来が、確実に豊かに、幸せになっていく。

1次請け、2次請け、3次請けという構造から、0次DXへ。ダイレクトに相談され、私たちと1チームになりカタチにしていく。つねに相談と提案が繰り返されながら、改善と改良が積み重なり、進化し続けていく。

多重構造と下請け。その歪んだ発想を常識にしてしまっている現状を、私たちはなくしていきます。

システム開発におけるすべての課題をなくし、あらゆる限界を超えていくことで、この国の、そしてこの国で生きていく人の確実な豊かさと、幸せをつくっていきます。

企業と、ともに。

会社名 **株式会社情報戦略テクノロジー**

(証券コード：155A)
(Information Strategy and Technology Co., Ltd.)

事業内容 **大手企業向けDX内製支援サービスなど**

役員	代表取締役社長	高井	淳
	取締役（非常勤）	金井	一正
	取締役（非常勤）	飯田	耕造
	監査役	藤野	孝
	監査役（非常勤）	今村	元太
	監査役（非常勤）	大濱	正裕

従業員数 **406名（内 エンジニア 339名）**（2025年12月末）

設立 **2009年1月23日**

住所 **本社： 東京都渋谷区恵比寿4-20-3
恵比寿ガーデンプレイスタワー15F
九州支店： 福岡県北九州市小倉北区魚町3-5-5 ビジア小倉6F**

沿革

- 2009.01 ● 設立
- 2016.06 ● 子会社 株式会社トライアングルファーストを設立
- 2019.11 ● 株式会社トライアングルファーストを「株式会社WhiteBox」に社名変更
- 2020.09 ● WhiteBox β版をリリース
- 2021.01 ● WhiteBoxサービスを正式開始
- 2022.07 ● 株式会社WhiteBoxを吸収合併
- 2024.03 ● **東証グロース市場に上場**
- 2024.09 ● 本社移転
- 2024.11 ● **九州支店開設**
- 2025.01 ● **子会社 株式会社WhiteBox 設立**
- 2025.02 ● **株式会社エー・ケー・プラスの株式取得**



会社名	株式会社WhiteBox
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業界構造改革事業 ・ エンジニアキャリア支援事業
代表者	代表取締役社長 川原 翔太
設立	2025年 1 月 6 日
所在地	東京都渋谷区恵比寿四丁目20番 3 号 恵比寿ガーデンプレイスタワー15F



(2025年2月にグループジョイン)

会社名	株式会社エー・ケー・プラス
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ システムエンジニアリングサービス ・ クラウドSI ・ 運用保守アウトソーシング
代表者	代表取締役社長 浅岡 浩平
設立	2005年 2 月 2 日
所在地	東京都港区南青山一丁目26番 4 号

02

決算情報

Financial Results for FY2025

業績

- 2025年12月期の売上は5月発表の上方修正計画比で大きく上振れで着地
 - 通期累計の大企業新規顧客受注数は31社で過去最高水準で推移
 - 第2四半期より株式会社エー・ケー・プラスの業績取込み開始し、順調に増収増益着地
- ▷ 売上高 8,019,568千円 (連結)
▷ 営業利益 553,165千円 (連結)

※ 2025年12月期から連結決算に移行

※ 株式会社エー・ケー・プラスの業績は2025年12月期第2四半期より反映開始

主な取り組み

- 顧客への提供価値向上と持続的な成長を企図し、戦略的な生成AIの活用を推進し、ハイブリッドセールスモデル確立に向けた取り組みを実施
- Google Cloudパートナーとしての事業展開加速を企図し、専門エンジニアの育成強化およびソリューション体制の拡充を開始

トピックス

- 「Google Cloud Partner All Certification Holders 2025」を受賞
- 「生成AI活用普及協会のシニアパートナー会員」に認定

- 主たる事業である「大手企業向け内製支援サービス」が引き続き**過去最高**の増収を達成。
- **株式会社エー・ケー・プラス**のPMIおよびPL拡大は**順調**に進捗し、増収増益着地。
- 売上に関して通期で**107.4%**は業績予測を大幅に上回る実績、売上の伸長に伴い**売上総利益も104.8%達成**。
- 株式会社WhiteBoxの売上が**堅調**に推移し、**設立初年度から黒字を達成**。

(単位：千円)	2025年12月期 通期実績	売上高比	前期比 ^(※)	通期業績予想	達成率
売上高	8,019,568	100.0%	+37.1%	7,466,390	107.4 %
売上総利益	2,118,848	26.4%	+26.6%	2,022,219	104.8 %
営業利益	553,165	6.9%	+33.9%	430,077	128.6 %
経常利益	532,928	6.7%	+34.4%	420,973	126.6 %
当期純利益	304,310	3.8%	+11.4%	262,823	115.8 %

※ 2024年12月期までは単体決算、2025年12月期から連結決算に移行

- 売上(前期比41.4%増)、売上総利益(前期比29.3%増)共に、大幅に伸長し、過去最高を大幅に更新。
- 株式会社エー・ケー・プラスの業績取込みおよび協力会社のアサイン数増加に伴い粗利率は低下したものの、当初予算計画以上の粗利益の上振れ。
- M&Aや高度人材の採用、AIシフトを加速する教育投資など、トップライン拡大のため積極投資を継続。

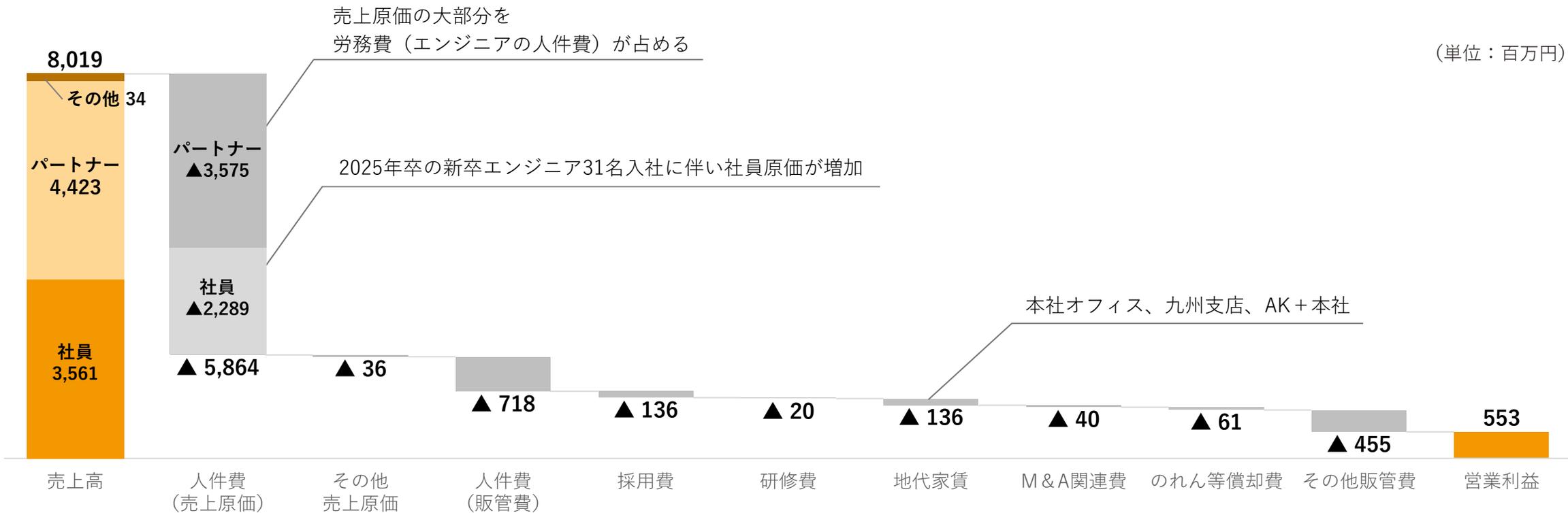
(単位：百万円)	2024年12月期				2025年12月期				前年同期比
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	
売上高	1,375	1,443	1,452	1,576	1,628	2,006	2,155	2,227	+41.4%
売上総利益 利益率 (%)	413 28.2 %	413 28.7 %	399 27.7 %	447 28.4 %	451 27.7 %	538 26.8 %	551 25.6 %	578 26.0 %	+29.3%
営業利益 利益率 (%)	126 9.2 %	89 6.2 %	59 4.1 %	137 8.7 %	48 3.0 %	111 5.6 %	207 9.6 %	185 8.3 %	+34.9%
経常利益 利益率 (%)	112 8.2 %	87 6.1 %	59 4.1 %	137 8.7 %	49 3.1 %	103 5.2 %	198 9.2 %	181 8.2 %	+32.6%
四半期純利益 利益率 (%)	78 5.7 %	75 5.3 %	33 2.3 %	85 5.4 %	19 1.2 %	61 3.1 %	121 5.6 %	101 4.6 %	+19.1%

※ 2025年12月期から連結決算に移行

収益構造の内訳



- **パートナー売上増**に伴いパートナー原価が上昇。
- **新卒採用**および**中途エンジニア採用**を進め採用費（136,055千円）が発生。
- 2025年2月に取得した株式会社エー・ケー・プラスの**のれん等償却費**（61,090千円）が発生。
- 地代家賃に株式会社エー・ケー・プラスの本社賃料（4,000千円）が発生。

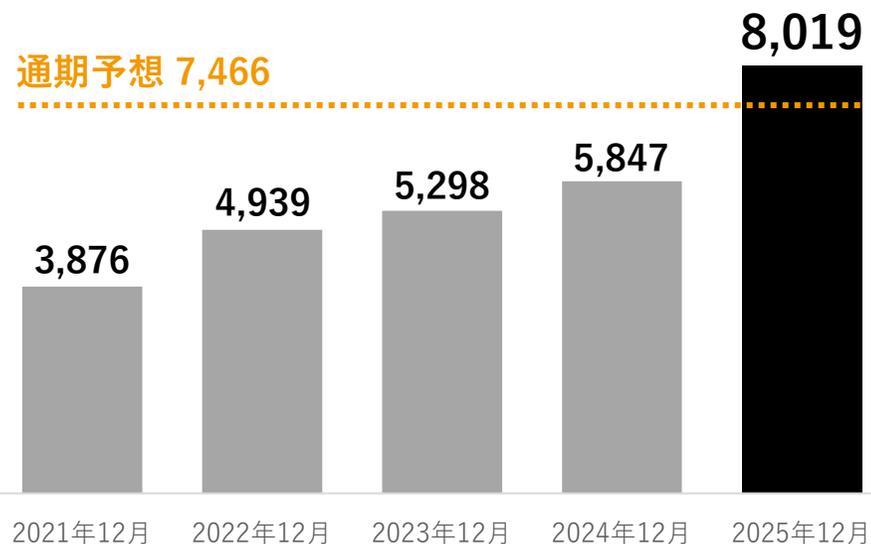


- 当社の売上高はストック型（累積型）で、期末に向けて売上は拡大傾向。当社および1月に設立した子会社の業績が好調であり、2月に取得したエー・ケー・プラス社の業績も加わり、売上高は大きく伸長。
- 営業利益については、M&Aや採用といった事業拡大に向け積極投資を行った一方、増収が寄与し増益。

売上高の推移

(単位：百万円)

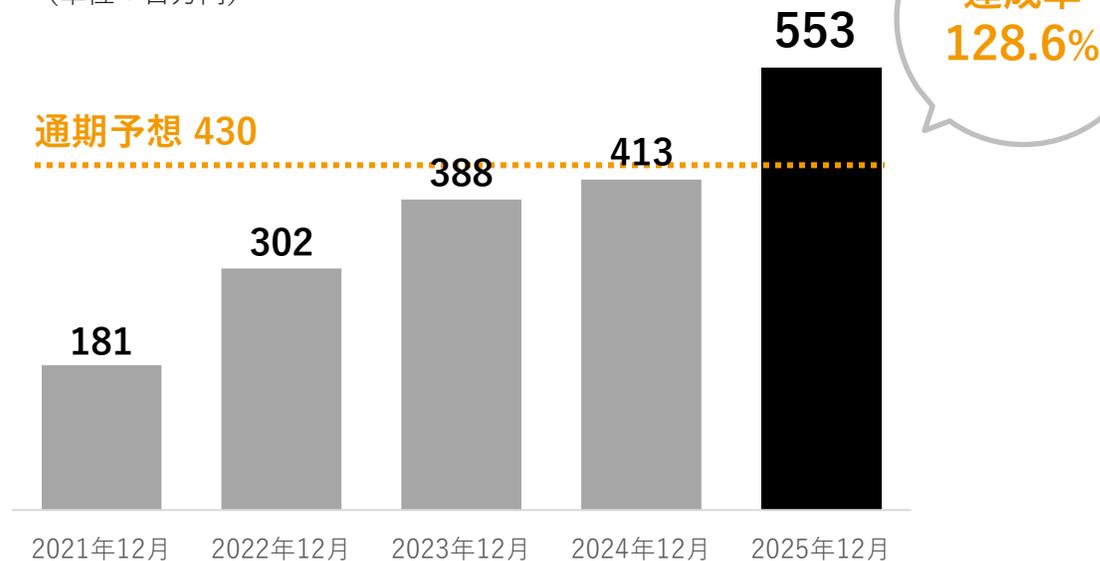
通期予想 7,466



営業利益の推移

(単位：百万円)

通期予想 430



※ 2025年12月期から連結決算に移行

サマリー

- 新規顧客接触（アポイント獲得）数は、当社の営業対象であるエンタープライズ企業で、第1四半期に32社、第2四半期に64社、第3四半期で124社、第4四半期に96件と、創業以来の最も多い接触社数を記録。
- 新規顧客受注社数は、第1四半期に4社、第2四半期に8社、第3四半期に8社、第4四半期に11社、通期合計で31社と、受注社数においても例年比で2倍以上の受注社数を記録。
- 既存取引先の体制拡大による足許の売上拡大とともに、今後の売上拡大のための新規顧客開拓が非常に好調。

2025年12月期 新規受注企業（抜粋）



ZACROS株式会社 株式会社ベネッセコーポレーション

- 新卒の採用・育成・定着が順調に進捗し、着実に若手の戦力化が進行中。
- エンジニア採用は質が向上し、離職率は低い水準で推移。

エンジニア
採用

- 中途採用は通期累計32名を採用（4Q：6名）
- コンサル、PM（プロジェクトマネージャー）、PL（プロジェクトリーダー）の採用割合が増え、質が向上（32名中16名）

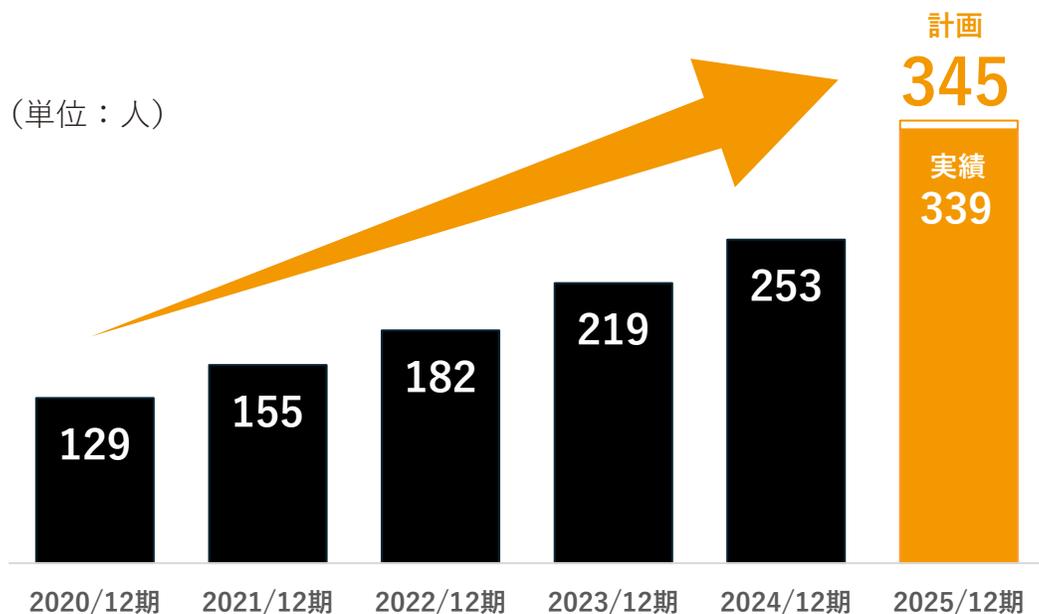
新卒社員
採用

- 2026年新卒採用は42名を採用決定（エンジニア32名、営業10名）
- 5月以降に内定承諾後辞退が8名発生（辞退率16%）

離職

- エンジニアの離職率は10%程度と、業界水準より低く推移
- 2023年以降に入社の新卒社員の離職は、94人中わずか5人で、高い定着率で戦力化が進行中

AI駆動開発の本格化などに伴い採用計画の見直しを実施。目標未達ながら、**上流人材の採用を実施したことで品質向上**。
 2025年12月期末時点の在籍数は339名となっており、**前期比+86名**で着地。
 売上増加に伴い必要となるエンジニアについては、当社グループが運営するマルチプラットフォーム「WhiteBox」等を活用。



当社の採用における強み

- 01 **技術の幅が圧倒的に広く選択肢が多い**
プロジェクト移動によりスキルアップが容易
- 02 **高い技術能力者が多数在籍**
グループ会社でAIハッカソン優勝
- 03 **元請け企業である為、報酬が高い**
0次システム開発では、顧客やパートナーと対話を重ねながら進めることが必要
- 04 **フィロソフィーへの共感**
日本のシステム開発業界の変革を担う志

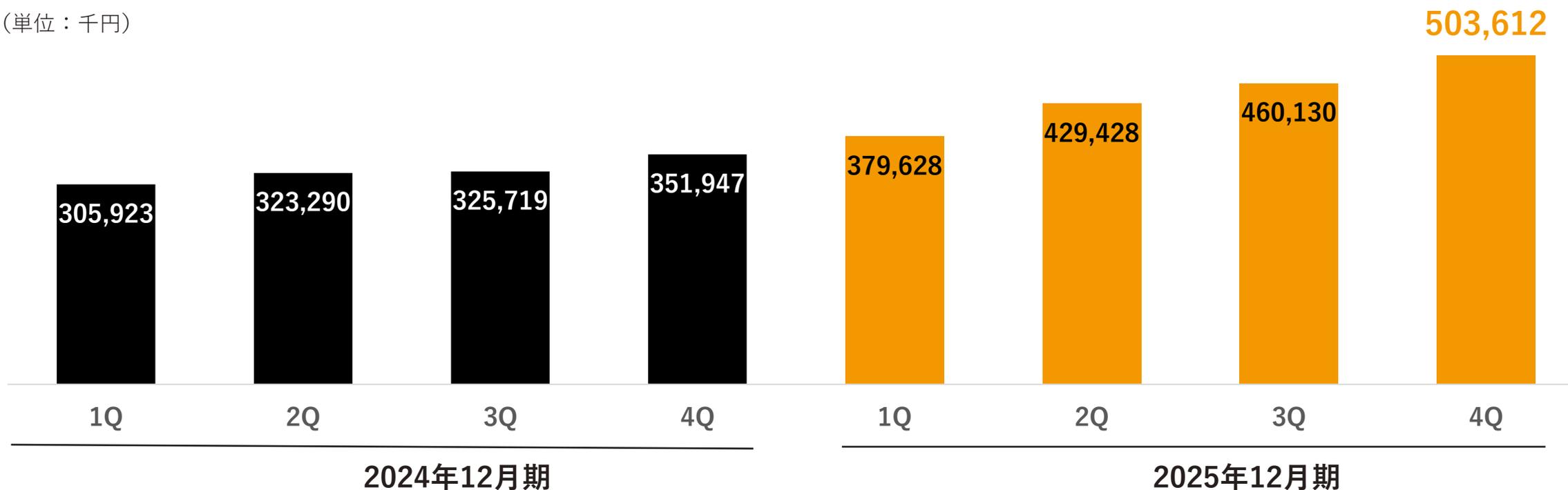
採用計画の修正

- ・ AI駆動開発の本格化による生産性向上
- ・ コンサルティング機能の強化やラボ型開発のサービス化に伴う付加価値増加

必要な人材像と採用方針を見直し、
 2025年12月期末時点のエンジニア数目標を
 3Q時点で370名→345名へと修正

- ラボ型（体制共有型）は引き続き好調で売上は増加
- 新卒受入れ枠の増加。
- テクノロジー強化により、新規受注は従来と比べ高単価な分野で受注。単価向上に貢献。
- AI関連案件の増加、ナレッジ化が進む。

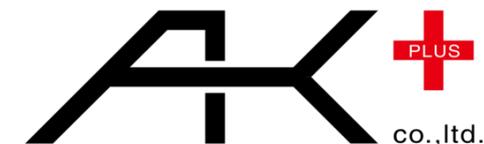
（単位：千円）



- 株式会社エー・ケー・プラスは、計画通り順調に売上、利益ともに右肩上がりに成長。
- 株式会社エー・ケー・プラスの強みを生かし、特定領域におけるインフラエンジニアのアサインが確定。
- 営業、採用、バックオフィスにおいて連携が進む。

最近の経営成績及び財政状態

(単位：千円)	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期	2026年 12月期
売上高	822,066	890,756	996,608	1,053,742	1,500,520
営業利益	30,230	37,464	38,606	75,961	93,456
のれん等償却費				61,090	81,453
経常利益	31,141	37,116	37,475	112,723	93,460
当期純利益	22,071	26,775	25,413	73,568	61,132



会社名	株式会社エー・ケー・プラス
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ システムエンジニアリングサービス ・ クラウドSI ・ 運用保守アウトソーシング
設立年月日	2005年2月2日
所在地	東京都港区南青山一丁目26番4号
代表者	代表取締役社長 浅岡 浩平

* 同社の業績は2025年12月期第2四半期より反映開始。

* 2026年12月期については業績予想の数値。

Google Cloudパートナー企業として、クラウド技術に関する深い専門性と実践的な知見を持った当社エンジニアが選出

Google Cloud Partner
All Certification Holders 2025 受賞のお知らせ

～Google Cloud パートナー企業として、全資格保有エンジニアが選出～



概要

- 「Google Cloud Partner All Certification Holders 2025」において、当社のエンジニアが選出された。クラウド技術に関する深い専門性と実践的な知見が求められる、Google Cloud認定資格全取得者としての受賞。
- 国内でも限られた数のエンジニアのみが選出されており、クラウドアーキテクチャ設計、データ分析、セキュリティ、AI活用など幅広い領域における実績が評価された。

今後の展望

- 引き続き全社的にクラウド人材育成を推進し、Google Cloud 技術を始めとした資格取得支援を実施するなど、エンジニアのスキル向上とキャリア形成を支援していく。
- 今後もクラウド領域における専門性を活かし、生成AI、データ分析、インフラ最適化などの分野において先進的なソリューションを提供していく。

高度生成AI人材の育成に注力し、生成AI活用を大企業に普及

生成AI活用普及協会の
シニアパートナー会員に認定

概要

- 生成AI活用普及協会（GUGA）は、生成AIの社会実装を通じて産業の再構築を目指す、国内有数の生成AIプラットフォーム。官公庁をはじめとする多くのステークホルダーと共に生成AIインフラの企画・提供を行っている。
- 生成AIリスクを予防する資格試験「生成AIパスポート」や、各企業の環境や業務の特性に応じた実践的な生成AI活用方法（スキル）を学べる「カスタマイズ研修」などを提供。

今後の展望

- GUGAの法人シニアパートナー会員として、社員の生成AIスキル向上の加速とクライアント企業の生成AI活用を推進していくほか、GUGAと協力し双方の事業拡大に寄与する取り組みを行う。

- 2026年12月期は、**33.5%の売上成長**を計画。
- 0次システム開発による内製支援事業に加えて、**ラボ型およびコンサルティングソリューションによる内製支援、その他のソリューションビジネスに注力し、更なる成長を企図。**
- **顧客ニーズに合わせた新しいソリューションサービスの開発にも注力し、未来への投資も実施。**

(単位：千円)	2025年12月期 実績	2026年12月期 予想	売上高比	前期比
売上高	8,019,568	10,702,887	100.0%	+33.5%
売上総利益	2,118,848	2,739,640	26.0%	+29.3%
営業利益	553,165	757,800	7.1%	+37.0%
経常利益	532,928	731,465	6.8%	+37.3%
当期純利益	304,310	431,964	4.0%	+41.9%

03

成長戦略

Growth Strategy

- ベンチャーから成長した大手IT企業は、DXを内製することでDXを成功させている。
- 一方で、社歴の長い大手企業はDXをシステム会社頼みにしているため、DXに苦戦。
- 当社は、大手IT企業が行っているDX内製を、大手企業が実現できるよう支援している。

解決する課題

社歴の長い大企業の課題

DXがシステム会社頼み
になることが多い

▶ DXに苦戦

ベンチャーから成長した大手IT企業の場合
DXのシステム開発を内製することで
成功させている



当社が取り組む解決方法

DXに課題を抱える大企業に
DX内製を支援



0次システム開発

→
支援

大手企業（顧客）

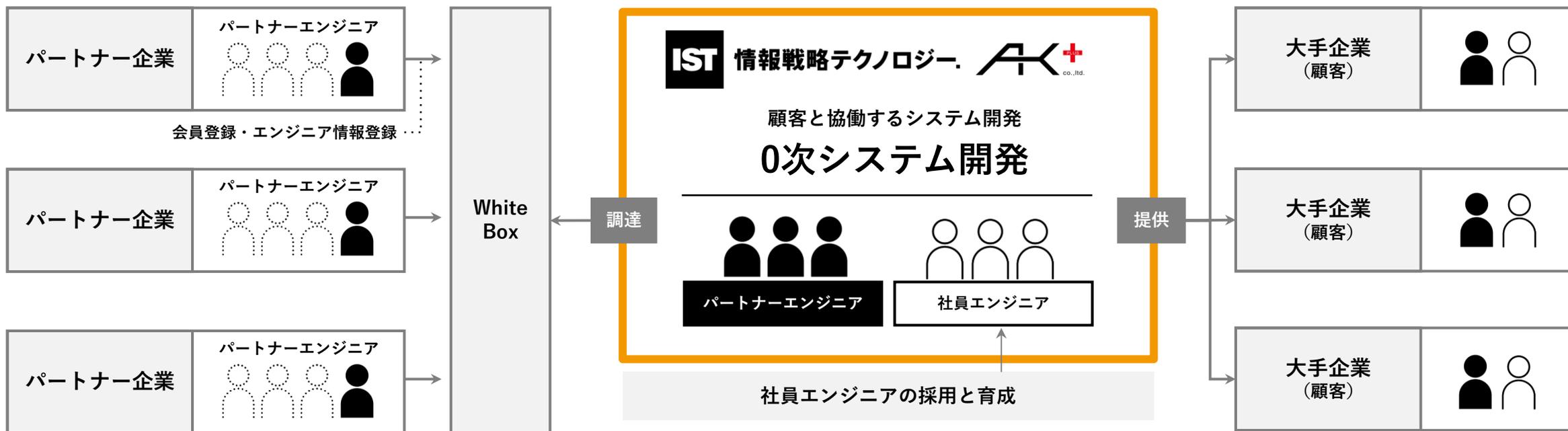
DX（システム
開発）の内製



自社エンジニアおよびパートナーから調達したエンジニアによる「0次システム開発」を提供。

- ▷ Q毎に業務委任契約を締結。継続率約95%のストックビジネス
- ▷ 業界最高水準のエンジニアを多数抱え、顧客と緊密な関係を作る事により、適格なニーズの把握を実現

$$\boxed{\text{売上}} = \boxed{\text{エンジニア数}} \times \boxed{\text{単価}}$$



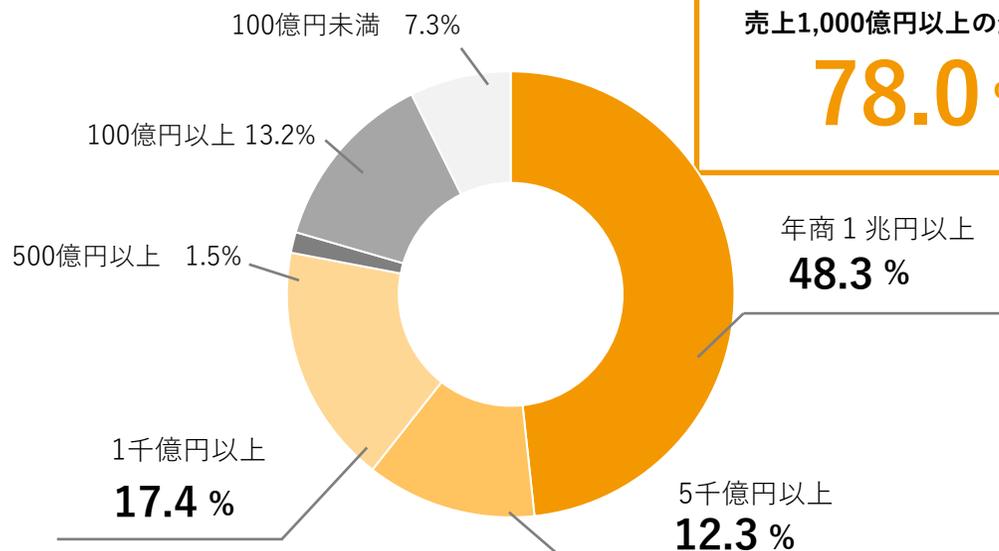
- 売上の約8割が、売上高1,000億円以上（グループ合計）のエンタープライズで構成。
- エンタープライズはIT投資額が安定しており、当社の安定的な事業基盤を生み出す。

顧客の売上規模別に見る当社売上の割合

売上の約8割が売上1,000億円以上のグループに属するエンタープライズ

顧客のうち、
売上1,000億円以上の企業が

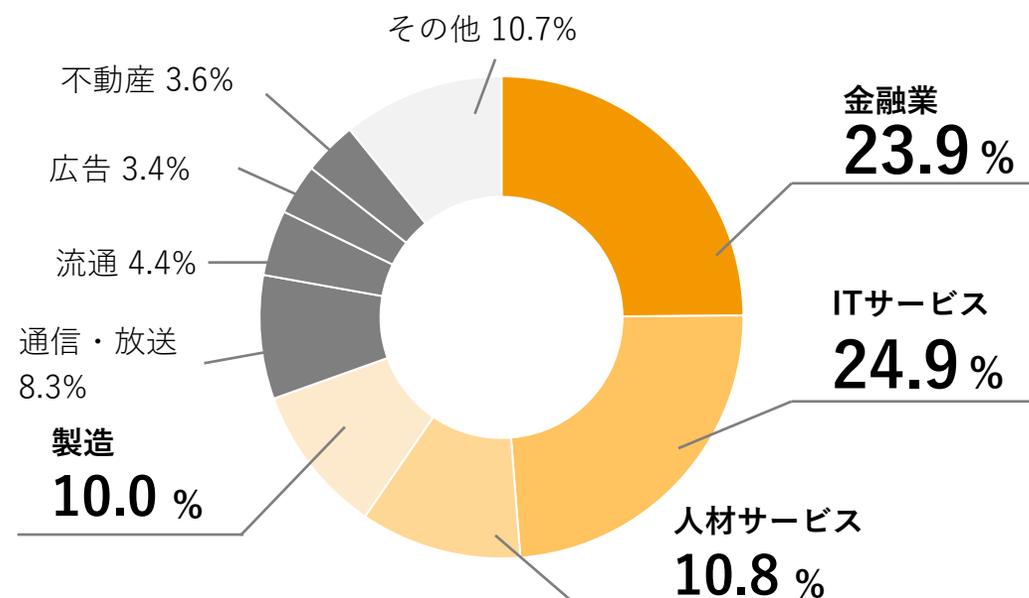
78.0%



※2025年12月期4Q実績

顧客業種別売上高構成比

DXを早くから推進している業種が売上高の上位を占める



※2025年12月期3Q実績

当社の強み：多くの大企業に対する実績

RICOH

GMO
INTERNET GROUP

IDOM Inc.

LIXIL

IIJ
Internet Initiative Japan

TOKYU COMMUNITY
東京コミュニティー

NOMURA
野村證券

SQUARE ENIX

BANK 7 セブン銀行

PROTERIAL

NAGASE

DJK

NOK

TOYO SEIKAN
GROUP

NTT
docomo

ASAHI
YUKIZAI

PPIH
Pan Pacific International Holdings

住信SBIネット銀行

THE ISUZU GROUP
五鈴

GLOBIS

UZABASE

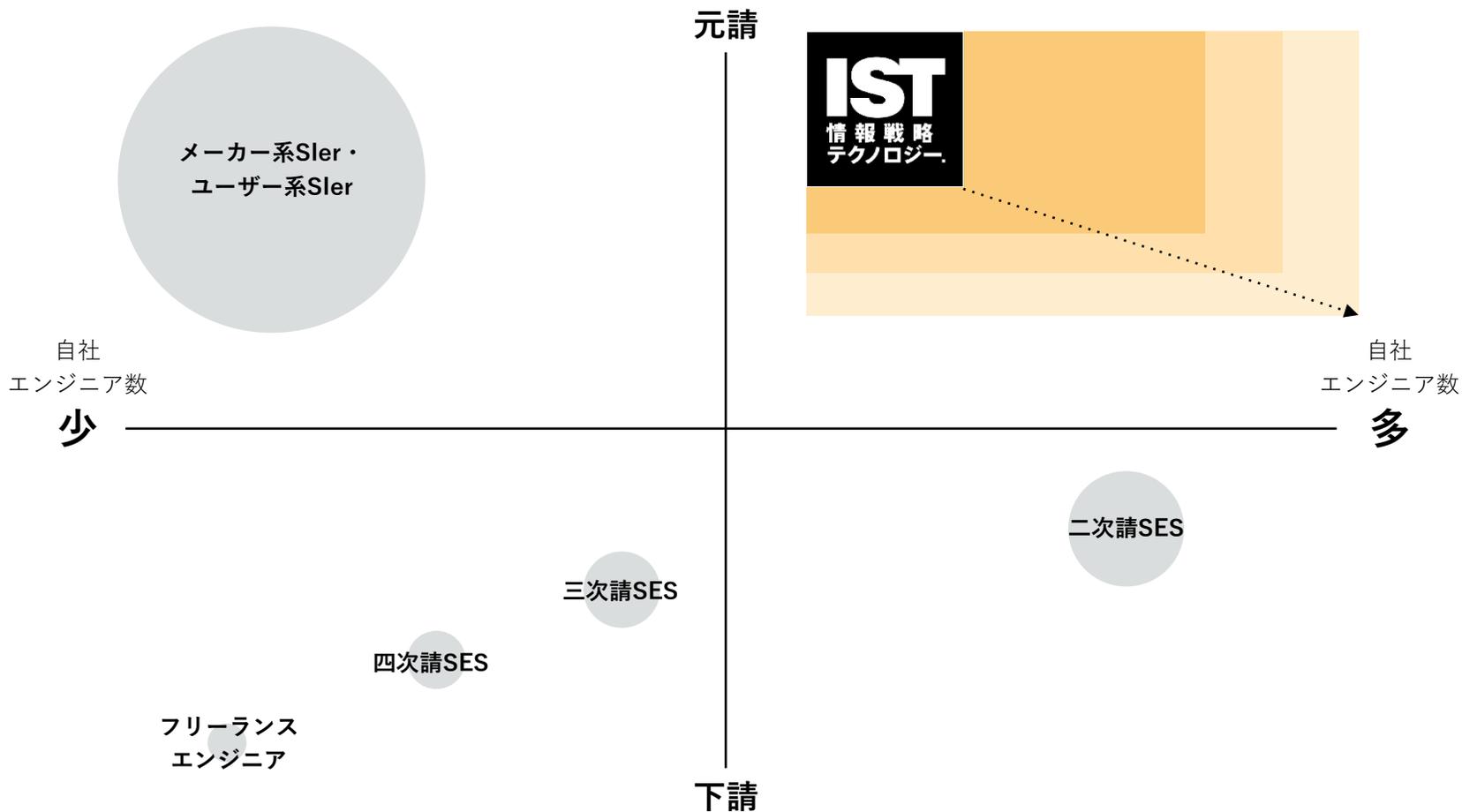
au
じぶん銀行

東京建物

テレ東コミュニケーションズ

SMBCコンシューマーファイナンス株式会社
大阪ガス株式会社
ZACROS株式会社

他 約100社の大企業



情報戦略テクノロジーの特徴

- 元請案件が多くを占める
- 顧客は主に大企業
- 従業員の大多数がエンジニア
- 自社でエンジニアを多数雇用、育成する企業は稀

今後の展望

- より多くのエンジニアを採用、育成し、より上流工程の受注
- 業容の拡充に伴い不足するエンジニアを可変的に調達できる体制を拡充

基本戦略

引き続き既存顧客の深耕および
新規大手顧客の開拓を進め、市場価値の高いエンジニアの確保

基本となる考え方

M&Aを積極的に進め、人材の確保の多様化を実現すると共に
0次DXにて取扱うサービスの幅を広げていく



A ラボ受注の拡大

前期5%→20%に成長したラボ型のDX
内製支援のさらなる拡大

- 生成AIを中心とした、マーケットフィットしたサービスへの注力とナレッジ蓄積
- 新卒の早期戦力化
- 技術力向上による単価の上昇

B WhiteBox社を分社し、成長を加速

WhiteBoxの会員数を増やし、パートナーのネットワークを拡大

- 優秀幹部の確保（元上場企業役員 of 石山正之氏を取締役に招聘）
- DXプラットフォーム「WhiteBox」の活性化および新規事業展開
- プラットフォームのCX推進による収益化および早期黒字化

C 生成AIを軸に顧客ニーズに直結するサービス開発

0次の立ち位置を生かし、エンジニアリングSPAを通じた顧客ニーズの掘り起こし

- 業界向け生成AIパッケージの開発
- 顧客ニーズを満たす事が出来る技術やサービスを持つ会社との事業提携

D 出資・M&Aの活用

グループ経営の強化やサービスの強化

- 相乗効果が見込める企業のグループインを企図した活動
- ファンドへの出資による、DX関連サービスを展開するスタートアップへのリード獲得



プロダクトアウトのサービス開発から、
あるべきマーケットインのサービス開発へ

顧客企業での
内製による
サービス開発

M&Aを
起点にした
サービス開発

自社プロダクトを
活用した
AIサービス開発

ニーズをとらえたサービスを開発し続ける情報戦略テクノロジーグループは、**「DXの総合商社」**へ

04

参考資料

Appendix

0次Labの特徴：高速で、スモールに、イメージ通りに。

The logo for LABO consists of the letters 'LA' stacked above 'BO'. 'LA' is in a bold, black, sans-serif font. 'BO' is also in a bold, black, sans-serif font, but the letter 'O' is filled with a vibrant rainbow gradient.

多様なシステム環境をご用意

クラウドネイティブな基盤としてAWS、Azure環境を保有。Azure OpenAIなどソフト面も拡充中。貴社での面倒なシステム利用申請を待たずに、プロジェクトを開始できます。

様々な分野のスペシャリストが在籍

ベーシックなWebアプリケーション開発スキルはもちろん、ネイティブアプリやSRE、生成AIなどのスペシャリストが在籍。柔軟なチーム編成により、多様なプロジェクトに対応することが可能です。

プロジェクトを重ねるごとに増す生産性

ISTLabチームでは、アジャイルの開発手法であるスクラムを採用しており、仕様変更などに柔軟に対応することが可能です。また5年以上にわたり、およそ2週間単位でのシステム提供を繰り返してきており、変化への対応力、生産性はプロジェクト毎、スプリント毎に進化しています。

0次Labの提供価値

バーチャルスーパーマン（1人月）の作成例

LABO

インフラ要員を0.3人月

PM要員を0.2人月

開発要員を0.3人月

運用保守要員を0.2人月



バーチャルスーパーマンができること

- 社員代替での顧客折衝
- あらゆるプロジェクトのマネジメント
- 技術選定やアーキテクト
- 業務・システム要件定義
- セキュアかつ属人化しない基本/詳細設計
- あらゆる領域のインフラ構築、全領域を網羅した開発
- 単体、結合、総合テスト、より効率的な運用保守

※このような広範なスキルを持つエンジニアは市場でも希少であり、高コスト化や属人化の課題を抱えがちです。



システム開発企業向けオーブンプラットフォームサービス

エンジニアを抱えるパートナー（企業）や、フリーランスのエンジニア、1次請けのシステム開発企業をマッチングするオープンなプラットフォーム。当社の0次システム開発においても、パートナーの開拓とエンジニアの調達で利用。

ポイント

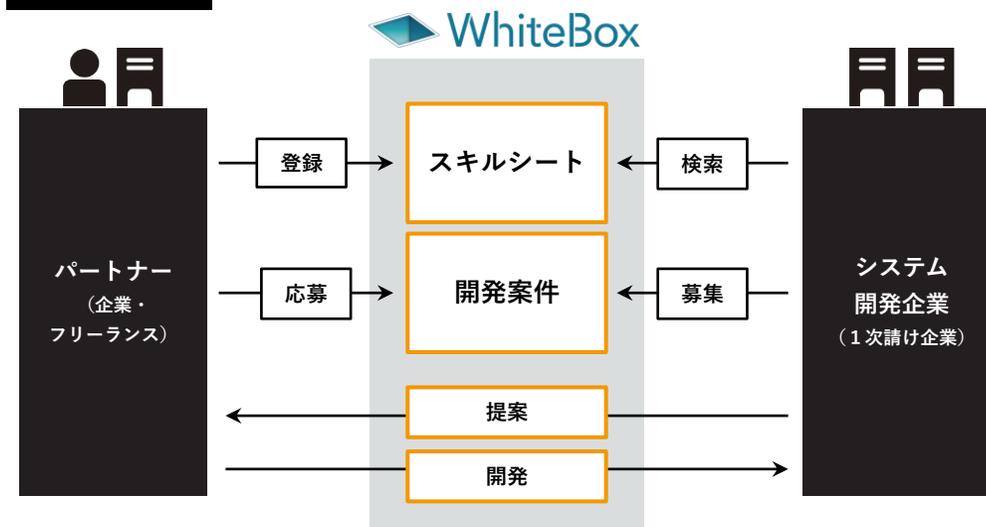
01 登録エンジニア34,000人以上のスキルシートを保有

エンジニアの経験スキル・分野や特徴を記録するスキルシート（職務経歴書）を管理できるクラウドサービスを無償提供しており、1次請け企業がパートナーからスキルシートの共有を受けて閲覧する場合などに、月額料金が発生。

02 多重下請け構造をなくすマッチング

パートナーが直接1次請け企業から案件を受けられるため、業界慣習化している 多重下請け構造が生まれません。

仕組み



出資の狙い

当社グループではリーチしづらいスタートアップに効率的にアプローチするため

主な実績

（Gazelle Capital 1号投資事業有限責任組合）

- ・ 製造業・SaaS・案件管理・経営支援
- ・ 小売業界・SaaS・リテールテック・eコマース・返品キャンセル
- ・ 不動産業界・与信プラットフォーム・Fintech

（Gazelle Capital 2号投資事業有限責任組合）

- ・ 工場、工業製品業・IoTデバイス開発・AI / ROBOTICS開発
- ・ EdTech・業務アシスト・Liveアシスト・SaaS
- ・ SalesTech・PRM

今後の取り組み

- ・ 同ファンドが出資または出資を検討した企業との面談
- ・ 同ファンドが主催するピッチイベントへの参加



Gazelle Capital

ファンド名	Gazelle Capital 3号投資事業有限責任組合
投資対象	「国内の既存産業において」デジタルの力でイノベーションを起こしていくスタートアップ企業の創業期に特化して投資・支援
特長	営業活動、マーケティング、コミュニティを通じて投資先候補のリードを獲得
所在地	東京都千代田区内神田1丁目9番5号
代表者	石橋 孝太郎

出資の狙い

当社グループではリーチしづらいテック業界における独自の経営者・投資家ネットワークからのソーシングされた投資先に効率的にアプローチするため

主な実績

(Founder Foundry 1号投資事業有限責任組合)

- ・ シリアルアントレプレナーを中心に実績のある起業家を厳選。
- ・ 環境変化の潮流を柔軟に捉え、成長セクターへの分散投資を実施。

(Founder Foundry 2号投資事業有限責任組合)

- ・ 経営経験やセクター知見が豊富であり、社会課題解決やレガシー構造の改革への強い想いを持つシリアルアントレプレナー・キャリア起業家の事業に投資。

今後の取り組み

- ・ 同ファンドが出資または出資を検討した企業との面談

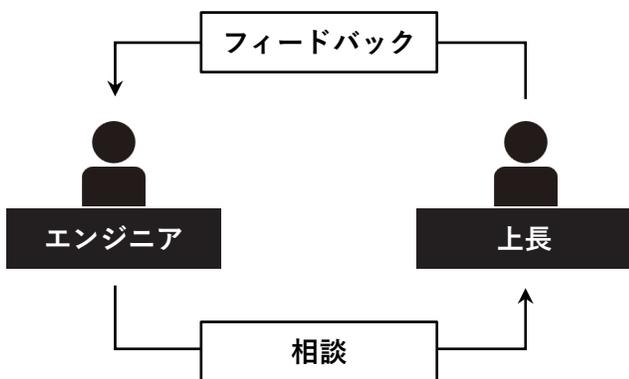
Founder Foundry有限責任事業組合

ファンド名	Founder Foundry 3号投資事業有限責任組合
投資対象	テック業界における独自のソーシングや、数多くのスタートアップのグロース・IPO 支援経験を踏まえた投資先支援に強み
特長	主に著名な連続起業家でエンジェル投資家の先駆けでもある家入一真氏のネットワークを活用
所在地	東京都千代田区九段南一丁目5番5号
パートナー	梶谷亮介／家入一真

入社後もエンジニアの市場価値を継続的に高めるため、各種育成制度・施策を整備。

OJT・1on1

プロジェクト内でのOJTを基本として
上長との1on1を月1回以上実施



- 技術面での疑問の解消、指導
- キャリアアップに向けた意識の醸成
- プロジェクト内での様々な悩みに関する相談

資格取得奨励・e-Learning

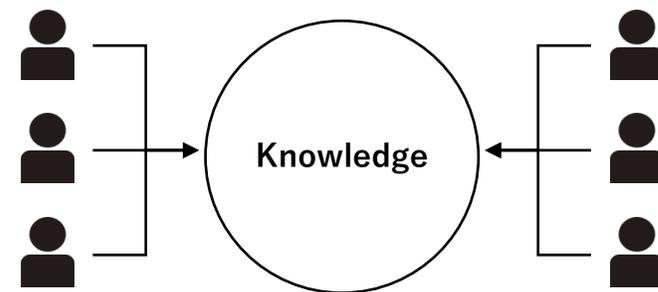
資格取得費用の
会社負担と奨励金支給

スクラムマスターの 資格取得費用	1人につき 20万円 (税別)
AWS認定資格の 受験料	1資格につき 1.5～3万円 (税別)
AWS認定資格の 取得に際する奨励金	1資格につき 2～7万円 (税別)

- 上記以外の資格についても取得費用を会社負担
- 会社契約のe-Learningを誰でも受講可能

ナレッジシェア

社内の知見が定期的に
蓄積・共有される仕組みを構築



- 社内システム「Knowledge」によって技術知識共有
- 発表の場としてLT（ライトニングトーク）会を定期的に開催
- 他にも、各種勉強会を不定期に開催

本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しております。

その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について、当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。