

2025年12月期

第3四半期 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 FY2025-3Q

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 411名（内 エンジニア 341名）（2025年9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	・ 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	・ 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 FY2025-3Q

業績

- 2025年12月期第3四半期の売上進捗は5月発表の上方修正計画比で大きく上振れの進捗
- 第3四半期累計の大企業新規顧客受注数は20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、順調に増収推移
 - ▷ 売上高 5,791,609千円（連結）
 - ▷ 営業利益 367,404千円（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

- AI技術の集約拠点として、「AI CoE」および「AI Officer」を設置し、専門技術者を増強する取り組みを開始
- IRのプロフェッショナルを招聘し、Investor Relations Centerを設置することで、更なるIR体制の強化を実現

トピックス

- 「Google Cloud Partner Advantage プログラムServiceパートナー」に認定
- WhiteBox社が、FinTech×AIサービスを提供開始。

- 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。
- 売上に関して第3四半期で77.6%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76.2%達成。
- 株式会社WhiteBoxのCX推進による売上が伸長し、設立初年度から黒字化。

（単位：千円）	2025年12月期 第3四半期	売上高比	前年同期比 ^(※)	通期業績予想	進捗率
売上高	5,791,609	100.0%	+35.6%	7,466,390	77.6 %
売上総利益	1,540,615	26.6%	+25.6%	2,022,219	76.2 %
営業利益	367,404	6.3%	+33.4%	430,077	85.4 %
経常利益	351,171	6.1%	+35.3%	420,973	83.4 %
四半期純利益	202,500	3.5%	+7.9%	262,823	77.0 %

※ 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

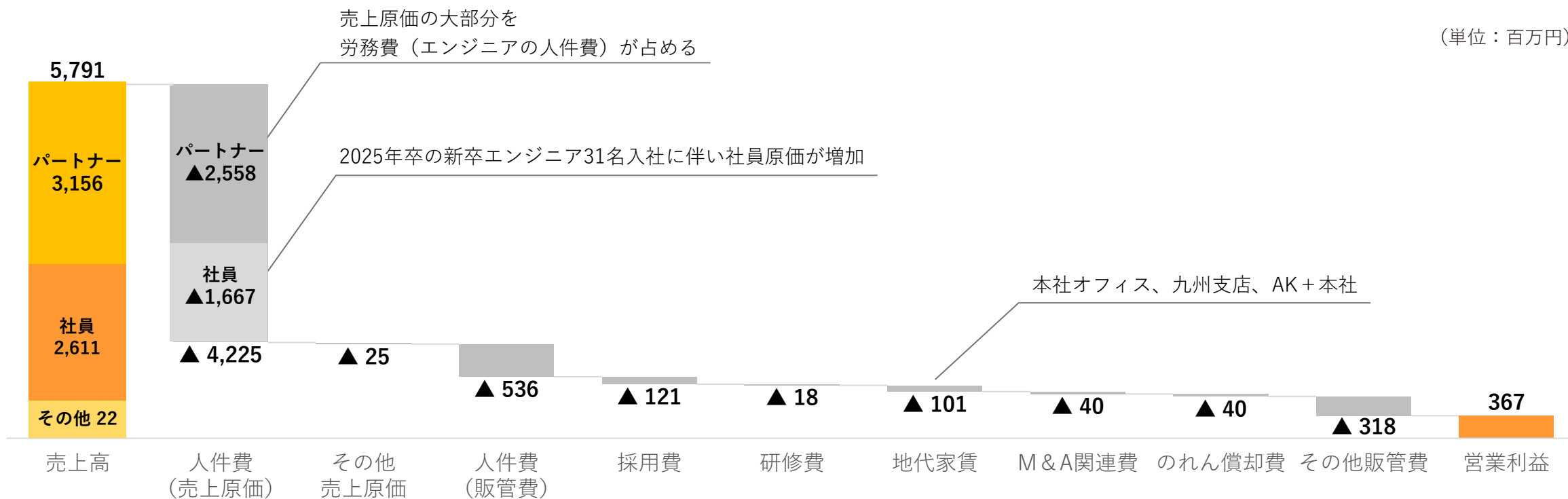
損益計算書（四半期実績）

- 売上(前年同期比48.4%増)、売上総利益共に、大幅に伸長（前年同期比38.0%増）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	
売上高	1,375	1,443	1,452	1,576	1,628	2,006	2,155	+48.4%
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 %	+38.0%
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 %	+248.9%
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 %	+235.0%
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 %	+262.6%

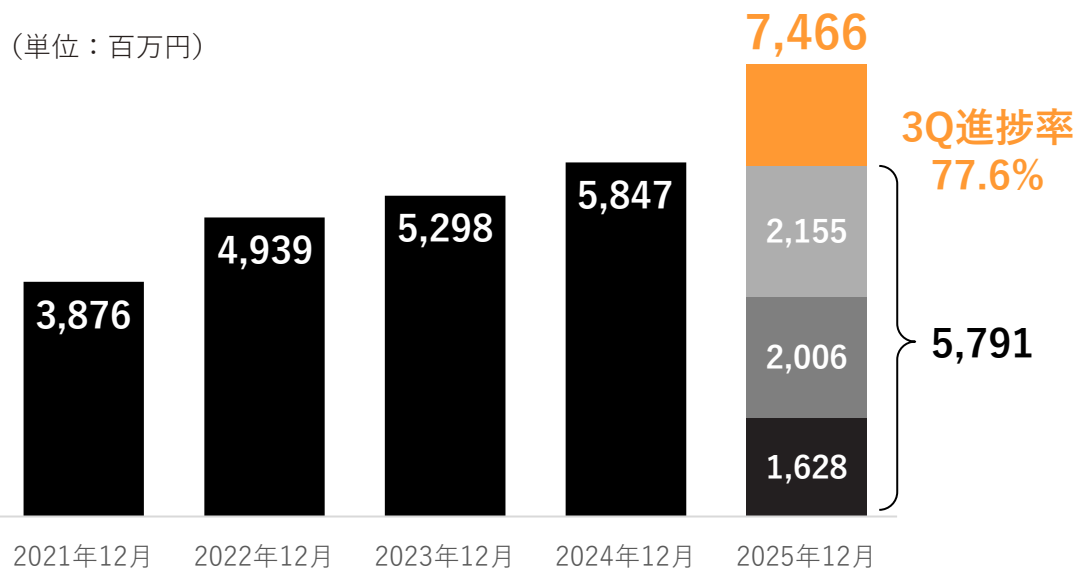
※ 2025年12月期から連結決算に移行

- 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（121,929千円）が発生。
- 2025年2月に取得した株式会社エー・ケー・プラスののれん償却費（40,774千円）が発生。
- 地代家賃に株式会社エー・ケー・プラスの本社賃料（3,000千円）が発生。

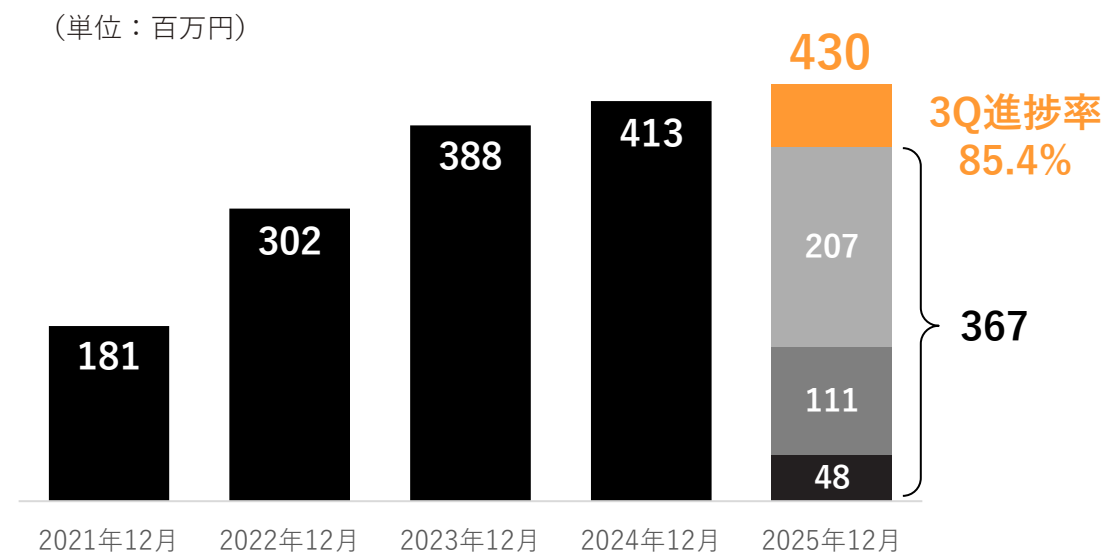


- 当社の売上高はストック型（累積型）で、期末に向けて売上は拡大傾向。当社および1月に設立した子会社の業績が好調であり、2月に取得したエー・ケー・プラス社の業績も加わり、売上高は大きく伸長。
- 営業利益については、M&Aや採用といった事業拡大に向け積極投資をするため、微増を見込む。

売上高の推移



営業利益の推移



※ 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社と、通期合計で20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。

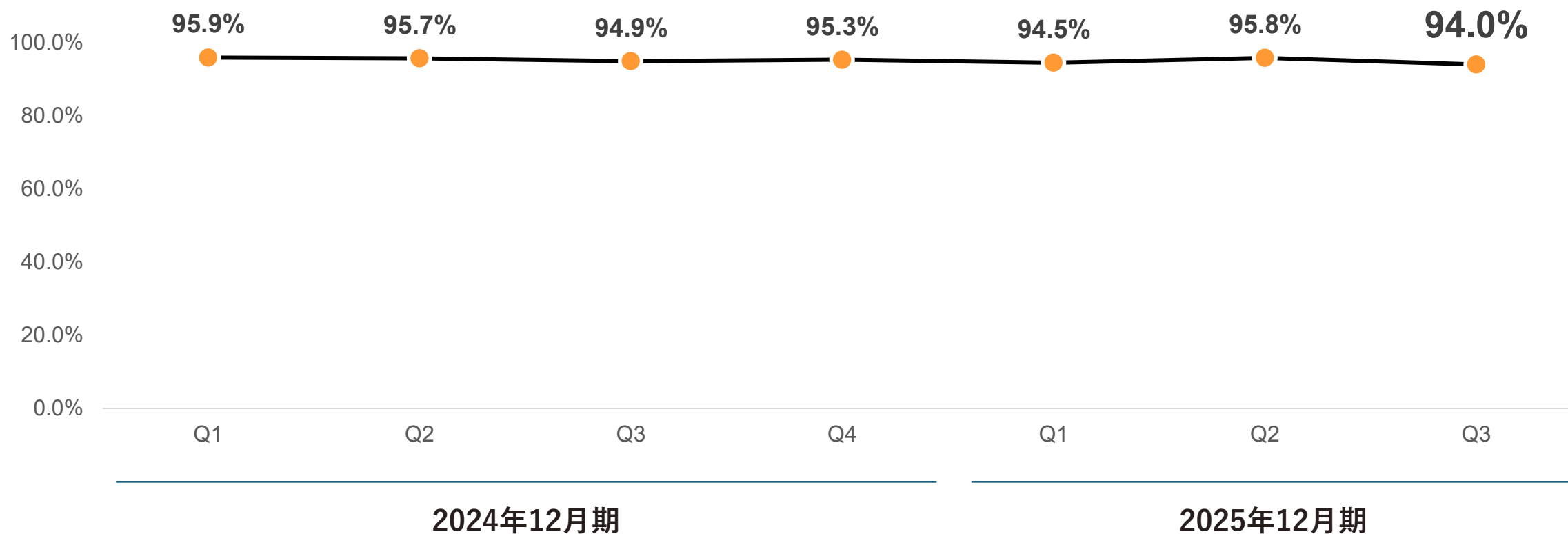
2025年12月期 新規受注企業（抜粋）



ZACROS株式会社

株式会社ベネッセコーポレーション

- 第3四半期の継続率※は、ほぼ横ばいの**94.0%**で推移し、無難。
- **受注量拡大に伴い、売上急増につながる。**



※継続率 = 当期間の継続売上高 ÷ 当期間の売上高

- 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3Q累計26名を採用（3Q：9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（26名中13名）

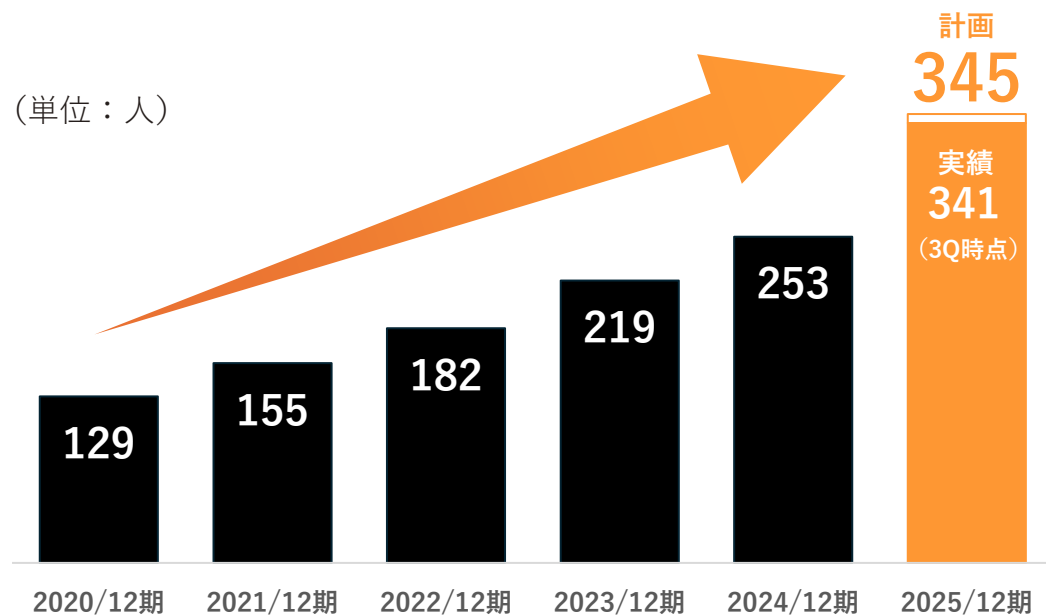
**新卒社員
採用**

- 2026年新卒採用は43名を採用決定（エンジニア33名、営業10名）
- 5月以降に内定承諾後辞退が7名発生（辞退率14%）

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2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し、2025年12月末には当社グループ全体で345人のエンジニア数を目指す。
第3四半期末時点の在籍数は341名となり、修正後の採用計画に対して順調に進捗。
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

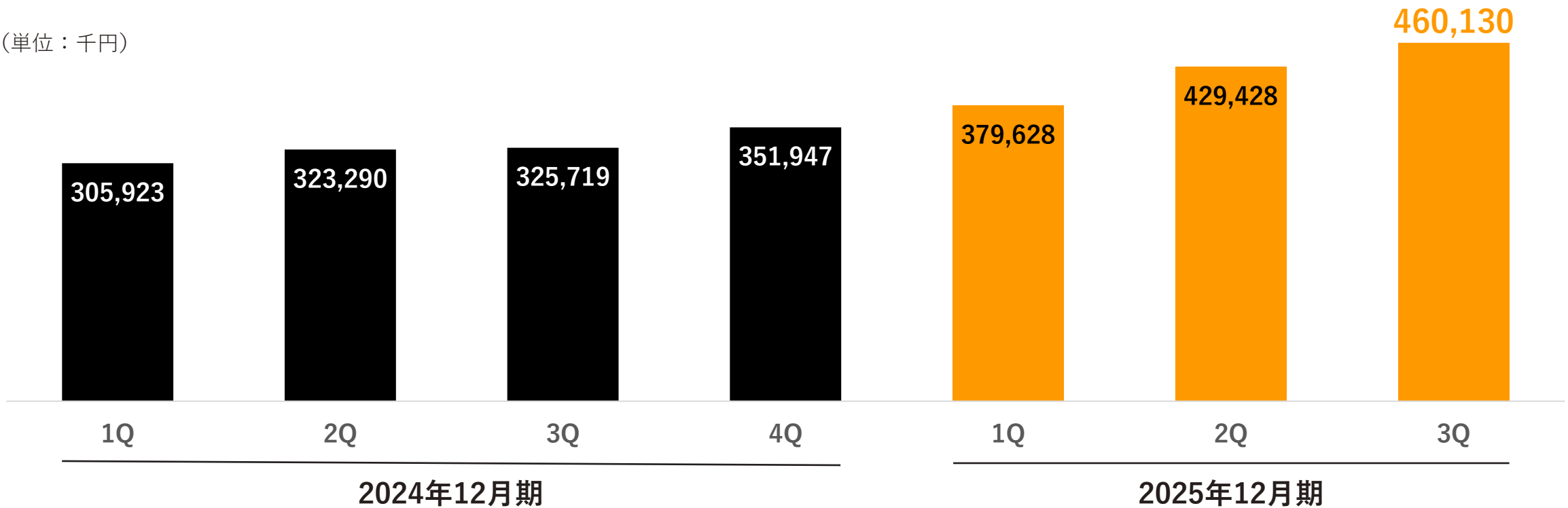
採用計画の修正

- ・ 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
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）



サイバーコマンド社との業務提携によるサービスが具体的に始動



概要

- 2025年5月14日に業務提携を開始したサイバーコマンド社との取り組みとして、具体的にサービス提供を開始。AIによる企業変革の加速への貢献と同時に、AI時代のセキュリティ対策のソリューションを提供し、クライアントの皆さまの事業における攻守を両面でサポート。
- 「セキュリティトレーニング」「セキュリティコンサルティング」「脆弱性診断・ペネトレーションテスト」「セキュア開発」の4サービスを中心に、大手企業向けにサービス提供を開始し、売上にも大きく貢献。

今後の展望

- 当社の成長戦略の一つでもあるラボ型の内製支援サービスの一つとして、社内のセキュリティエンジニアおよびホワイトハッカーの育成を企図し、サイバーコマンド社と共同したセキュリティサービスの提供規模を拡大予定。
- AI活用による急速な社会変化や事業成長とともに、設計の段階からセキュリティ対策を織り込んだ「セキュア開発」を提供し、攻守ともにサポートできるサービスを提供していく。

x3d株式会社との業務提携契約により、
最先端のAIスキルを取り入れお客様への提供価値を最大化



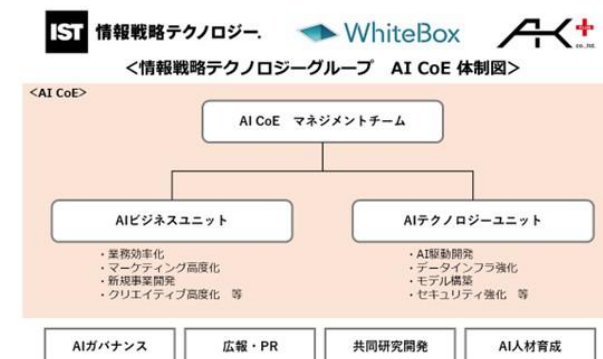
概要

- x3d社が持つ「人間中心のAI (Human-Centered AI)」を軸とした先進的なAI知見や人材育成のノウハウと、当社が展開する大手優良企業向けのシステム内製支援サービス（0次DX）を融合させることで、これらの課題解決を図ることを目的として取り組みを開始。
- 2024年のヘッドウォータース社とのAIの取り組みをさらに加速させる内容。

今後の展望

- x3d社の生成AIに関する高度な知見を活用し、当社のシステム内製支援サービスの改善に向けた共同研究や、当社社員向けの研修を実施し、当社のエンジニアは最先端のAIスキルを習得し、お客様への提供価値を最大化します。

AI CoEおよびAI Officerを設置し 専門技術者を増強する取り組みを開始



概要

- グループ全体のAI技術の集約拠点であるAI CoE（Center of Excellence）を設置し、CoEのOfficerとして、AWS Summit Japan 2025 生成AIハッカソン優勝チームのリーダーでもある、藤本雅俊（株式会社WhiteBox システム開発部）をAI Officerに任命。
- AIに関する専門的リソースを結集した体制を構築。AIサービスの高度化を加速。

今後の展望

- AI駆動開発による、高速開発を実現し、グループ各社およびクライアントの皆さまのビジネスの持続的、且つ加速的な成長に大きく寄与していく。
- クライアントの皆さまのビジネス課題を解決し、持続的な成長を支援していく。

積極的なM&Aや、高度人材の採用に向け、
普通株式400,000株を取得

概要

- 市場および大株主から、普通株式を400,000株（376,731,400円）取得実施。
- 株式の流動性を高める目的から、「取引一任方式による株式会社東京証券取引所における市場買付け」と「自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による市場買付け」の2つを並行して実施。

今後の展望

- M&Aを実施する際の株式交換や、高度人材採用時、もしくは活躍した既存役員および社員への対価としての株式報酬等、事業拡大を加速させる自己株式の活用を企図。

- 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)	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期
売上高	676,615	822,066	890,756	996,608	1,057,903
営業利益	21,409	30,230	37,464	38,606	79,872
経常利益	21,150	31,141	37,116	37,475	108,596
当期純利益	15,517	22,071	26,775	25,413	75,018



会社名	株式会社エー・ケー・プラス
事業内容	・ 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。

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



大手企業（顧客）

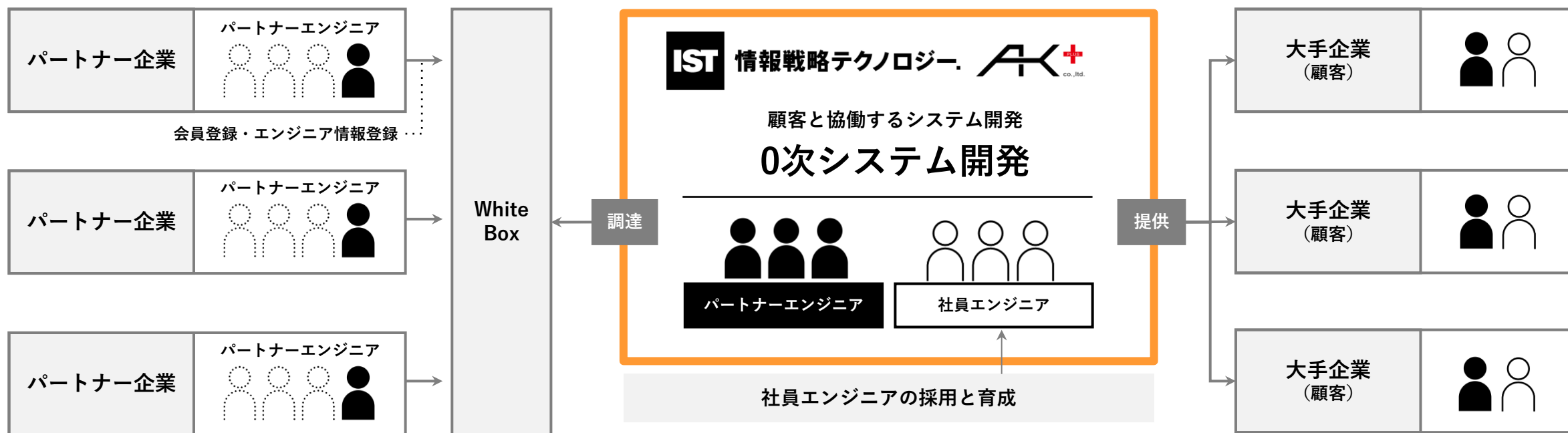
DX（システム
開発）の内製



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

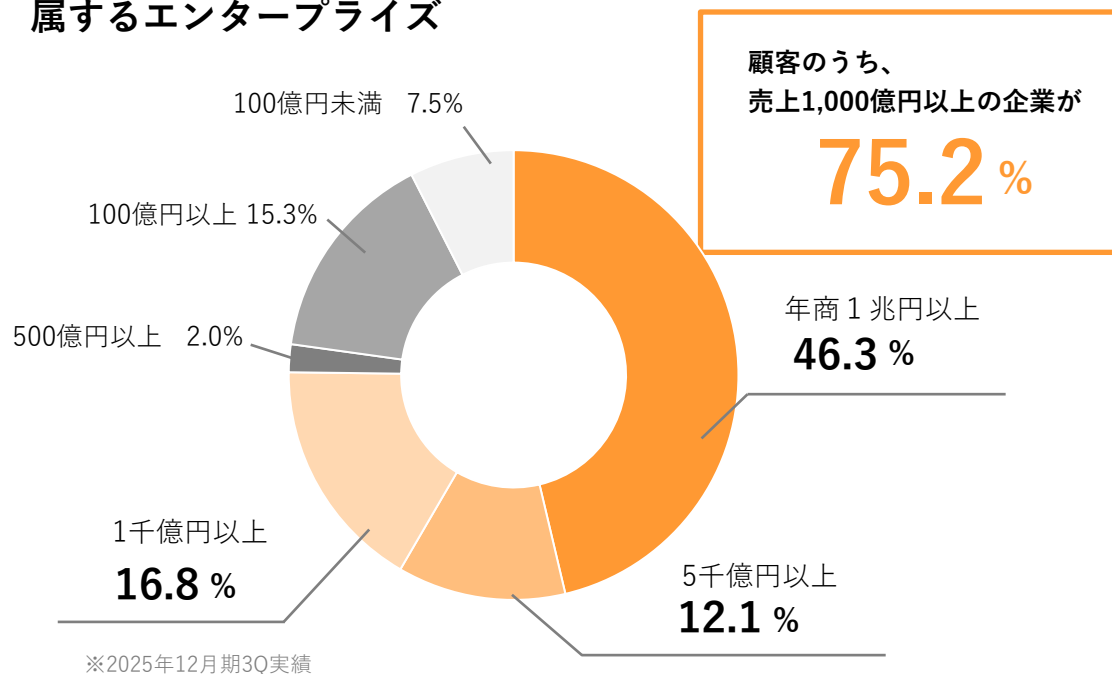
$$\boxed{\text{売上}} = \boxed{\text{エンジニア数}} \times \boxed{\text{単価}}$$



- 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。

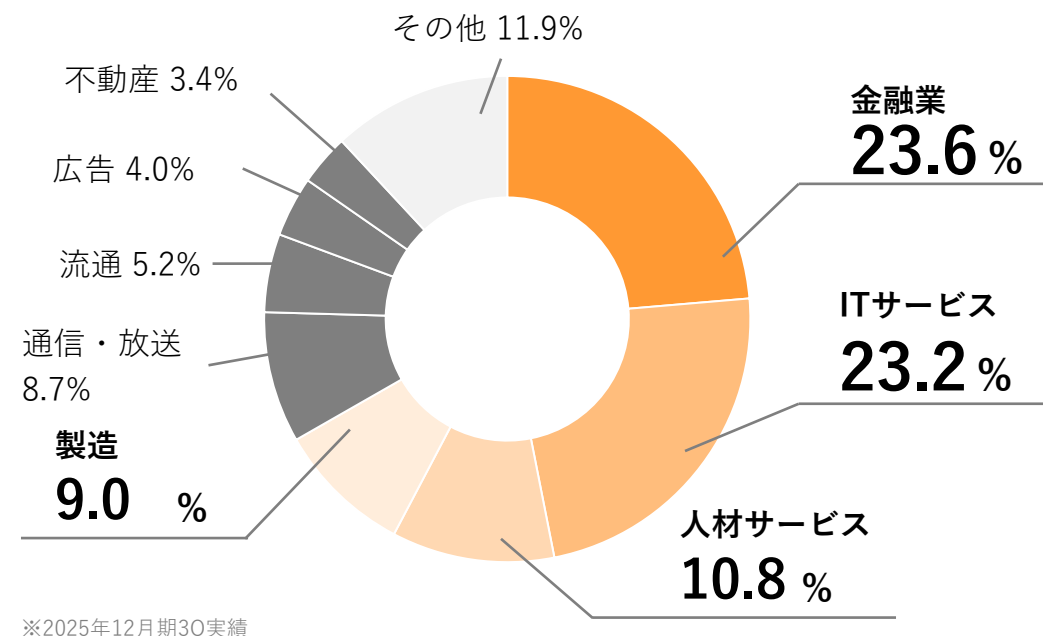
顧客の売上規模別に見る当社売上の割合

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



顧客業種別売上高構成比

D X を早くから推進している業種が売上高の上位を占める





IDOM Inc.



SQUARE ENIX



PROTERIAL

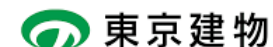


NTT docomo



GLOBIS

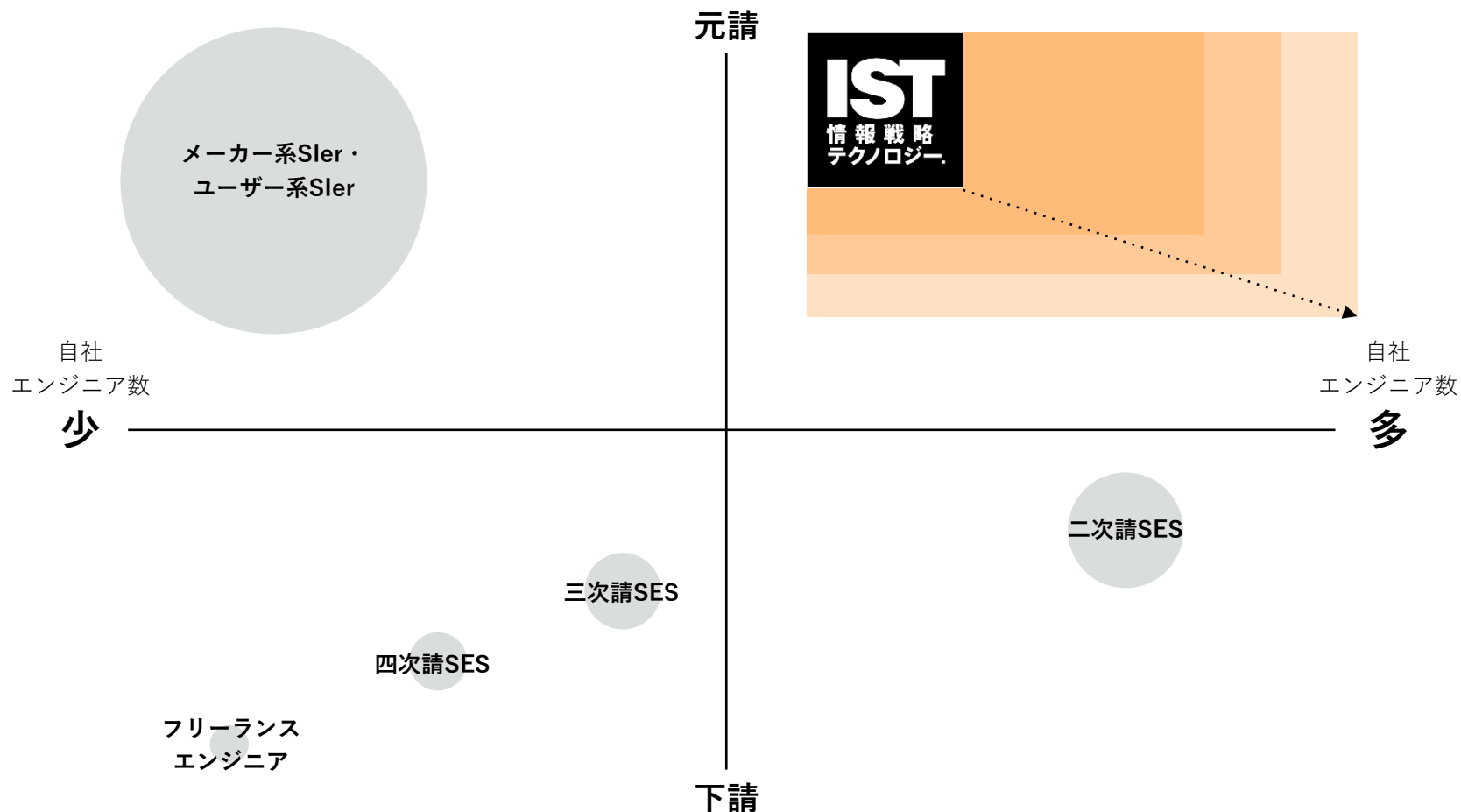
UZABASE



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
リコージャパン株式会社

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（元上場企業役員の
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
プインを企画した活動
- 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。



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

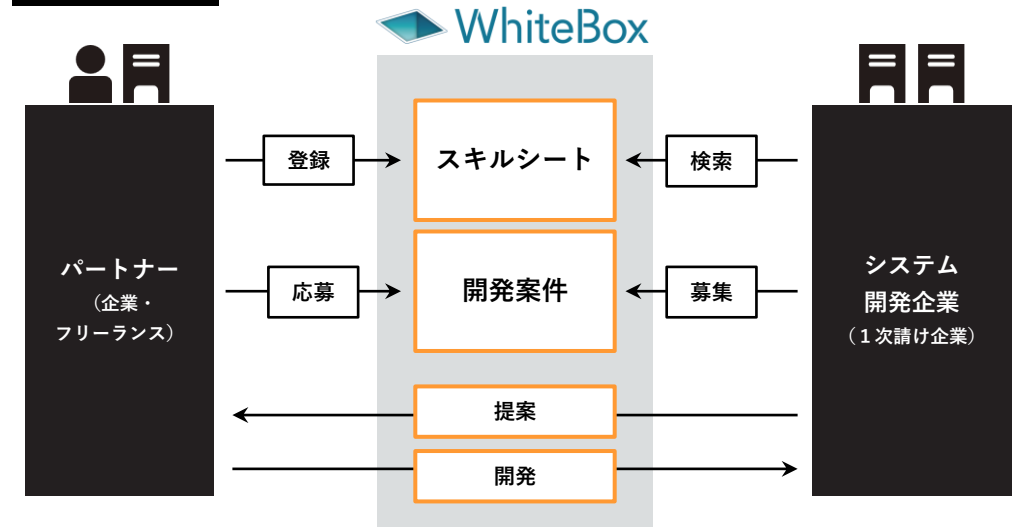
01 登録エンジニア32,000人以上のスキルシートを保有

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が無償提供しており、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

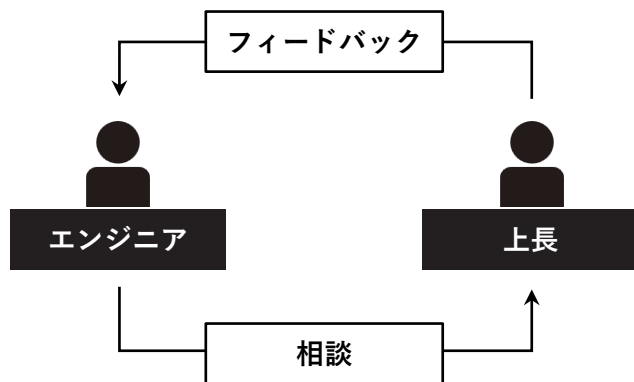
Founder Foundry 有限責任事業組合

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を基本としつつ
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)

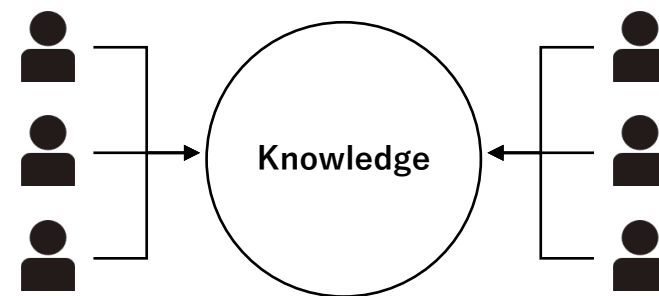
AWS認定資格の
取得に際する奨励金

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。