

LINCREA RECRUITING

あなたには社会を変えるチカラがある



G

COMPANY PROFILE

会社紹介



株式会社リンクレア (LINCREA)
「凛とした集団が情報を匠の技で創造する」
凛 + Information + Creation

設立

1970年1月10日 設立

社員数

485名(2021年1月現在)

売上高

116億1,510万円(2020年3月期)

拠点

品川(本社)、大阪、名古屋、福岡

主要加盟団体

一般社団法人 日本経済団体連合会
一般社団法人 情報サービス産業協会
ITA (Information Technology Alliance)
一般社団法人 Fintech協会
一般社団法人 保健医療福祉情報システム工業会
一般社団法人 スマートシティ・インスティテュート

主要株主

リンクレア従業員持株会
株式会社ビジネスコンサルタント
株式会社ユニリタ

業務内容

コンサルティング



“変らないものは何か、変えてはならないものは何か、変えなければいけないものは何か” 実現方式(IT) がどれだけ進化しようとも「追求するもの」=「真のニーズ」は普遍です。
リンクレアは、単なる手順ではなく、実践を通したノウハウのかたまりである「CANVAS シリーズ」を武器に、顧客企業と一体となって「真のニーズ」を具現化するプロセスを強力に推進しています。

展開サービス例

- ・ICT 導入・業務改革
- ・システム開発プロセス改革
- ・プロジェクト推進
- ・人材育成 など

システム構築



1970年の創業以来、幅広い業種・業態の顧客企業とご縁をいただきながら発展を遂げて参りました。情報システムの実現方式がどんなに移り変わろうとも、「圧倒的顧客志向」の信念を貫き、鍛え上げられた職人集団がプロジェクトを成功に導いています。

展開サービス例

- ・業務改善システム
- ・各種金融ビジネスシステム
- ・ビジネス推進システム
- ・戦略策定支援 など

セミナー/システム教育



これまでリンクレアが現場で培ってきた豊富な経験や知識をベースにし、単なる技術の継承だけではなく、普遍的な「ものの見方・考え方」を大切に、IT カ・プロジェクト経営力・人間力の側面からバランスの取れた質の高い教育サービスを提供しています。

展開サービス例

- ・各種公開講座
- ・テーマ別教育
- ・開発プロセス教育 など

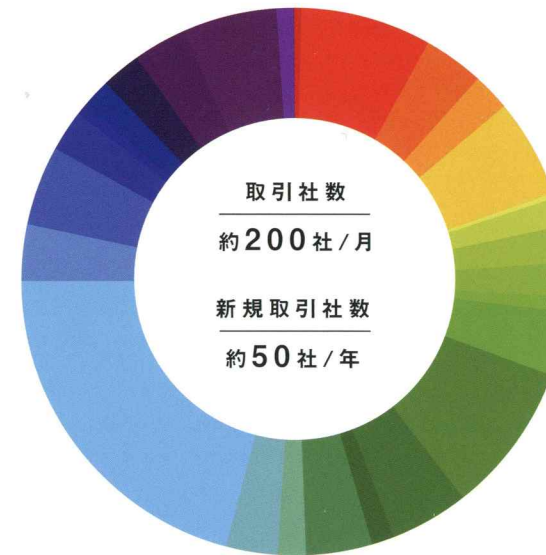
新たな取り組み



コンサルティング、システム構築、セミナー/システム教育のほか、リンクレアでは、新しい取り組みをしています。

- EZcraft(自社サービス): 圧倒的な高速開発を実現するクラウドプラットフォーム
- AI・RPA・IoT: DX時代に向けた新技術への挑戦
- Fintech・クラウドコンピューティング(AWS・Azure・GCP 他)

顧客構造



取引社数
約200社/月
新規取引社数
約50社/年

- 素材
- エネルギー
- 食品
- 化学
- 医薬品・医療機器・医療関連
- アパレル・ファッション
- 化粧品・生活用品
- 文具・事務機器・OA機器
- 機械・プラントエンジニアリング
- 家電・総合電機
- 精密機器・電子機器
- 建設・不動産・住宅
- 自動車・輸送用機器
- ソフトウェア・情報処理
- 通信・インターネット
- 商社
- 運輸
- 銀行・証券・保険
- 信販・クレジット・リース
- マスコミ・出版・印刷
- 流通
- 外食
- 旅行・ホテル
- レジャー・アミューズメント
- 人材サービス・コンサルティング
- 教育・生活サービス
- 介護・福祉サービス

リンクレアの強み

1 現場力

リンクレアは独立系の会社です。
常にマーケットインのスタンスで、現場にあるお客様の思い・ニーズを的確に捉え、最良のシステムを創造することによって、その先にある価値の創造を目指します。

2 人財力

リンクレアの力の源泉は「人」です。
プロジェクトの成功の鍵は、IT力・プロジェクト経営力・人間力の3つの能力を備えた技術者の存在だと考えています。
この3つの能力を伸ばす仕掛けを、企業文化と呼べる域に近づける努力をし続けることによって、強い職人集団を創り上げています。

3 組織力

リンクレアには掘りどころにする哲学があります。
日々の実践の中から得られた経験を、単なる経験で終わらせることなく、ノウハウとして集約し体系化させ、リンクレアの技術基盤とすることにとどまらず、コンサルティング・教育サービスとしてお客様にも提供し続けています。



WORK

職種紹介

技術職

各種コンサルテーションから、企画・設計・製造・保守、さらにはシステム教育まで、一貫したサービスを提供する仕事です。情報システムを創るのも人なら、使うのも人です。リンクレアの技術者は、お客様の想いを汲み、血の通ったサービスを提供することが求められます。入社後、まずは先輩社員と共にプロジェクトメンバーとして、プログラミングの基礎を習得することからスタートします。その後、様々な業種や業界のお客様やプロジェクトチームと共に経験を積むことで、幅広い知見とスキルを高め、システムエンジニア・ITコンサルタントとして活躍することができます。



YUKIE UMATANI
馬谷 幸恵 技術職

「リンクレアの強さ」の秘密

未経験者でもイチから育てる環境「強育」

大学時代は英語を勉強していたのでプログラミングの経験は全くなし。具体的に業務に関わることは全て実践で学びました。新入社員の時から現場に入ってシステムを作ることになるので、そこで先輩社員や協力会社の方に手取り足取り教えてもらいました。リンクレアは組織がしっかりしていて、社員間のコミュニケーションも豊か。IT業界にありがちな「隣の人が何をやっているのか分からない」ということもありません。むしろ黙って自分だけ仕事をしていたら怒られるくらい。そういう環境だから、自然と社員同士も仲良くなります。会社では海外旅行や運動会など定期的にイベントが行われ、皆さん積極的に参加して交流を深めています。



KOSUKE IMAI
今井 功祐 技術職

若手から活躍できる会社

手を挙げればチャンスはいくらでも与えてもらえる「セルフスタータ」

実際に入社して感じたのはとにかく自由だということです。独立系で親会社がないので自分たちでお客さんを選ぶことができるし、プロジェクトの進め方も縛りが少なく融通が利く。上から「ああしろ」「こうしろ」ということもなく「後ろで見守っているから、とりあえずやってみろ」という風土も自分には合っていました。若い頃からいろいろ任せてもらえるので、実践形式で経験ができる年次が早いのもありがたいです。同じSEになった大学の友達はまだメンバーの人が多いですが、私は3年目でプロジェクトリーダーをやらせてもらえました。チャンスをいっぱい与えてもらえるので、それを生かせるかどうかは自分次第。自発的に動くことができる人にとってはとても刺激な環境だと思います。

営業職

業務の合理化や他社との競争力強化を必要としているお客様にアプローチし、お客様それぞれが抱える経営課題を解決する最適なサービスを提案する仕事です。また、当社主催の技術者向けセミナーの集客も担当します。特定のソリューション販売や、業界に縛られない営業だからこそ、お客様と本音で語り合うことができ、よりユーザ目線に立つことができます。様々なニーズを持つお客様と接しながら、「どのような提案がこのお客様に最適か」、「新たなサービスを生み出せないか」にこだわり続けることで、アイデアが生まれ、一流の営業パーソンへ成長することができます。



HIROKI MAEDA
前田 浩貴 営業職

成長を感じられるから、明日も頑張れる

早く一人前になれる環境がリンクレアにはあった「OK to Fail」

学生時代は特にやりたいことがなかったので、まずは社会人として基礎力を身につけようと思いました。営業なら色々な部署や職種の基礎体力がつく。そこで営業という軸で会社を探し。その中でもできるだけ早く成長できる環境、厳しい会社に行こうと思って選んだのがリンクレアです。

実際に入社した感想はフラットでオープンな会社だということ。自由にやらせてもらえるし、上司も任せてくれます。リンクレアには「OK to Fail」という社風があって、チャレンジした上での失敗ならいいよ、という風土がある。だから積極的に手を挙げればチャンスはいくらでもあります。それに人間関係もよくて風通しもいい。入社前にイメージしていた通り、とても働きやすい環境でした。

CAREER PASS

キャリアパス

リンクレアは年功序列ではなく、成果主義・実力主義の会社です。

リンクレアでは常時200社のお客様とのお取引があり、約400プロジェクトが稼働しています。プロジェクトの規模や難易度が様々あるからこそ、社員それぞれのスキルに適したステージ(仕事・役割)を用意できるのです。

技術職は「AW (Algorithm Wizard)」、営業職は「YOU (YOUng sales)」からスタートし、3~5年を目安に新たな社内資格に挑戦していきます。入社2~3年目からプロジェクトリーダーを任される社員もおり、少しずつより高い目標をクリアしていくことを繰り返すことでリンクレア社員は成長していくのです。



TRAINING

研修体制

システム教育の分野で延べ1万人以上のお客様にセミナーを開催してきたシステム教育のプロであるリンクレアの研修は、他社とはひと味違います。あなたが最速でプロのビジネスパーソンとして活躍できるよう、これまでリンクレアが現場で培ってきた豊富な経験や知識をベースにして、単なる技術の習得だけではなく、普遍的な「モノの見方・考え方」を大切に、IT力(Technological)・経営力(Managerial)・人間力(Human)の側面からバランスの取れた質の高い強育プログラムを、若手から幹部に至るまで幅広く展開しています。

目安年次	Technological (IT力)	Managerial (プロジェクト経営力)	Human (人間力)
1~3年目 (AW・YOU)	情報セキュリティ研修		ビジネスマナー研修
	新入社員研修(技術基礎研修 / 営業基礎研修)		
	実践トレーニング(OJT)		
	開発プロセス基礎研修	マネジメントプロセス基礎研修	
4~6年目 (OD・GUT)	デザイン思考ワークショップ(基礎編)		
	プロジェクトエンジニアリング入門研修		
	レビュー手法研修	プロジェクト管理基礎研修	
	システム設計基礎研修	品質マネジメント研修	
7~10年目 (SC・POW)	システム分析基礎研修(社内SA教室)		中堅社員研修
	プロジェクトリーダー研修(DPL)		
	デザイン思考ワークショップ(実践編)		
11年目~ (SI・SUP)	システム分析研修(DSA)		
	各種幹部研修		

REWARD

リワード

リンクレアの報酬の基本的な考え方は、「More Performance More Pay」です。
個人やチームの成果を毎月評価することが、それぞれの成長と次のステップへの飛躍につながると考えています。

成果に対するの評価・制度

1. 月々の実績に連動する業績手当



自分たちの実力が業績に反映され、
チーム単位に売上・採算管理が行われる。

2. 豊富なインセンティブ制度



全社 全社目標達成賞、品質達成賞、大台賞



技術 目標達成賞、高利益、新規取引、プライス
アップ、高単価、プロジェクトリーダー



営業 目標達成賞、レコード賞、新規取引
高単価、セミナー申込み

成果を出すための支援・制度

1. 各種資格取得支援制度及び自己研鑽支援制度



受験料・参考書購入補助金・合格一時金の支給
・情報処理技術者資格
・ORACLE、OutSystems、
クラウド認定資格(AWS、Azure、GCP)
・TOEIC

2. 全社・個別キャンペーン



目的に応じた期間限定のキャンペーン。
インセンティブツアー(海外・国内旅行)への
参加を目指して社員が一斉に競争を行う。

3. コミュニケーション金券制度



社員同士やビジネスパートナーとのコミュニ
ケーションにかかる費用を会社が一部負担
する制度。

DATA

データ

型にはまらない人ってカッコイイと思いませんか? 私たちは入社後も会社人間になってほしいと思いません。一人ひとりが自分らしく、そして楽しく仕事を
している会社でありたいと願っています。

企業

設立50年を超える独立系企業

- 独立系 筆頭株主は社員持株会
(社員の約90%が自社株を保持)
- 2020年1月に設立50周年
- 無借金経営
- 取引社数:(業種業界を問わず)約200社/月
- 新規取引社数:(業種業界を問わず)約50社/年
- プロジェクト件数:400件以上/月
- ユーザとの直接取引:約80%
- 公開講座のべ参加人数:12,000名以上

新たな挑戦

新技術への積極的な取り組み

- 高生産性、高品質のシステム開発: EZ Craft
- DX時代に向けて: RPA、AI、IoT、
Fintech、クラウドコンピューティング
(AWS、Azure、GCP、他)

風土

何事にも挑戦してみることが成長への第一歩

- OK to Fail 若手から色々なことに挑戦できる
- 教育は「強育」 充実した実践形式の研修制度
- More Performance More Pay
実力主義の評価制度・豊富なインセンティブ制度
- 祀と戒 一流を体感し、一流に学ぶ

ライフワークバランス

仕事も遊びも一生懸命

- 有休取得日数:14.3日/年(2019年度実績)
- 1時間単位で有休取得が可能
- 産前産後休業・育児休業取得:8名
- テレワーク環境完備
- 毎週水曜日は定時退社日
- クラブ活動助成金制度:部員一人当たり2,000円/月
(全9クラブ・合計約120名が所属)
フットサル部、ランニング部、バスケットボール部、レーシングカート部、ヨガ部
関西テニス部、関西海釣り部、関西フットサル部、九州ランニング部

MESSAGE

メッセージ

～価値共創パートナーの実現に向けて～

私たちは「凜」という言葉を大切にしています。これには三つの思いが込められています。

第一に独立系の会社であるということ。独立系とはすなわち、資本や人的関係において他者に依存しないということです。独立系であるがゆえ、我々は何かに縛られることなく自由な企業活動を行うことができます。しかしその裏側には、苦しい環境下でも誰にも助けてもらえないという厳しさがあります。リンクレアは創業以来、一貫してそのような環境を選んできました。

第二に社員株主の会社であるということ。リンクレアは社員持株会が筆頭株主である自律的な組織で、全社員の約90%が自社株を持っています。自分たちが生み出した成果が企業価値に直結し、株価に反映される。このような組織では自律を支える強い倫理観が一人ひとりに求められます。

第三に職人集団であるということ。職人は徹底したこだわりの中を生きる。自らの腕で、自らの道具で作り上げたものが完備なものであることを追求し、自分が納得できるまで一切の妥協をしません。そうした職人としての誇りを持って仕事に臨むプロフェッショナル集団、それがリンクレアです。

こうした組織であるため、社員には自律型人間であることを求めています。自ら考えて、自ら決断し、自ら行動する。その繰り返しで社員が成長し、社員の成長がリンクレアの成長につながります。そのため、リンクレアは社員に挑戦するための機会を提供する努力を惜しみません。リスクを恐れずに挑戦する意欲的な姿勢があれば、大いに成長し、活躍できる環境です。

DX(デジタルトランスフォーメーション)により社会変革が進むなか、リンクレアもこれまでのお客様のシステムを創るシステムインテグレータから、様々なIT技術を活用してお客様のビジネスを創造するサービスインテグレータへと進化していかなければなりません。そのために、様々な個性や知見を持った人財の力を結集し、自らを変革し続け、お客様と共に新たな価値、ビジネスを創造し続けることに挑戦します。

私たちと「価値共創パートナー」として未来を創っていく気概のある皆様からの応募をお待ちしています。



代表取締役社長

吉澤均



株式会社リンクレア

〒108-0075 東京都港区港南2丁目16番3号 品川グランドセントラルタワー

TEL:03-6821-5111(代) FAX:03-3450-8841

新卒向け採用サイト

