



# Culture Deck

株式会社ランプ 採用候補者向け資料  
FY2025



# 目次

## 01 Company

株式会社ランプについて

## 02 Product & Business

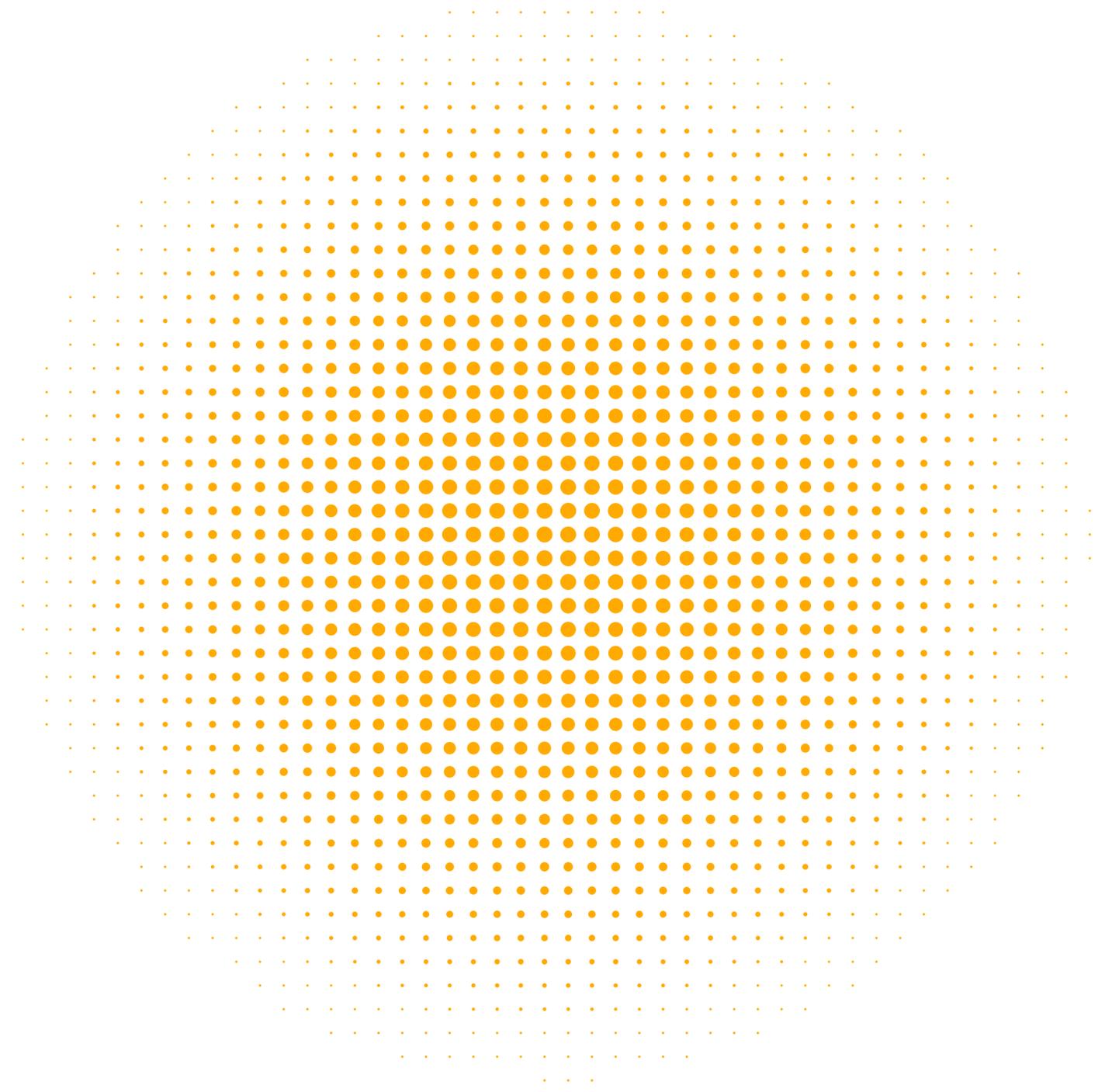
事業内容

## 03 Team & Culture

ランプの働き方

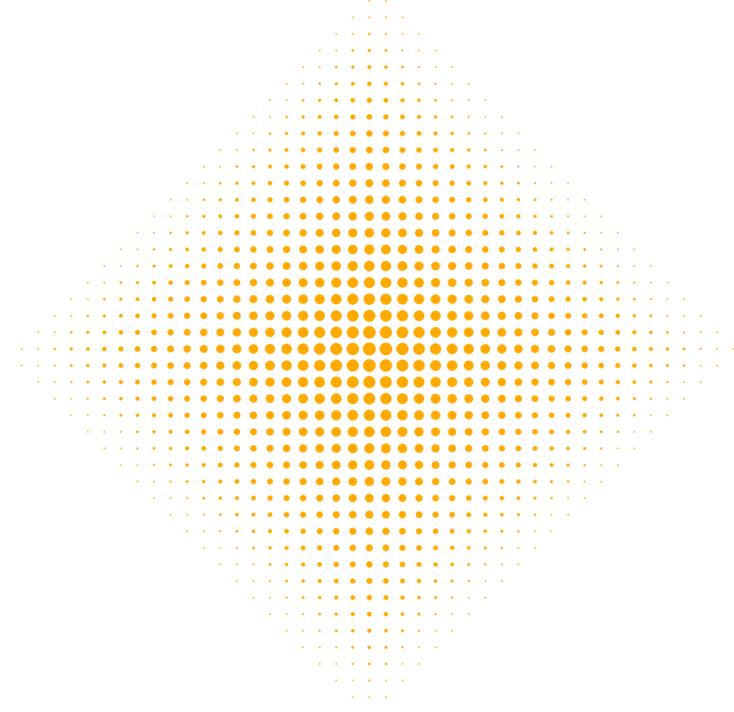
## 04 Career

採用について



株式会社ランプについて

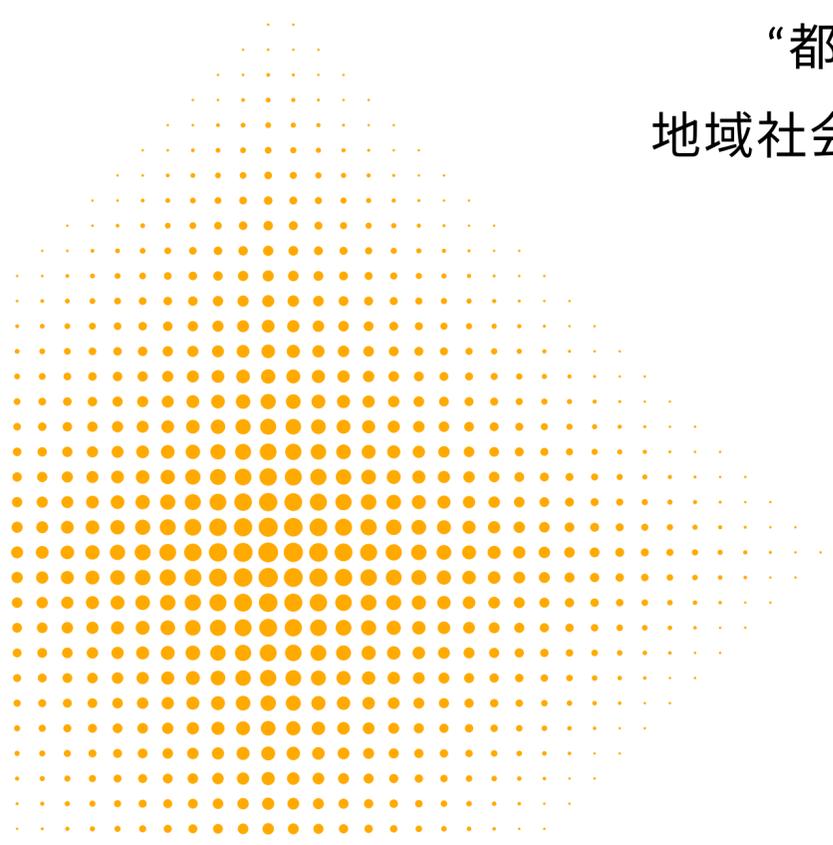
**Company**



## Vision

# デジタルの力で地域社会を灯す。

“都心”に集中しがちなDXの普及を、地方を含めたすべての地域へと広げる。  
地域社会が抱える労働人口の減少や過疎化といった“暗がり”を照らす“ランプ”となる。

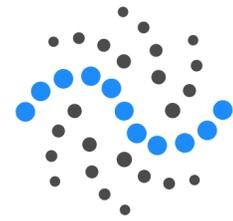


# 会社概要

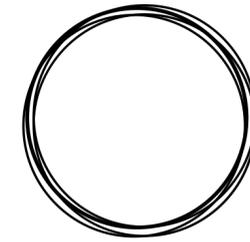
会社名	株式会社ランプ
所在地	京都本社 〒604-0024 京都府京都市中京区下妙覚寺町195 KMGビル4F  東京オフィス 〒108-6022 東京都港区港南2-15-1 品川インターシティA棟 22F
代表者	代表取締役 河野匠
資本金	2億6千万円（資本準備金含む）
設立	2017年2月
従業員数	20名



これまでに累計3.4億円を調達＋25年春に追加調達予定



**dnxventures**



**anri**

**MS&AD**

三井住友海上キャピタル



**CREST  
Skill Partners**



**AG Capital**



kubell CEO

**山本 正喜**

i-plug CEO

**中野 智哉**

元 Anker Japan CEO

**井戸 義経**

## Mission

# 「食」の現場に、 エンパワーメントを。

私たちは、2020年のコロナ禍において、飲食店向けテイクアウト特化の注文受付・管理SaaS「テイクイーツ」を立ち上げました。

テイクアウト(店舗での食品受け取り)には、特定の業態やエリアで根強いニーズがあります。特に、高いブランド力を持つ企業が多く、“目的買い”をするロイヤルカスタマーが豊富な市場である点に着目しました。

しかし、人手不足に悩む現場では、日々の業務に追われ、来店客への対応が場当たりのになりがちで、顧客行動を効果的に把握できていないという課題がありました。

この課題を解決するため、注文受付に特化した業務改善SaaSを提供し、オペレーションの効率化と顧客データの収集を実現してきました。

その結果、全国2,500店舗以上への導入を達成し、解約率0.1%未満という圧倒的な継続率を誇るサービスへと成長しました。

しかし、私たちにとってこれは序章に過ぎません。

テイクアウトは、あくまで顧客データを収集する”入口”です。今後は、この顧客データを軸に「売上を伸ばすプロダクト」へと展開し、複数のプロダクトを提供するバーティカルSaaSへと進化を遂げます。

すべては、食の未来を灯す”ランプ”となるために。

# 沿革

2月

京都にて株式会社ランプを設立。  
WEB制作・マーケティング支援を  
中心とした受託事業を開始

2020

2017

6月

コロナ禍で飲食店向けテイクアウトの注文受  
付・管理SaaS「テイクイーツ」をリリース

9月

従業員増加によりオフィスを移転（京都市中京区）

12月

受託事業を事業譲渡

1月

ANRIを主な引受先とする  
総額1億円の資金調達を実施

2021

2022

5月

ANRIを主な引受先とする追加の  
1億円の資金調達を実施

2月

DNX Venturesを主な引受先とする  
総額1.4億円の資金調達を実施

2024

2025

8月（予定）

事業拡大に伴いオフィスを  
移転（京都市下京区）



事業内容

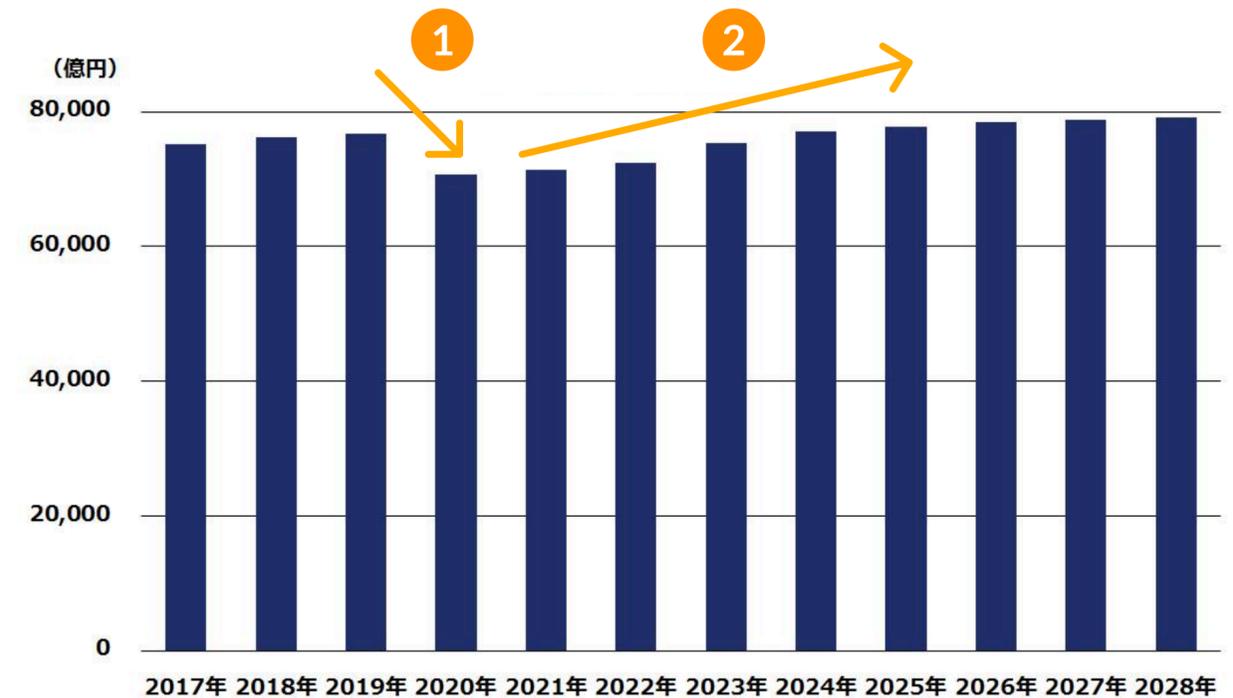
# Product & Business

# 顧客との接点が多いテイクアウト市場に着目



## テイクアウトの特徴

店頭で顧客に商品を直接お渡し



※2024年は見込、2025年以降は予測

富士経済「外食産業マーケティング便覧 2024 No.2」

## テイクアウトの市場規模

① コロナ禍で需要減少 → ② コロナ後に回復

約8兆円の市場規模が存在

# テイクアウトの注文はアナログで非効率

## 注文者の課題

店舗に到着してから

**待ったり並ぶのが面倒**

予約しようとしても

**電話予約しかなくて面倒**

デリバリーができたとしても

**代金が高くなってしまふ**

## 店舗の課題

注文者を待たせたり並ばせるため

**回転率が悪い**

人手不足にもかかわらず

**業務の効率が悪い**

注文者の情報を取得できず

**顧客データを活用できない**

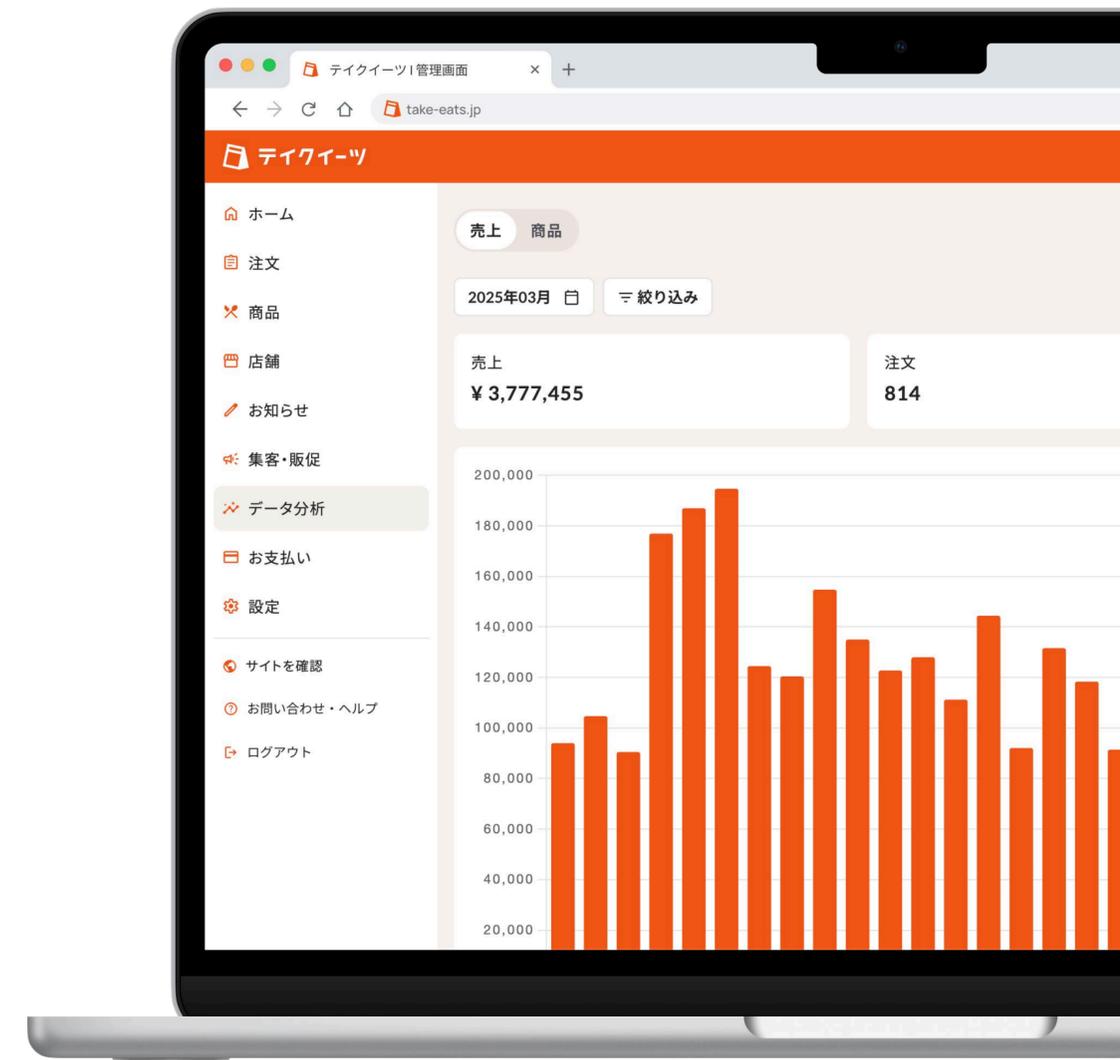
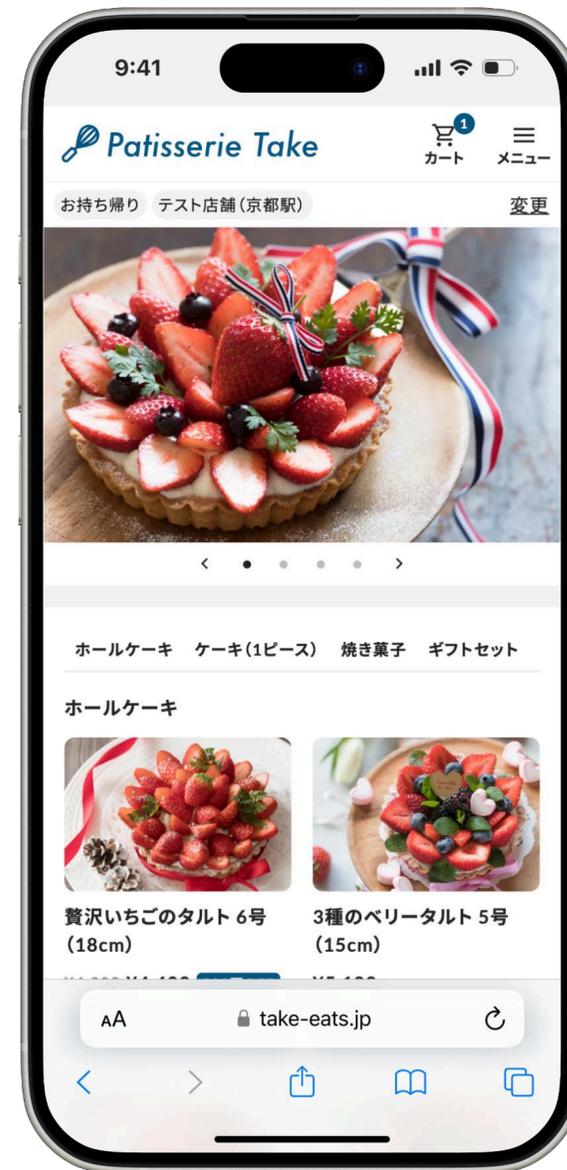
**双方が  
不便で非効率**



# テイクイーツ

## テイクアウト特化の 注文受付・管理SaaS

- ネットで注文受付
- 事前に決済受付
- クラウドで注文管理



# リリースから5年で全国2,500店舗以上に導入

## スイーツ・ベーカリー



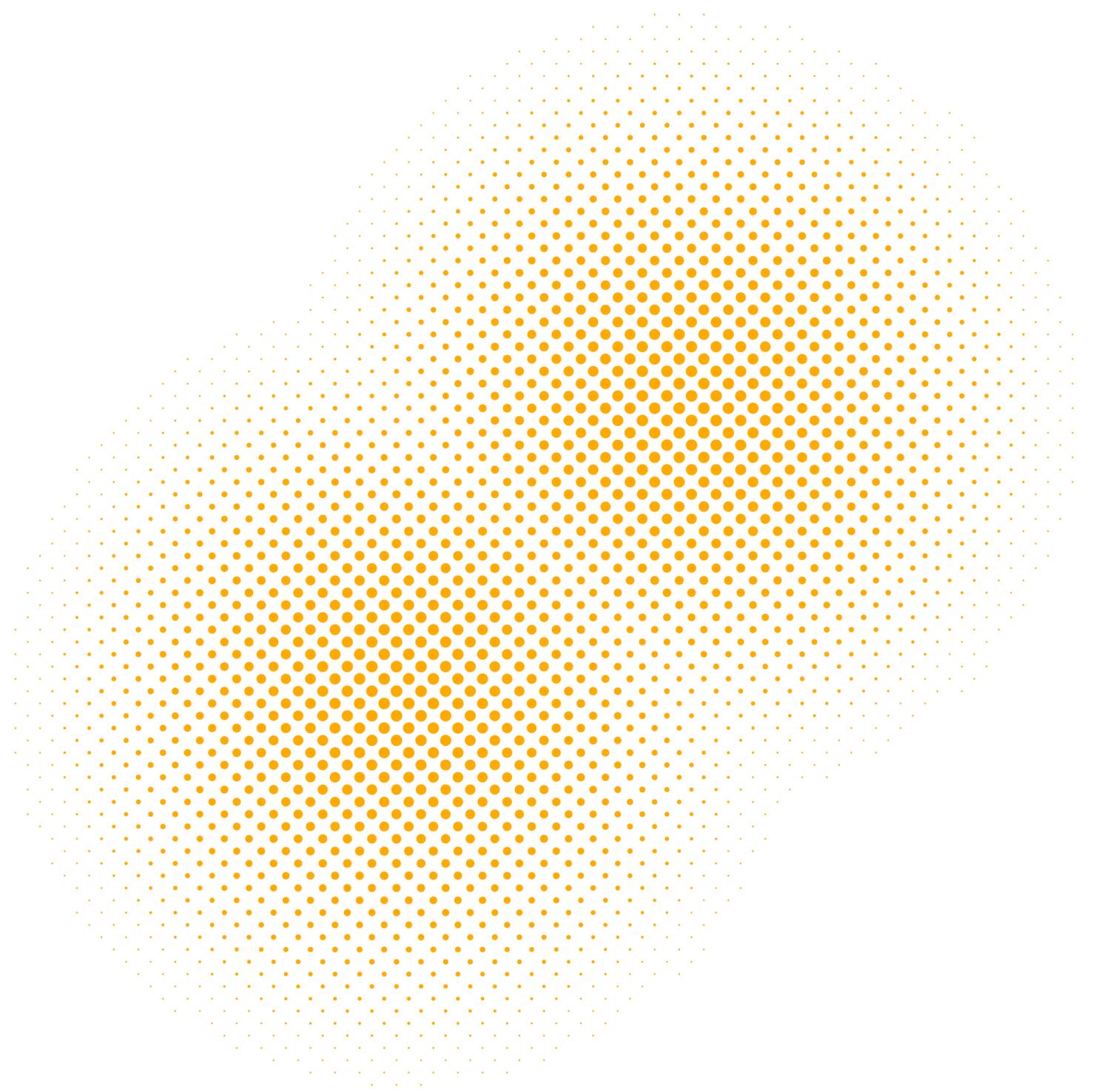
## 飲食店





ランプの働き方

# Team & Culture



# Core Values

ランプが大切にしている価値観

## 顧客ファースト

プロダクトを利用するすべてのお客様とユーザーを第一に考えよう。

親切・丁寧かつスピーディーな対応を心がけ、一つひとつのお声に真摯に耳を傾けよう。

## 前向きに挑戦

前向きな心持ちで積極的に挑戦しよう。

失敗は成長の一部。失敗を恐れず、否定しない。

## オープンな風土

オープンなコミュニケーションを心がけ、知識や情報をドキュメント化しよう。

それがチームの連携を深め、互いの成長につながる。

## 仲間をリスペクト

一緒に働く仲間を信頼し、尊敬しよう。

自分ができないこと、挑戦していないことに取り組んでいる仲間が必ずいることを忘れずに。

## 当事者意識

役職や職種に関わらず、一人のサービス提供者としての意識を持とう。

困っている人がいれば、進んで手を差し伸べよう。

## 実直な姿勢

まずは真摯に日々の業務に向き合おう。

たとえ結果が出なくても、正しいプロセスを踏んでいれば必ず次の成功につながる。

# 役員紹介



Takumi Kouno

**河野 匠**

代表取締役CEO

1992年滋賀県出身。大学在学中にECサイトの立ち上げをきっかけに起業。その後、株式会社ランプを設立し、代表取締役に就任。WEBマーケティングとサイト制作を200社以上手がける。2020年、飲食店向けテイクアウトの注文受付・管理SaaS「テイクイーツ」を立ち上げる。



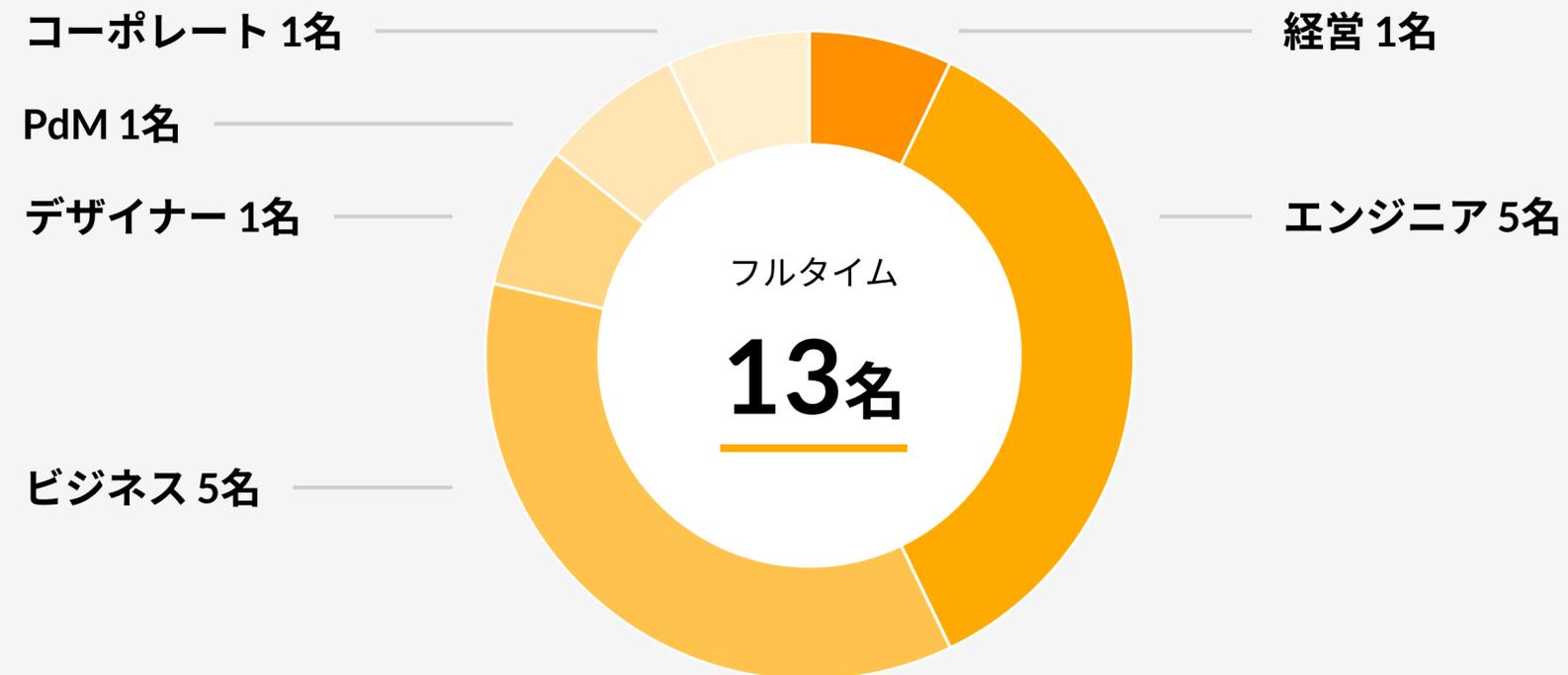
Shunya Suzuki

**鈴木 駿也**

執行役員CTO

1993年、兵庫県出身。京都コンピュータ学院在学中に創業期の株式会社ランプヘインターンとして参画。卒業後、システムエンジニアとして同社のプロダクト開発に従事し、システム開発、サイト制作、SEO対策など幅広い業務を担当。2021年、執行役員CTOに就任。

# 組織構成



2025年4月時点

平均年齢

**31.2 歳**

女性比率

**15 %**

カスタマーサクセス 2名

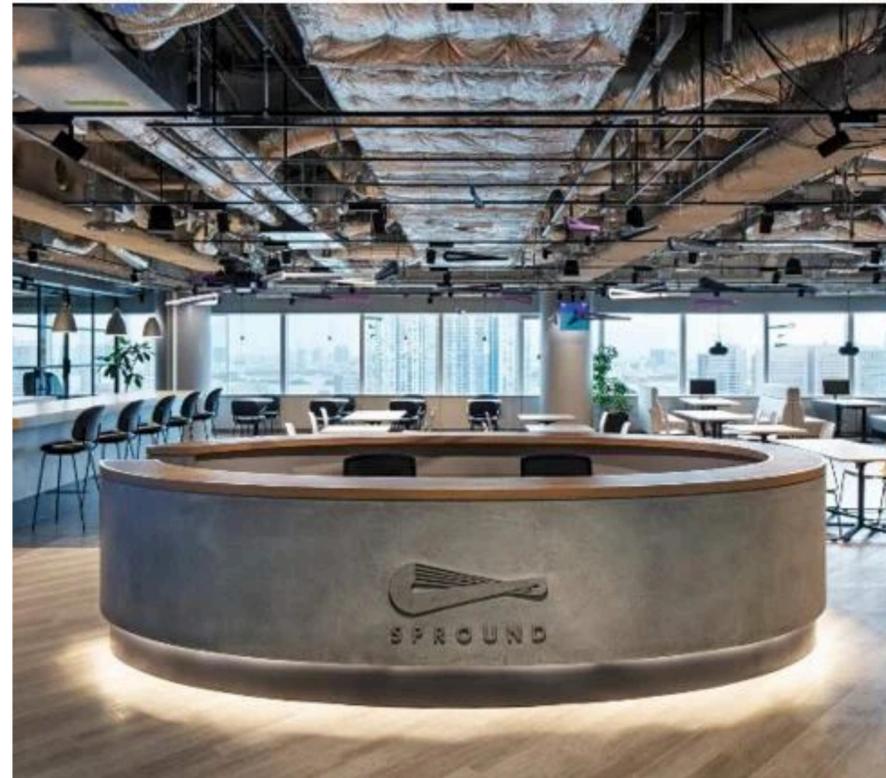
# 働く環境

2025年夏 京都駅徒歩5分の場所に移転！



## 京都オフィス

京都市営地下鉄 烏丸御池駅 徒歩5分



## 東京オフィス SPROUND

JR品川駅 港南口 徒歩5分

## ワークスタイル

### 全社ミーティングの開催

- 毎週1回、全従業員が参加するオフラインMTGを開催
- 経営方針や事業進捗をタイムリーに共有
- プロダクトアップデートの共有

### ハイブリッドワーク

職種に応じて、オフィスワークとリモートワークの柔軟な組み合わせに対応します。

## 福利厚生

### 完全週休二日制

完全週休二日制を採用しており、メンバーのワークライフバランスを重視しています。

### 祝日・年末年始休み

祝日や年末年始の休暇を導入し、心身のリフレッシュを図っています。

### 社会保険・労働保険完備

社会保険と労働保険を完備し、安心して働ける環境を提供しています。

### 年次有給休暇

入社時に10日付与され、Slackワークフローで気兼ねなく申請できます。

## 制度

### チームビルディングごはん

社員が3名以上集まる懇親会については、月に1回、飲食代を会社がサポートします。

### PC・ディスプレイ貸与

PC (MacBook) とディスプレイの貸与を行っています。

### プロダクト合宿

プロダクトの成長を促進するために、年1回の合宿を導入しています。

### ユーザー体験会

ユーザー体験会を開催し、導入企業の商品を試食する機会を提供しています。

# 最新のAIツールなどを積極的に導入

## コミュニケーション



Slack



Notion

zoom

Zoom



Gmail



Meet



Calendar

## 開発



AWS



Figma



GitHub



Vercel



Docker

## AI



ChatGPT

## データ管理



Drive



Salesforce



Metabase



Sheets



Slides



Docs

## バックオフィス



クラウド



CLOUDSIGN

UPSIDER

## デバイス



Apple



採用について

# Career



# 双方の未来を大切にした選考プロセス

選考フローは約2~4週間

カジュアル面談

面談 (1~2回)

メンバーとの面談

内定・オファー面談

エントリー・書類選考

最終面談

代表との面談

リアル開催 (京都or東京)

- 状況によって順番が前後する可能性があります
- レファレンスチェックをお願いする可能性があります
- 役職によって株主との面談を設ける可能性があります