

PURPOSE 目的、企業の存在価値

地球をワクワクに変える。

社会の課題を発見し、挑人たちと共に、世界をより良く変えていく。

MISSION 使命、提供し続ける価値

Creating Solutions

KANGEKIを縫うコーディネートを。

KANGEKI=間隙、感激。社会や企業、人間関係の間、隙間にある問題を発見し解決までのコーディネートで間を埋め、さらに心を動かすアプローチで感激を与えることが使命。そのため、日本テクノロジーソリューションでは「営業」ではなく「ソリューションコーディネーター」と呼ぶ。

ソリューションコーディネーターとは？

KANGEKIを縫うコーディネートで問題の発見から解決までを提供するプロフェッショナルを指す。

VISION 日本テクノロジーソリューションで働く人の在り方

Company Vision

世の中に挑人®を増やし続ける会社

KANGEKIを縫うコーディネートを提供し続けた結果、社内外問わず、共に挑戦していく挑人達を増やし続ける会社を目指す。

挑人とは？

前向きに何か新しいことをし続け、その変化の過程を楽しむことができる人。「大変=大きな変化」と捉え、アイデアだけではなく実行から結果まで完遂させられる人。たとえその結果がよいものにならなくともその行動は称賛されるべき。

VALUE

あなたと同じ視点で問題解決を提供する。

私たちは日本にある優れた技術を優れたビジネスにするために、お客様の成功をコーディネートする。お客様の心情を理解し、同じ視点で問題の発見から解決までを提供する。

経営理念 目的達成のために私たちが大事にすべきこと

我々はお客様に対して“問題の発見から解決まで”をお手伝いする。その商品・サービスによりお客様は大満足し、我々はもっといいものを提供しようと努力する。我々は関わる全ての人々(顧客・取引先・社員・株主・社会)を幸せにする「幸せスパイラル提供企業」である。

KANGEKIを生み出す判断基準

本質的な解決

間

- ① 問題を発見する(潜在)
- ② 課題を適切に捉える(顕在)
- ③ ゴールをイメージする
- ④ 自由な発想で考える
- ⑤ 仲間との適切な連携を図る
- ⑥ 適切なタイミングを図る

×

心を動かすアプローチ

心

- ① 心情を理解する
- ② 圧倒的当事者意識を持つ
- ③ 熱意と情熱を持つ
- ④ ユーモアを加える
- ⑤ 共に考える
- ⑥ 共に行動する

=

間隙 感激

Vision For Social Contribution

世界に幸せスパイラルを巻き起こす。

私たちは挑人を増やし続け、日本そして世界がイキイキと躍動するような幸せスパイラルを巻き起こしワクワクであふれる世界にする。

中期ビジョン

2030年までに達成すること

日本一挑人®が幸せになれる会社

- 達成要件
- 挑人の活躍で顧客から選ばれる
 - 挑人の活躍で取引先から選ばれる
 - 挑人の活躍で未来の社員から選ばれる
 - 挑人の活躍で社会から選ばれる

社員が備えておくべきこと

明元素

採用基準

社員がとるべき行動基準

SPEC

明るさ

- ① 好感を与え、自分もアガる身だしなみを整える
- ② 心地よい笑顔で周囲にも笑顔を伝播させる
- ③ ポジティブな言葉使いをする
- ④ 悲観的に考えて楽観的に行動する
- ⑤ 張りがあり自信のみなぎる声で話す

元氣

- ① 健康な精神と肉体を持つ
- ② 愛と勇気を持って場を好転させる
- ③ 変化を楽しむ心の余裕を持つ
- ④ 自分の状態をマネジメントする
- ⑤ 燃える心意気がある

素直

- ① 感謝と謙虚の心を持つ
- ② 自分の感情や考えを言葉で伝える
- ③ 意見を聴き入れ自分の考えを持って判断する
- ④ 人の力を借りることができる
- ⑤ 否定、悪口を言わず可能性を考える

Social

- ① 明るく元氣なきもちの良い挨拶
- ② 目を見て話す・聴く
- ③ 背景を想像し理解する
- ④ 関わるすべての人々を熟知する
- ⑤ 心地よい場をコーディネートする

Professional

- ① 最大限の成果を出すための時間コントロールをする
- ② 当たり前の基準を高く実践する
- ③ 主体的に問題を課題に昇華し解決する
- ④ 顧客の水先案内人になる
- ⑤ オーナーシップを持ちやりきる

Enjoy

- ① 興味・好奇心がある
- ② ノリ良くやってみる
- ③ 自分のPLANでやってみる
- ④ 目標達成までのプロセスを楽しむ
- ⑤ 自分のできることを分かっている

Challenge

- ① 大変だと思った事ほどやってみる
- ② できる前提の思考でやってみる
- ③ 常識を疑い思考の籬を外す
- ④ 失敗を称賛歓迎する
- ⑤ アントレプレナーシップを持つ

2030年までに達成すること

日本一挑人[®]が 幸せになれる会社

中期ビジョン達成のための4つの要件と定量目標

挑人の活躍で顧客から選ばれる

- ファン企業 1000 社創出
- 売上 30 億円営業利益 3 億円の達成
- 入社 1 年目から売上 1000 万円の達成
- プロダクトチャンピオンの種を毎年 3 件リリース
- リピート率の単調増加

挑人の活躍で未来の社員から選ばれる

- 玄冬世代を 1 名以上採用
- 社員数 100 名の達成、年間エントリー数 1000 名以上
- 3 年以内の離職率 0% の達成
- 10 か国からのグローバル採用の達成
- 30 名の挑人輩出

挑人の活躍で取引先から選ばれる

- アライアンス目的の新規取引先数の増加
- 取引先の強みに応じた発注数の増加
- 海外パートナー数の増加
- 親友取引先数の増加
- 信用調査会社の点数 50 点以上

挑人の活躍で社会から選ばれる

- 会社の視察件数延べ 100 件の達成 (※講演含む)
- アワードを毎年 1 件以上受賞
- SNS フォロワー総数 10000 人
- 出前授業を延べ 10 件の達成
- メディア出演延べ 30 件の達成