



Value Book

 SOLUTION FACTORY



Vision=目指す姿

知らなかった自分の可能性や能力に目覚め、
生きる事の素晴らしさを知る人々の企業を
目指す。

仕事を通し自らの人生に意味付けができ、
お客様に幸せになっていただく企業を
目指す。

私たちが是（正しい）とするもの

常に経営革新と技術革新に務め、社業を通じて社会の進化に
貢献する。

ぶれない使命

常に一步先の発想と卓越したIT技術を備え、
お客様の事業革新や問題解決の一翼を担う特別な価値を
生み出すこと。



私たちは

**素直
主体性
価値の提供
挑戦と成長**

を大切にします。



素直

この場合の「素直」とは、自分の意志を持ったうえで、環境変化や自分とは異なる考え・意見を受け入れられ、自分の至らない部分があることを認め、行動に移せる力を持っていることを指す。

相手の言葉に耳を傾け、私心に捉われず“まずは”やってみる。やってみてわかることもある。
知らなかった自分の可能性や能力に改めて気づくことができる。

また、自分らしさを大切にし、自分がやってみたいことは“とりあえず”言ってみる。

もし、自分が過ちを犯したのであれば素直に認め、謝ることが出来ることも大切なことである。



アクション&スタンス

①他者の意見、自分と異なる考えの存在を受け入れる

- ・相手の立場（年齢や性別、役職など）に影響されることなく、相手の意見に耳を傾ける。
- ・意見は、改善要望やフィードバックを含む「あなたへの期待」と理解し、意見を頂いたことに感謝する。
- ・自分と異なる考えや意見に必ず従う必要はないが、否定・批判をせず、自分勝手な決めつけをしない。
例）あの人はこういう人だから、今までこうだったから・・・等
- ・他者の意見が自分にとって都合が悪く、否定・批判的な内容であっても、冷静に、相手の話を最後まで聴く。

②自分がいかに何も知らないかを自覚し、それを成長の機会ととらえる

- ・自分と異なる考えや意見にこそ価値があり、自分の知らなかった可能性や能力に気づける機会と考え、頂いたアドバイスを実践する。また、実践した結果は報告し、必要に応じてフィードバックをもらう。
- ・自分の出来なかったことが出来るようになることは周囲の助けになると理解し、なるべく多くの「出来ない」ことを「出来る」ように行動する。
- ・担当業務においては、スペシャリストを目指し「必要なスキル、人格、素養」が何であるかを意識して、日常業務において、日々新しいことを学習する。
また、担当業務以外のことにも興味を持ち、それが強みとなるレベルに達するまで努める。

③自分の考え、意思を隠さず発信する

- ・自分の意見や考えは、相手にとって価値のあるものとなる可能性があることを理解し、自分の状況や環境に捉われず、勇気をもって伝える。
- ・過去の経験や先入観に捉われず、あらゆる問題、課題に対し、「自分はどう思い、どうしたいか」を発信し、それに対する周囲の意見を伺い、議論を重ねて、“第3の案”を作る。

主体性

どんな状況においても「自分の意志」や「判断」に責任を持ち、行動することである。

常に「自分にできることは何か？」を考え、周囲や環境のせいにせず、その時点で考えられる最善の行動をとる。

また、与えられた業務をただ行うのではなく、なぜ自分はこの場に居るのか、自分の成し遂げるミッションは何なのかを常に考えながら努めることが重要である。

すべてを自分事として捉え、一歩踏み出すことから始まる。



アクション&スタンス

①自分の意志や判断に責任を持つ

- ・自ら判断したことは最後までやり切る責任があるということを理解し行動する。
- ・他人の意見を受け入れ実行したのであれば、その責任は自らにある。
- ・問題や課題に対して「私/私たちができること」のアイデアを出し合い、実行可能なものから取り組む。
チームで決めたことは、たとえ自分の意見が通らなかったとしても、不満を言ったり、他人のせいにしたりしない。
納得いかないことや疑問がある場合は、納得がいくまで議論する。
議論の際は、思い込みを排除し、判断の精度を最大限に高めるよう努める。

②自分の成し遂げるミッションは何なのか常に考える

- ・我が社のミッションは、
「常に一歩先の発想と卓越したIT技術を備え、特別な価値を生み出すこと。
そして、お客様の事業革新や問題解決の一翼を担うこと。」
「社会に必要とされるサービスを提供し続けること。」であり、それらを追いかけて、一人ひとりが成長していくことが重要である。
これらを主軸とし、個人やチームの「ミッションとは何か？」を思い起こす。

※ミッションとは、常に変化し続けるものであり、会社や組織から求められる役割や実施事項である

【ミッションを考える際の前提条件】

- 「何のために（目的）」や「なぜ（理由）」を理解する。
- 「手段」が「目的」となっていないか確認する。

価値の提供

我々は顧客に価値 (Value) を提供し続け、満足度 (Satisfaction) を追求する。その為には「顧客に求められていることは何か？強みは何か？我々にしかできないことは何か？」を常に考え、行動する。

ただしビジネスは常にReasonableな振る舞いでなければならない。Reasonableとは、理にかなっているということである。

これらは人との信頼関係なくして成し遂げることはできない。そのために一人ひとりが礼儀正しく人を尊重し、真剣に向き合い理解することが大切である。

また、人が集まり育ち価値を提供することで、さらに人が集まることを目指す。すべての仕事の先には人が居て、繋がりに続いていることを忘れてはいけない。

アクション&スタンス

① 私たちはともに成長し、助け合うプロ集団を志向します

- ・お客様の要望は常に変化することを認識し、期待水準を確認したうえで、少しでもそれを上回ることに努める。
- ・必要とされている新しい技術を修得し、自分、そして組織の武器となるべく研鑽する。
- ・困っている人がいたら助け、成功した案件があったら讃えあう。
- ・相手を思いやる適切な言葉を選択し、相手に寄り添った行動をとる。

② ビジネスは常にReasonableに振る舞う

- ・実行予算を把握し、工数を確認する。実行予算に対して、工数を超える場合は上司に相談する。
- ・できない約束はしない。その場しのぎのいい加減なことは言わない。
- ・スコープを理解し、お客様の求めている過剰な対応はしない。



挑戦と成長

成長は変化することであり、挑戦し続けることである。

(成長=変化×挑戦)

安定に甘んじることは衰退の始まりを意味する。

(成長≠安定)

特に、変化の激しいIT業界では、
その変化に適応し成長できる人・企業だけがお客様に選ばれ、
できない人・企業は淘汰されていく。

挑戦と成長を繰り返すことで、我々とお客様の未来を創造する。

過去の成功に満足せず、今からどう未来に立ち向かい、
挑戦していくかが最も重要である。

挑戦は誰でもできるものであり、我々全員が「挑戦者」なのだ！

アクション&スタンス

① 目指す姿を描く

- ・過去の成功に満足せず、今の自分／自分たちの挑戦対象を定める。
挑戦対象は、「何を、どうする、どうやって」はもちろん、「何のために」「誰のために」を明確にする。
- ・現状維持は、衰退の始まり。目的を明確にし、何歳になっても学び続ける。
- ・日常業務において「何のためか」「誰のためか」「もっと良くできないか」を考え、改善を繰り返す。
今までのやり方やマニュアル、ルールが、いつまでも正しいわけではない。

② 好奇心をもって、ポジティブに、最後まで諦めない

- ・自分ができないこと、知らないことがあれば、興味を持って、すぐに知るための行動を起こす。
- ・困難なことや、苦勞を恐れず、目的を果たすまで行動し続ける。
- ・失敗しても成功しても、振り返り、次につなげる。

