

Culture Book

Our Values & Way of Working

STANDARD FACTORY

Agenda

01 Our Mission

02 Our Vision

03 Our Values

04 Our Culture

Our Mission

10年後のスタンダードを創る

スタンダードファクトリーは、「スタンダード」を「創る」という決意をその名に込めています。私たちは、テクノロジーの力を最大限に活用し、顧客の課題解決に貢献することで、豊かで持続可能な未来を実現することを目指しています。

未来は待つものではなく創るもの。明るい未来を他者任せにせず、自らが担い手となり、未来の新しい当たり前を創造し続けることが、私たちの使命です。

Our Vision

人とテクノロジーの共生

私たちのビジョンは、人とテクノロジーが共に成長し共生する世の中を、当たり前にする事です。
テクノロジーの力を最大限に活用し、人の可能性を解き放つことを目指しています。
ただし、テクノロジーは導入することがゴールではありません。テクノロジーを活用し、顧客が成果を出すことが本来のゴールだと捉えています。

人とテクノロジーが互いに支え合い、共に進化することで、働く意義や喜びを感じられる社会を実現します。

Our Values

提案しよう proposal

私たちは自らの頭で考え、提案し続けます。

指示されたことをそのままやるのでは、私たちの存在意義は薄れてしまいます。

ニーズをくみ取り、相手も気づいていない本質を探し出し、提案していくことに介在価値が生まれるのではないのでしょうか。

考え続けることで相手の期待を超える提案ができるはず。

Our Values

変化しよう change

私たちは常に学び、常に挑戦し、持続的な成長とともに変化し続けます。

変化を恐れず「やらないよりやってみる」

世の中の変化のその先を目指す姿勢、自身が開拓者となって変化を起こしていく姿勢が、未来の当たり前を創る鍵となります。

Our Values

コミットしよう commitment

私たちは目標達成に向けて全力を尽くし、最後まで責任を持ってやり遂げます。

高い倫理観とプロフェッショナリズムを持ち、確実に成果を上げます。

チームや顧客との約束に対するコミットメントを通じて、信頼と信念を築き上げます。

Our Culture

私たちが大事にしている考え方

私たちが大切にしたい価値観は、単なるきれいごとではありません。

日々の仕事の中で、判断や行動として体現していくものです。

このbookでは、会社として大切にしている考え方や行動の指針をまとめています。

どの項目も、現場で自分ごととして捉え、実際の行動につなげていくことが前提です。

どう考え、どう動くべきか。

迷ったとき、立ち止まりたいときに、この内容を思い出してもらえたら嬉しいです。

一人ひとりが日々の仕事の中でこの価値観を意識し、行動に移していくことで、

チームも会社も、少しずつ確かな力を積み上げていけると思っています。

仕事の進め方 考え方



1. できる方法を考える

難しい課題にぶつかったとき、「もう無理だ」と結論づけるのは簡単です。でもそれでは、未来をつくることはできません。私たちが向き合うべきは「どうすれば実現できるのか」という問いです。

もちろん、できない理由はいくらでも出てきます。しかし、それを並べても何も前に進みません。むしろ「どうしたらできるか」に頭を使うことで、工夫や小さな突破口が見えてきます。

この「できる方法を探す」習慣が積み重なると、自分の中に「できる」という確信が芽生えます。その確信はやがてチームや会社全体の力になります。

だからこそ、日々の業務の中でも「一歩前に進める方法は何か？」を考え、実行してみてください。完璧でなくても構いません。まずはやってみる。その積み重ねが、未来のスタンダードを形にしていきます。

2. 自責思考で前に進める

仕事をしていると、思い通りにいかないことや、予期せぬトラブルに出会うことがあります。そんなとき「環境が悪い」「相手が理解してくれない」と、環境や他人のせいにするのは簡単です。けれど、それでは何も変わりません。変化を起こせるのは、常に「自分」です。

「相手が悪い」「状況が悪い」と考えている限り、主体は自分の外にあります。そうではなく「自分に何ができるか」を問い続けること。これが成長する人と停滞する人の分かれ目です。

自責思考とは、自分を責めることではありません。自分が動くことで現実を変えていく姿勢です。伝え方を変える、段取りを工夫する、準備を深める。自分を起点にできる小さな工夫は、意外とたくさんあるものです。

会社は、自責思考を持つ人が集まるからこそ前に進めます。誰かのせいにして足を止めるのではなく、自分から変わることで未来をつくる。それが積み重なることで、仕事も人間関係も、もっと良いものにしていけるはずです。

3. 受け身ではなく提案

仕事は、指示を待ってただこなすだけでは十分ではありません。お客様や上司、仲間から求められたことをただ実行するだけでなく、自分の頭で考え、より良い方法や改善策を考えて提案する姿勢が重要です。

提案することは、必ずしも大きなアイデアである必要はありません。小さな改善でも構いません。例えば、進め方や手順の工夫、優先順位の見直し、問題を未然に防ぐ方法など、自分なりの考えを示すことで、チームや組織全体の成果に貢献できます。

受け身ではなく、自ら課題を見つけ、解決策を考え、行動に移すこと。この習慣を持つ人は、周囲からの信頼も厚くなり、自分自身の成長も加速します。提案を行動に結びつける力こそが、チームを前に進める原動力になります。

4.量と質

仕事の成果は、効率や質だけで決まるものではありません。特に経験の少ないうちは、量をこなすことでしか身につかない学びや判断力があります。

量をこなす過程で、何が本当に重要か、どう改善すれば質が高まるかを理解できるようになります。焦って効率や質だけを追求すると、判断力や経験が十分に積み上がらず、結果的に成果が安定しません。

重要なのは、「まず量をこなし、経験を積み、その中で質を高める」というプロセスを意識することです。このプロセスを繰り返すことで、仕事の効率や成果の質は自然と向上し、長期的に高いパフォーマンスを発揮できるようになります。

5. 目的理解

マニュアル通りに事を進めていくことは大事です。一方で、マニュアル通りが正義かというとはまた別の話です。マニュアルは神様ではありません。マニュアル通りにやることが目的になってしまうと考えることをしなくなります。

そのマニュアルは何を解決するためのものなのか、目的、位置づけを理解し、常に自分の頭で考えて動きましょう。大事なものは目的の理解。本来の目的に対して、正しい状態になっているかを常に疑いにいく視点です。迷ったときは適切な人にアプローチし、状況を把握する力をつけましょう。

注：マニュアル・標準化を否定する内容ではありません。目的を理解するためのトピックです

相手 チームへの配慮



6. 期待を超える

ビジネスは、相手の期待に応えることから始まります。そして本当の信頼は、その期待を超えたときに生まれます。

ただし、期待を超えるためには、まず「相手が何を求めているのか」を正確に理解しなければなりません。こちらが勝手に良かれと思ってやったことも、相手の期待から外れていれば、むしろ評価を落とすこともあります。

だからこそ、まずは相手の声に耳を傾け、ゴールをすり合わせることが重要です。その上で「どうすれば相手が想定していた以上の価値を提供できるか」を考える。納期を少し前倒しする、相手が気づいていない課題を一步先に解決しておく、想像以上に丁寧に仕上げる。小さな工夫の積み重ねが、「期待を超える」という結果につながります。

相手の期待に応えるのはスタートライン。そこからさらに一步踏み込む姿勢こそが、私たちが信頼され、選ばれ続ける理由になります。

7.相手の視点に立つ

ルール通りに仕事を進めることと、顧客視点で考えることは別です。

ルールや手順は最低限の品質を担保するものであって、常に顧客満足や信頼に直結するわけではありません。

わたしたちは、「人與人」としてのやりとりを大事にしています。機械的な処理だけでなくお客様や相手が「どう感じたか」、相手から「どう見えるか」という観点が重要です。

メールの文面、電話の対応、提案の順序まで、相手視点で考える。そのような想像力や共感は、長期的な信頼に欠かせません。「ルール＋相手視点」のバランスが大事です。

8. オープンコミュニケーション

一人で完結する仕事はほとんどありません。仲間と力を合わせ、知識や情報を共有しながら進めることで、チーム全体の力を最大化できます。

オープンなコミュニケーションとは、意見や考えを自由に伝え合い、相手を尊重しながら理解することです。異なる価値観や考え方を受け入れ、互いに学び合う姿勢が、強くしなやかな組織をつくれます。

互いに成長を促し合う環境を意識し、同じ方向を向いて、共に未来をつくる仲間としてつながりを深めること。チームとして成果を上げるだけでなく、個人の成長も支える文化を育むことが大切です。

9. 誠実さが信頼を生む

日常の行動やコミュニケーションの姿勢は、そのまま信頼につながります。お客様や上司、チームメンバーに対して、常に誠実に、そして思いやりをもって行動することが大切です。

誠実さは単なるマナーではなく、長期的な関係性を築く基盤です。小さな約束を守る、報告・連絡・相談を怠らない、感謝の気持ちを持って接する。こうした日々の積み重ねが、周囲からの信頼につながります。

社員全員が、どんな状況でも誠実さを忘れず、腐らず、信頼される存在であり続けたいと考えています。



成長 プロ意識

10.自ら考え学び続ける

昨日の自分より今日、今日の自分より明日。自分から学ぼうとする姿勢こそが、未来を切り拓く力になります。

環境や与えられた枠に流されず、常に前提を疑い、本質を考え、その先にある価値とは何かを考えることが重要です。

世の中は変化し続けています。常に視野を広げながら学び続けることが、未来を切り拓く力になります。

どんどん吸収し、どんどんアウトプットする、自ら学ぶ姿勢を大事にしたいです。

11. プロフェッショナル意識

「こんなもんでいっか」で良いサービスが創れるでしょうか。
個人がそのスタンスでいた場合、チームやその先のお客さんはどうなるでしょうか？

「これで十分」という妥協は、チームやお客様にとって決して十分ではありません。
高いクオリティを追求し、成果にこだわる姿勢がプロフェッショナルの証です。

一人ひとりが自分の役割で価値を生み出し、それをチームとして結集させることで、より大きな成果が生まれます。
プロとしての責任感を持ち、自分の仕事に誇りを持ちながら取り組むことが、周囲の信頼と組織の力を高める基盤になります。

12. 自らが変革の起点に

自分から動ける人が会社を動かしていくことになります。

組織や周囲の環境が変わるのを待つのではなく、自らが率先して行動することが重要です。自分自身がどう動くかによって、周囲や組織も変わっていきます。

他者や組織を動かすためには、まず自分自身が変化することが不可欠です。

受け身ではなく、自分から改善策や新しいアイデアを提案し、実行する姿勢を持つことで、組織全体の成果を上げることができます。環境や他者のせいにせず、自分が変わることで周囲も変わり、やがて大きな変革へとつながる。

「どうしたら周りを動かせるのか？」という視点を持ち、自らが変革の起点となる。そんな姿勢を大切にしてほしいと考えています。

13. 最高のパフォーマンス

心身の健康は、継続的に高いパフォーマンスを発揮するための前提です。無理をして短期的に成果を出しても、持続的には力を発揮できません。

リフレッシュの方法や頻度は人それぞれです。

自分に合った方法で心身を整え、健康を維持すること。自分自身をコントロールし、体調と気持ちのバランスを保つことが、日々の仕事の質を高め、長期的な成果につながります。健康であることが、最高のパフォーマンスを生み出す土台です。

組織 成果への意識



14. 利他精神

自分の利益だけを優先するのではなく、チームや組織、お客様、そして社会全体のことを考えて行動することが大切です。利他的な姿勢は、目先の成果だけでなく、長期的な信頼や価値の創出につながります。

仲間と協力し、組織全体にとって最適な判断を下すことが求められます。相手の立場を考え、本当に価値のある行動を選択することで、信頼が積み重なり、共に成長できる文化が生まれます。利他精神は、個人の行動を組織全体の力に変える原動力です。

15. 上司コントロール

上司の指示を待つだけではなく、先回りして動くことが大切です。責任範囲を自分から広げ、上司に提案、自らプレゼンしに行くことで、より大きな成果を生み出せます。

新人だからここまでしかできない、ここまでしかしてはいけない、という制限はありません。「どう解決するか」「どう進めていくか」を考え、自分のスコープに取り込んでいく動きをしていきましょう。

そのためには、会社や部門の目的、上司のKPIを理解しておくことも重要です。理解して行動することで、組織全体のスピードや成果にも貢献できます。何よりも、その方がやらされ仕事ではなく、面白い仕事ができるのではないのでしょうか。

16.責任を持ってやり抜く力

当事者意識がない担当者、途中で放棄する担当者だったらお客様はどう感じるでしょうか。またはそんなメンバーに対して一緒に働く人はどう感じるでしょうか。お客様はもちろん、同じチームで働く仲間も、信頼感を失い、ストレスを感じます。逆に、自分が「この課題は自分が責任を持ってやる」と腹をくくったとき、周囲の信頼や仕事の質は大きく変わります。

状況はいつも順風満帆ではありません。思い通りに進まないことも、困難な課題もあります。そんなときこそ、評論家のように「こうすればいいのに」と指摘するだけではなく、自ら課題を捉え、解決に向けて行動することが大切です。

重要なのは「最後までやり抜く覚悟」です。簡単なことではありませんが、決めたことを途中で投げ出さず、責任を持ってやり遂げる姿勢こそが、チームやお客様の信頼を築きます。そして、その経験こそが自分自身の成長につながります。迷ったときは相談し、時には仲間と力を合わせてでも、最後までやり切る。その姿勢が周囲の信頼や仕事の質に良い影響を与えます。

17.モチベーションは行動から

「やる気が出たらやる」「モチベーションが沸いたらやる」という考えは間違いです。

例えば、営業でアポイントがなかなか取れない、開発でトラブル対応に追われるなど、気分が落ち込む状況があるかもしれません。そんなとき、「やる気が出るのを待つ」のではなく、まず動くことが大切です。

実際には、行動するからこそモチベーションは生まれます。自分の機嫌を自分でコントロールできる人は、気分には左右されず、どんな状況でも安定して成果を出せます。

そのためにも、思い通りに進まないときや忙しいときも、「まず動く」という習慣を持つことが重要です。行動しながら改善し、結果を出す過程で自信とやる気が生まれてきます。