

業種	その他の小売業	株式会社 テクニカ
地域	大阪市北区	

### ○何をしている会社か？(事業内容・企業理念)

## BACKGROUND OF PHILOSOPHY

#### 経営理念の背景

経営とは、単に利益を追求するだけではなく、社員一人ひとりの幸福にも貢献することが大切です。お金だけでは、社員のモチベーションを完全に引き出すことはできません。例えば、売り上げが高い社員を昇進させるだけの方法では、組織を適切に統率することは難しいです。

私たちは、年齢や学歴、経験など様々な背景を持つ人々が集まる組織です。会社という場は、ただ給料をもらうための場所ではなく、使い捨てのような扱いは社員の定業や会社の発展は望みません。地域社会への貢献や顧客満足の追求、コンプライアンスやハワハラ防止、待遇改善など、多面的な価値観を重視しています。

私たちは、単に会社のためだけではなく、社員自身の生活を豊かにし、自己成長を促すために仕事をしています。家族のため、そして社会貢献のために働くのです。会社は、人生を豊かにするためのツールであり、その理念を体現したものが、私たちの経営理念です。

## SERVICES

#### 事業内容

<b>ソフトウェア関連</b> スマートデバイスに向けたアプリケーション開発に力を入れてまいります。	<b>セキュリティ機能</b> ITセキュリティに関する課題を解決します。	<b>防犯セキュリティ</b> セキュリティ対策でも新たなリスクを伴います。適切な対策の導入、個々の万全の対応をいたします。
<b>クラウドサービス</b> グループウェアの導入で情報共有による生産性はクラウドサービス導入後の効率化を実現いたします。	<b>ネットワーク構築</b> ネットワークに関する課題を解決します。	<b>通信回線</b> 光回線サービス「テクニカ光」の提供を開始しました。
<b>WEB制作</b> お客様の業種や商品などに応じて、オリジナルの電子集客や集客ホームページをご提案。	<b>OA機器</b> 光回線とビジネスフォンが、最新のビジネス実用設備・業務効率化を実現します。	<b>ECOソリューション</b> 省エネLED照明・LED照明・LED照明などお客様のニーズに合わせて最適な提案を行います。

### ○具体的な仕事内容は？(業務紹介)

## JOB DESCRIPTION

#### 業務詳細 (役割・業務内容・使用技術 etc.)

お客様にとってのコンシェルジュという立ち位置で、ITを活用した業務支援を行うことが役割です。決まった顧客を定期的に訪問し、お客様のお困りごとの解決や、デジタル化に向けてどのように進めたいかのご支援を行う仕事です。使用する技術は、コミュニケーションです。クライアントは様々な業種の方がいらっしゃいます。業種ごと、お客様ごとに経路や方向性は違いますが、そこを普段の訪問を通してヒアリングし、途中勉強するITの知識も活用し、把握・改善を繰り返してまいります。知識があればいいというわけではなく、お客様と関係性を築いていくことが重要です。



## POSITION

#### 募集ポジションの紹介

##### 募集職種

#### ICTサポート事業部(アイサポ)

定期訪問を通じて、ICTを活用しお客様の利益に必ず貢献する、そういったことを目的に活動しているポジションです。経営に関わることから、普段使うITツールまで、幅広い知識を身につけてもらえる仕事です。



### ○どんな待遇か(福利厚生・職場環境など)

## BENEFIT PROGRAMS

#### 福利厚生

<b>社会保険</b> ・雇用保険・労災保険 ・健康保険・介護保険 ・厚生年金保険	<b>交通費全額支給</b>	<b>資格手当</b>	<b>退職金制度</b>	<b>慶弔見舞金</b>
<b>健康診断</b> インフルエンザ予防接種	<b>特別休暇</b> 入社後すぐ有給休暇付与	<b>会員制</b> 福利厚生サービス加入	<b>会員制</b> リゾートホテル利用	
<b>女性用品の備え付け</b>	<b>介護休暇</b> (年5日)	<b>ノー残業デーの追加</b> (第一・第三金曜日)	<b>オフィスコンビニ</b> のドリンク無料支給	<b>育児休暇</b> 6歳までの子女の緊急時休暇 (年5日)

## MARKET

#### マーケットの環境紹介 ~働いてもらう環境~

顧客先へ訪問し、経営の相談・業務の相談など聞きやすい環境です。

お会いするのは **経営者**

担当してもらう業種は **多種多様**

信頼を得たお客様が **大阪・京都で約2,000社**

中小企業のお客様が中心です。

どの業種においてもITは必要不可欠ですのでお客様の仕事に合わせたソリューションを提案できます。

### ○将来のキャリアモデル

## CAREER

#### キャリアステップ



30代男性  
中途入社 営業部へ配属。その後アイサポ事業部へ異動

- 1年目 営業部として新規営業や顧客営業などに従事
- 3年目 人事考課を通して営業部からアイサポ事業部への異動
- 5年目 実績をもとに主任へ昇格
- 6年目 係長へ昇格
- 8年目 課長へ昇格

### ○先輩社員の声

## MEMBER

#### 募集ポジションで働いているメンバー紹介

**Q** 現在、どのような仕事(担当案件や業務内容)をされているか教えてください。

**A** 課長に加入しているお客様のもと定期的に訪問し、課題のヒアリングを行い、解決に向けたソリューション提案などを行っています。お客様のお困りごとを思いやるのが仕事であり、お客様への提案は営業が行います。このように営業と連携して広くお客様と付き合っています。

**Q** 大変だったこと、やりがいいことを教えてください。

**A** 未経験入社だったので、専門知識はもちろんお客様が持っている部分から学習しました。ただ、現場で実践を通して学ぶなかで出来ることや徐々に覚え、お客様から「ありがとう」などの感謝の言葉をもらえる機会が多いことがやっています。

**Q** 社内には、どのような方々が多いですか？

**A** 自身の意見もはっきりと相手に伝える方が多い印象です。また、社内では雑談が多く、同僚だけでなく上司にも何でも話せる環境であるため、困ったときなどとても心強いと感じます。

**Q** 自社の事業で優れている点はどこだと思いますか？

**A** 資料にあたるので幅広い提案が可能であり、どんな悩みにも対応できることが強みの一つだと感じています。保守やコンサルに関するプランも社内で相談をすることでお客様ごとに最適なものも作ることができ、お客様の満足度が高いです。

アイサポ事業部入社3年目 58歳