



2010 COMPANY PROFILE



株式会社 テクノウイング

代表メッセージ

Message From President



代表取締役社長
長澤 康夫

フェアネスの旗をなびかせ はばたく、誇り高き翼へ。

フェアネスの精神

2002年、15名で創業、2004年にIT企業3社の合併でテクノウイングとしてスタートした当社は、2008年には100名を超える組織となりました。規模の成長に合わせて社内体制づくりにいっそう力を注ぎ、ユーザー、そして社会への貢献度を高めていくことに力を注いでいます。

その中で私たちが一貫してよりどころとしているのは「フェアネス（fairness=公正）」です。経営、ビジネス、組織、あらゆる場面で思考と行動をフェアネスの精神に照らし合わせ、ITサムライとでもいふべき気概を持ち続けてIT分野のめまぐるしい変化の中でも揺るがない普遍的価値観を追求しています。どんなときも正々堂々、信頼に値する企業、人間であることが私たちのモットーです。

ワンストップサービスにコンサルティング力をプラスして

敷居は低く、技術は高く。私たちがめざすビジネスの基本はユーザーのいちばん身近な存在になることです。システムの大小を問わず、あらゆるユーザーに私たちが誇りとするハイスキルの存分に享受してもらいビジネスの新たな力としてもらうことが私たちの役割だからです。

ハードの販売から開発、保守、運用、さらには技術者派遣までをカバーするワンストップサービスにコンサルティング力をプラスして提供する私たちのスタイルを支えるのは営業とSEの連携です。ラグビーでたとえるなら営業はフォワード、SEはバックス。どんな状況でも前をめざすフォワードの強さと、素早く冷静な判断を下すバックスのひらめきで、ユーザーの望むゴールを決めていきます。

フロンティアスピリットとダイナミズム

当社は札幌と東京、それぞれを本社として、北海道の開拓者魂と首都圏のビジネス・ダイナミズムを調和させ、着実に業容を拡大させています。2本社間に大きく架かる橋を行き来する情報や人が、それぞれの土地での地域性に合わせたきめ細かな対応に深さと幅をもたせています。地域に根を下ろしながらも視点はローカルにとどまらない、2本社体制によるシナジー効果は今後ますます大きくなり、ユーザーの複雑で高度な要求にも、より迅速、柔軟、緻密に応えられるようになっていくでしょう。

私たちは、たくさんの方の夢と課題をもって歩んでいます。その一つひとつにフェアプレーで臨み、ユーザーと共に少しずつ高く、遠くをめざしていきたいと考えます。今後のテクノウイングにご期待ください。

理念

Vision



技術力、サービス力、人間力を調和させ、
新たな価値を創造します。

アプリケーション

現場にある問題解決の鍵を見逃さないよう、「困ったときは現場に戻る」を実行します。
お客様から投げかけられる課題にいつも「yes」とこたえられるよう、営業と技術双方のスタッフが一緒に知恵を絞ります。

お客様満足度 No.1

お客様の業務の多彩な場面に対応できる技術基盤と知識の獲得に努めます。
独立系のメリットを生かし、お客様の課題の本質に直にアプローチします。

フレキシブル

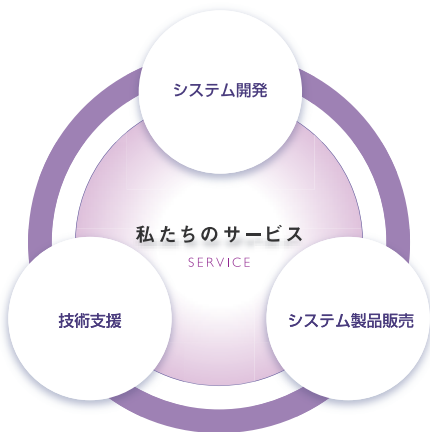
柔軟で迅速な判断と意思決定で、スピーディな対応を心がけます。

理念の実践

- 現在のベストと普遍的価値を両立させた提案をしています。
- ハイスキンを規模、ニーズに最もフィットするかたちで提供しています。
- ユーザーの声がダイレクトに届く直接契約を多く手がけています。
- スピード、コストの要望に柔軟に対応しています。
- ユーザーの課題に、束縛のない独立系のメリットを生かして取り組んでいます。
- 札幌・東京の2本社が連携し、情報力、開発力、サポート力を高めています。
- 札幌本社はニアショアの開発拠点としても技術力を発揮しています。
- 現場重視の姿勢で、ユーザーの業務に寄り添うサービスを実行しています。
- ハードもソフトもすべてを手がけ、多彩なニーズに応えています。
- コンサルティング力の強化に努め、長いお付き合いをめざしています。

事業紹介

Business Info.



ハードからソフト、運用サポートまで
一貫したサービスだから実現できる安心感を、
テクノウイングが身近にします。

システム開発受託 **ビジネスの課題を未来の力に変えます。**

オープン系を主としたシステム開発の要件定義・設計・テスト・運用・保守まで、すべてのフェーズにおいて幅広いアプリケーションに対応したスキルを保有し、お客様の経営課題をシステムに置き換えています。あらゆる業種、あらゆる企業規模に対応でき、時代のニーズに合わせて最高のパフォーマンスを提供することをめざしています。

個々の開発には、多彩な人材のなかから最適なメンバーを選び、チームを組んで全力で取り組みますが、スキル自慢の技術系スタッフはもちろん営業スタッフの力を最大限に活用して、ビジネスとしての課題について高度で複雑な判断を下しながら進めていくのがテクノウイング流です。

これまでさまざまな分野で幅広くシステム開発を手がけてきましたが、その実績は高度なデータ分析など新たな得意分野の確立へと発展する動きにもつながっています。お客様の後方支援をしながら、同時にお客様の力をお借りしてテクノウイングも成長する。システム開発受託事業は、お客様とのつながりの大切さをもっとも実感させてくれる事業です。

技術支援 **ニーズに合わせ、スペシャリストもゼネラリストも。**

即戦力となる技術者をお客様のオフィスに常駐させ、システム開発、オペレーション、維持、管理を担当するサービスです。高度なプログラミングスキルをもった技術者、Webに精通した技術者、プロジェクト管理を担うことのできる技術者、特定の業種や業態の専門知識、ノウハウをもった技術者など、お客様のさまざまなニーズにこたえます。得意分野を確保しつつ、さらに複数の分野の業務知識を駆使して業務に当たることのできる、経験豊富なゼネラリストを多く確保していることも特色です。

お客様のオフィスで働くにふさわしいメンタリティを備えていることも重視しています。テクノウイングの技術者は、信頼できるスキルはもちろん、高いモラルとすぐれたコミュニケーション能力をあわせもった人材として、常駐先のお客様に確かな評価を頂いています。

システム製品販売 **ハード、ソフトを柔軟に組み合わせで提案します。**

当社のシステム開発、運用サポートサービスにプラスして、最適なハードウェア、ソフトウェアの選定や調達まで幅広く行っています。IBM製品をはじめ、幅広い取り扱い製品のなかから、お客様の業務内容やシステムまでをしっかりと把握した上で、もっともふさわしい製品を柔軟に組み合わせで提案します。

単にモノとして販売するのではなく、お客様が必要とする情報、フル活用するための提案なども一緒にお届けすることで、多角的にビジネスをサポートします。安心してお任せください。

システム面、製品面、両面から広く、かつ深く考えアドバイスできるのが私たち。業務改善についてのイメージが具体的に描けない場合でも、「とりあえずテクノウイングに相談してみよう」と言われるようになることが目標です。

人材育成

Training

実践で活躍する社員を育成すること、それがテクノウイングが成長できる最大の理由です。

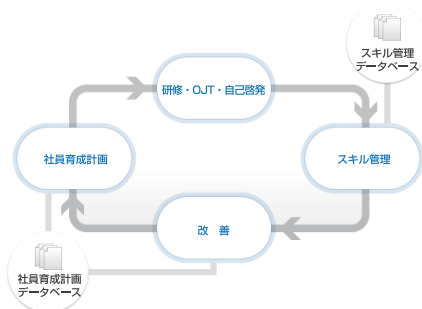
テクノウイングの人材育成の目的は、個人の成長を通じて会社の発展を図ることにあります。将来を社員の可能性に託して社員一人一人が会社を通して、企業人として成長することを援助します。

人材育成の方針

- 社員の成長とテクノウイングの発展が共にできる視点に立って、推進する。
- 経営理念について、社員がよく理解でき、仕事で実践できることを目指す。
- 実践での育成を中心とし、さらに自己啓発も援助・促進し、自ら学び成長する社員を育成する。
- 全社的な体系や施策にもとづき、組織的に推進し、学習する組織を目指す。

スキル管理の基本サイクル

テクノウイングではスキル管理プログラムにより、1年に1回、自分のスキルを見つめなおし、上司との面談を通じて会社の目標や顧客の利益に沿った、社員の自発的なスキル向上を促す仕組みづくりをしています。



01. 社員育成計画

キャリアプランとスキルアップ計画の作成。

03. スキル管理

保有スキルや熟練度・達成度を把握。

02. 研修・OJT・自己啓発

自発的なスキル向上、人材育成プランの実施。

04. 改善

実績・スキルから次の社員育成計画を立てる。

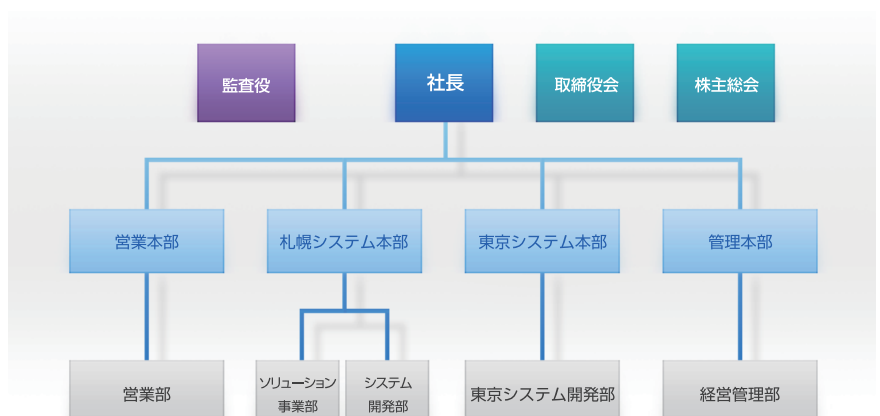
会社概要

Company Info.

社名	株式会社テクノウイング Technowing Co.,Ltd
所在地	<p>【札幌本社】 〒060-0001 札幌市中央区北1条西3丁目3番地 札幌住友信託ビル8階 TEL : 011-222-7350 (代表) 050-3535-2481(IP電話) FAX : 011-231-8013</p> <p>【東京本社】 〒105-0013 東京都港区浜松町2-1-15 芝パークビル5階 TEL : 03-5777-2164 050-3533-0284(IP電話) FAX : 03-5777-2165</p>
創立	2002年4月
資本金	5,800万円
役員構成	代表取締役社長 長澤 康夫 常務取締役 中村 透 取締役 林立晴 取締役 保井 喜義 監査役 久末 博昭
役職数	107名(2009年4月1日現在)
届出	特定労働者派遣事業 受理番号：特01-300922
売上高	16億円(2009年3月期)
取引銀行	北洋銀行/北海道銀行/みずほ銀行/三菱東京UFJ銀行
主な取引先 (五十音順)	愛宕倉庫株式会社/株式会社江戸屋/株式会社恵和ビジネス/株式会社テクノラボ/株式会社富士通北海道システムズ/株式会社エイチ・エル/株式会社HBA/北日本コンピューターサービス株式会社/共通運送株式会社/札幌市/札幌総合情報センター株式会社/札幌通運株式会社/社団法人北海道農協総合情報センター/社団法人北海道酪農検定検査協会/トッパンエムアンドアイ株式会社/日本アイ・ピー・エム株式会社/日本アイビーエム・ソリューション・サービス株式会社/日本情報通信株式会社/ビルコン株式会社/北雄ラッキー株式会社/ホームック株式会社/ほくてん情報テクノロジー株式会社/三菱電機インフォメーションシステムズ株式会社/六花亭製菓株式会社/DCM Japan 株式会社/DCM Japan ホールディングス株式会社/株式会社JSOL 他

組織図

Organization Chart



沿革

Company History

2002 年度	株式会社スキャン設立 資本金 3,000 万円で、ソフトウェア受託開発事業を開始
2003 年度	事業拡大に伴い本社を移転 (札幌市中央区北 1 条西 3 丁目 3 番地 札幌住友信託ビル 8 階)
2004 年度	北海道ソフトサービス株式会社、株式会社ドゥコムと合併 株式会社グローバルソフトウェアサービスの営業権を取得 商号を株式会社テクノイングへ変更
2005 年度	北海道流通サービス有限会社と合併、広告代理事業を開始
2006 年度	東京本社を開設し、札幌本社／東京本社の全国 2 拠点体制に移行 年商 10 億円超を達成 (2007 年 3 月期 13.2 億円)
2007 年度	新卒の定期採用を開始 札幌商工会議所主催の平成 19 年度「北の起業家表彰」奨励賞を受賞 特定労働者派遣事業届出 (受理番号：特 01-300922) 役職員 100 名超となる
2008 年度	プライバシーマーク使用許諾事業者認定 (第 10822988(01) 号)
2009 年度	テクノイング品質管理標準を制定 全国経済誌「財界」12 月号に掲載

売上高と役職員数の推移

