

Employee Groups	業務オペレーション担当	チームリーダー	マネージャー・スペシャリスト	ディレクター
	バリューの実行	バリューの向上	バリューの推進	バリューのロールモデル
お客様とパートナーの成功のために全力を尽くす	当社のビジネスの基本構造を理解している。 顧客重視の姿勢で業務を遂行できる。 問題に対して建設的に対応できる。	当社のビジネス構造を理解している。 顧客の要求を傾聴し、顧客を理解できる。 顧客の問題を特定し、解決に向けた提案ができる。	顧客やパートナーの戦略／目標を理解している。 メンバーがオーナーシップを取るようチームを鼓舞し、成功に導く事ができる。 顧客やステークホルダーとの強い信頼関係を築く事ができる。	グループの戦略を、顧客の経営や戦略と整合させる。 深い顧客理解・マーケット理解により、未来の状態・トレンドを予測し、社内外の問題解決に取り組む。 グローバルな社内外のステークホルダーとの長期的な関係を構築する。
固定概念に捉われず、情熱をもって可能性に目を向ける	変化にオープンである。 一つひとつの業務が、事業に影響を与えている事を理解している。 チームプレーができる。	変化の背景を理解し、変化の先にある可能性を見据える。 自身の組織上の役割範囲を超えて物事を考える。（自身が得られるものは何かを考える） 能動的なチームプレーヤーを体現する。	変化を予測し、ビジネスインパクトを捉えて、顧客とグループの両方に価値提供を創りだすための行動を率先できる。チーム内の変革を推進する。 クリエイティブな思考性を推進する。成功と失敗から学ぶ。 組織横断型の機能やチームを積極的に立ち上げ、管理運営を行う。	組織構造や既存ビジネスを変革し、推進する。 既存概念にとらわれず、クリエイティブな解決策を探し続け、「アウトサイドインアプローチ」を取るスタイルを周囲に伝播する。 各国の同僚と協力して、業務遂行、課題解決を行うロールモデルとなり、組織を一体化させる。
継続的に改善する意思を持つ	質の高い成果を出すことができる。 日々の業務を改善するための提案ができる。 当事者意識を持って、日々の業務を行える。	出来ない理由を探すのではなく、「どうすれば出来る」を考える。 限られた指示の中で、プロジェクト日常のタスクのバランスをとり業務を行う。 業務プロセスを改善ポイントを探し続け、解決に向けたアイデアを共有することができる。	コミットした事をやり遂げ、グループの利益のために行動する。 全体に視野を向け、社員が円滑に働けるプロセス管理を行う。新しい方法を発見し、プロセスを定義して実装する。 正しく優先順位付けを行い、積極的にスケジュールを管理します（プラン先行）。	ステークホルダーに協調しながら事業を運営し、グループおよび顧客の成功を導く。 長期的な視点を持ち続け、ビジョンを実行する。 意思決定と短期および長期の目標の優先順位付けを行い、複雑な問題を解決する。
人・地域・地球環境に対する役割責任	他人を尊重して接する。正しいことをする。 誠実で建設的なフィードバックを与え、受け取る。 偏見を持たずに話を聞く。 資源を大切に使う。地域のサステナビリティに取り組み、参加する。	他人を尊重して接する。責任ある行動をする（インテグリティ）。 正しいことをする（誰も見ていなくても）。 正直で建設的なフィードバックを与えたり受け取ったりする。 偏見を持たずに積極的に耳を傾ける。 サステナビリティへの取り組みに積極的に参加します。	当社のビジネス倫理に沿った模範的行動をする。 自身の強みと弱みを知り、継続的に自己啓発に取り組む。 相手を傾聴し、前向きな会話を場を創り出す。 チームメンバーを育成する。	当社のビジネス倫理を組織に実装し、実践する。 地位ではなく、模範となる行動や価値ある功績により、組織をけん引する。信頼関係を築き、透明性を高める。 良好な関係性を保ち、衝突を恐れず前向きな会話をする。 次代を担うリーダーを積極的に育成する。