



最先端の新規プロジェクトも順調にスタート

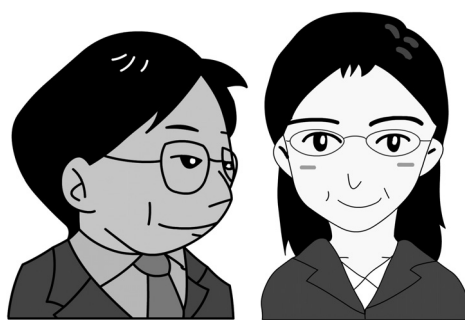
クライアントと築き上げた大きな信頼関係 現場力の強さと誠実さで着実に成長 オービット

(株)オービット(本社・大阪市北区、社長・萩原光子氏)は、アウトソーシング業として主要クライアントからの要請で受託業務の領域を拡大。最近では、スマートグリッド関連事業にも進出している。

「クライアントと一緒に新しい事業を作り上げていくくらいの高い志と意欲で常に取り組んでいます」と萩原社長は開口一番、若い社員が多くなり、未成熟であるが故に隠れた彼らの可能性に期待し、愚直に仕事と向き合っていることを強調した。

実際に、アウトソーシング業界は価格競争による体力勝負に突入しているが、同社はコアな業務を主に受託しているため、無駄な競争がなく業績も堅調だ。加えて、クライアントには、日本を代表する関西の名門企業が名を連ねており、いずれも長年の取引で強固な関係を構築している。

もともと通信サービスのお客センター業務を主体にスタートしたが、クライアントの要請で訪問サポートを始めとするユーザーサポート分野に進出。今では、通信事業に



菅祥之専務

萩原光子社長

特化した総合アウトソーシング事業を展開し、通信関連事業が売り上げの主体になっている。そして今回、その実績を買われ、市場の急拡大が見込まれているスマートグリッド関連事業へ進出。今年5月には登録電気工事業者(大阪府)として登録し、最先端の新規事業をスタートさせた。

人との縁を何よりも大事に

「今回のスマートグリッド関連事業もそうですが、弊社のような規模だと通常は参入できませんし、電気工事業者の登録も大変だったでしょう。すべては、クライアントとの信頼関係による賜物です。それもこれも人との縁を何よりも大事にできたこと、そしてクライアントの要請に全力で応えてきた長年の実績と現場で愚直に取り組む社員の姿勢と高い評価が、最先端事業への進出につながったと思います(萩原氏)。

同社は来年、設立15周年を迎える。業績は堅調に推移し、年商10億円も射程圏内に入っている。ただ、正社員が約180名へと急激に増え、創業期の苦労を経験していない社員が増えてきた点が心配だと萩原氏は言う。

「関西を代表する大企業がなぜ、弊社のような小さな会社に仕事を任せるのか?それも最先端事業やコア事業など、大手ライバル企業であつてもなかなか任せてもらえない

ような領域まで依頼されるのか? その意味をもっと深く一人ひとり考えてほしい。来年の設立15周年記念事業が良い機会なので、新人も含め創業期を知らない社員に、もう一度弊社が歩んできた歴史とクライアントと共に築き上げた信頼関係を再認識させたいと思っています。引いては後継者育成にもつながりたいと考えています」

社員と社員の家族の幸せを第一に同社を設立し、全力で駆け抜けてきた萩原氏は、「素晴らしいクライアントと有能な社員に恵まれたことに感謝し、これからも全力でクライアントの期待に応えたい。夢は大きく100億円企業!!」と力強く締めくくった。



クライアントとのボウリング大会