

設立15周年を「第二の創業」と位置付けて 無限の可能性を秘めた新たなステージへ進出

東京進出を足掛かりに全国展開へ………オービット

第一種電気通信事業の総合アウトソーシングをコアビジネスとする(株)オービット(本社:大阪市北区、社長:萩原光子氏)は、今年5月東京へ進出。好調なスマートグリッド関連事業で全国展開を目指している。



萩原光子社長



菅祥之専務

同社は昨年、取引先の要請を受けてスマートグリッド関連事業へ進出した。主にエネルギー管理システム(EMS)のサポート事業を手掛けている。EMSとは、電力使用量の見える化(可視化)によ

り節電につながったり、再生可能エネルギーや蓄電池などの機器を制御して効率的なエネルギーの管理・制御を行うシステムのこと、家庭向け(HEMS)、マンション向け(MEMS)ビル向け(BEMS)、工場向け(FEMS)などがある。たとえば、HEMSを導入するには、分電盤に電力計測器をつなげる設置工事と家全体の電化製品の使用電力量を把握する計測器の設置、そして電力の使用状況などをモニターで確認できるようにする通信設定が必要になる。つまり、分電盤に関連した電気工事と機器の通信設定、そしてお客様への説明(操作方法など)が導入には伴うのだ。

「スマートグリッド関連に伴う電気工事と通信設定、そしてお

客様対応のすべてを手掛けているのは、恐らく今のところ弊社だけだと思えます」と萩原氏は胸を張る。そして、設立以来、一人ひとりの社員があらゆる業務をこなすオールマイティーなスキルを身に付けてきたことが、スマートグリッド関連事業というビッグビジネスへの参入につながったと社員の成長と頑張り、そしてそれを決して驕らずに当たり前だと無欲に業務に専念している姿勢に感謝し、「社員の皆さんのおかげで今があるのです」と続けた。また、そうした仕事への取り組みが取引先の現場で高く評価され、次の仕事への受注につながっている。事実、同社は営業部隊を一度も設置することなく、取引先との強固な信頼関係を築き上げて業容を拡大してきたのだ。

社員の成長が東京進出を後押し

政府がスマートグリッドの普及



東京オフィスが同居する霞が関ビルディング

に力を注いでいることも手伝って、スマートグリッド関連市場は急拡大している。そうした背景もあり、同社は取引先から東京進出の要請を受けた。「東京進出も社員が率先して手を挙げてくれたので実現したのです」と萩原氏は、取引先の要請と社員の意気込みが東京進出の背景にあったことを明かした。設立以来、大阪を中心とした二府四県に密着してきたので、果たして東京という未知の領域で仕事ができるか不安要素はあるものの、「小さな会社から出発し、苦節15年でしたが、社員も200名を超え、初心に戻って第二の創業という気持ちで、若い社員たちの無限の可能性を楽しみに、培ってきたお客様対応と第一種電気通信事業での実績、そして新たなスマートグリッド関連事業を武器にして目標は高く年商100億円と全国展開を目指しています」と力強く締めくくった。