



菅祥之専務



萩原光子社長

常にチャレンジ・進化・成長を合言葉に 飛躍を続ける小さな大企業の新たな挑戦 オービット

スマートグリッドに続き建設業(電気通信工事)へ進出

(株)オービット(本社・大阪市北区、社長・萩原光子氏)は、光回線インターネットやサーバー管理など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しつつ、新規事業を次々とスタートさせている。

同社は2014年2月、建設

業(電気通信工

事業)許可を取得し、スマートグリッド関連事業に続き、更なる業容の拡大に乗り出した。具体的には、新築マンション全体のLAN工事を手掛けている。

「弊社の社員がヘルメットに作業着、安全靴着用で、建設中のマンションで仕事をしているわけですから、まさに仕事の現場がこれまでと完全に異なります」(萩原社長)

同社にとって新規事業となるLAN工事(受注には、建設業許可の取得が必須)は、実は取引先の要請を受けたものだ。そして、昨年11月末に要請を受けてから、わずか3カ月足らずで取得している。この決断

の速さと行動力が、同社の成長を支える原動力となっている。

「家業の關係で一度辞めたスタッフが6年振りに復帰したのですが、運良く申請に必要な資格を取得して、すべてがスムーズにいきました」と3カ月足らずで取得できた理由を明かした。そして、電気通信事業において「工事からお客様対応そして保守まで」が可能となり、長年に亘り同社を支援してきたクライアントへ更に貢献できることを願っているようだ。

強固な信頼関係で業容を拡大

同社は創業以来、営業担当を一人も置くことなく、30名前後のスタートから社員も230名を超え、売上も14年3月期には節目となる

10億円を達成。拠点も京都・神戸に続き、13年には東京へ進出している。しかも、取引先は関西や日本を

代表する優良企業とその関連会社ばかりで、すべて直取引である。基本はアウトソーシング業だが、社員一人ひとりが努力を怠らずにあらゆる業務をこなし、高度なスキルを身に付けるようになり、取引先の現場でも業務はも

ちろんマネーや仕事に取り組む姿勢などが高く評価され、次の仕事への受注につながっている。まさに

しく取引先との信頼関係、そして人との縁を何よりも大事にしてきた

からこそ、ゆっくりだが確実に成長しているのだ。

また、今年1月には社内に夢プロジェクト室を新設。その第一弾として、2年前に発足したフットサル同好会を14年4月クラブチームへ格上げし、企業対抗試合にも出場。現在、男女40名が所属している。その上、8月より日本フットサルリーグに所属するプロチーム「シミュライカー大阪」の公式スポンサーになった。「フットサルを通じて社員や取引先との交流が進み、新卒や若い人材の獲得につながれば幸いです」(萩原社長)。

そしてこの秋、業容の拡大を機に、現在の4倍強の広さとなるフロアの新オフィスへ本社を移転させる。果たして、同社の快進撃はこの先も続くだろう。



本社オフィスが入居する中之島三井ビルディング