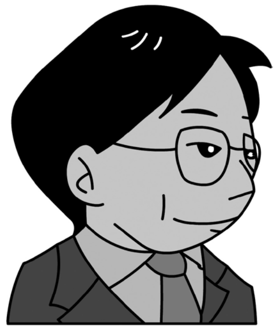
通信を核に事業領域を順次拡大 新規事業も軌道に乗る

水平展開から新たなステージへ踏み出す……オービット

光回線インターネットの接続・運用サポートなど第一種電気通信事業のアウトソーシングを手がける㈱オービット（本社・大阪市北区）は、顧客からの要請を受けて、通信を核にしながら建設業（電気通信工事業）に参入するなど事業領域を拡大。13年には東京にも進出し、着実な成長を続けている。

萩原光子社長



菅祥之専務

同社は1998年の設立以来、第一種電気通信事業に特化したアウトソーシング事業を展開。業務を通じて取引先（＝顧客）の責任者と信頼関係を構築し、新規開拓の営業活動をすることなく、「こんな業務はできないか?」「新たな業務を始めるので一緒にできないか?」といった依頼を受けると、「今いる社員ならきっとできるはず」という萩原社長の即決に近い決断と行動力により、お客様サポートからネットワーク設備保守、初期設定訪問サポートへ業務を拡大。07年には京都市、神戸市に相次いで拠点を開設し、訪問エリアを関西2府4県へと一気に拡大。まさしく水平展開により会社は大きく成長した。

また、12年にはEMS（エネルギーマネジメントシステム）機器の取付工事や通信設定、14年にはマンション全体のLAN配線工事や建設業へ新規参入。関係者の誰もが驚く短期間で建設業許可を取得したという。

ユニークな人材の宝庫

同社は、将来必要となる人材を早い段階から積極採用したこともあって、多種多様な資格や技能を持つ社員が多い。しかも、一人ひとりが率先してあらゆる業務をこなし、多彩なスキルを身に付けている。実際に、本社の管理部門（人事、総務など）は非生産部門にもかかわらず、月に500万円以上売り上げることもあるという。管理部門の誰もが、緊急時に現場の仕事を代行できるからだ。また、建設業許可を短期間で取得できたのも申請に必要な資格を持つ社員がいたからである。

建設業への参入は、それこそデスクワーク中心の業務から、ヘルメットに作業着・安全靴で汗を流すという社員にとっては予想外だったと思うが、率先して手を挙げた社員が今、東京支店の責任者を任されている。「参入して約2年かかりましたが、大口案件を初めて受注できました。愚直にコツコツと小さな実績を重ねてきた成果だと思います。まず、今回の大口案件の施工を無事に完了し、今後も大口を含め施工実績を積み重ねていきます」と語る萩原社長は、通信に加え、電設工事という新たな武器（＝社員が活躍できる場）を得たことにより、経営を支える第2の柱として、軌道に乗り始めた建設業を太く高く育てていく考えである。

一方、16年4月、大阪府フットサルリーグ3部に参入。チーム「オービットFC」を率いる森本監督兼人事・総務部主任は、「1年以内の2部昇格を目指す」と抱負を述べ、萩原社長はプロ選手を輩出したいと胸中を明かした。

チーム「オービットFC」の選手

■ 本社／大阪市北区中之島3-3-3　中之島三井ビルディング2F　TEL（06）6441-3060（代）
http://www.orbit9806.co.jp/

PR