

飛躍する 関西経済圏

取引先の業務を水面下で支える アウトソーシングのパイオニア

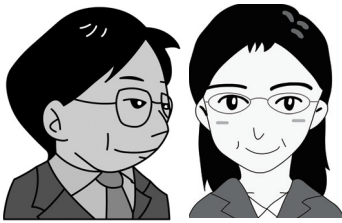
オービット

(株)オービット(本社:大阪市北区、社長 萩原光子氏)は、業務委託派遣を主としたアウトソーシングを関西エリアで展開している。専任の営業マンがいなくてもかわらず、取引先には大手優良企業ばかりが名を連ね、しかもオーダーがどんどん増えているという。その内実を探った。

取引先との絶対的な信頼関係を築く

「お客様に言われたことをやってきただけで、私には特別な経営戦略などありません。それに社員全員が営業マンであり、これまで来られたのは彼らのお陰です」

そう言う謙遜する萩原社長だが、取引先と社員を最優先していることが言葉の端々から感じられた。実際、今年六月に京



菅祥之専務

萩原光子社長

都、九月に神戸とオフィスを開設しているが、これは取引先の要望を受けた結果である。また、設立当初はコールセンターを主としたアウトソーシングを行っていたが、現在は一割程度に減少している。その代わり、第一種通信事業のフィードバックや開通工事の調整、印刷機械メーカーの保守対応窓口、大手求人広告サイトの応募者管理など、コールセンター以外の業務が増えている。これも取引先のオーダーを受けた結果である。

その背景には、取引先の立場に立つて課題を解決する同社の姿勢が窺える。それも正確かつスピーディーに伝えていく点は頼もしい。こうしたことから、同社は取引先と絶対的な信頼関係を築き上げている。実際に、同社は取引先の要望を受けて、特定労働者派遣事業の届出を行い、派遣業務を伸ばしている。



社内ビアパーティー

その一方、同社は無闇にオーダーを受けるのではなく、取引先を厳選している。「特に新卒の場合、ご両親にとっても大事なお嬢さんや息子さんが、アウトソーシングとはいえ、大手企業で仕事をされていると安心されますし、何よりも社員が仕事に誇りを持ちます」(萩原社長)

予期せぬ形での船出

同社の設立は一九九八年六月

だが、そのルーツは一九八七年十二月に遡る。萩原社長は商社系テレマーケティング会社設立に携わった後、大阪支店長代理として通信会社のお客様センターを立ち上げる。業務が軌道に乗り始めた矢先、親会社が関西からの撤退を決定した。立ち上げから苦勞を共にしてきた社員たちが一方的に解雇されることが納得できず、また取引先の要望を受けて一念発起。業務を通じて出会った菅祥之専務と二緒に、わずか一カ月後にオービットを設立した。この決断力と、何よりも社員のため、取引先のために奔走する姿勢が、同社の強みである。

予期せぬ形で荒海へと船出した同社だが、社員や取引先との相互理解・相互信頼を築き上げ、その視界は良好だ。

ちなみに、今でこそ一般的に使われるアウトソーシングという言葉だが、アウトソーシング業として会社登記したのは、同社が日本で初めてだった。



新人歓迎会