

「連携を深める年」

4月8日、オリジンの地元静岡市清水区で毎年恒例の期の初めの全体会議、営業研修会が行われた。あいにく、会場予約の都合で定員500人のホールで90人を欠く参加者で会議を行うハメになって、思わず笑ってしまう事態ではあったが、いつの日かこの会場にふさわしい会社になりたいと思いを直すことにした。

オリジンの先期(28期)は、お陰様でなんとか赤字にならない決算ができたところまで、漕ぎ着ける事ができた。多くのお客様に、そして社員の人達にここから感謝したいと思う。

そして早速始まった新しい期に向けて、新たなスタートを切る事が今回の全体会議の目的であった。

今期(29期)の会社の方針は「艦隊間の連携を深化しよう」



という少し古めかしいスロークリガンである。実は数年前に「単艦から艦隊へ」というスロークリガンを社内に提案し、オリジンという「単艦」からオリジンのミッションを実現するために、社内外でコラボレーションを強化しようという趣旨で「艦隊構築」を意識的に目指し始めた。「艦隊」などという古めかしい言葉しか思いつかないのは齢を感じてしまうが、しかし、「艦隊作り」の方は年々少しずつ進展してきている。昨年は念願のコンサル事業を「経営サポート事業部」として上西部長を迎え、10月に設立することができた。さらにこれも念願の無線機部門としてパナソニック、トム通信工業と連携し、株式会社TOPソリューションズを設立することができた。

「艦隊」には様々な機能と役割を持つ多様な戦艦が必要となるが、コラボレーションによって、自らの不足を補ってもらい、

清野吉光氏のコラム

団塊 耕 志 録 第19回



清野 吉光(きよの よしみつ) 略歴

1950年 長野県四賀村生まれ、松本深志高校卒業。1968年上智大学外国学部ロシア語科入学、1971年 中退。その後印刷関係など様々な職業に従事。1976年清水市の日の丸交通入社。1980年静岡市内の事務機器センターに入社。1982年システムオリジンを仲間と創業、専務取締役。1992年代表取締役社長就任。2000年株式会社タクシーサイト創立、現取締役会長。2007年タクシーアシスト代表取締役社長に就任。現在に至る。

協業とオープンマインド!

グループの力でお客様の多様な、かつ深いニーズに添えていかななくてはいけないと思う。

そして今期29期の「艦隊作り」のポイントでは「艦隊間の連携の深化」が問われている。

いつの間にかオリジングループでは、ソフトハウスとしての株式会社システムオリジンを基礎に、タクシー利用者向けのポータルサイト株式会社タクシーサイト(2000年)、タクシー

の需要創造のサービスマネユー提供とネットワーク化を目指した株式会社タクシーアシスト(2007年)、電源、ネットワーク周りの

工事施行会社のヴォルフ、防災無線の流通会社エムシー

A無線の流通会社エムシーアクセスサポート、そして社内

の事業部という形ではあるが経営サポート事業部、そして今回のTOPソリューションズなど、その関係

の濃淡はあれ、様々な艦隊ができており、いまやその連携の有機性と密度が問われてきている。残念ながら、現実

でも社外でも各部門の気質や気風の違いもあり、必ずしも連携や相乗効果が十分にできていたとは言えない。が、逆にいま現在の「艦隊間の連携を深化する」ことによって、艦隊のミッションの遂行力が飛躍的に高まる局面にきているのではないかと考える。

活性化のキーとしての協業化

タクシー業界でも特措法では「活性化」の手段として協業、合併などが推奨されている。都市部では無線、チケットの協業化、大規模化が進展しているが、地方では独自の無線、独自のチケットなどが多く、まだまだ協業化のメリットを追求する余地が十分ある。協業化は供給面での大規模化、効率化、省力化などによるコスト削減などタクシー事業者のメリットも大きい。一方で利用者にとっても供給量が時間的にも地域的にも拡大し、利用しやすくなり、また大規模化することにより乗務員教育やサービ



スメニューの拡充が期待でき、メリットが大きい。タクシ―事業者、タクシ―利用者双方にいい事尽くめの様に思えるが、しかし現実にはなかなか進展しなかったり、折角協業が実現しても、様々な問題が出て、その協業が御破算になってしまったりする。すでに地方でも全国で様々な協業化の試みがあり、その成功面の試みがあり、その成功面の試みがあるので、この特措法の活性化策の中で、是非この教訓を活かす必要があるのではないだろうか？

オリジンでも実は静岡県浜松市で、共同無線会社である有限会社スター無線に出資させて頂き、そのノウハウを学び得る立場にいる（残念ながらそのノウハウを会得し、活かしているとは言えないのだが）。このスター無線は浜松市内の大手3社（340両）がそれぞれの顧客に、過去の実績に応じて配車する仕組みや、仮にそのスター無線が解散したときの場合のスキームまで事前に考えてある会社であり、共同配車の運営について深い理念と経験を蓄積した会社である。またそのノウハウを全国のタクシ―業界で、大いに生かして貰いたいという姿勢をも持って頂いている。オリジンもこの配車会社の配車システムを作るだけでなく、そのノウハウを全国に伝える事もその使命の一つだと感じている。オリジングループの内部の協業・連携を深化するだけでなく、タクシ―業界の活性化のための協業化にも、オリジンは汗をかかねばならないと思う。（もちろん出しゃばり過ぎて業界に迷惑をかけない程度に、そしてオリジンの本業が持続可能な程度にはあるが…）

協業はオープンマインドで！

しかし成果のあがる協業は、口で言うほど簡単では無い。オリジングループの中でも外でも、またタクシ―業者間の協業でもメリットの裏にデメリットがあり、共通する利害と相反する利害がある。しかし長い目で見て、そして市場（顧客）の利益を基準に、自分の利害を統制しないと協業は成り立たず、また実現しても継続しないとされる。また、しばしば経営者個人の短期的に矛盾する場面があり、人間である以上、これを簡単に乗り越えるのはなかなか難しい。

そこで協業を組織するコーディネーターは、こうした一人一人の気持ちに配慮しながら、全体の利益の為に、そして結果として個人の利益の為に必要である、その実現を忍耐強く働きかけるコーディネーター力が試される。そしてそうしたコーディネーター

に最も必要とされる資質、姿勢がオープンマインドだと思ふ。心を開き、コーディネーターの私利、私欲、私心を捨て、市場（顧客）のニーズに応えるため、協業を作りあげるための労力を惜しまないことが必要とされるだろう。こんなコーディネーターがそう簡単に出てくるとも思えないが、しかし面白いもので、時代がそれを必要とすると思ふ。議論にそうした人材が登場するものだ。幕末・明治維新が、坂本龍馬などの偉大なコーディネーターを生んだように。タクシ―業界も減車、再規制だけでは産業としての未来はなく、時代の変化に応じた新しいタクシ―のあり方の創造は避けて通れないと思われる。そしてそのあり方のひとつの重要な鍵が、各地域の実情に応じた協業による再編であり、各地域での良きコーディネーターの登場である。願わくばオリジンもその一隅で、それなりの貢献ができたらと、期の初めにあって改めて思う次第。（2010年4月21日記）

プリンター一体型業務用アルコール測定器

ALC-miniⅢ

¥83,000より

アルコールだけに反応 音声ガイドで簡単操作

コンパクトなボディにプリンタ機能搭載！
吹き込む・測定する・記録する、の
カンタン3ステップアルコール測定！

※表示金額には消費税、保守料等は含まれておりません。

お申し込み お問い合わせ **株式会社 システムオリジン** Tel.03-3834-8352

関東支店 営業本部 〒101-0021 東京都千代田区外神田 5-3-4 田中ビル7F 拠点/北海道・東北・関東・甲信越・東海・名古屋・関西・中国・九州



息を吹いて下さい。

2011～2012年にかけて、全ての事業者はアルコール測定器の使用が義務付けられます。（事業用自動車総合安全プラン 2009）

義務化に向けて
備えの1台です！

製造元 **TD 東海電子株式会社**
<http://www.tokai-denshi.co.jp>