

清水にいる幸せ？

2013年4月19日、静岡市清水区の「清水テルサ」で、第32期のシステムオリジン全体会議が開催された。

例年、目の前に富士山と清水港が広がる素晴らしい景色の7階会議室が、全国のシステムオリジンの社員が集まり、前期の総括と今期の方針の確認の場となる。

清水から見る富士山と、眼前に広がる清水の景観は世界遺産もので、最近リニューアルオープンした日本平の頂上に立つ「日本平ホテル」は「風景美術館」と称されている（ホテルの自称ではあるが）。実際その名に恥じない風景だと思おう。

富士山自体が素晴らしいが、雨上がりの冬場の風の強い時期、その富士を背景として、港町と駿河湾が眼前に広がる光景は、まさに一幅の絵を掲げた素晴らしい自然の美術館だと、つくづく思う。地元にいるとつい日本の宝、富士山の有り難さを忘れてしまう。地元の人ほど、富士山の素晴らしい

しさに無頓着だ！折角縁あってオリジンは清水にあるのだから、是非この美術館としての清水を、全国のタクシー事業者様に発信したいものだ！

例えば、富士山を駿河湾越しに眺める事ができる三保に住むオリジンの社員の人々に、定点カメラを据えつけて、常時この素晴らしい景色を流し続けたいものだ！今の技術環境であれば、さほどの費用もかからず出来る筈。こんな遊び心とサービスマインドがあっても面白いのではないかと思う。一度検討してみよう！

30周年を起点として

話を会議に戻して、32期の全体会議は朝10時から清



清野吉光氏のコラム 第53回

団塊 耕 志 録

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)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新任。現在に至る。

3年がかりの
第3次創業！

野の基調報告、海野副社長の「ありがたい人物像」、経営企画部の経営改革の進捗状況と、今後3年間の経営改革の推進方針とステップの報告、さらにオリジングループのタクシーサイトの報告が行われた。

午後の3時から先の新チームネクストの静岡プレイベントで評判の高かった有限会社ベルテンポ・トラベル・アンド・コンサルタンスの高萩社長から「売れるサービスの仕組み」について2時間の熱心な講演を頂いた。

全体会議では第31期30周年（1983年2月21日創立）を起点として、32期からの3年を集中的な第3次創業・経営改革の推進期間とし、技術面も含め、力を蓄え、35期からの発展に備えようという方針が提案された。先期31期の期首全体会議では「ITで総合生活移動産業創造のお役に立つ」という経営ビジョンが確認され、その実現の為に事業計画と経営改革、その推進の為に経営企画部が設立されたが、やはり単年度でそ

れが実現できるほどの生易しい課題ではなかった。本格的な腰を据えた3年がかりの事業として、再度位置づけをし直す事にした。その道を経ずして、本当にタクシー業界に役立ちうるシステムオリジンとして成長は出来ないだろうと、腹をくくる事にした。

第3次創業とは
結局何？

1992年のオリジンの第2次創業は会社観、社員観、役員観を巡る問題で、システムオリジン創業時から孕んでいた矛盾が顕在化した。そして「お客様のニーズを解決する自己革新的技術者集団」という会社観と、会社の発展の原動力であり主人公は社員という社員観と、そういう社員を育てる義務を負うのがマネージャーという役員観を「第2次創業の志」という形で宣言し、その志を実現する事を決意し、それを支持するメンバーによって新生第2次オリジンが始まった。では第3次創業とは何



か？
 実は第2次創業時、オリジンのメンバーは10名に満たなかった。ある意味、自分達が決意すれば、それは会社全体の意志であり、会

社全体に自ずと浸透した。しかし、第2次創業以降、紆余曲折はありながらも、オリジンは急速に成長し、売り上げ規模は十億、人数は80名に拡大し、結果、第

2次創業の理念は浸透せず、様々な歪が生まれた。残念ながら、サークル的な世界で育った清野を含む幹部が、その想いを会社組織として「実現」した。理念は唱えただけでは実現しない。それを現実にするための仕組みと組織、時々の変化を反映した戦略の深化、そして評価と検証が必要である。ここまで具体化しないと、

理念や志は空念仏と化す。オリジンは2003年、20周年の時に経営理念からくる大きなミッションの拡張を行った。それはタクシードライバーのソフトハウスという役割から、タクシーという産業そのものをなんとかしたいというミッションへの飛躍である。しかし、これはあきらかに分を超えた事であり、またIT技術者集団としてのオリジンの社員の共感を得にくかった。が、ようやく、昨年の「ITで総合生活産業創造を支援する」というビジョンの下で、合意が形成されつつある。

何が軸か？

しかし第2次創業の志の最も核心的な問題は実は経営ビジョンの問題では無い。誤解を恐れずに言えば、経営ビジョン云々はある意味手段でしかない。自分らが第2次創業の時に最も求めた物、もつと言えれば心情的に言うべきものは「目を輝かせて働ける仕事をした」と言う事でもある。したが

って、第3次創業で目指すべき軸は「社員が目を輝かせて働ける会社、組織を作りたい」と言う事であり、その為の戦略であり、事業計画であり、組織であり、経営改革である。「目を輝かせて働ける」為にはまず
 ① 顧客へのお役立ち（顧客価値の創造）が出来なければならず、
 ② そのためには不断に自己を成長させなければならず、
 ③ そしてそれを個人ではなく組織の協働として実現せねばならず、それを首尾よく遂行する連帯感を必要とする。
 ④ さらに組織全体の中での自分の位置と価値と役割がわかり、それが適切に評価され
 ⑤ その評価が目に見える報酬（役職、給与、賞与）にも、目に見えない報酬（やりがい、生きがい）にも、反映される。

こうした会社（自己革新的技術者集団）を作るのが第3次創業の軸であり、目的でもある。
 (2013年4月23日記)

タクチャージ
 売上 やりがい
 コミュニケーション
 サービス
 イメージ
UP!!

「売上UP」の秘密は、
 ドライバーさんの「やりがいUP」
 「タクチャージ」は、タクシー専用の携帯電話
 電話とお客へのサービス提供です。ドライバー
 さんとお客との気持ちよいコミュニケーション
 ツールとして役立ちます。お客様に感謝される事
 で、ドライバーさんのやりがい度もアップ。
 「タクチャージ」で新社のイメージをアップする
 とともに、売上アップにもご利用ください。

タクシー車内
 充電OK! TAXCHARGE
 対応機種
 1. docomo-FOMA/SoftBank-3G
 2. auCDMA/au-WIN
 3. ipad, iPhone-3G/4G,
 iPod (第五世代、classic)、
 iPodtouch、nano
 4. その他microUSBを使用する
 ゲーム機、デジタルカメラ、
 携帯型小型PC等

(販売元)
 株式会社システムオリジン
03-3834-8352