



## 慶應義塾大学ビジネス・スクール

# オムロン(株) ゲーパス推進部

オムロン株式会社ソーシャルシステムズ・ソリューション&サービス・ビジネスカンパニー（以下「SSB」と略す）ゲーパス推進部長 竹林一氏は、同カンパニーの新規事業として発足した携帯電話を使ったコンテンツ・サービス事業「Goopas」（以下「ゲーパス」）の将来戦略について思いを巡らせていた。

5

ゲーパスとは、「自動改札機連動型情報配信サービス」のことである。ゲーパスの会員となった鉄道利用者が定期券を駅の自動改札機に通すと、いろいろなコンテンツがその利用者の携帯電話にメール送信されるサービスである。2003年2月より小田急線で導入され、現在会員数3万人にまで成長している。

10

これまでSSBは、機器販売および機器の保守サービスをメイン事業としてきた。このゲーパスはSSB初めてのサービス事業として立ち上がった。課題がたくさん待ち受ける中で、どんな戦略で、どんな組織で運営をしていくかを意思決定することは、今後のゲーパスの成長を左右するものだった。竹林氏は、ゲーパス事業の利益だけでなく、カンパニーそしてオムロン全体にとって価値を構築できる戦略とは何かを考えていた。

15

20

## オムロン株式会社

### オムロンの沿革

オムロンの創業は1933年（昭和8年）のことである。カリスマ経営者として勇名をはせた立石一真氏が、レントゲン写真撮影用タイマの開発会社・立石電機製作所を、大阪市でスタートさせたことに始まる。タイマの生産が軌道に乗ったころ、レントゲン用タイマで使っていた継電器を配電盤メーカー用に改良し、さらに過電流継電器、限時継電器などへ製品開発を次々と拡げていった。販売地域も京都や神戸、東京へと徐々に拡大した。

25

事業は順調だったものの、第二次世界大戦の最中1945年の空襲で、東京出張所と大阪本工場を焼失した。かろうじて危機の備えとして建設を進めていた京都府御室の分工場が同

30

---

このケースは慶應義塾大学ビジネススクール山根節教授の指導のもとで、高谷麻夕（MBA25期）が公表資料と取材によってクラス討議の資料として作成した。（2003年9月）