

%company%
%free1%
%free2%
%name_sama%

■日本の中小企業を元気にする経営者シリーズ 第6弾！

従業員一人当たり管理室数日本一？！
(261.9室/人 2022年12月31日現在)
効率化を追求し、信頼をベースに事業を構築する

アーバンシステム株式会社 代表取締役 小柴卓人
<https://www.urban-system.co.jp/>

- ◆第1回 「楽しさと信頼と効率の経営」の原点
- ◆第2回 システム思考と誠実さの向こうに
- ◆第3回 社会貢献への想いを形にする
- ◆第4回 未来に繋ぐこれからの夢

第2回 システム思考と誠実さの向こうに

目次

- ▼転職したらそこは夢見る修行場
- ▼2人の守護天使
- ▼仕事が評価されて

■転職したらそこは夢見る修行場

というわけで、システムエンジニアから掃除人へ華麗な(?)転職をした私ですが
お世話になった会社の社長に一から仕事を教わりました。
東北大学出身で読書が好きな、優秀で少し変わった社長でした。今でも大変感謝しています。

転職後の生活は厳しかったのですが、充実していました！
給料は下がってしまったのですが、掃除の仕事は「今日の仕事は今日終わる」。
そこが良かったですね。

また何かワクワクの毎日で、不安も何もなかった・・・
そして何よりも、いつかバンドでメジャーになるんだ！という夢に包まれた毎日でした。

前号では、転職は仕事でのストレスが原因みたいなことを言いましたが、もちろんそれもあるのですが、好きなバンド活動ができない、これが大きかった。

仕事をちゃんとやっていれば髪も伸ばせる。
早く現場を終わらせればそれだけ仕事が早く終わって、バンド活動ができる。

その一心で、
移動経路やスタート時間、その他準備も含めキッチリ段取りを組んで現場には臨み
どうやったら仕事の品質を上げ、短時間に終わらせることができるか
徹底的に研究しました。

当時は深夜番組の「いかすバンド天国」、がブレイクしていた、バンドブームの時代で、
“死刑を待つ”という意味ともとれる、コンピュータシステムを走らせるときのメッセージ
「Waiting for execution」というグループ名でバンド活動にいそしんでいました。

そんなバンド名にしていたくらいですから、前職での影響は大きかったのですね。
「システム思考」は、それ以降の業種や業容の拡大の時にも活かしているので
SE時代に鍛えられた体験のおかげだと今では感謝しています。

そこで図らずも掃除の仕事を突き詰めた私は、
娘が生まれた、転職2年目の年に独立しました。
その時も妻は「やるならやんなさいよ」と笑って許してくれました。

■2人の守護天使

前妻の事を思い出してしまったので、少しそのことを話させてください。

前妻との出会いは中学1年の時、彼女が教室の清掃をしている時でした。
たまたま私が彼女の教室の前を通ったとき、ハタキをかけている姿を見てずっと惹かれました。

2年の時に同じクラスになり自然に付き合うようになったものの
お互いに別の高校へ進学し、そこでお別れとなりました。

26歳の時に共通の友人の結婚式で再会。翌年4月には入籍しました。

私が、
当時の先端ビジネスの世界から清掃業界へ転職するとき、
稼ぎが少なくて余暇などともに過ごせないとき、
本当に(清掃業で)独立なんかできるのかと不安になったときなど、

いつもそばで笑っていた彼女がいました。

また創業して間もなくのこと、仕事がなく不安になったときでも、
彼女はいつも笑い飛ばして、パートの傍ら実家からお米を借りてくるなど
本当に助けてくれました。

会社が回ってきてからというもの、
周りから「あのひと」のご主人と私が呼ばれるような立場になるくらい
彼女は地元でも名前が通るようになりました。
その後も専務として公私にわたり私と会社を支えてくれていましたが・・・

53歳の時にあっけなく。
私の初動が遅れたことが原因で彼女をミスミス死なせてしまいました
このようなことでしたから、それから数か月というもの、私は廃人同様でした。

カウンセリングを受けようと思うくらい本当に落ち込むことも多かったのですが、
しばらく経ったある日、ある会で今の妻に出会いました。一目ぼれでした。

彼女も夫と死別していて、子どもの進路相談に乗ってあげたりしているうちに仲良くなり
2020年に結婚しました。

昔は前の前妻の事を思い出して
なぜ発作の予兆に気付いてやれなかったのか
なぜに気づかう言葉が掛けられなかったのかと、後悔がよぎり、
落ち込んでしまうこともあったのですが

そんな時私の支えになってくれるのが妻で、
そのおかげで落ち込むこともめっきり少なくなって来ています。

私に生きる張り合いをくれている妻には、本当に感謝しています。

■仕事が評価されて

話を独立の時まで戻すと、とにかく仕事は真面目にやっていました。
当時は弟や先輩も加わっていて、皆で一生懸命にやっていたら
自然と仕事が増えていきました。

そして30歳を過ぎたころ、
バンドも良いけど仕事に打ち込もうと思い一念発起しました。

当時はバブルの時代で、その時の常識からすると当たり前の話ですが
善意での「儲かるから不動産業をやらないか」という誘いもあったのですが
地道にやるのが最善の道であると思っていた私は
その話を断って、メンテナンス業一本に絞ってまじめにやろうと思ったんです。

単価は安くても数を取れば安定するし
不動産開発が進むということは必然的に管理の仕事も増えるだろうと考えたんです。

その当時の会社名は「立花クリーン」という名前だったのですが、
清掃だけではなく保守管理や総合管理をやっていくのだから
いつまでも「クリーン」じゃないだろう、ということで「アーバンシステム」を立ち上げました。

名前の由来は前回話したとおりです。

ということで心機一転、真面目に仕事を、合理化を、行っていた私たちですが
ある会社の下請けで大企業の現場をやっていたとき
その大企業から、直請けのオファーが来ました。

私たちの真面目で能率の良い仕事ぶりが評価受けていたことに加え、
その大企業の担当の方のやりたいことが一致したための抜擢でした。

最初にその話が来た時は、
下請けで使ってくれている元受けの会社の事もあり、お断りしたのですが
担当者の「新たに管理部門をつくるから一緒にやろう」という熱意にほだされ、
最終的にはお受けしました。

それからというものの外注を極めようと思い
他の下請けが嫌がる仕事も進んで引き受け、24 時間即応態勢を取り
さまざまな工夫をしました。

合理化や標準化を行い、いろんなフォーマットも作成し、私共が作ったものの中には
いまではその大企業だけでなく、業界の標準になったものもあります。

また、仕事には誠心誠意取り組みました。
そのおかげで、一人当たり管理室数日本一?!にもなれたと思いますが
そのきっかけとなった最初の大口のお客さまは、今でも最大のお得意さまです。

*いかがでしたでしょうか？

今回は、

日本の中小企業を元気にする経営者シリーズ 第6弾！

従業員一人当たり管理室数日本一？！

(261.9 室/人 2022年12月31日現在)

効率化を追求し、信頼をベースに事業を構築する

アーバンシステム株式会社 代表取締役 小柴卓人

第3回 社会貢献への想いを形にする

をお届けしていきますので、楽しみにしててくださいね。

それでは次回、お会いしましょう。

著者：はやぶさ2 編集長 岩下 一智

◆相談・問い合わせ等は <https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>
2営業日以内に、ファスト・回答を差し上げます。

著者：(株)I&C・HosBiz センター
Captain 平本 靖夫

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。
kazu_zohan@hosbiz.net

理念に基づいた経営について知りたい方は
下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方＊理念経営実戦のすすめ」

料金は888円

平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎

<https://heartgaia.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #586号……23・02・03(金)……バックナンバー……

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を
よろしくお願ひします。

◆次号 第588号 23・02・17(金)は、

日本の中小企業を元気にする経営者シリーズ 第6弾！

従業員一人当たり管理室数日本一？！

(261.9 室/人 2022年12月31日現在)

効率化を追求し、信頼をベースに事業を構築する

アーバンシステム株式会社 代表取締役 小柴卓人

第3回 社会貢献への想いを形にする

(予告なく変更する場合がありますので了解ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

◆発信日……毎週・金曜日

◆発行責任者……Captain 平本 靖夫

◆編集長……岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)……CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

*「理念営実戦のすすめ」特価(100円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス:kazu_zohan@hosbiz.net

発行責任者:Captain 平本 靖夫、

編集長:岩下 一智 MRC

*配信解除URL:配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%