

%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4回 未来に繋ぐこれからの夢

目次

- ▼梁山泊、赤坂事務所
- ▼AIでスタンダードの構築を
- ▼アーバンシステムをメジャーに
- ▼後に続く者たちのために

■梁山泊、赤坂事務所

私が「環境」に取り組み始めたのは20数年前。
当時の旧赤坂事務所で意欲的に活動をしていた田宮嘉一さんの影響でした。

今はもうすっかりトマトおじさんになってしまっていますが
神戸製鋼創業家のひ孫である彼は、青雲の志をもって環境に取り組んでおり
当時は日本における環境ビジネスの黎明期で、
まだ日経エコロジーが創刊される前でした。

旧赤坂事務所には彼を中心に、
中には後に上場するような会社など、
環境分野を代表するような会社を起こすような

日本のトップクラスの大学の環境部門を卒業し
「環境で一旗立ててやろう」という勇者たちが、
あたかも維新の志士のように集い、

「渋谷が日本のビットバレーなら、環境は赤坂だ」
と日々侃々諤々と技術論争をやっていましたね。
彼らにとっては旧赤坂事務所や近所の居酒屋が、意思を確認し志を新たに
技術やビジネスのヒントを得て、自分の理論を検証する切磋琢磨の「場」だったのです。

そこには官庁の若い担当者や、鹿島やサントリーなどの大企業の社員も来て
本当にムーブメントが起こっていましたね。

論争が過ぎて喧嘩になったり、店で暴れて店から出禁を食らったり、
議論が面白くてトイレに行くのを我慢しすぎたり
大変なこともいろいろありましたが、

赤坂は、化学反応を起こしながら時代を作っていく
インキュベーションの場だったのです。

私も一時期は、本気でミュージシャンとしてトップを目指していましたから
彼らの熱い気持ちは痛いほど理解できましたし
サポートしながら非常に刺激を受け、エネルギーをもらっていました。

■AIでスタンダードの構築を

最近巷で「Chat GPT」が話題になっていますが
最近のAIを活用したアプリには目を見張るものがありますね。

文章やビジネスプロセス、絵やデザインを書かせたり、画かせたり、描かせたり、
プログラムを書かせたり、
音声認識だけではなく音楽を作らせることができるものもあります。

出自が出自だけに私は当初からAIには注目しており
日夜ビジネスに活かせないか考えていました。

そこで考えたのが、まだ詳しいことは言えませんが

東大の学生と組んで、不動産管理業務の圧倒的な業務効率化を図るアプリの開発です。

不動産管理業務の各作業には、多くの繰り返し業務や単純作業があります。
我々はそこに目を付け様々な効率化を行ってきたことが
当社の同業他社に負けない強みになっています。

その強み、今までの知見やノウハウを活かしてツボを押さえ、
そこに AI を導入すれば、業務効率を飛躍的に高められるはずだと考えたのです。

できれば現場仕事や事務作業など、現在の作業の負荷をかなり軽減してくれるはずで
同業への販売も視野にいれています。

この業界のスタンダードを構築し、まったくタイプの違う収益を目指そうという戦略ですね。
これもやっていてワクワクしますね。

■アーバンシステムをメジャーに

前にお話しさせていただきましたが、私たちは様々な工夫を具体的な形にし
業界のスタンダードと言われるフォーマットを作ったりしてきましたが
いまひとつ、世に「アーバンシステム」の名前が知られてないように思います。

それは BtoB で下請けに特化してきたことが原因だと思います。

もちろんそれはそれで、やりがいはありますし、
何よりビジネスが安定しますので「最重要」ではあります。
しかしその弊害もあると思うのですよ。

私の人生も、そろそろ第4コーナーに差し掛かってきます。
この先の事を考えた場合、どうも社員に進取の気質が少ないように思うのです。

世界情勢を見ても、技術の進歩を見ても、
この先の経済情勢は激動の時代を迎えると思います。
その時に当社はどうになってしまうのか、心配なところが少しあるのです。

それよりも、当社の名前が知られていないことが楽しくなくて
社員も、その点では楽しんでいないように思えるのです。
社員に新たな挑戦をやってもらうためにも、ワクワクする仕事でないといけません。

そこで次のテーマは、自己ブランドの確立だと思い
買取再販事業の新しいカタチとして『Renovation Lovers』という
買取再販リノベーションブランドを立ち上げました

趣味を楽しむことや落ち着く暮らしなどの様々なライフスタイルとワーケーションなど多様化しているワークスタイルをより快適にすることを叶えるための独自性と時代のニーズに合わせた買取再販事業です。

また、最大のお得意様であるハウスメーカーが注力しているラウンジのある女性専用マンションの管理からも女性向けのサービスのヒントもいただいています。

どうにか自己ブランドを立上げ、軌道に乗せたいですね。

■後続く者たちのために

今まで私の歩みをお話してきましたが、私は最初に就職したシステム会社でシステム思考など仕事の何たるかを叩き込まれ育てられました。

また最初の妻には、転職したときも独立して仕事が無かった時も笑って支えてもらい現在の妻には大きな包容力をもってケアしてもらっています。

この業界に入った時の社長には業界の事を一から教えてもらい元請企業の担当者様には、一緒に成長させていただきました。

そして32年間、地元にはずっとお世話になってきました。

出来る範囲で社会貢献や地域貢献などに努めてきましたがまだまだこれまでの御恩を返しきれたとは思っていません。

当社の社員は、今は保守的な傾向が強い者も多いですが今まで述べてきたようなさまざまな取り組みで少しずつ変わってきています。

また、業界紙に取り上げられるような、全く新しいサブリースを組み込んだ、リノベーションのパッケージを考案できるような優れた社員が今でもいます。

これからも現業の不動産管理業務を着実に少しづつ伸ばし環境や地元への社会貢献にも励みながら

先ほど述べた

業界のスタンダードを構築し、自己ブランドを確立することに
挑戦できる社内体制をつくり、

今後新たなイノベーションを起こしてくれるであろう、後に続く者たちのために
インキュベーターになればと思います。

以上で、4 回にわたる

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？！

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

を、終了いたします。ご愛読ありがとうございました。

次回、3月3日からは、

「ネットで稼ぐ仕組みをつくる LINE を使ったファネル編」

をお届けしていきますので、楽しみにしてくださいね。

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。

■ #588号・・・23・02・17(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
よろしく申し上げます。

◆次号 第590号 23・03・03(金)は、

ネットで稼ぐ仕組みをつくる LINE を使ったファネル編 1

をお送りいたします。

(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%