



月刊
住宅情報誌
躍進
http://www.yakushin.jp



躍進の永遠の目標
価値ある「安心・空間・環境」を創造する

主な内容

- ②面 住まいの予防医学と資産価値アップに邁進!
- ③面 2019年の一押し・定番商品はこれ!
- ④面 小規模住宅への省エネ基準適合 設計時に「説明」を義務化

発行所
埼玉県さいたま市見沼区中川106-1
☎048-688-3388
☎048-680-7615
株式会社 躍進
編集・発行人
笠井輝夫
頒価: 216円(送料込み)



トタツシユを、猪のように力強く突っ走る一年にしたいと思ひます。

本年は亥年(いご)です。猪といえは猪突猛進。しかし、本来は周囲や後先を考えないでがむしゃらに行動する例えに用いられ、決して良い意味の言葉ではないのです。それでも、別の角度から捉えれば、雑事に惑わされずに目標に向かって一直線に努力する様を表しているともいえます。物事は始めが肝心です。亥年らしく新時代のスター

平成31年のスローガンは
「立志誓命元年、黎明上昇の年」です。

立志誓命元年とは、新たな胎動が始まる夜明けです。本年より10年を黎明期として、次世代へバトンを渡す基礎づくりをします。そして、大いなる希望に燃え、より高い位置へ上昇して行くことを誓願します(年頭所感より抜粋)。

平成31年 元旦

謹賀新年

本年も宜しくお願ひ申し上げます。

株式会社 躍進 代表取締役社長 笠井輝夫

本年のスローガンは、「立志誓命元年、黎明上昇の年」と掲げました。その心情は、平成を終え新たな時代を迎えて、大いなる飛躍を実現するための誓いを表しているのです。

立志とは、文字通り志を立て将来の目的を明確に定めることです。そして、これを成し遂げると宣言し誓命(せいめい)します。つまり、命に刻んで固く誓い、本年を自分との約束誓願の元年、出発点にすることを決めました。

立志誓命元年とは、新たな胎動が始まる夜明けです。本年より10年を黎明期として、次世代へバトンを渡す基礎づくりをします。そして、大いなる希望に燃え、より高い位置へ上昇して行くことを誓願します。

さらに、社員一人ひとりが「大志」を抱き将来に対する遠大な希望に満ち溢れスタートする平成三十一年(二〇一九年)の幕開けにしたいと熱望します。

まずは、社員の勝利が第一です。それが、会社全体の勝利に繋がるのです。

すべては、自己自身の変革から始まります。生活も、事業も、教育も、政治も、経済も、科学も、いつさいの原点は人間にあります。

自己自身の生命の変革こそが、すべての起点となります。そのため、私は各々の応援団長として、共に育む「共育」を実践して行く決意です。あらゆる組織において、成功に一番大切なことは、個性を尊重しながら団結することだと考えます。

最高の価値創造には個性を生かしながら団結する「異体同心」の精神が根底軸になければならないのです。このことを肝に命じ、チーム躍進は、どこまでも、不断の自己変革努力をして参ります。

そして、平成三十一年から新たに迎える時代を大勝利することをお約束いたします。みなさまとともに、本年も輝かしい一年にしてまいりましょう。

平成三十一年 元旦

2019年も躍進する地域のホームドクター

住まいの予防医学と資産価値アップに邁進!



二〇一九年は、平成が終わり、新たな時代を迎える極めて大きな節目の年です。躍進も来たるべき時代において、みなさまのご期待に応えるよう、「地域のホームドクター」として、より一層住まいの予防医学と、家の資産価値アップに邁進する所存です。

治療よりも予防に重きを置く

方のかかりつけのお医者さんですが、躍進の「地域のホームドクター」は地元に住まう方の健康なホーム(家庭、暮らし)を守るドクターです。幸せなホームを実現するには、その入れ物であるハウス(住宅)が健全でなければなりません。肝心なのは、治療だけでなく「住まいの予防医学」を実践することです。躍進のリフォーム総合提案「足場バック」は、足場掛けしてできる工事

もうすつかりおなじみになりました自然石調の装飾仕上塗材『エレガンストーン』は、自然石の無機系素材がベース。「足場バック」は、建物の資産価値アップに重きを置いた商品です。そして、数あるラインナップのなかでも、資産価値効果が最も高いのが『エレ

資産価値アップ効果ナンバーワン

を一行に行なうことで、コストを下げながら、住まいをリフレッシュし資産価値をアップさせるものです。それは「住まいの予防医学」の視点があるからこそ可能なのです。新しい時代も「地域のホームドクター」は、みなさまの幸せな住まいづくりのため、さらに飛躍します。



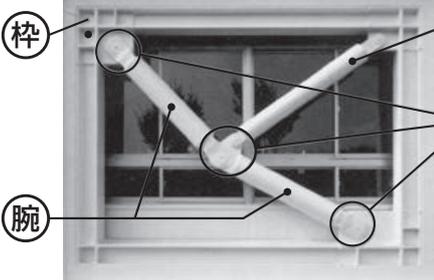
<http://yakushin.jp/exterior-painting/>

二〇一九年は、住まいの予防医学と家の資産価値アップの当たり年になります。本年も躍進にご期待ください。

【超低汚染仕様】超低汚染型のクリヤートップを施工することで耐汚染性を向上させることができます。本誌はモノクロ印刷ですので、色合いをはじめ全体的な風合い、さらに施工手順は、左記のQRコードならびにURLでご確認ください。

ガンストーン』なのです。建物のエントランス部分に用いるだけでなく、戸建て住宅の外壁、塀にも用いられています(右写真)。自然の風合いを活かした意匠性を持ち、壁面を多彩に演出します。主な特長は以下の通り。【意匠性】豪華な自然石調の仕上がりが得られます。【耐久性】無機系素材の使用により耐久性に優れます。

開口部や空いている壁面を補強するだけで耐震性がアップ! ますます好評! 増幅機構付き油圧制震ブレース トグル制震構法



オイルダンパー
日立オートモティブシステムズ(旧トキコ)社製。
半永久的に使用が可能です。

クレビス(回転支承部)
強度に優れた鍛造品を使用しています。
鍛造品は、加熱した金属を金型で圧縮、打撃、鍛錬して成形されます。一般的に疲労度が大きい箇所や剛性が要求される部分に使われます。

鍛造品ではなく 鋳造品を使用!

お問い合わせは 躍進までお気軽に!
〒337-0043
さいたま市見沼区中川106-1
TEL 048-688-3388
FAX 048-680-7615
URL=http://www.yakushin.jp
E-mail=yakushin-no1@nifty.com

主力のFRP防水に加え 2019年の一押し・定番商品はこれ!

通常日陰となっている外壁下の、基礎の立ち上がり部分で発見された蟻道です。さらに、日が当たるフェンスの裏側の、日陰となつている基礎部分にも蟻道が形成されます。縁側の上がり框部分のひび割れにも蟻道形成されます。



まず躍進に床下点検を依頼し早期発見を。お気軽にご連絡ください。

浴室換気乾燥暖房機は、ヒートショック対策用の定番商品として、お問い合わせやご注文が多数寄せられています。六五歳以上の方をはじめ健康や生活習慣に不安のある方にお薦めです。

<p>浴室用モデル</p> <p>浴室換気乾燥 防水仕様 SDG-1200GB</p>	<p>脱衣室・トイレ・小部屋用モデル</p> <p>浴室換気乾燥 非防水仕様 SDG-1200GS</p>
<p>壁面取付タイプ 特定保守製品</p> <p>BF-861RX BF-861RXX</p>	<p>天井取付タイプ 特定保守製品</p> <p>浴室にプラス1室を同時換気。乾燥中でも他室の同時換気が可能。</p>

高弾性のつや消し塗料『ビークリールウォール』。さらに表層はラジカル架橋によって汚れをは、柔らかいのに汚れに跳ね返す強靱な鍍金となつており、トップコートが配列され汚れをガ 不要なのです。

塗装サンプルを曲げても(写真左および下)一切クラックが入らない優れた弾性を誇る。

『床下用攪拌・換気システム』は、中基礎や、人通口の配置・形状、シヨートカットによる換気のムダを排除し、さまざまな通風経路が設計できます。

中央部設置によるダイレクト換気(新方式)により一台で二〇坪までの床下をカバーします。これは、従来の床下換気扇三台分に相当します。

床下用攪拌・換気システム

『セリールプレミア』 比べて簡単で、オーナーさまのご負担を軽減しながらご入居者さまに快適な生活をご提供できます。

<p>共有部エントランス</p> <p>Before</p> <p>鍵を取り出し開錠</p> <p>After</p> <p>近づきだけで開錠</p>	<p>専有部玄関</p> <p>Before</p> <p>鍵を取り出し開錠</p> <p>After</p> <p>電子錠にタッチして開錠</p>
---	--

『クネット』は、人間の手の動きや角度を徹底的に追究して生まれた、ヒトを安全にやさしく支えるための手すりです。

「クネット」の手すりでする

「クネット」の手すりでする

ため、握り込みやすく、滑りにくい設計です。

<p>普通の手すりでする</p> <p>引っぱりやすい</p> <p>力を入れずらい</p>	<p>普通の手すりでする</p> <p>しっかり支える</p> <p>手が滑りやすい</p>
--	--

まっすべな手すり と比べて握った時の 手首の角度が自然な

ニユース・新製品・政策・経営・インフラ・セミナー・ショウ

省エネ基準適合
設計時に「説明」を義務化

国土交通省は十二月三日に開かれた有識者会議で住宅・建築物に対する省エネルギー規制に関する今後の施策の方針案を示しました。戸建て住宅など小規模住宅・小規模建築物については、設計時に建築士が省エネ基準への適合可否を説明する意見を募集しています。

ホームステージング導入後の賃貸・在宅物件、平均約一カ月で成約

一般社団法人日本ホームステージング協会(東京都江東区)はこのほど、日本へのホームステージングに関する調査「第二回ホームステージング実態調査」の結果を公開しました。今回、ホームステージングの内容を「空室」

「賃貸」「在宅」の категорияにわけて分析。賃貸・在宅物件にホームステージングを導入した場合、成約までの期間が平均約一カ月であることがわかりました。

「賃貸」「在宅」の категорияにわけて分析。賃貸・在宅物件にホームステージングを導入した場合、成約までの期間が平均約一カ月であることがわかりました。

信州、四国や九州・沖縄にも広がりを見せていることが明らかになりました。賃貸のホームステージングも空室(売買)と同様、関東を中心に広がっており、今後大都市圏から地方へ波及していくと考えられます。

国土交通省は十二月三日に開かれた有識者会議で住宅・建築物に対する省エネルギー規制に関する今後の施策の方針案を示しました。戸建て住宅など小規模住宅・小規模建築物については、設計時に建築士が省エネ基準への適合可否を説明する意見を募集しています。

一般社団法人日本ホームステージング協会(東京都江東区)はこのほど、日本へのホームステージングに関する調査「第二回ホームステージング実態調査」の結果を公開しました。今回、ホームステージングの内容を「空室」

「賃貸」「在宅」の categoriaにわけて分析。賃貸・在宅物件にホームステージングを導入した場合、成約までの期間が平均約一カ月であることがわかりました。

「賃貸」「在宅」の categoriaにわけて分析。賃貸・在宅物件にホームステージングを導入した場合、成約までの期間が平均約一カ月であることがわかりました。

信州、四国や九州・沖縄にも広がりを見せていることが明らかになりました。賃貸のホームステージングも空室(売買)と同様、関東を中心に広がっており、今後大都市圏から地方へ波及していくと考えられます。

住宅購入検討のきっかけ 最多は「子ども関係」

リクルート住まいカンパニー(東京都港区)は12月6日、同社が運営する「スーモカウンター(注文住宅)」の来場者で住所が栃木県と埼玉県を含む1都6県の利用者250人を対象に実施した「増税」「金利」「防災」の3カテゴリーに関するアンケート結果を発表しました。それによると、住宅検討理由のうち最も重要だったのは「子ども関係のため」であることがわかりました。出産、入園、入学など子どもに関するイベントが、住宅購入の検討を始めるきっかけになっている人が多いようです。

住宅購入計画に金利が影響するかを聞いたところ、59.6%が「影響を受ける」「やや影響を受ける」と回答。消費税増税についても、64.8%が「影響を受ける」「やや影響を受ける」と答えました。増税によって受けた影響については「購入計画を見直している」が67%にのぼり、見直した結果「消費税が10%に上がる前に購入しようと思う」と回答した人は81.8%でした。金利や増税が住宅購入の決め手になるわけではないものの、購入計画に影響を与えていることがわかります。

家を建てるにあたり、防災に関して「かなり意識している」「意識している」と答えたのは85.2%でした。意識していることで一番多かったのは「地震に強い構造(耐震、免震)」(90.6%)で、「立地・地盤」(58.7%)、「水害対策」(39%)が続きました。

調査対象は、「スーモカウンター(注文住宅)」に初来場した、住所が1都6県(東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、茨城県、栃木県、群馬県)の利用者250人。

同社は「スーモカウンター」の新店舗を12月に栃木県と埼玉県でオープンするにあたり、2018年の住宅購入者にとって気になるトピックスとなった3カテゴリーについて調査を実施しました。

建築費用2807万円と前年ほぼ横ばい

また、リクルート住まいカンパニーは、注文住宅の建築者・検討者を対象に「家づくり全体の動向・トレンド」について調査を行い、その結果を発表しました。注文住宅の建築費用は平均2807万円で、前年に比べ32万円増加しました。検討者のうち、「土地なし」の割合は62.8%。対前年で2.9ポイント、対前々年では5.5ポイント増加と、「土地なし」の割合が年々増加傾向にあることがわかりました。

土地を新規で取得した建築者に、土地取得の相談先をたずねると、「建築会社」が55.9%と最多。ただし、首都圏はそれ以外に比べ12.5ポイント低く、代わりに「不動産会社」が11.1ポイント、「ポータルサイトを見た」が6.7ポイント高かったようです。

消費税の増税と住宅建築については、検討者のうち、31.3%(対前年2.3ポイント増)が「消費税が上がる前に、建築を絶対に間に合わせたい」と回答しました。

検討者のZEH認知率は66.0%と、対前年で2.1ポイント、対前々年では11.6ポイント増加。建築者のZEH認知者のうち、ZEHを導入した人は17.6%と、前年と同程度の割合でした。ZEH導入による光熱費の経済的メリットは、1カ月平均6609円となりました。

調査期間は、建築者が7月24日から8月4日。検討者が10月17日から10月30日。建築者(1年以内に戸建てを建築した人)1845人、検討者(今後2年以内に戸建ての建築を検討している人)1839人を対象にインターネットリサーチを実施。

株式会社 躍進

本社 〒337-0043 埼玉県さいたま市見沼区中川106-1
☎048-688-3388 ㊟048-680-7615
東京 〒107-0062 東京都港区南青山2-2-8 DFビル2F
営業所 ☎03-6804-2541 ㊟03-6804-2542
URL=http://www.yakushin.jp E-mail=yakushin-no1@nifty.com

関連会社 不動産事業
株式会社 ヤクシンジャパン

関連会社 株式会社 First Arrows ファーストアローズ

事業内容

防水工事: FRP、ウレタン、塩ビシート、ゴムシート、アスファルトシーリング、注入、ピンニング、シングル葺き
木材保存工事: 床下点検、シロアリ駆除及び予防、調湿剤、床下換気等
塗装工事: 各種塗装
外部点検: 屋根、陸屋根、バルコニー、外壁等診断