



- 1 **羅針盤** 経営を見つめる4つの視点
- 3 これぞ躍進流!! ドラッカー活用術
- 5 「足場パック」スプリングキャンペーンをご利用ください!
- 6 3年目も変わらぬ好評 スカイコートW
- 8 リフォームを考える

経営を見つめる4つの視点



見える景色は繋がっている

視野を広くするには、多くの視点に立って物事を見つめる必要があります。立場や角度を変えることで見える景色も変わり、それまで見えなかったものが見えるようになります。そして、真実の姿に少しでも近づくことができるようになれば、それを元に自分は今何をなすべきかが分かるのです。

そのためには、世界の中の日本、日本の中の住宅業界、住宅業界の中の中小企業、そして中小企業の中の躍進という4つの視点が必要です。この4つの視点から見える景色はそれぞれに違いますが、そのすべては密接に繋がっており、大きく影響し合っています。それを知り、企業経営の正しい在り方を見つめていこうと思います。

ロシアがもたらす経済打撃

まずは、世界の中の日本という視点に立ってみます。現在、世界中を取り巻く最大の問題は、2年以上続く新型コロナウイルスの猛威と、ロシアによるウクライナ侵攻がもたらす世界経済への打撃です。

コロナ禍はトンネルの出口が見えたように思います。ウイルスの弱毒化が進んでおり、最終的には人類との共存という形に収まるのでしょうか、それにはもう少しだけ時間がかかるでしょう。そう遠くない未来に以前の日常を取り戻すと思われま

しかし、ロシアによるウクライナ侵攻は、そんなコロナ禍脱出の世界的な希望に冷や水を浴びせることになりました。西側諸国のロシアに対する経済制裁によって、特にエネルギー資源の価格高騰は不可避となっているからです。

そして、そんなロシアに対して中国が陰日向に支援を続ければ、この緊張と経済停滞は長期化し、同時に中国が「漁夫の利」を得てますます強大化します。「世界の工場」として生み出す莫大な生産物資を人質に、日本への経済・外交圧力を強めてくることは容易に予想されます。それに対して、日本は早急に手を打たなければなりません。

「ヒトなくして繁栄なし」からスタート

続いて、日本の中の住宅業界という視点に立ってみましょう。この2年間のコロナ禍で、新設住宅着工戸数は大幅に減少しましたが、現在は上昇傾向に転じており、住宅供給量の回復の兆しも見られるようです。それは、テレワークの普及もあり、都市部や駅近物件だけでなく、それ以外の立地の物件も評価されたことが一助と言えます。そして、こうした流れはより大きくなる可能性が予想されています。

さらに、住宅業界の中の中小企業という視点に立ってみます。住宅は一生に一度の買い物として極めて長期的に使用するものであり、そこに住まう人の満足を一時的に満たせば済むというものではありません。この特性を理解し、地域密着の中小住宅関連業者は、大企業に比較して柔軟に顧客対応が可能であることを生かして、日々の快適な住み心地を確保する使命責務を果たすのです。

最後に、中小企業の中の躍進という視点に立ちます。前述のように、地域密着の柔軟対応の実践は言うに及ばず、何よりも人材育成に努めなければなりません。中小企業において、ヒト、モノ、カネ、知恵、情報、時間という6つの経営資源の中で一番重要とされるのはヒトです。そのためより優れたヒトの育成こそが、躍進の未来の繁栄のカギを握っていることを忘れないことです。

そして、この視点を逆から見ていくことで、企業経営に大いなる安心感がもたらされます。ヒトが充実していれば、中小住宅関連業者の経営基盤は安定し、日本の住宅業界の環境が様々に変化しても、決して臆することはなくなるからです。

それを踏まえて最後に改めて世界情勢に目を向けるのです。ロシアのウクライナ侵攻は、確実にコロナ禍以上の影響をもたらすと思われます。その影響は多方面に長期間にわたってじわじわと及ぼされるでしょう。それでも、基本は「ヒトなくして繁栄なし」ということからスタートすれば、決して右往左往することはありません。そのことを肝に銘じて邁進しましょう。

これぞ躍進流!! ドラッカー活用術 〈『マネジメント編』その1〉



わたしは今、経営学者 P.F.ドラッカー氏をはじめ、多くの経営の専門家の考えを学んでいます。そして、私以外の経営者の中にもドラッカー氏からビジネスにおけるさまざまなことを学んでいる人が数多くいらっしゃいます。

しかし、そうした学びは、自社の経営に対して必ずしもダイレクトに役立つわけではないのです。経営資源をはじめ、それぞれの会社をとりまく環境が違うからです。そのため、ドラッカー氏から得た様々な学びも、自社に対して具体的にどう生かすかを把握・解釈し、適切に採用していく必要があります。

そこで、本号から、誠に僭越ではありますが、私がドラッカー氏の言葉から学び、それをどのように躍進に役立っているかをご案内したいと思います。最初は『マネジメント』に記載されている内容からお話しさせていただきます。

私は経営者として 20 年以上のキャリアを有していますが、私の考えが皆様の経営に関するお考えの一助になれば望外の喜びです。よろしくお付き合いください。

今月の言葉 その1 利益は条件

「(利益は)企業や企業活動にとって、目的ではなく条件である。企業活動や企業の意思決定にとって、原因や理由や根拠ではなく、その妥当性の判断基準となるものである。そのような意味において、たとえ経済人の代わりに、天使を取締役に持ってきたとしても、つまり金銭に対する興味がまったく存在しなかったとしても、利益に対しては重大な関心を払わざるを得ない」

●笠井輝夫の解釈 漸進主義と年輪経営

躍進には、利益を上げる目的 3 カ条があります。まず 1 つ目が、社員生活の向上を図るための分配を行うことです。2 つ目は、会社存続のための費用と開発費を確保することです。そして 3 つ目は、日本国繁栄のためにしっかりと税金を払うことです。これは、ドラッカー氏が指摘する「企業の社会的責任」と「未来へのコスト」に合致するものです。

そして、利益確保に関連して、躍進は令和になり、急進主義から漸進主義に切り替えました。急進主義には過激的要素が含まれるからです。しかし、漸進主義は、階段を一段一段確実に登り進むものです。

同時に「年輪経営」を目指すとしました。最低限、前年比よりも1%でも伸びていればよいという考えです。そして黒字が条件です。その絶対条件は、対前年比を下げないというものです。どんな大樹も根がなければ育ちません。企業に例えれば、その根は黒字経営です。黒字経営という根のうえに幹があり枝葉があるのです。

今月の言葉 その2 **集中すべき分野**

「アルキメデスは『立つ場所を与えてくれれば世界を持ち上げてみせる』と言った。アルキメデスの言う『立つ場所』が集中すべき分野である。集中することによって、初めて世界を持ち上げることができる。したがって集中の目標は、基本中の基本というべき重大な意思決定である」

●笠井輝夫の解釈 **お客さまが欲しているものを示す**

木造住宅の場合、防水と木材保存は100%装着しているため、躍進の業務においては市場が確立し、営業しやすく、集中の目標も立てやすいと思われます。つまり、木造住宅という起点、立ち位置を明確にし、マーケティングを実施しなければなりません。

そして、集中すべき分野を考えると、「住宅にはこれが必要」「それを確保（施工や商品開発）できるのは躍進しかない」という方向性は欠かすことができません。

そんな集中すべき分野の確認は、例えば釣りにおける撒き餌のようなものです。魚が食べない餌を撒いても寄ってきません。つまりみなさまが欲しているものを示して、それをきっかけにお客さまになっていただければ、それが「集中すべきもの」である可能性は高いのです。

今月の言葉 その3 **戦略と規模**

「規模は戦略に影響を及ぼす。逆に戦略も規模に影響を及ぼす」

●笠井輝夫の解釈 **規模に相応しい戦略を立てる**

街場の工務店が、タワーマンションの建設を経営戦略に組み込むことはありません。これと同様に、市場と企業規模の関連性を考えれば、躍進の場合、地域の防水業者らしい、木材保存業者らしい戦略の立て方があります。

そして、シロアリ業者ではなく木材保存業者という概念に基づき、規模に相応しい戦略を立てるとすれば、カビや腐朽菌の除去、木材の延命などの戦略を立てることができます。もちろん、それは言うまでもなくお客さまのニーズにあっていなければならないことが必要不可欠です。

「足場パック」スプリングキャンペーンをご利用ください！

ただいま躍進では、リフォーム総合提案「足場パック」のスプリングキャンペーンの真っ最中です。そして、そのキャンペーンを代表する商品が、『飛驒炭 床下調湿材』『カーボエース』『床下用攪拌・換気システム』の「床下3点セット」(写真参照)です。

セラミック炭から作られた脱臭調湿材『飛驒炭 床下調湿材』は、床下に1坪あたり約12袋敷つめるだけで床下の湿気をコントロールします。底面をフィルム加工してありますので地面からの湿気もシャットアウトします。

同じく、セラミック炭から作られた土壌改良材『カーボエース』は、保肥性、保水性に優れ、病害虫の発生を抑制します。また、土中から放出されるガスを吸着するほか、pH調整機能、土中有効微生物の繁殖促進効果もあります。

『床下用攪拌・換気システム』は、中央部設置によるダイレクト換気(新方式)により1台で20坪までの床下をカバーします。これは、従来の床下換気扇3台分に相当します。換気と攪拌機能を同時に搭載した高効率換気システムであり、床下中央部の高湿エリアをダイレクトに攪拌換気します。これにより、布基礎や基礎パッキン工法、基礎断熱工法等、あらゆる構造の床下に設置可能です。

「床下3点セット」のご注文、お問い合わせは躍進までお気軽に。



3年目も変わらぬ好評 スカイコートW 水系ウレタン樹脂**タイル仕上げの魅力を生かす**

躍進がご案内している、強靱で柔軟な被膜を形成するタイル張り面の透明外壁防水材『スカイコートW』は、一昨年の発売以来、変わらぬご好評をいただいております。ご注文、問い合わせが多く寄せられています。

透明度の高い水系ウレタン樹脂を主成分とした、1液型外壁用透明防水材です。透明な塗膜なので、タイル仕上げの意匠性をそのままに、雨水の侵入を防ぐことができます。

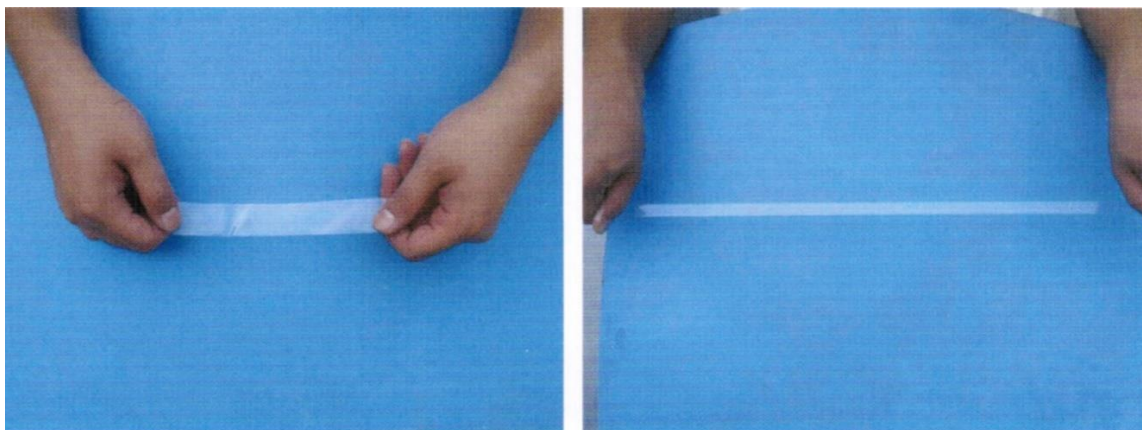
**オール水系**

プライマーを含め、すべての構成材料は水系であり、危険物を一切含んでいないため、引火や中毒の危険がなく、居住者・作業員・環境にやさしい材料といえます。

抜群の高性能被膜

ウレタン樹脂の特性を生かし、強靱で柔軟な被膜を形成し、驚異的なひび割れ追従性(20mm以上)、抗張積(2670N/mm)を備えています(写真参照)。

また、専用プライマーにより、磁器タイルのような吸い込みの少ない下地へも強固に接着し、タイルの剥落の予防に寄与します。



優れた施工性

すべての構成材料は、1液型のため煩雑な混合作業は必要ありません。壁面施工でもダレ難く、適度なレベリング性により、フラットな仕上がりになります。

防カビ・防藻機能

防カビ・防藻機能を付与しており、不快なカビや藻の発生を抑制します。

施工仕様

工程	使用材料	塗布量(kg/m ²)	塗布回数	塗布間隔(目安)	塗装方法	
1	プライマー	スカイコートWプライマー	0.1~0.2	1	春秋 約2時間 夏 約2時間 冬 約3時間	ローラー
2	防水層①	スカイコートW防水材	0.2~0.3	1	春秋 約3時間 夏 約3時間 冬 約5時間	刷毛、ローラー
3	防水層②	スカイコートW防水材	0.2~0.3	1	春秋 約3時間 夏 約3時間 冬 約5時間	刷毛、ローラー
4	トップコート	スカイコートWトップ	0.1~0.2	1~2	—	刷毛、ローラー

高い防水性に加えて、意匠性の確保や、施工性の高さなど、各方面で多大な評価をいただいております。

『スカイコートW』のご注文、お問い合わせは、躍進までお気軽に。ご連絡をお待ちしております。

リフォームを考える 住宅コラム

1つの住宅に長く住もうためには、適切なリフォームの実施は欠かせません。しかし、それに対するお施主さまの経済的事情や認識は様々であり、それを適切に捉えてリフォーム提案をしなければ、無駄な動きを生み出すこととなります。

これを踏まえて、一般社団法人住宅リフォーム推進協議会は、一般のリフォーム消費者向けに「住宅リフォームに関する実施者実態把握調査」を行いました。これは、過去3年以内に(自身の住まいの)リフォームを実施した居住中の物件の築年数が10年以上で、世帯主・自己所有に該当する25歳以上の方が対象です。全国を対象に、2021年8月5日から11日の間にインターネットリサーチとして、スクリーニング調査3万名、本調査1,000名から回答を得ました。

リフォーム検討のきっかけは、「住宅構造部分が古くなった、壊れた」(44.4%)、「設備や機器が古くなった、壊れた」(43.1%)が上位を占めました。リフォームで実現したいことは「一部の部屋の全面改修をする(居室・調理室・浴室・便所・その他の室の床又は壁の取り替え)」(49.0%)が最も高くなりました。

リフォーム契約時に重視した点は、「設備の使い勝手が良くなること」(契約時27.9%/検討時31.9%)、「耐久性の向上」(契約時15.6%/検討時19.3%)が上位で、それぞれ検討時から重視しています。契約時に重視した点が、検討時の重視点と比べて割合が低い項目が多く見られるのは、契約する際には検討時に比べてリフォームの内容等をより絞り込んでいる可能性があると考えられます。

リフォーム実施物件別にみると、一戸建てリフォーム層では「耐久性の向上」(21.1%)や「耐震性の向上」(11.2%)が全体やマンションリフォーム層と比べて高く、マンションリフォーム層では「設備の使い勝手が良くなること」(33.7%)や「デザインの良さ」(13.6%)、「掃除のしやすさ」(13.1%)などを重視している割合が高いようです。

リフォーム箇所は、水回りやリビングの割合が高く、実現したいことや重視している点が反映されています。また、「トイレ・便所」や「外壁」、「屋根」、「設備」のリフォームは当初は検討していなかったものの、実施の際に追加された可能性が高いようです。いずれにせよ、豊かな日常生活確保の実現が目的であることが明確になっています。

<p>株式会社 躍進</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>URL=http://www.yakushin.jp E-mail=yakushin-no1@nifty.com</p>	<p>関連会社 不動産事業 株式会社 ヤクシンジャパン</p> <p>関連会社 株式会社 First Arrows ファーストアローズ</p>	<p>事業内容</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>塗装工事：各種塗装</p> <p>外部点検：屋根、陸屋根、バルコニー、外壁等診断</p>
---	---	--