第233号　　月刊 住宅情報誌 躍 進　2022年（令和4年）5月1日（日）

1　羅針盤　還暦に思う
3　これぞ躍進流!!　ドラッカー活用術
5　2022年度入社式
5　花盛り 「足場パック」スプリングキャンペーン
6　梅雨を迎える前に完璧な雨漏り調査を
8　断熱リフォームを考える

還暦に思う

羅針盤

(株)躍進
代表取締役 笠井輝夫

新たなスタートを切る

おかげさまで、ひと月前の2022年4月2日に還暦を迎えることが出来ました。これもひとえに皆様からお力添えいただいたおかげと深く感謝申し上げる次第です。

私はこれまでに2度の大病を患っております。2012年11月に脳内出血を起こし、2014年12月には肝臓癌が発見されました。それを思えば、こうして還暦を迎えられたことは、まさに奇跡と言っても過言ではないでしょう。

還暦とは、読んで字のごとく元の暦（こよみ）に還ることです。暦とは十干（甲乙丙丁戊己庚辛壬癸）と十二支（子丑寅卯辰巳午未申酉戌亥）の組み合わせで、これが60年で一巡することに由来しているのです。

現在の日本人の平均寿命は、「令和2年簡易生命表」によると、男性の平均寿命は81.64歳、女性の平均寿命は87.74歳です。しかし当然ながら、昔はそんなに長く生きられず、まさに60歳を迎えることはめでたいことであり、長寿のお祝いの1つだったのです。

そんな還暦のお祝いに赤いちゃんちゃんこを着るのですが、これには赤ちゃんに還るという意味が込められています。まさに人生を一度仕切り直して、生まれ変わった気持ちで新たなスタートを切るという意味なのです。現在の 60 歳はどのような世界においてもまだまだ現役です。ますます意気軒昂で頑張って行きたいと固く決意した次第です。

躍進のDNAを永遠に継承する

しかし、人生の終盤に差し掛かってからの再スタートであり、やはり生物学的な体力の衰えは避けることができません。それをできるだけ食い止める努力をすることと同時に、次世代へのバトンタッチの具体的な仕上げに着手することを、改めて強く認識しています。

生物は細胞分裂が終了すれば個体の生命は失われてしまいます。一般の多細胞生物が永遠に生きながらえようと思ったら、クローンを生み出し命をつなぐことでそれが可能となりますが、そんな漫画みたいなことは実際には出来ません。

しかし、子孫を残すことで自分の DNA を継承させることができるのです。それを永遠に繰り返していけば、人間はまさに不老不死の命を手に入れたことと同じになります。そしてそれは、企業における事業継承でも同じことが言えるのです。

2011年版の中小企業白書によれば、企業存続率（生存率）は、1年後が約97%、5年後が約82%、10年後が約70%となっており、約50%まで下がるのが22年後とされています。また、帝国データバンクの調査でも、企業の10年後の生存率は約70%、20年後には約52%となっており、いかに生存競争が激しいかということが分かります。

しかし、その一方で、老舗と呼ばれる企業もたくさんあります。現存する世界最古の老舗企業は、578 年創業の神社仏閣建築の設計・施工を手掛ける株式会社金剛組です。こうした企業は、生物が自分の DNA を継承させるように、事業継承者という子孫を残すことに成功している証拠なのです。そして、その継続が途絶えなければ、まさに永遠に存在する企業になれるのです。

企業は創業設立 30 年近くなると生存率が横ばいに近くになり、安定の兆しが見え始め老舗への第一歩を踏み出せます。それはまさに、躍進が創立30周年を迎える2030年までに、次世代に襷を渡し常勝躍進の基盤づくりをする勝負の10年と合致するのです。

もちろん、企業理念をはじめとする DNA を継承させなければ同一企業という定義から外れてしまいます。それを踏まえて、躍進にとって様々なDNAのうち最も重要なものが、2020年から「年輪経営」とともに企業目的として掲げている「自他共の幸福実現」であり、躍進五原則である「五方良し」に通じる考え方なのです。

還暦を迎えて、まさに生物が生まれ変わったような気持ちになって、次世代を担う人材を育て上げるために、より一層の努力をする決意をしました。そして、躍進の DNA の継承を永遠に継続させ、永遠に存在する企業となり、いつまでも「自他共の幸福実現」を果たしていく次第です。新たなスタートにご期待ください。

これぞ躍進流!! ドラッカー活用術 〈『マネジメント編』その2〉

わたしは、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から様々なことを学んでいる最中です。

しかし、個々の会社によって、経営資源をはじめとりまく環境が違うため、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、私が実際にドラッカー氏の言葉から何を学び、それをどのように躍進の経営に役立てているかをご案内したいと思います。最初のシリーズとして、**『マネジメント（エッセンシャル版）』（上田惇生・訳）に記載されている内容をお話しさせていただきます。**

私は経営者としては 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　意思決定

「リスクを皆無にすることは不毛である。最小にすることも疑問である。得るべき成果と比較して冒すべきリスクというものが必ずある。（中略）リスクを伴う意思決定を行いたいか、行いたくないかは問題ではない。マネジメント（注：マネージャー、管理者、責任者の意味）は、その責務からして必ず意思決定を行なう。違いは、責任を持って行なうか、無責任に行なうかだけである」

●笠井輝夫の解釈　リスクと責任

リスクを必ず受け入れ、責任を持って意思決定します。もちろん、リスクには種類も程度問題も存在しますが、意思決定において、必ず結果を出す、必ず勝つという姿勢ならば、そのプロセスにおける難問、つまりリスクは乗り越えることができるのです。

躍進でもそうであるように、それには最初の意思決定の際の、責任の範囲に関係してくることです。責任は、仕事の割り当てに基づいて成り立つのですが、最終的にはすべての責任は、社長が負うものであることを忘れてはいけません。

今月の言葉　その２　**計画の具体化**

「最善の戦略計画さえ、仕事として具体化しなければ、よき意図にすぎない。成果は、組織のなかの主な人材を割り当てることによって決まる。戦略計画は、将来において成果を生むべき活動に資源を割り当てて、初めて意味を持つ。さもなければ、約束と希望はあっても、戦略計画は存在しない」

●笠井輝夫の解釈　**有言実行ならぬ“有限”実行**

躍進においては、何事も実践し、実証実験によって得られた経験やデータを重視しています。実行しない戦略計画などは、存在しないのと同じなのです。おざなり（その場しのぎ）にするのもダメで、なおざり（何もしない）にするなどはもってのほかです。

そして、躍進に限らず、それぞれの会社の経営資源には限りがあります。それを踏まえ、既存のメンバーで役割分担し目標に向かい、あくまで限られた条件、与えられた環境の中で、有言実行ならぬ“有限”実行の精神で臨み、責任を明確にして必ず実行するのです。

今月の言葉　その３　**アウトプット**

「（仕事を生産的なものにするには）成果すなわち仕事からのアウトプットを中心に考えなければならない。技能や知識など仕事へのインプットからスタートしてはならない。それら（技能、情報、知識）は道具にすぎない」

「いかなる道具を、いつ何のために使うかは、アウトプットによって規定される。作業の組み立て、管理手段の設計、道具の仕様など必要な作業を決めるのは成果である」

「19 世紀におけるもっとも生産的な発明家エジソンは、体系的な方法によって、発明という仕事の生産性をあげた。彼は常に、欲する製品を定義することから始めた。次に発明のプロセスをいくつかに分解し、相互関係と順序を明らかにした。プロセスのなかのキー・ポイントごとに管理手段を設定した。そして基準を定めた」

●笠井輝夫の解釈　**お客さまのニーズに応える**

躍進では、お客さまの「こうしてほしい」というニーズを掴み、それに応え実行することを実践しています。「こんな材料がある。これで何かを作れば売れる」みたいに、インプットから考えるのはダメなのです。必ずアウトプットから考え、「お客さまが欲しているこういうものを提供したい。そうすれば売れる」というところから逆算して、技能、情報、知識などの経営資源という道具を揃えて、日々の企業活動に臨んでいます。

それはまさに、エジソンが「欲する製品を定義することから始めた」というマーケティングの精神に通じるものです。そしてエジソンは、お客さま（大衆、消費者）の欲しいものを具体化しただけでなく、蓄音機や電球、活動写真（映画）などの発明によって、お客さまの潜在的ニーズにも応えました。これはまさにイノベーションの結果なのです。こうした精神も取り入れ、日々お客さまのニーズを先回りする努力を実践しております。

2022年度入社式

躍進は、去る4月1日に2022年度入社式を晴れやかに執り行いました。本年度は**白石純大（22歳 写真前列中央）**を迎え入れ、改めて職場は自己を鍛え磨く人生道場であると心得て、実践にて基本を学び、仕事を通じて自分も家庭も会社も幸福にして行こうと誓い合いました。そして、全社員が青年の心をもって「オール躍進一丸」となり勇猛精進してまいります。**注：なお、記念写真撮影のために整列し一瞬だけマスクを外しました。**

花盛り「足場パック」スプリングキャンペーン

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、**『飛騨炭　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」（次ページ写真参照）**です。

セラミック炭から作られた脱臭調湿材『飛騨炭　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。

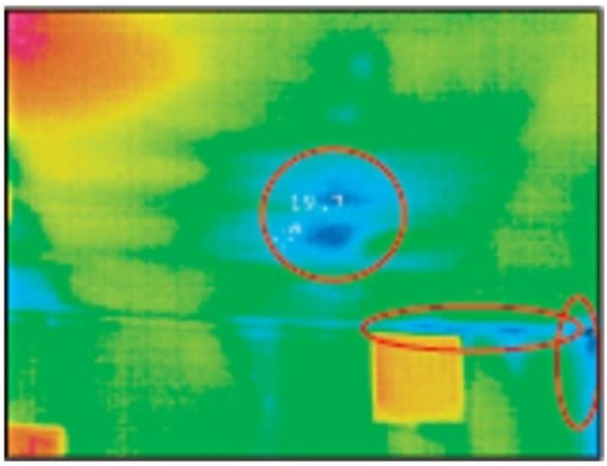
梅雨を迎える前に完璧な雨漏り調査を

もうすぐ梅雨の季節を迎えます。それまでに雨漏り対策をしなければならないと思っている方が多いのですが、専門の調査会社が調査・補修をくりかえしていながらも、一向に雨漏り被害が改善されないという悩みを一気に解決したのが、もうすっかりおなじみになりましたサーモグラフィ法による**『赤外線漏水調査システム』**です。

赤外線は、温度を持つすべての物体から、その温度に応じた波長分布によって、自然に放射されます。その波長分布を、色画像として示し、様々な状態を分析する装置がサーモグラフィです。そのため、今まで発見できなかった雨漏りの侵入口も、明確に特定することができます。

サーモグラフィの特徴は、広い面積を同時に捉えることができるため、モニター上に映し出される温度の相対比較を、ひと目で分析できます。

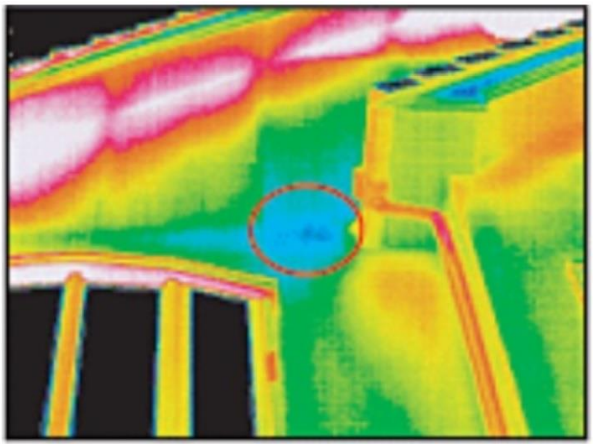
また、サーモグラフィは、対象物から離れて温度測定ができるため、動いているものや、近づくことができない危険なものでも、簡単に温度計測・分析することができます。



例えば、**上の２枚の写真**は、天井の一部と天井と壁の間が漏水している写真です。

サーモグラフィ上では、部屋全体の温度は、緑色で表示されています。

そして、暖房などで室内が暖まると赤色に変化します。しかし、**漏水箇所は水色で表示される**のです。サーモグラフィ上では、丸で囲った部分には、水色を通り越して、濃い青色が示されており、ここが漏水箇所であることが分かります。



また、**上の２枚の写真**は、外壁に放水後、表面が乾いてから、サーモグラフィで計測したものです。下屋の雨どい脇に、赤外線画像では濃い青色が示され、その部分に水が蓄積していることが確認できるのです。

まさに、『赤外線漏水調査システム』は、熟練のプロの技をビジュアル化した最高のアイテムといえます。梅雨を迎える前に完璧な雨漏り調査を実施しましょう。ご依頼、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。

断熱リフォームを考える　住宅コラム

昨今のコロナ禍において「免疫力」というワードが注目されるようになりました。免疫力強化は感染症対策の基本であり、具体的には、適度な運動と休養を実践すること、体を温め体温を上げること、ストレスを軽減すること、腸内環境を整えることなどです。

そして、住宅業界は以前から、この対策のなかで、体を温め体温を上げることに注目した家づくりを実践してきました。その代表が高気密高断熱住宅であり、真冬でも室内はまるで夏季のような暖かさを実現したのです。つまり暖かい部屋で過ごすことで体温が上がり、免疫力アップが達成されたため、文字通り「健康住宅」として注目され始め、全国に広がっていきました。

このように、優れた断熱効果のある家に住んでいるだけで健康になれることが実証されました。それほどに断熱は極めて有効な住宅性能で、それに対する関心も高まっているのですが、実際の断熱リフォームにまでは実施されていない現状にあるようです。

これに関連して、株式会社 LIXIL が、全国都道府県の 20～60 代、4,841 人を対象に実施した「住まいの断熱に関する意識調査」（2021 年 12 月実施）によれば、家の断熱性能への関心がある人は 68%に上る結果を得ることが出来ました。しかし、その反面、断熱リフォームについては 80%が検討したこともないという結果となりました。

その理由として、「予算が合わなかった」が 58%を占めトップとなり、「スケジュールが合わなかった」が 20%、「断熱することによるメリットをあまり感じなかった」が 17%と続きました。やはり、リフォームする際の重視するポイントとしては、水まわり、間取り、収納が、断熱性能、窓・玄関ドアを上回る傾向にあるようです。

高気密高断熱住宅に限らず、優れた断熱性能を持つ住宅は、省エネばかりがメリットして取り上げられてきました。しかしこれからは感染症対策としても有効であることをアピールし、より一層の断熱リフォームの推進を実現するように努力していきましょう。

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 TEL048-688-3388 FAX048-680-7615
東京営業所 〒107-0062 東京都港区南青山2-2-8 DFビル2F TEL03-6804-2541 FAX03-6804-2542
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