



- 1 **羅針盤** 中小企業のスタートダッシュ
- 3 これぞ躍進流!! ドラッカー活用術
- 5 本社前にシロアリ注意報の看板を設置しました!
- 6 徽章と本社をリニューアル!
- 6 「足場パック」サマーキャンペーンの真っ最中!
- 7 完璧な雨漏り調査の決定版
- 9 外構・エクステリアを考える

中小企業のスタートダッシュ



物事は始めが肝心

私どもの株式会社躍進は2000年(平成12年)10月に創業設立され、今日に至るまで私が代表取締役社長を務めています。つまり私は、既存の会社を事業承継したのではなく、同じ経営者でもいわゆる創業者なのです。

それまで勤めていた新潟市本社の防蟻会社である株式会社ピコイの埼玉営業所の地盤を引き継ぐ形で独立したのですが、お客さまは私個人ではなくピコイに注文を下さっていたのであり、そのブランドから新たな躍進というブランドを認めていただくまでには、それなりに努力したつもりです。

ちなみに、既報233号(2022年5月号)の羅針盤でもご案内しましたが、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が分かります。

そのような中、20年以上にわたって会社経営に成功してきたことは、ひとえにお客さまをはじめ、社員各位とご家族、さらには協力業者と仕入れ先からお力添えいただいたおかげと心から感謝いたします。そして、会社の創業設立はお金があれば誰にでもできますが、それを継続していくには経営に対する様々な覚悟が必要なのです。

2000年10月当時を振り返れば、やはり物事は始めが肝心と、創業設立時に特に心掛けたことを思い出します。もし会社の創業設立をお考えの方がいらっしゃれば、僭越ながら、絶対に倒産廃業させないための私なりの一考察をお届けしたいと思います。

バックヤードを重視する

これは一番大きな落とし穴になるのですが、会社の表玄関よりもバックヤードを重視するようにしましょう。つまり、売上利益を確保する以上に、その裏側のお金の動きに重点を置くのです。まず、開業資金のうち自己資金をどれだけ集められるか、それ以外を賄うために金融機関からの借入れを確実なものにするための担保確保をどうするかです。

それを踏まえ、売上利益とリンクさせた実効性のある返済計画を立てること、さらに、租税公課や従業員給与、家賃、協力業者や仕入れ先への支払いをはじめ、入ってくるお金は不安定ですが、出ていくお金だけははっきりしていることを強く認識するのです。

まさにお金は、建物で言えば基礎部分です。最初にこの部分をきちんとすることで金融機関が協力してくれ、予算というものが確定するのです。バックヤードを重視しないで、ああしたいこうしたいと妄想すれば、予算は限りなく膨張することに注意してください。

本音・本心・本気で語り合える仲間を集める

中小企業における経営資源のなかで、最も重要なのはヒトです。しかし、普通に社員募集をしても良い人材が集まる保証はありません。仮に素人を入社させても、多くの中小企業の創業設立時には、一人前に育て上げる十分な教育システムがないものです。

ならば、既存の人間関係の中から優秀な実務者を確保するしかないのですが、絶対に譲れないポイントは、自分を裏切らない人であることです。それを躍進では、本音・本心・本気で語り合える仲間と称しています。裏切るというのは、背任横領をはたらくという意味よりも、期待を裏切ることです。例えば、仕事を任せられるころに退職してしまえば、重要な人材がそのまま欠如してしまうからです。

真面目で向上心のある人材はこの世の中にたくさんいますが、自社で働いてくれなければ意味はありません。やはり理念を共有できる、さらに言うならば、自分のことを好きでいてくれる人だけを集めることは、まさに創業設立時の生命線なのです。

おかげさまで私は、創業から今日まで躍進を支えてくれた人たちに巡り会えました。本当に心の底から感謝しています。躍進に限らず、こうした人たちによって中小企業のスタートダッシュが有効になることを忘れないでください。

これぞ躍進流!! ドラッカー活用術 <『マネジメント編』その4>



今月も、経営者としての20年以上のキャリアを生かし、経営学者 P.F.ドラッカー氏の言葉を捉え、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てまいります。現在は、『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いたします。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。

今月の言葉 その1 **知りながら害をなすな**

「プロたるものは、医者、弁護士、マネージャーのいずれであろうと、顧客に対して、必ずよい結果をもたらすと約束することはできない。最善を尽くすことしかできない。しかし、知りながら害をなすことはしないとの約束はしなければならない。顧客となるものが、プロたるものは知りながら害をなすことはしないと信じられなければならない。これを信じられなければ何も信じられない」

●笠井輝夫の解釈 **ビジネスマンとして正道を歩む**

躍進では、すべてに最善を尽くし、故意または重過失によるトラブルをゼロにすべく、知りながら害をなすことの無いように全力投球しています。プロたるものが全力を尽くしてくれなければ、何を信じればよいのでしょうか。良くない結果に結びつくとならぬながら、それを平気で実行することは絶対にやってはいけないのです。

また、住宅建築において、故意や重過失でなくとも、低予算が原因でどこかに無理が生じ、施工不良が発生する可能性があるのにそれを未然に防がなければ、まさしく知りながら害をなしていることとなります。必ず適正価格を持って住宅の十分な性能が確保されることをお施主さまに示し、理解してもらわなければなりません。

改めて、知りながら害をなしてはいけないとは、金もうけのためなら何をしても構わないという社会性の欠如を否定していることなのです。そんな社会性のない事業を展開しても決して長続きはしません。松下電器産業(現パナソニック)創業者・松下幸之助氏も、「企業は社会の公器」と位置付け、その社会性を重んじていました。

『論語』のなかにも、「富と貴(たつと)きは、是れ人の欲する所なり。其の道を以てこれを得ざれば、処(お)らざるなり」という言葉があります。富と地位は、誰でも欲しがりますが、正しいやり方をもって手に入れたものでなければ長続きはしないという意味です。そして、これに続けて「君子仁を去りて、悪(いず)くにか名を成さん」とあります。立派な人は、正道を捨ててまでして名声を得ることはしないという意味です。

ビジネスの世界において、欲を出すことは大いに認められていますが、決して邪な手段を用いて下劣な目的を達成してはいけません。ビジネスマンとして成功したいのであれば、常に正道を歩むべきであることを強く意識しましょう。

今月の言葉 その2 **真摯さ**

「人を管理する能力、議長役や面接の能力を学ぶことはできる。管理体制、昇進制度、報奨制度を通じて人材開発に有効な方策を講ずることもできる。だがそれだけでは十分ではない。根本的な資質が必要である。真摯さである」

「マネージャーにできなければならないことは、そのほとんどが教わらなくとも学ぶことができる。しかし、学ぶことのできない資質、後天的に獲得することのできない資質、初めから身につけていなければならない資質が、一つだけある。才能ではない。真摯さである」

●笠井輝夫の解釈 **どんなときでも変わらない信念と行動**

躍進マンの条件は、親孝行の出来る人間、守るべき者と事を守れる人間、価値創造の共存共栄ができる人間です。これを実現するには、真摯さがなければなりません。特に、マネージャーには誰にも負けない本気度が必要不可欠です。それは 真摯さそのものであり、生まれついでのものなのです。

そんな真摯さとは、一時的、一面的な真面目さ、誠実さというものではなく、いついかなる時でも強く正直な姿勢を貫くという意味です。つまり、決して陰日向(かげひなた)を作らず、評価されてもされなくてもその信念や行動に変わりはないということです。

ビジネスにおいては、誰しも自分が評価される仕事には懸命に取り組むものですが、一見地味な仕事に対しても大いに関心を持ち、一切負担に感じることなく率先して取り組まなければならない。真摯な気持ちがあれば、どんな仕事にも価値を見出し全力で取り組めるのです。

逆に真摯な気持ちがないと、あらゆる努力が上辺だけに留まり血肉になりません。つまり努力の成果が人格の根本にまで届かず、人間性を磨き上げることができないのです。まさに、真摯な気持ちこそが努力を花開かせ、清廉で包容力があり思いやりに溢れ決断力に富んでいる理想的な人格者を作り上げます。そんな真摯な気持ちを持って、躍進マンは何事にも本音・本心・本気でぶつかり、本力を発揮しているのです。

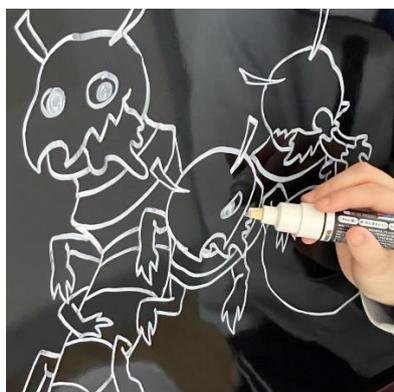
本社前にシロアリ注意報の看板を設置しました！

今年も羽アリ、白アリシーズン到来しています。そこで、本社前に「シロアリ注意報!!」の看板を設置しました。ラフ画からイラスト制作、看板までの工程をご覧ください（写真参照）。最高にカッコいいイメージに仕上がりました。

毎年4月下旬から5月上旬(ゴールデンウィーク前後)より羽アリが大量に発生します。今年も関東地域で「羽アリがでました」とのお問合せを頂いております。今年は例年より気温が急に上がり、雨上がりのジメジメした時に羽アリが群飛します。

羽アリは大量に発生しても2~3日で収まる事が多いですが、収まった時点で羽アリがいなくなったと思っていれば危険です。群飛する羽アリは全体の3%ほどと言われており、残りの97%のシロアリは、巣に残っていて建物に被害を与え続けています。

羽アリを発見しましたら、必ず点検することをお勧めいたします。躍進までお気軽にお問合せください。



徽章と本社をリニューアル！



躍進の徽章が新しくなりました（写真左参照）。シンボルロゴマークを元に青を基調としたデザインとなっております。また、2022年6月には、本社社屋の塗装工事を実施しました（写真右参照）。本社が2010年2月22日の落成以来、12年目の化粧直しです。

このように、お客さまの目に触れる面をリフレッシュしたことで、気持ちも新たに、すべてのことに万難を排して臨もうという意欲が湧いてきました。これからも躍進をよろしく願いたします。

「足場パック」サマーキャンペーンの真っ最中！

ただいま躍進では、リフォーム総合提案「足場パック」のサマー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」（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。



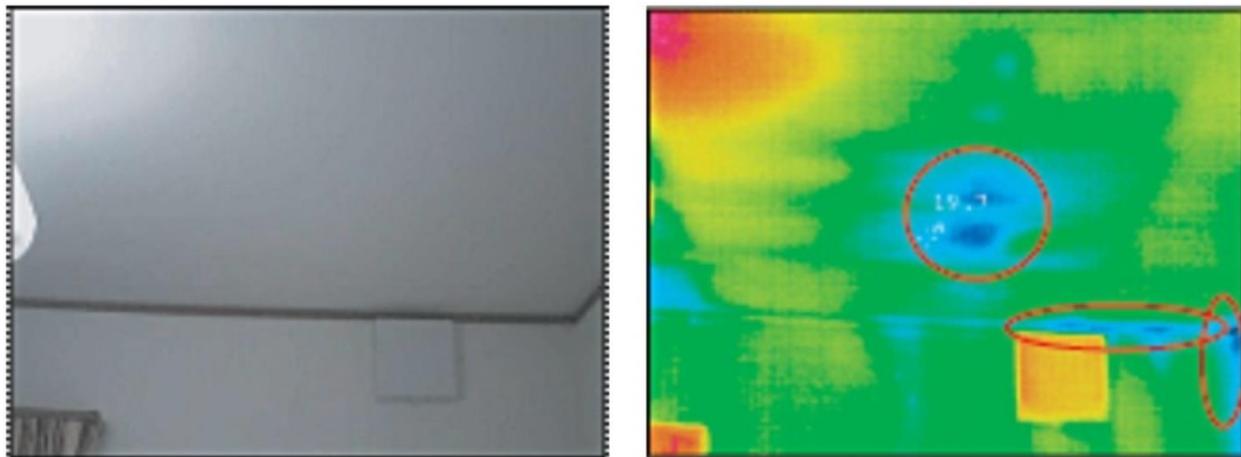
完璧な雨漏り調査の決定版

もうすぐ台風シーズンを迎えます。それまでに雨漏り対策を完璧にしておきた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。

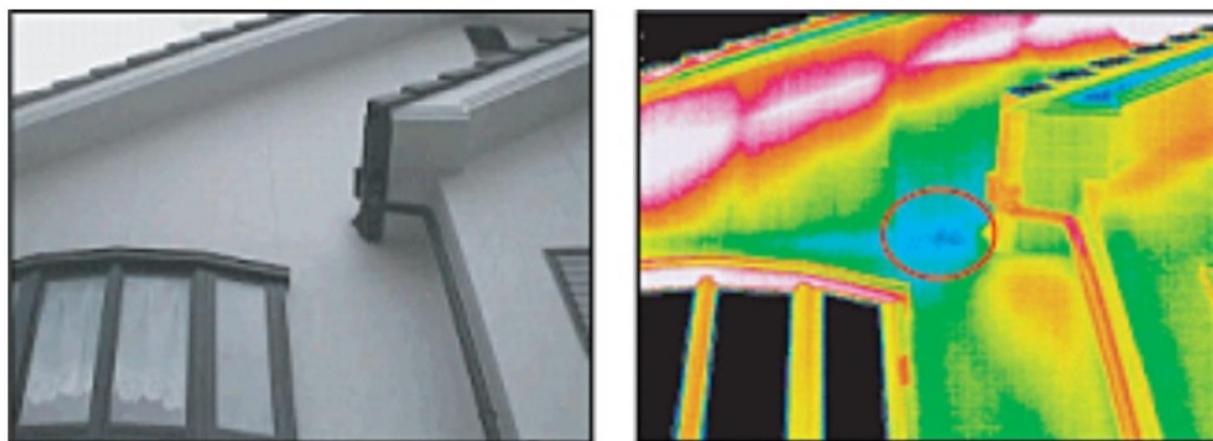
サーモグラフィの特徴は、広い面積を同時に捉えることができるため、モニター上に映し出される温度の相対比較を、ひと目で分析できます。

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。台風シーズン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。

外構・エクステリアを考える 住宅コラム

お施主さまも施工業者も、住宅の差別化を図ろうとするとき、性能・機能・デザインの3要素を考えます。そしてこれは、男女つまり一般的にはご主人さまと奥さまでは、その関心の度合いに温度差があるものです。

断熱や耐震など、住宅の性能部分に大いに関心を持たれるのは圧倒的に男性です。自分の住まわれる家を「モノ」として捉えるので、より優れたものであってほしいと願う気持ちから性能に関心が行きがちなのです。一方、機能面には女性が強く関心を示します。特に、収納の確保を何よりも重要視している人が多く、その次に日常生活において行き来や作業のしやすさを求めるため、動線の確保が続きます。

それでも、デザインは男女共々強く関心を示すようです。なぜなら家というステータスをより効果的に表す最高の手段だからです。男性であれば、自分の所有物に権威付けをしたいと思うため、場合によってはゴシック様式やロココ様式といった海外の伝統的なデザインを採用します。一方女性は、お友達を招いた際に褒められたいという思いが強いので、家の表面（おもてめん）や応接間のデザインにこだわるようです。

しかし、建屋におけるデザインによって差別化を図る場合は、海外から部材や建材を取り寄せ必要性も生じるため、それなりの予算が必要になります。そこで有効なのが外構・エクステリアによる差別化なのです。美しい門扉や玄関ドア、ガーデニングなどで家の周りを飾れば、それだけで高級感がグッとアップするからです。

ある専門工事業者による戸建てに住まう方を対象とした調査結果では、外構・エクステリアの施工状況の分布は、一式施工が44.1%、部分施工が22.4%、施工せずが33.5%という比率になりました。さらに工事費用については、100万未満が24.2%と、100～149万円が19.4%、200～249万円が16.9%と続き、全体では100万円未満から500万円以上まで広く分布していることがわかりました。

外構・エクステリアの美しさは、リフォームにおいても比較的低予算で確保することができ、住宅の資産価値アップを実現します。お施主さまには、改めて外構・エクステリアの魅力に注目していただき、住宅の新たな提案としてご検討、ご活用いただくようお願いさせていただきます。

<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>
---	---	--