



- | | | |
|---|------------|-------------------|
| 1 | 羅針盤 | 価値ある取引を実現する |
| 3 | | これぞ躍進流!! ドラッカー活用術 |
| 5 | | 台風シーズンに備える! |
| 5 | | 赤外線漏水調査システムが大活躍! |
| 6 | | 浴室の安心・安全を確保 |
| 7 | | 耐震補強を考える |

価値ある取引を実現する



お客さまの条件とは

すべての企業は、商品やサービスを購入してくださるお客さまがあって成り立つものです。そして、そもそもお客さまとはどのような方々なののでしょうか。それについて躍進では、僭越ながら「お客様の条件」として、「価値創造の共存共栄できるお客様」「相互約束に基づき、仕事を頂き、お金をいただけるお客様」とさせていただいております。

商取引は、受注者が適切な商品やサービスを提供するという債務を果たし、それに対して発注者が適切にその対価を支払うことで成り立つものです。つまり、適切な仕事に対して適切にお金を支払ってくださる方がお客さまなのです。この関係性がベースとなって、前述の価値創造の共存共栄が実現できるのです。

そして価値創造とは、満足と感動です。お互いが期待通りの手応えを得られれば満足できますが、期待以上の手応えがあれば、それは感動なのです。特に、感動という価値創造は、自分の都合よりも相手の都合を優先させようという姿勢が生み出すものです。

受注者は、「常により良い商品やサービスを提供しお客さまを幸せにしたい」と全力投球します。それに対して発注者は、「いかなる事情が発生しようとも、代金の全額を期日までに支払い、受注者に適切な利益を確保してもらいたい」を励行します。そしてこの積み重ねが、期待以上の手応えに結びつき、感動という価値創造と共存共栄を実現するのです。

疑う余地がないと確信する

すべての取引には、与信というものが欠かせません。「こちらのお客さまは、適切に代金を支払ってくださる十分な資力をお持ちだろうか」「この業者は、脆弱な財務体質で資金繰りに苦慮していて、仕事の途中で倒産して、現場を放棄するようなことはないだろうか」などを調べる必要があり、それを経て取引が始まるのです。

もちろん、連鎖倒産などの不慮の事故によって債務が不履行になることもあります、いかなる場合でも財務体質の健全性は確保しなければなりません。そしてそれ以前に、基本的には自分の身の丈に合ったスケールの取引を実行すべきです。

例えば、いくら親しい人からの紹介といっても、支払い条件や財務内容が芳しくないお客さまであれば、小ロットによる現金先払い方式などでの納品をお願いするかもしれません。また、今まで扱った規模を大きく上回る発注をしても、果たして納品した商品を捌ききれなければ確実に資金ショートし、代金を支払うことができなくなります。

つまり、お互いに疑う余地が無い範囲を信用して取引をすることで、その確実性が担保できることを忘れてはいけません。

自己責任の覚悟を持つ

そして、取引には自己責任が伴うという覚悟が必要です。受注先の担当であれば、「確実に良い商品やサービスを納期までに納めることができるか」をとことん考えるのです。発注先の担当なら、「回収不能や入金遅れなどのトラブルが発生し、発注先への支払いに影響が出ないだろうか」と徹底的に調べ、適切な取引実現のための責任を果たすのです。

もちろん、最終的な責任は会社が負うことになります。しかし、その前に担当者がやるべきことを間違いなく果たしているかが問われるのです。この自己責任の覚悟がないと、あらゆる取引をスタートすることは認められないでしょう。

様々な道理を踏まえ、価値ある取引を実現してこそ、企業の健全性、永続性が確保できるというものです。そのうえで、歌手の三波春夫氏のキャッチフレーズのように、「お客さまは神様です」となり、仕入れ先、下請け先にも大いなる感謝の気持ちが芽生えるのです。

改めまして、躍進の「お客様の条件」をご理解いただき、適切な規模・内容の取引を行い、双方の自己責任意識を持って真の win-win の関係が構築され、末永いお付き合いを実現することができます。即ち、「躍進 5 原則、五方良し、360 度全方位の幸福」を実現させていくことが、我々の目的である「自他共幸福実現」であると心得ていきましょう。

これぞ躍進流!! ドラッカー活用術

〈『イノベーションと企業家精神編』その2〉



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。

そして今回も、『イノベーションと企業家精神 (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 イノベーションの兆候

「ギャップとは、現実にあるものと、あるべきものとの乖離 (かいり)、あるいは誰もがそうあるべきとしているものとの乖離であり、不一致である。原因はわからないことがある。見当さえつかないことはある。だがそれにもかかわらず、ギャップの存在はイノベーションの機会を示す兆候である」

●笠井輝夫の解釈 自己観照を実行する

現状の自分を知らず過大評価しては誰も認めてくれません。まずは、松下電器産業 (現パナソニック) 創業者・松下幸之助氏が指摘している自己観照を行い、自分は何者で、どのような力を持っているのか、自分の長所や欠点を素直に認めて、現状の実態を把握するのです。

それを踏まえて、自分は何をやりたいのか、自分の目指すものは何かを捉え、その最終目標を確認します。そして、冷静にスタートラインに立ち目標を確認した時に感じる乖離こそギャップなのです。

そして、そのギャップを埋めるために必要なものを、すべて明確化し書き出すのです。そして、一つひとつを改善していくのです。これはまさに、躍進で実践している 3KM のプログラムに通じるもので、大いなるイノベーションの下地として認識しています。

今月の言葉 その2 **ニーズがイノベーションを生む**

「イノベーションの母としてのニーズは、限定されたニーズである。漠然とした一般的なニーズではない。具体的でなければならない。それは、予期せぬ成功や失敗、ギャップと同じように企業や産業の内部に存在する。その主なものは①プロセス上のニーズ、②労働力上のニーズ、③知識上のニーズである」

●笠井輝夫の解釈 **両面作戦によるイノベーションを起こす**

あらゆるビジネスシーンでは、まずニーズを把握するところからスタートします。それを裏付ける現況の情報収集は極めて重要です。そして、顧客層、商圈を正確に把握するマーケティングを実施します。そのうえでイノベーションの可能性を探るのです。

その反面、既存の価値と、新たな経験に基づいて得られた価値を結びつけることによって生まれるイノベーションにも大いに価値があります。そのイノベーションから逆算して、未知のニーズを探る両面作戦を、躍進では意識付けしています。

今月の言葉 その3 **3つの条件**

「ニーズに基づくイノベーションには3つの条件がある。①何がニーズであるかが明確に理解されていることである。②イノベーションに必要な知識が手に入ることである。③問題の解決策がそれを使う者の仕事の方法や価値観に一致していることである」

●笠井輝夫の解釈 **知識のネットワーク化**

イノベーションに必要な知識において重要となるのが他者の知識です。自分に不足しているものを持っている人を活用して補ってもらうのです。そして躍進では、知識のネットワーク化を心掛けています。そして、そのコントロールを自分の決意のもとに実施すれば、必ず的を射た結論を得られることを強く意識してください。

今月の言葉 その4 **統計から始める**

「統計を読むだけでは十分でない。統計は出発点にすぎない」

●笠井輝夫の解釈 **彰往考来の精神**

過去と現在を明らかにして実証実験しないと、統計そのものが無駄になります。統計データを疎かにすることなく、これが何に必要なのかを定め、未来の価値創造を行うのです。まさに、江戸時代の水戸藩において形成された学問である水戸学の礎の一つである「彰往考来」の、過去を明らかにして未来を考えるという精神に他ならないのです。

もちろん、見切り発車的なスタートはダメなのですが、瞬発力が生み出す閃きも否定してはいません。躍進においては、すべて自分の手に負える、自分が責任を持てる見切り発車は大いに認めています。なぜなら、実践から得る学びを超えるものはないからです。

台風シーズンに備える！

新しくなった看板の絵をお届けします。今回は台風シーズン到来に伴う家の総点検に関しての内容となっております。これは、経理部のスタッフが腕によりをかけて可愛らしく仕上げたものです。季節ごとに変わる躍進名物の看板にご期待ください。

赤外線漏水調査システムが大活躍！



本誌でも度々ご案内申し上げているサーモグラフィ法による『赤外線漏水調査システム』の現場レポートをお届けいたします(前ページよりの写真参照)。

近年では異常気象によるゲリラ豪雨や雹、長雨等が多くなり、その被害も多発しておりますが、お住まいに雨漏りが発生しても、その漏水箇所が中々分かりにくくお困りになるケースが増えています。そのような時に、『赤外線漏水調査システム』は確実な雨漏り調査効果をお届けいたします。

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。漏水箇所から浸水箇所を予測しながら、散水とサーモカメラを併用して確認するのですが、**前ページのモニター画面の写真においては、漏水箇所は水色で表示されるのです。**

今回の現場ではドレン(排水口)からの漏水でした。原因が分かりお施主さまからの信頼度もアップし、元請さまも大満足です。漏水でお困りの方は是非一度躍進までご相談ください。

浴室の安心・安全を確保 浴室換気乾燥暖房機

本格的な秋にさしかかり、躍進では今年も秋冬の季節商品としてすっかりおなじみになりました、ヒートショック対策用の浴室換気乾燥暖房機として、「壁面タイプ／浴室用／防水仕様」、「同／脱衣室・トイレ・小部屋用」、「同／換気扇内蔵タイプ」、「同／換気扇連動タイプ」、「天井取付タイプ」(次ページ写真参照)をご用意いたしました。

浴室用モデル  涼風暖房機:防水仕様 SDG-1200GB ●電源コード(棒端子接続)タイプ	脱衣室・トイレ・小部屋用モデル  涼風暖房機:非防水仕様 SDG-1200GS ●電源プラグ(コンセント差込)タイプ
生活防水 壁面取付タイプ 特定保守製品  ワイヤレスリモコン(生活防水) BF-861RX BF-861RXR NEW	天井取付タイプ  特定保守製品 NEW 2室 同時換気 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。

冬場の浴室の脱衣所やトイレ、廊下などで寒さにさらされると、血管の過度の収縮により血圧が急変動し、脈拍が早くなり、高齢者の場合、心疾患や脳障害などの事故につながることもあります。最悪の場合、急性心不全、心筋梗塞、くも膜下出血などによる突発的な死を引き起こします。

65歳以上の方は、たとえ健康に自信があったとしても、入浴時には注意が必要です。脱衣所と浴室の温度差が10℃以上にならないように注意しなくてはなりません。さらに、高血圧・糖尿病・動脈硬化のある方、肥満気味の方、睡眠時無呼吸症候群や不整脈がある方、お酒を飲んでから入浴する習慣のある方などはヒートショックに要注意です。

入浴前にその都度浴室をシャワーで暖めたり、脱衣所にファンヒーターを移動したりするのは、負担が大きいままです。浴室換気乾燥暖房機によって、安心・安全を確保してください。ご注文、お問い合わせは、躍進までお気軽にご連絡ください。

耐震補強を考える 住宅コラム

以前より、「今後30年以内に、南海トラフ巨大地震や首都直下型地震などの巨大地震が起こる確率は70%」などと言われてきました。それに対して、住宅の耐震性確保をはじめ、耐震リフォームの実施、地震保険への加入などへの意識が高まったようです。

しかし、地震保険については、大きな落とし穴があります。必ずしも被害に対して満額補償が実施されるわけではないのです。その根拠は、地震保険に対する政府による再保険制度が、十分に機能しているとは言い切れないからです。

なぜ再保険が必要かといえ、地震の被害が甚大であれば、民間の保険会社の資力だけでは保険金を支払いきれないからです。そのため、保険会社各社は、いただいた保険料の一部を政府に再保険料として支払い、災害時の準備金としています。

その再保険は補償金額が限られており、1 回の地震等により政府が支払うべき再保険金の総額は、毎年度、国会の議決を経た金額を超えない範囲内のものでなければならず、現在、その金額は 11 兆 7,751 億円であり、民間保険責任額と合計した 1 回の地震等による保険金の総支払限度額は 12 兆円となっています（財務省のホームページを抜粋・要約）。

この金額で十分なのかどうかは、判断の分かれるところです。過去、阪神・淡路大震災や東日本大震災などの巨大地震が発生した際は、保険金の支払額は総支払限度額内であり、円滑に保険金が支払われていました。しかしそれは、それぞれに事情が異なるのです。

阪神・淡路大震災発生時には、地震保険への加入者数が少なかったため、限度額内での支払いが可能となりました。また、東日本大震災時には、地震保険への加入者は多かったものの、地震による直接被害が少なかったため、限度額内での支払いが実施されたのです。

しかしもし、南海トラフ巨大地震や首都直下型地震において、既に報告されている予想被害棟数であるのなら、保険金の総支払限度額を大幅に超えてしまいます。その際には、原資を分割して支払われることになるため、補償額が満額支払われることはなく、実質お見舞金程度の額になり、倒壊した建物の撤去費用も賄えないというのが現実のようです。

これを踏まえて、適切な住宅の耐震性を確保する必要があります。そして、日本木造住宅耐震補強事業者協同組合（木耐協）が 9 月 1 日に発表したアンケート結果においては、耐震診断後に耐震補強工事を実際に行ったのは全体の 34.41%であることが判明しました。

耐震補強工事実施率はここ 10 年間 30%超えで推移していますが、2017 年は前年の熊本地震、2019 年は前年の大阪北部地震・北海道胆振東部地震の影響で、それぞれ 45.7%、38.1%と実施率が上がっています。

大地震の後には、一時的にでも耐震化への意識は高まるようですが、やはり恒常的な防災意識の維持に努め、既存のお施主さまへのさらなる耐震補強工事実施にむけて、一層の努力を続けてください。

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、 ビンニング、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
--	---	---