



- 1 **羅針盤** 皆が主役！チェンジ・チャレンジ！青年の年!!
- 3 これぞ躍進流!! ドラッカー活用術
- 5 今年の干支は卯（兎）です。
- 5 「足場バック」スプリングキャンペーンといえばこれ！
- 6 高い調査精度に絶対の信頼
- 7 すっかりおなじみ スカイコートW
- 9 安心・安全な浴室の必需品
- 10 家計負担を考える

謹賀新年

本年も宜しくお願い申し上げます。



令和5年のスローガンは

皆が主役！チェンジ・チャレンジ！青年の年!!

昨年のスローガンは、「チェンジ・チャレンジ・成長・大躍進!!」でしたが、今年も昨年に続き、青年の心でチェンジ（自己変革）、チャレンジ（挑戦）し続ける 1 年にいたします。

若手を先頭に、全員がはつらつとした青年の息吹と心で仕事に取り組み、人生の基盤軸を強固にする 1 年にしていくのです。なぜなら、いつも根っこには「生涯青春」「生涯青年」の心を持ち、人生を勝ち進んでいくためだからです。

このような気概で、人生の深みをより増していこうではありませんか。そして、年齢的にも肉体的にも本当に若者であるならば、当然ながら、その未来には大きな夢と希望が溢れています。そんな若者たちが、情熱を燃やして夢や希望を実現し、ビジネスマンとして、そして人間として大いなる成長を遂げるためには、以下の 7 つの点を強く肝に銘じておきましょう。

1 つ目は、**仕事そのものの優先順位を上げる**ことです。自分の日常生活や人生の中で、やりたいこと、やらねばならないことはたくさんありますが、娯楽や趣味などよりも仕事を優先することがビジネスマンとしての自己実現には必要不可欠な姿勢です。

同時に、劣後順位というものも決定しましょう。それは「躍進 5 原則」に則って、不必要なものを迷うことなく無条件で排除していくのです。こうすることによって、「不必要なこと、やってはいけないこと」に対して手を出さなくなる思い止まる勇気が身に付き、本来のやるべきことに全身全霊で取り組めるのです。

2 つ目は、**どんな仕事でも本気で取り組む**ことです。人間は往々にして、仕事にランク付けをしてしまい、軽い仕事に対して手を抜いてしまいがちです。しかし、手を抜いた瞬間に自分に負けが宣告されるのです。そして、それが癖になれば常に何事にも本気で臨んでいる人との間に、知らぬ間に大きな差が生じてしまい、自分の夢や希望の実現が遠のいていくことを忘れてはいけません。

3 つ目は、**どんな仕事でも自分が主役である**ことです。たとえ小さな仕事でも、その仕事に携わっているときは間違いなく主役です。主役である以上、脇役に逃げるなんて考えることなく、その仕事のすべての責任を負う覚悟で臨みましょう。

4 つ目は、**最後までやり終えてこそ仕事である**ことです。あらゆる仕事は完成品をもって仕事とみなされます。自分の役割が 1 パートであっても、その役割を完全に終えて初めて仕事をしたことになります。未完成品のままでは仕事にならないことを認識しましょう。

5 つ目は、**すべての仕事にはお客さまがいる**ことです。そのお客さまから対価であるお金をいただくだけでなく、いつでも選んでいただくための工夫が必要なのです。それには、一現場ごとにお客さまを惹きつける努力を積み重ねることを忘れないでください。

6 つ目は、**たくさん経験し、たくさん勉強する**ことです。仕事に限らず、あらゆる物事の達成には近道なんてありません。少しでも多くの場数を踏んで経験値を高め、そこで得た情報や知識を裏付けてさらに発展させるために、読書や座学をはじめとする勉強をより多くして、昨日よりも今日、今日よりも明日というように、成長の手応えを感じてください。

7 つ目は、**たとえ未熟でも、それなりの自信を持つ**ことです。すべての分野には、上には上がいます。そんな上ばかり見ていると自信喪失してしまうものですが、「今の自分にはこのくらいのことは十分にできる」という自信をもって、それをきっかけに迷うことなく前進しましょう。そうして行動していくうちに知らぬ間に成長し、同時に「今まで気付かなかったのはこういうことだったのか」という根拠が後から分かるものです。

こうした 7 の心掛けをもって邁進してください。そうすれば間違いなく「生涯青春」「生涯青年」となり、「皆が主役！チェンジ・チャレンジ！青年の年!!」というスローガンも、2023 年（令和 5 年）に限らず、永遠に実感し続けられるということを、新年の念頭に誓いましょう！

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5〉



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 適切に引き継ぐ

「創業者自身がいつまでも自らマネジメントを行うのではなく、いずれトップのチームに引き継ぐ決意をしておかなければならない」

●笠井輝夫の解釈 お互いを認め合う信頼関係

ドラッカー氏はそのための準備として、①創業者自身が、事業にとって重要な活動について主な人たちと相談しなければならない ②創業者など主な人たちの一人ひとりが、自分が得意とするものは何か、他の人たちが得意とするものは何かを考えなければならない ③それぞれの強みに応じて、誰がいずれの活動を担当すべきか、誰がどの活動に向いているかを検討しなければならない ④重要な活動のすべてについて目標を定めなければならない—と述べています。

この指摘についてはもう既に現在進行形で走り出しております。創業者である私は様々な人に相談し、それぞれの得意分野を見抜いて適材適所を実行し、特に強みを活かす人材活用を心がけながら、大いなる目標に向かって邁進しています。この関係性の維持に必要なものは、言うまでもなくお互いを認め合う信頼関係の構築に他なりません。

今月の言葉 その2 信頼できる相談相手

「創業者の判断や強みを問題にできる外部の人間が必要である」

●笠井輝夫の解釈 **傍目八目に期待**

本当に信頼がおける人というのは、数の多さではないのです。こちらが質問したら、たとえそれが辛辣な答えになっても、客観性の高いデータや根拠を示して、適切な答えを出してくれる人です。特に、外部の人の「傍目八目（おかめはちもく）」には期待しています。

今月の言葉 その3 **イノベーションはスタートに過ぎない**

「イノベーションが事業として成功したあと、本当の仕事が始まる。トップの地位を維持していくための継続的な努力が必要となる。さもないと競争相手に市場を奪われる」

●笠井輝夫の解釈 **先手必勝を肝に銘じる**

イノベーションができるのは、当然自分たちだけではありません。他の企業もイノベーションしており、場合によっては、その中身が重なってしまうこともあり得るのです。こうなってはもう先手必勝で、それに失敗すると何もかもが無駄になってしまうことを肝に銘じておきましょう。

今月の言葉 その4 **ニッチ戦略**

「企業家戦略には4つある。総力戦略、ゲリラ戦略、ニッチ戦略、顧客創造戦略である。（中略 そして躍進が目指すべきは）限定された領域で実質的な独占を目指すニッチ戦略である」

●笠井輝夫の解釈 **創業以来のメイン事業**

躍進において考えた場合、まず総力戦略は、市場の完全支配は無理でもトップの座を狙うものであり、現在の経営規模では無謀な計画としか思えないのが実情です。また、ゲリラ戦略は、既存の企業の模倣が前提となるのですが、それをするだけの経営資源がないのも事実です。

しかし、顧客創造戦略ですが、これには確かにイニシャルコストを賄えるだけの経営資源が必要ですが、現在の躍進でも決して不可能な方向性ではないので、ベストタイミングを見計らって打って出ることも考えております。顧客創造戦略については、次号でもお話ししましょう。

そして、現在の躍進が注力すべきは、ニッチ戦略に他なりません。創業以来ニッチ戦略をメインにしています。これは「躍進 5 原則」に則り、この姿勢を崩すことは絶対にあり得ないです。

世の中のみなさんが実施しているすべての事業には、文字通り「ニッチ（隙間）」があります。それを手掛けさせていただくことで躍進としての社会的な役割を果たし、「お客さまの喜びが我が喜び」となり、大いなる価値創造を実現しているのです。



今年の干支は卯(兎)です。

世界の名画より『野うさぎ』

（アルブレヒト・デューラー作）

兎を表すことわざは様々にありますが、私・笠井輝夫が日々投稿している SNS の『森羅万象から学ぶ羅針盤』において、兎にまつわることわざとして「狡兎（こうと）に三窟（さんくつ）あり」をご案内しました。

これは、前漢の政治家・劉向（りゅうきょう）が編纂した『戦国策』にある言葉ですが、賢い兎は、隠れ家となる穴を 3 つ開けていると言われていています。1 つの穴が塞がれても、残りの穴を利用して生き残りを図るのですが、その予備の穴も 2 つ用意することで、二重、三重の対策を実現しているのです。

一つの物事にかけて仕事をしたり人生を生き抜いたりすることは素晴らしいことですが、様々な不測の事態に備えて、十分な装備や用意をすることも重要です。兎は繁殖力が強く、肉食動物の餌食になっても平然と生き残っているのは、こうした知恵に長けているからでしょう。それはまさに逞しさの裏返しに他なりません。我々もそんな兎の逞しさに学び、今年も自己変革し、力強く大躍進して生き残っていきましょう。

令和5年 躍進がお届けする四季の一押し商品！

春

「足場パック」スプリングキャンペーンといえばこれ！

躍進のリフォーム総合提案「足場パック」における、スプリングキャンペーンの代名詞が『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。

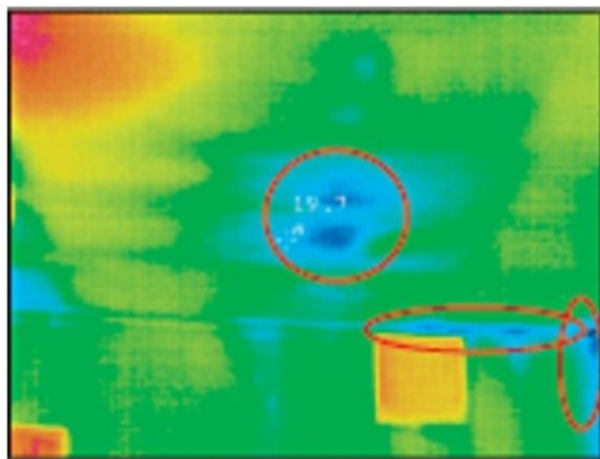
夏**高い調査精度に絶対の信頼**

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、そんな悩みを一気に解決したのが、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、水色を乗り越えて、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。さらに、雨漏り調査・修繕にかかるコスト・時間を、合理的に縮小・短縮できます。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。

秋**すっかりおなじみ スカイコートW 水系ウレタン樹脂**

タイル仕上の魅力を生かす

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、発売以来大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。

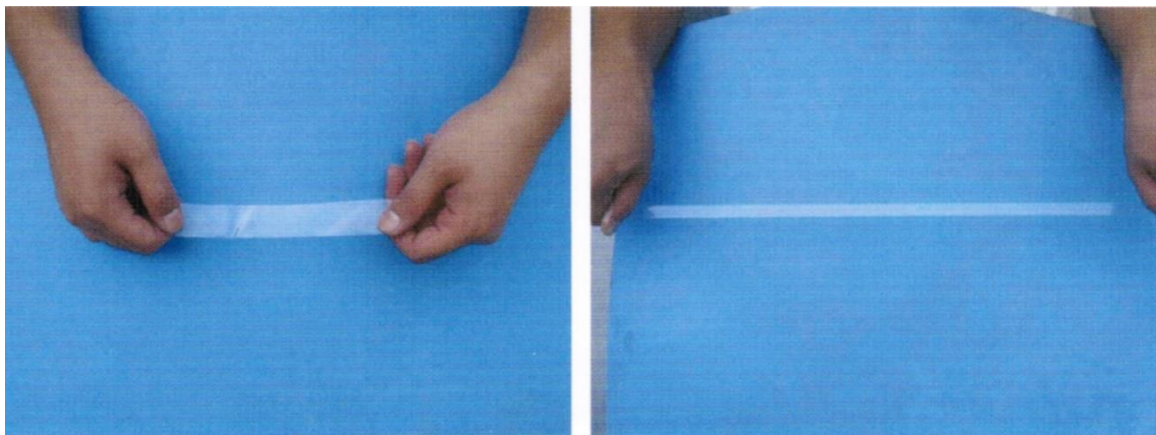
透明度の高い水系ウレタン樹脂を主成分とした、1液型外壁用透明防水材です。透明な塗膜なので、タイル仕上の意匠性をそのままに、雨水の侵入を防ぐことができます。

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。

冬

安心・安全な浴室の必需品 浴室換気乾燥暖房機

躍進では、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」（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。

家計負担を考える 住宅コラム

新年号にはあまりふさわしくないテーマかもしれませんが、円安やロシアのウクライナ侵攻の影響などにより、様々な物価が高騰しています。しかし、それに反して、日本人の年収は、この 30 年間ほとんど上がっていないと言われています。2020 年の平均賃金は先進国の中でも下位に位置していたのです。

年収が上がらない理由は、経済成長率の鈍化をはじめ様々な理由が挙げられますが、入ってくるお金が増えない以上、出ていくお金を抑えなければ、家計が破綻してしまうのは時間の問題です。

これに関連して、ある住宅設備メーカーが実施した「節約・節電に関する実態調査」（全国の 20 歳から 60 歳代の男女 530 人を対象）によると、節約したい費用として最も多かったのは「電気代・ガス代・水道代」（62.6%）で、「食費」（48.3%）を上回る結果となりました。そのなかでも、40 代女性のうちの実に 77.4%が「電気代・ガス代・水道代」を節約したいと回答しており、この世代が中心となる家庭での光熱費負担が重くなって実態が明らかになりました。

ここで思い出される言葉が、以前からある「省エネ住宅」です。高性能断熱材の使用や太陽光発電システムの活用などをはじめ、そのままで光熱費負担が軽減される仕様の住宅です。その代表例が ZEH（ゼッチ）です。「net Zero Energy House（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）」の頭文字で、文字通りエネルギー収支をゼロに、場合によってはゼロ以下にする家なのです。

そして ZEH は補助金が受けられます。ZEH を新築したり購入したりした場合に受けられ、条件を満たした ZEH には、国からの補助金（2022 年は最大 112 万円）の申請をすることができます。もちろん「売電」も可能です。自家発電した電力量が家庭の消費電力量を上回った場合、電力会社に余剰分を買い取ってもらえるのです。

ZEH には、太陽光発電システムが必要ですが、これにかかるイニシャルコストや維持費などは、家の総面積や間取りにも大きく関係しているので、ご提案の場合は十分な調査を忘れないでください。いずれにしても 2023 年は、明るい家計負担の元年にするつもりで、お施主さまの幸せな住まいづくりに邁進しましょう。

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 ☎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
--	---	---