



- 1 新社長に笠井正行氏就任
- 4 **羅針盤** CHOの役割とは
- 6 躍進創業者の思いと企業理念を再確認 ①
- 9 床下点検が本格化する季節です
- 10 説明不足を考える

新社長に笠井正行氏就任



この度、2023 年 2 月 1 日付で代表取締役社長に就任いたしました笠井正行です。皆様のご助言ご協力を仰ぎながら、誠心誠意、業務に邁進してゆく決意でございます。

私は、創業者・笠井輝夫会長の次男として 1986 年に生まれ、2005 年 4 月に躍進に入社いたしました。社長就任までの主な活動としては、定期点検（お引渡し後 1 年、2 年、5 年点検）と床下防蟻工事と排水管洗浄を中心に、新規事業など様々なことに挑戦させていただきました。

同時に社内改革として経理・総務業務にも積極的に関わってまいりました。同部門の責任者で実母である笠井法子取締役の会計処理の補助をはじめ、会社に関係する財務内容の分析にも関わっていました。

今後は経営責任者として、より一層、誰よりもお客様・社員・会社のことを考え、全力を尽くして参ります。

第 25 期の誓願出陣式に出席したメンバーです。新社長就任とともに、内外の力を結集し、より一層団結して、躍進の明るい未来のために、一丸となつてがんばってまいります！今後ともよろしくお願いいたします（撮影のために一時的にマスクを外しています）。



私の使命は、会長と取締役をはじめ、会社が築き上げた経営資源を大切にし、さらに発展させ、次の世代へ繋ぐことです。

具体的には、①絶対に会社を存続し続ける覚悟と行動 ②事業の再躍進 ③次の後継者へバトンを繋ぐ（創業 60 年の壁・100 年企業を目指す）を軸に、「お客様、社員の笑顔・喜びが我が喜び」を常に心掛けながら豊かな暮らしを創造いたします。

そして、「社員第一・お客様第一主義」の徹底実行を胸に、常にお客様の心を理解し、お困りごと、要求、要望を満たすことと同時に、積極的に社内改革・新事業・新商品に挑戦していきます。

特に、私の中では、創業理念にもある「100 年先も又、いつ時代においても、存続価値の企業を目指す」が大きな意味を持っています。

専門工事業と AR 事業（アフター&リフォーム事業）で役に立つことは、最も必要なテーマであり、さらに 2019 年より神社仏閣の外観をリニューアルする「Air 鉋」事業にも取り組み、事業の幅を広げる計画も進行しております。

ともに躍進の明るい未来を思い描きながら、固く握手をする会長（左）と社長（右）。



最後になりますが、第25期誓願出陣式をこのような大役で迎えることが出来たのも、皆様のご支援があつてのことです。全社員一丸となつて、お客様の幸せな住まいづくりのためにお役に立ちたいと思います。

そして、今期のスローガンにも掲げていますが、全社員皆が主役です。社員一人一人が生き甲斐、やり甲斐を実感できる会社、誇れる会社を目指していきますので、躍進の新たな船出にご期待ください。今まで以上に躍進を盛り上げて頂きたいので、今後ともご指導ご鞭撻のほど宜しくお願い申し上げます。

笠井取締役から会長（左）と社長（右）へ花束の贈呈。「お疲れ様でした。これからも頑張って！」



CHOの役割とは



幸せの球拾い

去る 2 月 1 日付けで、私の次男の笠井正行が躍進の代表取締役社長に就任し私は代表取締役会長となりました。そこで発表したキャッチフレーズは、「新時代！新社長！第 2 創業期の幕開け！」です。まさに、第 1 四半世紀から第 2 四半世紀へ襷が渡された瞬間でした。

そして当然ながら、次に目指すのは第 3 四半世紀の幕開けです。それまでに代表取締役会長として、確実に半世紀を見届ける覚悟を新たにしましたのです。しかし正式には、チーフ・ハピネス・オフィサー（Chief Happiness Officer、以下 CHO とする）、「幸福最高責任者」と名乗るようにしています。

ビジネス用語では、社長職は COO（Chief Operating Officer）の略で、日本語では「最高執行責任者」となります。一方会長職は CEO（Chief Executive Officer）で、日本語では「最高経営責任者」という意味になり、社長よりもランクが上になってしまいます。

そのため、正行新社長が全力を出し切れるように CEO として COO を置くことなく、新社長の最大の理解者である私は CHO となったのです。そんな CHO の果たすべき役割は、社員の幸せを高めることで、それぞれの意識を上げ会社の成長に役立とうというものです。

しかし、幸せは人それぞれに違います。そのため「これが幸せだ」とか「こうすれば幸せになれる」などというような、幸せの押し売りは一切致しません。そのため私は、毎日投稿しているブログ『森羅万象から学ぶ羅針盤』の 2023 年 2 月 7 日分でも、CHO として社員の「幸せの球拾い」に徹し、社員の意識向上と会社の成長に貢献と表明したのです。

幸せの掴み方の気付きを与える

幸せとは、与えられるものでも与えるものでもなく、自分の手で掴み取るものです。そのために、躍進では社員教育プログラム「3KM 生涯幸福設計」を導入し、先月号の羅針盤でもご案内した今年の一文字である「義」を心得て、正しいと思うことを自分で判断し実行して、幸せを掴み取れるように指導することも CHO の重要な役割としています。



そして、日蓮大聖人の言葉である「桜梅桃李」の意味が示すように、自分らしく生きてこそ幸せというものです。桜は梅になれるはずはないし、梅も桜になれるはずがありません。なる必要も無いのです。「桜梅桃李」とは、桜、梅、桃、スモモの花にはそれぞれの良さがあるという意味です。

長所を伸ばせば短所は相対的に小さくなっていくものです。つまり人には個性があり、その良さを引っ張り上げていくことが CHO の幸福最高責任者たる役割なのです。そして幸せは、実は自分の目の前を流れているのです。その掴み方の気付きを与えるのです。

幸せは考え方次第であり自分で掴みとるもの

さらに、著名人が良く例えに出す「コップの水」の例も、「半分も入っている」と思う人と「半分しか入っていない」と思う人とでは感じ方が違います。しかし、量的には同じでも感じ方が違えば意識も行動も違い、幸せの感じ方も変わってきます。

ロシアの文豪ドストエフスキーの言葉に「幸せは幸せの中にあるのではなく、それを手に入れる過程の中だけにある」がありますが、まさに自分で掴み取ること自体が重要なのです。そして幸せの本質は心の充足です。心が満たされていれば良いのです。

もちろん、よく知られたことわざに「健康に勝る幸せなし」がありますが、まさに健康はすべての基本であることを忘れることなく、CHO の役割を思う存分果たしていきたいと思います。

躍進創業者の思いと企業理念を再確認 ①



本号より、弊社サイトやパンフレットで公開しております、躍進の創業理念・経営理念についての再確認の連載をはじめます。

最大の理由は、企業理念は企業の根幹に据えるものであって、会社が続く以上、決して変えてはならず、社員だけでなく、お客様をはじめ、広く世の中の皆様に知っていただき、いつまでも躍進がお役に立てる会社であることを周知したいからです。

しかし、「ホームページにも掲載していますから読んでみてください」では、私がお伝えしたいことのすべてが伝わらなかったり、時には誤解されてしまったりすることもあります。そこで、躍進の各理念を細かく分け、それについて言葉を添えて解説し、よりご理解を深めていただきたいと思います、本連載をスタートしました。

そして第 1 回目は、「創業の理念のその 1」として、「常勝躍進」についてお話いたします。まずは、全文を下記に掲載いたします。

お客様の笑顔・喜びが、我が喜び

～常勝躍進 100 年先も又、いつ時代においても、存在価値の企業を目指す。～

躍進は、建築における「専門工事業と AR 事業（アフター&リフォーム事業）」を推進し、お客様に喜んで頂ける価値創造の継続。そして、技術の開発伝承、人材育成、後継者の育成、教育を常に強化し、社員一人一人が、地域社会に貢献する事を、目的とする会社です。

●企業は社会の公器

そもそも、創業理念や経営理念は、その人の経験値に基づいて作られるものです。つまり、その人の心を表現しなければ嘘になってしまうのです。それを踏まえて、「常勝」という言葉における私の「勝つ」は、自分に勝つことなのです。

そして「常勝躍進」とは、常に目標を達成し、きちんと税金を納めて社会貢献することを 1 期たりとも怠らないという決意を表したものです。まさにこれこそが松下幸之助氏が指摘する「企業は社会の公器」に他ならないからです。

自分が一度決めたこと、目的・目標を掲げたことを実現するには、必ず己に勝つしかありません。そこで私の座右の銘でもある「最大の敵は己」「最大の敵は己の心の弱さなり」につながるのです。

●利益を上げる目的 3 カ条

躍進には、利益を上げる目的 3 カ条があります。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、いわゆる内部留保の確保することです。3 つ目は、日本国繁栄のために、前述の通りしっかりと税金を払うことで、企業の社会的責任を果たします。そもそも税金が支払えることは、1 つ目の利益分配、2 つ目の内部留保確保が可能であることの証明なのです。

●末永く社会貢献

「100 年先」「存在価値」というキーワードには、老舗を目指すという真の意味が込められています。京都には創業 300 年を超える老舗がたくさんありますが、織物に例えれば、企業理念という縦糸を乱すことなく、そこに時代に合った技術という横糸を編みこんできたから、今日までその時代のお客様に評価され生き残ってきたのです。躍進もそうした老舗を目指し、末永く社会貢献していける企業になりたいと思っています。

そして、この横糸を織りなす元になるのは人です。そのため、躍進の「永遠の指針」として『社員第一・お客様第一主義』の徹底実行を掲げているのです（これについては後の連載で回を改めて詳細をお話いたします）。これを実践するのは、社員一人一人の力の結集だからです。

●住まう人と一生お付き合いをする

躍進は 2020 年に「年輪経営」という方針を打ち出しました。木が徐々に成長するように 1%でも対前年比が伸びていけば良いという考えで、企業体力を少しずつ蓄えていくのです。

そしてこれは、前述の「100 年先」「存在価値」というキーワードの元になる、「保証」を掲げている企業としての責任を果たすことを表しています。この責任をしっかりと負える企業であり、人でなければならぬからです。

「100 年先」というのは、10 年、20 年先などではなく、そこに住まう人と一生お付き合いをするという意味の例えです。その責任をしっかりと負える人間集団であることを根っこに据えています。

●事業の3本柱

「専門工事業と AR 事業（アフター&リフォーム事業）」の推進として、専門工事業としては、躍進の事業の 3 本柱は、木材保存（防蟻）、防水、住まいの点検です。特に、住まいの点検を経ることで、防水の再加工や塗装リフォームの需要も生まれるからです。

そして、躍進は「地域のホームドクター」として、地元を中心に多くの皆様の暮らしを見つめてまいりましたが、その具体的な役割こそ住まいの点検なのです。

「ハウスクター」とせずあえて「ホームドクター」と表記したのは、ハウス（いわば入れ物）の健康だけでなく、ホーム（家庭、そこに住まう人）の幸福を実現したいとして、「住まいの予防医学を実践する地域のホームドクター」として活躍させていただいているからです。

幸せなホームを実現するには、その入れ物であるハウス（住宅）が健全でなければなりません、肝心なのは治療だけでなく、「住まいの予防医学」を実践することなのです。

AR 事業（アフター&リフォーム事業）は、前述の住まいの点検をベースに、今や社会問題となっている空き家対策などを視野に入れたリフォームとリノベーションを見据え、お客様の住みよい暮らしに貢献していこうというものです。

●満足から感動へ

「価値創造」というキーワードには、満足から感動への昇華という姿勢が込められています。お客様の期待に対して確実にお応えし、約束を果せばご満足いただけますが、期待以上の成果を提供できれば、それは感動であり価値創造に他ならないからです。躍進はまさに、そうした感動を価値創造として捉え、仕事のゴールに見据えています。

●課題を成し得てこそ価値創造を実現

「技術の開発伝承」「人材育成」「後継者の育成」「教育を常に強化」「社員一人一人が、地域社会に貢献」は、あらゆる企業に共通する課題であり、これを完璧に成し得てこそ、前述の「価値創造」を成し得ると確信しています。やはり、人と技術の正しい融合こそが「価値創造」のベースにあることをしっかりと肝に銘じているのです。

床下点検が本格化する季節です



床下点検が本格化する季節が到来しました。躍進では住宅の床下点検業務を実施しています。5 年点検では、床下のシロアリと腐朽菌、排水管系の水漏れ等を確認しています。そして、お風呂場床下の排水管の汚れも発見します。さらにシロアリ以外の害虫に遭遇することもしばしばです。

躍進はこれまで「地域のホームドクター」として、地元を中心に多くの皆様の暮らしを見つめてまいりました。幸せなホームを実現するには、その入れ物であるハウス（住宅）が健全でなければなりません。そして、肝心なのは、治療だけでなく、「住まいの予防医学」を実践することです。その中でも、床下点検は、「住まいの予防医学を実践する地域のホームドクター・躍進」のまさに背骨ともいえる部分です。

シロアリや腐朽菌によって、食害・侵食された家屋の耐久性は著しく低下します。耐震強度も下落し、新築当初の性能は保証できません。もし大きな地震等に遭い、家が傾くほどの損傷を受けた場合、その資産価値はゼロになってしまうのです。そのため、床下点検を行い、土台や束などの木材の状態をチェックし、適切な処置を施さなくてはなりません。

床下点検は前述の通り、まず土台や束などの木材の状態をチェックします。点検で蟻害や羽蟻の発生を確認するのですが、浴室などの水周りだけでなく、玄関にも羽蟻が発生しやすく、見落としがちになってしまいます。

こうした点を満遍なくチェックするのが、「地域のホームドクター」なのです。そして、「住まいの予防医学」を実践し、地域の皆様のご期待に応えるため、2023 年も活躍してまいります。床下点検からはじまる家の安心・安全は、「お客様第一主義」の躍進におまかせを。ご依頼、ご相談などお気軽にご連絡ください。

説明不足を考える 住宅コラム

私ども建設・住宅業界は、不動産業界と密接に連携していますが、そんな不動産業界を「千三万八（せんみつまんぱち）」と揶揄する声をよく耳にします。「千のうちに 3 つ、1 万のうちに 8 つしか本当のことを言わない」という悪口なのです。

こんなことを言われる根拠は、法律で説明義務があるもの以外は実質的な重要事項でもあえて説明しないからです。つまり嘘を言っているのではなく大事なことを黙っているのです。住宅などは「一生に一度の買い物」と言われるくらい高価で、生鮮食品のように日々売れるものではなく、少ない売買の機会を逃さないために余計な事を言わないのです。

例えば、借地に建てた家が古くなり、建て替えたいと思っても地主の承諾を得なければならず、その際建て替え承諾料が発生するケースがあります。ここまでは多くの方が認識しているのですが、それが意外なほどの高額になり裁判に発展するケースも珍しくありません。その相場や計算方式の説明がなかった場合、明らかな説明不足と言えましょう。

また、接道部分が私道の場合、見た目は道に見えるかもしれませんが法律上は個人の敷地です。塀に囲まれている敷地ではないので、徒歩でそこを通っても不動産侵奪にはなりませんが、自転車を含めて車両の通行を認めてくれないケースもあるのです。気難しいタイプの人が隣近所に住んでいれば、その物件は非常に売りにくくなるので、「接道部分が私道である」だけの説明に留めて営業活動を進めるケースは少なくないのです。

そしてこうした説明不足は、建設・住宅業界にも大いに言えることです。特に、奥様に対しては、伝えたつもりでも実質的に伝わっていないケースがよくあります。旦那様は図面や 3D の映像で理解してくださる方が多いのですが、奥様の場合、建物が出来上がった段階で、導線や設備関連を実際に触ってサイズ感を確認し、変更を要求してくることがあります。そして、無料で変更してくれると勘違いしている方もいらっしゃいます。

説明不足は、その後処理の負担が意外に大きく、場合によっては赤字に発展するケースもあります。特に、前述の不動産業者の説明不足は、最終的にお客様と不動産会社双方に大きな不幸を招くものです。まさに「急がば回れ」を肝に銘じ、何事も一切包み隠さず、予想されるトラブルをすべて洗い出し公開し、常に先回りを心がけながら、素人にも分かる言葉で話し、説明不足を回避することを忘れないでください。

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
--	--	---