第247号　　月刊 住宅情報誌 躍 進　2023年（令和5年）7月1日（土）

1　「さいしんビジネスフェア」に出展
2　羅針盤　実践する臆病者になる
4　「自己超越の十訓」を深掘りする　①
6　屋根カバー工法もご依頼ください
7　「足場パック」サマーキャンペーンが真っ盛り！
8　収納を考える

「さいしんビジネスフェア」に出展

躍進では去る6月7日、さいたまスーパーアリーナ（さいたま市）で開催されました「さいしんビジネスフェア2023」に出展いたしました。

当日は、2019年より事業化した、神社仏閣の外観をリニューアルする「Air鉋」事業のご案内を中心に、その魅力を余すところなくお伝えすることができました。多くの皆様にご来場いただきましたことを心から感謝いたします。

スタッフは展示ブースのチェックに余念がない

実践する臆病者になる

羅針盤

㈱躍進
代表取締役 笠井輝夫

世の中の人は臆病者ばかり

人間は、人それぞれ何かしらの恐怖を感じて日々を過ごしています。例えば多くの人は、この瞬間にも南海トラフ巨大地震や首都直下型大地震が発生してもおかしくないという恐怖と隣り合わせになって暮らしている臆病な人ばかりだと思います。

私たちのような経営者でも、順調に業績が推移していても、いつ取引先が倒産して、いわゆる「焦げ付き」が発生し連鎖倒産の憂き目を見るのではないかと思いながら経営に臨んでいる臆病な人はたくさんいらっしゃいます。

芸能人などは、特にその傾向が強いでしょう。テレビタレントなどはどんなに人気者であっても、基本的にワンクール（3カ月）契約であり、もしプロデューサーに不要と判断されれば、そこで契約が打ち切られます。何年も先までスケジュールが埋まっているスター芸能人でも、もしちょっとしたスキャンダルに巻き込まれれば人気は一気に地に落ちます。まさに、いつ落ち目になるかという恐怖を抱えて生活している臆病者の集まりなのです。

臆病者ほど大成する

しかし、そんな臆病者でも、成功する臆病者と、ただビクビクしているだけの臆病者の差は、やるべきことを実践するかしないかで決まるのです。これに関連して、日本を代表するロックシンガーの矢沢永吉氏は、「世の中で大成した人ほど臆病だと思う。臆病というのはある種のレーダーであり、臆病なやつは、常に怖いから次にどうしなきゃいけないか、必死で探るからである」と述べています。

さらに矢沢氏は、「臆病というのは本当に奥深い」とも述べています。臆病が生み出す恐怖心が、具体的な危機管理を実行するきっかけとなり、探す、調べる、計算するなどの行動につながり、綿密な戦略を立てる元になるからです。

まさに、こうした行動の積み重ねが大業を為すのです。注意一秒ケガ一生ではありませんが、臆病な人ほど必要な準備を怠らないから大成するのです。

不幸をもたらす物事、人物、環境

繰り返しになりますが、成功する臆病者とそうでない臆病者の差は実践するかしないかです。では、どんなことをどんなふうに実践したらよいかをご説明いたします。

まず臆病な人は警戒心が人一倍強いため、現在だけでなく将来にわたって不幸をもたらす物事、人物、環境を避けるようになります。

不幸をもたらす物事といえば、良く分からない分野に進出したり、義理に縛られ何かの連帯保証人になったりすることなどです。しかし臆病な人は、良く分からない分野に対して、進出した際の成功している姿よりも先に、失敗している姿をイメージします。また、連帯保証人という言葉を聞いた瞬間に、有効な断り文句を条件反射の如く返しています。

不幸をもたらす人物の代表は、いわゆる「旨い話」を持って来る人です。芸能界でもある芸人が引き起こした投資トラブルは記憶に新しいことですが、こうした人物は巷に溢れ、知らず知らずのうちに自分に近づき関わってしまい、不幸をもたらす元凶となるのです。

不幸をもたらす環境は、市場の衰退です。自社が活躍している市場の衰退が少しでも見えて来たら、躊躇することなく撤退できるように、次に移り住む有効な市場候補を常日頃から準備しておくのです。そうすれば何も焦ることはないからです。

臆病を恥かしがらない

人から臆病者呼ばわりされることは、ちょっと恥ずかしい気持ちもしますが、決して臆病を恥ずかしがらないでください。むしろ恥ずかしがるどころか、自分の慎重さに裏付けられた勇気と行動に胸を張れるものです。

以前にもお話しした通り、私は躍進の代表取締役会長でありチーフ・ハピネス・オフィサー（Chief Happiness Officer)、「幸福最高責任者」です。少しでも社長をはじめ社員全員の幸福実現へのサポートをすべく、粉骨砕身努力しているのです。

そして、夢を実現するのは自分自身であることを忘れないでください。そのためには、臆病は決して恥かしいことではなく、進んで実践する臆病者になってください。

臆病を恥ずかしく思い、無謀なことをして失敗してもすべて自己責任です。特に、会社のトップとなれば、自分自身だけでなく「躍進5原則」の家族、社員仲間、お客様、仕入先、協力業者を巻き込んで不幸にするだけです。そうならないように、臆病を細心という言葉に置き換えて準備万端に整え、やるべきことを実践する臆病者になってください。

「自己超越の十訓」を深掘りする ①

「隣の分野」にも目を向ける

前号におきまして、私が毎日ブログや SNS に投稿している『森羅万象をから学ぶ羅針盤』が、さる5月9日をもって連載1000回を迎え、「言葉による千日回峰行」を達成したことをご報告いたしました。そして、その記念として、翌日の1001回より『自己超越の十訓』を10回にわたって特別連載し、その概要をご案内いたしました。

その後、「それぞれの十訓について再度詳細な話をお聞きしたい」というリクエストをいただきまして、前述の『森羅万象をから学ぶ羅針盤』に掲載した内容を加筆訂正し、情報誌1号につき2テーマを5回に分けて再掲した連載を始めたいと思います。まずは、1つ目の「『隣の分野』にも目を向ける」です。

関連事項を調べるうちに、必ず「隣の分野」に存在する未知の事実に遭遇するもので、それがきっかけとなり視野や見識が広がります。小さな殻に閉じこもりこじんまりすることなく一皮むけるのです。

何よりもビジネスで多角化に成功する人は、常にこのことを心掛けています。建設・住宅関連業種でも一流と言われる人は、皆「隣の分野」に強い関心を示し、そこから得たものを自分の血肉にしています。

例えば、住まいの動線を考える場合、一流の建築士などは、これからさらに進化するデジタル化に対応するために、電気工事業者の仕事をとことん理解し、将来の設備改変がしやすい動線設計を実現するものです。まさに、他の職種に明るい人は、現場での協力体制が組みやすく、将来性、実効性のある仕事をし、高い評価を得ています。

そしてそれは、良き多角化やアライアンスのベースになるのです。なぜなら、世の中のすべては人とのつながりによって成り立っており、特に善の心を持つ人には同様に善の心を持つ人と結びつくので、それにより自己超越のための基礎を作ることができるのです。

すべてのテーマを掘り下げる

2つ目は、「すべてのテーマを掘り下げる」です。例えば、世の中に流布している新しい言葉の上辺だけを理解し、「それって〇〇だよね」と分かった気になって、そこで止まっていてはいけないのです。

「それってトラウマだよね」「多様性の否定は個性の否定だよね」「LGBTQ ってもう一般に認知されているよね」などと、本質や現実、詳細を知ることなく安直に物事をまとめようとすると、ただの上辺だけの人間に見えてしまいます。

つまり表面上の事実よりも、その裏にある真実に目を向けるようにするのです。ビジネスにおいてそれを見抜く眼力を身につけてこそ自己超越が可能です。

まず、事実と真実の違いについて、常日頃から意識していなければなりません。事実は事実として受け止めるしかありませんが、同時にその裏にある真実を掘り下げることによってはじめて、1つのものが出来上がり未来を描けるのです。

マスコミの報道は、事実のみにフォーカスしていますが、これに踊らされるのは愚の骨頂です。必ず事実の裏にある真実を調べ上げなければなりません。それには事実を並べていき、それを相対的に見ていきながら、自分の中でロジックを構築し掘り下げていくことで真実にたどり着けます。

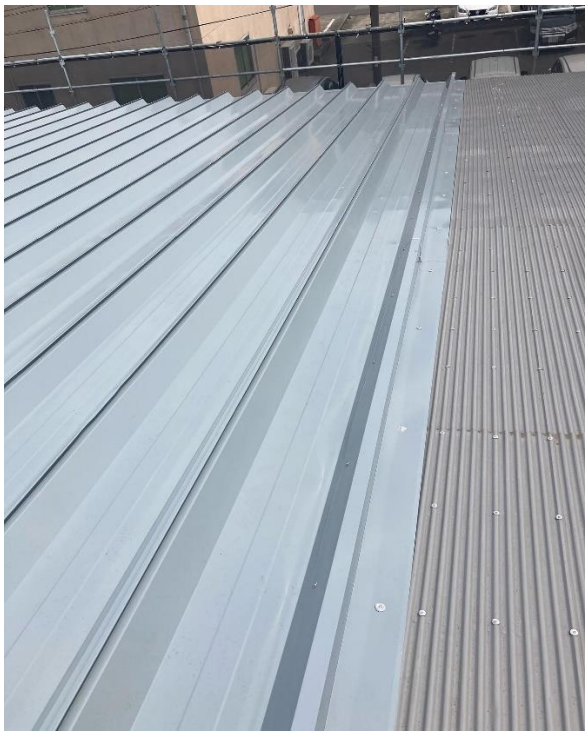
それに、ビジネスに限らず人生においても、事実には損得勘定や人間関係の紐が付きまとうものです。なぜなら、そうした関係の裏には何らかの欲望があるからです。しかし、それに気付かず利用されていては、自己超越はおろか自己実現も程遠いでしょう。

決して焦ることなくすべてのテーマを掘り下げ、冷静に客観的に世の中の常識や流行が真実かどうか、また一時的か恒久的かどうかを見抜く力を身につけなければなりません。

それに、すべてのテーマを掘り下げることは、石油採掘同様に、他人が知らない「鉱脈」にたどり着くもので、大いなるチャンスを独占できる可能性があります。特に、人が自然と動きたくなるような新しい概念や価値観、言葉を発見すれば、それを活用してこそ自己超越が可能になります。

このような形で、1回につき2テーマで5回連載し、自己超越のための具体的な視点やスキルをご案内し、その生かし方、磨き方をお話ししてまいります。自己実現すれば満足で終わってしまいますが、自己超越すれば間違いなく感動を呼び起こします。自分の中のポテンシャルを最大限に生かして、自己超越しましょう！

屋根カバー工法もご依頼ください



躍進では雨漏れ現場に応じて屋根カバー工法も行っております**（写真参照）**。今回は雨漏りではなく、メーカー様からのご紹介で、太陽光パネルを載せるための金属屋根を、屋根カバー工法で施工させて頂きました。早朝からのレッカー作業による荷揚げや施工も無事完了しました。建物のことでお悩みであれば、まず躍進を思い出し即ご連絡ください！

「足場パック」サマーキャンペーンが真っ盛り！

躍進は現在、リフォーム総合提案「足場パック」のサマーキャンペーンが真っ盛りです。その代表となる商品が、**『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」（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。

換気と撹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撹拌換気します。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。

収納を考える　住宅コラム

ある建材メーカーの関連会社が、全国の既婚女性を対象に収納スペースについて調査したところ、扉の無い収納スペースを便利ではないかと思っている人が7割以上に及んだことが分かりました。

今年2月に実施され、全国の20歳以上の既婚女性（500人以上）から寄せられた回答によれば、7割以上の人が「扉が無いほうが便利そう」と回答していたとされています。

最大のメリットは、「出し入れがラク」で約60%に迫るものでした。同様に、「中に在るものが一目で確認でき、在庫管理がラク」などの意見が半数以上を占めました。また、約30%近くが、「湿気対策に有効」と回答し、「もし来客があってもカーテンなどで隠せるから問題ない」という回答も約25%を占めました。

奥様が住宅を購入する際、特にこだわるのが収納スペースであることは良く知られている事実ですが、問題はその使い勝手の良さです。扉があると逆に「収納スペース内が限られ整理しにくい」と考えている人が約40%に上りました。

また、伝統的収納スペースである天袋などは、「高いところにあるから使いにくい」と約3割の人が不満を述べていました。やはり扉がなく身の丈と同じ位置にあるほうが自由度も増し、さらに中身の確認も容易であれば使い勝手の悪さ解消に最も有効です。

前述の「もし来客があってもカーテンなどで隠せる」についても、カーテンだけでなくおしゃれなロールスクリーンなどを取り付けることで、当然目隠しになるだけでなく内装のデザイン性もアップし埃も溜まりません。

そして、常に閉め切っている収納スペースは、湿気や臭いが溜まりやすいものです。これについても、湿気は約20%の人が、臭いは約8%が悩んでいたようで、扉の無い収納スペース確保によって通気性が確保され、そうした悩みも一気に解消されることになります。

収納スペースにもお施主様の好みがあります。そして当然ながら収納したいものの量も、お施主様の暮らし方で千差万別です。それを正確に聞き取りし、先回りしてご提案すれば、住みやすさの実現という家づくりの目的の1つが達成でき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 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