第249号　　月刊 住宅情報誌 躍 進　2023年（令和5年）9月1日（金）

1　これからの躍進をご紹介いたします　①
4　東大宮サマーフェスタに参加
5　羅針盤　一流の人の夢の実現法
7　2023年度のニューフェイスを紹介いたします
8　「自己超越の十訓」を深掘りする　③
10　台風対策に完璧な雨漏り調査を
11　住み替えを考える

これからの躍進をご紹介いたします　①

躍進の未来を担う責任者たち（前列向かって左から三塚正樹部長、笠井正行社長、宮内淳一課長　後列向かって左から関雄介主任、松原詢樹）

専門工事業とAR事業の推進

株式会社躍進代表取締役社長の笠井正行です。本年2月に代表取締役社長に就任し半年以上を経過した中で感じた、これからの躍進に対する思いを述べさせていただきます。

私が以前から申し上げている「100年先、またいつ時代においても存在価値のある企業を目指す」という躍進の創業理念に基づき、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、お客様に真に喜んでいただける企業を目指しています。

現在、躍進における専門工事は、防水工事と木材保存工事（防蟻工事）であり、同時にAR事業のなかで点検業務の需要が増えております。そのうえで、各事業の技術力を磨いていくことと同時に、お客様が困っていることに対して「躍進ができることとは何だろう」と熟考を重ね、幅広く対応できる新たな事業の発掘にも取り組んでおります。

これを踏まえ、次号よりそれぞれの事業と、その責任者たるメンバーを順次ご紹介いたします。社長就任で改めて肝に銘じたことは、今後ご紹介する事業と、責任者それぞれの知恵や視点をもって、「お客様の笑顔・喜びが、わが社の喜び」としていきたいということです。

まずは創業時から、防水工事と木材保存工事（防蟻工事）のパイオニアとして活躍してきた三塚正樹部長に、次号において思いや経験を聞き、そのうえで次世代にどのようにそれらを継承し、お客様と共に発展・成長する礎としてほしいと思っております。

点検業務の拡大と『Air 鉋』の推進

お客様があってはじめて事業が成り立ちます。お客様に信用・信頼されない限り事業は伸びません。お客様に支援されない限り事業の存続はありえません。

AR事業においては2018年に点検業務からスタートし、1年点検、2年点検と様々な学びと経験をさせて頂きました。現在は5年点検業務が確立しておりますが、その時に床下防蟻工事・排水管洗浄等をご提案しております。1軒1軒のお客様のお困りごとや情報等、経験を積み重ねてきたことによって、様々な業務が拡大していった経緯があります。

そして、2 年後には塗装工事と防水工事の 10 年点検業務の対象となる物件も増えますが、お客様のお役に立ちたいという思いを発信し続けることで、元請様から「躍進さんはこんなこともできるんですね。それでは〇〇工事も躍進さんにお願いしたいです」となるのです。

これまでに築いてきた信頼関係の上に立ち、新たなお仕事をいただき、お客様の幸せな暮らしを守ることが実現できます。

また、2019年より導入した新事業『Air 鉋』は、水を使わずに木部を洗い綺麗に生まれ変わらせる新技術で、関雄介主任が責任者として、事業の現状と将来を担います。

『Air 鉋』事業については、関雄介主任よりこの連載で、水を使わないで木部を洗い綺麗に生まれ変わらせるという特長をはじめ、改めて後の回でその詳細をご案内させていただきます。

「災害時に強い会社」に

これらを踏まえて躍進の存在意義の１つでもある「地域のホームドクター」というものの在り方を同時に考えました。そして、「地域のホームドクター」の新たな理念として、「災害時に強い会社」にしたいと思っております。

その理由は、今後増えて行くと考えられる様々な自然災害に対して、地域を守る体制をつくり、建築物に関する知識も蓄え的確なアドバイスができれば、お客様をお守りすることが実現できると考えているからです。

また、地域に対してできる無料支援を行いながら、自分たちにできるオプションを提供し、災害時には「躍進はここまでお役に立つことができます」ということを打ち出していきます。そして緊急時、困った時に真っ先に頼ってもらえることで、絆という形で地域の皆様とより強くつながっていけると考える次第です。

さらに、迅速な工事対応だけでなく、例えば「災害用コンテナ」を設置し、その中にブルーシートや防災グッズをストックするなど、躍進にできることを地域の皆様と共に考え、情報発信し、様々なご提案をしていきたいと考えております。

例えば、現在躍進にはそれなりの広さを有したゴミ置き場があります。これをリニューアルし、前述の「災害用コンテナ」を設置し、その中にブルーシートをはじめ災害時に必要な水や食料をストックするなどの案も検討中です。こうして地域に役立つ施設の構築を実施していることをプレゼンテーションしていけば、まさに「災害時に強い会社」と認識してもらえ、実際にその役割を果たせる体制が整うのです。

そして、地域のネットワークを構築し、躍進ではできないことでもそのネットワークを活かして他社に対応してもらえるよう、ホームページ掲載をはじめ様々に情報発信してまいります。同時にこのネットワークのなかで、「躍進を応援してくれる会社」と連携し、自分たちでできることを増やしてまいります。

担当エリアの拡大も視野に

現在、北関東エリア（群馬・栃木・茨城）における需要が、右肩上がりに伸びており、全受注の約30%を占めるまでに成長しました。

そのため、そのエリアに対応できる人材と拠点をいかに確保していくかも大きな課題の１つです。3年前から考えている目標の１つ、北関東エリア進出に近づいてきています。

まさに、様々な需要を生み出す点検業務を今後のメイン事業に成長させるべく、この連載において、後の回でその責任者たる松原詢樹より、事業内容の詳細とお客様への思いを述べさせていただきます。

そして、お客様に目を向けると同時に、自分たちにもしっかり目を向けてまいります。私は各事業責任者に、「自分はこうしていきたい」という強い思いを前面に出し、これまで積み重ねてきた経験を最大限に生かし、チームで物事を考えること、誰とやっていくかが大事であることを理解し、実践してほしいと期待しております。

まずは何事もやってみることです。全社員の足並みを揃え、前述の通りチームで物事を考えることを推進していきます。そして、気付いたことがあればその都度改善し有効な手段を講じることが、お客様と躍進の未来を明るいものにすると信じて邁進してまいります。これからもよろしくお願いいたします。では次号に続く連載にご期待ください。

東大宮サマーフェスタに参加

去る8月4日（金）、5日（土）に、「第27回東大宮サマーフェスティバル」に参加いたしました。地元の企業も多数協賛し大いに盛り上がり、躍進の看板にも目を留めていただき大変感謝しております。ありがとうございます。

ステージに向かって、最上段の左から2番目に躍進の看板を設置させていただきました（左写真）。右の写真は看板を拡大したものです。

前述（3ページ）の通り、「地域のホームドクター」の新たな理念通り、躍進を「災害時に強い会社」にするため、様々な自然災害に対して地域を守る体制をつくり、お客様をお守りすることを実現いたします。

地域支援を行いながら、災害時に躍進は、如何にお役に立つ会社であるかを打ち出していき、緊急時や困った時に真っ先に頼っていただき、地域の皆様とより強くつながっていきたいと考えております。よろしくお願いいたします。

一流の人の夢の実現法

㈱躍進
代表取締役
笠井輝夫

羅針盤

「勝ちたい」という精神を磨く

今回は、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」として皆さんの夢を叶えるために、一流の人の夢の実現法のポイントをご案内したいと思います。

まず、学問一筋の学者は別として、その他の分野で夢を実現した一流の人の多くは、スポーツ経験者です。スポーツは心身を強固なものにするだけでなく、勝ち負けという現実を明確に突きつけてきます。その上で一流の人は、勝つという喜びを連続させることで、「何事においても絶対に勝ちたい」という精神を徹底的に磨き、それが基盤となって夢を実現させているのです。

決して現状に満足しない

現状に満足するということは停滞を意味し、そこで成長も前進も止まってしまいます。しかし一流の人は、「昨日よりも今日・今日よりも明日」という小さな目標を立てて実践実証を繰り返し、その成長実績を積み重ねることで、「去年よりも今年・今年よりも来年」となり、数年後には夢が実現しているのです。

もっと言えば、現状に満足しているとその場に留まっているように錯覚しますが、実際には知らぬ間に後退しているという現実に気付かないのです。それが現状満足の最大の落とし穴なのです。童話『うさぎとかめ』のうさぎのように、気付いた時には取り返しのつかないことになっているもので、夢の実現は程遠いものになります。

「脳内インデックス」をつくる

私が日々投稿しているブログ『森羅万象から学ぶ羅針盤』で、以前、「脳内インデックス」をつくることの重要性をご案内しています。それは、どんなに忙しくても、チラシやパンフレット、ビジネス関連書籍に、いわゆる“目を通す”ことだけは実行するのです。

そしてその時には、詳細な内容までは記憶できないものでも、自分の記憶の片隅にあるインデックス（索引）にだけは登録しておくのです。これを繰り返していると、「〇〇って最近目を通した本に載っていたフレーズだよな」と、不思議と頭に浮かんでくるものです。

そしてその時に、再度その本や資料を熟読し、詳細を確認することで様々なチャンスに結びつき、夢を実現する基盤となるのです。一流の人はこうした知識・情報の活用法を実践しながら、夢を現実のものにしているのです。

小さなことを疎かにしない

これも『森羅万象から学ぶ羅針盤』に掲載した内容ですが、一流の人ほど小さなことを疎かにしないものです。小さなこととは人生においてどうでもよい瑣末（さまつ）なことではなく、小さくても大事なことを指します。

その代表が、言うまでもなく健康です。一流の人になればなるほど生活習慣を正し、病気の早期発見・早期治療を実践しています。まさに、『韓非子』にある「千丈の堤も螻蟻（ろうぎ）の穴を以て潰ゆ」の通り、千丈（約3㎞）の堤防でも螻（けら）や蟻のあける穴が原因で決壊してしまうからです。健康面に限らず、人生やビジネスにおいても、ほんの少しの油断が、取り返しのつかないミスにつながるのです。

そしてこれは、躍進でも取り入れている土屋ホールディングスの創業者・土屋公三氏が開発した社員教育プログラム「3KM生涯幸福設計」でも指摘している「修身斉家治国平天下」に通じるものです。文字通り「自分の身を修め家庭をととのえ国家を治め天下を平らかにすること」ですが、天下を平定するにはまず国を治め、国を治めるには自分の家庭・家族関係をきちんとし、そのためには自分自身がしっかり身を修めなければならないとしているのです。

ビジネスにおいては、3KMの3Kである「個人」を正しく律し、健全な「家庭」を築き心安らかに過ごすことで、「会社」での活躍が可能となり、3Mの意欲（Motivation）が湧き、目標（Mark）達成に有効な管理（Management）が夢を実現させるのです。

このように目標達成は、実現可能な小さなことの積み重ねによるものです。それを1つずつ達成していくことで自信がつき、より高い次の目標を目指すことができるのです。

一流の人は、例え小さいことでも目標なくして努力なし、努力なくして成果なし、成果なくして分配なし、分配なくして満足なしを理解し次の目標に向かうという「目標と満足のサイクル」を実践しています。みなさんも一流の人同様に、小さなことを疎かにせずに実践し、自らの夢を実現してください。

2023年度のニューフェイスを紹介いたします

笠井正行社長（写真右）に固く決意表明をする新人の宮﨑陽平（写真左）

宮﨑陽平（26）　2023 年 6 月入社　工事部所属

実家が農家であり、以前より環境や生物に対して強い関心があったため、学生時代は環境緑地学を専攻していました。

前職は共済組合に勤務し、農家向けに建物に関する保険商品の販売を手掛けていた関係で、躍進の「地域のホームドクター」の一員となり、前職同様にお客様の建物（住まい）を守る仕事に携わりたいと思い入社しました。

人生の目標は、常に成長し続けることです。現在 20 代であり様々なことに挑戦・経験していきたいと願っております。躍進に入社し新たな環境に身を置くことはいろいろな刺激を受けるのでより成長できると心得て、早く一人前になりお客様のお役に立つ所存です。

趣味は読書で、心理学をはじめとした専門書を好んで読んでいます。躍進での仕事は、これまで経験したことの無いものなので、未知の体験を日々積み重ね、多くの知識と経験を身につけ、お客様のお役に立ちたいと願っております。よろしくお願いいたします。

「自己超越の十訓」を深掘りする ③

アウトプット以上のインプットを心がける

７月号から始まりました「『自己超越の十訓』を深掘りする」は、私が毎日投稿しているブログ『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回に分けて再掲し連載を始めたものです。今回は５つ目と６つ目をご案内いたします。まずは５つ目の「アウトプット以上のインプットを心がける」です。

アウトプットとは、現場における仕事は言うに及ばず、部下や後輩の教育、業界団体関係者との付き合いなど、あらゆる場面における知識や情報の放出行動です。それに対してインプットは、専門的な知識の習得をはじめ、社内外において発揮するコミュニケーション、社会情勢などに関する最新情報などを含めた勉強全般を指します。

このアウトプットとインプットの関係ですが、自己超越をしたいと真剣に願うのであれば、インプットである勉強の量と幅を増やすことが必要不可欠です。自己超越に近道などないからです。

インプットには主に３つの側面があります。１つ目は即戦力となる知識や情報、経験などの習得で、まさに現在の自分の仕事に欠かせないものです。２つ目の知識・情報・経験のストック化を心がけましょう。３つ目は、そうして集めた様々なインプットをもって、自分自身のバックグラウンド、つまり自分の世界観を描くのです。

このバックグラウンドがないと、インプットしたものを正しくアウトプットできないのです。いくらインプットしても使いこなすことなく、実践実証、知行合一が成立しません。確固たる世界観がPDCAサイクルを的確に回すことに通じるのです。

そしてビジネスマンであれば、複数の課題を同時進行で実現していくことが大事なのです。その際は、優先順位と劣後順位を正しく決定することを忘れないでください。

そして不思議なもので、優先順位の上位の課題をクリアしていくと、自然に下位の課題も同時にクリアしていくものです。それは、次の課題を解決する面白さにつながり、自己超越にとって大切なことであると強く認識してください。

言葉で概念を具象化する

6つ目は「言葉で概念を具象化する」です。つまり概念としては存在していたものでも、言葉としては成立していなかったものに「名札」を与え、概念をより明確化することです。

例えば、ハラスメントという言葉です。現在では様々なハラスメントが指摘されていますが、最初に指摘されたのはセクシャルハラスメントです。

このセクシャルハラスメントがクローズアップされる以前は、社員旅行や飲み会などで、下品な男性が酔った勢いで女性に性的な嫌がらせをしても、「それは酒がそうさせただけだ。酒の席でのことを大げさに騒ぐな。大人なら無粋なことを言うな」と、女性社員のほうを悪者にし、男性の不埒な行為が正当化されていたのです。

同様に、ストーカーという言葉がなかった時代は、しつこく女性に付きまとう男性を、「女を口説くのは押しの一手に限る」という言葉で讃えていたのです。しかし、セクシャルハラスメントやストーカーという言葉によって概念が具象化されると、その意味合いが特定され、本質や問題も深掘りされます。

まさに、言語明瞭化と言っても過言ではありません。そして、言葉によって概念が具象化されても、自分なりにかみ砕いて消化するような覚え方をしなければ、まさに生成AIで作ったものが人間の感情と対立する姿によく似た現象に発展してしまい、自己超越の足を引っ張ることになるでしょう。

このように、どんなに素晴らしい言語明瞭化を実現しても、人間の言葉の裏には必ず感情があります。その感情部分をしっかりと言語に置き換えられなければ、本質を理解していないのと同じです。例えば80%を生成AIに頼って言語化しても、残りの20%には必ず感情を埋め込むことです。

こうして言葉で概念が具象化されると、それまで自分でも理解できなかった考えが、まるで霧が晴れるように明快に理解できるようなり、考え方の軸を確固たるものにして、自己超越の背骨を太くすることができます。

言葉は概念を具象化するためにあります。それを踏み台にして、自分の中で起こる「感情を伴う化学変化」こそが、自己超越の大きな支えになることを強く認識してください。

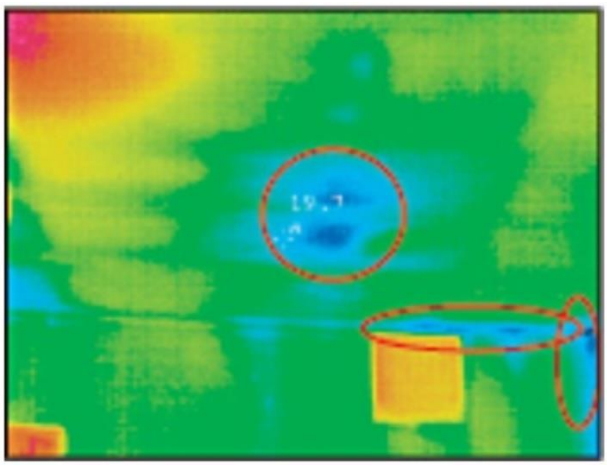
台風対策に完璧な雨漏り調査を

現在、台風シーズンの真っ只中です。このような中、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お客様の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。台風シーズンの真っ只中で雨漏りにお困りのお客様は、『赤外線漏水調査システム』による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。

住み替えを考える　住宅コラム

以前の住み替え理由の大半を占めるものといえば、結婚して賃貸マンションに移り、子供が産まれたことをきっかけに一戸建て取得をするなどが一般的でした。転勤が多い場合は、一定の年齢で定住先を決め、それ以降は単身赴任し住み替えはしませんでした。

しかし、せっかく取得した家でも、様々な理由で住み替えしてしまうケースが最近では目立つようです。これに関連して、ある不動産・住宅情報機関の調査（東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県在住の25歳から84歳までの男女500人を対象）によれば、住み替え理由の1位となったのは、「現在住んでいる家に対する不満」で、実に全体の4分の1以上を占める結果となりました。

これはやはり、実際に住んでみないと分からないことが多すぎるからです。前号のテーマ「『落し穴』を考える」でもご案内したとおり、「家を建てた後の後悔」として、ワースト1が間取り、ワースト2は収納スペース、ワースト3は立地や環境でした。

動線が意外に不便なことからはじまり、収納スペースが実際の暮らしに合わないキャパシティであったり、街灯の数が少なすぎて昼に比較して夜の環境への不安が大きかったり、私道・私有地に阻まれ自由な通行ができなかったりなど、住み替えしたくなる理由は枚挙に暇がないほどです。

もちろん、家の老朽化や子供の誕生や成長、高齢の親族との同居なども、住み替え理由の上位を占めていますが、「現在住んでいる家に対する不満」が住み替え理由の1位になったのは、中古住宅の価格上昇という要素も大きく、「思ったより高値で売却できる」という市場環境も後押ししていると思います。

売却した自宅の築年数では、「築10年以上20年未満」が約3割と最も多く、2割強が「築3年以上10年未満」、2割弱が「築20年以上30年未満」と続きますが、中古住宅市場の活性化もあり、前述のように予想以上の高値で売却できることも大きな魅力です。

このように、住み替えする分だけ同時に中古住宅も発生します。工務店様、ビルダー様なら、それを適切にリノベーション、資産価値をアップさせれば、売る側にも買う側にも大きなメリットが生じることを改めて強く認識してください。

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 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