第255号　　月刊 住宅情報誌 躍 進　2024年（令和6年）3月1日（金）

1　第26期誓願出陣式
2　羅針盤　世代交代に思う
4　躍進流!!　マネジメントの８つの分野　④
6　床下点検で害虫駆除も実施しましょう！
7　春の床下トリオが本格始動！
8　ヒートショックを考える

第26期誓願出陣式

笠井輝夫代表取締役会長（最前列左から4人目）、笠井正行代表取締役社長（最前列右から4人目）を中心に、新役員をはじめ関係者一同が集い、第26期の目標達成に向けて固く決意表明をしました。

躍進は、去る2024年2月10日土曜日に「第26期誓願出陣式」を開催いたしました。まさに2度目の四半世紀のスタートラインに立ったわけです。そこでは、本誌2ページからの「羅針盤」のコーナーで後述する新役員や役職者の紹介とともに、若手が中心となって活躍できる体制がより強化されたことをご報告しております。

前期より正行社長が陣頭指揮を執り1年が経過し、売上目標に対して105%の達成率、粗利益106%の達成率を実現しました。そして、2024年度のスローガン、テーマである「原点回帰！お客様第一主義の全員営業！」に基づいて全社員が一丸となり力強いスタートを切りました。100年企業を目指す躍進の「第2四半期」が始まり、まずは2030年までに若手中心で運営・経営できる組織作りを完成させます。よろしくお願いいたします。

世代交代に思う

㈱躍進 代表取締役 笠井輝夫

羅針盤

社長の盟友が経営陣に加入

先月にスタートした第 26 期より、それまで工事部主任であった関雄介が営業部取締役部長（以下、関取締役とする）に任命され、正行社長を補佐し若手社員をリードする存在して本格的な活動を開始いたしました。

既報第 254 号（2024 年 2 月号）での「誓願出陣式挨拶」でもお話ししていますが、4 年前の 2020 年 22 期に、我々の目的は「自他共の幸福実現」であることを掲げ、年輪経営の推進を実行に移したことを宣言しています。

そしてこれは、2030 年までの 10 年間で、20 代と 30 代の青年で運営・経営できる組織作りをするという決意表明の証でもあります。その初年度の 2020 年には、現在点検業務の責任者として活躍している 20 代の松原詢樹が入社（今期より技術部主任に昇格）し、その後木暮信良（2021 年）、白石純大（2022 年）、宮﨑陽平、菊地佑佳（2023 年）が入社し、20 代、30 代の頼もしい若手社員に躍進マンの DNA が継承されています。

そしてこの度、2006 年に入社し以来 18 年間第一線で活躍してきた関雄介が取締役部長に抜擢されたことは、2030 年までの 10 年計画の大きな節目の 1 つを迎えたことになります。関取締役は正行社長の高校時代の同級生であり一番の親友です。内装工事業を経て正行社長との縁で躍進に入社し今日に至っておりますが、今や躍進に必要不可欠の存在です。

社長の話し相手には色々なタイプがいます。優秀な部下であったり、信頼のおける年長の責任者であったりと様々ですが、正行社長と関取締役の関係は盟友という言葉が最も相応しいと思います。

一般に、友達と仕事をすると気兼ねなどの私情が絡んできてビジネスには不向きであると言われています。しかし、この 2 人はプライベートな友情と共に、戦友としての絆も培ってきていますので、同じ目的を達成するためには一切の私情を挟むことはありません。本音をぶつけ合えるので、それが未来の躍進を築き上げ、後輩たちの手本となるのです。

2つの事業にまたがる要の存在

前述の通り、2030年までの計画の折り返し点を通過する前に、大きな節目を迎えたわけです。これによって弾みがつき、若手社員の活力やモチベーションアップにも大きな効果がもたらされると期待しております。

関取締役は、既報第252号でご案内したとおり、現在は2019年より開始した、水を使わないで木部を洗い綺麗に生まれ変わらせる新技術『Air 鉋』事業の責任者の二足の草鞋（わらじ）を履いており、まさに躍進の要の存在であることに間違いありません。

また入社時から今日に至るまで、一貫して工事に携わってきたことが自身の最大の強みであると自負しております。入社後数年は防水工事を担当し、その後木材保存工事（防蟻工事）の担当者が多忙になる場合には、そのサポートも手掛けておりました。その下地が営業部取締役部長として大いに活かされると期待しております。

それに前述の『Air 鉋』事業の責任者でもあるため、躍進の事業全体を見渡せる存在であり、まさに正行社長の相談相手として最適任者であると確信しております。

新旧の力を繋ぐ大役を果たす

このように、躍進は順調に世代交代が進んでいます。しかし、世代交代に失敗して会社が倒産・廃業などを強いられるケースも多々あります。それは新旧の橋渡しが上手くいかず、企業理念だけでなく培われた技術なども十分に伝わらなかったことが大きな原因です。

しかし関取締役は、そうした新旧の力を繋ぎ一本化するという大役を十分に果たせる稀有な人材と認識しております。それはこれまでの仕事で示してきた成果が証明しており、その裏付けとなる能力のなかで抜群の調整力が光る存在だからです。

創業当初から躍進を支えてきてくれた、いわば「躍進の飛車角」と言える三塚正樹事業本部取締役本部長（今期より）や宮内淳一技術部取締役部長（同）からの信頼も厚く、同様に前述の松原詢樹をはじめとする若手にも人望があり、新旧の力を繋ぐ接着剤として最適任と言える存在です。そんな関取締役への期待は膨らむ一方ですが、必ずやそれに応えてくれると信じております。

2030年までに後6年ありますが、やるべきことは山積しており、決して時間に余裕はありません。しかし、こうした世代交代に思うことは、会社は生き物でありそれを活かすも殺すも企業トップをはじめとする社員次第であることを改めて認識しました。そして、関取締役に続く新たなリーダーの登場にも大いに期待しております。

躍進流!! マネジメントの8つの分野 ④

この連載は、既報232号（2022年4月号）から241号（2023年1月号）まで連載した、『これぞ躍進流!!　ドラッカー活用術』に続く連載特集です。

そして、タイトルに掲げた8つとは、①マーケティング、②イノベーション、③人的資源、④資金、⑤物的資源、⑥生産性、⑦社会的責任、⑧条件としての利益です。今回は4番目の資金についてお話しいたします。

資金繰りは経営の本質

経営には様々な側面がありますので、「経営とは何か」と禅問答のように問われても一言ではお答えできません。それでもあえて言うならば、ずばり資金繰りであろうと思います。

資金繰りの本質は、「出ていくお金は決まっているけれども、入ってくるお金は不安定で、それをより安定的に確保する作業」です。そして、入ってくるお金には様々な種類がありますが、不当・不正な手段によって得たお金でなければ良いのです。

そんな入ってくるお金には、その重要性に優先順位があります。まず一番重要なお金は、言うまでもなく利益に基づく入金です。会社の生業である仕事という債務を完璧に履行し、その報酬としていただくものです。これがしっかり機能していれば、「決まっている出ていくお金」にも十分対応できるのです。

しかし、利益に基づく入金は極めて不安定かつ不確定な要素と言えます。なぜならお客様が倒産したり、業容不振に陥ったりした場合、支払いが滞るからです。そうした不測の事態に陥っても、現預金に余裕があれば「決まっている出ていくお金」に対応できますが、それでも足りない場合は、借入金で賄うという資金繰りで、ピンチを乗り切らなければなりません。

この借入金には、言うまでもなく事業計画書に基づく金融機関の審査があります。返済能力のない融資先を相手にしたら、とんでもない被害が目に見えているからです。つまり「お客様の倒産で、当てにしていた入金が入って来ない。頼むから緊急融資してくれ」などと言っても、「はいわかりました。お助けしましょう」とは必ずしも言わないものです。

ある有名テレビ演出家が、それまで勤務していたテレビ局を退職する際、4000万円の退職金をもらい、その後に計画していた個人事務所の運営資金にそのまま充てる予定でした。しかし知人から、「その4000万円を担保にして銀行から4000万円を借りろ」とアドバイスされたと言います。

もちろん支払い利息の分だけ負担が大きくなるのですが、融資取引の実績が残り毎月の事業計画などの相談をすることで金融機関とのパイプが構築され、さらに追加融資を受けても適切に返済を続けていれば優良企業とみなしてくれます。そこで一時的な資金ショートが発生しても緊急融資が可能で、資金繰りを果たすことができるのです。

自己資本と他人資本の健全なバランス

本音を言えば、無借金経営でメインバンクには唸るようなお金が預金してあり、取引先の1つや2つが倒産しても何の影響もないような財政状態が会社の理想ですが、中々そんな理想通りにはいきません。

そして自分のお金は自己資本ですが、借入金や社債などは他人資本です。これを適切なバランスで保ち、金融機関への支払利息や社債償還時の利息も、利益を侵食しない程度で賄っていけば、いざという時の保険になります。

バブル経済が盛んな時代を思い出してみると、財務部という部署が資金繰りの主役でした。もちろん躍進にはありませんが、資産運用を専門に手掛けるセクションで、バブル経済最盛期には、株式の売買に基づく利ザヤで儲けた利益が、本業で得る利益を上回るという異常現象を起こしていたのです。規模の大きな会社ではあちこちで見られた光景であり、当然ながら財務部の社内発言力は高まる一方でした。

しかしご存知のようにバブル経済は崩壊し、多くの会社で財務部は解体されてしまったのです。これは当然のことで、マネーゲームで得た利益が本業を上回るなどという異常現象から目が覚めたことで各社は本業に注力するのですが、「時すでに遅し」でマネーゲームがもたらした損失によって倒産を余儀なくされた会社が相次いだものです。

やはり資金繰りは自己資本と他人資本の健全なバランスの上に成り立つもので、この基本から一歩もはみ出ることなく、経営における資金というものを見つめてください。

床下点検で害虫駆除も実施しましょう！

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**（写真左）**。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。こうした害虫駆除も躍進にお任せください**（写真右の立て看板参照）**。

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おります。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。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ります。また、前述のように様々な害虫もたくさん存在します。

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」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、2024年も大いに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！

春の床下トリオが本格始動！

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がはじまりました。そしてその代名詞が、もうすっかりおなじみになった**『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。

春の床下トリオである「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。

ヒートショックを考える　住宅コラム

暦の上では春となっていますが、まだまだこれからも寒さは続きます。しかし、ヒートショックに対しては、今でも決して油断してほしくありません。なぜなら世の中のほとんどの人が、ヒートショックの実態を知らず、具体的な対策をしていないからです。

躍進でもヒートショック対策の要として、様々なタイプの浴室換気乾燥暖房機をご用意しております。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が、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では負担が大きいので、浴室換気乾燥暖房機の設置をお薦めしているのです。

ところがある大手ハウスメーカーの住宅関連研究機関が実施した「室内温度と健康に関する意識調査」（20歳～69歳の男女を対象）によれば、ヒートショック対策をしている人の割合は、全体の3割半ばに留まりました。ヒートショック対策の最も重要な点を分かりやすく言えば「部屋と部屋の間の温度差を小さくする」ことなのです。しかし残念ながら、それができている人は1割以下に留まった模様です。

最大の理由は、「正しい対策の仕方がわからない」で全体の約4割を占めました。しかしこれよりも問題なのは、「自分には必要ないと感じている」が3割を占めたことです。居室（リビング、寝室など）では「電気代や燃料代が気になる」がトップになり、非居室（洗面脱衣所、浴室、トイレなど）では「寒いのは仕方がないと思っている」が同じくトップでした。

若いうちは大丈夫かもしれませんが、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ましょう。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要注意です。

今からでも決して遅くはありません。ぜひ躍進にご連絡ください。お待ちしております。

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