



- 1 「立て看板」がリニューアル!
- 2 **羅針盤** 苦労を当たり前と覚悟する
- 4 躍進流!! マネジメントの8つの分野 ⑥
- 6 梅雨が来る前に完璧な雨漏り調査を
- 7 「足場パック」スプリングキャンペーンが花盛り!
- 8 災害対策を考える

「立て看板」がリニューアル!



本格的な防蟻（木材保存）の季節を迎え、躍進名物の「立て看板」もリニューアルいたしました！これは経理部スタッフの手による作品で、季節ごとに趣を変えて、皆様にご覧いただいております。特に近隣にお住まいの方々に好評です。

床下には、シロアリだけでなく、ゴキブリ、ダニ、ムカデ、さらにはカメムシまで、一般的な害虫も潜んでいます。まさに春夏の床下は、「害虫天国」と言っても過言ではないでしょう。躍進ではこうした害虫駆除だけでなく、腐朽菌の除去や発生防止など総合的な床下対策を実施しております。ご不安を感じたらすぐご連絡ください。お待ちしております。

苦勞を当たり前と覚悟する



不平等を苦勞に置き換える

努力と苦勞は、似て非なる言葉の好例だと思います。一番の違いは、本来負わなくてよい負担を強いられるのが苦勞だと思ってください。例えば「努力して一流大学を優秀な成績で卒業した」と聞けば、一生懸命に勉強した結果が花を咲かせ実を結んだと思います。

しかし、「苦勞して一流大学を優秀な成績で卒業した」と聞けば、経済的に恵まれず苦学生としてアルバイトを重ね、クタクタな体に鞭を打って歯を食いしばり、しっかり机に向かって勉強した結果なんだろうと思うでしょう。思わず拍手を贈りたくなります。

それでも人間は苦勞なんてしたくないと思うのが普通です。しかし実際には皆何かしらの苦勞の種を抱えながら生きているものです。これに関連して、私は毎日投稿しているブログ『森羅万象から学ぶ人生羅針盤』においても、平等、公平、同権について述べました。これには苦勞を説明するのに、非常に分かりやすい意味の違いが示されているからです。

「人間は生まれながらにして平等である」とはよく聞く慣用句ですが、実際は全然違います。見た目それぞれ違いがあったり、生まれながらにして様々な才能に恵まれていたり、お金持ちの家庭に生まれたりと、与えられるものに差が生じているのです。

また公平でもありません。例え実績や能力が同じであっても、それを評価する場合、学閥や縁故などのコネクションをはじめとする人間関係などの眼鏡を通して判断されるため、完全な公平性は確保できない現状にあります。

これを踏まえて、イギリスの作家グラント・アレン氏は、「人はすべて生まれながらにして自由かつ不平等である」という言葉を残していますが、ここで言う不平等を苦勞に置き換えると理解できると思います。

前述のように実際の世の中では、完全な平等の実現は不可能です。もっと言えば昔に遡るほど、同権であることすら実現されていません。まさに苦勞一色に染められた時代が人類の歴史と言っても過言ではないのです。

苦勞を乗り越えて偉業を為す

しかし「若いころの苦勞は買ってでもせよ」と言われるほど、人間を強くすることだけは確かです。その証拠に、歴史に名を刻んできた先人・先哲はみな、何かしらの苦勞を乗り越えている人ばかりだからです。

特に有名な話として“楽聖”と称される音楽家のベートーヴェンは、30歳になる前から難聴に悩まされていました。音楽家の命である耳に障害が現れたことに、ベートーヴェンは一度絶望し死を決意するのです。

しかし、遺書と思われるような書き物には、「私の芸術だけがそうした(死にたい)思いを引き戻した」と記されており、むしろ絶望に近い苦勞を、自分の持てる力を全力で発揮して必ず乗り越えてやるという決意に変えたのです。

そしてベートーヴェンは、この書き物を書いた翌年に『交響曲第3番 英雄』を作曲しています。ベートーヴェンほどの天才芸術家になると、ピアノの鍵盤に触れて実際の音が聞こえなくても、脳の中の鍵盤で音が鳴るので作曲活動ができたのです。

誰でも一から苦勞する

日本には総合商社という形態の会社があります。これに対し一般に海外の商社は、いわゆる専門商社だけであって、業種ごとに分かれて商品を取り扱うのが普通です。

しかし日本の総合商社は、いわば“何でもあり”なので、英語にはこうした形態の会社を表す単語が無いため翻訳のしようがなく、「Sogoshosha (ソウゴウショウシャ)」とそのまま日本語が用いられています。

そんな総合商社における人事異動は想像を絶するもので、例えば昨日まで鉄の輸入を担当していた人が、今日からズワイガニの輸入に携わるなんて当たり前に行われます。

しかし「私はズワイガニについて素人なので」とか「なにぶんにも初心者なもので」などという言い訳は一切通用しません。その日からその道のプロとして第一線に立たなければならないのです。これには努力を通り越した相当な苦勞を強いられるはずですが。

それでもそんな商習慣に不満の声が聞かれたことはないのです。なぜなら総合商社の社員は、「異動先では誰でも一から苦勞するのは当たり前。それが仕事だから」と涼しい顔でいます。このように苦勞を当たり前と覚悟すれば、ベートーヴェンのような偉人になれるかどうかは分かりませんが、一流のビジネスマン、一流の人物になれることは保証します。

躍進流!! マネジメントの8つの分野 ⑥



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6番目の生産性についてお話いたします。

思考法を変える

一般的に、時間内に上げられる成果の割合を生産性と呼びますが、具体的な生産性アップの方法となると、非常に多面的でケースバイケースであることも多く、普遍的な正解を導き出すのが難しいのです。

そんな生産性を高めるには、人材活用やコストパフォーマンス確保以外に、水平思考があります。水平思考とは、問題解決のために既成の理論や概念にとらわれずアイデアを生み出す方法です。つまり前提を疑い視点を変えて複数の要素を組み合わせるのです。

例えば床屋さんでは「洗髪・髭剃り」という先入観を捨てることによって、1200~1500円の値段によるカット専門のお店がたくさんできました。また、「〇〇しながら□□したい」という考えを元に生み出されたのが、お茶を飲みながら漫画が読める漫画喫茶です。このようにまずは先入観を捨て、新たな気付きを得てマッチングすることです。それによりお客さまにとっての喜びが生まれ、生産性アップの基礎が構築されるのです。

適切に新陳代謝させる

現在のようにあらゆるシステムにおいてIT化が進んだことで、様々な分野で生産性が向上しました。その適切な新陳代謝の要になったのが、捨てる増やすという作業なのです。

例えば、「紙」を捨て「データ」を増やすことにより無駄なコストを削減して生産性向上が実現しました。また、「足による営業」を捨てることで「リモートワーク」を増やし、時短につながり生産性が向上しました。

これをなくしたほうが新しい価値観を求めることにつながるという視点を持ち、「減らす」「取り除く」ことによる低コスト化と、「増やす」「付け加える」ことによるお客様にとっての高付加価値化を両立させるのです。

新規事業における市場性とタイミング

会社全体の生産性を左右するものに新規事業があります。新規事業を黒字化にこぎつける前提条件となるのは、確固たる潜在需要と中期的な成長性です。この2つが確保されていないと適切な利益確保は実現できないのです。

これを踏まえて、この2つの問題を検証してみましょう。

まず、根本的に潜在需要が小さいというケースです。例えば「買い物難民対策としての代行サービスをやりたい」といっても、それがどの程度の市場性があるかということです。仮に都会の住宅密集地であってもそれが事業として採算がとれなければ意味がないのです。

その一方で、AIがどんどん進出している分野では人的コストを中心にコスト削減が予想以上のスピードで進んでいます。どのような市場にどのようなタイミングで臨むのかを的確に見極めるには、常に高いアンテナを張って情報収集を続けなければなりません。そしてどのくらいの低コストを実現すれば普及化するのかを見極めるのです。

また中期的な目で見ても、大きな負担にならないければとりあえず参入しておくという考えも重要であることを認識してください。そして成長が見込めないならば、それまでにかかったコストは捨てるつもりで一旦市場から離脱し、改めて正確な参入時期を探りましょう。

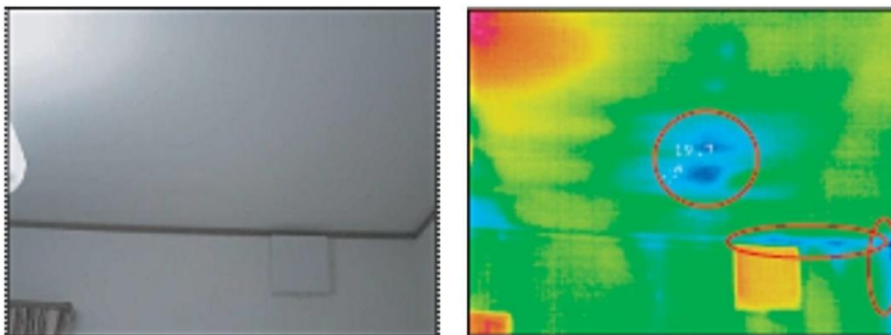
つまり、新規参入する際の最低限かかるコストは、いわば掛け捨て保険のようなものと捉え、市場がどんどん成長すればそれは有効な元手となります。そして、ライバル会社が参入したころでは遅すぎることを肝に銘じ、新規事業における市場性と正確な参入タイミングを捉えてください。

生産性アップは、前述のように時間内に上げられる成果を様々な角度から見つめ、色々な手法をもってコストを下げ、時間効率を上げることによって達成されます。それに加え、前提を疑い視点を変えて、複数の要素を組み合わせたり、新規事業に進出して会社全体の生産性を上げたりなど、幅広い物の見方と実行力が要求される作業であることを決して忘れないでください。

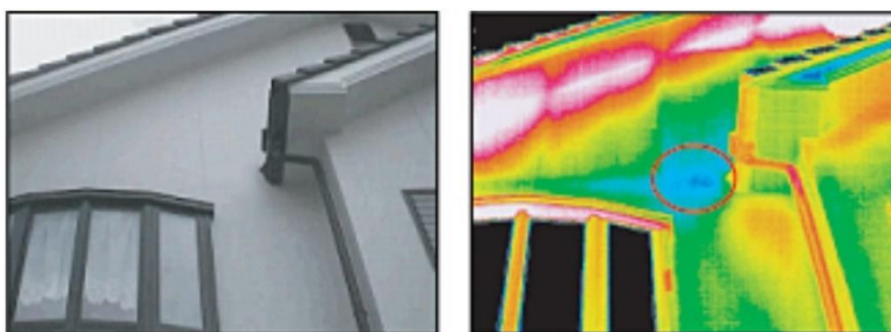
梅雨が来る前に完璧な雨漏り調査を

もうすぐ梅雨のシーズンを迎えます。それまでに雨漏り対策を完璧にしておきたいと思っている方が多いのですが、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。



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。



また、**上の2枚の写真**は、外壁に放水後、表面が乾いてから、サーモグラフィで計測したものです。下屋の雨どい脇に、赤外線画像では濃い青色が示され、その部分に水が蓄積していることが確認できるのです。

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。梅雨が来る前に完璧な雨漏り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。

「足場パック」スプリングキャンペーンが花盛り！

現在躍進では、リフォーム総合提案「足場パック」のスプリングキャンペーンは花盛りにあります。そのキャンペーンを代表する商品が、『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」(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。



災害対策を考える 住宅コラム

既報 228号(令和3年12月号)で「自然災害を考える」として、住宅を取得する場合、避けて通れない自然災害との付き合い方をご案内しました。例えば、大地震は、何十年、何百年に一度の割合で発生しますが、台風被害には毎年見舞われます。実質的にゼロリスク住宅を実現するために、予想される被害を最小限に抑える対策を実現するべきです。

意外と思われる方が多いようですが、大規模自然災害後のインフラの復旧では、電気よりも都市ガスの方が早いのです。そのため中高層マンションでは、これまでオール電化住宅一択だったのに、都市ガスを導入するケースが都心では増えていると言われています。

これを踏まえて、ある調査機関が実施した「災害時の電源確保に関する意識調査」では、停電への備えとして「家庭用蓄電池」に関心を持っている人が、8割以上に達していることが判明しました。

この利用法の優先順位は1位が携帯電話で全体の6割、2位が冷蔵庫で同5割弱というものでした。確かに懐中電灯やカセットコンロで灯り取りや煮炊きは代用でき、最悪の場合冷蔵庫の中身は諦めることができますが、外部との通信や情報収集手段としての携帯電話の電源確保は欠かせないものです。

さらに別の調査機関が実施した「災害や防災に関するチャリティーアンケート」によれば、懐中電動やマスクの準備は全体の5割に及んだのですが、簡易・携帯用トイレの備蓄率は2割にすぎなかったのです。

これは官公庁で発行されている災害対策マニュアルにも掲載されてはいるのですが、それほどのスペースが割かれていることはないようです。しかし排便・排尿は、その時だけでなく、きちんとした後始末ができていなければゴミ処理の際にも迷惑になります。大規模災害時といえども衛生環境を保つ準備は必要不可欠です。

これを踏まえて、躍進が提唱する「地域のホームドクター」の新たな理念に、「災害時に強い会社」にすることを加えました。こうした様々な自然災害に対して地域を守る体制をつくり、建築物だけでなく総合的な防災知識を高め、的確なサービスでお客様をお守りいたします。何かありましたらすぐにご連絡ください。

<p>株式会社</p> <h1 style="font-size: 2em; margin: 0;">躍進</h1>	<p>関連会社 不動産事業 株式会社 ヤクシンジャパン</p>	<p style="text-align: center; font-weight: bold; font-size: 0.8em;">事業内容</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>塗装工事：各種塗装</p> <p>外部点検：屋根、陸屋根、バルコニー、外壁等診断</p>
<p>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</p> <p>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</p> <p>URL=http://www.yakushin.jp E-mail=yakushin-no1@nifty.com</p>	<p>関連会社 株式会社 First Arrows ファーストアローズ</p>	