



- 1 一步先行くご提案のために
- 2 **羅針盤** 未来につながる成果
- 4 アメリカンザイシロアリを駆除します
- 5 〈新連載〉躍進が考える企業の危機管理 ①
- 7 サマーキャンペーンもラストスパート!
- 8 管理組合を考える

一步先行くご提案のために



躍進では、「地域のホームドクター」の使命責務を果たすべく、新商品・新技術の勉強会に余念がありません。この写真は、排水管洗浄に関連して、最新の衛生陶器の仕組みについて、笠井正行社長（写真右）を中心に実施演習を兼ねて勉強している様子です。住まいの予防医学の観点から、まさに一步先行くご提案を実現するため、社員一丸となって学びを得ています。住まいのお困りごとがあればまずは躍進にご連絡ください！

未来につながる成果

笠井輝夫

(株)躍進代表取締役会長



羅針盤

誰でも知っているネットの情報

現在の成果も重要ですが、これから先はこうなると予測し、その種蒔きに投資して得られる成果、つまり未来につながる成果も重視しなければなりません。今のうちから、未来につながる成果を実現するための準備をしておかなければならないのです。

なぜなら市場の変化、構造変化が起きた時、何の準備もしていなければ、いわゆる泥縄(どろなわ)になるからです。泥縄とは、泥棒を捕まえてから捕縛する縄を結うことで、準備不足を象徴する言葉です。間に合わないどころか、下手をすれば隙を見てせっかく捕まえた泥棒が逃げ出すこともあるからです。

では泥縄にならないように、今から未来につながる成果のための準備としてネット検索に注力する人がいますが、それには何の意味もありません。なぜならネット上に公開されている情報は、既に誰もが知っているからです。

本も同様で、ベストセラーの本に書かれていることは、その著者がお試し済みなので、自社のためだけになる情報にはなりえないのです。

気付かないところに未来の宝が眠っている

しかしそれでも、読書をおろそかにしてはいけません。大事なのは何を読むか、その選球眼を磨くことです。日ごろから様々な本に触れ、その中から仮に無名の著者であっても「この人だ」と思った人の本は、食い入るように読みましょう。それにより未来につながる成果を約束してくれる情報やノウハウを吸収することが可能となります。

以前、私が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、古代ローマの詩人マルティアリスの、「すべての日がそれぞれの贈り物を持っている」という言葉をご案内しました。その贈り物というのは、様々な出会いです。

まず、未知の人、異分野の人と積極的に出会う機会を持ちましょう。その出会いによって、様々な影響を受けます。もちろん悪い影響もありますが、良い影響だけを捉えながら、それを生かすことができれば、まさに未来につながる成果となるのです。

もちろん、初対面の人に限らず、日ごろから接しているすべての人からも、未来につながる成果のヒントがもたらされます。それを得るには、こちらから積極的にアプローチして、自分から先に相手にとって有効な情報を差し上げることです。それに対して、感謝の気持ちを持ってもらえれば、必ず素晴らしい“返礼”があります。

また、町を歩いていて、何気ない風景やポスター、看板など、ふと目にした物事が、未来につながる成果の大きなヒントになれば素晴らしいことです。まさに未来につながる成果のヒントは、常にアンテナを高く張って、日々を積極的に過ごすことで得られるのです。

お客様に起こる変化を見る

未来につながる成果とは、自分が担当させていただいたお仕事で、お客様（お施主様）に良い変化が見られたときに感じるものです。

不安が払しょくされ穏やかな笑顔になったとき、よく相談相手と認知してくれるようになったとき、紹介受注が実現したときなどが、まさに未来につながる成果の代表です。

それを得るには、常日頃からお客様のことを考え、目を向けていることが重要です。そうしているうちに必ず変化が起こります。それを見逃さないでください。

まさに、「これは自分の出番だ」と感じる時があります。それを見逃さず、自分の仕事でお客様に良い変化をもたらすのです。それを実現さえすれば、お客様にとって特別な存在になり、リピーターとして未来につながる成果を約束してくれます。

お困りごとこそ未来につながる成果

現在躍進には、ホームページでご案内しているメニューにとどまることなく、お客様（お施主様）のお住まいに関するお困りごとに耳を傾け、既存の経営資源を生かして対応しております。

そしてそれが、ビジネスとして成り立ち、社会貢献として大いに意義があるものであれば、未来につながる成果を事業化するために、さらにブラッシュアップしています。躍進の未来につながる成果は、まさにお客様のお困りごとを解決する「地域のホームドクター」の目指すべき重要なものの1つなのです。

アメリカンザイシロアリを駆除します

これは、シロアリ駆除の中でも、最も厄介なアメリカンザイシロアリの駆除の現場の様子です。



アメリカンザイシロアリとは、文字通り北米原産で、最大の特徴は、地中に棲まないシロアリであるということです(上写真参照)。アメリカからの輸入材に紛れて侵入してくるもので、その名の通り乾燥した木材(含水率10~20%程度)をエサにしていることに由来します。ヤマトシロアリやイエシロアリとは違い、地中から上ってくるのが無いので発見が遅れて、見つかった時には、被害が甚大な規模に及んでいることが多いのです。

次に、ウッドデッキに発生したシロアリの被害部分です(下写真参照)。雨曝(あまざらし)の木部はシロアリの最高の居住空間です。屋外に置きっぱなしになっている木材がありましたら確認してください。そしてもしシロアリを発見したら躍進までご連絡ください!



〈新連載〉躍進が考える 企業の危機管理 ①



笠井輝夫
(株)躍進代表取締役会長

ヒトがもたらす危機

今回から、企業の危機管理について様々な観点から意見を述べさせていただきます。特に経営資源であるヒト、モノ、カネ、知的財産(知識)、情報網、時間管理などに加えて、市場変化をはじめとする環境への危機管理についてもお話いたします。

危機管理には様々な課題があります。お金に関しては企業トップ自ら入念にチェックすることをはじめ、社員の行動と人間関係を確認すること、常に市場構造の変化に敏感であることなど、挙げたらきりがありません。

しかし今回は初回であるため、躍進のような中小企業にとって最も重要な経営資源であるヒトに関する危機管理をお話いたします。ヒトという経営資源がもたらすビジネス上の危機とはどういうものなのでしょうか。多岐にわたりますが、やはりミスと怨恨がトップであると思います。それを以下にご説明いたします。

衛生管理は売上や品質よりも重要

例えばある飲食チェーンの場合、売上・利益や料理の味、接客サービスのクオリティよりも、衛生管理が最重要と教育しています。

売上・利益が一時的に悪くても後々挽回できるチャンスはいくらでもあります。また料理の味や接客サービスが原因で業績に影響を及ぼしても、それは徐々に表れるので早期の段階で適切な処置を講ずることができます。

しかし衛生管理の失敗で食中毒でもおこせば、その店は軽くて営業停止、チェーン店ならもちろん全店が閉鎖です。最悪の場合、倒産・廃業を余儀なくされます。

衛生管理の失敗は、ミスによるものが大半ですが、その過失原因が単純な確認ミスなのか、それとも日常的な怠惰が原因なのかによって、企業トップが行うべき対処方法もまったく違うものになります。そして中には怨恨が原因で、会社や責任者を故意に貶(おとし)めるために、あえて事故に見せかけた嫌がらせをすることがあります。

そしてこれは住宅業界にもまったく同じことが言えるのです。ミスにせよ怨恨にせよ、手抜き工事厳禁は売上や品質よりも、会社の屋台骨を揺るがす重要な経営課題なのです。

元を絶たねば全員の不利益になる

普段生真面目(きまじめ)に働いている社員が、心にちょっとした隙ができたことが原因で起こったミスは、将来を厳しく戒めることでリカバリーできます。しかし日常的な怠惰が原因で起こったミスは治すことができません。なぜならもうすでに骨の髄までその癖がしみ込んでしまっているからです。

こうした人物は残念ですが“退場”してもらわなければならないのです。もちろん怨恨を元に会社の屋台骨を揺るがそうとする人などは言うまでもなく“即退場”です。何より他の社員に示しがつきません。

やはり心を鬼にして元を絶たねば全員の不利益になります。その都度厳しさを示すことによって企業トップに敬意と畏怖が集まり、組織の基盤が盤石化し、モチベーションもボトムアップするのです。

他人によく思われたいからヒトの危機管理ができない

では予防措置、つまり採用時に真摯な人物かそうでないかを見極めることが可能なのかといえば、それはあまり現実的ではありません。なぜなら入社面接対策の教則本が多く市販され、みんな熟読しているからです。そのうえ採用面接に当たる人に、教則本で採用ノウハウを身に付けた人物の本質を見抜く力がない場合のほうが多いのです。

また、故意や怨恨が原因で引き起こされたミスを、相手に「もう2度としないから」と泣き落としされ、「そこまで反省しているのなら許そう」とすれば確実に逆効果になります。当事者は、「うちのトップは甘い」とさらにナメてかかり、真面目に仕事に取り組んでいる他の社員はシラケてしまい、社内のモチベーションはどん底に落とされるからです。

いずれにせよ早期の対処療法の繰り返ししか有効なヒトの危機管理はないようです。そして一番ダメなのは、他人によく思われたいからヒトの危機管理ができない企業トップや上司の姿勢です。そのことを肝に銘じ心を鬼にしてヒトがもたらす危機に臨んでください。

サマーキャンペーンもラストスパート！

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もラストスパートを迎えております。その代表商品が、『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。



管理組合を考える 住宅コラム

分譲マンションにおけるリフォームや設備交換などの様々な工事の発注は、そのマンションの管理組合が行うので、非常に重要なお客様です。だからといって、会計面で不透明な組合の理事と手を組んで、キックバックなどを要求されそれに応じれば、場合によっては横領の片棒を担ぐこととなりますので、関係性は慎重に構築しなければなりません。

マンションにお住まいの方の多くは組合活動に参加したくないために、やってくれる人に委任状を渡し、何もかも任せきりなのが現状です。ここが最大の弱点なのです。つまり上場企業の株主総会におけるプロキシファイト（委任状の争奪戦）に勝つことで管理組合の理事になれば、そこで起こるのが理事たちによる独裁体制です。

そして今年3月に上梓されたあるノンフィクションが話題になっております。舞台は「渋谷の北朝鮮」と揶揄される築50年の、都心の好立地にある高級マンションなのですが、管理規約にない“謎のルール”が設けられ、住民はそれに苦しめられているという実態です。

20年以上も担当しているその管理組合は、住民からの多くの委任状を盾に、管理規約にない前述の“謎のルール”を設けていました。例えば、身内・知人を宿泊させると管理組合に1万円を支払う、ヘルパーやシッターは平日17時以降や土日は出入り禁止、ウーバーイーツなどの配達員の出入り禁止、入居前に管理組合の面接を受ける、引っ越しの際には管理組合の荷物チェックを受けるなど、まさに耳を疑うような内容のオンパレードです。

しかし、これに対し有志が独自に管理組合への反対組織である自治会を立ち上げ、2021年11月6日の総会で理事交代を実現させました。2018年2月に戦いを始めてから約4年で新執行部の誕生にこぎつけたのです。それでも旧執行部の抵抗は続き、その本が脱稿された今年の1月の段階でも、管理費の積立金の残高や運営費の全貌は明らかにされておらず、戦いはいつ終わるのか分からない現状にあります（現在の状況は未確認です）。

そしてこの本の中で、不当に高い工事費用について触れられている部分があります。このマンションのケースは、“謎のルール”ばかりに目を奪われてしまいますが、高い工事費用の問題だけならあちこちでよく聞く話です。前述の独裁体制に呑み込まれ、仕事欲しさにキックバックや水増し請求など、悪事の片棒を担げば、理事が交代した段階で何もかも露見し、とんでもないしっぺ返しを食らうことだけは忘れないでください。

<p>株式会社 躍進</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 不動産事業 株式会社 ヤクシンジャパン</p> <p>関連会社 株式会社 First Arrows ファーストアローズ</p>	<p>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>
---	---	---