

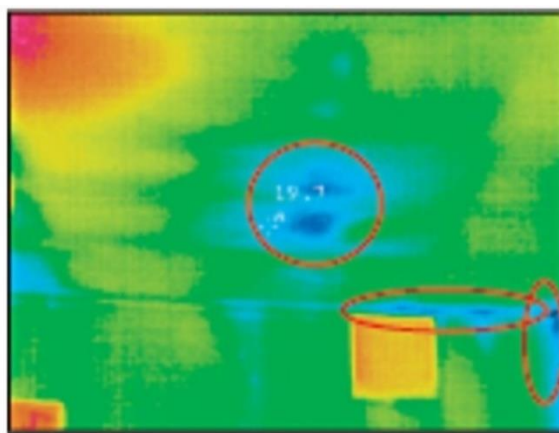
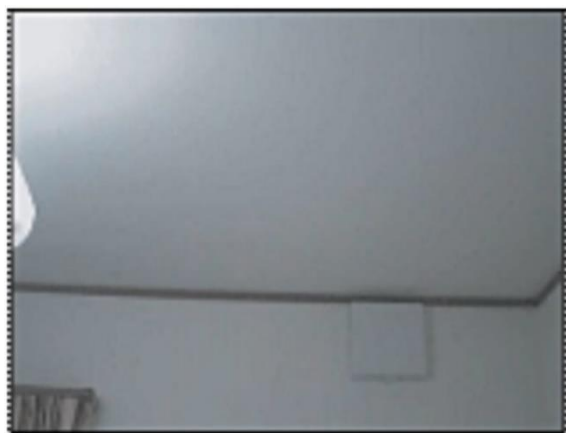


- 1 台風シーズンの前に雨漏り調査を！
- 2 **羅針盤** 未来志向とプラス思考
- 4 スカイコートWの本格的季節です！
- 6 躍進が考える企業の危機管理 ②
- 8 担当者を考える

台風シーズンの前に雨漏り調査を！

もうすぐ本格的な台風シーズンを迎えます。その前にサーモグラフィ法による『赤外線漏水調査システム』による雨漏り調査を実施してください。

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。さらに、雨漏り調査・修繕にかかるコスト・時間を、合理的に縮小・短縮できます。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。

未来志向とプラス思考

笠井輝夫

(株)躍進代表取締役会長



羅針盤

過去に学んで未来を創る

私は茨城県水戸市の生まれで、武家を祖先に持つ家柄であり、やはり徳川御三家の水戸藩とは縁が深いのです。そんな水戸藩が体系化した学問に水戸学があります。その中心的な考えが彰往考来（しょうおうこうらい）です。

彰往考来は文字通り「過去をあきらかにして未来を考える」ことが目的ですが、過去のやり方をそのままコピーして実行することではありません。貴重な歴史的データを現在の状況に適切に当てはめ、以前とは違った答えや選択肢が生み出すことが大目的なのです。

時代の移り変わりとともに、過去から学んだことの生かし方も変わってくると思います。なぜなら環境条件があまりにも違うからです。その最たるものがネットの普及であり、コミュニケーションのあり方を根本的に変えてしまいました。

しかし、人間の本質的な部分は決して変わってはいません。それを踏まえ過去の教えに最適なアレンジを施すことが、未来を創るための第一歩なのです。

ネガティブよりもポジティブに

ネガティブ思考かポジティブ思考を判断するとき、水が半分しか入っていないコップを見てどう思うかで分かります。ポジティブ思考な人は「まだ半分残っている」、ネガティブ思考な人は「もう半分しか残っていない」と回答するからです。

ポジティブ思考から生まれるのは可能性です。ただその可能性に大小の差があるだけなのです。しかしネガティブ思考であれば、ゼロかマイナスの発想しか浮かんでできません。

「やっても無駄だ」というネガティブ思考だと、そこで結論が出てしまいますが、「とりあえずやってみよう」というポジティブ思考からは、間違いなく何かが生まれるのです。

誰も手掛けていないことを真っ先にやる

同じ未来志向でも、誰も手掛けていないことを真っ先にやる場合と、さんざん手垢にまみれた分野で新たなものを作り出すのでは雲泥の差があると言ってよいでしょう。

日清食品の創業者・安藤百福（ももふく）氏は、インスタントラーメン「チキンラーメン」、カップ麺「カップヌードル」の開発者として知られていますが、誰も手掛けていない分野であったため、完成までの艱難辛苦（かんなんしんく）は相当なものだったようです。

またそれは、ものに限ったことではありません。誰も手掛けていない場所で真っ先にやるでもよいのです。

日本を代表するある醤油メーカーは、まずは醤油の旨さを知ってもらおうと、アメリカに販路を拡大するために、西海岸のすべてのバーベキュー場に営業マンが赴きました。そして各グループに「お試しください」として試供品を渡し、醤油の魅力をアメリカ人に知らしめたのです。

未来志向はまさにパイオニアであってこそ、その特権を享受できるのです。

変化を受け入れる

変化を受け入れることの最大の中心課題は、何と言っても AI との共存でしょう。今や AI なしでは事業が成り立たないほどに浸透しています。

例えば企画書を 1 本作るのに、生成 AI にアウトラインを伝えると、完璧な企画書を作り上げてくれます。それを手直しし再度生成 AI にチェックをさせると、誤字脱字など 1 文字もなく、非常に論理的な文章と、分かりやすい図解・グラフによる企画書が出来上がってしまいます。

生成 AI に限らず AI の恐ろしいところは、一度人間が編み出した答えを蓄え、それと同じか、よりハイレベルな回答を出せるように進化していくところなのです。

「藤井聡太くんの将棋は、AI でも太刀打ちできない」と言っているようですが、それはあくまで現時点での話です。どんどん対局のデータが溜まっていけば、藤井くんを上回る差し手の AI が登場するのも時間の問題です。

それでも我々はプラス思考で温故知新を実践し、未開拓の分野を発見し成長させ、AI をうまく活用することで、未来を明るいものにできることを忘れないでください。

スカイコートWの本格的季節です！ 水系ウレタン樹脂**タイル仕上げの魅力を生かす**

強靱で柔軟な被膜を形成するタイル張り面の透明外壁防水材『スカイコートW』は、もうすっかりおなじみになりました。

これからの秋、冬にかけてご注文、お問い合わせが殺到するため、既にご注文、お問い合わせが多く寄せられています。

透明度の高い水系ウレタン樹脂を主成分とした、1 液型外壁用透明防水材です。透明な塗膜なので、タイル仕上げの意匠性をそのままに、雨水の侵入を防ぐことができます。

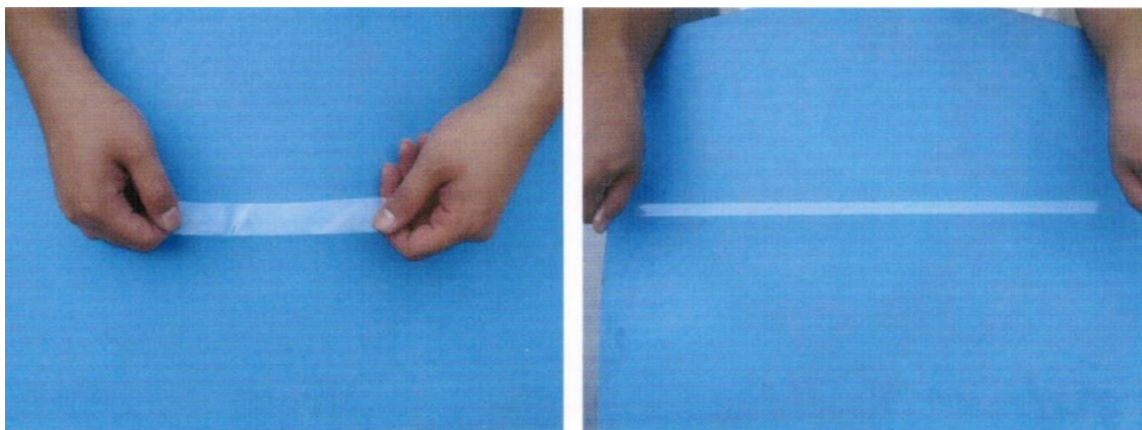
**オール水系**

プライマーを含め、すべての構成材料は水系であり、危険物を一切含んでいないため、引火や中毒の危険がなく、居住者・作業員・環境にやさしい材料といえます。

抜群の高性能被膜

ウレタン樹脂の特性を生かし、強靱で柔軟な被膜を形成し、驚異的なひび割れ追従性（20mm 以上）、抗張積（2670N/mm）を備えています（写真参照）。

また、専用プライマーにより、磁器タイルのような吸い込みの少ない下地へも強固に接着し、タイルの剥落の予防に寄与します。



優れた施工性

すべての構成材料は、1 液型のため煩雑な混合作業は必要ありません。壁面施工でもダレ難く、適度なレベリング性により、フラットな仕上がりになります。

防カビ・防藻機能

防カビ・防藻機能を付与しており、不快なカビや藻の発生を抑制します。

施工仕様

工 程		使用材料	塗布量(kg/m ²)	塗布回数	塗布間隔(目安)	塗装方法
1	プライマー	スカイコートWプライマー	0.1～0.2	1	春秋 約2時間 夏 約2時間 冬 約3時間	ローラー
2	防水層①	スカイコートW防水材	0.2～0.3	1	春秋 約3時間 夏 約3時間 冬 約5時間	刷毛、ローラー
3	防水層②	スカイコートW防水材	0.2～0.3	1	春秋 約3時間 夏 約3時間 冬 約5時間	刷毛、ローラー
4	トップコート	スカイコートWトップ	0.1～0.2	1～2	—	刷毛、ローラー

高い防水性に加えて、意匠性の確保や、施工性の高さなど、各方面で多大な評価をいただいております。そして、秋から冬だけでなくオールシーズンにわたって『スカイコートW』は人気があります！『スカイコートW』のご注文、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。

躍進が考える 企業の危機管理 ②



笠井輝夫
(株)躍進代表取締役会長

形あるモノ、ないモノ

経営資源に対する危機管理連載 2 回目の今回は、モノをテーマといたします。そして、このモノには、形あるモノと形がないモノの 2 種類に分類されます。

情報漏洩阻止にはハードの破壊が効果的

まず形あるモノからお話いたしましょう。我々住宅・建築業界に限らず、すべての業種が共通して所有・活用しているモノは、PC をはじめとした OA 機器でしょう。

今やパソコン本体や様々なアプリ、常時携帯しているスマホがなければ仕事になりません。しかし意外にもウイルス対策ソフトをインストールしていない人が多く、加えてどんどん巧妙化する特殊詐欺のメールに、簡単に引っかかってしまう人も多いようです。もしウイルス対策ソフトをインストールしていないのなら、今すぐに対応してください。

そして、新品のパソコンなら安全性は確保されていますが、やはり購入するコストが重くなります。そこで中古パソコンを活用することは非常にコストパフォーマンスの面でも有効です。しかし、問題はそのパソコンの“履歴”をしっかりと調べなければならないことです。“履歴”といっても、どんな使われ方をしていたかを調べるのです。

具体的には、マザーボードの傷み具合の確認です。中古パソコン買い取り業者の中には、それまでのユーザーに問診し、型番が古いか新しいだけで判断しているところも現実にはあるようです。

このように中古パソコンの場合、ハード面がどれだけ傷んでいるかの確認を専門家に行ってもらってください。そして健全な中古パソコンを定期的買い替え利用すれば、何の問題もなくフル活用が可能です。

例えば以前のユーザーが、使わないのに一日中電源をつけっぱなしにしているケースと、使わないときには主電源をこまめに落としているケースでは、マザーボードの傷み具合が全然違います。これにかかるコストをケチって、突然パソコンがブラックアウトすれば、データのバックアップを取っていない限り復旧までに相当の負担を強いられます。

またパソコンを廃棄する際も、データ消去を業者任せにするのではなく、自分でパソコンを開いてハードディスクにドリルで 2 カ所以上の穴をあけましょう。面倒くさいですがこれが一番安全です。なぜなら情報漏洩阻止にはハードの破壊が一番効果的だからです。

専門家による強固なバックアップ体制を構築する

形のない経営資源のモノの代表といえば、著作権、特許権、肖像権などの知的財産権です。これについて管理の脇が甘いと簡単に侵害され、損害賠償請求を求める裁判に発展します。これに費やす労力は相当なもので、かなりの疲弊を余儀なくされるでしょう。

しかしこれも、弁護士、弁理士などの専門家に依頼し、「この〇〇は自社の特許によるものである」ことを、最も有効な形で告知するようにしなければなりません。

なぜなら、特許番号を明記していても、「□□という第三者の許可を得て使用していたので、その会社が所有する特許だと思った。ロイヤリティも支払っている」などと言われて逃げられるケースが多くあるからです。

また少額な被害で済むトラブルの場合、裁判する費用と時間を計算され、泣き寝入りすることを先読みして著作権侵害してくるケースも十分にあります。

例えば、この情報誌の内容や、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』の内容を、許可なく丸写ししてまるで自分の著作物のように扱われたとしましょう。

しかし、お金と時間と労力の無駄になるので、裁判を起こして慰謝料を請求することはありません。口頭で、「これからはこちらの許可を得てからコピーしてください」と言うだけです。しかも相手はそういう対応を 100%知ったうえで盗用してくるのです。

逆にこちらが、第三者が所有する知的財産権を使用する際も十分に注意が必要です。騙されて前述のように、「第三者の許可を得て使用していたので、その会社が所有する特許だと思った。ロイヤリティも支払っている」と言っても後の祭りだからです。

やはり知的財産権は、所有する側も利用する側も、法律をはじめとする専門家による強固なバックアップ体制を構築する必要性を強く認識してください。

担当者を考える 住宅コラム

分譲住宅購入や注文住宅発注に際して、物件の良し悪しは言うに及ばず、やはり担当者の対応が不満につながり、それが噂となって経営に影を落とすことはよくある話です。

これに関連してある都内の不動産仲介業者が、住宅購入者を対象に実施したアンケートによると、担当者に対する不満として全体の 4 割に迫る勢いだったのが、やはり「知識や説明が不十分」でした。

これには 2 つの原因があると思います。まず営業職の担当者の多くは、文科系大卒の人間が占めていることです。これでは耐震や断熱などの技術的な仕組みについて、下手をすればお客様のほうが詳しいことがあり、「プロなのにこんなことも知らないの？」となって不信感を生むからです。

もう 1 つは、そんな文科系大卒の人間に対して十分な研修を行わないまま、営業の現場に出す会社の姿勢にあります。ただでさえ理科系の分野である住宅構造への理解が苦手なのに、通り一遍の説明だけで済ませて、「売ってこい！」では現場で上滑りするだけです。

「知識や説明が不十分」に続いて大きな割合を占めたのが「強引に契約を進める態度」で、これは全体の 3 割を超えるものでした。確かに担当者には売上・利益のノルマがありますが、それに追い立てられて契約を早めようとすれば、逆に不信感を生むだけです。

「連絡の不十分」も多く、全体の 3 割に迫るものでした。これは報連相の基本ができていないので、住宅業界に限らずいかなる業界でも話にならないレベルです。

逆にお客様（お施主様）に評価される担当者とは、「先回りができ、提案も必ず 3 つ用意できる人物」だといいます。特に一次取得世代は共働きが多く、休日でさえも仕事に時間を取られて、腰を落ち着けながらの打ち合わせができないケースがほとんどです。

そんなお客様（お施主様）の気持ちや置かれている状況を的確に判断し、都合の良い時間に先回りして現れ、3 つの提案書を出し、必ず“宿題”をもらって帰ってくる担当者は高く評価されます。もちろん、「強引に契約を進める態度」は微塵も見せることなく、自然と購入したい、発注したい気持ちにさせることが重要であることを強く認識してしましましょう。

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 ☎048-688-3388 ☎048-680-7615 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 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
--	---	--