

社 報



同業他社はライバルではない

続・特許取得！

前月に引き続き、
またもや特許取得に成功です。
スライド式角締め金物に特許
が承認されました。

この金物は、来月に日本建
築総合試験所にて強度試験
を行います。

良好な結果が出ましたら、
試作品で現場実用試験を
行います。
皆さんの協力を得て、実務に
有用な製品に仕立てていきま
す。



先日、本を読んでいると、同業他
社はライバルではない、という主旨
の事が書いてありました。

世間では会社という組織・集合体
を評価する時には、必ずと言ってい
いほど、同業比較というのを行い、
その相対評価によって、企業を評
価しようとしています。

これと同じことが、企業の成長のめ
やすとして、対前年比という言葉が
あります。

2月に、清水建設と取引関係の深
い協力企業が組織する、「兼喜会」
の総会がありました。

その席では、清水建設の業績とし
て、売上高・利益率が話題になり、
やはり同業他社比較としての数字
が並べられていました。

同業他社をライバルとした場合に、
人間はどういう行動を取るかを考え
て見ます。

売上で負けない為には、他社より
営業力を強化します。営業マンを増
やし、お得意先や銀行など、情報を
得るために奔走し、汗を流して売上
を確保します。

利益率を高める為には、コストを
低減します。無駄な人員なるものを
探し出して雇用調整したり、仕入れ
価格を見直してコストカットを行いま
す。

同業他社に負けじと頑張ります。
競争社会であるビジネスで生きる
者としては当然の行為です。

売上確保・利益率向上に頑張る
のです。こちらが頑張れば、ライ
バルも負けてはいられないと、また、
頑張ります。

そしてこのスパイラルは永遠に続
きゴールはありません。つまり誰も
勝者になれない競争なのです。

だから同業他社はライバルでは
ないと言うわけです。

ではライバルはどこにあるかと言え
ば、それは時代の変化だそうです。
時代の変化こそが、ビジネスのチャ
ンスであり、未来の成功企業をどう
作るかに注力しなければ、明日を
生きる資格がないと言います。
スティーブ・ジョブズは、日本のある
一面を、「海岸を埋め尽くす死んだ
魚」と言ったそうです。(感激！)

当社ホームページは <http://www.forbuild.co.jp> ご覧になれます。

安全は仕事の基本から

安全に特効薬はありません。
人は仕事を覚える時には、人のマネ
から始まり、失敗を繰り返しながら、
仕事の基本を覚えます。

建設業界では不況が続く、人を育
てて鍛えるという風土が失なわれて
いるような気がします。

早くて・安くて・安全にモノを作るに

は、熟練した技術が絶対に必要で
す。この熟練の技が失われてしまえ
ば、もう、早く安く安全に良いモノを
作ることはできません。

熟練の技を分析し、分解してパー
ツ化し、それを新しく組み合わせて
新しい技術をつくります。

安全・技術の基本は熟練です。

2012年 安全成績

■現場災害 H24.1.1-H24.3.1

休業災害	----- 0
不休災害	----- 0
物損災害	----- 0
そ の 他	----- 0
合 計	----- 0

■交通災害 H24.1.1-H24.3.1

人身災害	----- 0
物損災害	----- 0
合 計	----- 0