



コラム



2015年 2月 第90号

ひとこと

壁を越える事について

代表取締役社長

佐伯 敏充

個人においても、組織においても、いろいろな壁が存在しています。このいくつかの壁を越えていかないと、そこで成長が止まってしまいます。プロテニスプレイヤーの錦織圭選手は、昨年、一気にベスト10に入り、現在は世界ランク5位になりました。「もう勝てない相手はいない」というコメントも出しています。彼は、昨年の初めに、今まで感じていた壁を越えて、新しい境地に入ったのではないかと思えます。しかし、そこまで至るまでには、技術面、体力面、精神面において、多くの思考錯誤や努力があって、ある時に全てが繋がって、一気に実力が開花した人ではないでしょうか。皆さんにも、これと似た様な経験があると思います。スポーツや習い事や勉強などにおいて、最初はいくらやっていたとしても上達しなかったり、理解できなかったりしても、諦めずにやり続けていると、ある時突然に出来る様になったり、理解出来る様になったりした事があると思います。もっとも分かりやすい例が、子供が自転車に乗れるようになるまでの過程で

す。何度転んでも諦めずに練習しているところある日突然乗れる様になります。この時の様な事が壁を越えた瞬間であります。

企業においても壁が存在します。売上げの規模でいうと、業種によって違いますが、一般的には、10億・30億・50億・100億という壁があります。佐伯グループにおいては、佐伯鐵巧が、平成27年度の売上げは、約27億で30億の壁のすぐ手前であり、佐伯総合建設においては、平成26年度売上げは約80億で100億の一手手前の状況にあります。佐伯鐵巧、佐伯総合建設共に言える事は、それぞれの壁は、今までの延長線上で未来を考えていては、その壁は乗り越えられないという事であり、つまり、今のままの状況でいくら努力をしても一時的には越えられないかもしれませんが、長くは続かないという事であり、スポーツで言えば、技術だけをいくら練習しても体力・精神力を鍛えなければ結果が伴ってこないと言う事があります。

佐伯鐵巧においては、中・長期ビジョンの策定・組織的管理体制の確立・各管

理システムの確立(品質・工程・安全・予算・環境・財務・外注管理等)設備投資計画・人材育成計画などであり、佐伯総合建設においては、中・長期ビジョン策定、各支店への権限委託と責任の明確化・各管理システムの確立(6C5S・財務・原価・外注管理)・社長企画室の確立(ビジョン策定及び社長方針具現化)・支店展開等であります。主なものを上げましたが、他にもやらなければならぬ事はたくさんあります。

私達が、しっかりと認識しなければならぬ事は、今行なっている事の質を高めていくだけでは、佐伯グループが直面している壁は越えられないという事であり、今、行なっている事を改善しながら、まったく新たな考え方やシステムや組織体制を取り入れていかないとイケません。幸い前にも申し上げた様に建築業界は他の業界と比べるとかなり遅れています。他業界には参考になる事例がたくさんあります。それを勉強して我社なりにアレンジすれば良いのです。皆さん既成概念にとらわれる事なく、皆さんも会社もしっかりと勉強して目前にある壁を一緒に頑張って乗り越えていきましょう。