

2023年

鉄建 3大ニュース

出産ラッシュ！！

山さん、大竹さん、浅川さん、
田中さん、笠原さん子供誕生★



安全大会復活！！ 同じく、第五類に移
行されたことで数年ぶりの安全大会を開
催することが出来ました★



ビアガーデン復活！！ コロナが第五類に移行され
たことで、数年ぶりに支店全体での飲み会でした★
&
チャレンジングミーティング・忘年会復活！！



鉄建やっちゃった大賞



本社 I さん。キャンプに行つて薪割り中に斧が左手人差し指にあたってしまい、指の腱を切つてしまい全治 3ヵ月の怪我。すでに飲酒していた為、日高のキャンプ場から帯広までのタクシー代は 37,130 円…



センター T さん。無理な筋トレをしたら持病の腰のヘルニアが悪化してしまい今シーズンゴルフが出来なくなつてしまった。



本社 F さん。名古屋旅行でゴルフクラブを忘れて、着払いで家に送ってもらいました。中古で買ったゴルフクラブだったので送料の方が高つきました…



本社 S さん。車を 2 回も雪山につける。1 月に左折時に近回リして雪山に接触し、ドアを修理。ドアの修繕費を支払つてすぐ 3 月にまた雪山にフロントバンパーを接触させ、修理。両方の費用を併せたら車検代ほどの出費。例年なら少々雪山に当たっても大丈夫だったのに、今年は氷の山と化して…。追い打ちをかけるかのように、タイヤを廃棄処分。タイヤの空気が抜けており、スタンドへパンク修理に。なんとパンクしたまま相当走っていた様で、タイヤは使えませぬ。(泣)油断大敵。

4 月に車検があり出費しています。一体今年は幾ら車にかけたのか…ToT



釧路営業所 I さん。11/20(月)午後 5 時ころ、弟子屈町美留和付近真面目に地方で働いて帰ろうとした帰り道に鹿が突然車の前に！(衝突前に二つち見てた)

ドン！！ 鈍い音と共に鹿は路外へ。。。車はというとフェンダーが完全に押されてしまい入院中です(泣)これまで鹿はぎりぎり回避していただけに悔しい。鹿には気を付けましょう。

弘前大学 北海道企業セミナー

青森県にある弘前大学学内にて開催された「北海道企業セミナー」に参加してまいりました。当日は200名以上の学生が来場されておりましたが、残念なことに参加したほとんどの学生が1年生でした。

当社のブースに座った学生も1年生が大半でしたが、1人だけ3年生の学生がおりました。その学生は他の企業の話を知りたくて、その企業の席が空くのを待つために座っていたとのことでした。

私はそのことに対して特に気にも留めずに、当社の業務内容や営業の仕事内容などを学生に説明致しました。後程、弘前大学の就職課の方が挨拶に来られて、「先程、大学3年生の子と話したのですが、御社の説明を聞いてとても興味を持ったと言っていましたよ。是非単独企業説明会も受けたいと言っていました。」と教えてくださいました。

弊社に興味がない学生にも私の熱き思いが通じた、と嬉しく思いました。

今後も自社の魅力を伝えられる採用活動を続けていき、一人でも多くの学生に当社の魅力を伝えていきたいと思っております。

進藤 光泰

卸売団地 歳末親睦パーティー

12月1日帯広卸売センターの歳末懇親パーティーに参加しました。年末の恒例行事でしたがコロナの影響で開催中止が続き4年振りの開催となりました。

私的には鉄建の忘年会前の前哨戦という位置付け、ここでしっかりと良い準備をして本番を迎えたいところ。

乾杯スタートからハイペースでお酒がすすみ、すぐに良い気分になりました。飲んで飲んで注がれるビール！途中モノマネタレントのQさん(芽室町在住)のショー。足野清志郎、柴田恭平など良い線をついてくるチョイスでほろ酔い加減で飲みながらみるのに丁度良いクオリティ笑でした。

その後お楽しみ抽選会などもあり、あつという間に楽しい時間は過ぎました。同じ円卓の皆さまありがとうございました。

ワインはあんなにゴクゴク飲むものじゃないんですよ！

マスクなし、パーティションなしで面と向かって飲めるのはやっぱり良いものだと再認識。

さあ準備は整った。いざ忘年会へ ご注意!

金属部 布施 哲平



Library in IRON HEART TEKKON ブルーオーシャン戦略

W・チャン・キム 著

競争が激化しているビジネスにおいて、新たな市場を創造し成功について探求した一冊です。

この書籍では、昔からの「レッドオーシャン」での競争ではなく、「ブルーオーシャン」を見つけることの重要性に焦点を当てています。レッドオーシャンとは、既存の市場での競争が激しく、企業同士が競い合いながら利益を追求する状況を指します。一方、ブルーオーシャンはまだ誰も進出していない未開拓の市場であり、競争相手がほとんど存在しない状況を指します。

著者は、ブルーオーシャンを見つけるためには、従来の枠組みにとらわれない発想や戦略が必要、また、顧客のニーズや市場の変化に敏感であることも重要だと述べています。

ブルーオーシャンを切り拓くための4つの行動フレームが提案されています。

第一に、「価値革新」

従来の産業や市場とは異なる、新たな価値を提供することで顧客のニーズを満たすことが重要です。

例えばカーブランドの「テスラ」は電気自動車という新しい技術を駆使して市場に切り込み、他の自動車メーカーとは差別化を図っています。

第二のフレームワークは「顧客コスト軽減」

顧客が利用する際にかかるコストを削減することで、市場の拡大や新たな顧客の獲得を図ります。

例えば格安航空会社「エアアジア」は余計なサービスを削り、低価格を実現したことで多くの人々に利用されました。

第三のフレームワークは「買い手の利益確保」

例えばフィットネスアプリ「フィットビット」は、個々の利用者の健康状態や目標に合わせたカスタマイズされたフィードバックを提供しています。

最後に第四のフレームワークは、「取引ルールの変革」

従来の産業や市場での慣習的な取引ルールを変えることで、新たな市場規模を作り出します。

例えば音楽配信サービス「spotify」は業界の制約を打破し、ストリーミング形式での音楽提供を行ったことで、市場に新たなルールを生み出しました。

以上、この本はビジネスリーダーや起業家にとって貴重な知識となり、我々も参考にしたい一冊です。

札幌支店 John Doe

編集後記

今年も一年が破れはまりました。皆様に読んでいただき、1年の振り返りとなりました。

私は、10月から施行された「ポイント制」に振り回された1年でした。悔しい！まだまだ勉強中です。…泣く！

それに加え、請求書電子化への受領が増えました。来年1月からは電子帳簿保存法が開始されます。コロナが発生してからはデジタル化が急速に進んでまいりましたが、さらに拍車がかかりそうな予感があります。

四月からは簿法改正などの働き方改革(2024)問題も始まります。この時代の流れの速さについていけるかが心配です。佐藤