

建設ソリューション成長戦略研究会



リーダー
石丸 隆太



サブリーダー
山内 一成



サブリーダー
大裏 宙

開催要項

※日程・開催時間等は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

第1回	2023年	9/25(月)・26(火)
第2回	2023年	12/5(火)・6(水)
第3回	2024年	1/25(木)・26(金)
第4回	2024年	3/26(火)・27(水)
第5回	2024年	5/21(火)・22(水)
第6回	2024年	7/23(火)・24(水)

◎1日目/午後開始・2日目/午前終了

参加概要

※金額は全て税込表記です。

受講対象 経営者・後継者、経営企画担当者、事業推進責任者など

定員 30名様

会費 お1人様(全6回通し) 495,000円

お申込みされた方以外の受講もOK!
例えば1・2回目参加者は社長様、3回目参加者は他の経営幹部様など変更可能です。

1名様追加料金(同一企業様)

1回 66,000円 全6回通し 429,000円

※FCCF受講費を含みます。

ファーストコールカンパニーフォーラム2024

100年先も一番に選ばれる会社の条件と、そのビジネスモデルを研究し、研究結果の集大成として毎年開催。

研究会参加者にはFCCFの視聴アカウントを進呈
ファーストコールカンパニーフォーラム(FCCF)の詳細は、弊社ホームページをご参照ください。※開催方法は変更になる場合がございます。

※教材費、懇親会費を含みます。交通費・宿泊費は各自手配・ご負担いただきます。
※お申込み期限日(第1回開催の1週間前、同一企業様からの追加お申込みの場合は各回開催の1週間前)までの取消につきましては全額返金いたします。
※お申込み期限日の翌日からの取消につきましては代理受講をお願いいたします。
代理受講が不可能の場合は以下の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。
①お申込み期限日の翌日から第1回開催日の前日:会費の40%(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日の前日)②第1回開催日以降:会費の全額(同一企業様からの追加お申込みの場合、各回開催日当日)
※諸般の事情により、お申込みをお受けできない場合がございます。予めご了承ください。 ※お申込み受付後、ご請求書をお送りいたします。会費の前納をもってお申込みとさせていただきます。 ※状況により懇親会が実施できない場合がございます。予めご了承ください。

お申込み

Web | タナベ 建設ソリューション成長戦略研究会 ホームページで本研究会の詳細・規約をご確認いただけます! 携帯・スマホはこちらから

E-mail | soken-lab@tanabeconsulting.co.jp | FAX | 03-6758-0074



FAX申込書

※[FAX番号の入力誤り][0(ゼロ)発信機の0入力漏れ]にお気をつけください。

FAXの場合は下記申込書に必要事項をご記入の上、上記番号まで送信してください。

希望	該当するものにチェック☑をご記入ください		<input type="checkbox"/> お申込み	<input type="checkbox"/> お問い合わせ	お申込み日	年	月	日
会社名								
ご住所	〒							
	TEL							
	FAX							
お一人目	お役職	お申込者・連絡窓口						
	ご氏名	ご氏名						
	E-mail	E-mail						
ご参加者	お役職	お申込者とはご請求先が異なる ※お申込者・連絡窓口とはご請求先が異なる場合はチェック☑をご記入の上、下記にご請求先をご記入ください。						
	ご氏名	ご氏名						
	E-mail	E-mail						
お二人目		お申込者とはご請求先が異なる ※お申込者・連絡窓口とはご請求先が異なる場合はチェック☑をご記入の上、下記にご請求先をご記入ください。						
お二人目		ご請求先						
お二人目		お役職						
お二人目		ご氏名						
お二人目		TEL						
お二人目		FAX						
お二人目		E-mail						
お二人目		<input type="checkbox"/> 全回参加 ※全回参加の場合のみFCCFの受講も含まれます。 <input type="checkbox"/> 第1回 <input type="checkbox"/> 第2回 <input type="checkbox"/> 第3回 <input type="checkbox"/> 第4回 <input type="checkbox"/> 第5回 <input type="checkbox"/> 第6回 ※ご希望回のみ参加されるには、必ず他に全回参加の方1名以上のお申込みが必要です。						
研究会規約に同意します <input type="checkbox"/>		弊社ホームページの研究会参加要項に掲載されている研究会規約をお読みの上、☑をお入れください。 研究会規約▶ https://www.tanabeconsulting.co.jp/t/lab/terms.html						



建設ソリューション成長戦略研究会

テーマ

～環境変化を捉えたサステナブルな成長を目指して～
ファーストコールカンパニーの実現

CONSTRUCTION SOLUTION GROWTH
STRATEGY STUDY GROUP

本研究会のポイント

- 01 建設業の最新トレンドを学ぶ
- 02 高収益を実現しているビジネスモデルを学ぶ
- 03 魅力ある企業づくりを実現する企業から学ぶ

～ハイブリッドな経営による～ ファーストコールカンパニー実現へ

昨今の社会で求められているのは、経済的な価値と社会的な価値です。経済的な価値とは「技術・請負金額・工期・アフター」を通じて、顧客に対していかに価値をもたらすことができるのかということです。一方、社会的な価値とは従業員の多様な働き方・採用・育成・活躍といった人的資本の充実や地球環境に対する配慮をビジネスに織り込んでいく等といった社会課題についての取り組みに対する価値です。この経済的な価値と社会的な価値を組み合わせたハイブリッドな経営モデルが「突き抜けた高収益を実現するビジネスモデル」を実現するキーとなります。本研究会では事例企業などの講演や現場視察を通じて、ハイブリッド経営によるファーストコールカンパニー作りのお手伝いをしていきます。

ファーストコール カンパニー宣言

- 01 **顧客価値のあくなき追求**
顧客価値を見つめる謙虚さと強みを磨く経営
- 02 **ナンバーワンブランド事業の創造**
ブランド事業を生み出すナンバーワン戦略モデル
- 03 **強い企業体力への意志**
経常利益率10%と実質無借金経営の財務体質
- 04 **自由闊達に開発する組織**
自己変革できるチームと開発力を発揮する組織
- 05 **事業承継の経営技術**
志(こころざし)を次代へ承継する100年経営

Curriculum / カリキュラム /

【1日目: 午後13時～18時 / 2日目: 午前9時～12時】

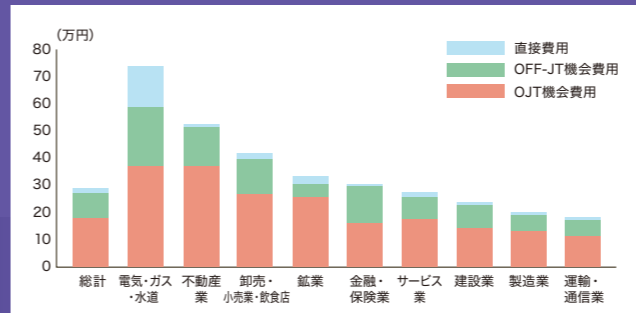
12:30	12:40	13:00	14:30	16:00	終了
オリエンテーション	基調講義 各回のテーマに沿ったコンサルティング事例を学ぶ。	第1講: ゲスト講義 ノウハウを学び、ヒントを得る。	第2講: 現地視察	第3講: まとめ講義	

※スケジュールは概ねの目安で、運営上変更する場合がございます。予めご了承ください。

社会課題の事業化に挑む

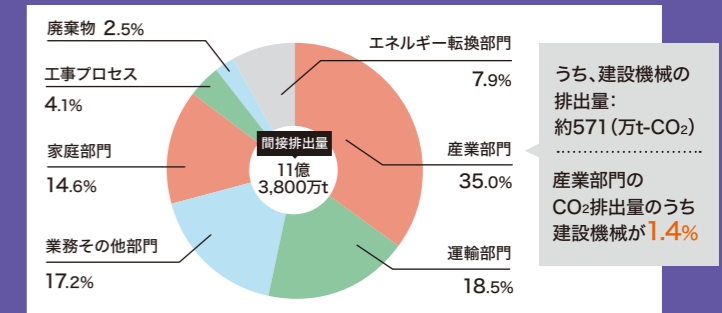
ESG、SDGs、カーボンニュートラル、地方創生、人的資本経営など、企業は今、社会課題に適応することが求められています。少し前の秀逸なビジネスモデルで、良いハードとソフトがあれば、利益を上げられる時代は終焉し、利益を追い求めること＝社会課題に向き合うことと対義語になっている時代と言ってもおかしくありません。これをいち早く対応し、例えば、PFIやまちづくりによる地方創生、オフィスビルの木造化、産学連携の地域人材の育成を目指すためのプラットフォーム設立等、様々なビジネスシーンで応用し、収益を回している企業はたくさんあります。そんな社会課題の事業化に向け、当研究会は視察や講演などを通して、研究を進めていきます。

1人当たり平均人的資本投資額（産業別）



出典：内閣府「平成30年度 年次経済財政報告」

日本の部門別二酸化炭素排出量の割合（2018年度）



出典：国土交通省「建設現場における脱炭素化の加速に向けて ―モデル工事「カーボンニュートラル対応試行工事」を実施―」

当研究会が考える2030年までに建設業が実現する姿

社会性

Realization:1

Sociality

今後は企業の「社会性」(社会的な意義)が問われる時代。環境変化が大きい時代では守りの姿勢だけでは競争力には繋がらない。企業が新たなビジネスチャンスをつかむことがこれからの競争優位に繋がっていく。

生産性

Realization:2

Productivity

「ライン生産方式」「セル生産方式」「自動化・ロボット化」などに取り組めないことが建設現場の宿命の時代は終焉した。人手不足が顕著になる未来ではICT技術の活用、サプライチェーンマネジメント活用、施工時期の平準化によるプロセス全体の最適化が求められる。

人間性

Realization:3

Humanity

2024年働き改革に対応が喫緊の課題。多くの企業では、時間外労働削減をはじめとする「働きやすさ」の実現に向けた取り組みを進めているが、これに加え「働きがい」を感じ、生産性が高く、長期間にわたり人材が定着していく制度や教育システムが求められる。

Consulting Advice ;

建設業界は今、転換期を迎え、10年後には42万人もの就業者が大量退職し、担い手が不足します。また、人×生産量を建設マーケットと捉えた時に今後マーケットはシュリンクしていきます。その環境下で持続可能な高収益を実現するための鍵は、あらゆる方面へ魅力ある建設会社を作っていく事に尽きます。従業員がワクワクするビジネスモデル、働きやすい環境、周囲に自慢できる仕事をしていく。そんな建設会社にしていくための一助になりたい思いで、本研究会は活動していきます。

建設ソリューション成長戦略研究会リーダー

「請負型で待ちの営業スタイル」「人の生産性に収益が左右される労働集約型だが、商品・サービスと業務の標準化が難しく、人材育成が難しい」「多重請負構造と属人化した業務により、生産性向上が難しい」という建設業特有の課題。この課題に、果敢に挑戦し成長する会社がたくさんあります。そんな優良企業から、成長戦略のヒントをつかみましょう。

Ryota Shimizu

石丸 隆太

【主な実績】 ■大手建設会社にて、コロナの環境変化を踏まえた中期経営計画策定 ■土木工事会社にて、新規先獲得に向けた営業戦略立案・実行支援にて、販売チャネル網構築 ■建設資材卸売会社にて、営業手法多様化と付加価値業務の機能強化支援により、売上・収益の大幅改善させた機能経歴を持つ。

CONSTRUCTION SOLUTION GROWTH