タナベ経営 建設ソリューション成長戦略研究会チーム

アドバイザー
齋藤 正淑

リーダー
竹内 建一郎

コーディネーター
百井 岳男

コーディネーター
山内 一成

開催要項

第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
2019年 10/29(火)・30(水)	2019年 12/4(水)・5(木)	2020年 2/19(水)・20(木)	2020年 4/22(水)・23(木)	2020年 6/11(木)・12(金)	2020年 7/14(火)・15(水)
開催場所:東京	開催場所:名古屋	開催場所:大阪	開催場所:九州	開催場所:東北	開催場所:東京

◎1日目／午後開始　2日目／午前終了

※日程・開催場所等は変更になる場合がございます。
予めご了承ください。

ファーストコールカンパニー(FCC)フォーラム2020
(全国10会場にて2020年6月に開催予定)

※タナベ経営では、「100年先も一番に選ばれる会社へ挑む」という同じ志を持った経営者や経営幹部の方々が集う場、ファーストコールカンパニーフォーラムを年に一度、全国10会場にて開催。
このフォーラムへの参加費も含まれます。

ファーストコールカンパニーフォーラムの詳細はこちらからご覧ください。▸▸▸

ファーストコールカンパニー　検索

参加概要

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)　**390,000円**(税別)

お申込ご本人様以外の方の受講もOK!

1回目～2回目(社長)　3回目(経営幹部)　4回目～6回目(社長)

1名様追加料金（同一企業様）	
1回	50,000円(税別)
全6回通し	330,000円(税別・フォーラム参加費含)

※教材費、懇親会(第1回、第2回、第3回、第5回)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下記の通り取消料を申し受けます。ご了承ください。

①お申込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の場合、各回開催日当日)

※諸般の事情により、お申込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。

※下記申込書をご送付後、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。

株式会社タナベ経営　大阪 行　　FAX 06-7177-4021

建設ソリューション成長戦略研究会 申込書

フリガナ			業種	
会社名				
ご住所	〒		TEL	
			FAX	
ご参加者(主なご参加者をご記入ください)	お役職	ご氏名	☑ 全回参加(各回、代理受講可能です)	全6回 ※390,000円+税 ※FCCフォーラムの参加費を含みます。
	E-mail			
追加ご参加者(追加ご参加者のみ各回でもお申込みいただけます)	お役職	ご氏名	□ 全回参加	各1回　50,000円+税 全6回 ※330,000円+税 ※全6回は、FCCフォーラムの参加費を含みます。
			□ 第1回　□ 第4回	
			□ 第2回　□ 第5回	
	E-mail		□ 第3回　□ 第6回	

その他お申込み方法とお問合せ先

【インターネットでのお申込】
URL http://www.tanabekeiei.co.jp
E-mail osaka@tanabekeiei.co.jp

株式会社タナベ経営 大阪
〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41
〈TEL〉06-7177-4001　〈FAX〉06-7177-4021

【個人情報の取扱いについて】　タナベ経営では個人情報の保護に努めております。詳細は弊社ホームページ上に記載の「プライバシーポリシー」をご覧ください。なお、ご記入いただいたお客様の個人情報は、上記のお申込に関する確認・連絡、および弊社発行のメールマガジンや商品・サービスのご案内などをお送りする際に利用させていただきます。

2019.04

FCC
First Call Company
100年先も一番に選ばれる会社

建設ソリューション成長戦略研究会

ビジネスモデルを革新せよ!

脱・相見積もりの価格競争

当研究会にご参加で
建設業が勝ち残る「ビジネスモデル革新」
建設ソリューションコンサルティングチームリーダー
竹内　建一郎 著
(ダイヤモンド社刊・定価1,600円 税別)
プレゼント!

開催期間	全6回
2019 10/29 火 ▼ 2020 7/15 水	

TANABE MANAGEMENT CONSULTING CO., LTD.

解決すべき5つの課題

- 縮む建設マーケット
- コスト過当競争市場
- 下請け低収益体質
- 加速する人材不足
- 深刻な後継者難

大都市＝専門化 地域＝総合化で ナンバーワン「ビジネスモデル」を革新する!

縮小傾向にある市場環境、加速化する技術革新、働き手の不足、
地域の格差と、課題が多く、建設業界をとりまく環境が厳しさを増す変化の時代。
しかし、この業界の変化こそ、ビジネスチャンスのタイミングと言えます。
ビジネスモデルを革新し、価格競争から脱してファーストコールカンパニーとして勝ち残りましょう。

keyword

「建設を極め、建設らしくないを追求する」

当研究会を活用して“できる”こと

- モデル企業のビジネスモデルをヒントに、ポスト2020以降の自社の事業戦略への落し込みを行うことができる。
- 講演後、モデル企業先へ個別にアプローチすることで、具体的にビジネスモデルを革新することができる。
- 参加者間での交流や人脈を広げることで、新たな取引を始めることができる。
- 採用や人材育成の取組内容を変え生産性改善、人材の早期育成ができる。

2018年度 参加者の声

社員のモチベーションアップの手法や、固定概念を捨てた発想の事例が事業展開の参考になった。新規事業進出、売上拡大の仕掛けづくりも顧客目線で取り組みたい。

電力設備・総合建設企業

中期の戦略立案方法が体系的に理解できた。規模は異なるものの地元で同じことを考えていたので共感できた。視察でも非常に使えるものを発見できたので導入を検討したい。

建設・土木企業

過去の視察先

テーマに沿った事業モデルを実践する企業の生の声を学び、成長の突破口を発見していただけます。

01 ポスト2020以降の事業戦略を考える

過去の視察先：竹中工務店 | 森トラスト | 日建設計

02 ドメイン特化ブランディングモデル

一番に選ばれる事業領域を獲得する。

過去の視察先：三和建設 | 大本組 | 加藤建設

03 建設サービス化・PFIコンセッションモデル

モノ売りからコト売りへ変貌する。

過去の視察先：前田建設工業 | 加和太建設

04 iコンストラクションモデル

進化するICT技術を突破口に革新する。

過去の視察先：砂子組 | トライポッドワークス

05 グローバルモデル

海の向こうのマーケットに視野を広げる。

過去の視察先：JESCOホールディングス | 深松組

06 地域No.1モデル

エリアの顧客課題を一手に引き受ける。

過去の視察先：ヤマウラ | 沖電工

07 採用・育成・活躍・定着

これからの人財戦略が事業成長の鍵を握る

過去の視察先：熊谷組 | フクザワコーポレーション